T.C.
Ulaştırma Bakanlığı

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

REKABET KURUMU

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET ve REKABET HUKUKU

14-15 EKİM 2011
İZMİR

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

Rekabet Kurumu, Dokuz Eylül Üniversitesi,
T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı

14-15 Ekim 2011
İZMİR

Sayfa Düzeni ve Yayına Hazırlama
Zerşin AKSU ÜLKER

Basıldığı Yer
Aydoğdu Ofset

İvedik Organize Sanayi Sitesi
21. Cad. 1366. Sok. No:20 Yenimahalle /ANKARA
Tel: 0312 395 81 44

ISBN 978-605-5479-12-1 **YAYIN NO** 0272

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

AÇILIŞ KONUŞMALARI

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI.....3
Rekabet Kurumu Başkanı

Prof. Dr. Mehmet FÜZÜN 7
Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü

Binali YILDIRIM 9
Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı

Hayati YAZICI 17
Gümrük ve Ticaret Bakanı

I. OTURUM
KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI
Prof. Dr. Osman Berat GÜRZUMAR (Oturum Başkanı)

Prof. Dr. Okan TUNA, Erol ALTUN
TEDARİK ZİNCİRLERİNDE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜĞÜN SAĞLANMASINDA KARAYOLU ULAŞTIRMASININ ROLÜ: İZMİR ÖRNEĞİ.....23

Talat AYDIN
KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI.....47

Mehmet ERDOĞAN
KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI.....71

Recep GÜNDÜZ
KARA YOLU TAŞIMACILIĞI VE REKABET: YANILSAMA VE GERÇEKLER.....75

Ruhi Engin ÖZMEN
KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI 91

SORU ve CEVAPLAR 97

II. OTURUM
SİVİL HAVACILIK
Dr. Barış TOZAR (Oturum Başkanı)

Mario MARINIELLO
SİVİL HAVACILIK 107

Sertaç HAYBAT
SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME VE
REKABET 117

Orhan SİVRİKAYA
REKABET HUKUKU GÖZÜYLE HAVAYOLU İŞBİRLİKLERİ 139

Mustafa Sani ŞENER
SİVİL HAVACILIK ENDÜSTRİSİ.....155

Funda OCAK
DEVLET HAVA MEYDANLARI İŞLETMESİ
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 165

Bahri KESİCİ
SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME
REKABET VE REKABET HUKUKU.....181

Yrd. Doç. Dr. Kerem Cem SANLI
REKABET KURULU'NUN TÜRK HAVAYOLLARI HAKKINDA
VERDİĞİ ÜÇ ORTAK GİRİŞİM KARARININ ANALİZİ.....201

Orçun SENYÜCEL
SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE
REKABET KURUMU'NUN YERİ.....259

SORU ve CEVAPLAR 269

III. OTURUM
DEMİRYOLLARI
H. Erkan YARDIMCI (Oturum Başkanı)

Turgut ERKESKİN
DEMİRYOLU YÜK TAŞIMACILIĞINDA
SERBESTLEŞTİRME VE REKABET 273

İbrahim ÖZ
DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI 283

Prof. Dr. Mustafa KARAŞAHİN
DEMİRYOLU SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME 295

Oliver STEHMANN
AB DEMİRYOLLARI SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME VE
REKABET POLİTİKASI 345

Canan KARAMANOĞLU
DEMİRYOLU REFORMLARI 357

SORU ve CEVAPLAR 369

IV. OTURUM
DENİZCİLİK VE GEMİ İNŞA SANAYİ
Prof. Dr. A. Güldem CERİT (Oturum Başkanı)

Kaan GÜRGENÇ
TÜRKİYE LİMAN İŞLETMELERİ 375

Bülent ONURAL
DENİZ TAŞIMACILIĞI VE REKABET 379

Prof. Dr. Thanos PALLIS
LİMANLARDA REKABETLE İLGİLİ KONULAR:
REKABETE AÇIKLIK, LİMAN İÇİ REKABET&
GİRİŞ ENGELLERİ 401

Prof. Dr. Oral ERDOĞAN
TÜRKİYE'NİN GEMİ İNŞA SANAYİİNDE REKABET İMKANI 417

Av. Gönenç GÜRKAYNAK
AVRUPA TOPLULUKLARI REKABET HUKUKU VE
TÜRK REKABET HUKUKU PERSPEKTİFİNDEN
DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE REKABET HUKUKU
UYGULAMALARI.....435

SORU ve CEVAPLAR 453

KAPANIŞ OTURUMU

Prof. Dr. Metin YEREBAKAN (Oturum Başkanı)

Çetin NUHOĞLU 459

Prof. Dr. Güldem CERİT.....465

Prof. Dr. Metin TOPRAK.....471

Prof. Dr. Yusuf KARAKOÇ 477

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI.....481

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

AÇILIŞ KONUŞMALARI

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

Rekabet Kurumu Başkanı

Sayın bakanlarım, Sayın milletvekillerim, Sayın Valim, çok değerli Rektörüm, değerli dekanlar, çok değerli öğretim üyelerimiz, misafirlerimiz; hoş geldiniz, sefa getirdiniz. Hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum.

Ulaştırma Sektöründe Serbestleştirme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumuna teşrifinizden dolayı hepinize teşekkürlerimi, saygılarımı sunuyorum.

"Türk toplumu, Türk ekonomisi ya da ülkemizin bugünü ve geleceği açısından ulaştırma sektörü, kara yolları, hava yolları, sivil havacılık, denizcilik ve demir yolu ne anlama gelir, bu konular üzerinde durulmalı, konuşulmalı mı" diye sorulacak olsa herhâlde verilecek cevap bellidir, açıktır; tabii ki bu konular üzerinde konuşulmalı, gerekiyorsa bu meseleler uzun uzadıya tartışılmalı, bugünün ve geleceğin hesabı yapılmalı, araştırılmalı, soruşturulmalı, akıl toplanmalı, uluslararası uygulama ya da örneklere bakılmalı, velhasıl, konuya hak ettiği değer verilmelidir. Kısaca ifade etmek gerekirse, ulaştırma sektörü, bütün alt başlıklarıyla, sistemin tamamı olarak ülkemizin bugünü ve yarınında hayati önemi haizdir. Bu alan, ülkemizin kalkınması ve gelişmesi, ekonomimizin rekabet gücünün artması, refahımızın yükselmesi, vatandaşımızın mutluluğu, toplumsal hayatımızın kalitesi açısından olmazsa olmaz bir önem arz etmektedir ve bu bakımdan zorunludur, kolaylaştırıcıdır, teşvik edicidir, belirleyicidir, etkileyicidir.

Ülkemiz açısından daha iyiye, daha ileriye gitmek yolunda strateji ve politikalar belirlenir, yeni ufuklara açılır, geleceğe hazırlanırken ihtiyaçlarımızı ve imkânlarımızı buluşturmak, bunu yaparken de sadece fiziki değil, aynı zamanda hukuki, mali, organizasyonel ve beşeri kapasite açısından etkin bir altyapı oluşturmak gereği vardır. Bütün bunlar için kamunun öncülüğü, regülasyon yetkisi ve temel hizmet görevi ile özel sektörümüzün potansiyelini sürdürülebilir bir düzende, bir iş birliğinde yapılandırmak, kurumsallaştırmak gerekiyor. Ulaştırma sektöründe çokyönlü olarak sahip olmamız gereken altyapıyı ya da sistemi geliştirmekten, tahkim etmekten bahsediyorum. Tabii ki, herhâlde, en azından bazı piyasalarda ya da ekonomik alanlarda çağımızın realitesi ve dinamiği olan rekabet olgusu ile regülasyonu harmanlamak gerekiyor, bu önemli. Bu iki olgu birbirini dışlamamalıdır.

Rekabet Kurumu olarak, bütün piyasalarda olduğu gibi ulaştırma sektöründe de rekabetçi bir yapı ve işleyiş düzeni egemen olsun istiyoruz. İlgili piyasalarda faaliyette bulunan teşebbüsler arasında rekabeti engelleyen,

kısıtlayan anlaşmalar yapılmasın, teşebbüsler, uyumlu eylem olarak eylem ve uygulamalar içinde olmasın, yani tüketiciler aleyhine kararlar alınmasın diye, ayrıca, belli bir piyasada tek başına veya birlikte hâkim durumda bulunan teşebbüsler güçlerini kötüye kullanmasınlar diye uğraşıyoruz, bunun için hizmet üretmeye çalışıyoruz. Teşebbüsler arasındaki birleşme ve devralmaların, kaynakların etkin kullanımına aykırı şekilde yapılmasını, hâkim durum oluşmasını veya hâkim durumun güçlendirilmesini önlemeye çalışıyoruz. Kısaca; piyasaya girişleri engellemek, fahiş fiyatlar belirlemek, haksız kazançlar elde etmek gibi davranışlara engel olmak için görev yapıyoruz. Tüketicinin istismar edilmemesini, vatandaşın huzurunu önemsiyoruz.

Rekabetçi yaklaşımı yaygınlaştırmak isterken, adil kuralların egemen olduğu piyasaların oluşmasını hedeflerken, aynı zamanda tabii ki verimliliği, ölçek ekonomisini, teknolojik gelişmeyi ya da ekonomik kriter ve zorunlulukları da ihmal etmemek gerekiyor. Bu kriterler çerçevesinde kamu yararını arttırmaya çalışmak gerekir.

Rekabet hukuku ve politikasının rasyonel gerekçelerinin olması gerektiği unutulmamalıdır. Bu husus, ilgili alanın özellikleri göz önüne alındığında, ulaştırma sektörü şemsiyesi altındaki piyasalar için daha çok geçerlidir. Ulaştırma sektöründeki önemli alanların doğal tekel niteliğinde olması, rekabet hukuku ve politikası açısından farklı bir perspektifi ve değerlendirmeyi de gerektirmektedir.

Rekabet hukuku ve politikasının etkinleştirilmesi ve kurumsallaşması yolunda çaba gösterirken, ilgili toplumsal kurumlar arasında iş birliği yöntemlerinin, birlikte iş yapma modellerinin de geliştirilmesi icap ediyor; bununla, kamu yönetimini, özel sektörü ve sivil toplum kuruluşlarımızı, bunların iş birliğini kastediyorum, bunlar arasında ortak projelerin geliştirilmesi ve yürütülmesi gerektiğine işaret etmiş oluyorum. Bugünkü sempozyum böyle bir projedir, böyle bir iş birliği modelidir. Biz bu programı, ülkemiz kamu yönetimi ve Kurumumuz açısından yenilikler ihtiva eden bir iş birliği projesi olarak tanımlıyoruz.

Üçüncü Rekabet Mektubumuzda üniversitelerimize, üniversite yönetimlerimize dedik ki, eğer arzu ediyorsanız, birlikte, rekabet kültürünün yaygınlaştırılması, rekabetle ilgili iş birliği programları yapabiliriz. Dokuz Eylül Üniversitesinden bu teklifimize uygun cevap geldiği durumda biz de arkadaşlarımızla birlikte harekete geçtik. Bu sürecin sonunda bugünkü programı icra ediyoruz. Üniversite Rektörlüğümüzün, Denizcilik ve Hukuk Fakültesi dekanlarımızın ilgisi, istekliliği tabii ki bu süreçte önemli oldu. Bakanlığımızın bize güç katan katkısına hususen işaret etmek isterim. Hem Ulaştırma Bakanı Sayın Binali Yıldırım Beyin bizi teşvik eden, destek içeren sözleri ve

davranışları, hem de Gümrük ve Ticaret Bakanımız Sayın Hayati Yazıcı'nın görev anlayışı, buraya kadar zahmet etmeleri bizi gerçekten minnettar kılmıştır. Kendilerine minnettarız, kendilerine teşekkür ediyor, başarılar diliyoruz.

Avrupa Komisyonundan teşrif eden katılımcıların sempozyumumuza anlamlı ve önemli katkılar yapacağına inanıyorum. Sayın Mario Mariniello, Sayın Oliver Stehmann, Sayın Thanos Pallis'e, ülkemize ve İzmir'imize hoş geldiniz diyorum.

Bakanlıklarımız, üniversitelerimiz ile teşebbüs ve teşebbüs birliklerimizin değerli temsilcilerinin katkısı olmasıydı sempozyum tabii ki icra edilemezdi. Onlara da yeniden teşekkür ediyorum.

Nihayet, Dokuz Eylül Üniversitesinin Sayın Rektörüne, Denizcilik ve Hukuk Fakültesinin sayın dekanlarına, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın değerli Müsteşarı, Müsteşar yardımcısı ve danışmanlarına ve Rekabet Kurumu mensuplarına, bütün arkadaşlarımıza bu yolda başarılar diliyorum. Eğer bu iş birliği olmasaydı program yine gerçekleşmeyecekti.

Bilim Kuruluna, Düzenleme Kuruluna da minnettarlık ifademi sunmak isterim.Tebliğ ve konuşmaları ile katkıda bulunacak bütün katılımcılara, başarı dileklerimle teşekkür ediyorum. Organizasyonda emeği geçen herkesi tekrar kutluyorum. Bütün misafirlerimize tekrar hoş geldiniz diyorum.

Saygılar sunuyorum.

Prof. Dr. Mehmet FÜZÜN

Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü

Sayın Gümrük ve Ticaret Bakanım, Sayın Ulaştırma Bakanım, Sayın Valim, Sayın Vekillerim, Sayın Dekanlar, Kurum Başkanım, Müsteşar Yardımcılarım, çok değerli öğretim üyeleri, çok değerli öğrencilerim, çok değerli misafirler, çok değerli basın mensupları; ben Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü olarak ev sahipliği yapmanın onurunu taşıyorum ve sadece hoş geldiniz demek üzere söz aldım. Sempozyumun içeriği konusunda fazla şey söyleyecek değilim; Sayın Başkanımız ifade ettiler, zaten iki gün boyunca da bu konu koşulacak. Ancak, her söz aldığımda Üniversitemi kısaca tanıtmayı uygun görüyorum, fırsat bilip bunları sizlere arz etmeye çalışıyorum.

Bugün itibarıyla Dokuz Eylül Üniversitesi, 55 bine ulaşmış bir öğrenci kapasitesine sahip. 7000'i aşan çalışanıyla, -aşağı yukarı bunun yarısı akademik personel- 13 fakültesiyle, 11 yüksekokul ve 1 Konservatuarıyla, 10 enstitüsüyle, ayrıca 41 araştırma ve uygulama merkeziyle, toplam 75 birimiyle dünya bilimine, dünya insanlığına bilgi üretiyor ve insan yetiştiriyor. Bu bağlamda baktığımızda, 30 yıllık geçmişi içinde, -Üniversitemiz 1982 yılında kurulmuştur, bu akademik yılda 30'uncu yılımızı kutlayacağız- 130 bin değerli insan yetiştirmiştir. Sadece Türk çocuklarını değil, aynı zamanda, dünyadan da gelen diğer öğrencilere de hizmet vermeye başlamıştır. Örneğin bu yıl Üniversitemizde 878 yabancı uyruklu öğrenci eğitim görecektir; bunun daha da artması için çalışıyoruz.

Dokuz Eylül Üniversitesinin birçok alanda önde olduğu ve meşhur olduğu taraf var: İzninizle, sayın bakanlarıma arz etmek için bunlardan ikisine değineceğim. Dokuz Eylül, -son zamanlarda hepimizin gündemine geldi- Piri Reis Gemisiyle meşhurdur ve Türkiye'nin bu alanda araştırma yapan tek gemisidir. Mükemmel bir gemidir. Yaşlıdır, ancak donanımlıdır. İçindeki teçhizatı modern cihazlarla doludur ve bu konuda herhangi bir sorun da yoktur. Ancak, Türkiye gibi, ister üç tarafı deyiniz, isterseniz dört tarafı deyiniz, denizlerle çevrili bir ülkeye bir tek araştırma gemisi yetmez. Biz Dokuz Eylül Üniversitesi olarak, şu anda içinde bulunduğumuz Denizcilik Fakültesiyle, daha önemlisi, Deniz Bilimleri ve Teknolojisi Enstitüsüyle ekip olarak, kadro olarak, tecrübe olarak bir ikinci gemiyle Türkiye'ye yarar sağlamaya, hizmet etmeye, araştırmalar yapmaya hazırız. Daha önce talebimiz olmuştu ama ben yine sayın bakanlarımıza, Dokuz Eylül Üniversitesinin ikinci bir gemiyi işletebilme kapasitesinde olduğunu, böyle bir talebimiz olduğunu arz etmek isterim.

Dokuz Eylül Üniversitesi birçok yönüyle öne çıkmıştır diye söyledim. Dokuz Eylül Üniversitesinin öne çıktığı hususlardan bir tanesi de Hastanesidir. Hacettepe Üniversitesi Hastanesi meşhurdur, Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi de çok meşhurdur; Allah düşürmesin, sağlık sorunu olanlar bunu iyi bilirler. İyi bir Hastanemiz var.

Rekabet Sempozyumundayız. Hangi taşıma şirketiniz olursa olsun, ulaştırmacılara, "efendim bundan sonra İzmir'den Ankara'ya yolcuyu 15 liraya götüreceksiniz" diyemezsiniz; derseniz hukuka, adalete uygun olmaz. Birisi hava yoluyla götürüyor, birisi otobüsle, birisi şöyle, birisi böyle götürüyor; herkese 15 lira verirseniz olmaz. O zaman ne olur? Hava şirketi sahibi olan da otobüsle veyahut da kamyonetle götürmeye başlar, çünkü başka çaresi yok, ayakta kalabilmek için bunu yapmak zorundadır. Bugün için, Sağlık Bakanlığımızın uygulamaları sonucunda üniversite hastaneleri maalesef güç durumda kalmıştır; bu konu gündemde olduğu için, Sayın Bakanlarım buradayken, dikkatlerini çekmek üzere bu ifadelerde bulunuyorum.

Üniversite hastanelerinin, sadece tedavi etmek, sadece ameliyat yapmak gibi bir özelliği yoktur; esas amacı hekim yetiştirmek, Türk sağlık bilimine hizmet etmek, kaliteli hekimler yetiştirmektir. Tabii ki, bunu yaparken çok kaliteli bir sağlık hizmeti sunmaktadır. Bunun, bir Sağlık Bakanlığı hizmet hastanesiyle karıştırılmaması gerekir. Sağlık Bakanlığı hizmet hastanesinin konsepti farklıdır, üniversite hastanelerinin konsepti farklıdır; oysa Sağlık Bakanlığı hastanesindeki apandis ameliyatı için de 500 lira, üniversite hastanesindeki apandis ameliyatı için de 500 lira verirseniz, orada adalet olmaz. Çok uzatmak istemiyorum. Bu, belki hekim olduğum için de önemsediğim bir konu oldu, bağışlayınız ama önemli bir sorun. Sağlık hepimizin sorunu. Hepimiz çok iyi biliriz; "her işin başı sağlık" denir. Halk arasında böyle söylense bile, bir hekim olarak ben farklı bir şey söylüyorum; ben, hayır, her işin başı adalettir diyorum. Adaletin olmadığı yerde sağlığın da bir önemi yoktur. Önce adalet. O yüzden zaten bugünkü sempozyumun konusu da hukuk, rekabet hukuku. Her kurumun çalışmasında adalet ve rekabet kurallarının da uygun olması gerekir. Bu bağlamda, üniversite hastanelerinin durumunu bir defa daha kamuoyunun gündemine getirmeyi bir borç, bir görev bildim, bunu arz ettim.

Sayın Bakanlarım, Sayın Valim, Sayın Vekillerim, çok değerli konuklar; bu sempozyumun çok yararlı olacağına inanıyorum.

Üniversitem, 8500 yıllık bir liman kenti olan İzmir'de böyle bir sempozyuma ev sahipliği yapmaktan büyük bir mutluluk duymaktadır. Katıldığınız için, teşrifleriniz için, emekleriniz için, başta bakanlarım olmak üzere hepinize çok teşekkür ediyorum. Sevgi ve Saygılar sunuyorum.

Binali YILDIRIM

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı

Sayın Bakanım, çok değerli konuklar, hanımefendiler, beyefendiler; Ulaştırma Sektöründe Serbestleştirme, Rekabet ve Rekabet Hukuku başlıklı bir sempozyumda birlikteyiz. Bu önemli etkinlikte hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum. Hoş geldiniz.

Bu önemli konuyu toplumun dikkatine getiren ve burada tartışılma fırsatı sağlayan Rekabet Kurumuna, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına ve hem ev sahibi olmasından, hem de bu sempozyumdaki katkılarından dolayı Dokuz Eylül Üniversitesine teşekkür ediyorum.

Rekabet konusu başlı başına çok önemli bir konu olmakla beraber, ulaştırma alanında rekabet ve ulaştırma sektörünün serbestleştirilmesi de son yıllarda hem ülkemizde, hem de dünyada gittikçe önemi artan bir konu olarak önümüzdedir.

Serbestleşmeyi nasıl tanımlarız? Bunun bilimsel tanımını, devletin tekelinin kaldırılması olarak söyleyebiliriz. Daha iyi anlaşılsın diye biraz daha farklı tanımlayacağım. Üniversitede öğrencilerimiz tabldot yemek yiyor; biz de yedik. Önünüze ne koyarlarsa onu yiyorsunuz. Farklı bir şey yemek istediğinizde yok; ya bunu yiyeceksin ya da kaderine razı olacaksın. Serbestleştirme aynen böyle bir şey. Yaşanan hayattan örnek vereceksek, vatandaşa seçme imkânı sağlamak, insanları tek bir hizmete mahkûm etmemektir. Bu açıdan baktığımızda, ulaştırma sektöründe son 9 yılda serbestleşme adına çok önemli gelişmelerin olduğunu hep beraber görüyoruz, yaşıyoruz.

Özellikle havacılık sektörünü örnek olarak ele alalım. 2003 yılında sektörde, bayrak taşıyıcımız Türk Hava Yolları var. Yurt içi hava taşımacılığımız 24 tane hava alanıyla, Ankara-İzmir-İstanbul üçgeninde yılda 8.5 milyon yolcuyla faaliyet gösteriyor. İzmir'den Van'a, İzmir'den Elazığ'a, İzmir'den Diyarbakır'a gidecekseniz, İstanbul'a gideceksiniz veya bazen, -bulabilirseniz- Ankara'ya, sonra İstanbul'a, oradan da Diyarbakır'a gideceksiniz. Başka türlü nasıl gideceksin? Otobüse binip gideceksiniz. Demir yolu olan yerlere de dolaşarak gidebilirsiniz.

Hizmete erişim, hizmette seçeneklerin çoğaltılması, vatandaşa karşı kamu idaresinin çok önemli bir sorumluluğudur, görevidir.

Ne yaptık? Dedik ki, tamam, bayrak taşıyıcımız Türk Hava Yolları, 75 yıllık tarihi var ama bu ülke 74 milyon, -o zaman 70 milyondu- hava yolunu

kullanan insan sayısı 8.5 milyon, bu, ülkeye, bu insanlara reva mıdır? Dedik ki, hava yolunda herkes tarifeli sefer yapabilir, buyurun, şartlarımız şunlar. Şartlar ne? Mali yeterlilik, mesleki yeterlilik, mesleki saygınlık; üç tane prensibiz var, böyle teferruat da yok. Mali açıdan yeterli olacaksın, vatandaşı mağdur etmeyeceksin. İşportacılıkta çok para var deyip bu işe heveslenmeyeceksin. Mesleki yeterliliğin olacak, bir geçmişin olacak; bu işi biliyor musun, yapıyor musun, ne kadar tecrüben var? Piyasada adın, mesleki saygınlığın ne? Bugün Avrupa'nın, Amerika'nın hizmet sektöründe belirleyici kriterleri bunlardır. Bu esasları ortaya koyduk. Ondan sonraki gelişmeleri hepiniz biliyorsunuz.

Sonuç: 47 tane faal hava alanına, 7 tane tarifeli yapan şirkete, 3 tane ana kalkış-varış, toplama hava alanı yerine, bugün Anadolu'nun hemen hemen her tarafındaki hava alanlarına çapraz seferlerin yapıldığı bir havacılık sistemine ulaştık. Bunun sonucunda, 8.5 milyon yolcu sayısı 52 milyona çıktı.

Değerli konuklar dünyada havacılıktaki gelişme yüzde 3, yüzde 5'le sınırlıdır; bizim gelişme ise, her seferinde katlayarak gitti. Daha güzeli, 15 milyon vatandaşımız hava yoluyla seyahat etme, ilk defa uçağa binme fırsatını yakaladı. Özel sektörden firmaların da girmesiyle beraber hem seçenek arttı, hem de fiyatlarda makul düzeyde düşüşler yaşandı. 2003'teki fiyatlarla bugünkünü karşılaştırdığımızda, bugün hava yolundaki fiyatlar, -zaman geçiyor, her şey artıyor- 2003'teki fiyatların yarısı kadardır. Ya o yanlıştı ya da bu yanlış. Bu şirketler faaliyetine bu kadar senedir devam ediyor. Demek ki, seçme şansının olmayışı sadece hizmet kalitesinin gelişmemesiyle sınırlı kalmıyor, aynı zamanda fiyatlarda da maalesef erişilebilir olmaktan çıkıyor. Tabii bununla sınırlı değil; bu havacılıktaki serbestleşmede daha başka şeyler de oldu. Neler oldu? Çalışan sayısı, istihdam arttı. Ne kadar arttı? Doğrudan çalışan sayısı 48 binden 110 bine çıktı. Ben çarpan etkisinden, yani insanların zaman tasarrufu yapmasından, bir ilden başka bir ile aynı günde gidip gelmesinden, iç ekonomiye canlılık getirmesinden, gelen katkıdan hiç bahsetmiyorum, sadece, doğrudan vatandaşa yansıyan yararlardan bahsediyorum.

Tekel hakkı olan Türk Hava Yolları da bu kararımızdan sonra, "bayrak taşıyıcı şirketimiz batırılmak isteniyor, bu Bakan karar verdi, bizi batıracak" şeklinde ciddi biçimde rahatsız oldu ama sonraki gelişmelere bakıyoruz, öyle olmamış, bir dünya markası olmuş, dünya 9'uncusu olmuş, Avrupa'nın 4'üncüsü olmuş. Bayrak taşıyıcımız o zaman tekel olduğu için 8.5 milyon yolcu taşırken, şimdi, payı yüzde 50'lere inmiş, taşıdığı yolcu sayısı 30 milyona yaklaşmış. Gördüğünüz gibi, kaybeden yok, firmalar da kazanıyor, vatandaş haydi haydi kazanıyor, çünkü daha makul fiyatlarla seyahat ediyor, daha çok seçeneği var. İzmir'den Anadolu'ya gitmek için Ankara'ya, İstanbul'a gitmek zorunda kalmıyor. Dolayısıyla herkes kazanıyor.

Serbestleşmenin faydası ne? Fiyatlar makul düzeye iniyor. Kalite ve verimlilik artıyor. Piyasaya yeni oyuncular, yeni işletmeler giriyor. İstihdam artıyor. Yenilikçi uygulama ve üretim, yeni ürünler ortaya çıkıyor. Her şeyden önce, ülkemizin uluslararası rekabet gücü artıyor. Böylece, sektörün daha canlı, daha dinamik olması sağlanmış oluyor.

Tabii, rekabet güzel bir şey, serbestleşme güzel bir şey ama, bunda ölçü kaçırılınca vahim sonuçlar da doğurabilir. Neler olabilir? Eğer bir el, bir gözlemci olmazsa, takip eden bir kurum olmazsa, kamu idaresi bu konuda düzenleyici rolünü tam olarak icra edemezse; güçlü işletmeler piyasanın hâkimi hâline gelir, küçük işletmeler batar ve birçok sosyal sorunlar ortaya çıkar, tüketici, vatandaş mağdur olur, emniyet göz ardı edilir, hayatta kalabilmek için emniyetten taviz verilir, kaza riski artar, kalite düşer, fiyatlar bir an için düşer, ama kalıcı olmaz ve sonunda da ülke kaybeder, vatandaş kaybeder. İşte burada Rekabet Kurumu, kamu idaresi devreye giriyor; çalışın kardeşim, serbest, herkes çalışsın ama kimse birbirinin ayağına çelme takmasın, yarış kalitede olsun, haksız rekabetle yarış olmaz, sonuçları ortada.

Dünyada olsun, Türkiye'de olsun, baktığımız zaman, en önce serbestleşen alanın kara yolu sektörü olduğunu görüyoruz. Kara yollarında serbestleşmenin önce başlaması gayet doğal, çünkü kara yolu, kapıdan kapıya taşımacılık sağlayan, çok esnek, dünyada da, Türkiye'de de en fazla kullanılan bir ulaşım türü. Türkiye'de kara yolu taşımacılığı çok önceden beri serbesttir, serbestçe yapılıyor. Ancak bu alanda da çok ciddi bir kaos vardı. Serbestleşme var ama düzenleme yok. Düzenleme olmayınca sektör sağlıklı gelişmiyor, rekabet gücü kazanmıyor. Ne oluyor? Sorunlar birike birike hem yurt içinde dengesiz bir yapı oluşuyor, hem de yurt dışında ülkemiz mücadele gücünü kaybediyor. Ben size bir şey söyleyeyim. Burada işin uzmanları var. Ben göreve geldiğimde, kara yolu taşımacılığıyla ilgili bir yasanın olmadığını, sadece, polisin yollardaki uygulamalarıyla ilgili Kara Yolu Trafik Kanununun olduğunu görünce çok şaşırdım. Kara yolu taşımacılığını düzenleyen, disipline eden, bununla ilgili kuralları ortaya koyan bir düzenleme yoktu. O yüzden bu işe kalkıştık. O zaman bizimle birlikte çalışan sivil toplum örgütleri, -bugün birçoğu da aramızda- doğrusu bize cesaret verdiler; ama bir yandan da Bakanlıkta, "Sayın Bakanım, aman, burası çok tehlikeli bir alan, buraya girmeyelim, bunların işine burnumuzu sokmayalım, bu bizi mahveder, bu işin içinden çıkamayız, hangi bakan geldiyse bu işte bir şey yapamadı" dediler. Yahu kardeşim, oraya girme buraya girme, biz neyin bakanı olacağız?

Bir yerde bir sorun alanı varsa, o sorun alanının içine girmek yerine, kıyısında dolaşmak, ondan uzaklaşmak kamu sorumluluğuyla bağdaşmaz, o daha sonra önünüze büyüyerek gelir. Sorunları halının altına süpürmekle

memleketin işlerini göremeyiz, gördüğümüzü zannedemeyiz, vatandaşı da hoşnut edemeyiz. Vatandaşa dürüst olacağız, zor olanı da vatandaşla paylaşacağız.

Nitekim, arkadaşları, sivil toplum kuruluşlarını, herkesi çağırdık, dedik ki, tamam, bu alanı düzenlememiz lazım, burada bir ihtiyaç olduğu gözüküyor, yıllar da geçmiş. Bu alanda da düzenlemeyi yaptık. Zor oldu, kolay olmadı. 50 senenin sorunları var, dengesiz yapılaşmalar var, iç taşımacılık, dış taşımacılık, taşımacılığın ilgili diğer yan kuruluşları var. Taşımacı deyince, yükü kamyonla götürecek, yani tek bir tanım vardı, bunun dışında başka bir tanım yoktu; şimdi, taşımacılıkla ilgili 39-40 tane kurumsal tanımlamamız var. Dünya gelişiyor, taşımacılığın şekli gelişiyor, her şey değişiyor. Bu değişimi görmezsek, bu değişimi kendimizde uygulayamazsak yarışta geri kalırız. Nitekim, bugün yaşadığımız sorunlar, geçmişte bu sorunlara karşı gerekli duyarlılığı göstermememizden kaynaklanıyor. Allah'a şükür, burada epeyi bir mesafe kat ettik. Kara yolu sektörünün düzenlenmesinde, sektör sivil toplum kuruluşlarından çok büyük destek aldık. Başlangıçta çok çetin direnişler de oldu ama, sonunda bir noktada buluştuk. Ağırlık kontrolüne şiddetle karşı çıkanlar bugün bize gelip diyor ki, "Bakanım, şurada da bir kavşak var, oradan kaçak geçişler oluyor, buraya da kantar koyun"; bu noktaya geldi, bunu sektör istiyor. Tabii, buraya geliş kolay olmadı. Bütün sektör STK'lerine bu vesileyle teşekkür ediyorum.

Piyasadan 60 bin civarında eski araç çektik ve bu işe daha devam edeceğiz. Vergi borcunu, diğer borçlarını siliyoruz, kantarda tartıyoruz, parasını da ödüyoruz, böylece kendi de kurtarıyor, yollar da yürüyen bombalardan kurtulmuş oluyor. Bunun gibi, modern bir fenni araç muayenesi de geldi. Araç muayenesinin Türkiye'de nasıl çalıştığını bir hatırlayın. Muameleciye 50 lira, 100 lira veriyorsunuz, torba torba ruhsata akşama kadar mühür basıyor ve araç muayenesi oluyor. Arabanın acaba feneri, freni sağlam mı, vites kutusunda problem var mı, stop lambaları yanıyor mu, emniyet tedbirleri alınmış mı alınmamış mı hak getire, arabayı gören yok ki. Bu kanundan önce yıllık 20 bin araç tartılıyordu, şimdi 7 milyona çıktı. Türkiye'de 15 milyon motorlu araç var, biz gerçek anlamda 16.5 milyon araç muayenesi yaptık. İlk muayenede de bu araçların 3'te 2'si geçemiyor. Tehlike ne kadar büyük düşünebiliyor musunuz; görmediğiniz bu araçların muayenesini yapıyorsunuz. Araç sıfır ama muayeneden geçemiyor icabında. Bu olaylar, vatandaşın emniyetinin, sağlığının, güvenliğinin ne kadar riske edildiğini açıkça gösteriyor.

Serbestleşmeyle ilgili diğer bir alan, denizcilik. Türkiye denizcilikte de serbestleşme sürecini büyük oranda tamamladı. Serbestleşme olmasaydı bugün İDO gibi bir dünya markası olmazdı. Serbestleşme olmasaydı Türkiye

denizcilikte, gemi inşaatında dünyanın 23'üncü ülkesinden dünyanın 6'ncı büyük üreticisi hâline gelmezdi. Serbestleşme olmasaydı yat üretiminde marka ülke olmazdı; 3'üncü ülkeyiz. Bugün deniz ticaret filomuz 2 kattan fazla arttı, 19 milyon detveyt/tona ulaştı; 2003 öncesi 7.5 milyon detveyt/tondu.

Bugün 180'in üzerinde liman ve iskelemiz var; bunlar sadece 3-5 tanesi kamu eliyle işletiliyor, gerisi tamamen özel sektör tarafından işletiliyor. Eskiden liman elleçlemeleri 15-20 gün sürerdi. Ödenen demurajları filan dikkate aldığınızda rekabet gücünüz kalmıyor, hiç kimse size yük taşıtmıyor. Sizin filonuz ülkenin yükünü taşıyacakken, siz onun yükünü taşımaya başlıyorsunuz. Türkiye o günlerden bugünlere geldi.

Telekomünikasyon sektöründe de, tamamen bizim dönemimizde serbestleşme sürecini tamamladık.

İki tane alanımız var: Biri demir yolları, diğeri de posta. Postada fiilen serbestleşme var; şimdi fiili durumu resmi hâle getiriyoruz. Orada çok fazla işimiz yok. Ama demir yollarında hâlâ tekelimiz var. Demir yolları, üzerinde biraz daha çalışmamız gereken bir konu. Orada çok dikkatli olmamız gerekiyor. Bir kere, altyapının yenilenmesi lazım. Serbestleşme yapmakla iş bitmiyor. Sektör eğer zihnen hazır değilse, altyapı olarak hazır değilse, kalite olarak hazır değilse, bu sefer, serbestleşmeden fayda yerine zarar görürsünüz, ülke zarar görür, insanımız zarar görür. Onun için, demir yollarında yol yenilemeleri bir yandan hızla devam ederken, bir yandan da yeni hatları, yüksek, hızlı tren hatlarını devreye sokmak suretiyle, serbestleşme olsa bile, ülkemizin altyapısını, kalitesini arttırmamız lazım, bunun çalışmalarını yapıyoruz. Yollar devletin ama, yolları herkes kullanıyor; prensibimiz bu. Altyapı kamunundur ama üst yapıyı herkes kullanabilmelidir. Hizmete herkes kesintisiz, kısıntısız erişebilmelidir; rekabetin özü budur. Demir yollarında da böyle bir durumumuz var.

Kısaca, rekabetin uluslararası boyutundan, AB uyumundan bahsetmek istiyorum. Avrupa Birliği'ne üyelik mücadelemiz yarım asra yaklaştı; 1950'lerin sonunda başlayan bu yolculuk hâlen devam ediyor. Gümrük Birliğiyle önemli bir aşamaya geldi ama Gümrük Birliğinde verilen taahhütler maalesef tek taraflı olarak henüz yerine getirilmiş değil.

Birliğin temel bir ilkesi var. Mallar, para, insan hareketi serbest; Birliği oluşturan ana felsefe bu. Aslında Gümrük Birliğiyle bize de bu hak verildi. Şimdi bakıyoruz, mal serbest diyelim, para serbest, vatandaş gelince, dur. Oldu mu bu? Olmadı. O bakımdan, Avrupa Birliği'nden beklentimiz, Gümrük Birliğinin gereğini, daha fazla geciktirmeden, bahane üretmeden uygulamaya koymasıdır. Avrupa Birliği'ne tam üyelikten çok daha önemli bir konudur;

Avrupa önce bir samimiyet testinden geçmelidir. Önce verdiğiniz sözü bir yerine getirin, ondan sonra yeni adımları atalım. Avrupa Birliği'ne tam üye olduktan sonra Avrupa Birliği'nin bütün kurallarından, sistemlerinden, ayrıcalık gösterilmeden, eşit, bütün haklarıyla bir ortak olacağımızdan biz nasıl emin olacağız? Bunun ispatı, Gümrük Birliğinin vecibelerinin yerine getirilmesidir. Bu gecikmiş bir iştir, daha fazla geciktirmeden Birliğin bunu yerine getirmesini Türk milleti bekliyor.

Uluslararası taşımacılıkla ilgili bir başka konu: Esasında serbestleşme olmasına rağmen, tarife dışı engellerle fiili durum yapılarak bu alandaki rekabetimizin önüne geçiliyor. Ne demek istediğimi, burada konuyla yakından ilgili olan birçok arkadaşımız anlıyor. Efendim uluslararası geçiş belgelerinde haksız uygulamalar yapılıyor. Kotalarımız kısıtlanıyor. Gümrük geçişlerinde farklı muameleler, keyfi muameleler yapılıyor; bekletiliyor, sürücülere vizeler verilmiyor. Bunlar esasında masum şeyler değil. Bunların arka planında yatan şey, Türkiye'nin gelişen, büyüyen, kaliteli uluslararası taşımacılık filosunun bir şekilde frenlenmesi, piyasada etkinliğinin azaltılmasıdır. Tabii biz bu mücadeleyi verdik, vermeye de devam edeceğiz. Bakın, her türlü dirence rağmen, UBAK dediğimiz uluslararası belgeleri, 2003'te tanınan haklara göre bugün yüzde 440 arttırmış durumdayız. Türkiye UBAK sistemi içinde, 20'nci sıralardan 3'üncü sıraya yükseldi. Şimdi, "artık bunu kaldıralım, bu belgeler gereksiz" diyorlar. Niye? Türkiye orada hakkını elde etti.

Her şeyde adil olmak mecburiyetindeyiz, dürüst olmak mecburiyetindeyiz. Kamunun gücünü, elimizdeki gücü, firmaları öldürmek için değil, yaşatmak için kullanmalıyız; kamunun görevi budur. Kamu tren taşımacılığı yapsın, vapur işletsin, uçak işletsin; bunlar geride kaldı. Bu işi yapan o kadar çok insan, o kadar çok firma var ki, ortaya o kadar güzel hizmetler, o kadar güzel seçenekler konuluyor ki, bizim bu işleri yapmamıza ihtiyaç yok. Ne yapacağız? Herkes doğru dürüst çalışıyor mu, birbirlerinin ayağına çelme takıyor mu diye izleyeceğiz, gözleyeceğiz. Rekabet Kurumu bunu yapıyor, Bakanlık bunu yapıyor. Gerekirse, bu alanda da düzenlemelerimizi geciktirmeden, ihmal etmeden gerçekleştireceğiz.

Bu rekabet, serbestleşme, özellikle ulaşım alanında en zor düzenlenen bir alandır. Allah'a şükür, geçtiğimiz 9 sene içerisinde Türkiye, Avrupa Birliği'ne yeni girmiş birçok üyenin dahi hâlâ yapamadığı işi yapmış, başarmış, bu sistemi oturtmuştur. Türkiye, hava alanı işletmeciliğinde Avrupa'ya, dünyaya bir model olmuştur. Diğer ülkeler şimdi, bizim bu modelleri kullanmanın gayreti içerisindedir. Bölgesel anlamda da Türkiye bu manada çok büyük bir mesafe kat etmiştir diyorum.

İki günlük bu etkinlikte şüphesiz birçok konu birçok değerli uzman tarafından değerlendirilecek, irdelenecek ve buradan çıkacak sonuçlarla da çok önemli bir bilgi birikimine sahip olunacaktır. Bundan sonraki düzenlemelerimizde bunları şüphesiz en iyi şekilde de kullanmayı hedefliyoruz.

Bu duygularla sempozyumun başarılı geçmesini temenni ediyorum.

Bu sempozyum için Türkiye'nin, Anadolu'nun en batısında, Avrupa'nın en doğusunda bulunan, dünya şehri, marka şehri İzmir'i seçtiğinizden dolayı da ayrıca teşekkür ediyor, hepinize saygılar sunuyorum.

Hayati YAZICI

Gümrük ve Ticaret Bakanı

Çok değerli Bakan arkadaşım, değerli katılımcılar, değerli hocalarım, sevgili gençler; gerçekten son derece önemli, biraz da spesifik bir konunun İzmir gibi önemli bir kentte sempozyum konusu yapılması son derece önemli.

Böyle bir sempozyumda, Türkiye'nin özgün üniversitelerinden Dokuz Eylül Üniversitesi kampüsünde ilk kez sizinle birlikte olmaktan duyduğum keyifle hepinizi sevgi ve saygıyla selamlıyorum.

Konuşmamı fazla uzatmayacağım; hem programım var, hem birçok konuya Bakan arkadaşım değindi. Birkaç noktaya temas ederek bitireceğim.

Sempozyumun başlığına bakalım, önemli dört kavram yan yana dizilmiş: Ulaştırma sektörü, serbestleşme, rekabet ve rekabet hukuku. Bütün bunları tek tek irdeleyin, her biriyle ilgili saatlerce konuşma yapmak mümkün. Yine Bakan arkadaşımın ifade ettiği gibi, böylesine önemli bir sempozyum İzmir gibi önemli bir kentimizde yapıyoruz ve dört ulaştırma alanı da (kara yolu, deniz yolu, hava yolu, demir yolu) İzmir'de var. Bu bakımdan da son derece önemli.

Serbestleştirme kavramının içini değişik şekilde doldurmak mümkün ama ben bunu, kamu tekelini o faaliyet alanı üzerinden kaldırmak olarak görüyorum. Siz, insanlara hizmet sunan, hizmet üreten, hizmet alanlarının olduğu bir faaliyet alanıyla ilgili kamunun tekelini kaldırıyorsanız, o alanı serbestleştiriyorsunuz. Serbestleştirince ne olacak? Kamunun dışında birçok müteşebbisler o alanda icrayı faaliyete girecek. İşte bunların arasındaki hizmet yarışının ismi de rekabet.

Kimin için rekabet, bunun öznesi ne veya muhatap kitlesi ne? Muhatap kitlesi tüketici. Nerede ne tür bir faaliyet yürütüyorsanız yürütün, Türkiye söz konusu ise, muhatap kitleniz 74 milyon.

Her işin, her davranışın, her iletişimin mutlaka bir hukuku var; onun için hukuk önemli. Bu bazen yazılıdır, bazen de örfidir. Muhatabınızla konuşurken, size hitaben kullandığı sözcükler hoşunuza gitmezse, yahu haksızlık yapma dersiniz, ona bir ölçü hatırlatıyorsunuz. Dolayısıyla, hizmet üretmekte yarış yapan, tabii ki bu yarışı da, ortaya koyduğu kalite ölçeğinde gerçekleştiren faaliyetçilerin, müteşebbislerin aralarında gerçekleştirdikleri bu davranış biçiminin hukuka uygunluğunu kontrol eden, denetleyen ve halk deyişiyle, gerektiğinde racon kesen bir de Kurum var. İşte, Türkiye'de bu Kurumun adı

Rekabet Kurumu. Rekabet Kurumu, Bakanlığımın ilgili Kuruluşu olması dolayısıyla ben buradayım. Son derece önemsiyoruz.

Türkiye, rekabet hukuku uygulamaları açısından gerçekten sonuç alıcı çalışmalarını sürdürüyor.

Ulaştırma sektörüne tekrar geri dönüp baktığımızda, bugün küresel olarak nitelendirdiğimiz dünyamızda, yıllar öncesini değerlendirme konusu yapacak olursak, halkların, toplulukların, devletlerin gayri safi hasılaları çok düşük oranlarda seyrederken, fazla yatırımı, riski gerektiren alanlar hep devlet tarafından yapılmış; devlet tarafından yapılmış ama devlet bu yapım işleriyle ilgili kaynağı, millete ait kaynaklarla gerçekleştirmiş. Gelişme, kalkınma, ticari faaliyetlerin yoğunlaşması sonucu, özel teşebbüsün, müteşebbislerin eriştikleri sermaye birikimleri artık bugün devletlerin gayri safi milli hasılaları içerisinde çok önemli bir yer tutmaktadır. İşte bu bakımdan, önce devlet öncülük yapmış, sonra da, bu alanlardaki hizmet kalitesini arttırmak için serbestleştirme çalışmalarını bir program çerçevesinde yürütmüş.

Demin Bakan arkadaşım ifade etti; Türkiye'de, ulaştırmanın üç alanında serbestleştirme önemli şekilde hizmet üretmekte ve gerçekten de hizmet kalitesi son derece etkin bir şekilde sürdürülmektedir; bu henüz demir yollarında yok. Bu serbestleştirme sadece taşıma alanı içerisinde değil. Dört tür taşımacılık, ulaştırma varsa, bunların aralarında da bu serbestleştirme var. Bugün hava taşımacılığında serbestleştirme cereyan ediyor; denizde öyle, kara yolunda öyle. Kaliteli demir yolu taşımacılığı aynı zamanda diğer sektörlerde de kalitenin artmasına yol açacak. Devlet, hızlı tren, modern tren, seri ulaşım şeklinde demir yolu ulaştırmacılığını geliştirmekle diğer alanlarda da kalitenin artmasına yol açacak.

Elbette ki, demir yolu yapmak, yaptırmak şeklinde bir serbestleştirme olmaz ama ileriki yıllarda demir yolları işletmeciliği, inşallah yapılıp gerçekleştiğinde Ankara-İzmir demir yolu taşımacılığı özelleştirilebilir, böyle bir yarış olabilir. Eminim ki bu alanlar da hizmete açılacak.

Türkiye'de Rekabet Kurumunun bir kanunu var. O kanun çerçevesinde Rekabet Kurumu rekabet hukuku uygulamalarını yürütüyor.

1957 yılından bu yana yürürlükte bulunan Türk Ticaret Kanunu yerine, 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe girecek. Bu Ticaret Kanunu, rekabet hukuku bakımından, müteşebbislerin üretecekleri hizmetin etkinliği ve kalitesi bakımından, haksız rekabetin önlenmesi bakımından, haksız kazanç alanlarına ilişkin öngördüğü yaptırımlar açısından yepyeni bir ufuk açacak.

Bakan arkadaşımın çok haklı olarak dikkat çektiği gibi, 1996 yılında Avrupa Birliği'yle Gümrük Birliği anlaşması imzalamışız, taahhütlerimiz var, Topluluğun da Türkiye'ye karşı taahhütleri var. Topluluk, Türkiye dışında başka hiçbir ülkeyle böyle bir anlaşma imzalamamış. Türkiye, Gümrük Birliği anlaşması çerçevesinde bütün yükümlülüklerini harfiyen icra etmiş olmasına rağmen maalesef Topluluk, Gümrük Birliğiyle üstlendiği pek çok yükümlülüğü yerine getirebilmiş veya getirmiş değil. Hak, hukuk söz konusu olduğunda bu alanlara dikkat çekilmesi, herkese, hak, hukuk alanında yapılması gerekenin hatırlatılmasının da bizim görevimiz olduğu kanısındayım.

Gene uygulamalar açısından baktığımızda, gümrük giriş çıkışları ve özellikle emtia taşımalarında, nakliyecilikte birçok tarife dışı engellerle maalesef karşılaşmaktayız. Bu davranış biçimlerinden, müzakeresini sürdürdüğümüz -ki hâlâ o fasıl açılıp kapanmadı- rekabet faslı da dikkatimizi çeken konuların başında yer alıyor.

Değerli konuklar böylesine önemli bir sempozyumun ülkemize, taşımacılık sektörüne ve ilgi duyan herkese, insanlığa, hayırlı hizmetlere, hayırlı sonuçlara vesile olması dileğiyle, başta Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımız, Rekabet Kurumu Başkanlığı ve elbette ki Dokuz Eylül Üniversitesinin değerli Rektör ve yöneticileri olmak üzere emeği geçenlere, katkı verenlere, katılımcılara, değerli konuklara başarılar diliyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

I. OTURUM

KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI

Oturum Başkanı
Prof. Dr. Osman Berat GÜRZUMAR

TEDARİK ZİNCİRLERİNDE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜĞÜN SAĞLANMASINDA KARAYOLU ULAŞTIRMASININ ROLÜ: İZMİR ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Okan TUNA

Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dekan Yardımcısı

Bu sunumu iki kişi hazırladık. Sizlere bu süre içerisinde genel bir çerçeve ortaya koymaya çalışacağız. Bizim anlatmak istediğimiz, Tedarik Zincirlerinde Rekabetçi Üstünlüğün Sağlanmasında Kara Yolu Ulaştırmasının Rolü ve İzmir Örneği. Biz ulaştırmayı, bunun da alt birimi olan kara yolu ulaştırmasını özellikle işletmelerin rekabetçi üstünlüğü boyutunda önemli bir unsur olarak değerlendiriyoruz. Yapmış olduğumuz sunumun bu çerçeve içerisinde değerlendirilmesinde fayda olacaktır.

Rekabet dediğimiz zaman ya da rekabet boyutu dediğimiz zaman bizim karşımıza çıkan önemli boyutlardan birisi, "tedarik zinciri" kavramı, çünkü günümüzün önemli unsurlarından birisi. Artık işletmelerin rekabeti, bireysel olarak gerçekleştirmeleri dışında, bütün bir sürecin yönetilmesiyle yönettiği ve bu anlamda da tedarikçinin tedarikçisinden son noktaya kadar tedarik zincirlerinin önemli bir fonksiyon olduğu, önemli bir stratejik rekabetçi üstünlük aracı olduğu kesin. Eğer sorunu ortaya koyacak olursak ya da ihtiyacı tanımlayacaksak ortaya koyduğumuz bir nokta var. Bu tedarik zinciri süreci içerisinde üretimden satın almaya, ulaştırmaya, depolama, stok yönetimi vesaireye kadar birçok fonksiyon gerçekleştiriliyor. Bu fonksiyonların hepsi de hem maliyeti etkiliyor, hem de rekabetçi üstünlüğü etkiliyor. Bu anlamda biz, tedarik zincirleri perspektifinden hem maliyeti, hem de rekabetçi üstünlüğü şekillendirmek açısından yaklaşmak durumundayız, böyle bir global perspektifimiz var. Peki, ulaştırma sistemi bunun neresinde? Ulaştırma sistemi önemli bir yerinde. Ulaştırma sistemi sadece yükler için değil, -gerçi biz bugün sunumumuzu yükler ağırlıklı yaptık- aynı zamanda kişilerin, insanların taşınması anlamında önem arz ediyor. Tabii ki, fiziksel, sosyal, ekonomik ve kurumsal değişkenlerin kümesi olarak da değerlendirilmekte. Bu anlamda özellikle dikkatinizi çekmeye çalıştığımız bir nokta var; o da stratejik değişim.

Stratejik değişim, demin size göstermeye çalıştığımız tedarik zincirlerinde bizi çekme sistemlere doğru götürmeye başladı. Çekme sistemler nedir? Siparişi aldıktan sonra üretimi gerçekleştirmeye yönelik birtakım faaliyetlerin olması; bu, son montaj olabilir ya da birtakım farklı diğer boyutlar olabilir.

Tedarik zincirlerine lojistik anlamda baktığınız zaman, işletmeleri, stokları merkezileştirmeye, -çok büyük dağıtım merkezleri, çok büyük hub (toplama merkezi) ortaya çıkıyor- daha az altyapı (depo, üretim tesisi vesaire), daha fazla esnek ulaştırma sistemlerine doğru yönlendirmeye gidiyor. Bu sistemlere stratejik değişimle baktığımız zaman, itme sistemlerden, yani eskiden, üretimi gerçekleştirip piyasaya arz etme sistemlerinden, demin de söylemeye çalıştığım gibi, çekme sistemlere doğru bir gidiş var. Eski yapı içerisinde baktığınız zaman, stok seviyesinin inanılmaz bir ağırlığı var; stok tutmak zorundasınız, stoka çok büyük bir ağırlık vermek zorundasınız. Zaten o yüzden depoları, altyapı merkezlerini yapmak durumundasınız. Çekme sistemlerdeki yapı, hem ulaştırma sistemlerini, hem de bilişim sistemlerini bizim önümüze çok ciddi bir değişen olarak koymakta. Bu anlamda stok tutmanın ya da stok seviyelerinin çok ciddi boyutlarda azaldığını gözlemleyebiliyoruz.

Dediğim gibi, ulaştırma anlamında bunun içerisinde; döngüsel sefer uygulamaları, depoların ortadan kaldırılıp tamamıyla etkin ulaştırma sistemlerinin kullanıldığı yapılar, çapraz sevkıyat uygulamaları, depoların bir dağıtım merkezi olarak kullanıldığı, depolamanın stoklama değil, bir değer yaratıldığı ve ulaştırmanın çok ciddi anlamda önem kazandığı yapılar, hızlı tepki sistemleri, hızlı ulaştırmaya, esnek ulaştırmaya ihtiyaç olan boyutlar gibi birçok farklı uygulamalar var. Vakti iyi kullanmak adına bunları çok uzun anlatmayacağım.

Bu anlamda kara yolu ulaştırması nerede? Bu perspektifte baktığımız zaman, kara yolu ulaştırmasının aslında çok büyük bir önemi var. Maalesef kara yolu ulaştırması bazı tehditlerle karşı karşıya. Çünkü, -algılardan birisi- petrol tüketimine olumsuz bir etkisi var, ki doğru. Çevresel boyutta olumsuz algılanması söz konusu. Trafik kazalarının artmasına neden oluyor. Aynı zamanda, bildiğiniz gibi, Beyaz Kitapta, Avrupa Birliği, çok yakın gelecekte 300 kilometreden fazla kara yolu taşımacılığına izin vermeyecek gibi bir boyut var. Ancak biz diyoruz ki, özellikle ulaştırma stratejisi içerisinde esnek sistemlere uygun bir ulaştırma moduna ihtiyacımız var, kara yolu buna imkân veriyor. Akıllı uygulamalara entegrasyon yeteneği var; kara yolu buna imkân veriyor. Aynı zamanda ulaştırma düğüm noktalarını çok ciddi anlamda rahat birleştirebilme yeteneği var; kara yolu buna imkân veriyor.

Bir de, kara yolunun modlararası rekabette ve modlararası iş birliğine yönelik çözümler de üretebilme yeteneği var.

Ben çok kısa ve genel bir perspektif çizmeye çalıştım. Şimdi Sayın Bölge Müdürüm Türkiye'deki boyutu ve İzmir uygulamalarını bu bağlamda aktaracaklar.

Erol ALTUN

Karayolları Genel Müdürlüğü 2. Bölge Müdürü

Tedarik Zincirlerinde Rekabetçi Üstünlüğün Sağlanmasında Karayolu Ulaştırmasının Rolü: İzmir Örneği

Prof. Dr. Okan TUNA

Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi

Erol ALTUN

Karayolları Genel Müdürlüğü
2. Bölge Müdürü

Sayın Müsteşar yardımcılarım, genel müdürlerim, Sayın Dekanım, değerli hocalarımız, değerli öğrenciler ve değerli katılımcılar; ben de hepinize saygılar sunarak sözlerime başlamak istiyorum.

Öncelikle karayollarına bir genel bakış olarak kısa bir bilgi verdikten sonra bölgemizdeki durumu özetlemeye çalışacağım.

Makroekonomik düzeyde sağladığı hareket kabiliyetiyle milli ekonomiye üretim, istihdam ve gelir katkısı sağlayan ulaşım sektörü, mikroekonomik düzeyde de üreticiyi, tüketiciyi ve üretim maliyetlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle, başta sanayi ve ticaret olmak üzere tarım, turizm, enerji ve tüm diğer sektörleri doğrudan etkileyen ulaşım sektörü, ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısının gelişiminin ve büyümesinin temel unsurlarındandır.

Ülkemizdeki yük ve yolcu taşımacılığının yüzde 90'ın üzerindeki kısmı kara yoluyla yapılmaktadır. Diğer ulaşım modellerine göre daha bağımsız, aktarmasız taşıma yapabilme özellikleri sebebiyle tercih edilen kara yolu ulaşımının sorumlu Kuruluşu olarak en büyük hedefimiz, böyle yüksek bir talebi

karşılayan kara yolu ağımızı, bu işlevini layıkıyla yerine getirebilecek kapasite ve standartlara ulaştırmaktır.

Karayolu ulaşımı söz konusu olduğu zaman, genellikle malların ve insanların taşınması gibi, kara yolunun doğrudan etkileri göz önüne alınır; oysa kara yolu ulaşımının aynı zamanda sanayi, ticaret ve hizmet sektörlerindeki dengeli gelişmeye katkısı göz ardı edilmemelidir. Pazarlara daha iyi erişim ve artan yatırımları da içeren faydaları sadece şehir merkezleriyle sınırlı değildir. Yapılan araştırmalar, gelişmiş bir yol ağının kırsal bölgelerde önemli sosyal ve ekonomik faydaları olduğunu göstermiştir. Karayolu ulaşımının iyileşmesiyle eğitim ve sağlık hizmetlerine erişimi, yerel pazarların birer ekonomik merkez olarak güçlendirilmesini, doğal kaynakların ve tarım ürünlerinin pazarlara taşınmasını da bu faydalar kapsamında değerlendirmek gerekir.

Bilindiği gibi, önemli proje değerlendirme tekniklerinden birisi olan iç kârlılık oranı metodu, projeye yatırılan sermayenin kârlılık oranını göstermektedir.

Dünya Bankası tarafından altyapı projelerinin değerlendirildiği bir çalışmada; deniz yolu projeleri için yüzde 6, demir yolu projeleri için yüzde 12, telekomünikasyon için yüzde 19, liman altyapı projeleri için yüzde 20 iç kârlılık oranı hesaplanmışken, en yüksek değeri yüzde 29 ile kara yolu altyapı projelerinin sağladığı tespit edilmiştir.

Değerli katılımcılar, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımız bünyesinde kara yolları yatırımlarından sorumlu Kuruluş olarak hizmet veren Karayolları Genel Müdürlüğü sorumluluğunda; 2236 kilometre otoyol, 31.383 kilometre devlet yolu ve 31.459 kilometre il yolu olmak üzere ülkemizde toplam 65.078 kilometre yol ağıyla bu hizmetler yürütülmeye çalışılmaktadır.

Kuruluşumuz, sorumluluğundaki işleri; merkez ve taşra teşkilatında 3888 teknik personel, 5824 memur, 10.000 sanat sınıfı personeli olmak üzere toplam 15.900 personelle yerine getirmektedir.

Yıllardan beri yol hedeflerini dönemin ihtiyaçlarına göre belirleyen Genel Müdürlüğümüz, 2000'li yıllarda bölünmüş yol çalışmalarına ağırlık vermiştir.

2003 yılı öncesi 6100 kilometre uzunluğunda bölünmüş yol ağımız var iken ve sadece 6 ilimiz birbirine bölünmüş yollarla bağlı iken, 2003 yılından itibaren, 15.021 kilometre bölünmüş yol hizmete alınarak toplam bölünmüş yol ağı 21.122 kilometreye ulaştırılmış ve hâlen 74 ilimiz birbirine bölünmüş yollarla bağlanmıştır.

2003 yılından bugüne kadar 15.021 kilometre bölünmüş yolun yapılması ve yollarımızın işletme performansının arttırılmasını sağlayan kesintisiz trafik akışıyla 170 milyon/saat zaman karşılığında 5 milyar 628 milyon TL, 1 milyar 30 milyon/litre akaryakıt tasarrufu karşılığında ise 3 milyar 644 milyon TL olmak üzere toplam 9 milyar 272 milyon TL ekonomik fayda sağlanmıştır. Bu ekonomik faydanın yanında ayrıca, emisyon salınımında 2.2 milyon ton azalma sağlanmıştır.

Bölünmüş yolların hizmete alınması ve trafik güvenliği kapsamında yaptığımız çalışmalar sonucunda, yaralanmalı, ölümlü ve maddi hasarlı kaza sayısında da önemli ölçüde azalma olduğu istatistiki çalışmalarda ortaya çıkarılmıştır.

Kaza istatistiklerine göre, Avrupa Birliği ülkeleriyle kıyasladığımızda, kilometre başına düşen taşıt 100 milyon ve AB ülkelerinde 3 olan ölü sayısı, ülkemizde 2002 yılında 5.72 iken, 2009 yılında 4.41, 2010 yılında ise 3.92 seviyelerine inmiştir. Karayolları Genel Müdürlüğünün, ileriki yıllarda bunu Avrupa Birliği seviyesine çekmek gibi bir hedefi vardır.

Bu rakamları iki farklı açıdan irdeleyerek şu sonuçlara varabiliriz: Birincisi, 2010 yılı, ekonomik büyüklüğündeki trafik hacmine göre, ölü sayısı 2002 yılıyla aynı oranda olsaydı, her yıl 2000'den fazla kişi trafikte hayatını kaybedecekti. İkincisi ise, 2002'deki yollarımızın kapasitesi 2010 yılındaki ekonomik bütünlüğün oluşturduğu trafik hacmini kaldıramayacaktı ve bugünkü ekonomik büyüklüklere ulaşılamayacaktı.

Elimizdeki veriler, ekonominin büyümesiyle trafik hacmindeki artış oranında dengeli ve doğrusal bir bağlantının olduğunu göstermektedir.

Gayri safi milli hasıladaki 1 puanlık artış, taşıt/kilometrede 0.7 puanlık, ton/kilometrede 0.9 puanlık, yolcu/kilometrede ise 1.15 puanlık artışa neden olmaktadır.

Hükümetimizin 2023 yılı ekonomik hedeflerine göre, bütün ülkemizdeki 15 milyon aracın 36 milyona ulaşacağını, yollarımızdaki 80 milyar taşıt/kilometrenin de 200 milyar taşıt/kilometreye çıkacağını öngörerek, Sayın Başkanımızın da talimatlarıyla, 5250 kilometresi otoyol olmak üzere 15.000 kilometre yeni bölünmüş yol yapma hedefini başlatmış ve 9000 kilometrelik yolumuzun standartlarını iyileştirmeyi planmış durumdayız.

Yollarımızdaki trafik güvenliğini arttırmak, sürücü hatalarından kaynaklanan kazaları azaltmak amacıyla Akıllı Yollar projesi de bir taraftan değerlendirmeye alınarak hızla hayata geçirilmeye başlanmıştır.

Ulaşımı böylece kısaca özetledikten sonra şu andaki duruma geçmek istiyorum.

Kara yollarında 1000 kişiye düşen otomobil sayısı Türkiye'de 80 iken, bu rakam gelişmiş ülkelerde 500'dür. Kara yolu ağımızın geometrik ve fiziki standartlarının bir program dahilinde, mevcut ve gelecekteki trafiğin gerektirdiği niteliklere yükseltilmesi bir mecburiyet arz etmektedir.

Yol satıh cinslerindeki gelişmeler, ülke ekonomisine büyük ölçüde etki yapan ticari, endüstriyel ve turizm potansiyelini artırıcı bir etken olmuştur.

Burada, ülkemizin kuzey-güney ve doğu-batı istikametindeki yol ağını görmekteyiz…

Bu da, Kuzey-güney istikametindeki yol ağımız…

Ege Bölgesi'ndeki, -İzmir, Kara Yolları 2. Bölge Müdürlüğü olarak, Türkiye bütünü içerisinde 17 bölgeden bir tanesi- yol ağımız görülmektedir…

İzmir'de ulaşımı geliştirmek için, ulaşımın Türkiye ve dünyayla entegrasyonunu sağlamak gerekmektedir. Bu çerçevede İzmir'de çok ciddi kara yolu yatırımları yapılmıştır: Bunlardan en önemlisi, 51 kilometrelik İzmir çevre yolu ve İzmir-Aydın otoyolu, İzmir çevre yolu tamamlanmıştır. Bu sayede, İzmir'de yaklaşık 15-16 tane organize sanayi bölgesi birbiriyle entegre bir üretim yapabilme şansına kavuşmuştur ve ayrıca, üreticilerimizin pazara ulaşabilmesinde, nakliye maliyetlerinde önemli ölçüde azalma olmuştur. Sadece Bornova'yla Karşıyaka arasında çevre yolu trafiğe açıldıktan sonra, yapılan hesaplamaya göre, kullanılan taşıtların bir yıl içerisinde sağladığı akaryakıt tasarrufu 50 milyon dolar civarındadır. Dünyada malın pazara ulaşmasında ulaşımın maliyet olarak girdisi yüzde 12'yle 20 arasındadır. Bu, ulaşım altyapı ağındaki iyileşme sayesinde en düşük seviye olan yüzde 12'lere çekilirse, üreticimizin rekabet etme şansını daha da yükseklere çekmek mümkün olacaktır.

İzmir'in, sadece İzmir içinde değil, İzmir'i ülkemizin diğer bölgelerine, dünyanın diğer yerlerine bağlayan önemli arterleri vardı. Mesela İzmir-Ankara yolu, İzmir-İstanbul yolu, İzmir-Çanakkale yolu, İzmir-Aydın-Denizli-Antalya yolu, İzmir-Aydın-Muğla-Antalya yolu, İzmir-Aydın-Söke üzerinden Bodrum gibi yolları bu trafikler açısından son derece önemlidir. Burada, Karayolları Genel Müdürlüğü olarak son 9 yılda yaklaşık 1300 kilometre bölünmüş yol çalışması yapılmış, ayrıca da, fiziki standartların yükseltilmesine yönelik sıcak karışım çalışmaları hızla devam etmektedir. Yaklaşık 800 kilometrelik yolda sıcak karışım çalışmaları bitirilerek yollarımızda iyileştirme sağlanmıştır. Diğer taraftan, trafik güvenliğine yönelik çalışmalarımız da hızla yürütülmektedir.

Burada diğer kılcal yollarımız gözükmektedir…

Şu anda İzmir-İstanbul otoyolu çalışmalarına başlanmıştır. İzmir ve İstanbul gibi iki merkezi birbirine bağlayacak olması açısından hem Türkiye için, hem de bölgemiz için son derece önemlidir.

İzmir-Ankara otoyolu, İzmir-Aydın-Denizli-Antalya otoyolu ve son zamanlarda yapımına başlanmış olan, İzmir-Çandarlı Liman projesindeki, ulaşımı kolaylaştırmaya yönelik İzmir çevre yolunu Çandarlı Limanına kadar uzatacak olan otoyol projesi devreye alınmıştır. Önümüzdeki günlerde bunların çalışmaları da başlayacaktır.

İzmir'in batıdan başlayıp doğu istikametine giden bütün ana arterlerini, Bakanımızın deyimiyle, atardamarlarını hızla, en yüksek kalitede ulaşım hizmeti verecek seviyeye taşımak üzere çalışmalarımız hızla devam etmektedir.

Kuzey-güney istikametindeki önemli arterlerimizde de çalışmalarımız hızla devam etmektedir.

Bu çerçevede bölgemizde; 370 kilometre otoyol, 1690 kilometre bölünmüş yol ve 3479 kilometre de tek yol çalışmalarımız devam etmektedir.

Bu yapılan çalışmalarla, Ege Bölgesi'ndeki mevcut yolların artan trafik yoğunluğunun azaltılması, seyahat süresinin kısaltılması, yol güvenliğinin arttırılması ve konforun yükseltilmesi ve taşıt işletme, akaryakıt, amortisman gibi giderlerimizi en az seviyede çıkararak üreticimize rekabet şansı sunmak amaçlanmaktadır.

İzmir'de yaptığımız projelerden bazı görüntüleri görüyorsunuz…

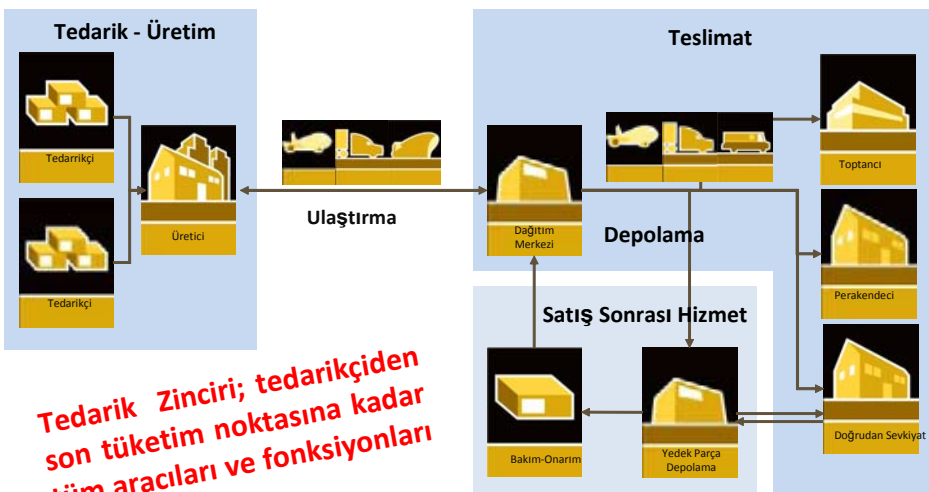
Sonuç olarak, özellikle ülkemizin tedarik zincirinde kara yolu ulaşımının rolü, diğer gelişmiş ülkelere nazaran oldukça ağırlıklı yer tutmaktadır. Ancak, son zamanlardaki iyileşme çalışmalarına rağmen kara yolu ağı ve altyapısının yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir.

Kara yolu ağı ve konforunu arttırmanın yanında, ulaşımın diğer aktörleri olan hava, deniz ve demir yolu ağının da tam bir entegrasyonla yaygınlaştırılarak kara yolu taşımacılığının yükü paylaşılmalı ve ulaştırmada alternatifler oluşturulması gerekmektedir. Bu konuda Bakanlığımızın almış olduğu tedbirler yürürlüğe koyulmuştur. Çok kısa bir zaman içerisinde inşallah bu entegrasyon sağlanarak ülkemizdeki ulaşım kalitesinin en yüksek seviyelere çıkarılacağını buradan söyleyebilirim.

Beni dinlediğiniz için hepinize teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum. Hayırlı, uğurlu olsun diyorum.

TEDARİK ZİNCİRİ VE ULAŞTIRMA

Tedarik Zinciri



Tedarik Zinciri; tedarikçiden son tüketim noktasına kadar tüm aracıları ve fonksiyonları içermektedir.

İhtiyaç ve Sorunun Tanımlanması

- Bir ürünün rafa ulaşması sürecinde tedarikçi ile son tüketici arasında birçok **taraf ve fonksiyon** yer almakta..
- **"Üretim", "tedarik ve satın alma", "ulaştırma", "depolama ve stok yönetimi", "paketleme ve malzeme elleçleme"** gibi temel fonksiyonlar tedarik zinciri sisteminin maliyetini etkilediği gibi rekabetçi üstünlüğü de belirliyor.
- Tedarik zincirleri hem maliyeti hem de rekabetçi üstünlüğü şekillendirmek durumunda…

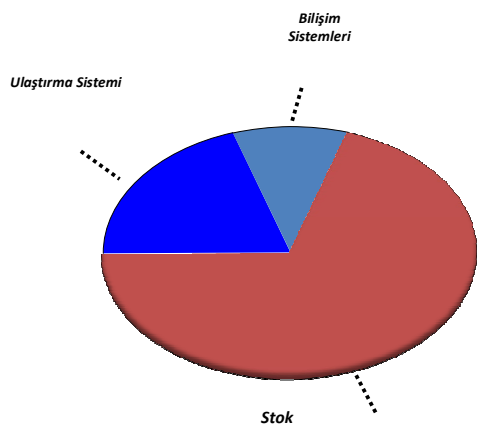
Ulaştırma Sistemi

İnsan ve yüklerin bir yerden başka bir yere iletimlerinin, istenilen koşullara uygun, belirli ve iyi tanımlanmış bir şekilde sağlanması amacıyla bir araya getirilerek, işlevleri karşılıklı organize edilen ilgili tüm fiziksel, sosyal, ekonomik ve kurumsal bileşimlerin kümesidir.

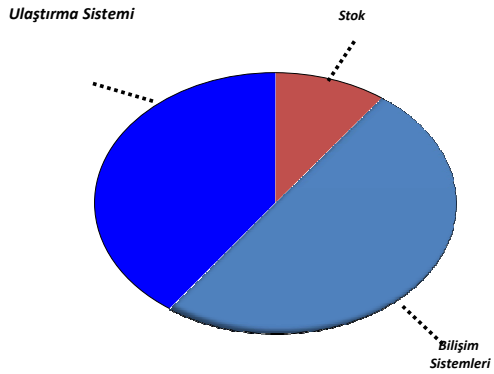
Stratejik Değişim

- Tedarik zincirlerinin maliyet ve müşteri hizmeti yönlü bakışları **çekme sistemlerin** ön plana çıkmasına neden oluyor…
- Tedarik zincirleri **stokları merkezileştirmek** ve **daha az altyapı** (depo, üretim tesisi v.b) ile hareket etme isteği sonucu **esnek ulaştırma sistemlerine** doğru yönleniyorlar…

Stratejik Değişim ve Ulaştırma: İtme (Push) Sistemler



Stratejik Değişim ve Ulaştırma: Çekme (Pull) Sistemler

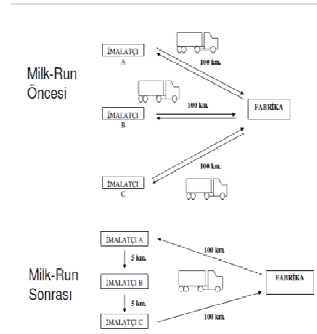


Stratejik Değişim ve Ulaştırma: Çekme Sistemler

- Ulaştırmanın içinde olduğu modellerin zorunlu duruma gelmesi;
  - Döngüsel Sefer Uygulamaları (Milk Run)
  - Çapraz Sevkiyat Uygulamaları (Cross-Dock)
  - Hızlı Tepki Uygulamaları (Quick Response)

Döngüsel Sefer (Milk Run)

- Döngüsel Sefer, tedarikçilere **ayrı ayrı araç gönderilerek** gerekli parçaların toplanması yerine, öncesinde bölgelere ayrılmış tedarikçi gruplarından belirli rotalar ve sıralarda **mümkün olduğunca en az araçla** parça toplama işleminin gerçekleştirilmesidir.



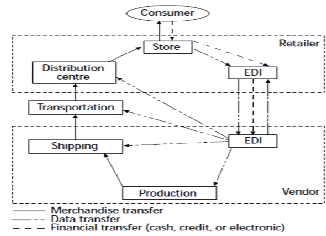
Çapraz Sevkiyat (Cross Dock)

- Bu tesisler ürünler depolamasını ortadan kaldırma amacına dönük olarak giren ürün akışının çıkan ürün akışı ile senkronize edildiği yerlerdir
- Çapraz sevkiyat tesisleri klasik anlamda ürünlerin saklandığı depolar olarak değil transfer noktaları olarak işlerler.

Hızlı Tepki (Quick Response)

- Etkili bir hızlı yanıt sistemi için tedarik zinciri üyelerinin birbirlerinin bilgi ihtiyaçlarını iyi anlamaları gerekir.
- Hızlı Tepki uygulamalarında ulaştırma sistemlerinin ürünlerin zamanında sevkiyatının gerçekleştirilmesinde önemli bir rolü bulunmaktadır.

Figure 1 Merchandise, data and financial transfer with quick response



Karayolu Ulaştırması: Tehditler

- Petrol tüketimine olumsuz etkisi var…
- Çevresel boyutta olumsuz algılanması söz konusu…
- Trafik kazalarının artmasına neden oluyor…
- AB Birliği Beyaz Kitap gelecekte 300 km'den fazla karayolu taşımacılığına izin vermeyecek uygulamaları tartışıyor…

Karayolu Ulaştırması: Yenilikçi Stratejiler

- Esnek sistemlere uygun bir ulaştırma modu…
- AKILLI (Yük-Araç-Altyapı) uygulamalarına entegrasyon yeteneği…
- Ulaştırma düğüm noktalarını (terminal, lojistik merkez, liman, dağıtım merkezi v.b.) birleştirebilme olanağı…
- Modlararası rekabet değil modlararası işbirliğine yönelik çözümler..

TÜRKİYE'DE KARAYOLU ULAŞTIRMASI

KARAYOLLARINDA DURUM

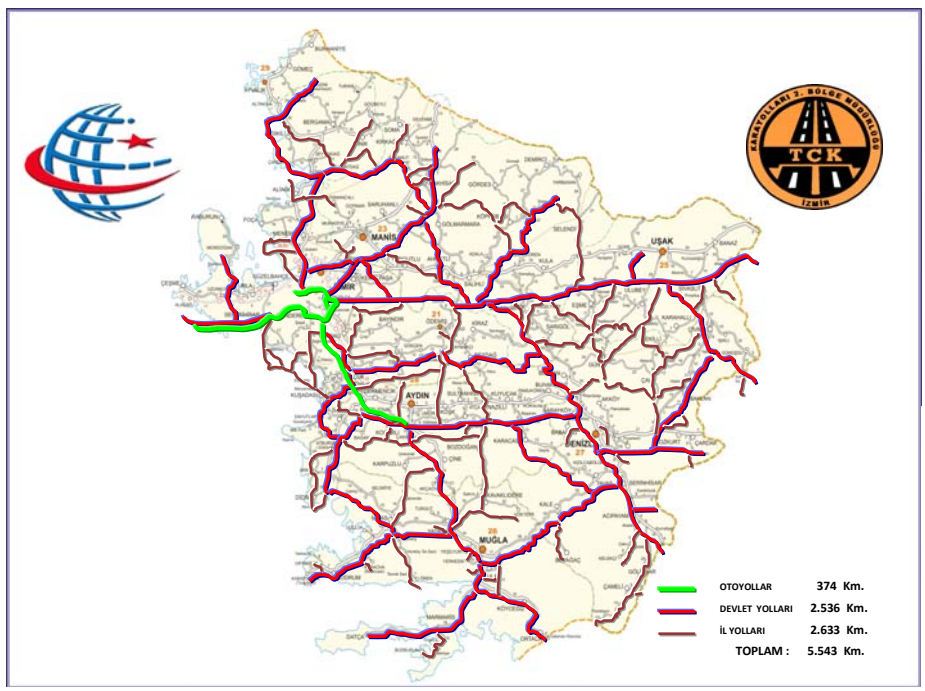
- 1.000 kişiye düşen otomobil sayısı Türkiye'de 80 iken bu rakam gelişmiş ülkelerde 500'dür.
- Karayolu ağımızın geometrik ve fiziki standartlarının bir program dâhilinde mevcut ve gelecekteki trafiğin gerektirdiği niteliklere yükseltilmesi zorunluluk arz etmektedir.
- Yol satıh cinslerindeki gelişmeler, ülke ekonomisine büyük ölçüde etki yapan ticari, endüstriyel ve turizm potansiyelini artırıcı bir etken olmuştur.

DOĞU-BATI VE KUZEY-GÜNEY AKSLARI

KUZEY-GÜNEY AKSLARI

1- Edirne-Muğla
2- Aziziye S.K.-Antalya
3- Karasu-Antalya
4- Afyon-Silifke
5- Zonguldak-Mersin
6- Bartın-Gerede
7- İnebolu-Manavgat
8- Kırıkkale-Mersin
9- Sinop-Mersin
10- Samsun-Kırıkkale
11- Ünye-Adana-Karataş
12- Ordu-Sivas-İskenderun
13- Giresun-Kilis
14- Trabzon-Mardin
15- Rize-Mardin
16- Artvin-Erzurum
17- Ağrı-Şırnak
18- Ardahan-Van-Hakkari

EGE BÖLGESİ VE İZMİR: KARAYOLU ULAŞTIRMASI



Bölgemiz 1950 yılında Karayolları Genel Müdürlüğünün kuruluşu ile birlikte kurulmuş ve çalışmalara başlamıştır.

78.676 km² olan Bölgemiz sınırları içerisinde İzmir,Manisa, Muğla,Aydın, Uşak, Balıkesir ve Denizli illeri bulunmaktadır.

Bölgemiz sorumluluk alanı içerisinde 374 Km. otoyol, 2.536 Km. devlet yolu, 2.633 Km. il yolu olmak üzere toplam 5.543 Km. yol bulunmaktadır.

Yol ağımızın % 97'si asfalt kaplamalıdır.

Bölgenin nüfusu 9.557.862'dir. Bölgemiz sınırları içindeki tescilli araç sayısı 2.543.136'dır.

İLİ	NÜFUSU	YÜZ ÖLÇÜMÜ (Km2)	KARA YOLU AĞI (Km.)	ASFALT (Km.)	ASFALT ORANI (%)	TESCİLLİ ARAÇ SAYISI
İZMİR	3.948.848	12.013	1.617	1.577	99	931.791
MANİSA	1.379.484	13.810	1.091	1.075	98	388.042
MUĞLA	817.503	13.338	661	648	97	303.557
AYDIN	989.862	8.007	784	762	99	275.724
UŞAK	338.019	5.341	472	467	100	85.077
BALIKESİR	1.152.323	14.299	92	92	100	304.051
DENİZLİ	931.823	11.868	826	806	96	254.894
TOPLAM	9.557.862	78.676	5.543	5.335	97	2.543.136

EGE'DE ULAŞIM

- **Ege Bölgesi Türkiyenin üçüncü büyük şehri İzmir ile Kuzey-Güney ve Batı-Doğu Aksları ile bağlanmaktadır.**
- **Bu akslarda 370 Km. Otoyol, 1.690 Km. Bölünmüş Yol ve bunları destekleyen 3.479 Km. Tek yol ile Ulaşım hizmeti sunulmaktadır.**
- **Ege Bölgesi'nin ekonomik gelişimini sürdürebilmesi ve tarım, sanayi ve turizm faaliyetlerinin ihtiyaç duyduğu yeni kullanım alanlarının oluşturulması için; bölgedeki limanlar, demiryolları ve hava ulaşım sistemlerinin karayolu projeleriyle entegrasyonu sağlanmaktadır.**

EGE'DE ULAŞIM

- **Yapılan çalışmalarla Ege Bölgemizde; mevcut yollarda artan trafik yoğunluğunun, seyahat süresi kısaltılmış; yol güvenliği ve konforu artırılmıştır.**

  Ayrıca; Taşıt İşletme ve Akaryakıt giderlerinde tasarruf sağlanmıştır.

İZMİR İLİ PROJELERİ
İZMİR - ALİAĞA
İZMİR-ÇEŞME-OTOYOLU
(İZMİR-ÇEŞME) Ayr.-KARABURUN
KARABURUN KAVŞAĞI URLA - GÜZELBAHÇE YOLU
İZMİR-AYDIN-OTOYOLU İZMİR ÇEVRE YOLU
BELEVİ-SELÇUK
BERGAMA-SOMA-AKHİSAR
ALİAĞA - AYVALIK - 14. Bl.Hd.
İZMİR - MANİSA
BORNOVA-TURGUTLU-SALİHLİ
TORBALI-ÖDEMİŞ-KİRAZ

İZMİR ÇEVRE YOLU

Sonuç ve Değerlendirme

- Sonuç olarak; özellikle ülkemizde tedarik zincirinde karayolu ulaştırmasının rolü diğer gelişmiş ülkelere nazaran oldukça ağırlıklı yer tutmaktadır.
- Ancak, son zamanlardaki iyileştirme çalışmalarına rağmen karayolu ağı ve alt yapısının da yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir.
- Karayolu ağı ve konforunu artırmanın yanında ulaşımın diğer aktörleri olan hava,deniz ve demiryolu ağının da tam bir entegrasyonla yaygınlaştırılarak karayolu taşımacılığının yükü paylaşılmalı ve ulaştırmada alternatif oluşturulmalıdır.

Talat AYDIN

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Değerli Başkan, çok değerli hocalarımız, kamunun değerli yöneticileri, değerli öğrenciler; sözlerime başlamadan önce hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı olarak bizim, ulaştırmanın bütün türleriyle ilgili iki ana görevimiz var: Birisi, ulaştırma altyapılarının kurulması ve işletilmesi; ikincisini de, bu altyapılar üzerinde gerçekleştirilecek ulaştırma faaliyetlerinin düzenlenmesi, yani taşımacılık piyasalarının, ülkenin ve toplumun ihtiyaç ve beklentilerine, teknik imkânların, uluslararası norm ve standartların gereklerine uygun olarak düzenlenip yöneltilmesi diye özetleyebiliriz. Bu çerçevede Bakanlığımız, her ulaştırma türü için altyapılar inşa etmekte ve işletmektedir. Bu anlamda, Karayolları Genel Müdürlüğümüz kara yolu altyapısını kurmakta ve işletmekte. Demir yolları, tekel olması hasebiyle, Bakanlığımızın bir birimi tarafından altyapısı kurulup işletmeci şirkete devredilmekte. Son zamanlarda bu şirketimiz Demir Yolları Genel Müdürlüğümüzle bir kısım altyapıları inşa etmektedir. Devlet Hava Meydanları İşletmesi, hava sektöründe altyapının işletilmesinden sorumlu. O da yine son zamanlarda bir kısım altyapıları inşa etmektedir. Deniz yollarında da artık özel sektör de altyapı inşa edebilmektedir, yani bir kısım liman ve iskeleleri kurup işletebilmektedir.

GÖREVLERİMİZ

Bakanlığımız Karayolu ulaştırmasıyla ilgili olarak 3348, 4925, 2918, 237 Sayılı Kanunlar ve ilgili uluslararası anlaşmaların uygun bulunduğuna dair kanunların verdiği yetki ve sorumluluklar çerçevesinde ve Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü eliyle aşağıdaki görevleri yapar.

- Karayolu taşımalarının ekonomik, teknik, sosyal ve milli güvenlik ihtiyaç ve amaçlarına uygun olarak yapılmasını ve bu hizmetlerin diğer ulaştırma hizmetlerine uyumunu sağlayıcı önlemleri almak.
- Karayolu ulaştırma hizmetlerinin gerektirdiği uluslararası ilişkileri yürütmek, anlaşmalar ve karma komisyon çalışmalarını yapmak, kara ve demiryolu ulaştırmasında uluslararası düzeyde mevzuatı, teknolojik ve ekonomik gelişmeleri takip etmek ve kurallara uygun yeni çözümler geliştirmek.
- Karayolu taşıma faaliyetinde bulunacak taşımacı, acente ve komisyoncuların yeterlilik şartlarını düzenlemek, gereken hallerde yetki belgesi vermek ve denetlemek.
- Karayolu taşımacılığında kamu ve özel sektör tarafından yürütülen faaliyetlerin kamu yararı ve piyasa ihtiyaçlarına göre gelişmesini sağlayıcı tedbirleri almak, gerektiğinde taban ve tavan fiyatlarını tespit etmek ve uygulamayı denetlemek.

GÖREVLERİMİZ

- Karayolu ulaştırmasında güvenli, kaliteli ve ekonomik hizmet sunmak için tedbirler almak veya aldırtmak.
- 4925 Sayılı Kanun ile Bakanlığımıza tevdi edilen görevleri yapmak ve/veya yaptırmak.
- 2918 Sayılı Kanun ile Bakanlığımıza tevdi edilen;

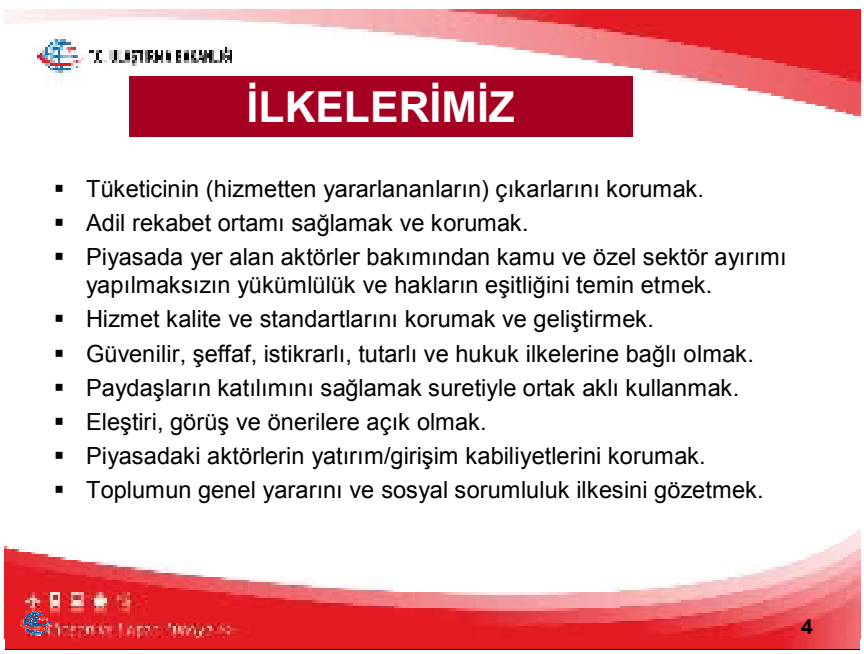
a) Karayolu taşıtlarının/araçlarının fenni/teknik muayenelerini yapmak ve/veya yaptırmak. (16/7/2004 tarihli değişiklikle)

b) Karayollarında seyreden araçların ağırlık ve boyut kontrollerini yapmak ve/veya yaptırmak. (3/5/2006 tarihli değişiklikle)

- 237 Sayılı Kanun ile Bakanlığımıza verilen kamu personeli servis hizmetlerine ilişkin görevleri yapmak.
- Kanunların verdiği yetkiye istinaden gerekli Bakanlar Kurulu kararlarını, yönetmelikleri, tebliğleri, genelgeleri hazırlamak, uygulamak, yürütmek.
- Bakan tarafından verilecek benzeri görevleri yapmak.

Bugün bizim konumuz esas itibarıyla, topluma taşımacılık hizmetinin sunulmasıyla ilgili yaptığımız bu altyapı çalışmalarını sizinle paylaşmaktır. Bakanlığımızın kara yolu ulaştırmasına ilişkin düzenleme alanında yaptıklarını ve görevlerini sizinle paylaşacağım. Bu alan 2003 yılına kadar; pazara giriş şartlarının belirlenmemesi, bu mesleğe girişin göreceli olarak diğer ulaştırma türlerine göre daha küçük sermaye gerektirmesi ve Türkiye'de yaşanan, tarım kesiminden şehirlere göç nedeniyle her vasıfta taşıtla, sadece ehliyetle girilebilen bir taşımacılık piyasası olarak çok genişlemiş ve sorunlar yumağı hâline gelmişti. Bakanlığımızın Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğünün şahsında bu piyasanın, ülkenin ihtiyaçlarına, yaşadığımız sorunların çözümüne yönelik olarak ciddi bir düzenlemeye tabi tutulması gerekiyordu. Bununla ilgili son 9 yılda yapılanları kısaca anlatmak istiyorum. Özet olarak, Bakanlığımızın kara yolu taşımacılık piyasasının düzenlenmesi temel görevini ve bunun tamamlayıcı unsurları olan araç muayene, yol denetimi, eski araçların piyasadan toplanması, mesleki yeterlilik eğitimlerinin verilmesi, bu piyasanın düzenlenmesinin temel aracı olarak lisans yetki belgesi sisteminin getirilmesine ilişkin çalışmalarımızı sizinle paylaşmak istiyorum.

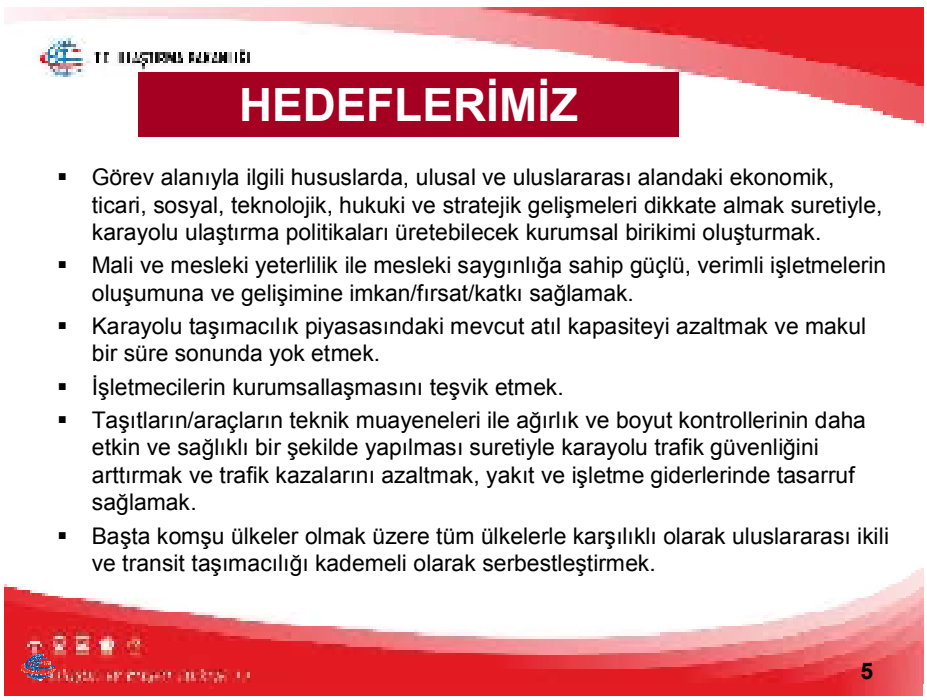
Bir piyasa düzenleyici organ piyasayı düzenlerken önceden belli ilkelere bağlı kalması gerekir, bu önkoşuldur; yaptığımız çalışmalar, incelemeler, öğrendiklerimiz bunun bir önkoşul olduğunu bize öğretti. Biz de, bu piyasayı düzenlerken bağlı kalacağımız ilkeleri şöyle belirledik ve ilan ettik:



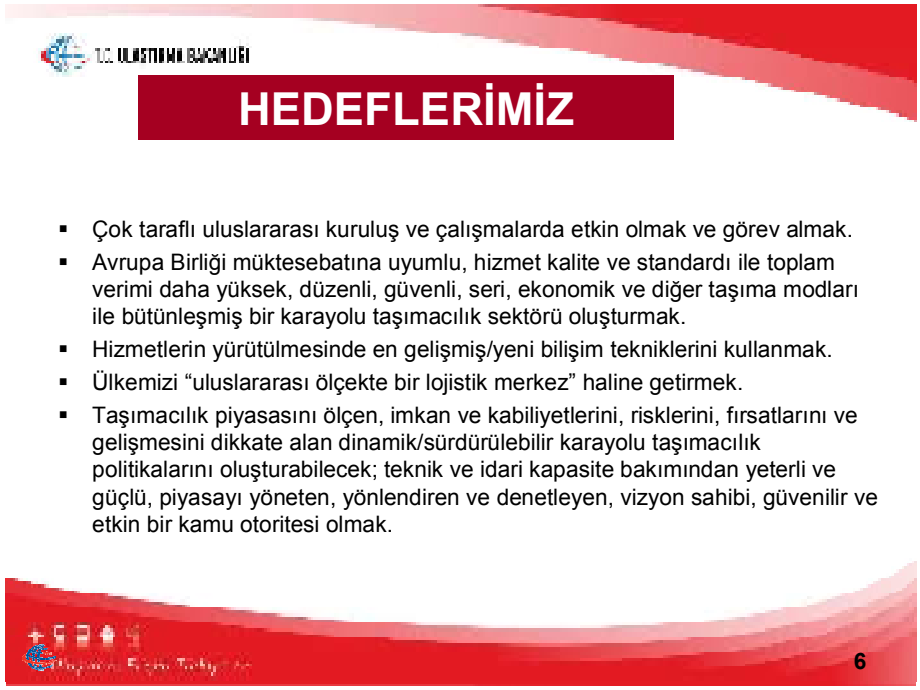
- Bu piyasa düzenlenirken tüketicinin, yani hizmetten yararlananların çıkarlarını koruyacağız.
- Adil rekabet ortamı sağlayacağız ve bunu koruyacağız.
- Piyasada yer alan aktörler bakımından, kamu ve özel sektör ayrımı yapılmaksızın hak ve yükümlülüklerin eşitliğini temin edeceğiz.
- Hizmet kalite ve standartlarını koruyup geliştireceğiz.
- Güvenilir, şeffaf, istikrarlı, tutarlı ve hukuk ilkelerine bağlı kalacağız.

Sizi temin ederim, bütün düzenlemelerimizde bu ilkelere bağlı kaldık.

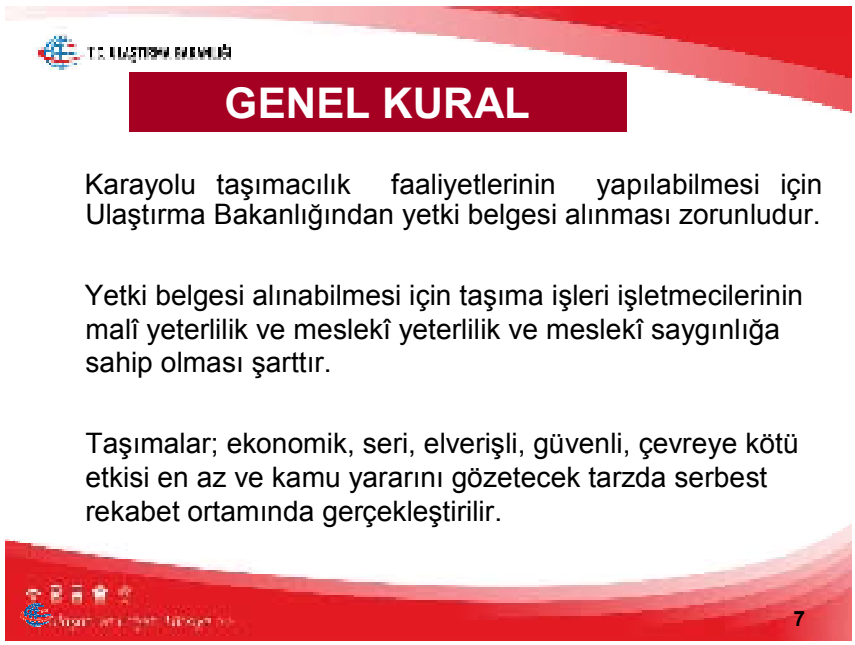
Bu düzenlemelerden bir de sonuç elde etmek istiyorduk, bir hedef belirlememiz gerekiyordu. Bu hedeflerimiz de, -perdede görülmektedir- ana hatlarıyla şöyle:



Güçlü bir kurumsal birikim oluşturmak istiyoruz. Bu piyasanın etkili bir şekilde, yönetilebilir şekilde düzenlenmesine yetecek bir idari kapasite oluşturmak, insan kaynağı oluşturmak, bilgi altyapısı oluşturmak temel hedefimizdi; bunu da başardığımızı düşünüyorum.



Bütün bu düzenlemelerimizle, demin arz ettiğim, piyasa düzeninde zemini sağlamlaştırmaya yönelik olarak mali ve mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlığa sahip verimli işletmelerin oluşumuna, gelişimine katkı vermek, fırsat sağlamak, imkân sağlamak istedik.



Bu piyasaya girişin tamamen serbest bırakılması, başıboş olması ve dediğim gibi, göreceli olarak küçük sermayelerle bu piyasaya girilmesi nedeniyle piyasada, ihtiyacın 2.5-3 katı araç arzı vardı ve bu da bir atıl kapasite oluşturuyordu. Üstelik bunlar, teknolojik olarak, taşıma kapasitesi olarak, yaş olarak, vasıf olarak hepsi iç içeydi. Düşünün, 100 bin Türk Liralık bir taşıma aracıyla 5000 Türk Liralık bir taşıma aracı aynı işi yapmaya çalışıyor; burada adil rekabet piyasası oluşturamazsınız. Ayrıca da, etkili bir denetim sisteminin olmayışı nedeniyle, güvenlik masraflarından kaçınan-kaçınmayan, kendisine ilişkin yükümlülüklerini ödeyen-ödemeyen vardı. Burada gerçekten, para kazanılmasını imkânsız hâle getiren karmaşık bir düzen vardı. Bütün bunları aşamalı olarak ortadan kaldıracak tedbirleri peş peşe almaya çalıştık.

Tabii, kumsallaşmayı şüphesiz teşvik ettik.

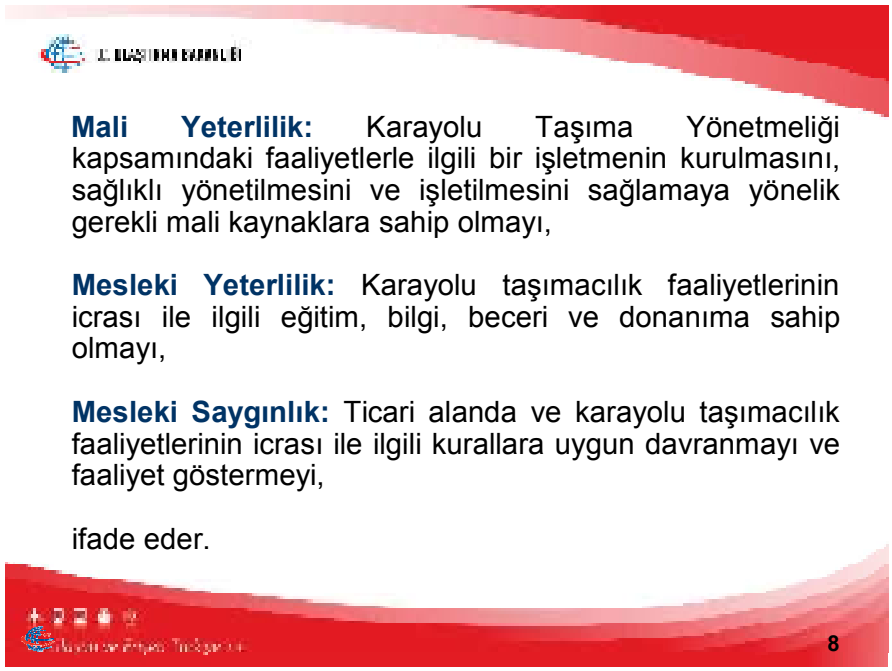
Bu çerçevede yine, bu piyasanın bir ihtiyacı olan, taşıma araçlarının teknik muayenelerini usulüne uygun gerçekleştirecek bir sistemi kurmaya çalıştık. İleride bunun sonuçlarını göreceksiniz.

Uluslararası taşımacılığımız çok önemli. Ülkenizin sınırlarının bittiği yerden bir adım öteye geçebilmek için karşı ülke ile anlaşacaksınız ve belli koşullarda birbirinizle giriş çıkışları izne bağlayacaksınız veya kotaya bağlayacaksınız ya da tamamen serbestleştireceksiniz. Bu bizim çok önemli bir işimizdir. Türkiye'nin son 9 yılda yaptığı ihracat hamlesinin başarıyla

yürütülmesinde, Bakanlığımızın bu konudaki güçlü izin belgesi sistemini oluşturması ve gerekli izinleri almasının payı büyüktür. Burada, ulaştırma hizmetleri sunan taşımacılık şirketlerin çok değerli yöneticileri, sahipleri, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri var. Bunlar çok iyi bilinmektedir.

Bir hedefimiz de, ülkemizi uluslararası ölçekte bir lojistik merkez yapmak. Bununla ilgili de çalışmalarımızı ileride sizinle paylaşacağız.

Bu hedefler, bu ilkeler ve bu görevler çerçevesinde bir genel kural belirledik. İşte bu genel kural, yasal çerçevenin özüdür diyebiliriz. Size özetle aktarmak istiyorum. Bu faaliyetlerin yapılabilmesi için bir kere yetki belgesi alacaksınız. Yetki belgesi almak için de, üç tane temel ilkenin içinde yer aldığı kurallara tabi olacaksınız: Bunlar, mali ve mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlık ilkeleri. Doğrusu, bu ilkelerden iki tanesini etkili bir şekilde uyguluyoruz ama, mesleki saygınlık şartının gerçek anlamda hayata geçtiğini söyleyemiyorum, bunun için zamana ihtiyacımız var.



Bu ilkeler nedir? Kabaca şöyle:

Mali Yeterlilik: Bir işletmenin bir faaliyet koluyla ilgili olarak kurulmasını, sağlıklı yönetilmesini, işletilmesini sağlamaya yönelik gerekli mali kaynaklara sahip olması.

Mesleki Yeterlilik: Bu faaliyetlerin icrasıyla ilgili eğitim, bilgi, beceri ve donanıma sahip olması.

Mesleki Saygınlık: Bir iş kolunda faaliyetlerin icrasıyla ilgili kurallara uygun davranma ve faaliyet gösterme.

2003 YILINDAKİ MEVCUT DURUM

4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu yürürlüğe girinceye kadar ülkemizde karayolu taşımacılık faaliyetlerini düzenleyen özel bir kanun bulunmamaktaydı.

Sektörün sadece % 10'una tekabül eden "Uluslararası Yolcu ve Eşya Taşımacılığı ile Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı" yönetmelikler ile düzenlenmişti.

Sektörün geriye kalan %90'ını oluşturan diğer karayolu taşımacılık faaliyetlerinden yurtiçi eşya taşımacılığı, lojistik işletmeciliği, taşıma işleri organizatörlüğü, kargo işletmeciliği, nakliye ambarı işletmeciliği, terminal işletmeciliği gibi faaliyetler için herhangi bir yasal düzenleme yoktu.

9

2003 YILINDAKİ MEVCUT DURUM

2003 yılındaki Mevcut durum;

Taşımacılık piyasasına girişin hiçbir ölçüye bağlanmamış olması ve vasıflı – vasıfsız bir araç ve bir ehliyetle pazara girilebilmesi nedeniyle; oluşan arz – talep dengesizliği sonucu ihtiyacın 2,5 – 3 katı araç fazlalığı oluşmuştur.

Bu araç fazlalığı ve taşımacılıkla ilgili kuralların belirlenmemesi; adil olmayan ve yıkıcı rekabet ortamı doğurmuştur. Buna göre;

1 - Yüksek atıl kapasite,
2 - Yaşlı ve bakımsız araçlar,
3 - Sorumsuz, güvensiz ve güvenilmez bir taşımacılık sektörü,
4 - Bunlara bağlı olarak meydana gelen trafik kazaları,
5 – Ve yoğun bir çevre ve görüntü kirliliği,

ortaya çıkmıştır.

10

Bizim düzenlemelerin genel çerçevesi, önceki söylediğimiz ilkeler, hedefler ve bu üç kural çerçevesinde gerçekleştirildi.

Burada, geçmişte devraldığımız veya göreve geldiğimizde piyasanın durumunu; yüksek atıl kapasite, yaşlı ve bakımsız araçlar, sorumsuz, güvensiz ve güvenilmez bir taşımacılık sektörü, bunlara bağlı olarak meydana gelen kazalar, yoğun bir çevre ve görüntü kirliliği diye kabaca özetleyebiliriz.

Zamanımız el vermediği için yeniden yapılandırma çalışmalarını okumuyorum, sunudan izleyebilirsiniz.

SEKTÖRÜN YENİDEN YAPILANDIRILMASI

2003 yılına kadar kapsamlı ve özel bir yasal düzenleme yapılmadığı için sorunlar yumağına dönüşen karayolu ulaştırması;

Yapılan kapsamlı, etkili ve dönüştürücü yasal düzenlemeler, takip edilen kararlı politikalar ve gerçekleştirilen özel projeler sonucu uluslararası normlara da uygun olarak yeniden yapılandırılmıştır.

11

YASAL DÜZENLEMELER

19 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe giren "4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu"yla Avrupa Birliğinde karayolu taşımacılık mesleğine girişin temelini teşkil eden:

- MALİ YETERLİLİK,
- MESLEKİ YETERLİLİK
- MESLEKİ SAYGINLIK

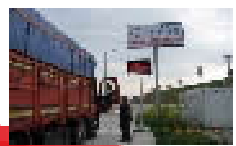
ilkeleri mevzuatımıza taşınmıştır.

12

Bu, yasal düzenlemelerin tarihsel sıralaması ve ikincil düzenlemelerimiz…

YASAL DÜZENLEMELER

10/7/2003:	**4925 (KARAYOLU TAŞIMA KANUNU)**
16/7/2004:	5228 (ARAÇ MUAYENE İSTASYONLARI)
21/4/2005:	5335 (ÖLDÜRÜLEN ŞOFÖR YAKINLARINA YARDIM VE YAŞLI ARAÇLARIN TASFİYESİ)
30/11/2005:	5434 (ADR KONVANSİYONUNU UYGUN BULMA)
3/5/2006:	5495 (AĞIRLIK VE BOYUT KONTROLLERİ)
23/1/2008:	5728 (İDARİ PARA CEZALARI VE MYB)
25/6/2009:	5917 (İDARİ PARA CEZALARI)



13

YASAL DÜZENLEMELER

YÜRÜRLÜĞE KONULAN YÖNETMELİKLER

25/2/2004: Karayolu Taşıma Yönetmeliği
25/2/2004: Kamu Kurum ve Kuruluşları Personel Servis Hizmet Yönetmeliği
6/4/2004: Döner Sermaye İşletmesi Yönetmeliği
3/9/2004: Karayolu Taşımacılık Faaliyetleri Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği
23/9/2004: Araç Muayene İstasyonları Açılması, İşletilmesi ve Araç Muayenesi Hakkında Yönetmelik
31/3/2007: Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Yönetmeliği
28/8/2007: Okul Servis Araçları Yönetmeliği

14

Bu slaydı, lisanslama çalışmalarımızı mukayese etmeniz bakımından birkaç saniye tutarak geçiyorum…

SEKTÖRÜN YENİDEN YAPILANDIRILMASI

YETKİLENDİRME/LİSANSLAMA

Karayolu Taşımacılık Sektöründe pazara ve mesleğe giriş belli kurallara bağlanarak karayolu taşımacılık faaliyeti yapan işletmeler lisanslandırılmıştır.

Yetki Belgeli İşletme ve Taşıt Sayıları;

31/12/2003 = **4.176 adet yetki belgesi**

= **97.231 adet taşıt**

06/10/2011 = **511.069 adet yetki belgesi**

=**1.206.231 adet taşıt**

15

YETKİ BELGESİ VE KAYITLI TAŞIT SAYILARI (06.10.2011)

BELGE TÜRÜ	BELGE SAYISI	TAŞIT SAYISI
A TÜRÜ	260	2.270
B TÜRÜ	231	3.626
C TÜRÜ	2.064	129.401
D TÜRÜ	12.105	30.446
F TÜRÜ	2.285	-
G TÜRÜ	1.707	-
H TÜRÜ	1.504	-
K TÜRÜ	488.837	1.004.838
L TÜRÜ	166	20.771
M TÜRÜ	45	10.841
N TÜRÜ	168	3.567
P TÜRÜ	78	730
R TÜRÜ	1.286	-
T TÜRÜ	333	-
TOPLAM	511.069	1.206.231

16

Düzenlemeler öncesi böyle bir müessese yoktu; bugün 208 eğitim kurumu var.

Burada da, yapılan sınavlar ve sonuçlarını paylaştım sizinle…

SEKTÖRÜN YENİDEN YAPILANDIRILMASI

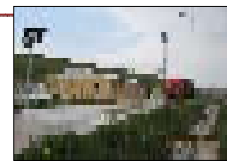
YOL KENARI DENETİMLERİ

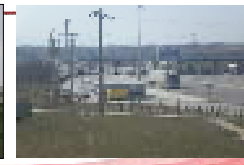
2003 YILI

2003'e kadar ortalama 20.000 araç/yıl kontrol ediliyordu.

2011 YILI

Yılı	Denetim Sayısı	Ceza Tutanağı Sayısı
2008 Yılında	3.622.570	73.657
2009 Yılında	4.095.882	72.994
2010 Yılında	6.375.327	113.903
2011 Yılında (Ekim-2011) araç kontrol edildi.	6.038.963	99.228





19

Yol kenarı denetimleri yılda 20 bin adet yapılıyordu; bu yıl, ilk 9 ayda 6 milyon, son 3 ayı da eklediğimizde 8 milyonu geçeceğiz. Önümüzdeki yıllarda 20 milyon taşıt/yıl denetim yapmayı başaracağımızı sizinle paylaşabilirim.

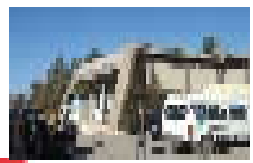
Eğer gittiyseniz muayene istasyonlarımızı biliyorsunuzdur. Sol tarafımda gördüğünüz eski muayene istasyonları, sağdakiler ise yenileri ve sonuçları…

SEKTÖRÜN YENİDEN YAPILANDIRILMASI

ARAÇ MUAYENE İSTASYONLARI

2003 YILI

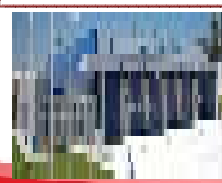
ESKİ İSTASYONLAR

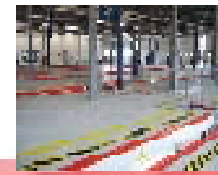


2011 YILI

81 İL 193 SABİT 73 SEYYAR MODERN İSTASYON

Yılı	Muayene Sayısı	Muayeneyi Geçemeyen
2008 Yılında	946.239	342.401
2009 Yılında	5.191.904	2.062.406
2010 Yılında	5.442.480	2.222.460
2011 Yılında (Ekim-2011) araç kontrol edildi.	4.744.085	1.717.143





20

SEKTÖRÜN YENİDEN YAPILANDIRILMASI

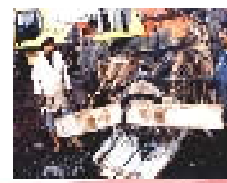
ESKİ MODEL TİCARİ TAŞITLARIN TASFİYESİ

2003 YILI → Böyle bir proje/uygulama yoktu.

07.10. 2011 → **59.681** araç hurdaya ayrılmıştır.

Ödenen para: **56.337** araç için **274.080.756 TL**

Kamyon: 38.836 **Otobüs:** 4.686 **Çekici:** 2.096 **Tanker:** 1.067 **Kamyonet:** 11.590 **Minibüs:** 1.406



21

Şu ana kadar 59.681 aracı aldık ve kırdık. Bu, dünyada örneği olmayan bir piyasa. Demin söylediğim olumsuzluğu ortadan kaldırmaya çalışıyoruz; 5 milyonluk verimsiz aracın 100 bin liralık araçla rekabetini ortadan kaldırmak istiyoruz.

ULUSLARARASI FAALİYETLER

- Ulaştırma ve lojistik sektörü, günümüzde gittikçe daha küresel hala gelen ve birbiriyle bütünleşen dünya ekonomisinin ve uluslararası ticaretin temel yapı taşlarından birisi haline gelmiştir.

- Ülkemiz 2023 yılına gelindiğinde 500 milyar dolar ihracat ve dünyanın ilk 10 ekonomisinden birisi olmayı hedeflemektedir.

- Ulaştırma ve lojistik sektörü ve özellikle uluslar arası karayolu taşımacılık sektörü, ekonominin omurgasını teşkil eden ve ekonomiyi destekleyen itici güç olacaktır.

ULUSLARARASI FAALİYETLER

❑ **Uluslararası taşımalarımızın ülkemizin 2023 yılı hedeflerinin sağlanmasında belirleyici bir rol oynayabilmesi için çalışmalar sürdürülmektedir.**

➢ **Uluslararası karayolu taşımacılığının kolaylaştırılması çalışmaları iki yasal platform üzerinde yürütülmektedir;**

– **İkili ilişkiler/Anlaşmalar çerçevesinde yapılan faaliyetler**

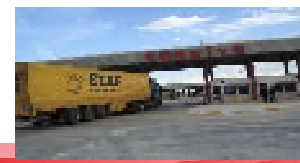
– **Uluslararası kuruluşlar nezdinde yapılan faaliyetler**

ULUSLARARASI FAALİYETLER

Uluslararası eşya taşımacılığına özel bir önem ve destek verilmektedir

TEMEL POLİTİKAMIZ;

“ GEÇİŞ BELGESİZ VE KOTASIZ BİR ULUSLARARASI EŞYA TAŞIMACILIĞINI SAĞLAMAK”



26

ULUSLARARASI FAALİYETLER

- **58 ülke ile İkili Karayolu Taşıma Anlaşmamız mevcuttur.**
- **Türk taşımacısı Avrupa, Asya ve Afrika’yı kapsayan geniş bir dünya coğrafyasında faaliyet göstermektedir.**

27

ULUSLARARASI FAALİYETLER

Yeni hedef ülkeler(2011-2015)

- **Kuzey Afrika(Fas,Cezayir,Mısır,Sudan, Libya..**
- **Uzak Doğu(Çin..**

ULUSLARARASI FAALİYETLER

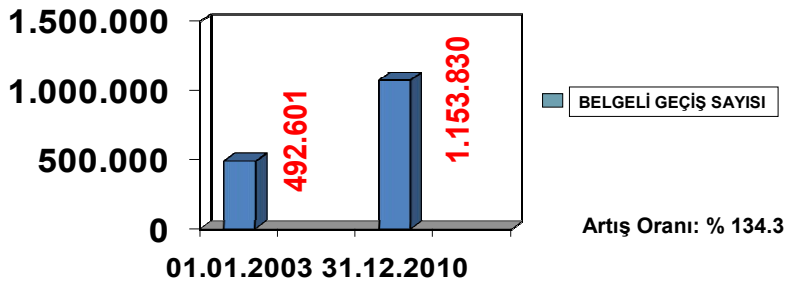
Anlaşmamız bulunan 58 ülkeden;

- **19 ülke ile ikili ve transit**
  - **3 ülke ile ikili**
  - **2 ülke ile transit**

olmak üzere toplam **24** ülke ile taşıma faaliyetleri, geçiş belgesinden **MUAF** hale getirilmiştir.

Temel hedefimiz; 2023 yılına kadar tüm ülkeleri kapsayan geçiş belgesiz ve kotasız bir uluslararası eşya taşımacılığı düzeni oluşturmaktır.

ULUSLARARASI FAALİYETLER

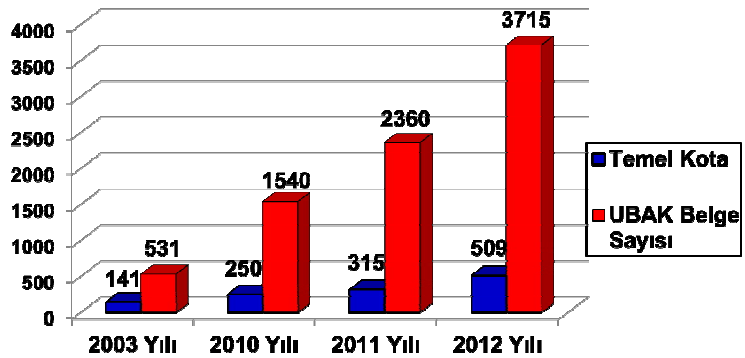


Artış Oranı: % 134.3

24 ülke ile olan ikili veya transit serbest geçiş sistemi dikkate alındığında bu sayı 1.500.000 adedi aşmaktadır.

30

UBAK İZİN BELGELERİ



2003 Yılına Göre Temel Kota Artışı % 360, UBAK Belge Sayısı Artışı % 700

2003 YILINDA 23 ÜNCÜ İKEN 2011 YILINDA 1 İNCİ ÜLKEYİZ

31

Sayısal Takografın Türkiye'de Uygulanma Süreci

- ST Sisteminin Türkiye'de uygulanması süreci; "ulusal otorite" olan Bakanlığımız önderliğinde 4 Ocak 2010 tarihi itibariyle başlatılmıştır.
- Bu görev Genel Müdürlüğümüz tarafından yerine getirilmektedir.
- Bakanlığımızın koordinasyonunda ilgili kurum/kuruluşlarla çalışmalar yürütülmektedir.

Sayısal Takografın Türkiye'de Uygulanma Süreci

- Bakanlığımızca hazırlanan; "Sayısal Takograf Ulusal Güvenlik Politikası Belgesi" Avrupa Komisyonu Ortak Araştırma Merkezi (JRC) tarafından 21 Temmuz 2010 da onaylanmıştır.
- UBAK ve TOBB işbirliği ile STAUM(Sayısal Takograf Araştırma ve Uygulama Merkezi) kurulmuştur.
- 1 Ekim 2010 tarihi itibariyle Sayısal Takografta kullanılacak 4 farklı akıllı kartın basım ve dağıtımına başlanmıştır.
- **Geçiş sürecinin sonu olan 1 Ocak 2011 tarihi itibariyle Türkiye bu sisteme hazır hale getirilmiştir.**

Sayısal Takograf Kartları, 10.10.2011			
Kart Tipi	Başvuru Sayısı	Üretilen Kart Sayısı	**Teslim edilen Kart Sayısı**
Sürücü Kartı	19.578	16.386	15.400
Servis(Atölye) Kartı	143	72	75
Şirket Kartı	967	541	525
Denetim Kartı	482	482	482
Toplam	**21.170**	**17.481**	**16.482**

34

TEHLİKELİ MADDELERİN KARAYOLUYLA TAŞINMASI

- **"Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik" 01/01/2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir.**

Ancak Yönetmeliğin;

- **İşaretleme, etiketleme ve ambalajlamayla ilgili hükümleri 01/01/2012 tarihinde,**
- **Taşıma araçlarıyla/üniteleriyle ilgili hükümleri 01/01/2013 tarihinde,**
- **Diğer hükümleri 01/01/2014 tarihinde,**

yürürlüğe girecektir.

Tehlikeli madde taşımacılığı kapsamında sürücüler için eğitim faaliyetleri başlatılmıştır.

35

T.C. ULAŞTIRMA BAKANLIĞI

TRAFİKTE SORUMLULUK HAREKETİ

36

T.C. ULAŞTIRMA BAKANLIĞI

37

Sözlerimi burada tamamlıyorum.

Beni dinlediğiniz için hepinize teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum.

KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI

Mehmet ERDOĞAN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkanı

Sayın Başkan, Sayın Müsteşarım, değerli katılımcılar, değerli misafirler; hepinizi şahsım ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu adına en derin saygı ve sevgilerimle selamlıyorum.

Ulaştırma Sektöründe Serbestleştirme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumunun organizasyonu için, hemşerim Rekabet Kurumu Başkanı Sayın Profesör Doktor Nurettin Kaldırımcı'ya, bu toplantıya ev sahipliği yapan Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü Sayın Profesör Doktor Mehmet Füzün'e ve bu etkinlikte emeği geçen Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Bilindiği gibi, ülkemizde ana taşıma sistemi kara yoludur. Sanılanın aksine, gelişmiş ülkeler dahil tüm dünyada yolcu ve yük taşımacılığı ağırlıklı olarak kara yoluyla yapılmaktadır.

Başta Avrupa olmak üzere gelişmiş dünya ülkelerinde kara yolu yoğun olarak özel otomobiller ile kullanılırken, ticari yük ve yolcu taşımacılığında ağırlıklı olarak demir yolu kullanılmaktadır; ülkemizde ise, Cumhuriyet'in ilk yıllarından sonra, yanlış tercih sonucu raylı sistem yapımı durdurulmuş ve kara yollarına ağırlık verilmiştir. Bunun sonucunda, tamamı özel sektör tarafından yürütülen kara yolu taşımacılığı, özellikle yolcu taşımacılığında, gelişmiş dünya ülkeleri dahil, örnek teşkil edecek kalite, güven ve hizmet seviyesine ulaşmıştır.

Turizm hizmetlerinin de tamamlayıcı unsuru olan kara yolu yolcu taşımacılığı, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm dünya ülkelerinden daha iyi yaptığımız en önemli iş kollarından birisidir.

Sektör, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından 2003 yılında çıkarılan 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve bu kanuna bağlı olarak 2004 yılında çıkarılan Karayolu Taşıma yönetmeliğine tabidir. Başladığı günden bugüne yasası olmadan gelen sektörümüze, bu kanunu hazırlayan, yönetmelikleri çıkartan Müsteşarım Sayın Talat Aydın Beye emekleri için şükranlarımı sunuyorum.

Sektörümüzde tarifeli sefer yapan D1 otobüs firmalarıyla ilgili bir istatistiki bilgiyi sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu yönetmelikten sonra, -bilmeyen arkadaşlar için kısaca anlatmak istiyorum- şehirlerarası taşımayı D1

adı verilen bir belgeyle, turizm ve grup taşımacılığını D2 adı verilen bir belgeyle, uluslararası taşımaları ise B1 adı verilen bir belgeyle yapmaktadır.

Rakamlara dikkatinizi çekiyorum. 2006 yılı itibarıyla şehirlerarası tarifeli firmaların sayısı 445, otobüs sayısı 10.000 iken, 30 Eylül 2011 tarihi itibarıyla firma sayısı 356'ya, otobüs sayısı ise 8000'e düşmüştür. Bu azalma, firma ve otobüs bazında, 5 yıllık bir dönemde yüzde 20 küçülmeye isabet etmektedir. Geldiğimiz bu noktada, sektörümüzün özellikle tarifeli sefer yapan araç ve firma bazında küçülmeye gittiği görülmektedir. Bu durum, aşağıda arz edeceğim bazı nedenlerle bağlantılıdır.

Başta akaryakıt olmak üzere artan maliyetler ve diğer olumsuz koşullara rağmen bilet fiyatlarını arttıramadan faaliyetlerini sürdürmeye ve hizmeti en üst düzeyde halkımıza sunmaya devam etmektedir. Ancak, bir taraftan artan maliyetler, diğer taraftan özellikle hava yolu ile rekabet, kara yolu yolcu taşımacılık sektörünü zor duruma sokmuştur. Üstelik, özel otomobillerin günden güne artması, kara yolu yolcu taşımacılığını olumsuz olarak etkileyen hususlardan bir diğeridir. Sektörün yaşayabilmesi devletten destek görmesiyle mümkün olabilecektir.

Diğer taraftan, rekabet de sektörümüzü etkileyen önemli bir faktördür. Rekabetin, kalitenin arttırılması ve kurumsallaşmaya yönelik olması gerekir. Aşırı fiyat indirimi maliyet hesaplarının altında olmamalıdır.

2001 yılından bugüne, son 10 yılda, artan kalite ve konfor ile gelen maliyet artışı ve artan akaryakıt fiyatları karşısında bilet fiyatlarının arttırılamaması sektörü olumsuz olarak etkilemiştir. Bilet fiyatlarının arttırılamamasının nedeni olarak, hava yolu yolcu taşımacılığının fiyat politikası ve bunun sonucu olarak yolcu sayısının günden güne artması ve daha çok artan noktaya daha çok sefer düzenlemesini görmekteyiz.

Bu kapsamda, özellikle hava yolu yolcu taşımacılığında, fiyat politikalarındaki en büyük etken, hava yolunda ÖTV'siz akaryakıt kullanılmasıdır. Bu durum, özellikle uzak mesafeli hatlarda (İstanbul-Erzurum, İstanbul-Diyarbakır, Trabzon-İstanbul gibi) sektörümüzü etkilemiştir. Yaptığımız bir araştırmaya göre, bu hatlarda yolcunun yüzde 70'i hava yolunu tercih etmektedir. Bu duruma rağmen biz hava yoluyla rekabet içerisinde değiliz. Örneğin Erzurum Hava Limanına veya başka bir hava limanına inen bir yolcunun diğer il ve ilçelere yine bizim sektörümüz tarafından taşınacağını bilmekteyiz.

Hükümet ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, hava yollarına verdikleri desteğin yanı sıra, hızlı treni devreye sokarak demir yollarını da güçlendirmeyi hedeflemektedir. Bununla birlikte, bir bütün olarak sektör ve

sektörün sivil toplum kuruluşları olan TOFED, Hükümetin uygulamaya koyduğu ulaşım sistemleri arasındaki entegrasyonu desteklemektedir.

Sektörümüzün en önemli ve birinci sıradaki maliyetini, ÖTV'yle beraber, yüzde 60'la akaryakıt giderleri oluşturmaktadır. 2003 yılından beri artan akaryakıt fiyatları karşısında bilet fiyatlarında artış olmamıştır. Bunun da en önemli nedeni, hava yolu yolcu taşımacılığında bilet fiyat uygulamalarıdır. Bir taraftan bilet fiyatlarında artış yapılmaması, diğer taraftan artan akaryakıt fiyatları sektörü olumsuz yönde etkilemektedir.

Akaryakıt fiyatlarının yüksek oluşu, ticari olarak akaryakıt kullananları ucuz akaryakıt kullanmaya yöneltmekte ve bunun sonucu olarak da kaçak akaryakıt ve 10 numara yağ kullanımı artmaktadır. Son günlerde alınan tedbirler ve denetimler, lisans uygulaması, 10 numara yağda ÖTV'nin arttırılması ile önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Ancak akaryakıt maliyetleri, sektörümüzün en büyük gider kalemi olarak yerini korumaktadır.

Kara yolunda ÖTV'siz akaryakıt kullanımı uygulamasının mümkün olmaması nedeniyle, uygulama, ÖTV indirimi ve iadesi şeklinde yapılabilir. Bu amaçla Türkiye Otobüsçüler Federasyonu tarafından yapılan bir çalışmada, akaryakıttaki yüksek maliyet nedeniyle sektörde 805 trilyon liralık vergi kaybının olduğu hesaplanmıştır. Yine aynı çalışmada, akaryakıttan alınan ÖTV'nin yüzde 50'sinin sektörümüze iade edilmesi, vergi kaybının 3'te 1'ine denk gelmektedir. Bu uygulama ile vergi kayıplarının da önleneceğini düşünmekteyiz.

30 Mayıs 2007 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan Mal ve Hizmetlere Uygulanan Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin karar gereği, turizm sektöründe uygulanan KDV oranı yüzde 18'den 8'e indirilmiştir. Turizm sektörünü sadece otel, motel, pansiyon, tatil köyü ve benzeri konaklama tesisleri olarak, -kararda olduğu gibi- belirtmek doğru değildir. Gerçekte turizm sektörünün en önemli ayaklarından birini oluşturan kara yolu yolcu taşımacılık sektörü bu sektörün hemen hemen yüzde 50'sini oluşturmaktadır. Bundan dolayı, turizm sektörüne tanınan KDV indiriminin yolcu taşımacılık sektörüne de aynı oranda verilmesinin doğru olacağını düşünmekteyiz.

Kara yolu yolcu taşımacılığı, Karayolu Taşıma yönetmeliğinin 57'nci maddesine göre, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığından olura tabidir ve en az 4 ay yeni ücret tarifesi alınamaz; hava yolu yolcu taşımacılığında ise, ücret tarifeleri 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanununun 25'inci maddesine göre belirlenir ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığınca onaylandıktan sonra 7 gün sonra yürürlüğe girer.

Yolculuk talepleri, mevsimlere ve özel günlere göre farklılıklar arz etmektedir. Uzun tatil dönemlerinde talepleri karşılamakta zorluk çeken otobüs işletmeleri, kalan dönemlerde, toplam otobüs sayısının yarısına yakınını sefere koyabilmekte, sefere çıkan otobüslerdeki doluluk oranları yüzde 50'nin altına düşebilmektedir. Bu dönemlerde özellikle hava yolları, bilet ücretlerini, ilgili kanun maddesinin sağladığı avantajdan yararlanarak kara yolu yolcu taşımacılığı oranlarına getirmekte ve bu dönemde rekabet en üst düzeye çıkmaktadır.

Yukarıdaki nedenlerden dolayı, rekabeti önlemek için ücret tarifeleri konusunda gerekli çalışmalar yapılarak, kara yolu yolcu taşımacılığının aleyhine olan bu durumun düzeltilmesi gerekmektedir.

Bu duygularla hepinizi en derin sevgi ve saygılarımla selamlıyorum. Teşekkür ediyorum.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI VE REKABET: YANILSAMA VE GERÇEKLER

Recep GÜNDÜZ

Rekabet Uzmanı

Konuşmamın hemen başında, Rekabet Kurumunun kara yolu taşımacılığı sektörüne yönelik olarak yürüttüğü birçok incelemede, önaraştırmada, soruşturmada yer almış birisi olarak hemen şunu söylemek istiyorum: Bir rekabet uzmanının rekabetçi bir değerlendirmede bulunurken en fazla çelişki gördüğü sektörlerden bir tanesi muhakkak kara yolu taşımacılığı sektörüdür diye düşünüyorum. Neden? Baktığımız zaman, bir yandan, bu sektörün oldukça rekabetçi bir sektör olduğuna yönelik olarak, Rekabet Kurulunun kararlarına da yansıyan yaygın bir inanış bulunmakta, bunun ötesinde, rakamlar itibarıyla bakımızda, gerek faaliyet gösteren teşebbüs sayısı, gerekse araç stoku bakımından, hemen hemen dünyanın hiçbir yerinde ulaşılmayan rakamlara erişilmiş olması vakası ve bunun da ötesinde, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının oldukça sıkı ve kapsamlı regülasyonları var. Bir yandan da baktığımızda, Rekabet Kurumunun ilgili mesleki idaresinin mesaisinin çok önemli bir bölümünü bu sektöre yönelik önaraştırmalar ve soruşturmalar yürütmekle harcadığını görmekteyiz. Dolayısıyla, tüm bunları birlikte düşündüğümüzde, ele aldığımızda, insanın aklına ister istemez şu temel soru geliyor: Madem bu kadar rekabetçi bir sektörden bahsediyoruz, bu kadar rekabetçi bir sektörle Rekabet Kurumunun ya da genel olarak rekabet hukukunun alıp veremediği nedir Allah aşkına? Tuhaf bir durum, kendi içinde çelişik bir yapı arz ediyor. Bu nedenle, ya bu sektörün rekabetçi olduğuna yönelik imanımızı biraz sorgulamamız gerekecek ya da bu sektörde bizlere aslında rekabet ihlali gibi görünen bazı şeylerin aslında rekabet ihlali değil, başka bir şey olduğunu kabul etmemiz gerekecek. Ben her hâlükârda, bu sorunun, sektörün özellikle rekabetçi bakımdan konumlandırılabilmesi için yanıtlanması gereken temel sorulardan bir tanesi olduğunu düşünüyorum.

Rakamlar elbette önemli. Tüm sektörler gibi kara yolu ulaştırması da bizim için önemli bir sektör. Benden önceki konuşmacıların da belirttiği üzere kara yolu taşımacılığı hâlâ ülkede yük ve yolcu taşımacılığının yüzde 90'ını yakın bölümünü gerçekleştiren önemli sektörlerden bir tanesi. Bu anlamda Rekabet Kurulunun da bu sektöre yönelik elbette önemli kararları var.

Sektörün genel ayrımlaşmasıyla paralel biçimde bu alanda verilen kararları, kara yoluyla yük taşımacılığına ilişkin kararlar ve yolcu taşımacılığına ilişkin kararlar olmak üzere ikiye ayırmak mümkün. Kurulun elbette, bu

sektörün altyapısı olarak görülebilecek otoyol özelleştirmesine ilişkin kararları da mevcut.

Bu kararları yakından incelediğimizde, asıl vurgunun, rekabetçi odak noktasının yolcu taşımacılığı hizmetleri pazarı olduğunu görüyoruz; öyle ki, şu rakamlara baktığımız zaman, Kurulun bugüne kadar kara yolu taşımacılığına, yolcu taşımacılığına ilişkin toplam 93 kararının olduğunu görüyoruz. Sektör 15 adet soruşturma geçirmiş ve bunlardan 14 tanesi cezayla sonuçlanmış. Dolayısıyla ben de, Kurul kararlarının bu yapısıyla paralel şekilde sunumumu sadece kara yolu ile yolcu taşımacılığı hizmetleri üzerine odaklamayı düşünüyorum. Eğer vaktimiz kalırsa diğer sektörlere de belki bir bakış atabiliriz.

Az önce, sektörün oldukça rekabetçi bir pazar yapısına sahip olduğunu söylemiştik. Aslında bunlar gerçek mi, yoksa bir yanılsama mı, zahiri bir görüntü mü; bu biraz sorgulanmaya muhtaç alanlardan bir tanesi. Sektörün rekabetçi olduğuna inanmamız için aslında elimizde yeterli sebep var gibi görünüyor. Her şeyden önce, -tabii, başlangıç için yatırım maliyetlerini bir kenara bırakırsak- hukuki giriş engellerinin olmaması ve düşüklüğü, bu sebeplerden bir tanesi. Bir de, rakamların işaret ettiği bir rekabetçi yapı var. Çok fazla üzerinde durmadan, sadece, verilen belge sayısının çokluğuna ve piyasada faaliyet gösteren teşebbüs sayısının çokluğuna dikkat çekmek istiyorum. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının verilerine göre, şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet göstermek için gerekli olan D yetki belgesine sahip 1366 adet teşebbüs var ve bunlar 20.000 civarında otobüs sayısıyla bu alanda faaliyet gösteriyorlar. Dolayısıyla, hakikaten oldukça ciddi rakamlar ve burada rekabetçi olduğuna inandıracak bir şey var. İstatistikler ve rakamlar doğru yorumlanmadığı zaman insanı her zaman için yanlış sonuçlara götürebilir.

Rekabetçi yapının zahiri olup olmadığını sorgulamak adına şu soruyu da cevaplamamız gerekiyor: Teşebbüs sayısının fazla olması her zaman rekabetçi bir yapının varlığına işaret eder mi? Bu soruyu basit olarak cevaplamanın yöntemlerinden bir tanesi belki tam rekabet piyasasına ilişkin bir şeyler söylemektir. Nihai olarak, tam rekabet piyasasının varlığının amacı, çok sayıda teşebbüsün faaliyet göstermesi değildir aslında; çok sayıda teşebbüsün faaliyet göstererek fiyatları marjinal maliyetlere eşitlemesi ve tüketici faydasını maksimize etmesidir. Daha yalın bir ifadeyle söyleyecek olursak, teşebbüslerin etkin ve verimli kaynak kullanımını geçekleştirmesi gerekir. Bu anlamda baktığımız zaman, etkinliği ve verimliliği düşük teşebbüslerden oluşan ve bu nedenle kendisi de etkin ve verimli olmayan bir sektörün rekabetçi olmadığını söylemek çok daha kolay görünüyor. Bu da bizi, sektördeki rekabetten ne anlaşılması gerektiği sorusuna götürüyor.

Sektörde, mevcut durumda anlaşılan husus, rekabetin tamamen yıkıcı fiyata yol açan, bu nedenle de, fiyat anlaşması yoluyla ortadan kaldırılması gereken bir husus olduğu yönünde bir algılayış olduğunu söylemek mümkün. Aslında bunun, dediğimiz gibi, kaynakların biraz daha etkin kullanımıyla ilişkilendirilmesi gerekiyor.

Tüm bu değerlendirmeler bizi, biraz da o şarkı sözünden esinlenerek, çok teşebbüsün eksik rekabet olduğunu ve çoğu zaman fiyat anlaşması ve yıkıcı fiyat gibi ihlallerle rekabet ihlaline yol açtığı sonucuna götürüyor olabilir.

Bu sektör neden rekabetçi değil; aslında bunun da yanıtlanması gereken önemli bir sorulardan bir tanesi olduğunu düşünüyorum. Benden önceki konuşmalarda değinilen hususlarla aslında paralel bir şekilde bunu üç sac ayağı üzerine oturtabiliriz: Bunlardan ilki, bu sektörde, kurumsallaşmamış ve verimliliği düşük firmaların faaliyet gösteriyor olması; ikincisi, sektörün mevcut ekonomik görünümünün ekonomik doğasıyla ters düşmesi; üçüncüsü de, karşı karşıya olduğu yapısal sorunlar.

"Kurumsallaşmamış ve verimliliği düşük firmalar"la neyi kastediyoruz? Az önce gösterdiğimiz, 1300 küsur teşebbüsün faaliyet gösterdiği bu pazarda, örneğin internet sitesine girip Türkiye'nin herhangi bir yerinden herhangi bir noktasına bilet satın aldığımızı düşündüğümüzde, bunları, kaliteli araçlarla ve diğer sektörlerden de gelen rekabet baskısına karşılık verecek derecede etkin ve kabul edilebilir düzeyde fiyatlarla sunan kaç tane teşebbüs var? Bu filtreyi koyduğumuz zaman bu rakamın çok daha azalacağı muhakkak. Sektörün genelinde faaliyet gösteren teşebbüslerin çoğu, gerek sektör içi rekabete, gerekse diğer sektörlerden gelen rekabete karşılık veremeyecek düzeyde firmalar. Bu da, verimliliğin düşük olmasıyla sonuçlanıyor, ayrıca maliyet azaltıcı yöntemler ki, bunlar, çoğu zaman mazot maliyetini karşılayamadıkları için başka şeylerin kullanılmasıyla oluşan güvenlik sorunlarına da yol açıyor. Dolayısıyla, bu kurumsallaşmamış ve verimliliği düşük firmalar sektörün rekabetçi bir yapıda olmasının önündeki ilk engellerden bir tanesi.

Sektörün ekonomik doğası da bunlardan bir tanesi. OECD'nin bugüne kadar yayınladığı raporlara baktığımız zaman, aslında bu alanın, tıpkı hava yolu taşımacılığı gibi, ölçek ve alan ekonomileri bakımından oldukça önemli sektörlerden bir tanesi olduğunu görüyoruz. Gerek yaygın bir hizmet ağı kurarak, bunu hizmet kalitesine yansıtarak ve diğer sektörlerden gelen rekabetçi baskıya karşılık vermek için belirli ölçekteki ve etkinlikteki firmaların varlığı muhakkak; bu da ölçek ve alan ekonomilerinin önemini arttırıyor. Bunun bir sonucu da, hava yolu taşımacılığında sıklıklı kullanılan "Hub and Spoke" veya "merkez ve uç" diye Türkçeleştirebileceğimiz yöntemlerin kullanılması. Bu da, genel olarak yolcu yoğunluğunun fazla olduğu merkezlerin diğer uç noktalarla

birleştirilmesine dayalı bir sistem. Bunun yarattığı maliyet ve verimlilik avantajları var. Dediğim gibi, aslında sektörün ekonomik doğası buna elverişliyken maalesef Türkiye'de daha ziyade bölgesel ölçekteki teşebbüslerin rekabet hâlinde olduğunu görüyoruz. Maalesef karşımızda, bu ölçek ekonomisinin getirdiği ekonomik faydalardan yararlanamayan bir sektör var.

Kısaca yapısal sorunlardan da bahsetmek lazım. Bunun için en önemli şeylerden bir tanesi de, daha önce belirtiliği üzere arz-talep dengesizliği ve genel olarak baktığımızda, sektörde bir arz fazlasının bulunması. Aslında, son dönemlerde yüzde 20'lik küçülmenin olması bu arz fazlasının bir miktar kaybolduğunun göstergesi ama baktığımız zaman, bunun hâlâ geçerli bir önerme olduğunu söylemek mümkün. Bu arz fazlası sektörde hem rekabetin, hem de rekabetçi sorunların kaynağı olarak karşımıza çıkıyor. Rekabet sarkacı burada iki uçta sallanıyor; ya teşebbüsler birbirlerine pazardan tamamen çıkarabilmek için yıkıcı fiyat savaşları içerisine giriyorlar ya da bunun sürdürülebilir olmadığını gördükleri noktalarda da zaman zaman Rekabet Kurumunun da soruşturmalarına muhatap olan fiyat anlaşması gibi yollara başvuruyorlar ki, yapısal sorunlardan bir tanesi bu. Bir diğeri de kayıt dışılık. Bunu tam kayıt dışılık ve kısmi kayıt dışılık olarak ikiye ayırmak mümkün aslında. Tam kayıt dışılık, herhangi bir yetki belgesi olmadan bu alanda faaliyet gösteren teşebbüsleri gösteriyor. Kısmi kayıt dışılık ise, az önce belirttiğimiz gibi, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının özellikle fiyata ilişkin oldukça önemli regülasyonları var, bunların etrafından dolaşabilmek adına, bilet fiyatlarıyla gerçek fiyatlar arasındaki farklılığı ifade eden bir şey. Bu elbette ki, teşebbüslerin fiyat rekabetleri ve hizmet rekabetleri üzerinde etki yaratan bir unsur.

Bir diğer husussa, bahsettiğimiz, doğrudan mevzuattan kaynaklanan fiyat düzenlemeleri. "Bu aslında amaç ve sonuç bakımından bir tutarsızlık da yaratıyor mu" sorusu önemli sorulardan bir tanesi. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının bu fiyat düzenlemelerini yaparken amacı muhakkak, yatırımların da sürdürülebilir bir boyutta olması ve güvenlik sorunlarının ortadan kaldırılmasıydı. Ancak mevcut durumda, piyasanın tam olarak bu şekilde işleyip işlemediği önemli bir sorun ve bizi, sektörde daha ziyade fiyatların belirli bir marj içinde sıkışmasına ve teşebbüslerin bunları daha kolay takip edip fiyat anlaşmalarını daha kolay yapmalarına yol açan bir sonuca doğru götürüyor.

Politika ve çözüm önerilerimiz nedir; bunlara da kısaca değinmek istiyorum. Kurumsallaşma ve yoğunlaşma ihtiyacı, bu sektörün hem ekonomik doğası, hem de daha rekabetçi bir sektör hâline gelebilmesi için önemli şeylerden bir tanesi. Burada, fiyat rekabetinin yanı sıra hizmet rekabetinin

sağlanması da elbette önemli. Bu nedenle, ölçek ekonomisi ve diğer sektörlerden gelen rekabetçi baskının doğal sonucu bu kurumsallaşmayı getiriyor.

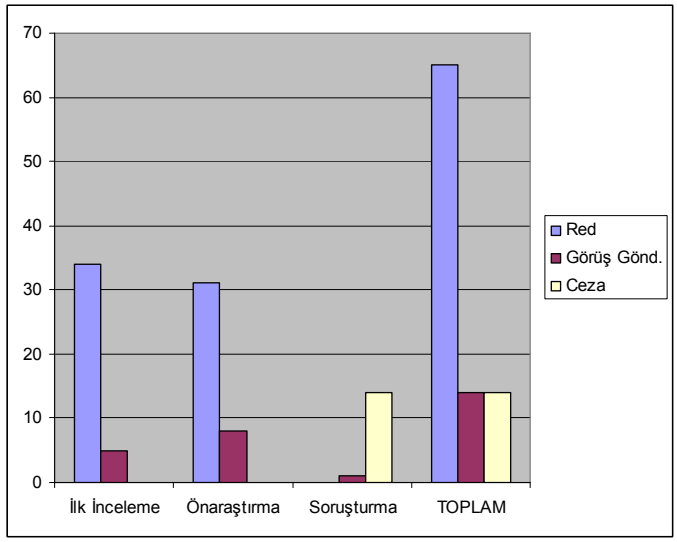
Son dönemde sektörde de gözlemlediğimiz çeşitli iş birlikleri modelleri var; bu da, elbette rekabet hukukuna aykırılık yaratmayacak şekilde kurumsallaşmaya önemli katkılar sağlayacak bir yöntem. Bazı firmaların, daha küçük veya bölgesel nitelikteki firmalarla, "Franchise" benzeri, isim kullandırma sözleşmelerine veya anlaşmalarına gittiğini görüyoruz. Bu, bazı yatırımların iki defa yapılarak etkinsiz kullanımının önüne geçen; yaygın bir servis ağı, internet altyapısının olması veya bahsettiğimiz, Hub and Spoke sisteminin kullanılmasına katkı sağlayacak bir şeyler.

Bunun için doğrudan yapılabilecek şeyler nelerdir diye genel bir bakış sergilersek, öncelikle, mevzuat bakımından büyük ölçekli taşımacılığın teşvik edilmesi ve bunun yanı sıra birleşmelerin teşvik edilmesi gerekliliğini söylemek bir ölçüde mümkün gibi görünmekte. Fiyatlar konusundaki düzenlemelere ilişkinse, ya tamamen serbestleşmenin ya da denetim mekânizmasının daha etkin işletilmesi arasında bir tercihin yapılması gerekmektedir.

Burada, yoğunlaşma ister ve dolayısıyla rekabet hukukunun ruhuna aykırı bir şey söylermiş gibi bir pozisyonda olmak istemiyorum, burada belirttiğim tam olarak bu değil. Bu sadece, sektörün, gerçekçi bir rekabetin sürdürülebilir olması için etkin ve verimli işlemesine yönelik bir tespit.

Rekabet hukuku bakımından neler yapılabilir? Rekabet hukukunun kararlarında yer verdiği pazar tanımlamaları, alternatif pazar tanımlamaları çerçevesinde değiştirilebilir, gözden geçirilebilir. Bu pazar tanımlamaları özellikle soruşturmalarda veya kararlarda, diğer sektörlerden gelen rekabet baskısını da gözetmelidir. Bunun yanı sıra, sektörde arz fazlasını azaltacak etkinlik ve verimlilik esasında gelişme kaydetmesine önayak olacak iş birlikleri teşvik edilmeli ve fiyat konusunda Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığıyla etkin bir koordinasyonun sağlanmasına önem gösterilmelidir. Rekabet hukuku, özellikle kurumsallaşma düzeyi yüksek olmayan teşebbüsler bakımından yabancı bir alan olabilir. Bu alanda da, sektörde farkındalığın arttırılabilmesi için daha etkin, belki de rekabet savunuculuğu kapsamında birtakım girişimlerin yapılması önemli olacaktır diye düşünüyorum.

	Red	9 /3	Ceza	TOPLAM
İlk İnceleme	34	5		39
Önaraştırma	31	8		39
Soruşturma		1	14	15
TOPLAM	65	14	14	93



BELGE TÜRÜ	BELGE TANIMI	BELGE ÜCRETİ (TL)	VERİLEN BELGE SAYISI
B1	**Otobüsle Uluslararası Tarifeli Yolcu Taşımacılığı**	**71.225**	**77**
B2	Otobüsle Uluslararası Tarifesiz Yolcu Taşımacılığı	**35.612**	154
B3	Otobüsle Uluslararası ve Yurtiçi Kendi PersonelininTaşınması	**7.122**	
B TÜRÜ TOPLAM			**231**
D1	**Otobüsle Şehirlerarası Tarifeli Yolcu Taşımacılığı**	**42.737**	**356**
D2	Otobüsle Yurtiçi Tarifesiz Yolcu Taşımacılığı	**21.368**	1.047
D3	Otobüsle Yurtiçi Kendi Personelinin Taşınması	**7.122**	361
D4	Otobüsle 100 km.'ye Kadar Şehirlerarası ve İliçi Yolcu Tşımacılığı	**5.503**	10.101
D TÜRÜ TOPLAM			**11.865**
F1	**Yurtiçi Yolcu Taşıma Acenteliği**	**5.696**	**2.150**
F2	Uluslararası ve Yurtiçi Yolcu Taşıma Acenteliği	**8.544**	134

Kaynak: http://www.kugm.gov.tr/

Tablo: Bölge Müdürlükleri İtibariyle D Yetki Belgesi ve Otobüs Sayısı.

Bölge Müdürlükleri	D1		D2		D3		TOPLAM	
	Belge Sayısı	Otobüs Adedi	Belge Sayısı	Otobüs Adedi	Belge Sayısı	Otobüs Adedi	Belge Sayısı	Otobüs Adedi
ADANA	39	570	70	1.004	11	24	120	1.598
ANKARA	42	815	90	1.275	51	166	183	2.256
ANTALYA	19	287	146	3.510	36	74	201	3.871
BOLU	20	381	43	741		-	63	1.122
BURSA	19	858	61	829	11	19	91	1.706
DİYARBAKIR	44	626	49	858		-	93	1.484
ERZURUM	32	479	24	169		-	56	648
İSTANBUL	61	1.456	153	2.135	35	109	249	3.700
İZMİR	35	794	139	1.888	4	9	178	2.691
SAMSUN	32	462	11	93	1	1	44	556
SİVAS	30	405	22	206		-	52	611
TRABZON	20	351	16	162		-	36	513
GENEL TOPLAM	393	7.484	824	12.870	149	402	**1.366**	**20.756**

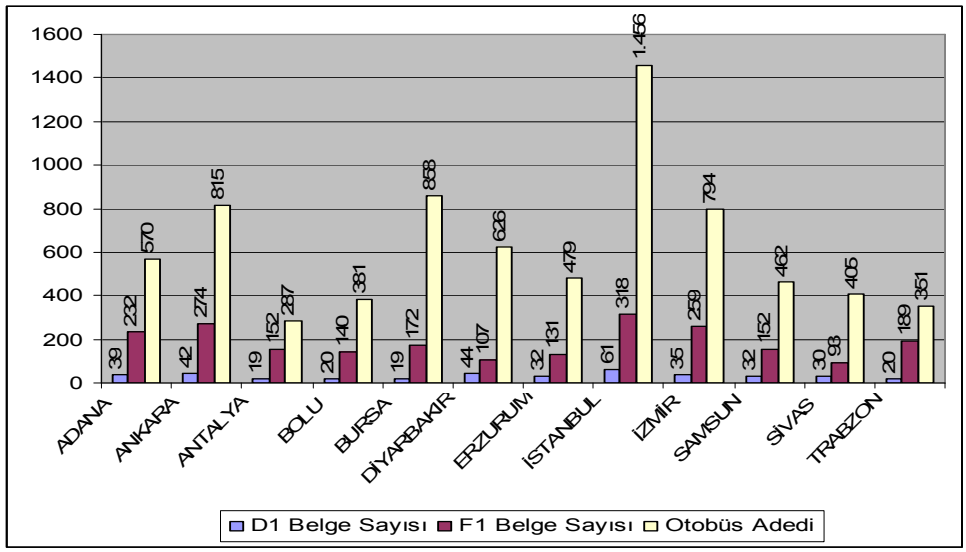
Kaynak: http://www.kugm.gov.tr/

Tablo: Bölge Müdürlükleri İtibariyle F1 Yetki Belgesi Sayıları

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ	BELGE SAYISI (F1)
ADANA	232
ANKARA	274
ANTALYA	152
BOLU	140
BURSA	172
DİYARBAKIR	107
ERZURUM	131
İSTANBUL	318
İZMİR	259
SAMSUN	152
SİVAS	93
TRABZON	189
GENEL TOPLAM	2.219

Kaynak: http://www.kugm.gov.tr/

Şekil: Ulaştırma Bakanlığı'na Bağlı Bölgeler İtibariyle D1 – F1 Yetki Belgeleri ve Otobüs Adetleri.



Kaynak: www.kugm.gov.tr

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI VE REKABET: YANILSAMA VE GERÇEKLER

Recep GÜNDÜZ
Rekabet Uzmanı

14.10.2011 - İZMİR

REKABET KURUMU

Sunum Planı

- Sektörel Özellikler
- Rekabet Kurulu Perspektifi
- Rekabetçi Perspektiften Sektörün Sorunları
- Çözüm Önerileri

REKABET KURUMU

Temel Soru:

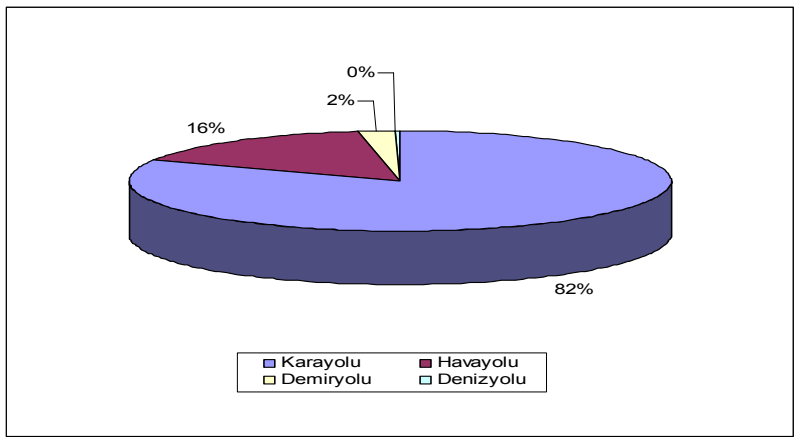
Bu kadar rekabetçi olduğu iddia edilen sektörde Rekabet Kurulu'nun ya da rekabet hukukunun alıp veremediği nedir?

REKABET KURUMU

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Karayolu									
Ton kilometre	151 421	150 912	152 163	156 853	166 831	177 399	181 330	181 935	176 455
Yolcu kilometre	168 211	163 327	164 311	174 312	182 152	187 593	209 115	206 098	212 464
Denizyolu									
Ton mil	8 100	5 738	5 400	3 929	3 477	3 830	5 189	6 001	6 154
Yolcu mil	31	21	22	621	670	752	843	847	886
Demiryolu									
Ton kilometre	7 562	7 224	8 669	9 417	9 152	9 676	9 921	10 739	10 326
Yolcu kilometre	5 568	5 204	5 878	5 237	5 036	5 277	5 553	5 097	5 374
Havayolu									
Ton kilometre	285	275	276	321	392	...	...	...	...
Yolcu kilometre	2 859	2 706	2 752	3 223	3 992	...	...	...	...

REKABET KURUMU

Yolcu Taşımacılığı Göstergeleri – Tuik 2009



REKABET KURUMU

Rekabet Kurulu'nun Kararları

- Karayolu İle Yük Taşımacılığına İlişkin Kararlar (UND –AFDF Uygulaması)
- Karayolu İle Yolcu Taşımacılığına İlişkin Kararlar
- Otoyol Özelleştirme Görüşü

REKABET KURUMU

Karayolu taşımacılığına ilişkin Rekabet Kurulu kararları yakından incelendiğinde;

- Kurul'un bugüne kadar rekabetçi sorunlar bakımından karayolu ile yolcu taşımacılığı hizmetlerine odaklandığı

- Nitekim Kurul'un bu alandaki kararlarının önemli kısmı yolcu taşımacılığına yönelik.

7

REKABET KURUMU

Yolcu Taşımacılığının Genel Görünümü

- Rekabetçi bir pazar yapısı: Gerçek mi yanılsama mı?

- Giriş engellerinin olmaması / düşüklüğü.
- Rakamların işaret ettiği rekabetçi yapı.

8

REKABET KURUMU

Yolcu Taşımacılığının Genel Görünümü

- Teşebbüs sayısının fazla olması hep rekabetçi yapıya mı işaret eder?
- Verimliliği düşük olan sektörün rekabetçi olması mümkün müdür?
- Sektörde "rekabetten" ne anlaşılmalı?

"Çok teşebbüs eksik rekabettir bazen, rekabet ihlalidir sonu"

9

REKABET KURUMU

Sektör Neden Rekabetçi Değil?

- Sağlıklı bir rekabetçi yapı neden oluşturulamıyor:
  - Kurumsallaşmamış verimliliği düşük firmalar
  - Sektörün Ekonomik Doğası
  - Sektörün Yapısal Sorunları

REKABET KURUMU

Kurumsallaşmamış Verimliliği Düşük Firmalar

- Ulusal ölçekte faaliyet gösteren firma sayısının düşüklüğü
- Yüksek hizmet standartları ile rekabet edemeyen bölgesel ve bireysel ölçekte taşımacılık
- Maliyet azaltıcı yöntemler ve güvenlik

REKABET KURUMU

Sektörün Ekonomik Doğası

- Ölçek ve alan ekonomilerinin önemli olduğu bir sektör
  - Yaygın hizmet ağı, hizmet kalitesi, uygun fiyat
  - Diğer sektörlerden gelen rekabet baskısı
  - Diğer ülkelerde ulusal çapta bir taşıyıcının varlığı
- Havayolu taşımacılığı gibi Hub and Spoke uygulamasının maliyet ve verimlilik avantajları
  - Bunun yol açtığı yoğunlaşma zarureti / tehlikesi
  - Rekabet hukuku uygulamasının konumu

REKABET KURUMU

Sektörün Yapısal Sorunları

- Arz – talep dengesizliği = Genel olarak arz fazlasının bulunması.
  - Arz fazlası hem rekabetin hem de rekabetçi sorunların kaynağı
  - İki uçta salınan sarkaç: yıkıcı fiyat – fiyat anlaşması
- Kayıtdışılık : Tam – Kısmi.
  - Fiyat rekabetine etkileri
  - Hizmet rekabetine etkileri ,
- Mevzuatın fiyat rekabeti üzerindeki etkileri
  - Amaç – sonuç uyuşmazlığı.
  - Fiyatların belirli bir marj içinde sıkışması

REKABET KURUMU

Politika ve Çözüm Önerileri

- Kurumsallaşma / yoğunlaşma ihtiyacı
  - Rekabetçi sorunlar ülke genelinden ziyade yerel nitelikte
  - Fiyat rekabetinin yanı sıra hizmet rekabetinin sağlanması ve etkin mevzuat denetimi
  - Ölçek ekonomisi ve diğer sektörlerden gelen rekabetçi baskının doğal sonucu
- İşbirliklerinin Önemi
  - Yatırımlarda verimliliğin sağlanması
  - Hub and Spoke Sisteminin etkin kullanılması

REKABET KURUMU

Politika ve Çözüm Önerileri

- Mevzuat bakımından;
  - Büyük ölçekli taşımacılık teşvik edilmeli
  - Birleşmelerin teşviki
  - Fiyatlar konusundaki düzenlemelere ilişkin
    - Ya tamamen serbestleşme ya da denetim mekanizmasının etkinleştirilmesi

REKABET KURUMU

Politika ve Çözüm Önerileri

- Rekabet Hukuku Uygulaması bakımından;
  - Hat bazında pazar tanımı gözden geçirilmeli
    - Alternatif güzergahlar
    - Diğer sektörlerden gelen rekabet baskısı
  - Sektörde arz fazlasını azaltacak etkinlik ve verimlilik sağlayan işbirlikleri teşvik edilmeli
    - Yoğunlaşma riski
  - Fiyat konusunda düzenleyici otorite ile koordinasyonun sağlanması
  - Sektör temsilcileri ile farkındalık yaratacak rekabet savunuculuğu

REKABET KURUMU

REKABET KURUMU

TEŞEKKÜR EDERİZ

rgunduz@rekabet.gov.tr

KARA ULAŞTIRMASI VE KARAYOLLARI

Ruhi Engin ÖZMEN

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Ülkemizin yükselen değeri olan lojistik sektörünün çağdaş seviyeye ulaşması yönünde gerçekleştirdiği önemli akademik çalışmalarla dikkat çeken Dokuz Eylül Üniversitesini ve temsilcilerini, ekonomiler için büyük önem taşıyan rekabet ve serbestleşme gibi iki kilit konuyu ele aldıkları için tebrik ediyor ve teşekkürlerimi sunuyorum.

Küresel kriz öncesine kadar ihracatımızın yüzde 60'ına yakınının yöneldiği Avrupa Birliği ülkelerine yönelik olarak, kara yoluyla her yıl ortalama 400 bin sefer gerçekleştiren uluslararası eşya taşımacılığı filomuz, faaliyetlerinin yoğunlaştığı bu bölgelerin öngördüğü kurallara, yıllardır yaptığı çalışmalarla ciddi ölçüde uyum sağlamıştır.

Son yıllarda özellikle Euro 3 ve üzeri ağırlıklı olmak üzere çevreye saygılı araçlara, yeni ulaşım ve lojistik teknolojilere yoğun şekilde yatırım yapan güçlü ve rekabetçi filomuz bugün, Avrupa Birliği içindeki rakipleriyle rahatlıkla boy ölçüşebilir. Hatta, ülkemizdeki yük, yani üretim ve ihracat kapasitesi sayesinde bu ülkelerle ciddi bir rekabete girebilecek düzeye erişmiştir.

Avrupa Birliği taahhütlerimiz dikkate alınarak, 2003 yılında yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Kanunu ve 2004 yılında yürürlüğe giren Karayolu Taşıma yönetmeliğiyle sektöre, Avrupa Birliği normlarında bir taşımacılık anlayışı kazandırılmış ve sektörde kurumsallaşma başlamıştır.

Yeni düzenlemelerle, mesleğe girişte temel Avrupa Birliği kriterleri olan mesleki saygınlık, mesleki yeterlilik ve mali yeterlilik kriterleri uygulamaya konularak, sektörümüzde faaliyet gösteren firmalara belli bir düzeyde disiplin getirilmiştir.

UND'nin aktif girişimleriyle ve destekleriyle katkıda bulunmaya gayret ettiği, Türkiye Kara Yolu Taşımacılığı projesine destek, Eşleştirme projesi kapsamında, Avrupa Birliği Kara Yolu Taşımacılığı mevzuatına uyum çalışmalarına bugüne kadar yüzde 90 uyum sağlama başarısı gösterilmiş.

Ulaştırma sektörümüz genel olarak Avrupa Birliği müktesebatına en hazır sektörler arasındadır. Kara yoluyla uluslararası eşya taşımacılığımızın Avrupa pazarlarına ve uluslararası pazara uyumda yakaladığı bu başarı düzeyi, Avrupa Komisyonunun 2004 yılı ve 2010 yılı Türkiye İlerleme raporunda, bu

alanda Türkiye'nin genel olarak Avrupa Birliği'ne uyum konusunda ileri düzeyde olduğu şeklinde doğrulanmaktadır.

Yarısı Avrupa Birliği'ne taşıma yapan toplam 50 bin çekiciden oluşan filomuz, uluslararası kara yolu eşya taşımacılığı ile Avrupa'nın en modern filolarından biri. Avrupa Birliği'ne taşıma yapan filomuzun yaklaşık yüzde 95'i, çevre standartları doğrultusunda, uluslararası taşımacılık piyasasında kullanılan çevre dostu Euro tipi araçlardan oluşmaktadır.

Öte yandan, 3 Ekim 2005 tarihinde bugüne kadar, katılım süreci kapsamında başlayan 35 müzakere başlığından sadece 13'ünün açılmış olması ve daha önemlisi, ulaştırma faslının müzakereye açılması konusundaki belirsizliğin sürmesi bizleri endişeye sevk etmektedir. Bu faslın yanında, ayrıca Gümrük Birliği, yerleşme ve hizmet sunma serbestisi gibi, sektörümüzü yakından ilgilendiren diğer başlıklar da askıda bulunmaktadır.

Bu konjonktürde, ülkemizi hedef ülkelere ve pazarlara en etkin şartlarla taşıyarak ihracatçımızı sırtlayan, ekonomimize can veren uluslararası kara yolu eşya taşımacılığı sektörünün, Avrupa Birliği ülkelerine yönelik taşımalarda sıklıkla yaşadığı taşıma kotaları ve sürücü vizeleri gibi teknik sorunlara kısa vadede çözüm bulunabilecek siyasi olmayan bir platform mevcut değil gibi görülmektedir.

Maliyet baskısının her zamankinden fazla hissedildiği bu hassas küresel ekonomi düzeninde, daralan talep karşısında küçük pazar paylarıyla başa çıkmak zorunda kalan nakliye firmalarımız için, Avrupa Birliği ülkelerinin tahsis ettiği geçiş belgelerine uygulanan kotalar ve onların sebep olduğu ek maliyet giderek katlanılmaz hâle gelmiştir. Oysa, temelleri 1963'te atılan Ankara ya da Ortaklık anlaşması ve bu anlaşmayla tamamlanan Gümrük Birliği, ülkemiz ekonomisinin aktörlerine genel olarak çok önemli haklar kazandırmıştır. Bu, kazanılmış haklar erozyonu olarak tarif edebileceğimiz son 30 yıllık dönemde ise, özellikle dünya ekonomisinin yaşadığı her kriz dalgasında yeniden sarıldığı korumacı, kısıtlayıcı tedbirler, uluslararası ticarette yine egemen olma yoluna girmiştir.

1980'lerden itibaren Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'ye yönelik olarak birbiri ardına uygulamaya başladığı kota, vize gibi kısıtlamalar Gümrük Birliğinin ruhuna son derece aykırı olsa da günümüze kadar gün geçtikçe artarak ve katılaşarak, sektörün ve diğer ekonomik aktörlerin manevra alanlarını sınırlandırmıştır.

Lojistik maliyetlerin, genel üretim maliyetlerindeki payı yüzde 12 ila yüzde 20 arasında değiştiği düşünülürse, nakliyecilerimize Avrupa Birliği ülkelerince uygulanan kota kısıtlamalarının, ülkemizin Avrupa Birliği ülkelerine

yönelik ihracat ve ticaretinin potansiyelinin altında gerçekleşmesine yol açtığını düşünüyoruz.

Kota sorununun Türkiye ekonomisine olumsuz etkisinin yaklaşık olarak 6 milyar dolar seviyesinde olduğunu tahmin ediyoruz. Bu kayba, iptal edilen siparişleri, başka ülke nakliyecilerinin artan pazar payını, sınır beklemelerinden kaynaklanan ek maliyet ve zaman kaybını, kota sorunu nedeniyle uzun mesafelerin getirdiği ek maliyetleri ilave edebiliriz.

1963 Ortaklık ya da Ankara anlaşması hükümlerinin hukuken haksız kıldığı kara yolu geçiş belgesi ya da taşıma kotalarıyla aslında nakliyecimizin üzerinden, Türkiye'deki üretim, rekabet avantajları ortadan kaldırılmakta, dış ticareti daha pahalı hâle getirmeye çalışmaktadır.

Öncelikle hemen ifade etmek isterim ki, bizler, Gümrük Birliğinin her zaman en büyük destekçileri arasında yer aldık. Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinin tam üyelik noktasında gelişmesine katkıda bulunacağı ortada ve orada da desteğe devam edeceğiz. Ancak bu destek, sistemin işleyişini, bazı temel noksanlıkları görmemize engel değildir. Bu çerçevede, sistemin işleyişinin düzeltilmesi için eleştirilerimizi de dile getireceğiz.

Dünya Ticaret Örgütü ve GATT kurallarına göre, Gümrük Birliği kavramı; Birliğe dahil olan ülkelerin üçüncü ülkelere karşı olan ortak ticaret politikası uygulamasını, ortak pazar karar alma masasını, alınan kararların oluşturulduğu bir ortak hukuk platformunu ve sistemin çalışması için gereken bir ortak bütçenin varlığının tesis edilmesini öngörmektedir.

Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (Avrupa Birliği) arasında kurulan Gümrük Birliği bu taşımanın dışında olup bazı temel unsurları içermekte. Ne yazık ki, nevi şahsına münhasır olarak tabir edilen bir Gümrük Birliği, klasik formattan farklı olduğundan, Türkiye, karar alma masasında oturmamakta. Oturamadığı oranda da kendi çıkarlarını koruyamamakta ve bu durum sektörümüzü doğrudan etkilemekte. Bizleri, hukuk sisteminin parçası olmadığı oranda, hakkımızı arayacak mahkeme bulma zorluğuna düşürmektedir.

İlişkilerin genelindeki bu aksaklıkların özellikle mutlak bir rekabet dezavantajı yarattığını ayrıca belirtmek istiyorum. Bu bağlamda, Türk özel sektörünün uzun süreden bu yana ifade ettiği, Avrupa Birliği'nden bağımsız olarak Serbest Ticaret anlaşması ve gümrük tarifesi belirlenmesine rağmen, Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle yaptığı Serbest Ticaret anlaşmalarına Türkiye'nin otomatik olarak dahil edilmemesinin yarattığı sonuçlar, ihracatçılarımız ve diğer ticaret erbabımızın da sık sık dile getirdiği ciddi sorunlardır. Yakın bir gelecekte çözüleceğine dair umutlarımız arttığı vize sorunu ve neticede bizi doğrudan ilgilendiren taşımacılık kotaları da bu

sorunlarla birleşerek, çoğu kesimin mutabık kaldığı üzere Gümrük Birliği kararlarının güncel şartlar doğrultusunda revize edilmesi için girişimlerde bulunulmasını gerekli kılmaktadır.

Gümrük Birliğinin, ister klasik, ister nevi şahsına münhasır olsun, sabit bir kuralı vardır. Ticareti sınırlandırmayan ve kesinlikle yasak olan unsurlar ikiye ayrılmıştır: Bunlar, tarife engelleri ve tarife dışı engeller.

Tarife engelleri, Gümrük vergileriyle, adı Gümrük Vergisi olmamakla birlikte aynı sonucu doğuran eşetkili uygulamalardır.

Taşıma kotalarıyla nakliyenin pahalılaştırılması, tipik bir, Gümrük Vergisiyle eşetkili önlemdir; bu yöntemle, Türk plakalı taşıtların piyasadan çekilmesi ve Avrupalı taşımacılara, Türkiye'den Avrupa'ya ve Avrupa'dan Türkiye'ye yapılacak taşımaları pahalılaştırmaktır.

Tarife dışı engeller ise, miktar kısıtlamaları ve miktar kısıtlamaları ile eşetkili önlemlerdir. Burada haklı olarak, yasaklanan miktar kısıtlamasının nakliye aracıyla ilgisi olmadığı, sanayi mallarıyla ilgili olduğu öne sürülebilir. Zaten bizim tezimiz, bu noktada ifade edilen miktar kısıtlamalarıyla ilişkili olmayıp eşetkili önlemlerle ilgilidir. Uygulanan nakliye kotası aslında, nakliye aracının üzerindeki sanayi ürününe uygulanan dolaylı kotadır. Bu yolla, Türkiye'de üretilen sanayi ürünlerinin Avrupa piyasasına erişmesi engellenmeye çalışılmaktadır. Gümrük Birliği çerçevesinde, Avrupa Birliği piyasasına erişme konusunda ortaya çıkan en önemli haksız rekabet fiilinin, bu uygulamanın sonucu olduğuna, Dünya Bankası verilerine göre, bu yolla ortaya çıkan zararın toplam ihracatın yüzde 5'ine denk geldiğine referans yaparsak, şu anda Türkiye ekonomisinin, bu asimetrik yaklaşımdan 6.5 milyar dolar kaybettiği sonucuna ulaşırız. Dolayısıyla, nakliye kotaları bizim sorunumuz olduğu kadar Türk ekonomisinin ve Türkiye'de üretim yapan herkesin sorunudur.

Türkiye'deki üreticileri, sanayicileri ve ticaret erbabını, başka ülkelerde yerleşik firmalar karşısında gereksiz maliyet ve zaman kayıplarıyla karşı karşıya bırakan, Türkiye'nin yabancı sermaye çekme ve rekabet gücünü zayıflatan taşıma kotası türü kısıtlamalar sorunu sadece Türkiye'nin zararı olarak değerlendirilemez.

Kota sorununun bir başka boyutu da, kota uygulanan Avrupa Birliği ülkelerinin ülkemizdeki yatırımlarını da olumsuz etkileyerek rekabet güçlerini kıran boyutudur.

2002'den itibaren Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisiyle bütünleştiğini ve bundan en fazla yararlananın da Avrupa Birliği yatırımcılarının olduğunu görüyoruz.

Türkiye'deki yabancı yatırımların yüzde 88'i Avrupa Birliği kaynaklıdır. O zaman temel soru şu: Türkiye'den Avrupa Birliği'ne en fazla ihracat yapan üretici gerçekten Türk üretici mi, yoksa Avrupalı yatırımcı mı? Bizim gözlemlerimiz ikincisini işaret ediyor. O zaman, bu haksız rekabet fiiliyle Avrupa Birliği aslında kendi yatırımcısını cezalandırmıyor mu diye de bir soru sormak gerekir.

Kriz koşullarında rekabetin mutlak hızla fabrikadan pazara erişmek ve kuruş hesaplarından en makul fiyatı yakalamak olduğu, ekonomiye giriş dersinin ana konusu olduğu gerçeğinden hareketle, bizler, Avrupa Birliği'nin makul düşünceden hızla uzaklaştığına da inanıyoruz. Bu haksız durumun, Türkiye-Avrupa Birliği ticaretine olumsuz etkisinin bilincine varan kesimler hızla artarken, bu konudaki en sevindirici gelişme, geçen sene Avrupa Parlamentosu Uluslararası Ticaret Komisyonunda kabul edilen bir rapor olmuştur. Türk asıllı parlamenter Metin Kazak'ın sunduğu rapor, az önce belirttiğim hususları teyit ederken, Avrupa Komisyonuna, Türkiye ile ticari ilişkilerinin sürekliliği açısından Ortak İstişare Komitesi ve Avrupa Birliği-Türkiye Gümrük Birliği Ortaklık Komitesi gibi resmi platformların daha etkin kullanılabilmesinin sağlanması çağrısı yapılmıştır.

Küresel rekabet artık uluslararası taşımacılık ve lojistik zinciri üzerinden yapılmakta. Hem firmalar, hem de ülkeler, rekabette öne çıkmak için lojistik sektörlerini birer stratejik araç olarak kullanmaya yönelmektedir.

Avrupa Birliği'nin, daralan dünya ticaretindeki payını giderek yitirdiği, Asya ekonomilerinin küresel ve ticaret sahnesinde giderek öne çıktığı bu ortamda, Avrupa Birliği'nin Türkiye'yle ticaretini geriletmeye değil, ilerletmeye ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz.

Karşılıklı ticaret akışının önündeki bariyerlerin hızla kaldırılacağına inancımız tamdır.

Beni dinlediğiniz için hepinize en derin saygı ve sevgilerimi sunuyorum.

SORU ve CEVAPLAR

Çetin NUHOĞLU ***(TOBB Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi Başkanı)-*** Böyle bir sempozyumun düzenlenmesinden dolayı hem Rekabet Kurumuna, hem Dokuz Eylül Üniversitesine ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına çok teşekkür ederim.

İki konu aklıma takıldı. Bu sorunun karşılığını özellikle Rekabet Kurumundan gelen üstadımdan bekliyorum. Düzenleyici kurullar yolcu taşımacılığında yeterince etkili olmadı mı ki, sizde, bu kadar çok sayıda şey olmasına rağmen rekabet tesis edilmedi gibi bir algı oluştu?

Bir başka sektörün maliyetlerini çok düşürmesinden elde ettiği avantaj da ki onun da, aynı konuda faaliyet gösteren bir başka sektörden elde edilmesi aslında bir haksız rekabet değil midir? Taşımaların % 95'i özel araçla taşınmakta. Bu kadar basit bir sektör oluşmuşken, özel aracın ekonomiye yaptığı göz ardı edilmeli midir? Yoksa, bu sektör, özel aracın şehirlerarası taşımada bir avantaj değil midir?

Kotalarla karşı karşıya kaldığımız konuyu Sayın Başkan çok güzel açıkladı ama belki altı çizilmesi gereken, konuşmanız sırasında, "aslında bizim sorunumuz" dediniz; ben şeye öyle bakmıyorum. Kota sorunları bizim sorunumuz değil.

Ruhi Engin ÖZMEN- Onu söyledim, bizim sorunumuz değil, tüm Türk ekonomisinin sorunu dedim.

Çetin NUHOĞLU- Ben yanlış anladım. Aynı şeyi söylemişiz o zaman. Tabii ki Türkiye'nin sorunu, bir rekabet sorunu, ülkenin ihracatının sorunu.

"Biz aracı olarak bunlardan etkileniyoruz, hepsinden ötesi de, Gümrük Birliğiyle bize tanınmış olan, malların serbest dolaşımı hakkı var" diye söylüyor. Malları taşıyacak olan araçların önüne engel koymak, malları getirecek olan araçların sayısını azaltmak aynı zamanda bir miktar kısıtlaması değil midir?

Oturum Başkanı- Soru Sayın Gündüz'e yöneltildi. Buyurun Sayın Gündüz.

Recep GÜNDÜZ- Teşekkür ederim Sayın Başkan. Neden bu kadar fazla teşebbüs var, Düzenleyici Otoritenin eksikliklerinden mi kaynaklanıyor; bu, bizim oturumdan önceki oturumda değerli konuşmacılarımızın konuşmalarında da belirtilen bir hususdu.

Her şeyden önce, 2003 yılına kadar, -umarım yanlış söylemiyorumdur- kanunu olmayan bir sektörden bahsediyoruz. Giriş engelleri bakımından da düşündüğümüzde, diğer ulaştırma sektörlere göre giriş engellerinin, başlangıç yatırım maliyetlerinin oldukça düşük olduğu bir sektörden bahsediyoruz. Dolayısıyla bu da, kara yolu taşımacılığındaki teşebbüs sayısının oldukça artmasına neden oluyor. Buna yol açan tek bir sebebi spesifik olarak göstermemiz söz konusu değil. Ben, özellikle biraz daha sonuç ve mevcut durum üzerinden bazı tespitlerle bunu belirtmeye çalıştım. Burada bir düzenleme eksikliği var mı yok mu, o biraz daha tartışmalı bir alan. Bizim bakmamız gereken, şu anki durum ve gelecekteki yapılanması.

Biraz da sorunuzun ikinci boyutuyla, ikinci kısmıyla ilişki kurarak şunu da söylemek istiyorum: Ulaştırma sektörünü bir bütün olarak değerlendirmek mecburiyetindeyiz. Sadece kara yolu taşımacılığı sektörüne yönelik bir şey söylemek, burada bütüncül yaklaşımı gözden kaçırmak anlamına geliyor. Bunun için de tartışılması gereken şeylerden bir tanesi: Siz de isabetle belirttiniz, evet, bu sektörde herkes akaryakıt fiyatlarından şikâyetçi. "Diğer sektörlere sağlanan akaryakıt avantajları neden bu sektörde yok, bizim verimliliğimizin düşük olmasının asıl sebeplerinden bir tanesi bu değil mi" sorusu çok yaygın bir soru. Muhakkak bir boyutu bu olabilir. Bunun sadece akaryakıt fiyatlarına indirgenmesi, sektörün gerçekçiliğinin bir ölçüde gözden kaçırılmasına yol açacak diye düşünüyorum.

Verimlilik, sadece akaryakıt fiyatlarıyla veya fiyat rekabeti sadece akaryakıt fiyatlarıyla ilişkilendirilebilecek bir husus değil, ölçeği de kapsayan daha geniş bir bakış açısının yöneltilmesi lazım.

Son olarak şunu söylememe izin verin: Biz Rekabet Kurumu olarak bu alanda incelemelerimizi gerçekleştirirken ÖTV uygulamalarını veya vergi oranlarını veri olarak almak mecburiyetindeyiz, bunun temeline oturtmak zorundayız. Dediğiniz doğru, diğer sektörlerdeki maliyet farklılıklarının etkisi muhakkak vardır ama, nihai olarak sadece buna indirgemek de bizi yanlış sonuçlara götürür.

Oturum Başkanı- Şimdi Sayın Özmen, Beyefendinin yorumuyla ilgili bir şey söyleyecek.

Ruhi Engin ÖZMEN- Sayın Başkan, Çetin Başkan bu konuları tabii bizden çok daha iyi biliyor ama zannediyorum o kısmı kaçırmış. Aynen şöyle demiştim: Nakliye kotaları bizim sorunumuz olduğu kadar Türk ekonomisinin ve Türkiye'de üretim yapan herkesin sorunudur.

Oturum Başkanı- Şimdi de Sayın Mehmet Erdoğan, konuşmacı sıfatıyla değil, dinleyen sıfatıyla Sayın Gündüz'e sanıyorum bir soru soracak.

Mehmet ERDOĞAN- Çetin Bey, sağ olsun, kendisi kara yolu yük taşımacılığının duayeni. Bize bu fırsatı verdiği için kendisine çok teşekkür ediyorum.

Rekabet Kurumunun ve buradaki konuşmacı arkadaşımızın, kara yolu yolcu taşımacılığının, Türkiye otobüsçülük sektörünün ruhunu anlamadıklarını zaten biz biliyoruz. Ruhunu kesinlikle anlamıyorlar. Otobüsçülük farklı bir iştir. Türkiye'yi biz taşıyoruz arkadaşlar. Yıllardır, Cumhuriyet'in kurulduğu ilk günden beri noktadan noktaya, yılın her günü, kar çamur demeden, yaz kış demeden, bayramlarda, özel günlerde, vatandaşın güvenini kazanmış bir sektör olarak kara yolu yolcu taşımacılığı yapıyoruz. İnsanların güvenini alın terimizle kazandık. Sektör, yarattığı katma değer ve istihdam ile hizmet sektörünün lokomotif gücüdür. Büyüyen Türkiye'nin büyümesine katkı yapmaya devam edeceğiz.

Oturum Başkanı- Şunu söyleyeyim: Burada devletten, sektörden iki kişi var. Bu süre çok kısa bir süre. Bu konuyu burada 10'ar dakikalık süre içerisinde, Sayın konuşmacıların hızla konuşmalarını isteyerek bitirmek mümkün değil. Kuşkusuz her söz yeni bir sözü açacaktır. Konuşmacılara ve Sayın Müsteşar Yardımcısına 2'şer dakikalık söz verip toplantıyı kapatacağım.

Fehmi ARSLAN ***(Yeşil Bursa Kooperatifler Bölge Birliği 2. Başkanı)-*** Bir sorum olacak.

Oturum Başkanı- Önce Sayın Gündüz'ü bir dinleyelim. Sayın Gündüz buyurun.

Recep Gündüz- Sayın Başkan tekrar teşekkür ederim. Öncelikle, Mehmet Bey nezdinde tüm otobüs taşımacılığı alanında faaliyet gösteren teşebbüslerimize tabii ki faaliyetlerinden dolayı minnettarız, bunu söylemeye gerek yok. Bizim burada, özellikle sektörün verimliliği bakımından karşı taraf olarak görülmemiz de çok sağlıklı bir düşünce olmasa gerek. Nihayetinde, Rekabet Kurumunun da nihai hedefinin, teşebbüslerin piyasadan silinip gitmesi şeklinde bir hedef olarak görülmemesi lazım. Biz sadece, bu sektörün gerçekten toplumun ihtiyaçlarına da cevap verebilecek, etkin ve verimli hizmet üretebilmesi adına rekabet hukuku bakımından yapılması gereken şeyler nelerdir sorusunu biraz gündemde tutmak istiyoruz.

Sektörü anlamadığımız konusundaki tespitinize katılıyorum diyemem tabii ki; ama bunu bir eleştiri olarak kabul etmek de, Rekabet Kurumunun özellikle bu tip sempozyumlarda bulunmasının varoluşsal bir amacı.

Eleştirilerinizi, Rekabet Kurumunun bu yöndeki karar mekânizmalarındaki eksiklerini, bizi karşı taraf olarak algılamadan bizlere bildirebilirseniz, bunun, sempozyumun da ruhuna uygun olarak daha olumlu sonuçlar doğuracağını belirtmek istiyorum.

Tabii ki, buradaki sunumumuzu bizler, çok kısa bir süre içerisinde, var olan ve en önem arz eden sorunları vurgulamak üzerine kuruyoruz. Sektörün, belki belirtilmesi gereken ve gözümüzden kaçan diğer hususları da sizlerin muhakkak tamamlaması lazım. Dediğim gibi, bunların karşılık çatışma içerisinde değil, muhakkak koordinasyon içerisinde sağlanması hem Rekabet Kurumu, hem de sektör için daha yararlı olacaktır diye düşünüyorum.

Fehmi Arslan- Sayın Müsteşarım konuşmadan önce bir sorum olacak. Sonradan tekrar dönmek zorunda kalır; o yüzden söz alabilir miyim?

Türkiye genelinde yolcu taşımacılığı yapan kooperatifler olarak bizler, o sektörün içinde olan Sayın Mehmet Beyin, "biz bu işi alnımızın akıyla, çok güzel yapıyoruz" dediği gibi, Türkiye'nin bel kemiği olan kamyoncular, tırcılar olarak nakliyecilik sektöründe, kara taşımacılığında, 8 saat sınırlaması olmasına rağmen 24 saat her türlü işlemi yapıyoruz.

Uluslararası taşımacılık genelde tırlarla yapılıyor. Sektör Başkanımız da burada. Yurt dışına çıkan C2 belgeli tırlarımızın yurt dışından aldığı ucuz mazotla yurt içinde taşımacılık yapması rekabet midir? Türkiye'nin belirli limanlarında ÖTV'siz mazot veriliyor; onların da bu şekilde yararlanması sağlanıyor. Kara taşımacılığında, ucuz mazot alan C2 belgelilerle, limanlarda ucuz mazotla taşımacılık yapanlarla bizim rekabet etme şansımız yok. Serbestleştirme ve rekabet hukuku bu mudur? Ben böyle bir hukuka kesinlikle karşıyım, böyle bir hukuku tanımıyorum. Şimdi yurt içi taşımacılığında yağ için çok güzel bir düzenleme getirildi. Sayın Müsteşar Yardımcımız da burada. Bu taşımacılıkta bize daha ivedilikle, daha iyi şekilde yardımcı olurlarsa… İnanın, biz de bu sektörün içinde bir sürü vergi yüküyle karşı karşıyayız. Vergi yükümüz var, ÖTV'miz var, her şeyiz var; bunda da bize yardımcı olurlarsa…

Sayın Müsteşar Yardımcım Talat Beye bir sorum olacak. Sayın Bakanımız Binali Yıldırım, şu anda K1, K2 belgeleriyle ilgili olarak alınan yüzde 15'lik vize uygulamasının yüzde 5'e düşürülmesi konusunda bize söz vermişti. Bunun çalışması yapılıyor mu, uygulamaya geçecek mi? Bütün katılımcılara konuşmalarından dolayı teşekkür ediyorum.

Oturum Başkanı- Sayın Aydın buyurun.

Talat AYDIN- Aslında herkes herhâlde "benim bir sorunum var" şarkısını söylüyor. Evet, bizim de bir sorunumuz var ama bu sorunlar karşılıklı

yardım ve iş birliğiyle çözülebilir. Ekonomik hayat, ticari hayat sorunsuz olmaz. Biz sorunları çöze çöze geldik. Yeni sorunlar çıkıyor, onları da elbette ki çözeceğiz.

Son soruyu soran arkadaşımızın sorularını cevaplayıp Uzmanımıza da bir katkı yaptıktan sonra sözlerime son vereceğim.

Evet, yüzde 15'i yüzde 5'e düşürmek için çalışıyoruz ve bunda kararlıyız; Meclis çalışmaya başladı, bunu ilk fırsatta sonuçlandıracağız. Siyasi idare olarak, Sayın Bakanımız zaten söz verdi, bunun gereğini de yapacağız. Bunun, mümkün olan en kısa sürede gerçekleşmesini istiyoruz.

Uluslararası taşımacılıkla ÖTV'siz yakıt desteği, Türk taşımacısının uluslararası rakipleriyle rekabeti bakımından bir zorunluluk. Biz, yurt dışına çıkarken taşımacımıza bu desteği sağlamaz isek, sırf bu marjdan dolayı bizim taşımalarımızı yabancılar taşımaya başlayacak. Bunların yurt içine girerken getirdikleri mazotun sınırı 550 litre. Zaman zaman, kural dışı olarak, bunun fazla olduğu, bu fazlalığın da iç taşımalarda kullanıldığı yönünde şikâyetler geliyor. Belki bu şikâyetlerin ortadan kalkması için bu kural dışılığın önlenmesi lazım. Yoksa biz, uluslararası taşımacılık yapanların, yabancı rakipleriyle rekabeti bakımından bu desteğin yerinde olduğunu söylüyoruz ama bunun, yurt içinde yurt içi taşımacılara karşı kullanılmasını da istemiyoruz; altını çizerek söylediğimiz bu. Şöyle bir hesap yapıyoruz: Edirne'den giren bir taşımacı Ankara'ya, Gaziantep'e, Mersin'e, Antalya'ya, Samsun'a gidecekse, bu getirdiği 550 litre ancak yetiyor. Dolayısıyla birbirimizi iyi anlamamız lazım. Yanlış neyse, onu somut olarak, ölçerek ortaya koyup çözmemiz lazım.

Değerli Uzman kardeşimiz Recep Beyin çektiği fotoğrafın, biraz daha detaylı verilere bağlı olması hâlinde farklı bir değerlendirmesi olacağını düşünüyorum.

Biz aslında en çarpıcı değişimi şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında yaptık. Göreve geldiğimizde, en büyük 5 firmanın, özmalı olarak 10 adet, 500 tane de sözleşmeli taşıtı vardı. 10 otobüslük işletme sahibi, Ahmet amcanın, Mehmet amacının otobüsleriyle iş yaparak 500 taşıtlık bir filoya dayanmış. 10.000 otobüsün 1800 tanesi özmal, gerisi Ahmet amcanın, Mehmet amacının otobüsü idi. Tabii, Ahmet amca 5 yıl çalışıyor, borcunu ödeyemeyince çekiliyordu kenara ve başka bir Ahmet amca geliyordu. 3 yaşından büyük otobüsleri otobüs terminallerinde göremiyor idik. Biz buna, -kalite detaydadır veya incelik detaydadır- bir kural getirdik. Şu anda, 8000 otobüsün yüzde 55'i, yani 4500 tanesi şirketlere ait; ellerini ceplerine attırdık. Büyük şirketler 150 milyon dolar, 100 milyon dolar, 200 milyon dolar yatırım yaptılar ve artık elleri taşın altında, verimli işletmecilik yapmaya mecburlar. Şehirlerarası tarifeli

taşımacılık yapan 354 tane şirketin ilk yüzde 10'u, belki sektörün yüzde 55'ine, yüzde 60'ına tekabül eder. Dolayısıyla, bu anlamda güçlü bir kurumsallaşma kesinlikle var. Ama Artvin'de taşımacılık yapan firmalar, orada yerel tanışıklığı, ahbaplığı da kullanıyorlar ve oraya başka otobüsçüler giremiyor zaten. Örneğin, ben Erzincanlıyım, Erzincanlılar, Erzincanlı olan otobüs işletmelerinin otobüslerine biniyor. Burada böyle bir davranış biçimi, kültürü var. Bu, zayıf şirketlerin de bu piyasada var olmasını sağlıyor. Bu da güzel bir şey, bunu da çok yadırgamamak lazım.

Ruhi Engin ÖZMEN- Sayın Başkan müsaade ederseniz bir şeyi düzeltmekte yarar olduğunu görüyorum.

Oturum Başkanı- Buyurun.

Ruhi Engin ÖZMEN- Sayın Müsteşarımın da dile getirdiği gibi, şunun altını çizmek istiyorum: Uluslararası kara yolu taşıması yapan biz kara yolu taşıyıcılarına devletin verdiği herhangi bir akaryakıt teşviki yoktur. O Teşvik tebliğine baktığınızda, ihracatçının korunmasına yönelik olarak, bizim taşımamız için verilen 1100 litrelik ucuz, ÖTV'siz, KDV'siz akaryakıt 550 litreye indi. Eğer o ihracatçının malı bu fiyatlara taşınıyorsa, bizim orada aldığımız ucuz mazotun etkisi çok yüksektir. Eğer o ucuz, ÖTV'siz, KDV'siz mazotu kullanmasak, ihracatçının fiyatına yansıyacağından hesapları tutmayacak diye düşünüyorum.

Oturum Başkanı- Hepinize çok teşekkür ediyoruz.

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

II. OTURUM

SİVİL HAVACILIK

Oturum Başkanı
Dr. Barış TOZAR

Dr. Barış TOZAR
(Oturum Başkanı)

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müşaviri

Çok saygıdeğer hanımefendiler, beyefendiler; Ulaştırma Sektöründe Serbestleştirme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumunun İkinci Oturumuna hoş geldiniz. Gerçekten çok onur duyduğum bir oturumdayım. Böyle bir oturuma, böyle değerli konuşmacılara Oturum Başkanı olarak layık görülmemden dolayı teşekkür ediyorum.

Sivil havacılık sektöründe serbestleşmenin tam olarak başladığı ve düzenlemelerin yapıldığı ve 2005 tarihli 5431 Sayılı Kanunun çıktığı tarihlerde ben de Sivil Havacılık Genel Müdür Vekiliydim. Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın, "her Türk vatandaşı hayatında en az bir kez uçağa binecek" sloganıyla yola çıkan sivil havacılık sektörünün tüm dinamikleri el ele verip kol kola verip birbirine çelme takmadan gerçekten bir mucizeyi başardılar. Nasıl bir mucize'yi konuşacağız. Son 5 yılda dünya ortalamasını her yıl 3'e katlayarak büyüyen bir sektörden bahsedeceğiz. Global ekonominin hâkim olduğu süreçte sivil havacılık sektörü 28 bin, dolaylı olarak 100 bin kişiye istihdam yarattı. 2010 yılı toplam sivil havacılık cirosu 12 milyar dolara ulaştı. G-8 Ülkeleri Orta Doğu Çalışma Grubu Başkanlığı, 14 ülkenin Havacılık Çalışma Grubu Başkanlığı, Fas'tan İspanya'ya kadar genişleyen ve büyüyen bir yelpaze içerisinde yer hizmetleri ve meydan işletmeleri de artık Türk özel sektörü tarafından yapılmaktadır. Bununla gerçekten büyük gurur duyuyoruz.

Bugün, 170 hava taşıma işletmesi, 67 hava limanı, 65 bakım-eğitim merkezi, 45 adet yer hizmetleri kuruluşu, 1106 hava aracı, aktif 5400, toplamda ise 8000 pilot, 9000 memur, 5000 civarında teknisyen, 2010 yılında 102 milyon yolcu, 2011 yılında 92 milyon yolcu ve 1.5 milyon ton yük taşıyan bir büyüklüğe erişmiş ve serbestleştirmenin ulaştırma sektöründe, Sayın Bakanımızın da en başta belirttiği gibi, büyük bir ivmeyle gerçekleştiği, burada oturan, sivil havacılığın bütün temsilcilerinin bu başarıyı kol kola, birlikte başardığı bir sektörden bahsedeceğiz.

Bir tane yabancı misafirimiz var. Türkler misafirperverlikleriyle meşhurdurlar; o yüzden, müsaadenizle listedeki konuşma sıramızı biraz değiştiriyorum. Üyesi olduğumuz EUROCONTROL, ECAC ve EASA platformlarında yakın ilişkiler içerisinde olduğumuz ve yaptıkları ve yapılmakta olan her düzenlemenin bizleri de ilgilendirdiği Avrupa Komisyonundan Sayın Mario Mariniello'yu konuşmalarını yapmak üzere kürsüye davet ediyorum; buyurun Mr.Mariniello.

SİVİL HAVACILIK

Mario MARINIELLO

Avrupa Komisyonu Temsilcisi

Burada olmaktan dolayı çok mutluyum. Sizinle bilgilerimi paylaşmaktan mutluluk duyacağım. Bu konu, şu anda Komisyonda incelediğimiz en önemli konularımızdan biri.

Burada Avrupa Komisyonunu temsil etmiyorum, şahsi fikirlerimi dile getireceğim. İnşallah ilginç bir şeyler anlatabilirim.

Şu andaki durumu özetlemek gerekirse, bazı hava yolu şirketleri, iş birliğini geliştirmek, arttırmak için çok güçlü ortaklıklar kurmaya çalışıyorlar. Bizde de çok benzer bir şekilde, artık birbirleriyle rakip olmayıp iş birliği içine giriyorlar. Konu şu: Hava yolları (British Airways, American Airways gibi) farklı ülkelere bağlı olmadıkları zaman ortaklıklar kuruyorlar, Avrupa Birliği'yle birebir ilişki içinde oluyorlar.

Bir cümlede özetlemek gerekirse, Avrupa Komisyonu, 2008 Temmuz'unda başlayıp 1 senelik pazar araştırmasından sonra bazı maddeler ortaya koydu. Birtakım karşı çıkmalar oldu, bunlara cevap verdik ve rekabeti belirleyici birtakım reçeteler ortaya koyduk.

Biraz daha özüne inmemiz gerekirse, burada önemli olan, akılda tutmamız gereken yolcuların durumu. Tüm yolcular, gitmek istedikleri yer için birden fazla segment seçerler. O zaman, böyle bir ortaklık bize bir çıkar sağlayacak, çünkü böyle bir girişim bir organizasyon etkisi sağlayacak. Bir segmentten fazla alan yolcular için spesifik bir program var ama, bazı yolcular için, örneğin Londra'dan Chicago'ya giden yolcular için tek segment var. Onların bu girişimleri şirket açısından bir rekabet ortamı sağlayabilir. Komisyon burada yüzde 10'luk küçük bir rota ortaya koydu. Hava alanı yüklerinden bahsettiğimizde, pazar payları birbirine yakın olan firmalar arasında rekabet sorunları ortaya çıkmakta. Örneğin Londra-New York ya da Londra-Miami/Dallas rotaları, gördüğünüz gibi, sorun yaratabilecek rotalar.

Yapmaya çalıştığım şey, özellikle pazar tanımıyla ilgili olarak, sorunlara nasıl çareler üretebileceğimiz konusunda sizlere bazı ip uçları vermek.

Pazar tanımına baktığımızda şununla ilişkili olduğunu görüyoruz: Premium olan yolcularla Premium olmayan yolcular, yani Business Class'lar, First Class'lar ya da Flexible Class'lar ekonomi sınıflarından farklı olarak

algılanmalı. Bir başka sorun olarak tabii, Non-stop Flight'la One-stop uçuşlar arasındaki farklar da göz önünde tutulmalı.

Pazar tanımı yaparken, ürünler aslında tek pazara ait olduğu için, ekonomik araçları kullanarak, -bunları yararlı gördük- bir korelasyon analizi yaptık, değişebilen fiyatları mukayese ettik ve bu Class'ların farklı gelişimleri olduğunu gördük. Özellikle yolcular açısından birbirinin yerini tutan bazı rakamlar, bazı durumlar var. Zaman içinde eğer böyle bir farklılık görmeseydik bunların hepsini aynı kefeye koyardık ama, farklılıkları gördüğümüz için bunları farklı keselere koyduk. Bunları o zaman özellikle iki farklı pazar olarak nitelemek zorundaydık.

Müşteri anketinin içinde seçmeli bir test kullandık. 5000 tane cevap aldık. Bu 5000 cevabın yüzde 30'u Premium yolcularına aitti ve bunlar, izlediğimizde popülasyonun günlük temsilcisiydi.

Seyahat amacınız nedir, biletiniz ne kadar zaman önce alındı, örneğin bilet fiyatları artsaydı ne yapardınız, son 12 ayda bu rotayla ilgili bir uçuş yaptınız mı gibi sorularla ilk grubun tercihlerini ortaya çıkarmaya çalıştık.

Premium yolculara baktığımızda, daha çok iş için seyahat ediyorlar, rezervasyonlarını kalkış zamanına yakın yaptırıyorlar ve ekonomi sınıfından daha farklı amaçları var; ekonomi sınıfı yolcuları ise, uçuş gününden çok önce rezervasyon yaptırıyorlar ve zevk için seyahat ediyorlar. Dolayısıyla, birbirine çok da benzemeyen iki grup insandan bahsediyoruz. Elde ettiğimiz bulgulara baktığımızda, Premium'ların yüzde 30'u, yüzde 40'ının hava yollarını, yüzde 3, yüzde 14'lük kısmının da sınıflarını çok çabuk değiştirebildiklerini görüyoruz. Dolayısıyla, bu iki pazarda bir fark olduğunu görüyorsunuz. Non-stop uçuşlara baktığımızda, onların rotaya, gidilecek yola bağlı olarak çok az sınırlamaları var. Bu sınırlama örneğin Londra-New York arasında neredeyse yok. Bir fiyat artışı gördüğünde Non-stop'tan One-stop Flight'a geçmiyor. Rotada böyle bir değişikliğin olmadığını gördük.

Belirlediğimiz problemlerle ilgili bir çare paketi oluşturduk ve bu Slot'ların ortaya çıkarılmasını sağladık. Örneğin çok kalabalık bir Hava Alanı olan Heathrow'da, bazı girişlerin yapılacağını garanti etmek ve dolayısıyla fiyatı aşağıda tutmak için bunu yapmalıyız. Mesela New York, Boston, Miami ve Dallas'taki Slot miktarlarını belli bir sınırda tutmak gerekiyor. Gene New York-Dallas arasındaki Slot sayılarını ayarlamak lazım. Örneğin Miami'de bu Slot sınırlaması mevsimlere bağlıdır. Dolayısıyla, yere ve zamanına göre Slot kısıtlamaları ve sınırlamaları yapılabilir.

Bizim için önemli olan, rekabet konusunda emin olmak için, başvuran kişilerin partiler üzerinde rekabet sınırlamaları getirmesi. Eğer hava yolları belli

Slot'ları ayarlamış ve onları garantilemiş vaziyetteyse, başvuranların gücünün arttırılabilmesi ve değerlendirilebilmesi için bu tür durumların ortaya konması ve bu durumlara göre hareket edilmesi gerekmedir. Rekabet koşulları sağlandığında, düzeltildiğinde en iyi ortam ortaya çıkacaktır.

End of the presentation

teşekkür ederim!

mario.mariniello@ec.europa.eu

The Oneworld Alliance case

Mario Mariniello
European Commission

The views expressed are those of the author and do not necessarily reflect those of Dg-Comp or the European Commission.

CET - Dg-Comp

October 2011

The case in a nutshell

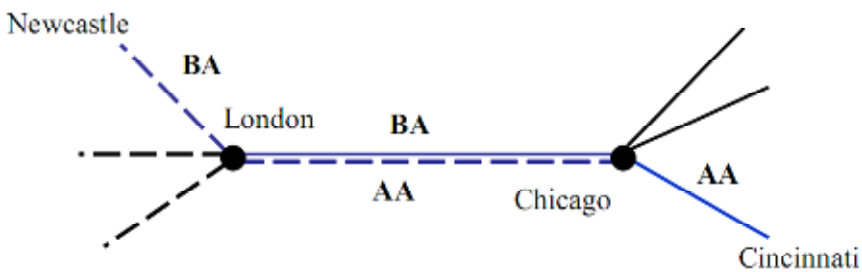
- Airlines: apply for immunity to reinforce their collaboration within an alliance (i.e. from *code-sharing* to *revenue-sharing*)
- Context: 101 TFEU - Why not merge? regulatory restrictions on ownership - limit to traffic rights to foreign countries
- Oneworld: BA + AA + IB

	Oneworld	STAR	Sky Team
US carriers	AA	UA-CO CA	DL NW
European carriers	BA-IB	LH	AF KLM

Oneworld - Timing

- *Jul 2008*: Investigation opened ex-officio
- *Feb 2009*: Virgin Atlantic files complaint
- *Sep 2009*: Statement of Objections
- *Dec 2009*: Reply to SO - no Hearing.
- *Dec-May 2010*: Remedies proposal and assessment
- *Jul 2010*: Art. 9 decision of the Commission
- *Jul 2010*: DOT approval

Connecting Vs Non-Stop passengers



- connecting pax are likely to benefit:
  - routes are complementary goods
- non-stop pax are likely harmed:
  - reduction in competition

Competition Concerns

- Hub-to-hub routes where: high *market shares*, parties = *closer competitors*, high *barriers to entry*, *no* constraint from *alternative* services.
- 10% of all (affected) routes
- Strong market position (combined market shares):
  - [60-100]% on the premium market
  - [60-90]% on the non-premium market

- Routes of concern:
  - **London – New York** [1300K-1500K O&D pax/yr] **[from 5 to 4]**
  - **London – Boston** [250K-300K] **[from 3 to 2]**
  - **London – Miami** [250K-300K] **[from 3 to 2]**
  - **London – Dallas** [50K-100K] **[from 2 to 1]**
  - **London – Chicago** [250K-300K] **[from 4 to 3]**
  - **Madrid – Miami** [50K-100K] **[from 2 to 1]**

Market definition: most relevant issues

- Distinction between **Premium** (Time Sensitive) / **Non-Premium** (Non-Time Sensitive)
  - P = first, business, fully flexible economy
  - NP = restricted economy

- Substitutability between **non-stop/one-stop** flights
  - Degree of competitive constraint varies by route and by type of passenger

Premium/Non-Premium pax: correlation analysis

- Data: parties + complainant (following Commission's Best Practice)
- Analysis: simple correlations; first difference correlations; partial correlations filtering out costs-effects. Results:
- **Restricted economy** fares **do not co-move** with fares in
  - first
  - business
  - flex premium economy and
  - flex economy
- relatively **strong co-movement of fares in the lower fare classes** (restricted economy and restricted premium economy)
- Consistent with qualitative evidence and customer survey results

P/NP pax and Non–stop/One-stop: customer survey

- **Only non-stop pax**; multiple-choice questionnaire; Heathrow (boarding gates and lounges); fieldwork: 26.5-28.6.2009
- **5105** responses (premium pax: 32%), 6 routes, 7 airlines
- Questions: pax characteristics; revealed preferences; stated preferences. Examples:
  - **[characterisics]**: *What is your purpose of travel? How long ago was your ticket purchased?*
  - **[revealed preference]**: *in the last 12 months, have you ever taken a connecting flight on this route?*
  - **[stated preference]**: *if your ticket had been 5-10% more expensive, which of the following options would have opted for? changing airline, changing class, changing ticket's flexibility, taking a connecting flight*

Customer survey: results

- Results on Premium/Non-Premium:
  - Premium/Non-Premium have **different habits**: travel purpose, time of booking, length of stay (price discrimination)
  - Premium's *response to a price increase:* **airline switchers (30-40%) class switchers (3-14%)**;
- Results on Non-stop/One-stop:
  - 6 different definitions; results by route: **Premium switchers: 2% (NY) - 18% (DALLAS)**

Remedies - package

- Three main set of remedies: *slots, feeder traffic, data reporting obligation*
- Routes with slot remedies:
  - New York [5 to 4 - parties' share of Premium pax: 60-70%]: **3** daily slots
  - Boston [3 to 2, 80-90%]: **2** daily slots
  - Miami [3 to 2, 70-80%]: **1** daily slot
  - Dallas [2 to 1]: **1** daily slot
- Procedure for slot allocation - complex

Slots release

- slots are **earmarked** to the route - **duration up to 10 years** (minimum 5, at request)
- New York and Boston: **only non-stop** entrants
- Miami and Dallas: from Summer 2013, **also one-stop entrants** can apply
- **competitors clause**: if competitors increase frequencies, no need to release slots
- **review clause**: after 5 years the Commission can review the commitments
- number of ancillary conditions: max number of early morning slots, 60' time window, etc.

Slots release: Competitive Strength and Proportionality

- Applicant must:
  - be independent of the parties
  - have exhausted its own slot portfolio
  - follow standard procedure with slot coordinator on parallel
  - submit: key terms + detailed business plan
- Ranking of viable applicants: priority to the effectiveness of competitive constraint
  - strength of business plan
  - year round service
  - number of frequencies
  - capacity
  - pricing structure and service
- Second order factor: compensation offered - if ranked equal in terms of strength of competitive constraint

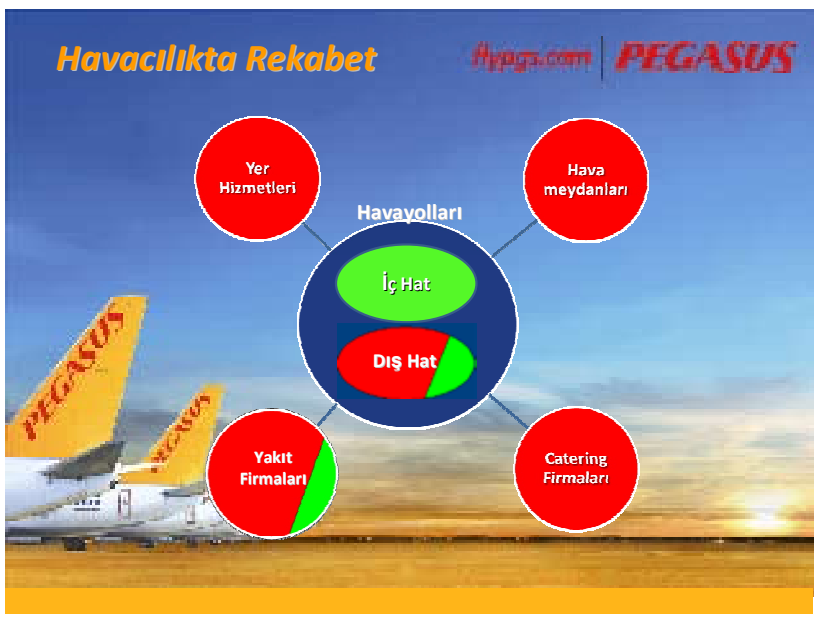
SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLAŞME VE REKABET

Sertaç HAYBAT

Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş Genel Müdürü

Öncelikle bu paneli düzenleyen Rekabet Kurumumuza ve Dokuz Eylül Üniversitemize çok teşekkür ediyorum. Bence bu Sempozyum Türkiye'de çok önemli bir adım, çünkü bu konular Türkiye'de bugüne kadar tartışılmayan konulardı, ilk defa bir tartışma ortamı yaratılıyor.

Konuşmama şöyle başlamak istiyorum: Havacılıkta rekabette ne durumdayız?



Biliyorsunuz, bir hava yolları var ve hava yollarına yer hizmetleri veren kuruluşlar (Handling şirketleri), uçaklara yakıt veren yakıt şirketleri, Catering firmaları ve bir de hava limanları var.

Bu slayttaki kırmızılar, rekabetin az olduğunu, yeşiller ise, rekabetin olduğunu gösteriyor. Hava yollarına bakarsak, iç hatlarda hakikaten kıyasıya bir rekabet var ve bundan da tüketiciler, -zaten rakamlar da bunu gösteriyor- çok yararlandı. Türkiye'de iç hatlarda müthiş bir gelişme yaşandı. Dış hatlara bakarsak, gördüğünüz gibi, kısmi yeşil renk. Bu ne demek? Türkiye'nin batısına

doğru giderken rekabet var, ama kuzeyine, doğusuna ve güneyine giderken, o bölgelere uçarken maalesef rekabet yetersiz. Şimdi bunun nedenlerini de anlatacağım.

Yakıt firmalarının rekabeti konusu Avrupa'da da sorun. Bazı hava limanlarında sadece tek bir yakıt firması oluyor, o da istediği fiyatı dikte ettiriyor.

Yer hizmetlerine bakarsak, Türkiye'de 3 tane Handling firması var. Ben bu işte 30 senedir çalışıyorum, benim bildiğim, Türkiye'de 30 senedir 2 tane şirket vardır. Neden? Çünkü piyasaya giriş şartları çok zordur ve hava yollarına bu piyasaya giriş imkânı verilmez. Şimdi 3 tane şirket var ama, gerçekte şirket sayısı 2.5. O en son kurulan 3'üncü şirkete, mevcut şirketlerden birisi zaten yüzde 50 ortak. Onun için ben 2.5 şirket diyorum. Dediğim gibi, piyasaya giriş şartları ağır. Hava yolları, Handling vermek için lisans aldığı takdirde, sadece kendi uçaklarına hizmet verebiliyor. Siz ekipmanı alacaksınız, insanları işe alacaksınız, sizin uçaklarınız gitti, ekipman yerde, boş, insanların yapacak işi yok, "sen başkasına satamazsın, bekle, senin uçakların gelince tekrar bakabilirsin" diyorlar. Tabii bu da hava yolları için, B grubu lisans almayı verimsiz kılıyor.

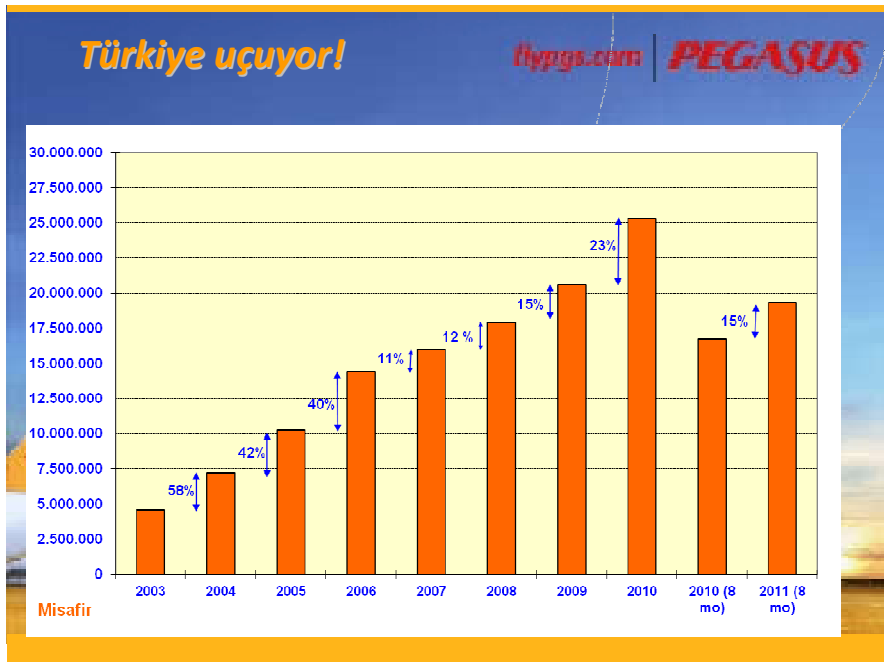
Kısaca hava limanlarına bakarsak, Türkiye'de hava limanlarında bir rekabet yok, çünkü bütün hava limanları Devlet Hava Meydanlarının kontrolü

altında. Hatta, Devlet Hava Meydanlarının kontrol etmediği Sabiha Gökçen Hava Limanındaki ücretler bile Devlet Hava Meydanları tarifesi doğrultusunda düzenleniyor.

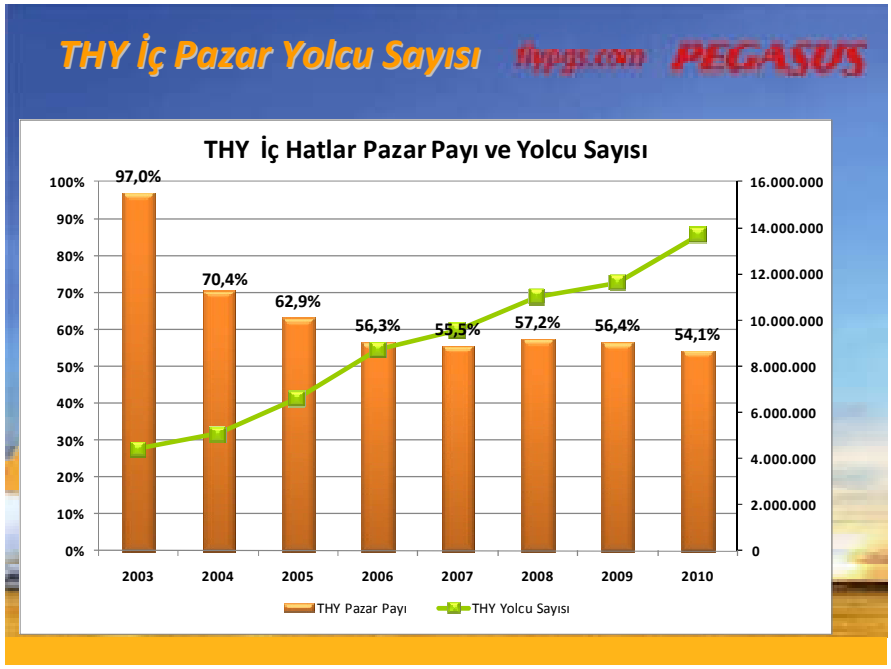
İstanbul'da 2 tane hava limanı var: Bir tanesi Atatürk Hava Limanı, diğeri de Sabiha Gökçen Hava Limanı. Atatürk Hava Limanında Slot yok, çünkü çok dolu, çok istek var; Sabiha Gökçen'de hâlâ kullanılmayan Slot'lar var, çok müsait. Ne beklersiniz? Normal piyasa şartlarında Atatürk Hava Limanının daha pahalı, Sabiha Gökçen'in daha ucuz olması lazım, insanları oraya gitmeleri için teşvik etmek lazım. Bizde tam tersi, Atatürk Hava Limanı daha ucuz, Sabiha Gökçen daha pahalı. İşte bu da, burada bir çarpık bir yapı olduğunu gösteriyor.

Şöyle bir geriye bakarsak, iç hatlarda ne oldu? 2003 yılında iç hatlar serbestleşti, yani tüm iç hatlara özel hava yollarının girmesine imkân sağlandı ve bilet üstündeki Deprem Vergisi, ilave fonlar kaldırıldı. Bu fonlar, 1 kuponda yaklaşık 20 lira civarındaydı. Bugün iç hatlarda 6 tane hava yolu faaliyette. 2003 yılında, yani serbestleşmeden önce yolcu sayısı 4.6 milyondu ve bunun da yüzde 97'sini, 98'ini Türk Hava Yolları taşıyordu; 2010 yılı rakamlarına baktığımız zaman, gelinen yolcu sayısı 25 milyon, yani serbestleşmeyle 5 mislinden fazla artış sağlamışız.

2003'ten bu yana dış hatlarda ne olmuş? 2003'ten bu yana dış hatlarda yolcu sayısı sadece 2'ye katlanmış. Niye? Çünkü dış hatlarda yeterince rekabet yok.



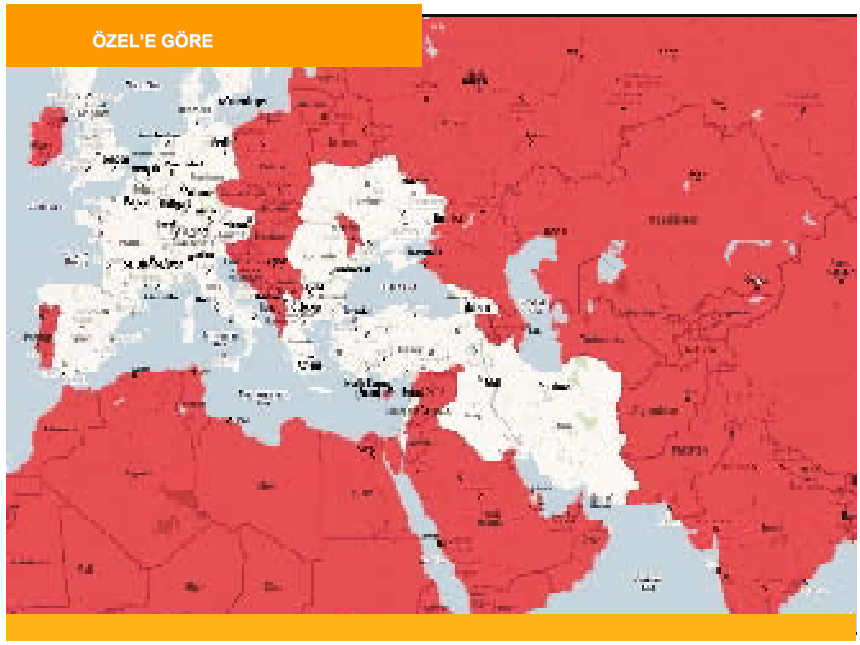
Bu grafikte, iç hatlardaki yolcu sayısı artışlarını gösteriyor…



İç hatlar rekabete açıldıktan sonra, o zamanki tek taşıyıcı olan Türk Hava Yolları bundan zarar görmüş mü, Türk Hava Yollarının yolcu sayısı mı azalmış? Hayır, öyle olmamış, tüm bu süre zarfında Türk Hava Yollarının pazar payı azalmış ama, yolcu sayısı artmış. Dolayısıyla, Türk Hava Yolları bu işten hiçbir zarar görmemiş.

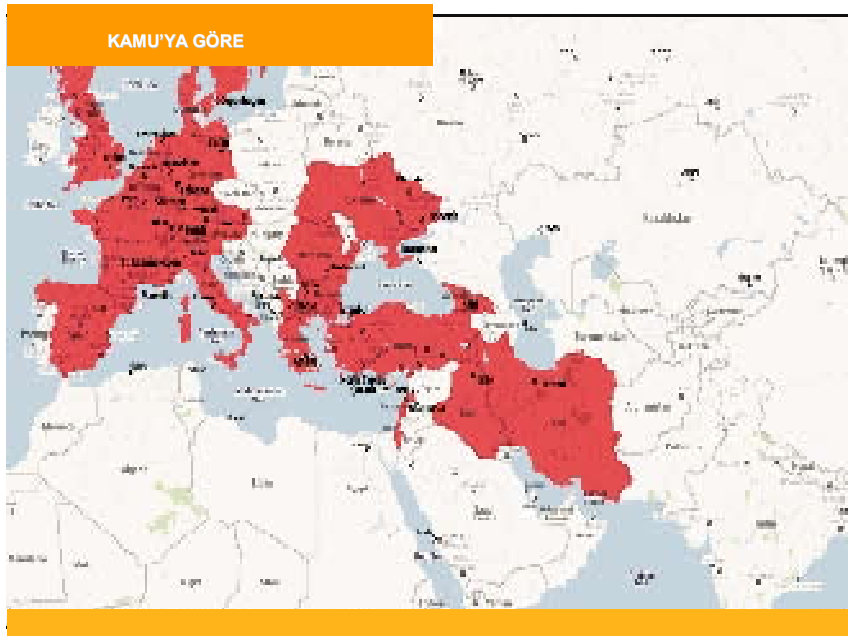
Dış hatlara geldiğimiz zaman, tabii dış hatlardaki resim çok farklı. Dış hatlarda, -maalesef tek taraflı kararlarla işler yürümüyor- ülkeler arasındaki hava ulaşımını düzenleyen ikili hava ulaştırma anlaşmalarımız var. Bu anlaşmaların bir kısmı çok liberal anlaşmalar. İsteyen şirket, istediği noktadan, karşı taraftaki istediği bir noktaya istediği sayıda uçuş yapabiliyor, yeter ki hava limanlarından Slot alsın. Bazı anlaşmalarda kısıtlamalar var. Nedir? Bazı anlaşmalarda kısıtlamalar var. Nedir? Bazı anlaşmalar tek tayinli anlaşma. Diyor ki, sizin ülkeden de, bizim ülkeden de bir tane hava yolu tarifeli olarak uçabilir ve bunların her biri haftada en fazla 4 frekans uçabilirler. Bazı anlaşmalar liberal görünümlü anlaşmalar, çünkü çoklu tayin imkânı var ama, frekans kısıtlamaları var. Dolayısıyla, bu ülkelerde hâlâ tek taşıyıcı düzeni var.

Birazdan size enteresan bir harita göstereceğim. Haritadaki kırmızı renkli ülkelerin sayısı sizi şaşırtacak diye düşünüyorum.



Tabii, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğümüz bu anlaşmaları zaman zaman yeniliyor, yeni protokoller yapılıyor, ilave mektuplar imzalanıyor. Buradaki haklar net ve şeffaf bir şekilde maalesef sektörle paylaşılmıyor, yani biz bilemiyoruz. En son Ukrayna görüşmesinde kaç tane ilave frekans elde edildiğini veyahut da elde edilen frekansların nasıl dağıtıldığını ben bilmiyorum, çünkü bizle paylaşılmıyor. Burada maalesef yeteri kadar şeffaf değiliz.

Evet, özel hava yollarına göre baktığınız zaman, harita böyle bir harita…



Bu haritada beyazla boyanmış ülkelere özel hava yolları uçabiliyor, kırmızıyla boyanmış ülkelere bir tek Türk Hava Yolları uçabiliyor. Dolayısıyla, kamuya göre baktığımız zaman, aslında o beyaz ülkeler Türk Hava Yolları için kırmızı ülkeler, çünkü çok rekabet var, beyaz ülkeler de, beyaz ülkeler, çünkü oralarda yeterince rekabet yok. Mesela bir Suriye örneğini alalım, Suriye'ye Türkiye'den sadece Türk Hava Yolları uçuyor, birazdan bu frekanslar nasıl dağıtıldığını anlatacağım- Suriye'den de Suriye Hava Yolları uçuyor; bu, orada rekabet yok anlamına geliyor. Dolayısıyla, monopol şeklinde, fiyatları istediğiniz şekilde dikte ettirip buralara uçabiliyorsunuz.

Bu konuda Avrupa Birliği'nde ne yapılmış? New York'ta Fordham Üniversitesinin hazırladığı bir çalışmada, "serbestleşmedeki en önemli engellerden biri, eskiden kamu mülkiyetinde olan ve hâlâ kamu mülkiyetinde olmaya devam eden hava yollarıyla otoriteler arasındaki ilişkide eskiden kalma alışkanlıklar hâlâ devam ediyor, bundan dolayı büyük bir problem var" diyor.

Eskiden, özel hava yolları yokken bu işler nasıldı? Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü bir yere görüşmeye giderken yanına Türk Hava Yollarını alıp giderdi; ben de böyle görüşmelere birkaç kere katıldım. O zaman tek taşıyıcılı bir dünya vardı; ama şimdi çok taşıyıcılı bir dünyaya geçmek istiyoruz. Bunu niye istiyoruz? Dış hatlarda da rekabet olsun, trafik artsın istiyoruz. Onun için, bununla ilgili ortamı da sağlamak zorundayız.

Ortalıkta, "bayrak taşıyıcı, milli taşıyıcı, ana taşıyıcı" gibi kavramlar uçuşuyor. Ben bunların ne anlama geldiğini bilmiyorum. Bayraksa, Türkiye'de tescilli bütün uçakların üstünde bir Türk bayrağı var, herkes o bayrağı taşıyor. Milli ise, zaten hava yolu sahibi olmakta bir milliyetçilik şartı var, yani hava yolunun yüzde 51'inden fazlasının Türk şirketlerine veya Türk gerçek kişilerine ait olması lazım. Dolayısıyla bütün hava yolları milli. Ana ise, onun nasıl bir kavram olduğunu hiç bilemiyorum.

Avrupa Birliği'nde, ayrımcılık olmaksızın tüm taşıyıcılara, pazara eşit erişim hakkı sağlanıyor. Avrupa Birliği'ndeki kriter ne? Diyor ki, "benim için tüketici yararı önemli, ben, bu elde edilen hakları dağıtırken nasıl dağıtmalıyım ki, tüketici bundan maksimum yararlansın?" Bunun dışında, hizmetin çeşitliliği, bu yapılan hizmetin sürdürülebilir olması ve hizmetin geliştirilebilir olması önemli. Avrupa Birliği'ndeki kriterler bunlar.

İngiltere'de trafik haklarının nasıl dağıtıldığıyla ilgili birkaç örnek vermek istiyorum.

İngiltere'de, Londra-Kiev hattında yeni bir hak elde ediliyor, yani frekans sayısı 7'den 12'ye çıkıyor. Otorite, bu ilave frekansların hepsini BMI'ya (British Midland Airways) veriyor. British Airways'a ilave bir frekans vermiyor, çünkü o zaten uçuyor.

2004 yılında, -bu daha enteresan- Hindistan'da frekans sayısı 19'dan 21'e çıkıyor. Anlaşmadan önce, 19 frekansın 19'unu da İngiliz Hava Yolları kullanırken, bu sefer Otorite diyor ki, "ben senin frekans sayını 7'ye düşürdüm, diğerlerini de, V… Atlantic gibi taşıyıcılara verdim, çünkü orada da rekabet olsun istiyorum." Yeni frekans tahsisi yapılırken, Avrupa Birliği otoriteleri, daha önce tahsis edilmiş frekansları kazanılmış hak olarak görmüyorlar.

Türkiye'de frekanslar hangi kriterlere göre dağıtılıyor? Vallahi, ben bu kadar senedir bu işin içindeyim, hangi kriterlere göre dağıtıldığını ben bilmiyorum; belki birazdan öğrenebiliriz.

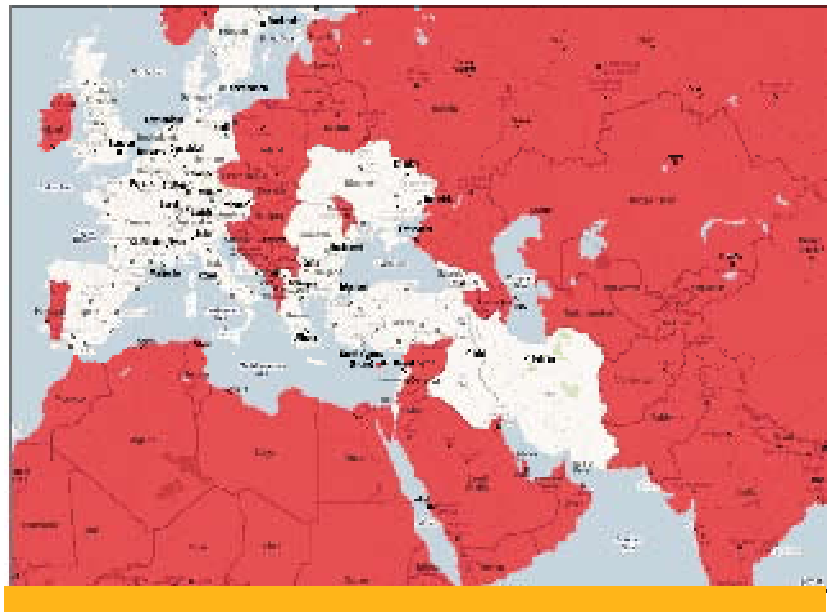
Suriye'de ne oldu? Hikâyesini hiç anlatmayacağım. Biz müracaat ettik, "frekanslar dolu" dendi, sonra 7 tane ilave frekans alındı. Türk Hava Yolları oraya haftada 14 frekans uçuyordu. O alınan 7 ilave frekans da tekrar Türk Hava Yollarına verildi. Nerede rekabet? Yok.

Macaristan'da ne oldu? Macaristan'da ilave 3 tane frekans alındı. Zaten Türk Hava Yolları oraya her gün uçuyordu. Bizim de talebimiz vardı, bize verin dedik. 3 frekans yine Türk Hava Yollarına gitti.

Türk Hava Yolları Ukrayna'da, hem Odessa'ya, hem Kiev'e haftada 7'şer frekans uçuyor. İlave 7 frekans daha alındı. O 7 frekansın 4'ü Türk Hava Yollarına verildi, yani Ukrayna için ilave 8 frekans verildi, diğer 3'er frekans da Türkiye'deki 2 özel hava yoluna dağıtıldı. Biz, bu dağıtımın bile nasıl yapıldığını bilmiyoruz, çünkü böyle bir paylaşım yok.

Bu cevapları atlayacağım, çünkü vaktimin kalmadığını anlıyorum.

Bütün bunlar neticede tüketiciyi nasıl etkiliyor? Birincisi, insanlar uçamıyor, çünkü uçmak çok pahalı. Pahalı olduğu için, mümkün olduğu kadar az uçuyor.



Burada tek taşıyıcı olarak uçan hava yolları fiyatlarına baktığımızda, rekabet olan hatlarla rekabet olmayan hatları mukayese ettiğiniz zaman, yüzde 58 civarında bir fiyat farkı var. Rekabet olmayan hatların hangisi olduğunu hepimiz biliyoruz, şu kırmızı hatlar.

Bu durum ülkeyi nasıl etkiliyor? 2023'te 50 milyon turist hedefimiz var. Bu hedefi nasıl yakalayacağız? Bu hedefi yakalamak için, dış hatların serbestleşmesi lazım, çünkü bir yere ucuz uçuş varsa turist gelir. Bugün Almanya'ya bilet alın, 60-70 avroya One way uçabilirsiniz, ama Bakü'ye uçmaya kalktığınızda 1000 dolar verirsiniz. Niye? Çünkü orada rekabet yok, Almanya'da bol rekabet var.

Ne yapmalıyız? Önce tüketicinin yararını gözetmeliyiz. Korumacılık aslında hiçbir hava yoluna yaramaz. Korumacılık herkese rehavete sürükler, kilo aldırır; halbuki rekabet, herkesi tetikte tutar, çok iyi bir şeydir. Onun için rekabeti arttırmamız gerekir.

Bir de Slot konusuna değinip konuyu bitiriyorum.

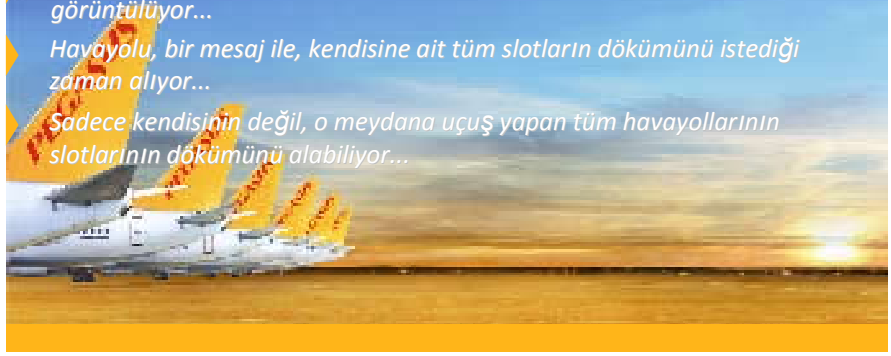
Slot talepleri şu anda Devlet Hava Meydanları tarafından düzenleniyor; Almanya'da bu tamamen şeffaf. İnternetten girdiğiniz zaman, Frankfurt Hava Limanında bir Slot istiyorsanız, sorguluyorsunuz, şu saat aralığında gelmek istiyorum diyorsunuz, eğer müsaitse size gösteriyor. O saat aralığında başka hangi hava yollarının Slot'larının olduğunu da görebiliyorsunuz. Türkiye'de böyle bir şeffaflık yok.

Bir örnek .... Almanya

flypgs.com PEGASUS

Şeffaf uygulamaya en güzel örnek....

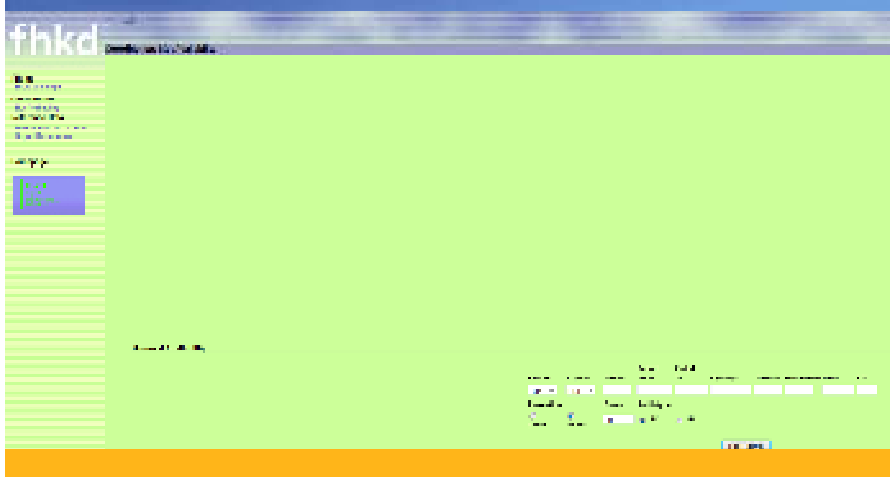
- *Almanya Slot Koordinasyon Merkezine web sayfası üzerinden ulaşılıyor...*
- *Havayolu "slot müsaitlik" sorgulamasını kendisi yapıyor...*
- *İlgili saat aralığında havaalanının durumunu, şeffaf bir şekilde görüntülüyor...*
- *Havayolu, bir mesaj ile, kendisine ait tüm slotların dökümünü istediği zaman alıyor...*
- *Sadece kendisinin değil, o meydana uçuş yapan tüm havayollarının slotlarının dökümünü alabiliyor...*



Bir örnek, Almanya...

flypgs.com PEGASUS

(1.Adım)
Slot müsaitlik sorgulaması
Açılış ekranı



Bir örnek, Almanya...

(2.adım)
Bir uçuş için sorgulama detayı...

Season	Airport	Airline	Period From	Period To	OpsDays	Aircraft	Destination	Time	STC
W11	FRA	PC	30OCT	30NOV	0000600	738	AYT	1130	J

Resolution: 5 Min / 10 Min — Frame: 120 — Traffictype: SC / GA

RETRIEVE

Bir örnek, Türkiye...

2008 yılında, bir hava yolu, Atatürk Havalimanı'ndan 2 uçaklık operasyon için slot başvurusu yapıyor...

Sonuç: Olumsuz

Gerekçe: Tüm slotlar dolu

Peki sonra?

Atatürk Havalimanı'nı üs olarak kullanan başka bir hava yolu 2008 yılı sonundan bu yana 55 uçak büyüyor...

Biz 2008 yılında, Atatürk Hava Limanından Slot almak için müracaat ettik. 2 uçakla operasyon yapacaktık. Bize, "Slot yok" dendi. Sonra, 2008 yılından bu yana Türk Hava Yolları filosunu 55 uçak büyüttü. Uçaklar da Atatürk Hava Limanından uçuyor. Nereden çıktı bu Slot'lar? Yastık altından diye düşünüyorum.

Burada bizim bir tek mesajımız var: Korunması gereken tüketicidir, hava yolları değil.

Beni dinlediğiniz için hepinize çok teşekkür ediyorum.

Oturum Başkanı- Efendim Sayın Haybat'a çok teşekkür ediyoruz. Pegasus neler yaptı, neleri değiştirdi, biraz dinleyelim de heyecanlanalım diye, "havacılığı biz başlatmadık ama, biz değiştirdik" sloganını mahsus söylemiştim ama, siz biraz daha işin rekabet kısmına girip başka bir yöntem uyguladınız. Demek ki sıkıntılarınız var. Zaten arkadaşlarımız burada o sıkıntıları da değerlendirirler diye düşünüyorum.

Bu arada, arkadaşlar, içimizde belki havacılık jargonuna uzak olanlar vardır, Sertaç Beyin bahsettiği "Slot", bir uçağın bir hava meydanına 1 saat içerisinde inme talebidir, hava limanının uygunluğuna göre oranın otoritesi tarafından ona verilen bir izindir.

Şimdi de, dünyada ilk 10 hava yolu arasına girerek bizleri gururlandıran ve son yıllarda aldığı uluslararası ödüllerle göğsümüzü kabartan, Türk Hava Yollarından Genel Müdür (Ticari) Yardımcısı Sayın Orhan Sivrikaya Beyi konuşmalarını yapmak üzere kürsüye davet ediyorum; buyurun efendim.

REKABET HUKUKU GÖZÜYLE HAVAYOLU İŞBİRLİKLERİ

Orhan SİVRİKAYA

THY Genel Müdürü Ticari Yardımcısı

Sayın Müsteşarım, Sayın Başkanım, Sayın Genel Müdürüm, Sevgili öğrenciler, Sayın öğretim görevlileri; konuşmaya başlamadan önce hepinizi saygılarımla selamlamak istiyorum.

Ben bu sunumu daha ziyade havacılıkla alakalı olarak bilgi vermek üzere hazırlamıştım ama Sayın Sertaç Bey burada birtakım yorumlar yaptığı için, bizi de ilgilendiren birtakım tespitler yaptığı için, onlarla ilgili de bir açıklama yapmak istiyorum.

Bu arada, Sayın Başkanım, Sertaç Beyin, uzatma hariç yaklaşık 20 dakikalık bir konuşma süresi oldu, rekabet hukuku açısından bana da bu kadar süre vermenizi bekliyorum.

Tabii şimdi hepiniz, nasıl cevap verilecek, nasıl açıklama yapılacak diye belki merak ediyorsunuzdur. Öncelikle şunu ifade etmek istiyorum: Havacılığı Türkiye'de Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı değiştirdi. O anlamda bunu adreslemek lazım. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının politika değişikliği nedeniyle, serbestleşmenin getirmiş olduğu sonuçlar nedeniyle gerçekten de müşteri lehine gelişmeler oldu.

Türk Hava Yolları, havacılığı kuran bir Hava Yolu Şirketi, yani 1933 yılından beri havayolu işletmeciliğini yapan bir Şirket. Tabii ki bazı kazanımları, edinimleri var. Sertaç Bey, rekabette, regülasyonlarda slot tahsisinin geçmediğini söyledi ama Avrupa Birliği regülasyonlarında (95/93) tanımı var. Hava yolları seferlerini yüzde 80 oranında gerçekleştirdiği takdirde, tarihsel hak, müktesep hak dediğimiz Slot haklarını haizdir. Tabii, yurt dışı uçuşlarındaki Slot'larla trafik hakları da birebir şekilde gelişiyor. Eğer Slot'unuz yoksa trafik hakkınızın da kullanılması söz konusu olmaz.

Sunumu aktardıktan sonra birtakım soru işaretlerine de açıklama getirmek istiyorum.

Bugünkü konum havacılığın gelişimiyle alakalı. Türk Hava Yollarının güncel bilgileri, küresel iş birliklerimiz, ticari iş birliklerimiz ve ulusal hava yolları açısından rekabet hukukumuzun değerlendirilmesi şeklinde bir sunum hazırladım.

Havacılığa baktığımız zaman, 2011 yılında 2.8 civarında bir büyümenin gerçekleştirileceği tahmin ediliyor; tabii kapasite artışı bundan daha fazla, yüzde

6 civarında bir kapasite artışı var. Bu demektir ki, hava yollarının doluluk oranları düşecek. Bu da, fiyatların baskılanacağı anlamına geliyor.

Dünya pazarına baktığımız zaman, aslan payına Amerika ve Avrupa pazarları sahip. Amerika'da, iç hatlarını da koyduğumuz zaman toplam yüzde 30 civarında bir trafik söz konusu. Avrupa ve Amerika'yı topladığımız zaman, dünya pazarının yüzde 70'ini bu iki bölge kapsıyor. Diğer taraftan da, bunların büyüme hızları çok düşük, yani Avrupa ve Amerika'nın büyüme hızı dünya ortalamasının altında. Uzak Doğu, Orta Doğu pazarı dünya ortalamasının üzerinde büyüdüğü için bu aradaki fark her geçen yıl kapanmaktadır.

Türk Hava Yolları olarak gerçekten de bizim en büyük hedefimiz, küreselleşmek ve dünyada lider taşıyıcı olmak. Bu anlamda uluslararası trafiğe baktığımız zaman, uluslararası yolcu sayısı anlamında Türk Hava Yolları 10'uncu sırada yer almaktadır. Hükümetimizin, havacılıkta ilk 10'a girme hedefini gerçekleştirmiş olduk.

Diğer taraftan, üretim olarak, trafik olarak baktığımız zaman, dünyada, ücretli yolcuda kilometrede bazında 25'inci konumda yer almaktayız. İç hat ve dış hat olarak baktığımızda yolcu sayısı olarak toplamda 19'uncu sırada yer almaktayız.

Türk Hava Yolları, uçulan destinasyon olarak dünyada 8'inci konumda.

Konma sayısı olarak, yolcu sayısına paralel bir şekilde, 2011'in gerçekleşen sonuçlarına göre 21'inci konumda yer aldık.

Şu anda Türkiye'de en fazla sefer yapan yine Türk Hava Yolları.

Üretim olarak baktığımız zaman 17'nci sırada yer almaktadır.

Türk Hava Yolları hizmet kalitesine çok önem veriyor. Müşteriye bir ilave servis, hizmet getirme noktasında Türk Hava Yolları katiyen tasarruf yapmıyor. Türk Hava Yolları, hizmet kalitesi anlamında yapmış olduğu çalışmaların karşılığını 2010 yılında aldı. Uluslararası derecelendirme Kuruluşu Skytrax, Türk Hava Yollarını Avrupa'nın en iyi Hava Yolu olarak seçti. Türk Hava Yolları diğer konularda da, özellikle Economy Premium dediğimiz Comfort Class ürünümüzde ve ikram konusunda da Skytrax'ten ödül almıştır.

Ortaklığımızın filosu gençleştikçe tabii ki uçaklarımızın konfigürasyonları da değişiyor. Eski model uçaklarımızın filodan çıkmasıyla, operasyonel kiralamalardan dolayı, 4 yıldızlı Türk Hava Yolları, 5 yıldızlı olma noktasında çalışmalarını devam ettiriyor.

Büyüme olarak baktığımız zaman, sadece dikey değil, yani frekans sayısı anlamında değil, aynı zamanda nokta sayısı anlamında da Türk Hava

Yolları genişliyor. İç hat ve dış hat toplamına baktığımız zaman şu anda 182 noktamız var. Uçulan nokta sayısı olarak baktığımız zaman, Türk Hava Yolları dünyanın 8'inci büyük Hava Yolu konumundadır.

Teknik AŞ hariç, personel sayısı 16.000 civarında. Biz büyüdükçe ölçek ekonomisi çalışıyor, personel başına düşen yolcu sayısı giderek artıyor; bunun maliyetlerimize olumlu yansıması nedeniyle ücretlerimiz de paralel bir şekilde azalıyor.

2003 ve öncesinde Türk Hava Yolları vardı. Referans noktası 2003 alındığı zaman, -enflasyon etkisi olduğundan dolayı bunu avro bazında çıkardım- yüzde 20'ler seviyesinde ortalama ücretlerde düşüş oldu, yani Türk Hava Yollarının bilet ücretleri 2003 yılına göre azaldı. Hem bilet ücretleri düştü, hem de hizmet kalitesi arttı. Rekabetin, müşteri hizmetlerini arttırma noktasında ve hizmetin yaygınlaştırılması noktasında müşteriye çok olumlu etkisi olmuştur. O zaman 1.5 TL eğitime katkı payı, 4.5 TL Özel İşlem Vergisi ve ilave başka vergiler alınıyordu. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının bu vergileri kaldırması, ekonomide bilinen çarpan etkisi yaptı, gerçekten yolcu sayısının kendisinden daha fazla şekilde artmasında etkili oldu.

Biz gelir yönetimini dış hatlarda uyguluyorduk ama iç hatlarda uygulamıyorduk. Yerli hava yollarının da seferlere başlamasıyla biz de gelir yönetimine başlamış olduk; rekabetin getirmiş olduğu imkânlardan bir tanesi bu oldu. Gelir yönetiminin sayesinde hizmetimizi, farklı gelir seviyesine sahip olan müşteri kesimine getirebilmiş olduk.

Tabii, rekabetin artması maliyetleri baskılamaktadır. Hava yolu işletmeleri, acaba daha verimli bir şekilde nasıl yaparım, üretimi daha az maliyetli bir şekilde nasıl gerçekleştiririm diye her zaman bunu düşünürler. Dolayısıyla, Türk Hava Yolları özellikle, "Outsourcing" dediğimiz, dış kaynaklarını daha verimli kullanma noktasında her yıl gelişme kaydetmiştir. Aynı zamanda hava alanlarının iyileştirilmesi söz konusu olmuştur. Daha fazla hava yolunun uçması sayesinde hava alanlarının altyapısı iyileştirilmiştir. Hava alanı kapasitesinin geliştirilmesi, yolcu talebi ortaya çıktıktan sonra söz konusu oluyor. Bence burada biraz proaktif olmak önem arz ediyor. Hava yollarının planlamasına daha uzun vadeli bakıp altyapıyı ona göre planlamakta fayda var.

Hava ulaştırma anlaşmaları bakımından baktığımız zaman da, sivil havacılık gerçekten de takdire şayan bir çalışma yapmıştır. Şu anda belki 110'dan daha fazla ülkeyle hava ulaşımı anlaşması vardır; daha evvel bunun sayısı oldukça sınırlıydı.

Hava yolları ittifaklarına baktığımız zaman, bugün hava yolları ittifakları rekabet yapıyor, yani ittifakların kurulması rekabeti ortadan kaldırmıyor. Artık ittifaklar kendi aralarında rekabet yapıyorlar.

Bizim de üyesi olduğumuz Star Alliance, şu anda pazarın yüzde 28'ine sahiptir; diğer taraftan, SkyTeam ve Oneworld'u ilave ettiğimiz zaman, dünya pazarının yaklaşık yüzde 65'ini Alliance'ler paylaşmaktadır.

Star Alliance'nin uçuşlarına baktığımız zaman, bu uçuşların entegrasyonu da söz konusu olduğu için, şu anda 31 aktif üye, günlük 22.518 kalkış var. Şu anda müşterilerimize, 188 ülkeye, 1292 noktaya uçuş seçeneği sunmuş oluyoruz.

Son yıllarda hava yolları arasında iş birlikleri giderek artmaktadır. Hava yolları arasında sadece ittifaklar değil, aynı zamanda "Joint Venture" bazında da iş birliği vardır; bunlara biz "ittifak içinde ittifak" diyoruz. Mesela içinde bulunduğumuz Star Alliance içerisinde Lufthansa ve United Airlines ve Air kanadının Joint Venture anlaşması vardır. 1990 yılında, özellikle Amerika'daki Open Skies anlaşmasından sonra Joint Venture uygulamasını ilk defa uygulayan KLM ve Northwest Hava Yolları olmuştur. KLM Hava Yolları, Network yönetimi sayesinde bugün dünyanın en yüksek doluluk oranlarına sahip olan Hava Yolu konumundadır.

Hava yolları iş birliklerinin aşamalarına baktığımız zaman, ilk aşamada kod paylaşımı (ortak uçuş) ve sadakat programları vasıtasıyla hava yolları arasında ticari iş birlikleri var. Bunlar daha sonra, Alliance, Joint Venture, Merger (birleşme) dediğimiz aşamalarda gerçekleşmektedir. Bunların seviyesine baktığımız zaman, risk artmaktadır. Fırsat ve risk beraber gelişmektedir. Belki Joint Venture yapmakla beraber daha fazla fırsat var ama, bu riskleri de beraberinde getiriyor.

Joint Venture modelinin opsiyonlarına baktığımız zaman, paylaşılan ne? Paylaşılan gelir veya kâr olabiliyor. Gelir paylaşımı kapasiteyle orantılı bir şekilde söz konusu oluyor. Kar modelinde ise Joint Venture anlaşmasının yapıldığı hatlarda elde edilen kâr partnerlere ilave gelir olarak yansıyor. Buradaki kapasite ve ücret planlaması koordineli bir şekilde yapılmaktadır.

Joint Venture anlaşmalarının müşteriye çok faydası var. Müşterimiz iki ayrı hava yolundan bilet aldığı zaman bilet ücreti zaten yüksek çıkmaktadır, çünkü her hava yolu bilet ücretini kendine göre belirlemektedir. İki ayrı hava yolundan alındığı zaman müşteri uçuşunu daha yüksek fiyattan geçekleştirmektedir. Diğer taraftan da, bu iki uçuş arasında koordinasyon yoktur. Bir uçak geç geldiği zaman, tehir yaptığı zaman, devamındaki uçuş için diğer hava yolu herhangi bir sorumluluğu sahip değildir. O bakımdan, ticari iş

birliklerinin, hem seçeneklerin arttırılması, hem daha ekonomik ücretlerin sunulması anlamında müşteri menfaatine çok olumlu bir etkisi vardır. Ülkemiz Rekabet mevzuatına baktığımız zaman, iş birliklerinin artması, maliyetlerin düşmesi, kaynakların olumlu kullanılması anlamında son derece olumlu etki yapmaktadır. Nitekim, bu rekabetin atmasıyla beraber, iş birliklerinin atmasıyla beraber ortalama bilet ücretleri azalmakta iken, aynı zamanda da hizmet sayımız, uçulan nokta sayısı, sunulan uçuş seçenekleri artmıştır.

Sertaç Bey burada rekabetin durumunu gösterdi. Rekabet sadece hava yollarına tahsis edilen frekanslarla ilgili değil aslında. Bugün Avrupa'ya baktığımız zaman, Avrupa'da Havacılık mevzuatlarında bir kısıtlama olmadığı için trafik hakkı kısıtlaması yok. Bazı ülkeler hariç olmak üzere Avrupa'da şu anda özel hava yolları ve yerli hava yolları istenilen frekanslarda sefer yapabilmektedir. Bir oran yaparsak, yurt dışı ve yurt içi noktalarına baktığımız zaman, belki de hatların yüzde 50'sinden fazlasında rekabet olmuş oluyor.

Türk Hava Yollarının da büyüyemediği noktalar var. Türk Hava Yolları da şu anda Orta Doğu'da, Uzak Doğu'da veya Türk cumhuriyetlerinde, Rusya Federasyonu'nda sefer sayılarını arttıramıyor. Artıramadığından dolayı, Türk Hava Yollarının müktesep hak olarak kullanmış olduğu frekanslar var. İstatistiklere baktığımız zaman, trafik hakları müsait olmadığı için yerli hava yollarının burada ilave frekans almalarında bir sıkıntı söz konusu oluyor. Eminim ki, bu ülkelerle bu hava ulaşımı anlaşmaları liberalleştiği zaman, Avrupa'da olduğu gibi, bu sorun da ortadan kalkmış olacak.

İç hatlar olarak baktığımız zaman, bizim 41 tane iç hat noktamız var. Serbestleşme başladığı zaman, yerli hava yolları, kapsama alanı anlamında Network yapmaya çalıştılar, çok noktaya uçtular ama, daha sonra, bu hatların zarar ettiğini gördükten sonra nokta sayıları azaltıldı.

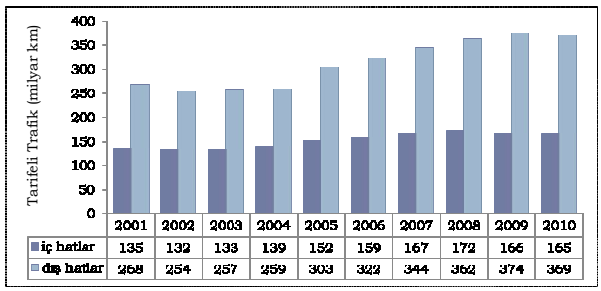
Türk Hava Yolları yeterince özel olmadığından dolayı şu anda 41 tane noktada hizmet yapmaya devam etmektedir. Bu anlamda regülasyon yapıldığı zaman, burada bir katalizör etkisi olacak şekilde, özellikle yolcu talebi düşük olan, ekonomik olmayan hatlarla ilgili birtakım teşviklerin verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

Rekabet Hukuku Gözüyle Havayolu İşbirlikleri

- Havacılık Gelişimi
- THY Güncel Bilgiler
- 2003 Regülasyonu
- Küresel İttifaklar
- Ticari İşbirlikleri
- Ulusal Mevzuatımız

Orhan SIVRIKAYA

Havacılık Endüstrisi Gelişimi



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
iç hatlar	135	132	133	139	152	159	167	172	166	165
dış hatlar	268	254	257	259	303	322	344	362	374	369

% 2.8

2011 yılında havacılık sektörünün büyüme beklentisi

IATA Projeksiyonları

" 2011 yılında havayolu sektörünün ürettiği toplam gelir düşecektir. "

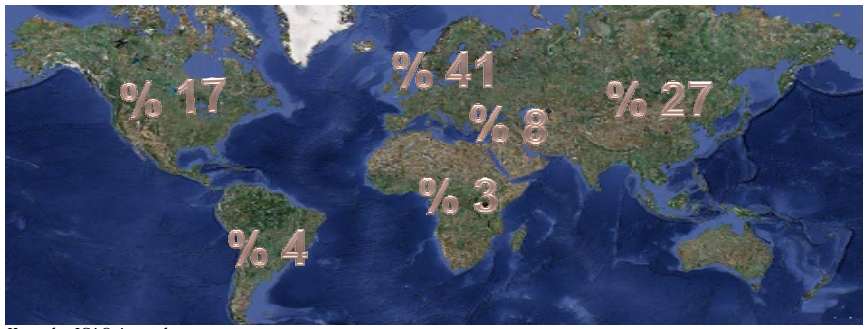
" Havacılık endüstrisinin büyümesi yavaşlayacaktır. "

% 6

2011 yılına yönelik IATA'nın kapasite artış beklenti yüzdesi

TURKISH AIRLINES

Küresel Pazar Büyüklüğü (Uluslararası)



Kaynak : ICAO Annual

Toplam pazarın bölge havayolları arasında paylaşımı yandaki gibidir.

Kuzey Amerika	31%
Asya – Pasifik	29%
Avrupa	28%
Orta-doğu	6%
Latin Amerika	4%
Afrika	2%

Kuzey Amerika'lı havayollarının toplam trafikten daha fazla pazar almasının nedeni, ABD'deki iç hatlardaki trafiğin yoğun olmasındandır.

Dünya İç Hatlar Trafiğinin %57'si ABD pazarındadır.

TURKISH AIRLINES

Dış Hat Yolcu Sayısı Sıralaması

Rank	Airline	Thousands
1	Lufthansa	44,460
2	Air France	30,882
3	Emirates	30,848
4	British Airways	26,320
5	KLM	22,787
6	Delta Air Lines	21,029
7	American Airlines	20,356
8	Cathay Pacific Airways	19,723
9	Singapore Airlines	16,621
10	Turkish Airlines	14,811

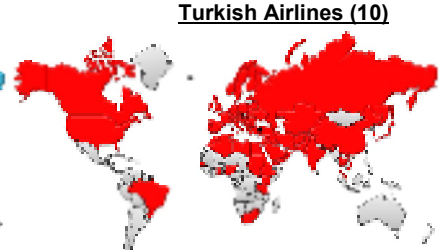
Lufthansa (1)

Yolcu Sayısı (milyon)	56,7
Konma Sayısı (000)	642

Air France (2)

Yolcu Sayısı (milyon)	47
Konma Sayısı (000)	498

Turkish Airlines (10)



Yolcu Sayısı (milyon)	29,1
Konma Sayısı (000)	240

Küresel Sıralamalar (2010)

RPK

25
Dünya sıralamasında 25. konum

1	Delta Airlines	310.956 mil
2	United Continental	297.129 mil
3	Air France KLM	204.737 mil
4	American Airlines	201.944 mil
5	Emirates Airline	146.134 mil
6	Lufthansa	129.668 mil
7	Southwest Airlines	125.778 mil
8	China Southern	111.327 mil
9	British Airways	107.723 mil
10	Cathay Pasific	96.588 mil
11	US Airways	94.938 mil
12	China Eastern	93.054 mil
13	Air China	86.212 mil
14	Singapoure Airlines	84.801 mil
15	Air Canada	77.458 mil

Faaliyet Karı

28
Dünya sıralamasında 28. konum

Dolar

1	JAL Group	2.274.125
2	Delta Airlines	2.217.000
3	United Continental	1.818.000
4	Air China	1.657.757
5	Lufthansa Group	1.642.384
6	Emirates Airline	1.481.754
7	Cathay Pasific	1.420.329
8	FedEx	1.127.000
9	SIA Group	1.007.369
10	Korean Air	989.137
11	Southwest Airlines	988.000
12	China Southern	953.580
13	China Eastern	864.221
14	ANA Group	818.344
15	US Airways Group	781.000

Faaliyet Geliri

24
Dünya sıralamasında 24. konum

1	Lufthansa Group
2	United Continental Holdings
3	Air France KLM
4	Delta Airlines
5	FedEx Express
6	JAL Group
7	ANA Gorup
8	Emirates Airline
9	Air China
10	Southwest Airlines
11	US Airways Group
12	Qantas Group
13	China Southern
14	SIA Group
15	Cathay Pasific

Yüksek Karlılık

1
AviationWeek "Best Performing Companies" sıralamasında dünyanın malî anlamda en sağlıklı havayolu

TURKISH AIRLINES

Küresel Sıralamalar (Trafik - 2010)

Yolcu Sayısı

19
Dünya sıralamasında 19. konum (2009'da 22. sırada)

Uçulan Destinasyon

8
Dünya sıralamasında 8. konum

Konma Sayısı

25
Dünya sıralamasında 25. konum (2010)

Yolcu Sayısı

4
Avrupa sıralamasında 4. konum

ÜYK Sıralaması**

25
Dünya sıralamasında 25. konum (2009'da 22. sırada)

Konma Sayısı

21
2011 ilk 27 hafta dünya sıralaması

Yolcu Sayısı

1
Türkiye sıralamasında 1. konum

AKK Sıralaması*

17
Dünya sıralamasında 17. konum

Global Network Taşıyıcısı

* Arz Edilen Koltuk Kilometre

** Ücretli Yolcu Kilometre

TURKISH AIRLINES

Küresel Sıralamalar (Kalite)

Hizmet Kalitesi

Avrupa'nın En iyi Havayolu

TURKISH AIRLINES

Küresel Sıralamalar (Kalite)

Hizmet Kalitesi

1
Güney Avrupa'nın
En iyi Havayolu

Koltuk

1
En İyi Premium Sınıfı koltuğa sahip havayolu

Pazar Lideri

1
2010 yılı
Pazar Lideri Ödülü
Air Transport World
Washington DC'
08 Şubat 2011

Kayıp Bagaj

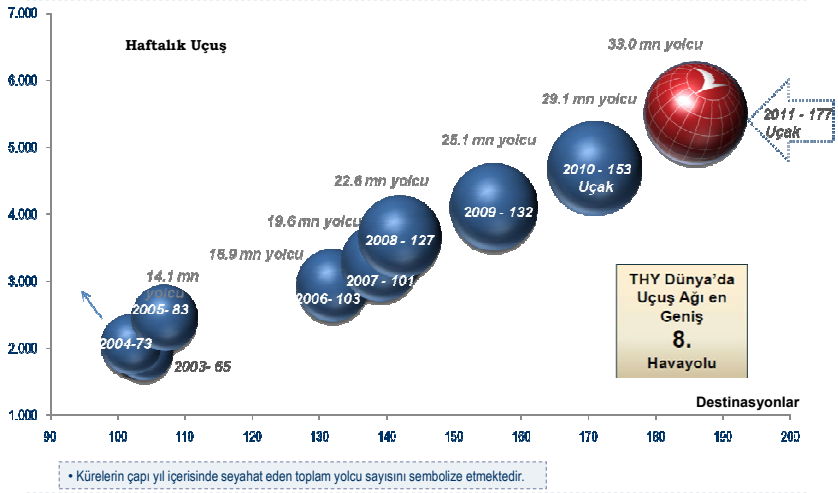
11
1000 yolcuda Kayıp Bagaj'da AEA sıralamasında en başarılı 11. havayolu

4 yıldızlı hizmet veren havayolu

Kabin içi ürün ve kabin hizmetleri yıldızın yükselmesi için yatırım yapılması gereken alanlardır.

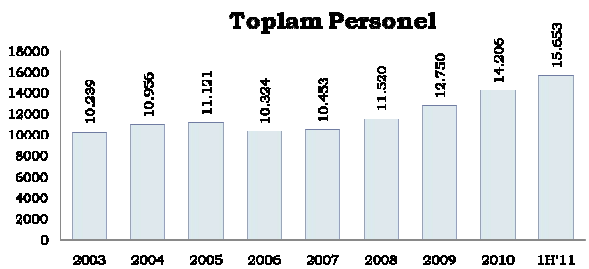
TURKISH AIRLINES

Rakamlar / THY'nin Gelişimi

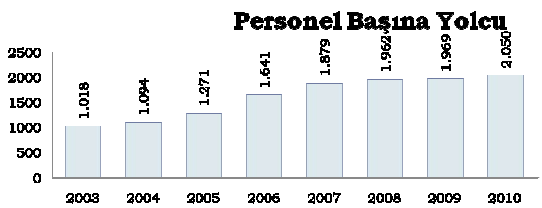


TURKISH AIRLINES

Rakamlar / Personel Sayısı ve Verimlilik



Operasyon büyümesinin getirdiği ek istihdamlar 2011 yılının ilk yarısında personel başına yolcu sayısı trendini ilk defa düşüşe geçirmiştir.



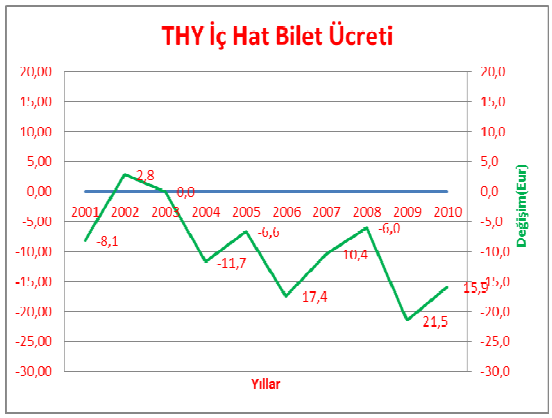
PERSONEL VERİMLİLİĞİNDE ARTIŞ

Ortaklıktaki personel sayısı operasyonel birimlerde ciddi oranda artarken, diğer birimlerde azalmıştır.

THY Teknik AŞ. Dahil değildir.

TURKISH AIRLINES

2003 Yılı Havacılık Politikalarının Değişimi

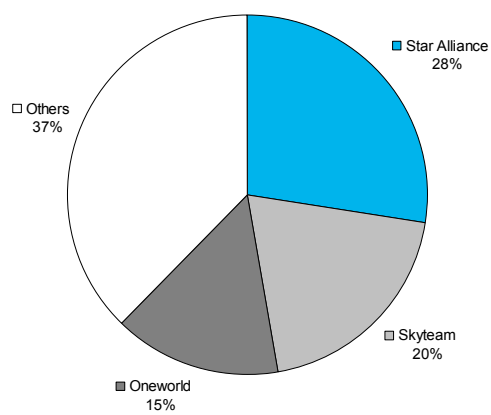


- Eğitime katkı payı (1.5TL)
- Özel İşlem Vergisi (4.5TL)
- Serbestleşme
- Gelir Yönetimi
- Maliyet Yönetimi
- Havaalanlarının iyileştirilmesi
- HUA yaygınlaştırılması

TURKISH AIRLINES

Küresel İttifak Payları

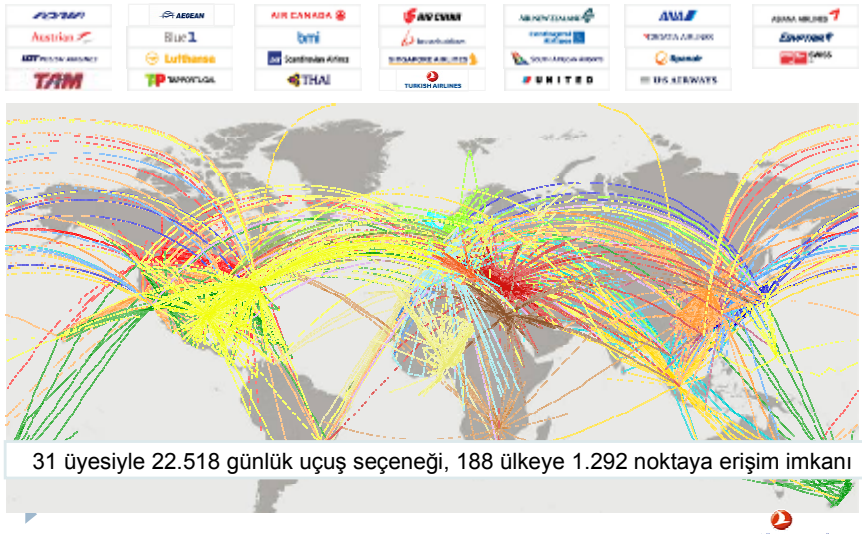
ASK Bazında



Kaynak: Innovata Schedule Data June 11, taken 16Feb 11

TURKISH AIRLINES

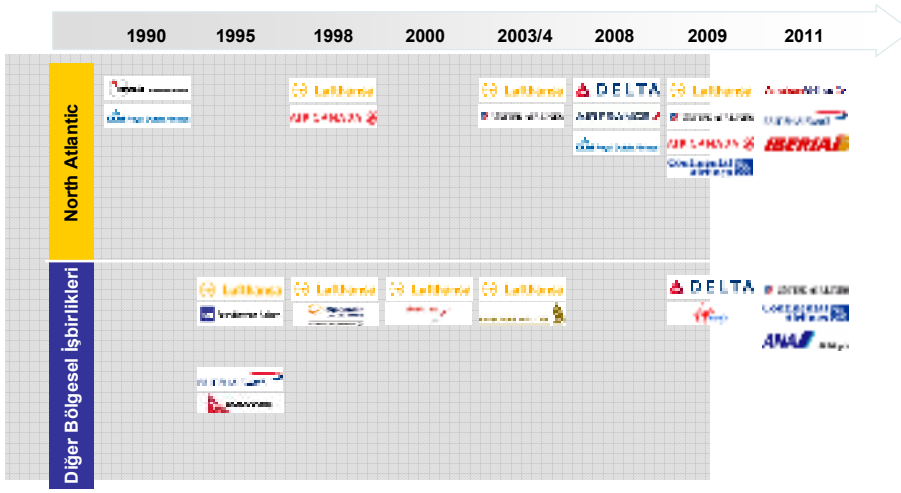
Star Alliance: En geniş kapsama alanı



31 üyesiyle 22.518 günlük uçuş seçeneği, 188 ülkeye 1.292 noktaya erişim imkanı

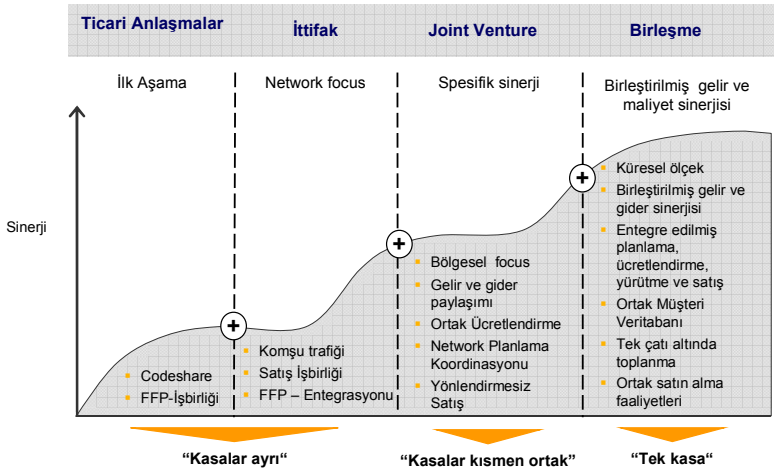
TURKISH AIRLINES

Joint Venture İşbirlikleri İvme Kazanmıştır

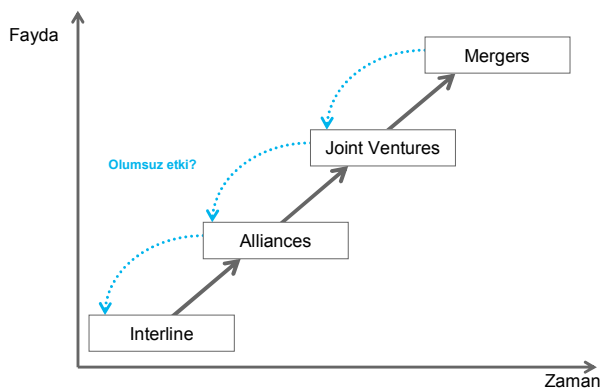


TURKISH AIRLINES

İşbirliği Türleri



İşbirliği fayda/zarar analizi



JV Modelinin Temel Opsiyonları

	Rutin	Alternatif
Paylaşılan Ne?	Gelir	Kar
Paylaşma Nasıl?	Kapasiteyle orantılı	Sabit rasyo
Pay Artışı?	Kara göre ilave gelir	Kara göre gerçekleşen gelir
Trafik Akışı?	Öte nokta dahil O&D JV	Segment bazında („hat“)
Yürütme	Entegre büyüme	Koordineli büyüme

TURKISH AIRLINES

Joint Venture çok yönlü etkisi

Taşıyıcı menfaatleri:

- Gelir ve gider ortak havuza konularak toplam fayda maksimize edilmektedir.
- Taşıyıcı yönlendirme yapmadan planlama, ücretlendirme , yürütme ve satış yapmaktadır.
- Bilgi ve tecrübe paylaşımı ile iş zekası ve başarı hikayeleri üretilebilmektedir.
- Kaynak yönetimi, süreç ve altyapı verimliliği sağlanmaktadır.
- JV işbirliği diğer ittifaklarla rekabet için araç olarak kullanılır.

Müşteri menfaatleri:

- Daha geniş koltuk envanterine erişim, daha çok destinasyon, parkur ve fiyat seçeneği.
- Harmonize edilmiş indirim ve teşvikler şirket ve dağıtım kanallarına sunulabilir.
- Birleştirilmiş uçuş ağına tek bir sözleşme ve muhasebe yönetimi ile erişilebilir.
- Ücret kurallarının ve bağlantılar kombinasyonlu kullanılabilir.
- Metal neutral FFP faydaları

TURKISH AIRLINES

İttifakın Saikleri

Ülkemiz Rekabet Kurulu kararlarında (*) da vurgulandığı üzere; bir ittifakın kurulmasında iki önemli saik mevcuttur;

- Bunlardan birincisi; ittifak sayesinde ulaşılacak ölçek, kapsam ve yoğunluk ekonomileri aracılığıyla maliyet etkinlikleri sağlayarak hizmet ücretlerini düşürmek,

- İkincisi ise; ittifakın getirdiği sinerji ve taraflar arası bilgi aktarımı sayesinde daha kaliteli hizmet sunabilmektir. Bu iki temel saike bakıldığında her ikisinin de havayollarının tüketiciler nezdinde tercih edilebilirliklerini arttırmaya yönelik olduğu görülecektir. (* Rekabet Kurulu'nun 11.6.2008 tarih ve 09-27/577-137 sayılı kararı)

Oturum Başkanı -Sayın Sivrikaya'ya, her ne kadar rekabet kurallarından bahsedip 5 dakika daha istemiş olsa bile önce bitirdiği için teşekkür ediyoruz.

Konuşmasında bir kelime benim dikkatimi çekti. Ben denizci kökenliyim, uzak yol kaptanıyım. Biliyorsunuz, ulaştırma sektöründe en önemli şey güvenlik; hava deyince bu güvenlik çok daha önemli bir boyutta. Riskle maliyet ters orantılı. Bunun bir optimum noktası. Siz çok büyük bir maliyet harcayarak riski, hiçbir zaman sıfıra indiremeseniz bile, küçültebilirsiniz ama, o maliyete dayanacak gücünüz kalmaz ve kârlı bir iş oymaktan çıkar. Bunun bir optimum noktası var. Dedi ki, "dünyadaki şirketler, bunu daha az maliyetle nasıl gerçekleştiririz'e bakıyor." Bu, dünya için riskli bir şey. Türkiye'de Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Otoritesinin yaptığı denetimler de, uçuşlarda, sivil havacılıkta önceliğimizin güvenlik olduğunu gösteriyor. Özel sektörümüz de bu güvenliğin ne kadar önemli olduğunun bilincindedir; yanlış anlaşılma olmasın, uçaklarımız güvenlidir.

Hepimiz artık uçuyoruz. "Her Türk vatandaşı uçağa binecek" deniyor. Hava limanlarına gidiyorsunuz, oranın ışıl ışıl, tertemiz, dünyadan ödüller alan hava limanları olduğunu görüyorsunuz. Bunun arkasında tabii ki Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü ve özel sektörümüz var, birlikte yaptıkları çok büyük, çok güzel projeler var ve biz de bunların meyvelerini görüyoruz.

Şimdi de, 4 tanesi ülkemizde, 6 tanesi de yurt dışında olmak üzere toplam 10 hava limanı işleten TAV Hava Limanları Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Sayın Mustafa Sani Şener'i konuşmalarını yapmak üzere davet ediyorum.

SİVİL HAVACILIK ENDÜSTRİSİ

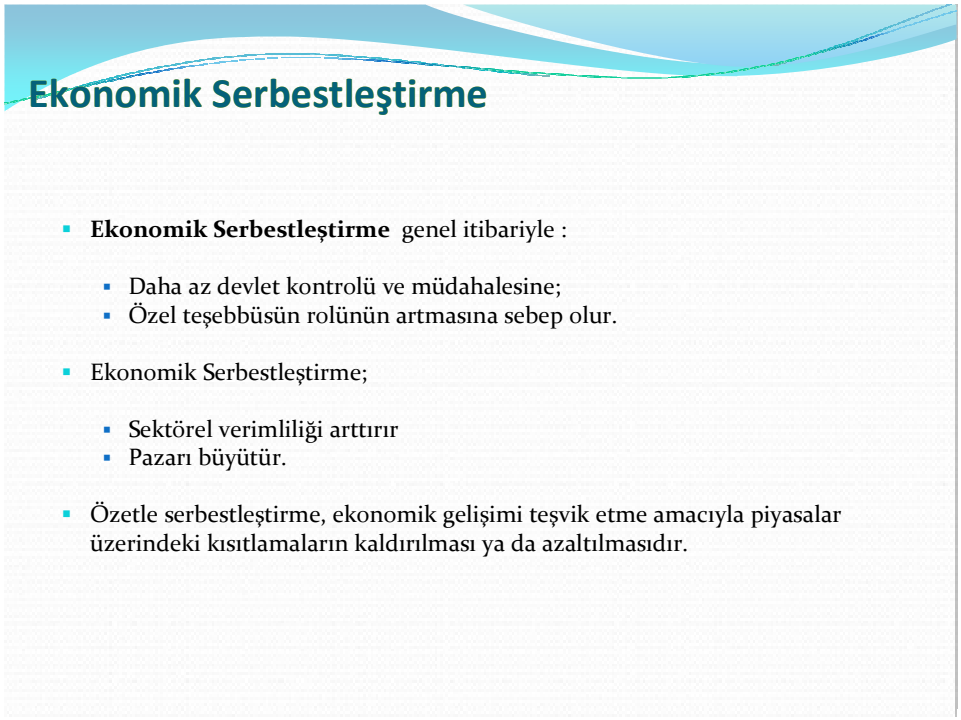
Mustafa Sani ŞENER

TAV Hava Limanları Holding Yönetim Kurulu Üyesi

Bu endüstri 3 ana sektörden oluşuyor. Benim temsil ettiğim şirket havalimanları işletmesi. Havalimanları işletmesindeki özelleştirmelerin, havalimanlarını altyapı servis sağlayıcılığının yanısıra ticari kuruluşlar haline de getirmesi rekabetin içine sokması bence endüstrideki serbestleşmenin en önemli etkenidir.

Bu üç sektör birbirinin hem tamamlayıcısı hemde rakibidir. Tamamlayıcısıdır çünkü birbirlerinin olmazsa olmazıdır rakiptirler çünkü birinin gideri diğerinin geliridir. Hepsi gelirini artırmak isteyecek aynı zamanda giderini düşürmek isteyecektir.

Küreselleşmeyle birlikte sermayenin, teknolojinin ve bilginin serbest dolaşımı havacılık sektöründeki yolcu ve kargo miktarlarını çok ciddi şekilde artırmıştır. bu talebe sektörden yanıtın ancak altyapı yatırımlarının artırılması, serbestleşme ve rekabet ile gelebileceği aşikardı.



Çünkü ekonomik serbestleşme, daha az devlet kontrolü ve müdahelesini ve özel teşebbüsün rolünün artmasını sağlar, pazarı büyütür, verimliliği artırır.

Atatürk havalimanının başarılı özelleştirilmesi Türkiye'deki serbestleşme ve özelleştirme çalışmalarının başarılı bir örneğidir.

Özelleştirme projelerinde idare, yatırımcı ve banka ilişkileri başarının 3'lü sac ayağıdır. İdarenin bankanın ve yatırımcının isteklerinin buluştuğu ortak şartlarda ancak yapılabilir özelleştirmeler ortaya çıkıyor.

Havalimanları gibi hizmet veren altyapı projelerinin yapılabilirliği demek yatırımın çok kısa sürede bitmesi, hizmet kalitesinin ve istihdamın artırılması ve de idarenin yani devletin kasasından hiçbir para çıkmadığı gibi kasasına vergi dışında ilave kira geliri de girmesi demektir. Ve artan rekabetle verimliliğin de artırılmasıdır.

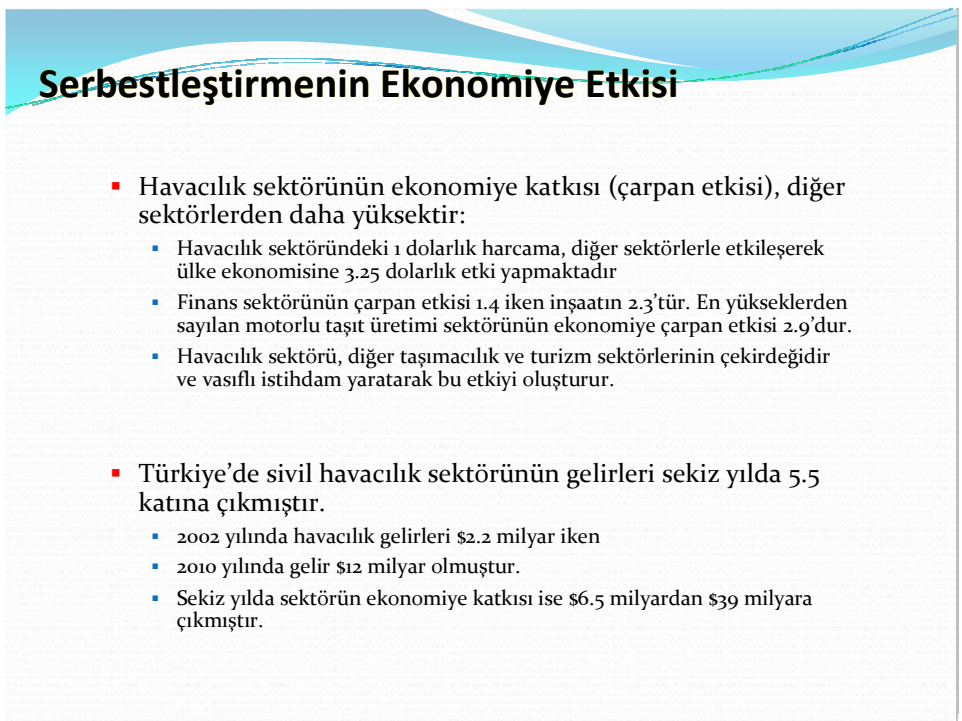
Bugün Türkiye'de uluslararası boyutta 6 tane havalimanı işletmesinin terminal binaları özelleştirilmiştir.

TAV Havalimanları olarak bunlardan Ankara İstanbul ve İzmir'i biz işletmekteyiz.

Ayrıca THY'nin 2004 te özelleştirilmesi, Esas holdingin Pegasusu satınalması, Atlas Jet'in kurulması. Onur Air'in filosunu büyütmesi, İstanbul'un BOT bitiminde 15 yıllık işletme hakkı ihalesinin yapılması.

Hemen arkasından Antalya havalimanı işletme hakkının ihalesinin yapılması Sektörde önemli uluslararası markalar çıkmasına da neden olmuştur.

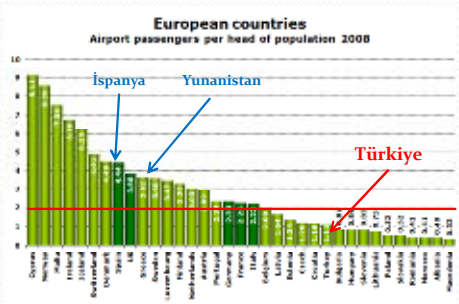
Peki bu kolay mı olmuştur tabiiki çok zordur her ülkedeki ortak kültürü ortak hafızayı, yasaları değiştirebilmek, devletin bu tip gözle görünür altyapı projelerinde etkisini azaltabilmek zordur ciddi emek ister ama bu bariyerler kaldırıldımı o ülkeye yabancı sermayenin akışı ve uluslararası ticaretin canlandırılması çok hızlı sağlanacaktır, ürün ve sermaye piyasaları canlanacaktır. Uluslararası markalar ortaya çıkacaktır, tüketici mutluluğu artacaktır. İşte Türkiye'de tamamen bu yapılmıştır.



1milyon extra yolcu havalimanlarında direkt 1000, havalimanlarının bulunduğu cevrede de 1000 istihdam yaratmakta ve bu istihdamdan da ayrıca başka bir 1000 kişide yararlanmaktadır.

Gelecek Dönem

- Türkiye'de havacılık sektörü hala doyum noktasına çok uzaktır. Yolcu sayılarının hızla artması kaçınılmazdır.
- Türkiye'nin kişi başına düşen seyahat sayısı 2010 yılında 1.4 idi.
  - Kuzey Amerika ortalaması ise 4.4 iken tren taşımacılığının yaygın olduğu Avrupa ortalaması 2.1'dir.



- Türkiye'nin kişi başına düşen seyahat sayısının Yunanistan, İspanya gibi nispeten Avrupa merkezine uzak ve benzer ülkeler seviyesine gelmesini bekleyebiliriz. (1.4'ten 3.5'e)
- Bu durumda Türkiye'nin yolcu sayısı orta-kısa vadede **dış hatlarda da yapılması planlanan serbestleştirme ile en az 2.5 katına çıkarak 103 milyondan 250 milyona ulaşacaktır.**

Yapılan planlama çok açıktı. Özelleştimeler sonucunda havalimanı altyapılarının yolcu artışını karşılayabilecek kapasiteye gelmesiyle birlikte, havayollarında ki liberalleşme yolcuda patlamayı getirecek ve buna paralel THY ve diğer özel havayollarının filolarını büyütmeleri Türkiye'de havayolu ile uçan yolcu sayısı 100 milyon civarına getirecekti.

Planlama aynen gerçekleşti. 2002 yılında ki 34 milyon toplam yolcu Türkiye'de 102 milyonu buldu.

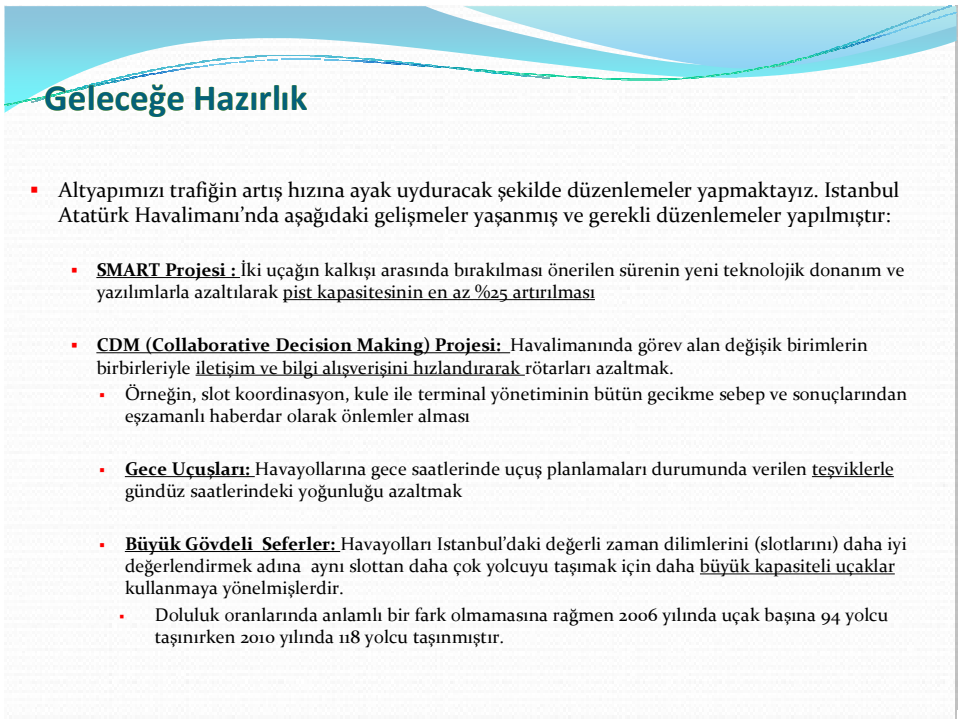
Havacılıkta "uçma eğilimi" diye bir oran var bu bir ülkedeki toplam yolcu sayısının ülke nüfusuna bölünmesiyle elde edilen bir sayı. Bir kişinin bir yılda uçtuğu ortalama sayı.

Bu 2002 yılında Türkiye nüfusunun 68 milyon olduğu düşünülürse 0.5 iken 2010 yılında Türkiye'de bu 1.4 olmuştur. Gelişmiş ülkelerde bu sayı 3 tür demek ki biz 2 katı daha bir büyümeyi rahatlıkla bekleyebiliriz Türkiye'de. Çünkü bu büyümeyi gerektirecek altyapı ve serbestleşme sağlanmıştır. Türk havacılık filosunun büyümesinin devam etmesiyle de uçma eğilimi Türkiye'de 3'e çıkacaktır.

Sadece Avrupa'dan dünyaya havada 150 bin adet yol bulunmaktadır bu yollarda uçan uçakların içindeki yolcunun ve kargonun yarattığı ekonomik

aktivitenin yerine geçecek bir ekonomi henüz yoktur. İnternet bile yerini tutamamıştır, tutsaydı eğer hepimiz ayrı ayrı yerlerden uçup buralara gelmezdik.

Peki bu kadar önemli bir sektörde serbestlik nereye kadar.



Söz konusu ettiğimiz bu büyümeye, yoğunluğa ve hacime bakarsanız.

Havacılık sektöründe disiplinle özgürlüğün yani serbestleşmeyi birbirini dışlamayacak şekilde geliştirmemiz gerektiği çok açıktır.

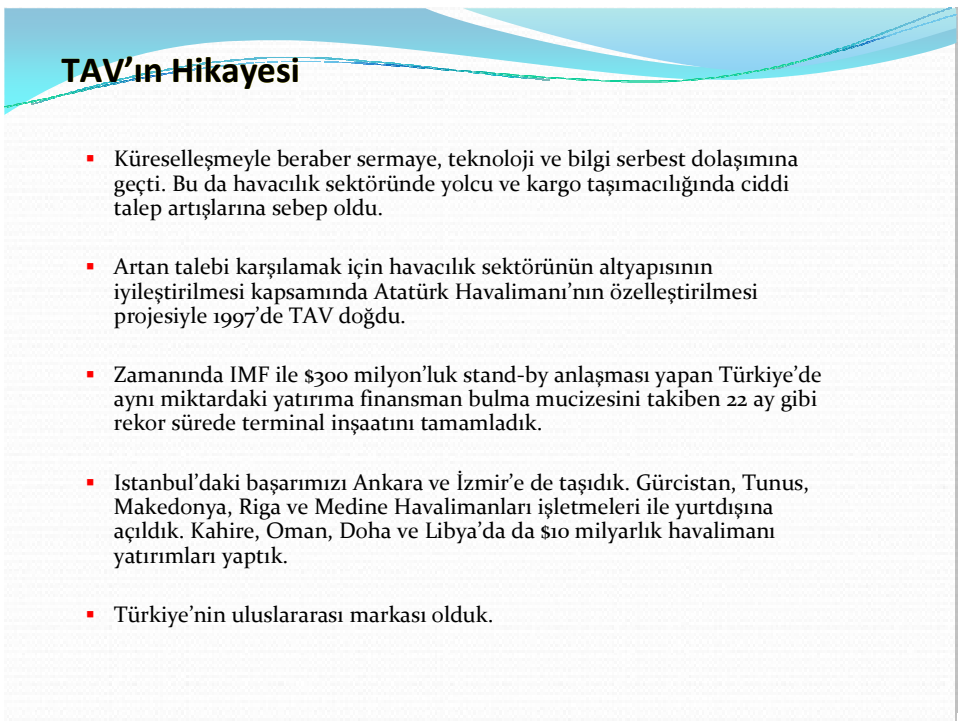
Ulaştırma Bakanlığı ve bağlı kuruluşları SHGM ve DHMI nin hava sahası, slotlar, havalimanı ve terminaller için uyguladıkları uluslararası standartların disiplininden hiçbir şekilde vazgeçmeden uçus ve yolcu güvenliğini hiçbir şekilde tehlikeye atmadan sektördeki işletmeleri ticari olarak serbest bırakmak ve rekabet in önünü açmak şimdiye kadar yapılandır ve de çok başarılı bir şekilde yapılmıştır.

Bu kompleks sistemi, birbirini dengeleyen,destekleyen ve engelleyen sistemlerin büyük bir harmoni içinde çalışmasını sağlayarak yönetebiliriz..

Bunuda burada çok rahatlıkla söyleyebilirim. Ulaştırma Bakanlığı bağlı kuruluşlarıyla Sn Bakanımızın liderliğinde yapıyor.

Sektör oyuncuları rekabette çok serbestiz ,hiçbir şekilde otorite yani ulaştırma bakanlığı karışmıyor onumuzu açıyor ama otorite kurallar konusunda ki Disiplininden hiç taviz vermeden uyguluyor.

Bundan sonra ne yapılabilinir. Açık semalar dediğimiz open skies la birlikte tüm Avrupa sahasına da açılım yapılabilinir zaten yatay bir anlaşma imzalandığını biliyoruz gerisi mutlaka gelecektir, eskiden belki Avrupa havayolları veya havalimanları ile rekabet edemeyecek durumda olduğumuz için open skies anlaşmasına olumsuz bakılabilirdi ancak şuanda Türk Havayolları da Türk Havalimanı isletmecileri de bu rekabeti cok rahatlıkla yapacak finansal ve operasyonel büyüklüğe ve çevikliğe ulaşmıştır. Artık kıtalararsı serbestleşmenin yaslanan Avrupa'nın değil genç Türkiye ekonomisinin çıkarına olacağına inancım tamdır.



Havalimanı özelleştirmeleri başladığında ilk özelleştirme olan Atatürk havalimanı özelleştirmesi ihaleye çıktığında biz YID ne demek dahi bilmiyorduk.

Ozamanki Türkiye hükümetinin IMF ile 300 milyon usd lık standby anlasması yapmak için masaya otururken biz nasıl 300 ml usd yı bulup insaatı 30 ay gibi çok kısa bir surede bitirip,15 er dolar yolcu bası ücret ve diğer ticari

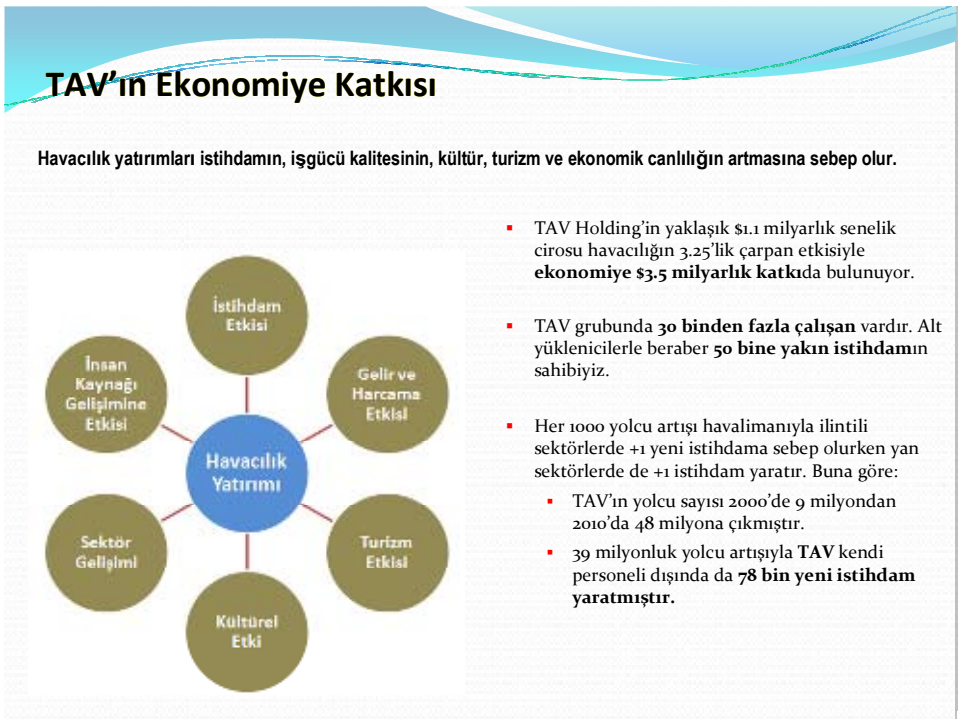
gelirleri toplayıp hertürlü işletme harcamasını yapıp geri ödeyeceğimizi bilmiyorduk.

Proje yönetimi demek projeyi bütçesi içinde, zamanında ve istenilen kalitede bitirmek demektir ancak bu proje yatırımı bitirip gittiğiniz bir proje değildi.

İşletip yatırımı geri döndürmeniz gereken ticari bir kamu altyapı projesiydi.

Biz projeyi 22 ayda bitirdik, islettik kredilerimizi Ödedik ve havalimanlarının kamu ve özel şirket ortaklıklarıyla nasıl başarılı yönetilebileceğinin ve seyahat kültürünün değişerek nasıl farklılıklar yaratılabileceğinin örneğini verdik.

Proje yönetimleri, yukarıda belirtilen bütçe zaman ve kalite faktörlerinin basarıyla yerine getirilmesinin dışında gelecekteki yeni işleride yaratabiliyorsa eğer, tam başarılı olmuş demektir.

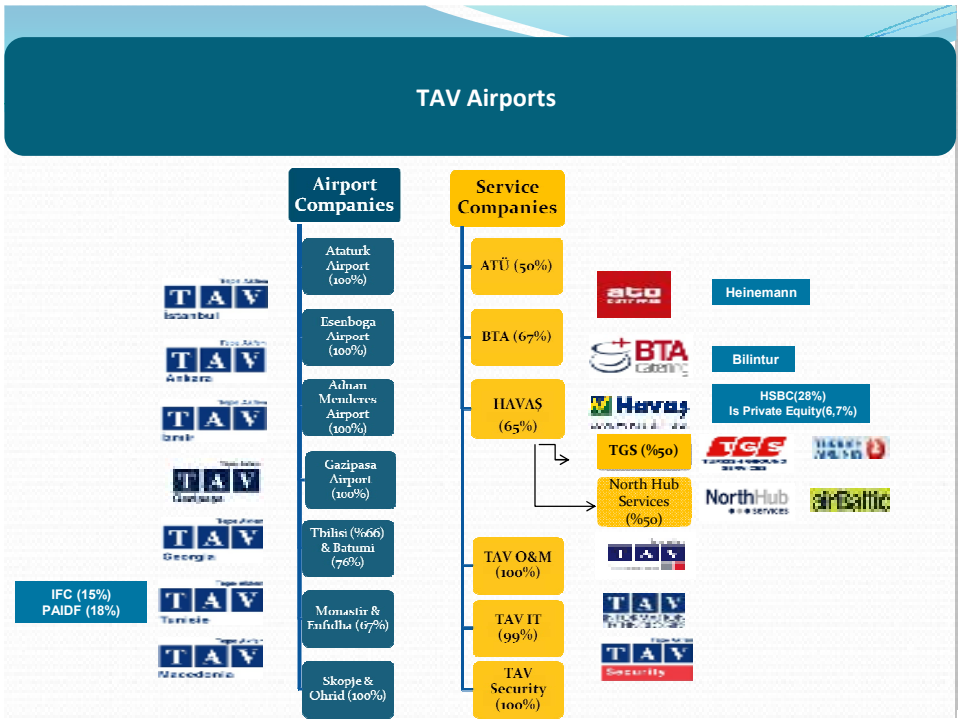


Biz AHL da elde ettiğimiz bilgi birikimini önce Ankara Esenboğa iç ve dışhatlar ve İzmir Adnan Menderes dışhatlar terminallerinin işletmesini alıp

bölgemizdeki diğer pazarlara da bu bilgi birikimimizi taşıyarak Türk havalimanı işletmeciliğinin geldiği yeri bölgemizde gösterdik.

Sadece havalimanı isletmeciliğinde kalmadık, yer hizmetleri, Dutyfree, yiyecek içecek. IT güvenlik şirketlerini de kurarak çok değişik bir yapı kurduk.

Türkiye'de havacılık sektöründeki serbestleşme ve özelleştirmeler Türkiye ekonomisinin büyümesine katkısı olduğu kadar kalkınmasına da büyük katkısı olmuştur.



Büyüme rakamsal bir olgudur ancak kalkınma sosyal bir olgudur.

Büyümeyi GSMH ile ifade ediyorsak, kalkınmayada GSMM la ifade edebiliriz.

Havacılık sektörü, hiç uçakla uçmayanların uçmasıyla, uçarken çok modern havalimanlarından konforlu giriş çıkış yapmalarıyla insanlarımızın mutlu olmasını sağlamıştır. Havalimanları toplumsal kullanım mekanları olarak oraları kullanan İnsanların gurur kaynağıdır, kalkınmanın göstergesidir.

Londra belediye başkanı Boris Johnsonin Atatürk havalimanından uçtuktan sonra heathrow a indiğinde sanki 1. Dünya ülkesi havalimanından 3.dünya ülkesi havalimanına geldim demesi bizleri mutlu etmektedir.

Bütün bunları bir ekip bir takım olarak yaptık bu takımın lideri hiç tartışmasız ulaştırma bakanımız Binali Yıldırımdır.

Onun liderliğinde DHMI, SHGM, THY, özel havayolları ve biz TAV olarak sektörün gelişimine katkımız olduğuna inanıyorum.

Sektörde ki büyüme nereye kadar?

Size sözlerimi tamamlarken son bir slide göstereceğim burada seçilmis bir gün için, 24 saatte ki dünyadaki tüm uçusların simulasyonu var.

Bu simulasyon dünya ekonomilerinide gösteriyor.

Gelişecek yerleride büyümenin olacağı yerleride gösteriyor. Türkiye havacılık konusunda herkesten önce davranmış ve büyümeyi yakalamıştır.

Rekabetin ve serbestleşmenin sonuçlarını basarılı uygulamalarıyla göstermiştir.

Funda OCAK

Devlet Hava Meydanları Genel Müdürlüğü
Genel Müdür Yardımcısı

Değerli davetliler, ben de, bugün bize ev sahipliği yapan Dokuz Eylül Üniversitesine, bu sempozyumun düzenlenmesine vesile olan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve Rekabet Kurumuna ve katkıda bulunan tüm değerli katılımcılara hoş geldiniz diyor, teşekkür ediyor, şahsım ve mensubu bulunduğum Kuruluşum adına saygılar sunuyorum.

Değerli izleyiciler, bu tür sempozyumlarda, Sayın Başkanım siz de takdir edersiniz ki, ilk konuşmacılar daima çok şanslıdır. Konumuz havacılık, havacılığın rekabete açılması. Dolayısıyla, grafikler, tablolar ister istemez son noktalara doğru birbiriyle örtüşmeye başlayacak. Eğer bu tür bir çakışma olursa sizlerden özür diliyorum.

1990'lı yıllarda küreselleşme sürecinin hızlanmasıyla birlikte, hepimiz biliyoruz ki, havacılık sektörünün kullanımı yaygınlaştı ve önemi giderek arttı. Sabahki seanstan beri değişik havacı arkadaşlarımızın ve Sayın Bakanımızın da ifade ettiği gibi, bu sürecin ülkemizdeki yansımaları 2000'li yılların başlarında oldu. Çok doğru sinyaller algılanarak, doğru bir zamanlamayla sektör 2003 yılında rekabete açıldı.

Bu sektörün rekabete açılması, alınan radikal kararlar, uygulanan teşvikler, tedbirler, bunların hepsi çok güzel, çok iyi şeyler. Bu sektörün rekabete açılmasına baktığımızda bir de sektörü analiz etmekte yarar var.

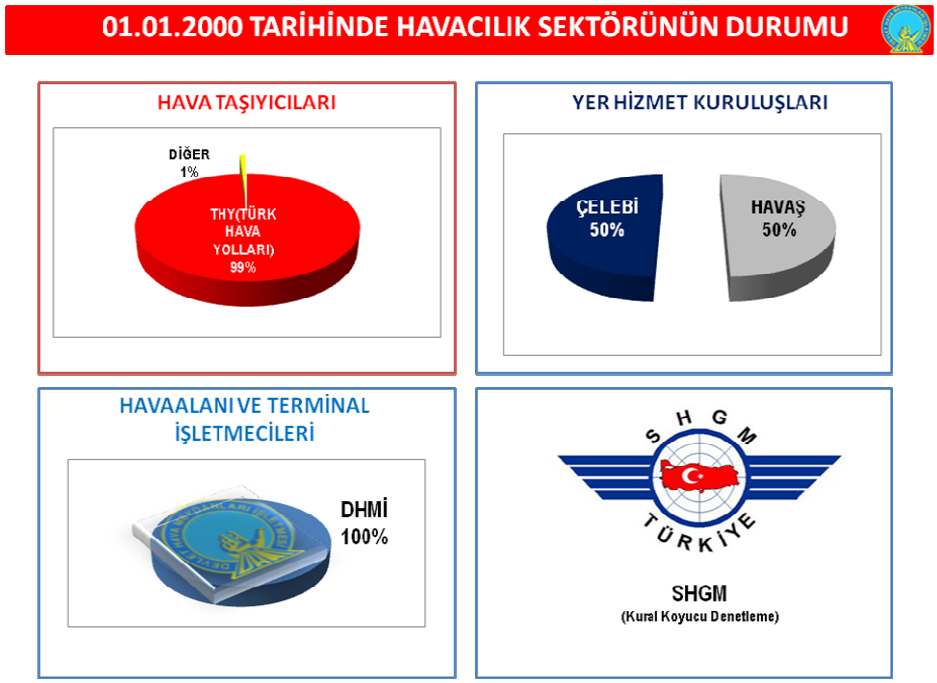
Havacılık sektörü esas itibarıyla fazla rekabete yönelik bir sektör değil. Bunun çeşitli nedenleri var. Yüksek yatırım maliyetleri, işletme maliyetleri, periyodik olarak yapılması gereken teknolojik yenilemeler, tabi olunan ulusal ve uluslararası norm ve standartlar ve istihdam ettiğiniz personelin, ihtisasa yönelik, konusunda uzman personel olma zorunlulukları; bütün bunlar gündemimize yine maliyet unsurunu getiriyor. Maliyetler yüksek olduğu zaman da rekabetten söz etmek oldukça zor. Tüm bunlara rağmen, 2003 yılında alınan tedbirler sektöre çok ciddi bir ivme kazandırmış ve sektörün oyuncuları, pazar payları ciddi bir değişikliğe uğramıştır.

2000 yılında sektörün oyuncularına ve pazar paylarına baktığımızda, ilk başta, sektörün kökeninde, kural koyucu regülatör olarak Sivil Havacılık Genel Müdürlüğümüzü görüyoruz ki, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının içerisinde yer alan ve koyduğu kuralları aynı zamanda denetleyen

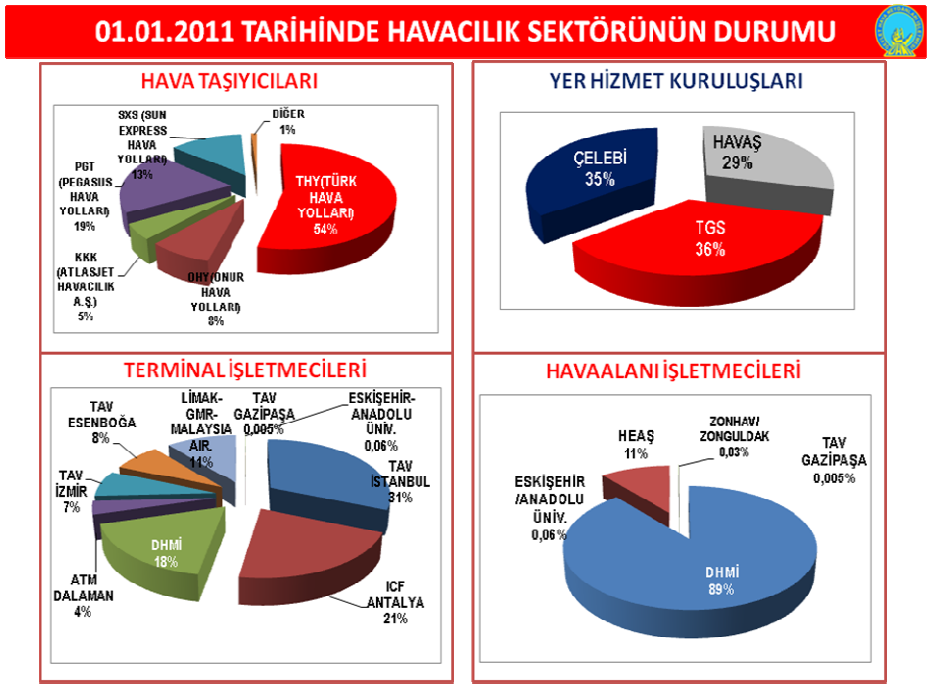
otorite Kuruluşumuz. Sektörün diğer dominant oyuncusu, mensubu bulunduğum Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü.

Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğünün yürüttüğü iki temel işlev vardır: Bunlardan biri, havaalanlarının işletilmesi, diğeri ise, Türk hava sahasındaki hava seyrüsefer hizmetlerinin ifası ve idaresi.

2000 yılındaki resme baktığımızda, Devlet Hava Meydanlarının, yüzde 100 pazar payına sahip olarak tüm hava alanlarını işlettiğini görüyoruz.



Sektörümüzün diğer oyuncularına baktığımızda, çok değerli hava yolu taşıyıcı arkadaşlarım teferruatlarını verdiler. Sektörün yüzde 99 pazar payını elinde tutan Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığımız, diğer yüzde 1 pay ise, başka hava yolu şirketleri, yerli hava taşıyıcılarımız tarafından kullanılıyor.



Sektörün dördüncü oyuncusu, yer hizmet kuruluşları.

2000 yılına baktığımızda düopol bir yapı görüyoruz; Çelebi ve Havaş, pazarı yüzde 50-yüzde 50 paylaşmışlar.

2011 yılının başına geldiğimizde, sektörün oyuncularına ve pazar paylarına baktığımızda, öncelikle, hava alanı işletmecisi olarak Devlet Hava Meydanlarının pazar payının artık yüzde 100 olmadığını, pazar payının yüzde 89'a gerilediğini görüyoruz. Artık karşımızda yeni oyuncular ve yeni pazar payları var. Kimdir bunlar? Yüzde 11 pazar payıyla, İstanbul Sabiha Gökçen Hava Alanını işleten HEAŞ, Zonguldak Havaalanını işleten Şirket, Gazipaşa'yı işleten Şirketimiz ve Eskişehir Anadolu Üniversitesi. 2011 yılı başına geldiğimizde artık dört tane oyuncu vardır.

Terminal işletmecilerine baktığımızda, çok enteresandır, sektörün tekel Firması olan, bir kamu iktisadi Kuruluşu olan Devlet Hava Meydanlarının payının yüzde 18'e gerilediğini görüyoruz; tabii bu çok çarpıcı bir tablo arkadaşlar. Bu sefer, bu payda en dominant oyuncu, yüzde 31 payla, az önce konuşan değerli arkadaşım Sani Şener'in işletmiş olduğu, başında bulunduğu İstanbul Terminal İşletmeciliği. Antalya'ya bakıyoruz, yüzde 21 payla ikinci sırada yer alıyor. Sabiha Gökçen de yüzde 11 payla üçüncü sırada yapılanmış. Bunu da değişik paylarla İzmir, Ankara ve Dalaman izliyor.

Hava taşıyıcılarına geldiğimizde, artık Türk Hava Yolları, yüzde 99 pazar payına sahip bir hava yolu Şirketimiz değil, payı yüzde 54'e inmiş; geriye kalan kısmını da, sektörün diğer yarısını oluşturan Pegasus, SunExpress, Onur Air ve diğer hava yolu şirketlerimiz almış.

Az önce, yer hizmetlerinde düopol bir yapı olduğunu söylemiştim. Artık karşımızda üç tane işletmeci var: Çelebi, TGS ve Havaş.

Bu söyleyeceklerim, pekişmesi yönünden tekrar olacak. İç hat yolcu taşımacılığında pazar paylarındaki düşmeler-artmalar bizi nasıl bir portföyle karşı karşıya bırakmış? Türk Hava Yolları payını yüzde 98.9'dan yüzde 54'e indirmesinin karşılığında, 2002 yılında ağırlamış olduğu 8.6 milyon yolcudan 27 milyon yolcuya ulaşmış. Tabii ki, Pegasus payını yüzde 20'ye arttırmış, diğer hava yolu şirketlerimiz de, taşıdıkları yolcu sayılarını aynı paralelde arttırmışlar.

İÇ HAT YOLCU TRAFİĞİ ve PAZAR PAYLARI

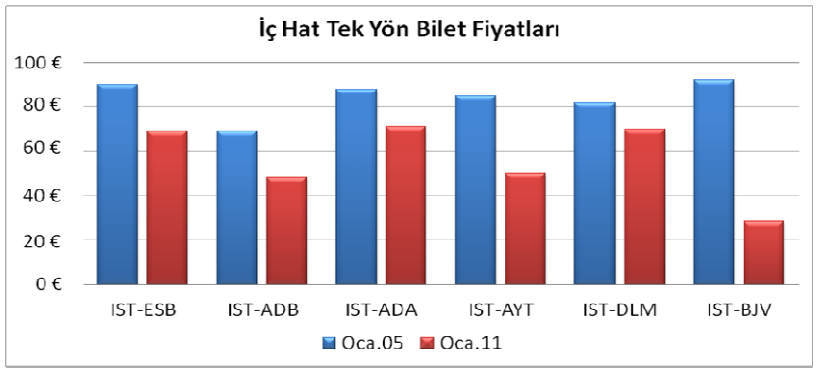
	TAŞINAN YOLCU SAYISI		PAZAR PAYI (%)	
İç Hat Hava Yolu Taşıyıcıları	2002	2010	2002	2010
THY(TÜRK HAVA YOLLARI)	8.604.792	27.342.971	98,9%	54%
OHY(ONUR HAVA YOLLARI)	22.296	3.943.858	0,3%	8%
KKK (ATLASJET HAVACILIK A.Ş.)	13 911	2.391 134	0,2%	5%
PGT (PEGASUS HAVA YOLLARI)	13.282	9.916.411	0,2%	20%
SHY (SKY AIRLINES)		31.779	0,0%	0%
SXS (SUN EXPRESS HAVA YOLLARI)	4.692	6.479.697	0,1%	13%
FHY (FREEBIRD HAVA YOLLARI)	4.369	5.765	0,1%	0,01%
BRJ (BORAJET HAVA YOLLARI)		160 303	0%	0,3%
TWI (TALWIND HAVA YOLLARI)		5.410	0%	0,01%
CAI (TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.)		9.011	0%	0,02%
SGX (SAGA AIRLINES)		5.634	0%	0,01%
Diğer[1,2]	34.522	283.453	0,4%	1%
Toplam	8.697.864	50.575.426	100%	100%

Diğer (2002) (FLM-FLY AIR,MXB-MXB Kargo,BHY-BOSPHORUS HVC LIK, NTL-ANADOLU HVC LIK)

Diğer (2010) (JZM-JZ AIR,TRK-TURKCAZ HVC LIK)

Az önceki slaytta da gördüm, çakışma için özür diliyorum; bilet fiyatları da yüzde 45'ler düzeyinde azalmış.

SERBESTLEŞMENİN İÇ HAT TRAFİĞİNE ETKİLERİ

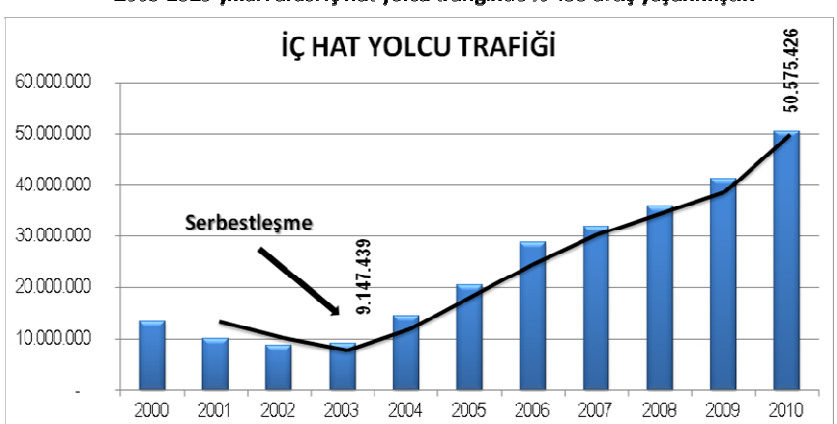


Artan rekabet bilet fiyatlarında ortalama % 45 düşüşe yol açtı.

Peki, bunun iç hat yolcu taşımacılığı ve uçak trafiklerine etkisi nedir? Serbestleşmenin yapıldığı 2003 yılında 9 milyon olan yolcu sayısı, 2010 yılı sonu itibarıyla 50.6 milyona ulaşmış. Artış oranı yüzde 453, yıllık artış oranı ise yüzde 27,7. Sabahki seansta Sayın Bakanımızın da söylediği gibi, Avrupa ortalamasının yüzde 5'lerde seyrettiği bu sektörde, takdir edersiniz ki, yüzde 27,7'lik bir artış gerçekte azımsanmayacak, çok önemli bir artış.

SERBESTLEŞMENİN İÇ HAT TRAFİĞİNE ETKİLERİ

2003-2010 yılları arası iç hat yolcu trafiğinde % 453 artış yaşanmıştır.

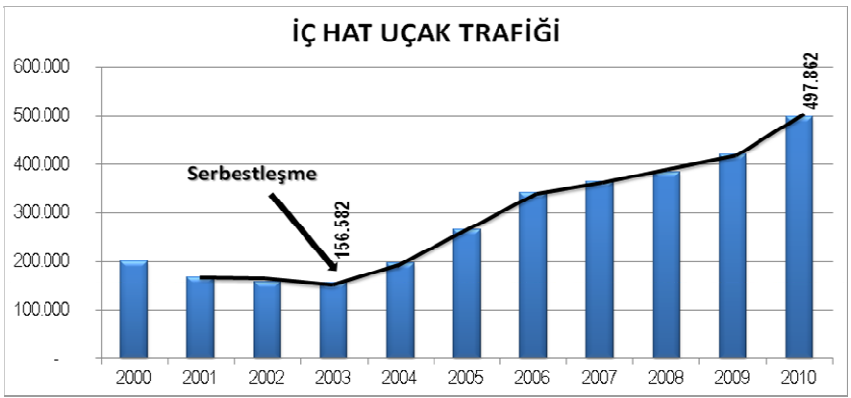


2003 serbestleşmenin etkisiyle, Türkiye'de iç hat trafiği 2003-2010 arasında yılda ortalama % 27,7 büyüme kaydetti.

Uçak trafiği de aynı paralelde, 2003 yılı, serbestleşme başına göre yüzde 218 ölçüsünde artmış. Ortalama yıllık artış oranına baktığımızda, yüzde 18'leri görüyoruz.

SERBESTLEŞMENİN İÇ HAT TRAFİĞİNE ETKİLERİ

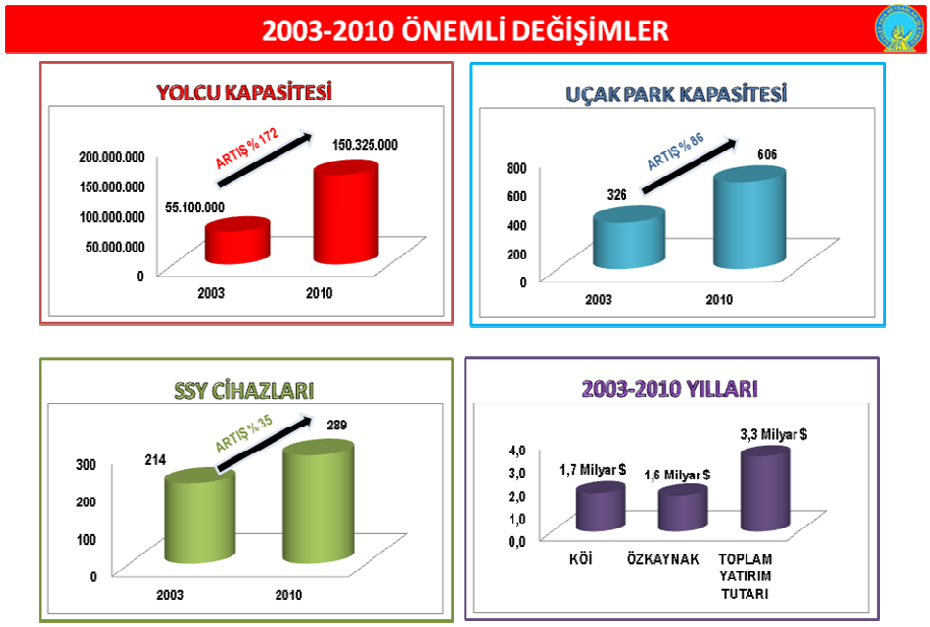
2003-2010 yılları arası iç hat uçak trafiğinde % 218 artış yaşanmıştır.



2003 serbestleşmenin etkisiyle, Türkiye'de iç hat trafiği 2003-2010 arasında yılda ortalama % 18 büyüme kaydetti.

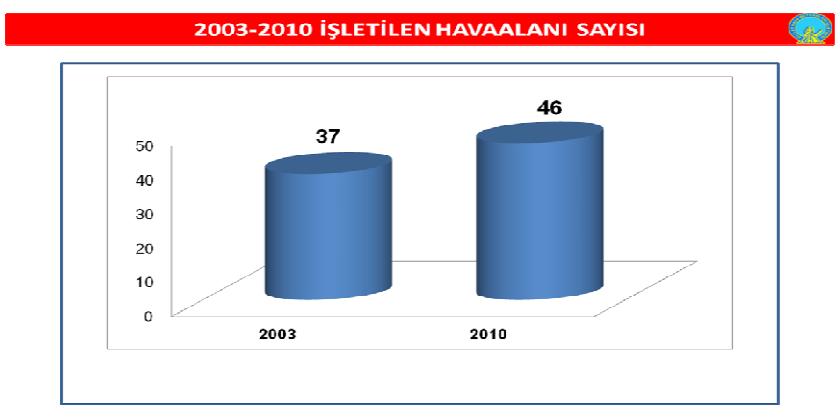
Tabii ki, bu artışlar beraberinde, mevcut olan tesislerin altyapı yetersizliklerini de gündemimize taşıdı. Açıkçası, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü olarak, bu rekabet neticesinde biz de bir kimlik değişimine uğradık. Esasen, işletmeci Kuruluş olan Devlet Hava Meydanları artık, işlettiği meydanların kapasitelerini süratle arttırmak lüzumunu hissettiği için bütün kaynaklarını yatırımlara kanalize etmeye başladı ve işletmeci kimliğinin peşine bir de yatırımcı kimlik takıldı. Dolayısıyla, sahip olduğu yolcu kapasitesine yönelik terminallerinin 2002 yılındaki toplam kapasitesi 55 milyonken, geldiğimiz yıl itibarıyla, 2011 başında bu rakam 150 milyon yolcu kapasitesine yükselmiştir. Aynı şekilde, "apron" dediğimiz, uçakların park ettiği mahallerdeki uçak park kapasitesi sayımız 323 iken, bugün bu sayı 606 adet uçak park kapasitesi noktasına ulaşmıştır.

Az önce, hava sahasının ifası ve idaresi demiştim. Hiç kuşkusuz ki, bu Kuruluşun, Türk hava sahasının idaresi için hava seyrüsefer altyapısına yönelik çok ciddi yatırımları bulunmaktadır. Bunlar, çok çeşitli sistem ve cihazlardan, radarlar, ILS, VOR, DME, NDB gibi portföylerden oluşmaktadır. Bunların 2002 yılında toplam miktarı 214 iken, 2010 yılı sonu itibarıyla bu rakam 289 adete yükselmiştir.



Bütün bunları yaparken ne kadarlık bir yatırım harcaması yaptık? Son dönemde bu sektöre kendi özkaynaklarımızdan 1.6 milyar dolarlık yatırım kazandırıldı. Sadece kendi özkaynaklarımızdan yaptığımız yatırımlarla kifayet etmedik, bunun yanı sıra, özel sektör imkânlarının finansman yeteneklerini de sektöre kazandırdık. Sektöre kazandırdığımız toplam yatırım miktarı 1.7 milyar dolardır. Toplam 3.3 milyar dolarlık bir yatırım, rekabet neticesinde oluşan bu kapasiteleri karşılamak adına sektöre akıtılmıştır.

Yine, 2003 yılının başında 37 tane havaalanımız işletilirken bugün bu sayı 46'ya yükselmiştir.



Değerli izleyicilerimiz, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğünün, az önce ifade ettiğim, özel sektör imkânlarıyla sektöre kazandırdığı ve bugün dünyada ses getiren, "Türk modeli" diye isimlendirilen, takdir toplayan yatırımlarını, projelerini de bir tablo hâlinde sizlerle paylaşmak istiyorum.

DHMİ KÖİ PROJELERİ

	PROJE ADI	YATIRIM/KİRA TUTARI MALİYETİ (İŞ ARTIŞI DAHİL)	YATIRIM SÜRESİ/ GERÇEKLEŞME SÜRESİ	İŞLETME SÜRESİ	İŞLETME SÜRESİNCE GARANTİ YOLCU SAYISI	GERÇEKLEŞEN YOLCU	GARANTİ ÜZERİ DHMİ'YE ÖDENEN GELİR	İSTİHDAMA EK KATKI
YID PROJELERİ	ANTALYA HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ	75.902.000 $	Ana Yatırım: 24 ay Gerçekleşmesi :20 ay	9 yıl 45 gün	19.056.426	35.539.090	285.352.992 $	1.896
	ANTALYA HAVALİMANI İL DIŞ HATLAR TERMİNALİ	85.386.000 $	Ana Yatırım :20 ay İlave Yatırım: 4 ay Gerçekleşmesi: 12 ay 7 gün	3 yıl 5 ay 26 gün	11.047.099	21.192.987	152.188.320 $	2.097
	ATATÜRK HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ	397.793.500 $	Ana Yatırım: 30 ay İlave Yatırım :24 ay Gerçekleşmesi : 22 ay 23 gün	4 yıl 10 ay 15 gün	23.156.794	22.785.741	- 9.724.803 $	10.844
	DALAMAN HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ	91.997.688 $	Ana Yatırım :24 ay İlave Yatırım: 6 ay 14 gün Gerçekleşmesi: 23 ay 2 gün	8 yıl 2 ay 17 gün	10.323.872	*6.595.535	20.914.702,50 $	1.741
	ADNAN MENDERES HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ	138.886.782 €	Ana Yatırım :24 ay İlave Yatırım: 2 ay 20 gün Gerçekleşmesi: 15 ay 16 gün	7 yıl 4 ay 26 gün	9.439.197	*3.806.281	-11.254.995 €	4.544
	ESENBOĞA HAVALİMANI İÇ VE DIŞ HATLAR TERMİNALİ	188.702.557 €	Ana yatırım :36 AY Gerçekleşmesi :24 ay 22 gün	15 yıl 8 ay	İç hat: 14.831.965 Dış hat :18.564.698	*İç hat: 7.720.180 *Dış hat :2.647.552	3.694.050 €	4.053
	MİLAS -BODRUM HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ	84.500.000 €	Ana Yatırım:24 AY	3 yıl 9 ay	3.910.440	_	_	512
	ZAFER BÖLGESEL HAVAALANI	50.000.000 €	Ana Yatırım:36 AY	29 yıl 11 ay	İç hat : 21.907.052 Dış hat :15.334.941	_	_	70

Bu projelerin en başında Antalya Havalimanı 1'inci Dış Hatlar Terminal Binası projesi geliyor. Bu proje, yap-işlet-devret modeliyle, bugünkü genel tanımıyla, kamu-özel iş birliği projelerinin en yaygın kullanılan modelidir ve ilk kez hayata geçirdiğimiz projedir. Bu projeyi hayata geçirdiğimiz yıl bu modelin ülkemizde daha mevzuatı yoktu, herhangi bir kararnamesi, usul ve esası mevcut değildi. Bizim bu projeyle, Devlet Hava Meydanları olarak yaptığımız uygulama, o tarihteki adıyla imtiyaz sözleşmeleri, bu projeyi gerçekleştirdikten 2 sene sonra yayınlanan mevzuata altlık teşkil etti; bundan dolayı da gururluyuz. Bu projenin de gerçekleşmesi tam 6 yılımızı aldı. İlk örnekte hiç kimse tanımıyordu, bilmiyordu ama, yılmadık. Az önce Sani Bey, "bu işler hiç kolay olmadı" diye ifade etti; biz bunları birebir yaşadık. Neticede, 75.9 milyon dolarlık yatırımı o tarihte, hiçbir kamu kaynağı kullanmadan, tamamen özel sektör imkânlarıyla, 9 yıl 45 günlük işletme süresi karşılığında özel sektöre verdik. O tarihte, işletme dönemi boyunca bu kredilere Hazine garantisi verilmediği için DHMİ olarak bir ilke gene imza attık ve bu projeleri hayata geçirmenin yolu, bunların altına elimizi koymaktır, o zaman yolcu garantileri

verelim dedik ve işletme dönemi boyunca toplam 19 milyon yolcu garantisi verdik. Verdiğimiz garantilerden dolayı çok eleştirildik, çok hırpalandık. Neticede biz bu projeye güvendik, inandık. 35 milyonluk bir yolcu gerçekleşmesi oldu ve verdiğimiz garantinin üzerinde, burayı çok dikkatli dinlemenizi istiyorum. Bizim Kurumumuzun gelir kaynağı tam 285 milyon dolar oldu, bu paralar bize geldi, garanti ettiğimiz sayının üzerindeki bu rakamları biz aldık. Bunun dışında, 1896, yaklaşık 2000 kişilik ek istihdama da katkı sağlamış olduk.

Antalya 2'nci Dış Hatlar 2003 yılında devreye girdi. Yine aynı şekilde, biz hiç para harcamadan, kamu kaynağı kullanılmadan, özel sektör imkânlarıyla 85.3 milyon dolara yapıldı. O tarihte bizim bu güvencelerimiz sektörde çok fazla ses getirdi. Aynı proje olmasına rağmen, 3 yıl 5 ay 26 günlük bir işletme süresiyle biz buraya hayata geçirdik. Yine, 11 milyon yolcu garantisi verdik, 21 milyon yolcu gerçekleşmesi oldu. İdaremizin bu projelerden net kazancı 152 milyon dolar oldu, 2000 kişi de ek istihdam imkânı buldu.

2000 yılında işletmeye giren Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali 397 milyon dolara yapıldı. Az önce Sani Beyin söylediği gibi, 30 aydı, 22 ayda tamamlandı, 4 yıl 10 ay 15 gün işletildi, 23 milyon garanti verildi. 2000 yılından itibaren dünyada üst üste yaşanan krizler (2000 Kasım krizi, 2001 Şubat krizi, 12 Eylül olayları, Mavi Çarşı, Apo olayları) nedeniyle beklediğimiz sayıya ulaşamadık. Sadece 9 milyon dolarlık bir ödeme yaparak ve 11 bin kişiye ek istihdam sağlayarak yap-işlet-devret dönemini bitirdik.

Akabinde, Dalaman Havalimanı 91 milyon dolara yapılmış olup; işletme süresi devam etmektedir. Bugüne kadar elde ettiğimiz kazanç 20,9 milyon dolardır.

Adnan Menderes'te şu anda 11 milyon doları ödüyoruz ama, bu yıldan itibaren üste geçtik.

Esenboğa Havalimanı İç ve Dış Hatları 188 milyon avroya mal olmuştur. Şu anda İdaremizin 3 milyon avro civarında net katkısı vardır.

Milas-Bodrum'un şu anda yatırım dönemi devam ediyor, Mart-Nisan ayı gibi işletmeye geçecek.

Zafer Bölgesel Havaalanının ihalesini, yer teslimlerini yaptık, şu anda çalışmaları devam ediyor.

Değerli izleyiciler bütün bunların yanı sıra bir de, yap-işlet-devret dönemleri bittikten sonra Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının da desteğini alarak yeni bir değişimin kapısını açtı. Neydi bu? Yap-işlet-devret dönemi tamamlandıktan

sonra, dönem sonunda bu terminallerde devletleştirmeyi yapmamak, bu defa özelleştirmeyi yapmak üzere yeniden yapılandı. Yasal düzenlemesini çıkardı ve ilk örnek olarak 2005 yılında Atatürk Havalimanı Yolcu terminallerini 15,5 yıllığına özelleştirdi. Bunun karşılığında elde ettiğimiz kira geliri 3 milyar dolardır. Bunun yanı sıra, bu projenin içerisinde, 91 milyon dolarlık yenileme yatırımları özel sektör firmasına bila-bedel yaptırılmış, 36 milyon dolara yakın ilave büyütme gerçekleştirilmiştir. Şu ana kadar, sözleşme gereğince de, yıllık hemen hemen 6 milyon dolara yakın da ticari gelirlerden kazancımız vardır ve ek olarak 11.000'e yakın istihdam sağlanmıştır.

DHMİ KÖİ PROJELERİ

	PROJE ADI	YATIRIM/KİRA TUTARI MALİYETİ (İŞ ARTIŞI DAHİL)	YATIRIM SÜRESİ/ GERÇEKLEŞME SÜRESİ	İŞLETME SÜRESİ	İŞLETME SÜRESİNCE GARANTİ YOLCU SAYISI	GERÇEKLEŞEN YOLCU	GARANTİ ÜZERİ DHMİ'YE ÖDENEN GELİR	İSTİHDAMA EK KATKI
KİRALAMA PROJELERİ	ATATÜRK HAVALİMANI YOLCU TERMİNALLERİ	91.798.500 $+ 35.440.000 €+ 3.000.740.000 $	–	15.5 yıl	–	144.460.347	Ticari hacimlerden 5.779.421,21 $ (*)	10.709
	ANTALYA HAVALİMANI YOLCU TERMİNALLERİ	100.000.000 € + 2.371.800.000 €	–	I.Etap 17 yıl 3 ay 17 gün II. Etap 15 yıl 3 ay 8 gün	–	64.420.655	Ticari hacimlerden 585.795,25 € (*)	4.201
	ZONGULDAK ÇAYCUMA HAVAALANI	Cirosunun %01.06 kira bedeli +32.291 $ Tesis kullanım bedeli	–	25 yıl	–	34.896	Ticari hacimlerden –	45
	ANTALYA GAZİPAŞA HAVAALANI	Net karının %65'i kira bedeli + 50.000 $ Tesis kullanım bedeli+	–	25 yıl	–	4.684	Ticari hacimlerden –	19

*Atatürk Kiralama 03.07.2005-31.12.2010
*Antalya I.Dış Hatlar Kiralama 14.09.2007-31.12.2010
*Antalya II.Dış Hatlar Kiralama 23.09.2009-31.12.2010 tarihleri arası alınmıştır.
*YİD modeli ile işletmesi devam eden Dalaman, Adnan Menderes ve Esenboğa Havalimanlarının gerçekleşen yolcu sayıları işletmeye başladığı yıldan 2010 yılı sonuna kadar hesaplanan rakamlardır.

Antalya Yolcu terminalleri 2007 yılında 2 milyar 371 milyon avroya özelleştirilmiştir ve 100 milyon avroya da yeni bir İç Hatlar Terminali yapılmıştır. Şu ana kadar da, ticari gelirlerden yıllık 585 bin avro kazancımız vardır.

Havaalanı bazında yaptığımız iki örnek de, Zonguldak Çaycuma ve Antalya Gazipaşa'dır. Bu hava alanları işletmeye hiç girmemiş, atıl havaalanlarımızdır. Bu havaalanlarını da özel sektöre devretmek suretiyle hem

ek istihdama katkıda bulunduk, hem de bunların sektöre kazandırılmasına vesile olduk. Bunlarla ilgili bir-iki görüntü göstermek istiyorum.

İlk projemiz Antalya Havalimanı I. Etap Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Antalya Havalimanı II. Etap Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Dalaman Havalimanı Yeni Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Esenboğa Havalimanı Yeni İç-Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Adnan Menderes Havalimanı Yeni Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Şu anda yapım çalışmaları devam eden Milas-Bodrum Havalimanı Yeni Dış Hatlar Terminal Binası Projesi,

Yine yapım çalışmaları devam eden Zafer (Kütahya-Afyon-Uşak) Bölgesel Havaalanı Projesi,

Şu anda tekliflerini aldığımız, yap-işlet-devret modeliyle 15 Aralık'ta ihalesini yapacağımız Çukurova Bölgesel Havalimanı projesi,

Değerli davetlilerimiz yaptıklarımız bunlar.

İnanıyoruz ki, devlet olarak bu sektörde özelleştirmeye, yap-işlet-devret'ler olarak ilk kez kısmi olarak, bilahare 2005 yılından itibaren pür özelleştirmeler olarak çok emek verdik. Ekonomiye katkıda bulunduğumuza, ek istihdamımıza vesile olduğumuza ve ülkemizin, çok güzide, mimari estetik, görsel güzelliklerle dolu fevkâlade modern, güvenli yapılarla donatılmasına vesile olduğumuza, emeğimizin olduğuna inanıyoruz.

Bu inanç, bu duygu ve düşüncelerle hepinize saygılar sunuyorum. Teşekkür ediyorum.

Oturum Başkanı- Sayın Ocak Hanımefendiye çok teşekkür ediyoruz. Anlattıklardan gerçekten heyecanlandık ve faydalandık. Kısaca özetlersek, kapasiteler yükseliyor, yatırımlar, kamu-özel çalışması, banka ayağı, hepsi son gaz devam ediyor.

Hepimiz Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım'ı dinledik; çok önemli, küçük detay noktalar söyledi, "eğer rekabet ve serbestleştirme olur ise kalite artar, fiyat düşer, şirketler büyür, uluslararası rekabet edebilir duruma gelir" dedi. İşte bu bir "Case study." Burada, devletin gücünün yüzde 18'e kadar çekilip özel sektöre yüzde 82'ye kadar tanınan hak bugün bizi, Sani Şener Beyin anlattığı, gurur duyduğumuz uluslararası noktalara taşımış. Demek ki, kuralları belirlenmiş, düzeni konulmuş bir serbestleşme ve rekabet dünyada da sizi büyük bir aktör, oyuncu yapıyor.

Şimdi, sivil havacılık sektörünün temel düzenleyici kurumu olan ve bu sektörün serbestleşme, denetlenmesi ve uluslararası haklarının korunması konularında büyük başarılar sağlayan ve şu anda da bu başarılarının sonuçlarını da dinlediğimiz, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünden Genel Müdür Yardımcısı Sayın Bahri Kesici Beyi davet ediyorum.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME, REKABET VE REKABET HUKUKU

Bahri KESİCİ

T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı

Sayın Bakanımız, Genel Müdürümüz, çok değerli Başkanım, çok değerli katılımcılar, Müsteşar yardımcılarım, Dokuz Eylül Üniversitesinin değerli öğretim üyeleri, öğrencilerimiz, basınımızın değerli mensupları; Kurum ve şahsım adına hepinizi sevgiyle, saygıyla selamlıyorum.

Sunumumuzu; çok kısa bir giriş, tanımlar, dünya ve ülkemizde serbestleşmenin tarihi perspektifi, rekabeti düzenleyici ve uygulayıcı kurumlar, sivil havcılıkta ana rekabet faktörleri, nereden nereye geldik, sonuç ve değerlendirme şeklinde özetlemiş olacağız.

Çok değerli dostlar şöyle bir giriş yapmamızda fayda var: Bugün burada sabahtan beri ulaştırmayla ilgili ve son seansta da sivil havacılıkla ilgili oturumlar dinliyoruz, muhtemelen herkesin uykusu geldi. Birkaç dakikanızı daha rica ediyorum, birazcık daha uyanık kalalım.

Sivil havacılığımızın nereden nereye, hangi noktaya geldiğini ve rekabetin gerçekten uygulanması esnasında adalete nasıl dikkat edildiğini, edilmeye çalışıldığını, ülkemizin rekabette hangi noktalara geldiğini, nerelere geldiğimizi kısaca görmüş olacağız.

Sivil havacılık sektörü tabii ki en hızlı gelişen sektörlerden bir tanesi. Sayın Müsteşarım Talat Aydın Bey, -akşamdan beri konuşuyoruz- "önce her şey kara yollarında oldu" diye söylüyor; Bakanımız da bugün maalesef sivil havacılıkla başladı ve tahmin ediyorum onu da biraz üzdü galiba. Yani havadan yere doğru inmiş olduk.

Değerli dostlar, konuşmamızın başında söyleyeceğim çok sayıda husus var fakat "**günümüzde havacılık, esas itibarıyla hava yolları, ülkelerin en önemli ticaret oyuncularından birisi hâline gelmiştir**"; ben sadece onu söyleyeyim diye düşünüyorum.

Rekabetin tanımına kısaca baktığımızda; **mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik karar verebilme, piyasaya girebilme anlamındaki serbestiyeti kastetmiş oluyoruz**. Pegasus'tan Sertaç Bey, daha yapılacak çok iş olduğunu söyledi; ben de katılıyorum. Bizi iki tane hava yolu şirketinin arasına oturttular; ondan da

gerçekten çok mutlu oldum. Onların bir tanesi devlet destekli gibi gözüküyor ama esas itibarıyla özelleşti; diğeri de tamamen özel sektör. Biz de onların arasındayız. Görüldüğü gibi, aramızdaki mesafe yani bizim her ikisine de yakınlığımız aynı. Dolayısıyla, biz hiç kimseye çok daha yakın veya çok daha uzak değiliz.

Ülkemiz için, milletimiz için ne kaynak gerekiyorsa, ne karar gerekiyorsa, doğru olan neyse onu yapmaya çalışıyoruz. Hatamız yok mudur? Vardır. Eksiğimiz yok mudur? Vardır. Dünyada hiçbir ülke, hiçbir hava yolu, hiçbir işletme, bugünkü bulunduğu noktaya çok kolay gelmemiştir, bir sürü aşamalar geçirmiştir, takılmıştır, duvara çarpmıştır, yıkılmıştır, ama ayağa kalkmıştır, geçmişinden ders almıştır, öğrenmiştir, bugünkü noktaya gelmiştir. Biz de, yaptığımız birtakım eksikliklerimizi telafi ederek, yanlışlarımız varsa bunları anlayarak, sizlerden duyarak, samimiyet içinde, bu ülke için, bu millet için gerçekten neyi yapmamız gerekiyorsa onu yapmaya çalışıyoruz; ondan herkesin emin olmasını özellikle istiyorum.

Ülkemizde özellikle rekabet konusu, serbestleşme konusu tabii ki, doğrudan doğruya olmasa da, özelleştirmeyle de ilgilidir. Çünkü özelleştirme olmadan siz kamu gücüyle zaten rekabet yapamıyorsunuz, yapmıyorsunuz. Kamu olarak önce birtakım ekonomik kurumları, mali kurumları özelleştiriyorsunuz, daha sonra onlara birtakım düzenler getiriyorsunuz, sonra başkalarının piyasaya girmesinin önünü açıyorsunuz ve onlar arasında da tatlı bir rekabeti meydana getirmeye çalışıyorsunuz.

Cumhuriyet tarihimize baktığımızda, **birinci safhada**, Cumhuriyet'in ilk yıllarında, daha çok devlet destekli çok doğru kararları görüyoruz; ona da katılıyorum, hiçbir yanlışı yok. Zaten dünyadaki uygulamalar da benzer şekildedir. **İkinci safhada**, 1980 sonrası, rahmetli Özal döneminden sonra özellikle özelleştirme ve rekabete açılma konusu yaygınlaştı. **Üçüncü safhada**, 2003 yılı Türk sivil havacılığı için esasında milattır. Türk sivil havacılığı için, 2003 öncesi milattan öncedir, milat ise 2003'tür. Bu dönemde serbestleşme başlamış ve rekabet ortamına girilmiştir. **Dördüncü safha** ise, sadece piyasa kontrolü ve rekabete tam açılması gibi bir konsept; onu da inşallah hep beraber görürüz veya göremeyebiliriz de, o konuda bir şey söyleyemiyorum.

Dünyadaki tüm hava yolları işletmeleri devlet eliyle kurulmuş ve âdeta devletin bir markası olarak lanse edilmiş ve kullanılmıştır. Mesela Türk Hava Yolları, Air France, British Airways, Singapore Airlines gibi isimler, sonuçta devletlerin bir markası olduğunu, bir büyük işletmesi olduğunu göstermektedir. Tabii, Pegasus bu konuda çok şanssız da değil, çünkü iyi bir ismi var.

Dünyada serbestleşmeyle ilgili neler olmuş?

ABD'de 1978 yılında, "**Airline Deregulation Act**" dedikleri Serbestleşme Kanununun çıkması ve arkasından, 1984 yılında "Civil Aeronautics Board"un bu mali hususlardan birazcık daha çekilmesiyle, Amerika gerçekten serbestleşmenin ve rekabetin en yaygın uygulandığı ülke haline gelmiştir; geçmişte de öyledir, gelecekte de öyle olacak gibi gözüküyor.

Yanlış bilmiyorsak Avrupa'da ise, -burada Avrupalılar da var, kendilerine teşekkür ediyoruz- 1997 yılında serbestleşmenin, Open Skies politikalarının üçüncü aşaması tamamlandıktan sonra, (EC)847/2004 sayılı "**Regulation on the Negotiation and Implementation of Air Service Agreements Between Member States and Third Countries**" yönetmeliğinde, AB içi trafik haklarının kullanımını da kapsayacak düzenlemeler yapılmıştır.

Dış rekabette, özellikle trafik haklarının dağıtımı çok önemli rekabet unsurlarıdır, faktörleridir.

Bizde ise, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun 1994 yılında çıkmış ve yine Bakanlığımızın 2003 yılındaki genelgesiyle de havacılıkta serbestleşme başlamıştır.

Türkiye'deki havacılığın gelişimine baktığımızda, Türk Hava Yolları 1933 yılında Milli Savunma Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş, sonra Anonim Şirket olmuş, daha sonra da kısmen özelleşmiş. Bizim burada esas bakmamız gereken şey; 1980 sonrası kurulan özel sektör havacılık firmalarının piyasayı canlandırdığını, dinamizm getirdiğini ve Türk Hava Yollarına da **balans ayarı yaptığını** biliyor olmamız lazım.

Rekabet ve rekabetin korunmasıyla, sağlanmasıyla ilgili kuruluş ve mevzuatlara baktığımızda, kanunun amacı bellidir, Türkiye Rekabet Kurumu şüphesiz rekabet konusundaki en baş kurumdur, sorumlu Kurumdur.

2920 Sayılı Kanunun, 5431 sayılı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Kanununun amacı; devamlı ve hızlı bir gelişme gösteren, ileri teknolojinin uygulandığı, sürat ve emniyet faktörlerinin büyük önem taşıdığı sivil havacılık sahasındaki faaliyetlerin, - şimdi kelimeye dikkat edelim - **ulusal çıkarlarımıza ve uluslararası ilişkilerimize**, - yine buraya da çok dikkat edelim - **uygun bir şekilde düzenlenmesini sağlamaktır**. Sadece kendi açımızdan bakmak yeterli olmayabilir; Türkiye perspektifinden, dünya perspektifinden baktığımızda olaylara çok daha objektif bakma şansımız var.

Sivil havacılık sahasındaki önemli ticari/trafik hak faktörleri:

Zaman darlığı nedeni ile bazı konuları atlayarak geçiyoruz, İnşallah sizleri konudan tam olarak koparmayız.

Bir hava yolu işletmesinin bir ülkeye yada hatta tayin edilmesi rekabette çok önemli bir ticari faktördür.

Hava yoluna hat ve frekans tahsisi ve Slot tahsisi çok önemli kriterlerdir.

Dünyada trafik yada ticari haklar; müracaat önceliğine, belirli ücret bedeli kullanmaya, kura çekimi esaslı olarak yapılmasına, ihale yöntemi esaslı olarak yapılmasına ve en uygun olanın belirlenmesine göre dağıtılmaktadır. Böylece, firmalar arasında rekabette adalet sağlanmaya çalışılmaktadır. Doğrusu, bizim de şu anda kullandığımız yöntem esasında budur, yani en uygun olanın belirlenmesi dir ki bu da belli bir prensibe dayanmaktadır.

Ticari hakları dağıtırken; sektörün gelişimi, halka olumlu yansıması, rekabet şartlarının yaratılması, dış firmalarla rekabetin sağlanması, tekel oluşumunun önlenmesi gibi hususlara dikkat ediyoruz. Bir de ana rekabet kriterlerimiz var. Bunlar gerçekten bilimsel nitelikli çalışmalar. Bunlar doğrultusunda kararlar verilmektedir.

Burada da Sayın Bakanımızın da sabahleyin tekrar ettiği hususları; rekabetin olmaması durumunda ne sonuçlar olur, serbest olması durumunda, "bırakınız yapsınlar" denirse sonuçları ne olur, onları anlatıyoruz.

Burada, havacılığın ülkemizde geldiği noktayı anlatıyoruz.

Biz trafik haklarını dağıtırken karşı ülke hava yollarıyla rekabet edebilirliği de önemsiyoruz; bakın bu, belki birçoğumuzun düşünmediği bir konu olabilir. Bu sadece iç rekabet, iç firmalarının birbiriyle rekabeti değildir, dünyayla rekabettir. Kamu yararı, anlaşmalarda yer alan hakların düzgün bir şekilde kullanılabilmesi; dünyayla rekabette, tercihlerinizi yaparken bunu dikkate almak durumundasınız.

Tekli tayin var, çoklu tayin var, destinasyonlar belli olabiliyor; bunları hangi firma daha iyi kullanabilecekse, bunlar dikkate alınıyor.

Mevcut ağ genişliği çok önem taşıdığı için hâliyle bu dikkate alınıyor.

Servis kalitesine, sürdürülebilir bir mali ve teknik yapısı var mıdır, bunlara bakılıyor.

Geçmiş performansına ve her kesimden (yerli-yabancı) insanlara, müşteriye hizmet edebilir mi, iş dünyasını mı, öğrenci mi, turist mi taşıyor, bunlara bakılıyor. Yani yolcuya daha fazla seçme şansı tanıyan işletmeler ön plana çıkabiliyor.

Bu hususlar dikkate alınarak ticari haklar dağıtılmaktadır.

Bu slaytta resim gözüküyor. Türkiye'deki bu 7 tane şirket, yurt içinde ve yurt dışında tarifeli uçuş yapan şirketler.

Sağ tarafta, 1933 yılında ilk hava yolu olarak kurulan THY'nin ve en son kurulan Borajet'in ilk ruhsat tarihlerini, tarifeli sefere başlama tarihlerini görüyorsunuz…

Burada, tayin edilen ülke miktarı (THY 93, Pegasus 27) yazılmış.

Bazı anlaşmalarımız tamamen serbest olduğu için yazılmamış olabilir.

Gerçekten, özel sektörün çok ciddi bir tırmanış yaptığını ve THY'yi yakalama aşamasında olduğunu hep beraber görüyoruz. Türkiye'nin 308 uçaklık tarifeli filosuyla hizmetler bu şekilde devam ediyor.

Hava yolu halkın yolu olunca, tabii bu doğrudan doğruya "Public interest" olduğu için, rekabetin sonuçlarını görmüş oluyoruz.

Burada sektör büyüklükleri, uçuşlar var.

Bilet fiyatlarının düşmesinin olumlu etkilerini burada görüyoruz.

Belki, mevcut sistemimizin daha kaliteli hâle gelebilmesi için, Slot dahil olmak üzere trafik haklarının tümünün katılımcı bir merkezden daha kapsamlı bir prosedüre göre dağıtılması da önerilebilir.

Sunumumuzun tümünü gözden geçirmenizi tavsiye ediyoruz, zira zaman darlığı nedeniyle bir çok konuya değinemedik.

Nereden yararlandığımızı gösterelim diye kaynakları da ekrana koymuş olduk.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

İÇİNDEKİLER:

- GİRİŞ,
- TANIMLAR
- DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE SERBESTLEŞMENİN TARİHİ PERSPEKTİFİ,
- REKABETİ DÜZENLEYİCİ VE UYGULAYICI KURUMLAR,
- SİVİL HAVACILIKTA ANA REKABET FAKTÖRLERİ,
- NEREDN NEREYE,
- SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

GİRİŞ;

- **SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜ, DİĞER SEKTÖRLERDE OLDUĞU GİBİ ÖZELLEŞTİRME VE SERBEST REKABETE AÇILMA SONUCUNDA GELİŞİMİNİ ARTIRARAK DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE BU GÜNKÜ SEVİYESİNE ULAŞMIŞTIR.**
- **ŞÜPHESİZ BU GELİŞİMDE KAMUNUN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ VE ÖZEL SEKTÖRÜMÜZÜN DİNAMİZMİ BÜYÜK ROL OYNAMIŞTIR.**
- **AYRICA, DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE MEYDANA GELEN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ İŞLETMELERİMİZİ YARIŞIR DURUMA SOKMUŞTUR.**
- **ASIL OLAN TÜKETİCİYE OLUMLU YANSIYACAK DÜZEYDE SERBESTLEŞME VE HUKUK İÇİNDE YARIŞMADIR.**
- **HAVACILIK ÖZELLİKLE HAVAYOLU SEKTÖRÜ; KENDİSİ DOĞRUDAN BİR EKONOMİK VE TİCARİ FAALİYET OLMASININ YANINDA, ÇOĞU EKONOMİK FAALİYETİN DE MOTORU DURUMUNDADIR. ÜLKE TEMSİLİ, BAYRAK GÖSTERGESİ, TURİZM GİBİ İŞLEVLER ÇOĞUNLUKLA HAVAYOLU İLE GERÇEKLEŞTİRİLMEKTEDİR. BU NEDENLE HAVACILIK SEKTÖRÜ, KENDİ İÇSEL EKONOMİK DEĞERİNİN KAT KAT ÜSTÜNDE İNDİREK EKONOMİK DEĞER YARATMAKTADIR.**
- **GÜNÜMÜZDE, HAVAYOLLARI ÜLKELERİN EN ÖNEMLİ TİCARET OYUNCULARINDAN BİRİSİ HALİNE GELMİŞTİR.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

TANIMLAR

- **REKABET:** ***Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini ve bu kararların uygulanmasını sağlayan yarışı,***
- **SERBESTLEŞME:** ***Mal ve hizmet üretme ile ilgili ekonomik ve girişim kararlarının özgür bir şekilde verilmesini sağlayacak düzenleme ve anlayışı ifade eder.***
- ***Havacılık Sektöründe Serbestleşme İse; Girişimcilerin pazara kendi tercihleri ile serbestçe girmesi, fiyat ve hizmetlerinde serbest olmalarıdır.***

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

ÜLKEMİZDE VE DÜNYADA SERBESTLEŞMENİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN TARİHİ PERSPEKTİFİ;

- ***I. Safha: Cumhuriyetin İlk Yılları;***

Havacılık sektörünün devlet yada kamu otoritesi eli ile tanzim edilmesi,

- ***II. Safha: 1980 Sonrası,Yarı serbestleşme;***

Kamu ağırlıklı olmak üzere karma modellerin uygulanması,

- ***III. Safha: 2003 sonrası;***

Serbestleşme, Kamunun düzenleyici ve kontrol edici rol alması

- ***IV. Safha:***

Sadece piyasa kontrolü ve rekabete tam açılması

Dünyadaki tüm havayolu işletmeleri devlet eli ile kurulmuş olup adeta devletin bir markası olması nedeniyle devlet yada millet isimleri ile anılmıştır.

Türk Hava Yolları, Air France, British Air Ways, Singapure Airlines vb.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE SERBESTLEŞMENİN TARİHİ PERSPEKTİFİ:

- *ABD'de 1978 yılına kadar havacılık sektörü tamamen kamu maliyesine göre,*
- *1978 yılında çıkarılan Airline Deregulation Act (Havayolu Serbestleşme Kanunu) ile devlet ekonomik hususlar dışında kalmıştır.*

1984 yılında CAB (Civil Aeronautics Board)'un ekonomik düzenlemelere ait faaliyetlerini durdurmasıyla İşletmeler kendi girişim tercihlerini ve politikalarını tam olarak kullanmaya başlamıştır.

Avrupa'da 1997 yılında 3. aşaması tamamlanan serbestleşme ve "Open Sky" politikaları ile havayolu işletmeleri için serbestleşme konusu kesinlik kazanmıştır. EC 847/2004 numaralı "on the negotiation and implementation of air service agreements between Member States and third countries" yönetmeliğinde AB içi trafik haklarının kullanımını da kapsayan düzenlemeler yer almıştır.

- *4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun 1994 yılında kabul edilerek yürürlüğe girmiştir.*
- *2003 yılında Ulaştırma Bakanlığınca yayımlanan genelge ile iç hat uçuşlarda serbestleşme sağlanarak rekabetin önü açılmıştır.*

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

ÜLKEMİZDE HAVAYOLLARININ ÖZELLEŞME VE SERBESTLEŞME AŞAMALARI:

- ***I. Safha:*** **1933 yılında MSB'na bağlı "Hava Yolları Devlet İşletmesi" kurulmuştur,1955 yılında Türk Hava Yolları adını aldı,**

- ***II. Safha:*** **1956 yılında Türk Hava Yolları A.O. kuruldu. 1984 yılında Kamu iktisadi kuruluşu statüsüne geçti. 1990 Özelleştirme kapsamında %5'i halka açıldı. Kamu Ortaklığı İdaresi'ne bağlandı. 1994 yılında 4046 sayılı kanun kapsamında T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'na bağlanarak iktisadi devlet teşekkülü statüsüne geçti.**
- **1980 sonrası özel sektörün de devreye girmesi ile kısmen serbestleşme de başlamıştır. THY dışında ilk özel havayolu İstanbul Hava Yolları 1984 yılında kurulmuş ve 2000 yılında kapanmıştır.**

III.Safha: **2003 sonrası havacılık sektöründe serbestleşme ve rekabete açılma yaygınlaşmıştır.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

KURULUŞ VE MEVZUATLAR;

Kurum-Kuruluş	Kanun No Tarih	Adı
Türkiye Rekabet Kurumu	4 054 Sayılı Kanun 7/12/1994	Rekabetin Korunması Hakkında Kanun

Bu Kanunun amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlasma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan tesebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

Kurum-Kuruluş	Kanun No Tarih	Adı
Ulaştırma Bakanlığı , Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM)	2920 Sayılı Kanun 4/10/1983	Türk Sivil Havacılık Kanunu

2920 Sayılı Kanunun amacı:

Devamlı ve hızlı bir gelişme gösteren,ileri teknolojinin uygulandığı,sürat ve emniyet faktörlerinin büyük önem taşıdığı sivil havacılık sahasındaki faaliyetlerin ulusal çıkarlarımız ve uluslararası ilişkilerimize uygun bir şekilde düzenlenmesini sağlamaktır.

- **Gerçek ve tüzelkişilerin ticari amaçla,ücret karşılığında hava araçlarıyla yolcu veya yük veya yolcu ve yük taşımaları ile ticari amaçla diğer faaliyetlerde bulunmaları için Ulaştırma Bakanlığından izin almaları ön şarttır.**
- **Hava araçlarıyla ticari amaçla,belirli hatlar üzerinde, ücret karşılığında yolcu veya yük veya yolcu ve yük taşıması yapacak olan gerçek veya tüzelkişilerin izinden başka, Ulaştırma Bakanlığından işletme ruhsatı almaları şarttır.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

Kurum-Kuruluş	Kanun No Tarih	Adı
Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM)	3348 Sayılı Kanun 9/4/1987 5431 Sayılı Kanun 10/11/2005	Ulaştırma Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun SHGM Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun

2005 yılına kadar Ulaştırma Bakanlığınca yürütülen görevler SHGM'ye geçmiştir.

Amaç: Ulaştırma Bakanlığına bağlı, kamu tüzel kişiliğini haiz, özel bütçeli Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünün teşkilat, görev, yetki ve sorumlulukları ile ilgili esasları düzenlemektir.

- **Görev: Sivil havacılık faaliyetlerinin kamu yararına, ekonomik ve sosyal gelişmelere ve millî güvenlik amaçlarına uygun olarak düzenlenmesi ve gelişmesini sağlamak amacıyla, Bakanlık tarafından oluşturulacak politikaları uygulamak ve takip etmek.**
- **Sivil havacılık sektörünün gelişimini sağlayacak tedbirleri almak ve gerekli düzenlemelerin yapılması hususunda ilgili kuruluşlara önerilerde bulunmak.**
- **Kurumun faaliyet alanları ile ilgili fiyat tarifelerini belirlemek ve Bakan onayına sunmak.**

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

SİVİL HAVACILIKTA ANA REKABET FAKTÖRLERİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ;

- **AOC (Air Operator Certificate) Süresi,**
- **Havayolu İşletmesinin Tayin Edilmesi,**
- **Hat ve Frekans Tahsisi,**
- **Slot Tahsisi,**
- İşletmelerin gücüne bağlı olmak üzere, bu faktörler işletmeler arasındaki rekabetin belirlenmesinde en önemli unsurlardır.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

SİVİL HAVACILIKTA ANA REKABET FAKTÖRLERİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ;

- **Ticari Hakların Dağıtım Yöntem ve Kapsamları:**
- **Müracat Önceliği Esaslı,**
- **Belirli Ücret Bedeli Esaslı,**
- **Kura Çekim Esaslı,**
- **İhale Yöntemi Esaslı,**
- **En Uygun Olanın Belirlenmesi Esaslı.**
- **Şüphesiz ticari haklar dağıtılırken; ülke politika ve çıkarları, milli güvenlik, talip olan işletmelerin geçmiş performansı, ağ genişliği, ticari hakları tam olarak kullanabilme kapasitesi gibi hususlar da dikkate alınmaktadır.**

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

SİVİL HAVACILIKTA ANA REKABET FAKTÖRLERİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ;

- **Ülkemiz ve birçok ülke iç hatlar ile dış hatları ayrı olarak değerlendirmektedir.**
- **Dış hat uçuşlar için verilecek ticari haklar tamamen "İkili Havacılık Anlaşmaları" kapsamında elde edilen ve "Karşılıklılık" özelliği olan milli servet düzeyindeki haklardır.**
- **Bilindiği gibi ikili anlaşmalar; Tekli yada çoklu tayinli, hat ve frekanslarda sınırsız veya kısıtlamalı olabilmektedir.**
- **Sınırsız olan anlaşmalarda tüm işletmelere eşit haklar verilmesi benimsenmektedir. Kısıtlı olan anlaşmalarda ise seçim kriterleri devreye girer. İşte esas rekabet faktörleri bu durumda çok önem taşır.**

SİVİL HAVACILIKTA ANA REKABET FAKTÖRLERİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ;

- **AOC, Havayolu İşletmesinin Tayini, Hat ve Frekans Tahsisi, Slot Tahsisi ile bu hakların; Müracat Önceliği, Belirli Ücret Bedeli Kullanımı, Kura Çekimi, İhale Yöntemi, En Uygun Olanın Belirlenmesi Esaslı yöntemler ile dağıtılması rekabeti doğrudan etkileyecektir. Önemli bir HUB'da slot almak, ana taşıma yollarına yada şehirlerine tayin edilip frekans almak çok önemlidir.**
- **Her yöntemin şartlara ve kendine özgü avantajları ve olumsuz yönleri vardır.**
- **En çok kullanılan yöntem En uygun olanın bir prosedür ile belirlenmesi olup süreci en uzun ve aynı zamanda eleştiriye açıktır.**

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

DÜNYADAKİ UYGULAMALAR;

- **Ticari hakların dağıtımı konusunda dünyanın bir çok ülkesinde farklı uygulamalar vardır.**
- **Her ülkede kanun ile belirtilmiş olmak üzere ticari hakların dağıtımı Ulaştırma Bakanlığı, Sivil Havacılık Otoriteleri ve veya bu iş için görevlendirilen bağımsız komisyonlar marifeti ile yapılmaktadır.**
- **Gelişmiş tüm ülkelerde trafik haklarının dağıtımı hükümet politikalarını yansıtacak şekilde bir uygulama direktifi yada yönergesi doğrultusunda kanun ile belirlenmiş kuruluşlar tarafından yapılmaktadır.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

- **ABD ve Almanya aslında iki zıt yaklaşımı göstermektedir. ABD tam olarak havayollarını serbestleştirerek rekabete sokarken, Almanya tamamen korumacı yaklaşmakta ve tek firma üzerinde yoğunlaşmaktadır.**

İngiltere, Kanada ve Avustralya gibi ülkeler de kamuya ait firmalar ile özel firmaları rekabete sokmaktadır. Nitekim Türkiye de benzer uygulama içindedir.

Bazı ülkeler ve ticari hakların dağıtımından sorumlu kuruluşlar;

Ülke	İlgili Kuruluş
Amerika	Department of Transportation (DOT),
Avustralya	International Air Service Commission (IASC)
Kanada	Canadian Transport Agency (CTA)
İngiltere	Civil Aviation Authority (CAA),
Almanya	Ulaştırma Bakanlığı
Türkiye	SHGM

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

REKABETİN BOZULMASI VE ETKİLERİ;

- **Mali/Teknik gücü ve servis kalitesi nedeniyle belirli firmalara yada kamu firmalarına imtiyaz tanınması halinde;**
  - **Tekelleşme oluşur,**
  - **Fiyatlar yükselir,**
  - **Kalite düşer,**
  - **Firmalar piyasadan çekilir ve işsizlik ile toplumda hoşnutsuzluk oluşur,**
  - **Dış firmalar ile rekabet gücü azalır,**
  - **Keyfi uygulamalar artar,**
  - **Yaratıcı yenilikler ölür,**
  - **Sektörün gelişimi durur,**
  - **Bölgesel faydalar daralır,**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

TAM REKABET NE GETİRİR;

- **Bırakınız yapsınlar denirse ne olur?**
  - **Güçlü işletmeler tekel haline gelir,**
  - **Küçük işletmeler batar ve sosyal sorunlar çıkar,**
  - **Yolcu mağduriyetleri yaşanır,**
  - **Emniyet göz ardı edilir, kaza riski artar,**
  - **Kalite düşer,**
  - **Yaratıcılık kısmen artar fakat sürdürülebilirlik düşer,**
  - **Fiyatlar düşer fakat kalıcı olmaz,**

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

2003 SONRASI TÜRK SİVİL HAVACILIĞI;

- **2003 yılı sonrasında özel sektörün iç hatlara girişinin önünün açılması ile "Hava Yolu Halkın Yolu" haline gelmiştir.**

Şu anda 118 ülke ile yapılan ikili havacılık anlaşması ile çok sayıda yurt dışı trafik hakkı elde edilmiştir.

Öncesinde sadece THY olarak 2 merkezden 25 noktaya 8.5 milyon yolcu taşınmışken, bu gün itibarı ile 7 havayolu işletmesi ile 25"in üzerinde noktaya 50 milyondan fazla iç hat yolcusu taşınmaktadır.

- **İki havayolu işletmesi ile tek merkezden yurtdışında 70 noktaya uçulurken, 5 işletme ile çok noktadan 170 noktaya uçuşlar gerçekleştirilmektedir.**
- **Daha uçulacak çok nokta ve frekans bulunmaktadır.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

2003 SONRASI TÜRK SİVİL HAVACILIĞI;

İşte bu durum rekabetin bir parçası ve motoru olan trafik haklarının sistematik bir şekilde dağıtılması ve özel sektörün dinamizmi sonucunda oluşmuştur.

Trafik hakları dağıtılırken;

- Karşı ülke havayolları ile rekabet edebilirlik,
- Kamu yararı,
- Anlaşmalarda yer alan hakların düzgün bir şekilde karşılıklılık prensibine göre kullanılıp kullanılamayacağı,
- Mevcut ağ genişliği,
- Servis kalitesi,
- Sürdürülebilir bir mali ve teknik yapıya sahiplik,
- Geçmiş performansı,
- Her kesimden (yerli/yabancı iş adamı/turist) müşteriye hizmet verilebilirlik,

Gibi hususlar dikkate alınmaktadır.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

2003 SONRASI TÜRK SİVİL HAVACILIĞI;

Yapılan bu çalışmalar ve serbestleşme sonucunda ticari haklar açısından aşağıdaki performans değerlerine ulaşılmıştır;

Havayolu	Kur. Tarihi	İlk Ru.Ta.	Tar.Baş. Tarihi	Tay. Edilen Ülke Mik.	Uçuş Nokta Sayısı İç hat	Dış hat	Uçak Sayısı
THY	1933	1984	1984	93	32	140	177
Pegasus	1990	1990	2005	27	19	54	39
Atlas	2001	2001	2004	15	11	5	13
Sun Express	1989	1990	2001	10	18	18	25
Onur	1992	1992	1996	4	11	1	33
Sky	2001	2001	2004	2	10	2	17
Borajet	2010	2010	2010	2	2	20	4
Toplam							308

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

T.C. ULAŞTIRMA BAKANLIĞI
SİVİL HAVACILIK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

2003 SONRASI TÜRK SİVİL HAVACILIĞI;

Yapılan bu çalışmalar ve serbestleşme sonucunda erişilen Havacılık Göstergeleri;

Aktif Pilot	Lisanslı Teknisyen	Hv.Trafik +Elkt. Per.	Kabin Elemanı	Sektör Çalışanı	İndirek İstihdam
5 400	5 200	981+493	9 000	110 000	

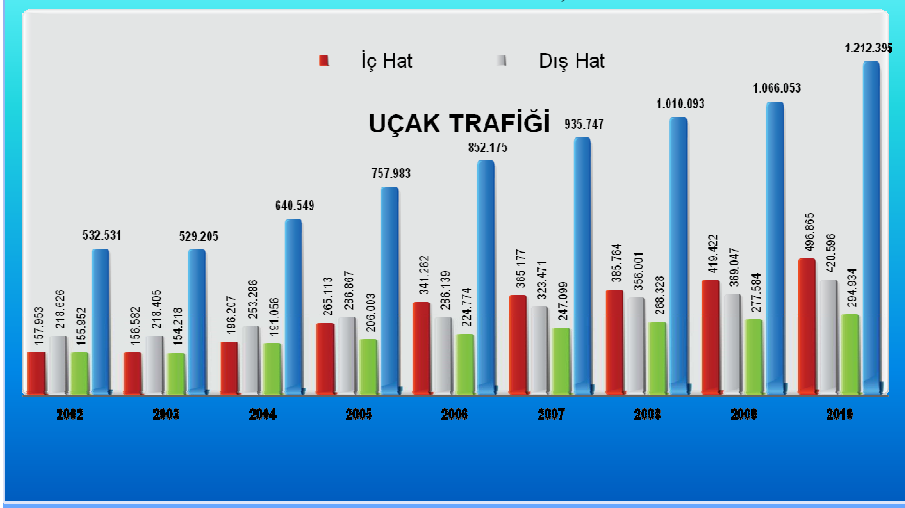
İşletme Türü	Ticari Hava İşletmesi	Bakım ve Eğitim İşletmesi	Yer Hizmetleri İşletmesi	Havaalanı	Hava Aracı
Sayısı	170	65	45	67	1106
Artış %	15	62	32	-	88

2003 öncesi 2,2 Milyar $ olan Sektör Cirosu 12 Milyar $'a ulaşmıştır.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

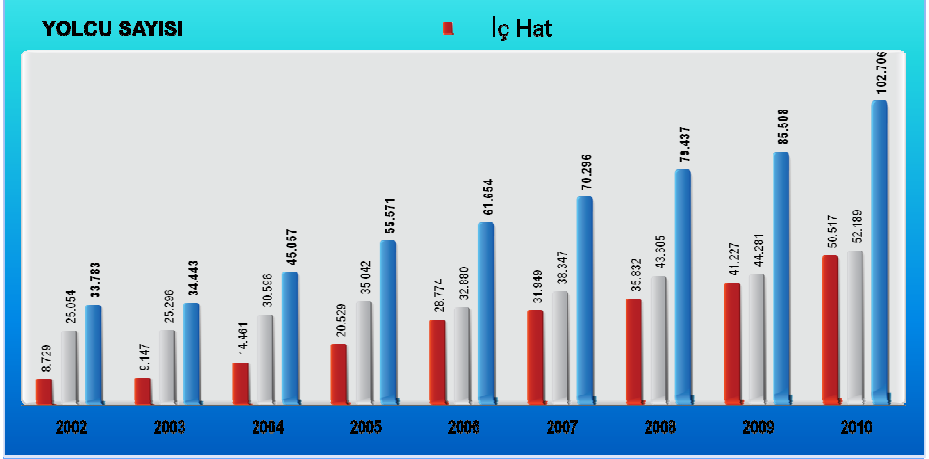
- **TÜRKİYE 'DE NEREDEN NEREYE GELDİK;**



Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

- **TÜRKİYE 'DE NEREDEN NEREYE GELDİK;**



Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

- **TÜRKİYE 'DE NEREDEN NEREYE GELDİK;**

- İç ve dış hatlarda aynı noktalara yapılan iki ve daha fazla havayolu tahsisleri sonucunda hem uçuş frekansları artmış ve hem de artan maliyetlere rağmen fiyatlarda bariz bir gerileme görülmüştür.

Böylece asıl amaç olan;

- Bilet fiyatlarının düşmesi,
- Sektörün büyümesi,
- Halkın seçim imkanlarının artması,
- Kalitenin artması,
- Yaratıcı uygulamaların yaygınlaşması,
- Tekelleşmenin önlenmesi başarılmıştır.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

- **Havayolları Türk ticari hayatında önemli bir yer tutmaya başlamıştır. Özelleşme ve serbestleşme ile ülkemiz sivil havacılığı olağan üstü bir gelişme göstermiştir.**

İşletmelerimiz iç ve dış rekabette başarılı olmuş ve doluluk oranları artarken, artan maliyetlere rağmen fiyatları aşağı çekmeyi başarmıştır.

- **Havayolu işletmelerimiz ile bir çok havaalanımız dünya çapında ödüller almıştır.**
- **Yapılan ikili anlaşmalar ile çok sayıda trafik hakkı elde edilmiştir. Bu hakların sistematik bir şekilde dağıtılması ile rekabet hukuku korunmaya çalışılmış ve vatandaşa ucuz, seri ve kaliteli bir hizmetin verilmesi sağlamıştır.**

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

- **Serbestleşme sonrasında Türk Sivil Havacılığı ve özellikle de Havayolu işletmeleri kalite ve kapasite olarak çok hızlı bir gelişim göstermiştir.**

İç ve dış hatlarda yaratılan rekabet ortamı yaratıcı fikirlerin gelişmesine yol açmış ve özellikle Düşük Maliyetli Taşıyıcı olgusunun gelişimine katkı yapmıştır.

Mevcut sistemimizin daha da kaliteli hale gelebilmesi için trafik haklarının tümünün (slot dahil) katılımcı bir bir merkezden, daha kapsamlı bir prosedüre göre verilmesinin yararlı olacağı düşünülmektedir.

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME , REKABET VE REKABET HUKUKU

Kaynaklar;

- Sunumda geçen mevzuatlar,
- AB Mevzuatı,
- The Impact of EU Law on the Regulation of International Air Transportation, (Martin Barlik)
- Türk Havayolu Taşımacılığı Sektöründe Adalet Problemi; Slot Tahsisleri (Muhammed Gündoğdu, Rekabet Kurumu Uzmanı)
- Rekabet Hukuku ve Özel Hukuk (Rekabet Kurumu)

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Web:www.shgm.gov.tr, Eposta:info@shgm.gov.tr, Tel: (312) 203 60 00 , Faks: (312) 212 46 84
Bosna Hersek Cad. No:5 06510, Emek / ANKARA

Oturum Başkanı- Zaten bütün bu serbestleşmenin ve rekabetin arkasında Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürünün otoritesi var.

Konuşmalarını yapmak üzere İstanbul Bilgi Üniversitesi Rekabet Hukuku ve Politikası Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Sayın Yardımcı Doçent Doktor Kerem Cem Sanlı'yı davet ediyorum; buyurun efendim.

REKABET KURULU'NUN TÜRK HAVAYOLLARI HAKKINDA VERDİĞİ ÜÇ ORTAK GİRİŞİM KARARININ ANALİZİ

Yrd. Doç. Dr. Kerem Cem Sanlı*

GİRİŞ

Türk havayolu taşımacılığı sektörü, son 10 senede (ve özellikle 2003 yılından bu yana), benimsenen liberal politikalar ve ekonomik büyüme neticesinde olağan üstü bir gelişme göstermiştir. Sektörün yerleşik teşebbüsü THY Anonim Ortaklığı'na (THY) rakip yeni teşebbüsler piyasaya giriş yapmışlar ve rekabet artmıştır[1]. Büyük ölçüde rekabete bağlı olarak, fiyat ve hizmet kalitesinde önemli iyileşmeler gözlenmiş ve bu durum, yolcu sayılarına da olumlu şekilde yansımıştır[2]. Bu manada havayolu ile yolcu taşımacılığındaki

* Yardımcı Doçent, İstanbul Bilgi Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Medeni Hukuk Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi, Rekabet Hukuku ve Politikası Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü

[1] Esasen iç hatlarda tarifeli yolcu taşıyan havayolu taşıma şirketi sayısında önemli bir değişiklik olmamıştır. 2000'li yılların başından itibaren piyasaya giriş yaparak rekabet baskısı yaratan en önemli iki teşebbüs, Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. ile Atlasjet Havacılık A.Ş.'dir. Onur Air Taşımacılık A.Ş. ise, 1990'lı yıllardan bu yana faaliyet göstermektedir. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün istatistikleri de bunu doğrulamaktadır. 2002 yılında 14 olan havayolu işletmesi sayısı, 2010 yılında 17 olmuştur. Bu sayı yıllar içinde 2006 ve 2007 yıllarında en fazla 20 işletmeye çıkmış, daha sonra düşmüştür (bkz. http://istatistik.shgm.gov.tr/site/operasyonrapor.jsp?k=0&yil1=2002&yil2=2010&ay=9, son erişim tarihi 23.9.2011).

[2] Salt yolcu sayılarına bakacak olursak, 2002 yılında 33.8 milyon olan yolcu sayısı, 2010 yılında 102,7 milyona ulaşmıştır. İç hat seferlerindeki yolcu sayısı, 8,7 milyondan 50,5 milyona, dış hat seferlerindeki yolcu sayısı ise, 25,1 milyondan, 52.2. milyona çıkmıştır. Görüldüğü üzere bilhassa iç hatlardaki rekabet, yolcu sayısında 5 kat kadar artışa yol açmıştır (http://www.ekotrent.com/haber/20110107/Havayolu-yolculugu-rekora-kostu.php, son erişim tarihi 22.9.2011). Bu artış seneler bazında da istikrarlı bir şekilde sürmektedir. Örneğin DHMİ istatistiklerine göre, 2007 yılı Ocak ayında iç hat yolcu sayısı 2,1 milyon, dış hat yolcu sayısı 1,4 milyon iken, bu rakamlar 2011 yılı ocak ayında 3,2 milyon ve 1,7 milyon olmuştur. Dolayısıyla 2007 ile 2011 yılları arasında taşınan yolcu sayısı (iç hatlarda daha fazla artarak) takriben %45 civarında artış göstermiştir (http://www.dhmi.gov.tr/istatistik.aspx, son erişim tarihi 22.9.2011). Piyasa lideri THY'nın yolcu sayılarında da benzer bir artış vardır. THY tarafından verilen istatistikleri göre, 2003 yılında 10,4 milyon yolcu taşıyan THY, 2009 yılı itibarıyla 25 milyon, 2010 yılı itibarıyla 29 milyon yolcu taşımıştır (http://www.turkishairlines.com/tr-TR/corporate/news/press_room/partnership/about.aspx, son erişim tarihi 22.9.2011).

gelişme, rekabetin beraberinde getirdiği refah artışına güzel bir örnek oluşturmaktadır.

Fakat bu durum, sektörde rekabet sorunu olmadığı anlamına gelmemektedir. THY'nın muhtelif piyasalardaki hakim durumu[3] ve Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin (DHMİ) slot tahsisi başta olmak üzere bazı anti rekabetçi uygulamaları[4], rekabet politikası açısından endişe oluşturmaktadır. Bunların da ötesinde özellikle son dönemde karşımıza çıkan diğer potansiyel problem, THY tarafından uygulanan dikey entegrasyon stratejisidir. THY, önce ikram hizmetleri (Do&Co Restaurants & Catering Aktiengesellschaft-Do&Co), akabinde yer hizmetleri (Hava Alanları Yer Hizmetleri A.Ş.,-Havaş) ve jet yakıtı dağıtımı ve satımı (Opet Petrolculuk A.Ş.-Opet) gibi üst piyasalarda faaliyet gösteren teşebbüsler ile ortak girişimler kurmuştur. Bu itibarla THY bugün sadece havayolu taşımacılığı (alt) piyasası(nda) değil, bu piyasaya girdi sağlayan muhtelif (üst) piyasalarda faaliyet gösteren dikey entegre bir teşebbüs haline gelmiştir.

İlk bakışta dikey entegrasyon stratejisinin rekabet açısından önemli bir sorun olmadığı söylenebilir. Ne de olsa dikey birleşme (ya da entegrasyon), rekabeti doğrudan azaltmadığı gibi, önemli etkinlikler sağlama potansiyeline sahiptir. Ayrıca dikey birleşmelerin, bazı rekabet karşıtı etkileri olabileceği kabul edilse bile, bunların hangi şartlar altında ortaya çıktığı ve nasıl ele alınması gerektiği hususunda, (ekonomi ve hukuk literatüründe) bir uzlaşma yoktur. Nitekim bir ölçüde bu belirsizlikten ötürü, rekabet otoriteleri dikey birleşmelere karşı (I. tip hata riskinden kaçınarak) son derece toleranslı davranmaktadırlar. Peki bu durumda dile getirdiğimiz endişenin ve problemin nedeni nedir?

Problem, özetle iki gerekçeye dayanmaktadır: *THY'nin alıcı olarak olağan üstü ekonomik gücü* ve *ortak girişimler sonrasında ortaya çıkan yaygın dikey entegre yapı*. Kısaca açıklayalım: THY, son dönemde yaşanan rekabete rağmen, havayolu ile yolcu taşımacılığı piyasalarında olağan üstü ekonomi güce sahiptir. Pek çok piyasada en büyük alıcı durumundadır ve bu güç, üst piyasadaki bir teşebbüs ile ortak girişim kurması halinde, kendiliğinden ortak girişime yüksek piyasa gücü ve hatta hakim durum sağlamaktadır. Üstelik üst piyasa, zaten yoğunlaşmış ve giriş engelleri olan bir piyasa ise, birleşme, üst ve

[3] Bkz. mesela 15.4.2010 T. ve 10-31/466-172 sayılı Karar; 23.12.2009 T. ve 09-60/1469-387 sayılı Karar; 18.2.2009 T. ve 09-07/126-37 sayılı Karar

[4] Rekabet Kurulu kararlarına da yansıyan bu sorun hakkında bkz. 10.4.2008 T. ve 08-28/322-106 sayılı; 14.9.2006 T. ve 06-63/863-253 sayılı Rekabet Kurulu Kararları

alt piyasaların her ikisinde "*kapama" (foreclosure)*[5] riskini beraberinde getirmektedir. Bu stratejinin, sadece tek bir üst piyasada değil; muhtelif üst piyasalarda uygulanması ise, her bir ortak girişim özelinde olmasa bile, ortaya çıkan kümülatif etki nedeniyle etkilenen piyasalarda rekabetin azalmasına neden olması hiç de düşük olasılık değildir. Bilhassa THY'nın yakın gelecekte özelleştirilmesi, bu riski arttırmakta ve özelleştirmenin başarı şansını azaltmaktadır.

İşte bu Tebliğ'in konusu da, THY'nın taraf olduğu ortak girişimler aracılığı uyguladığı dikey entegrasyon stratejisinin, rekabet hukuku açısından analiz edilmesidir. Amacımız Rekabet Kurulu (Kurul) kararlarına konu olan bu olgunun, gelecekte (özellikle özelleştirme sürecinde ve sonrasında) yaratabileceği rekabet sorunlarına dikkati çekmektir. Bu amaçla, konuya dair verilen Kurul kararları, dikey birleşme analizinde esas alınan Kılavuz metinlerin temel ilkeleri ışığında değerlendirilmiştir. Çalışmamız üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, değerlendirmemize temel teşkil etmesi açısından, öncelikle dikey birleşmeler hakkında, Avrupa Birliği Komisyonu (Komisyon) başta olmak üzere, çeşit rekabet otoriteleri ve OECD ve ICN (International Competition Network) tarafından hazırlanan Kılavuzlardaki çerçeve analizin esaslarını kısaca ele alıyoruz[6]. İkinci bölümde, konuya dair verilen önemli Kurul kararlarını özetliyor ve her birini kısaca değerlendiriyoruz. Bu bağlamda, THY-Do&Co, THY-Opet ve THY-Havaş ortak girişim anlaşmalarını inceliyoruz. Sonuç ve değerlendirme başlığındaki son bölümde ise, yaptığımız açıklamalar sonucunda vardığımız neticeleri ele alıyoruz.

---

[5] Rekabet Kurumu tarafından yayınlanan Rekabet Terimleri Sözlüğü'nde, İngilizce "*foreclosure*" için "*pazar kapama*" kavramı kullanılmaktadır (Rekabet Terimleri Sözlüğü, Rekabet Kurumu Yayını, 2. Baskı 2009, s.114). Biz de kısaca *"kapama*" terimini kullanıyoruz. Fakat somut kullanıma göre, kapama yerine kapanma terimi de, Türkçe dil bilgisi için daha uygun düştüğü için kullanılmıştır (piyasanın kapanması veya müşteri kapanması gibi). Hatta bazı hallerde, erişimin engellemesi ifadesi de kullanılmıştır.

[6] İki hususa dikkate çekelim. İlki Komisyon Kılavuzu'nun 139/2004 sayılı Tüzüğün yürürlüğe girmesinden sonra, 2007 yılında yayımlandığıdır. Dolayısıyla Kılavuz, değerlendirme açısından rekabetin önemli ölçüde azaltılması testini esas almaktadır. Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ise, hukuka aykırılığın belirlenmesinde "hakim durum" testini benimsemiştir. Her ne kadar testler arasında fark olsa da, biz ikisi arasında önemli bir farkın olmadığını, 7. Maddenin geniş yoruma açık olduğunu ve daha da ötesinde incelenen kararlarda hakim durum temelinde değerlendirme yapılabileceğini düşünyoruz. İkinci husus ise, 2006 yılında verilen THY-Do&Co ortak girişimine dair kararlarda (bkz. aşağıda § 2/I), Kılavuz yürürlükte olmadığı için fazlaca etkili olması beklenmez. Nitekim kararlar incelendiği zaman Kılavuzun izlerini görmek pek mümkün olmamıştır.

Önemle belirtmek gerekir ki, bu çalışma belirttiğimiz Kurul kararlarının değerlendirilmesini konu almaktadır. Bu bağlamda, dikey birleşmelerin ekonomik teorisine ve konuya dair hukuk literatürüne sınırlı olarak yer verilmiştir. Bir başka çekince, değerlendirme ve çıkarımların salt kararlar temelinde yapıldığıdır. Bu çerçevede birleşmelere veya dikey entegrasyona dair hukuki ve fiili vakalar, kararlara yansıdığı ölçüde incelenmiş ve eleştirilmiştir. Bunun ötesinde, ilgili piyasa oyuncularının görüşleri, mevcut fiili piyasa yapısı ve ortak girişim işlemlerinin hukuki detayı bu çalışmaya konu olmamıştır. Kararların, ticari sır ve diğer bazı gerekçelerle sınırlı veriye sahip olması, incelememiz açısından önemli bir kısıttır. Son olarak bu çalışmanın uzun versiyonun Legal Hukuk Dergisi'nde[7] yayımlandığını belirtelim. Dolayısıyla çalışmamızın bu gözle okunması ve eleştirilmesini umuyoruz.

§ 1. Dikey Birleşmelerin Analizinde Kullanılan Kılavuzlar ve Bu Kılavuzlarda Benimsenen Temel Analitik Çerçeve

Yatay birleşmeler ile mukayese edildiği zaman, dikey birleşmelerin rekabet hukukunda nasıl ele alınması gerektiği hususunda, literatürde belirgin bir karmaşa vardır. Bilhassa ekonomi biliminde, dikey birleşmelerin rekabet karşıtı etkilerinin hangi şartlar altında ortaya çıktığına dair bir uzlaşmanın olmaması[8], rekabet otoritelerinin bu alanda yeknesak ve tutarlı kurallar koymalarını güçleştirmektedir[9]. Nitekim ABD Adalet Bakanlığı tarafından yayımlanan Yatay Olmayan Birleşmeler Hakkındaki Kılavuz[10] ile Komisyon'un kabul ettiği Kılavuz arasındaki yaklaşım farkı, Atlantik'in iki yakasındaki rekabet otoritelerinin muhtelif kararlar[11] tahtında ortaya çıkan değişik yaklaşımları[12], bunu açık bir şekilde göstermektedir.

Bu karmaşaya rağmen, Komisyon tarafından 2007 yılında yayımlanan Kılavuz[13] ile birlikte, özellikle Avrupa Birliği hukukunda ve bazı ülkelerde[14]

---

[7] Sanlı Kerem Cem, "Havayolu Taşımacılığı Piyasasında Dikey Entegrasyon: Rekabet Kurulu'nun THY Hakkında Verdiği Üç Karar Hakkında Değerlendirme", Legal Hukuk Dergisi, Aralık 2011, Sayı 108

[8] Dikey birleşmelerin olumsuz etkileri hakkında muhtelif iktisat teorileri hakkında bkz. Church Jeffrey, "Vertical Mergers", Issues in Competition Law and Policy, ABA Section of Antitrust Law 2008, s.1465

[9] OECD, "Policy Roundtables: Vertical Mergers", 12.11.2007, DAF/COMP(2997)21, s.7

[10] Department of Justice, Non-Horizontal Merger Guidelines, 1984 (http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/2614.htm, erişim tarihi 22.9.2011)

[11] Case COMP/M.2220- General Electric/Honeywell, 3.7.2001

[12] Church, s.1455

[13] "*Teşebbüsler Arasındaki Yoğunlaşmaların Kontrolüne İlişkin Konsey Tüzüğü Kapsamında Yatay Olmayan Birleşmelerin Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz*"

dikey birleşmelerin analizindeki analitik çerçevenin yeknesaklaşma eğiliminde olduğu söylenebilir. İngiliz[15] ve Fransız[16] rekabet hukuklarında yeni kabul edilen birleşme kılavuzları ve OECD[17], ICN[18] gibi uluslararası örgütlerin çalışma metinlerindeki ortak esaslar, fikrimizce bu eğilimin göstergeleridir. Bu çerçevede AB Komisyonu'nun yayımlamış olduğu 2007 tarihli Yatay Olmayan Birleşmeler Hakkında Kılavuzun temel metin olduğu söylenebilir.

Bu Kılavuz ve bu Kılavuzu takip eden yasal dokümanlar incelendiği zaman, dikey birleşmelerin önemli yararları olduğu belirtilmekte[19] ve istisnai hallerde rekabet karşıtı etkileri olacağı kabul edilmektedir. Rekabet karşıtı etkiler ise, tek yanlı ve danışıklılık olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Konumuzla ilgisi açısından tek yanlı etkiler üzerinde durmak yeterlidir. Tek yanlı etkiler, esas itibarla piyasanın kapanması (*foreclosure*) halinde söz konusu olur. Birleşme sonrasında, mevcut ya da potansiyel rakiplerin piyasa (müşteri

---

(Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the Control of concentrations between undertakings, 2008/C.265/07) bkz. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205(02):EN:NOT (erişim tarihi 21.9.2011)

[14] Mesela Avustralya Hukukunda 2008 yılında Rekabet ve Tüketici Komisyonu tarafından kabul edilen (ve 1999 tarihli Birleşme Kılavuzunun yerini alan) Birleşmeler Hakkında Kılavuz, öncekinden farklı olarak Komisyon'un Kılavuzundaki analitik çerçeveyi benimsemiştir. Bkz. Australian Competition and Consumer Commission, Merger Guidelines, November 2008, http://www.accc.gov.au/content/item.phtml?itemId=809866&nodeId=3a4cf8c822dc673b7de0a525ac267933&fn=222_Merger%20guidelines_FA_WEB.pdf, erişim tarihi 22.9.2011)

[15] Rekabet Komisyonu ve Adil Ticaret Ofisi tarafından 2010 yılının Eylül ayında müştereken yayınlanan "*Birleşmelerin Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz*" (Merger Assessment Guidelines) için bkz. http://www.oft.gov.uk/shared_oft/mergers/642749/OFT1254.pdf (erişim tarihi 21.9.2011)

[16] Fransız Rekabet Otoritesi tarafından 16.12.2009 tarihinde yayınlanan "*Birleşmelerin Kontrolü Hakkında Kılavuz*" (Lignes Directrices de L'Autorite de Concurrence Relatives au Controle des Concentrations) için bkz. http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/ld_concentrations_dec09.pdf (erişim tarihi 21.9.2011)

[17] OECD, "Policy Roundtables: Vertical Mergers", 12.11.2007, DAF/COMP(2997)21 (http://www.oecd.org/dataoecd/25/49/39891031.pdf, erişim tarihi 22.9.2011)

[18] ICN Merger Working Group, ICN Merger Guidelines Workbook, 2006 (http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf, erişim tarihi 22.6.2011)

[19] Temel yaklaşıma göre yatay olmayan birleşmelerin, yatay birleşmelere kıyasla (doğrudan rakip sayısının azalmasına neden olmaması itibarıyla) rekabeti olumsuz etkileme ihtimali düşüktür. Ayrıca bu tip birleşmeler, işlem maliyetlerinin *(transaction costs)* azaltılması ve çifte karlılığın *(double marginalization)* ortadan kaldırılması gibi etkinlikler sağlayabilirler.

kapanması) ya da hammadde (girdi kapanması) bulması güçleşiyor veya ortadan kalkıyorsa ve bu rakiplerin rekabet etme güdülerini ve imkânlarını azaltıyorsa, "*rekabet karşıtı kapama*" (*anti-competitive foreclosure*) etkisinden bahsedilmektedir.

Kılavuz, önce piyasanın yoğunlaşma seviyesi ve teşebbüslerin piyasa gücüne bakmaktadır. Yatay olmayan bir birleşmenin rekabet riski yaratması için, öncelikle birleşen teşebbüslerin herhangi bir ilişkili piyasada (hakim durumda olmasa bile) esaslı bir piyasa gücüne sahip olması gerektiği belirtilmektedir. Bu hususta piyasa payı ve yoğunlaşma seviyesi temel göstergeler olarak kabul edilmekte ve birleşme sonrası piyasa payının %30'un ve HHI değerinin 2000'in altında olması halinde (istisnai bazı koşullar haricinde) birleşmenin rekabet riski yaratmayacağı kabul edilmektedir[20].

Bu genel saptamanın akabinde[21] kapama etkisi analiz edilmektedir. Kapama, "müşteri"[22] veya "girdi" kapaması şeklinde ortaya çıkabilir. Fakat her ikisinde de analiz üç faktör açısından analiz yapılmaktadır[23]: "*kapama iktidarı*" *(ability to foreclose)*, "*kapama güdüsü*" *(incentive to foreclose)* ve "*etkin rekabet üzerindeki muhtemel etki" (overall likely impact on effective competition)*.

Mesela bu faktörleri girdi kapaması açısından ele alabiliriz. Girdi kapanması ya da girdilere erişimin engellenmesi, birleşme sonrasında, rakiplerin ihtiyaç duyduğu girdiyi temin edememesi veya daha olumsuz koşullarda temin etmesi ve bunun rakiplerin maliyetlerini arttırması halinde söz konusu olur. Birleşen teşebbüslerin ***kapama iktidarından*** bahsedebilmek için, erişimi

[20] Fransız Birleşme Kılavuzu da birleşen teşebbüsün herhangi bir ilintili piyasadaki payının %30'un altında olması halinde birleşmenin önemli bir sorun yaratmayacağını belirtmektedir.

[21] Yukarıda belirttiğimiz üzere, rekabet karşıtı etkiler tek yanlı ve danışıklılık şeklinde ortaya çıkabilir. Fakat burada sadece tek yanlı etkileri esas alıyoruz.

[22] Müşterilerin kapanması, sağlayıcının alt piyasadaki büyük ve önemli bir müşteri ile birleşmesi halinde karşımıza çıkar.

[23] Fransız Birleşme Kılavuzu, Komisyon Kılavuzu'na atıf yapmakla birlikte (bkz. 396. Para.) sistematik açıdan analizi bir ölçüde farklılaşmaktadır. Fransız Rekabet Otoritesi dikey birleşmelerin tek yanlı etkilerini (kapama etkisini) "*birleşen teşebbüsün piyasa gücü", "rakiplerin tepki gösterme kapasiteleri", "potansiyel rekabet", "telafi edici alıcı gücü"* ve *"kapama senaryosu*" (ki bu başlık altında birleşen teşebbüsün kapama güdüsü ele alınmaktadır) ölçütleri etrafında değerlendirmektedir. Öte yandan İngiliz Birleşme Kılavuzu tamamen Komisyon'un Kılavuzunda benimsenen, "iktidar", "güdü" ve "etki" ölçütlerini kullanmaktadır (bkz. Para.5.6.7)

engellenen girdinin alt piyasada önemli bir ürün olması[24], birleşen teşebbüslerin üst piyasada önemli bir paya sahip olması ve üst piyasadaki alternatif sağlayıcıların, gerçek anlamıyla eşdeğer ürün sağlama iktidarlarının sınırlı olması gerekir. Bu şartlar gerçekleşince, alt piyasada ürüne erişim (nitelik ve/veya nicelik) açısından olumsuz etkilenebilir[25]. Üst (girdi) piyasa(sı) oligopol yapıda ise, birleşen teşebbüsün girdiye erişimi engellemesi, aynı zamanda üst piyasadaki rakipler üzerindeki rekabetçi baskıyı azaltarak, onların da daha yüksek fiyatlandırma yapmasına neden olabilir. Diğer bir ifade ile üst piyasadaki diğer oyuncuların ekonomik gücü (özellikle üst piyasadaki ürünün homojen olduğu senaryoda), alt piyasadaki rakiplere karşısında artar. Komisyon, analizinde, rakip teşebbüslerin uygulayabileceği (ikame girdi bulma ve yeni sağlayıcıların piyasaya girişlerini teşvik etme gibi) etkin ve vakitli alternatif stratejilerin olup olmadığını da değerlendirmektedir.

Birleşen teşebbüsün sadece girdilere erişimi kapatma imkânına sahip olması yetmez, aynı zamanda ***kapama güdülerinin*** olması yani kapamanın ekonomik açıdan kârlı bir strateji olması gerekir[26]. Burada temel sorun, girdinin alt piyasadaki rakiplere daha az sağlanması ya da hiç sağlanmaması nedeniyle, birleşen teşebbüsün bazı maliyetlere katlanmasıdır[27]. Bu maliyetlerin telafi edilmemesi halinde, teşebbüs kapama güdüsüne sahip olmaz. Bu kayıp, alt piyasadaki payının büyümesi ve tekelci fiyatlandırma ile telafi edilebilir. Telafi ihtimali, alt ve üst piyasalardaki karlılık oranları ile yakından ilgilidir[28]. Üst piyasada kâr oranı düşük; alt piyasada yüksekse, birleşen teşebbüsün için piyasa

[24] Erişimi engellenen ürün, alt piyasadaki ürünün fiyatında önemli bir maliyet kalemi teşkil ediyorsa veya nihai ürün üretimi açısından kritik bir parçaysa (mesela bkz. Case COMP/M.2220- General Electric/Honeywell, 3.7.2001) ya da ürün çeşitlendirilmesinde önemli unsur ise, bu durumda bunun alt piyasa için önemli olduğu kabul edilmektedir. Aynı yönde değerlendirme için bkz. Fransız Birleşme Kılavuzu 402 ve 403. Para.

[25] Bu durum alternatif sağlayıcıların daha az etkin olması, ürünlerinin daha az tercih edilmesi, kapasitelerinin kısıtlı olması veya münhasır sözleşmeler ile birleşen teşebbüse mal/hizmet sağlaması gibi farklı nedenlerden kaynaklanabilir.

[26] Komisyon yapacağı değerlendirmede, birleşen teşebbüslerin mülkiyet ve kontrol yapıları, daha önce uygulanan stratejiler ve iç yazışmalar olmak üzere çeşitli faktörleri dikkate almaktadır (aynı yönde Fransız Birleşme Kılavuzu 419. Para.).

[27] Teşebbüs açısından bir başka bir maliyet unsuru, mal veya hizmet sağlanmamasının, hukuk düzeni (*ki buna rekabet hukuku da dâhildir*) tarafından yasaklanmış olup olmadığıdır. Eğer bu yasak etkin bir şekilde uygulanıyorsa yani kesin ve net bir yasak var ise, eylemin yakalanma olasılığı yüksekse ve caydırıcı bir yaptırım uygulanıyorsa, bu durumda diğer faktörler açısından güdü olsa bile, hukuk sisteminin neden olabileceği bu maliyetler nedeniyle kapama güdüsünün olmadığı söylenebilir (tamamen aynı yönde açıklama için bkz. İngiliz Birleşme Kılavuzu para. 5.6.14).

[28] Fransız Birleşme Kılavuzu 415. Para.

kapamak kârlı bir strateji olabilir. Bakılması gereken bir diğer unsur, alt piyasadaki rakiplerden, birleşen teşebbüse yönelmesi muhtemel talebin oranıdır. Birleşen teşebbüsün kapasite artırımına gitmesi mümkün ve ürünlerin yakın ikame olması halinde, yönelmenin ölçeği daha fazla olabilir[29]. Ayrıca birleşen teşebbüsün alt piyasada yüksek paya sahip olması, kapama stratejisini cazip kılan bir başka olgudur.

Alt piyasada ***rekabetin sınırlanıp sınırlanmadığı*** hususunda esas alınan iki durum vardır. Bunlardan ilki girdi kapanmasının rakiplerin maliyetlerini arttırarak, fiyatların yükselmesine[30] yol açıp açmayacağıdır. Birleşen teşebbüsün alt piyasadaki rekabet açısından arz ettiği önem ve kapama etkisine muhatap olan rakiplerin oranı, bu hususta belirleyici olmaktadır. İkinci durum, girişlerin engellenmesidir. Birleşen teşebbüsün, giriş yapması muhtemel olan teşebbüslere olumsuz koşullarda mal/hizmet sağlama (ya da hiç sağlamamak) ihtimali, girişleri caydırır. Özellikle birleşme, olası rakiplere etkin rekabet edebilmek için sadece alt değil, aynı zamanda üst piyasaya da (eş zamanlı) giriş yapma zorunluluğu doğuruyorsa, birleşmenin girişleri ciddi bir şekilde sınırladığı söylenebilir[31].

§ 2. THY'nın Dikey Entegre Olmasını Sağlayan Ortak Girişimler Hakkında Rekabet Kurulu Kararları ve Bu Kararların Kısa Analizi

Bu başlık altında, THY'nın taraf olduğu ortak girişimler hakkındaki Kurul kararlarını ele alacağız. Hemen belirtelim ki bu kapsamda mütalaa edilebilecek beş ortak girişim bulunmakla birlikte, bunlardan üçü doğurduğu rekabetçi endişeler nedeniyle aşağıda ele alınmaktadır. Yakın zamanda TAİ[32] ve Zorlu Grubu[33] ile akdedilen ortak girişim sözleşmeleri incelenmemiştir. İncelememizde öncelikle ilgili kararlar özetlenmiş ve hemen akabinde karar hakkında kısa bir değerlendirmeye yer verilmiştir.

I. THY ve Do&Co Kararları

THY'nın taraf olduğu dikey birleşmeler serisinin ilki, ikram hizmetleri piyasasında faaliyet gösteren Do&Co İstanbul Catering ve Restaurant Hizmetleri A.Ş. (Do&Co) ile yapılan ortak girişim anlaşmasıdır. Bu anlaşma ve

[29] Fransız Birleşme Kılavuzu 416. Para.

[30] Burada rekabetin olumsuz etkilenmesi için sadece fiyatların yükselmesi değil, kalite başta olmak üzere diğer rekabet parametrelerinin de olumsuz etkilenmesi dikkate alınır.

[31] Nitekim ABD Adalet Bakanlığı'nın yayınladığı Kılavuz'un temel aldığı rekabetçi endişe de budur. Bkz. yukarıda II

[32] Bkz. 14.4.2011 T. ve 11-23/430-130 sayılı Karar

[33] Bkz. 17.3.2011 T. ve 11-16/295-95 sayılı Karar

anlaşmaya bağlı olarak ortaya çıkan ilişkiler, Rekabet Kurulu'nun çeşitli kararlarına konu olmuştur. Kısaca belirtmek gerekirse, THY ve Do&Co ikram hizmetleri piyasasında faaliyet göstermek üzere bir ortak girişim kurmuşlar (THY/Do&Co) ve bu ortak girişim, daha önce bu piyasada faaliyet gösteren Uçak Servisleri A.Ş. (USAŞ) adlı teşebbüsün malvarlıklarını devralmıştır. Her iki işlem de, Rekabet Kurulu tarafından aynı tarihte iki karara konu olmuştur[34]. Akabinde, Kurul'un öngördüğü bir yükümlülük nedeniyle, THY/Do&Co, THY ile yaptığı hizmet tedarik sözleşmesini Kurum'a bildirmiş ve Kurul bu dikey ilişki hakkında muafiyet kararı vermiştir[35]. Aşağıda bu kararları kronolojik olarak özetliyor ve sonrasında değerlendirmeye yer veriyoruz.

A. THY - Do&Co Ortak Girişim Kararı

THY ve Do&Co, ikram hizmetleri piyasasında faaliyet göstermek üzere ortak girişim kurmuşlar ve bu anlaşmayı RKHK'nun 7. maddesi kapsamında Kurum'a bildirilmişlerdir. Kurul, raportör görüşüne uygun olarak ortak girişime koşullu olarak izin vermiştir. Ön inceleme safhasında verilen karar, kapsamlı bir karşı oy yazısı içermektedir.

Tüm birleşme kararlarında olduğu gibi, Kurul kararında önce ilgili piyasa analizi yapmış ve işlemden etkilenen piyasaları dikkate alarak, "uçak içi ikram hizmetleri" ve "havayolu ile yolcu taşımacılığı" olmak üzere iki ayrı hizmet piyasasının bulunduğunu ve coğrafi açıdan da uçak içi ikram piyasası açısından her bir havalimanının ayrı coğrafi piyasa olduğunu belirtmiştir[36]. Benzer şekilde yolcu taşımacılığı açısından da tüm iç hatlar ve Türkiye çıkışlı dış hatların ayrı piyasa olduğu belirtilmiştir. Bu tespite bağlı olarak, işlem çok sayıda ilgili piyasa bağlamında değerlendirilmek durumundadır.

Üst piyasa olan uçak içi ikram piyasası analizinde, iki bulgu önem taşımaktadır. Bunlardan ilki, ikram hizmetinin gıda satışı haricinde, yükleme, teslim, temizlik, boşaltma gibi kapsamlı bir hizmet tedarik sürecini içermesidir. Bu, hizmetin ciddi know-how gerektirmesi anlamına gelir. İkinci tespit ise, havayolu şirketlerinin münhasır sözleşmeler yapmasıdır. Kurul'un bu karardaki piyasa analizi, diğer kararlarda da aynen tekrarlanmıştır.

İlgili piyasanın belirlenmesinin akabinde, taraflar hakkında bilgi verilmiş ve işlemin yoğunlaşma yaratıcı bir ortak girişim olup olmadığı

[34] Bkz. 29.12.2006 T. ve 06-96/1224-369 sayılı Karar ve yine aynı tarih 06-96/1225-370 sayılı Karar

[35] Bkz. 11.9.2008 T. ve 08-52/784-313 sayılı Karar

[36] Tespitin bu şekilde olmasının temel nedeni, ikram piyasasında faaliyet gösteren teşebbüslerin havalimanı bazında ruhsat alması ve ikram hizmetinin her havalimanında uçuş öncesi yapılması zorunluluğudur.

değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmede, ortak girişimin tarafların "ortak kontrolüne" tabi olduğu, "bağımsız iktisadi varlık"[37] olarak ortaya çıktığı ve "taraflar arasında koordinasyon doğurucu vasfının olmadığı" tespitleri yapılarak, işlemin 7. maddeye tabi olduğu belirtilmiştir. Burada önemli bir tespit, THY'nin uçak içi hizmetler piyasasındaki payının ciro itibarıyla %50'nin üzerinde olduğudur.

İşlemin piyasalardaki etkisine gelince, Kurul burada öncelikle piyasada az sayıda (USAŞ[38] ve Sancak) teşebbüsün bulunduğu tespitini yapmış ve buna gerekçe olarak, faaliyetin know-how gerektirmesi, ölçek ekonomisine sahip olması[39] ve genellikle tarafların münhasır anlaşmalar yapıyor olmalarını[40] göstermiştir. Dolayısıyla bu faktörler, bilhassa büyük havalimanları açısından giriş engellerinin yüksek olduğuna işaret etmektedir.

Kurul bu değerlendirmeyi takiben, söz konusu ortak girişimin ne gibi ekonomik yararlar sağlayabileceği üzerinde durmuş ve bu noktada, THY'nin özellikle uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için yenilikçi ve farklı bir hizmet sunmak ve ikram sunumunda müşteri tercihlerine daha esnek bir şekilde yanıt verebilmek için ortak girişimi kurduğu belirtilmiştir. Bu noktada belirtilen ilave yararlar ise, ticari sır gerekçesiyle karardan silinmiştir. Fakat ifadelerden bu ortak girişimin bazı maliyet avantajları sağlayacağı sonucu çıkarılabilir[41].

---

[37] Kararda bu unsurun tartışıldığı görülmektedir. Kurul'a göre: "*Bir ortak girisjmin bagǐmsız bir iktisadi varlık olarak ortaya çıkması tam isJevsel olmasına bagǏıdır. Ortak girisjmin tam isJevsel olarak nitelendirilebilmesi, bagǐmsız iktisadi varlıgǐn tüm isJevlerini uzun süreli olarak yerine getirmek üzere kurulmasına bagǏıdır*." Bu koşul ortak girişimin sadece veya büyük ölçüde ana ortakların taleplerine hizmet etmek üzere kurulması halinde yerine gelmiş sayılmamaktadır. Bunun istisnası ise, ilk kuruluş yıllarıdır (3 sene) ki bu sure zarfında ortak girişimin bağımsızlık kazanması gerekmektedir. Kurul, bu şirketin sermayesi ve faaliyetin mahiyetini dikkate alarak, başlangıçta sadece THY'ye hizmet sağlasa bile, piyasa şartlarında tüm havayollarına hizmet sağlayabilecek olması nedeniyle, ortak girişimin tam işlevsel olduğuna karar vermiştir.

[38] Usaş'ın varlıkları zaten THY/Do&Co ortak girişimine devredilmiştir.

[39] Ölçek ekonomisinin gerekçesi, hizmetin yüksek sabit maliyetleri gerektirmesidir. Bu hizmetin verilmesi için gerekli olan teçhizat haricinde, havalimanlarında teşkilatlanmak ve ruhsat almak önemli maliyetlere neden olmakta ve küçük havayollarına hizmet vermek ekonomik açıdan karlılık arz etmemektedir.

[40] Münhasır anlaşmalar genellikle 3 senelik akdedilmekle birlikte, 5 senelik sözleşmeler de bazen yürürlüğe sokulmaktadır.

[41] Karardan silinmesine rağmen, ortak girişimin sağlayacağı maliyet tasarrufu (verimlilik) basına yansımıştır. O dönem basında çıkan haberlere göre, 1.1.2007 tarihinde hizmete başlayacak olan THY/Do&Co ortak girişimi 7 milyon USD tasarruf sağlayacaktır

Ortak girişimin olumsuz etkileri hakkında ise, THY'nin alıcı gücü nedeniyle ortak girişimin üst piyasada önemli bir piyasa payına sahip olacağı ve münhasır tedarik halinde, alt piyasanın (havayolu ile yolcu taşımacılığı) önemli bir kısmının rekabete kapanacağı tespiti yapılmıştır. Ayrıca THY'nin ortak girişim şirketinden alım yapacak olmasının, diğer ikram hizmeti şirketi açısından rekabet baskısını da ortadan kaldırabileceği belirtilmiştir.

Bu olası riskleri "telaffuz etmesine" rağmen, Kurul derinlemesine bir analiz yapmamış ve Avusturya rekabet otoritesinin örnek bir kararını[42] da zikrederek, ortak girişimin hakim durum yaratmayacağını (ve güçlendirmeyeceğini) belirtmiştir. Bu sonuca varırken, ortak girişimin diğer havayolu şirketlerine de eşit şartlarda hizmet verecek olması ve THY'nin da rekabetçi koşullarda ortak girişimden hizmet alacak olmasını gerekçe göstermiştir. Yan sınırlamalar hakkında sözleşme süresince taraflara getirilen uçak içi ikram hizmetleri piyasasındaki rekabet yasağı makul bulunmuş, buna karşılık THY'nin alımlarını münhasıran beş sene süre ile ortak girişimden yapma zorunluluğu, yan sınırlama olarak görülmemiş ve ayrı bir bildirime konu olması gerektiği ifade edilmiştir.

Bu tespitler çerçevesinde Kurul, söz konusu anlaşmanın bitiminden itibaren THY'nin rekabetçi şartlar ile hizmet alması şartıyla 7. maddeye aykırılık içermediğine buna karşılık, dikey anlaşmanın bildirilmesi gerektiğine karar vermiştir. Karardaki karşı oy ise, THY'nin *ikram alımı piyasasında hakim durumda olduğunu*[43] belirttikten sonra (ki kararda bu muhtemelen ticari sır olduğu gerekçesiyle açık bir şekilde yer almamaktadır), amacı zaten münhasıran

---

(http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/5142141.asp?gid=52,
son erişim tarihi 10.10.2011).

[42] Kararda Avusturya rekabet otoritesinin kararına ilişkin olarak şu ifadeler yer almaktadır: "*2005 yılında Avusturya'da, benzer bir olay olan Avusturya'nın bayrak tasıyıcı havayolu sirketi ve pazardaki ikram hizmetlerinin % 75 inin alıcısı konumundaki Avusturya Havayolları Grubu'nun (AUA) uçak içi ikram ve restoran isletmecisi olan ve degisik havaalanlarına göre % 66-100 arasında pazar payı bulunan Airest'in % 65 hissesini devralması isleminde, Federal Rekabet Otoritesi (FCA), AUA'nın halihazırda Airest'te bulunan hisselerinden dolayı Airest'in öncelikli müsterisi olma avantajının mevcut oldugunu, AUA'nın Airest'in stratejik kararlarına katılımının önemli ölçüde degismesinin beklenmedigini ve alt pazardaki rekabetçi baskıları dikkate almıs, ancak etkin ve adil rekabetin saglanması için birtakım kosullar da öngörmüstür. FCA, tarafların, Airest'e münhasırlık tanınmayacagı ve AUA'nın yavru sirketi Lauda Air'in 2009 yılında sona erecek mevcut ikram sözlesmesinin ihaleye tabi olacagı ve kalite ve fiyat açısından en iyi teklife verilecegi seklindeki taahhütlerini isleme izin vermek için yeterli görmüstür.*"

[43] Kurul kararında ise bu tespite yer verilmemiştir.

THY'ye hizmet sağlamak olan bir ortak girişimin, (giriş engelleri bulunan) üst piyasada yoğunlaşmaya neden olarak piyasanın önemli bir kısmını rekabete kapayacağını, bu ilişkide aynı zamanda koordinasyon riskinin de olduğunu ve THY'nin rekabetçi şartlarda hizmet alması gibi bir şartın öngörülmesinin hukukilik arz etmediğini belirtmiştir.

B. THY/Do & Co ve USAŞ Devralma Anlaşması

Yukarıdaki karar ile aynı gün karara bağlanan diğer karar ise, THY/Do&Co ortak girişiminin uçak içi ikram piyasasında faaliyet gösteren USAŞ'ın dokuz ayrı havalimanındaki varlıklarını (ve personelini-iş akitlerini) devralmasını konu almaktadır. Kararın bir başka özelliği, THY/Do&Co tarafından yapılan bildirimin yanı sıra, havayolu taşımacılığı piyasasında faaliyet gösteren teşebbüslerin (Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., Onur Hava Taşımacılık A.Ş., Hürkuş Havayolu Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. ve İnter Ekspres Hava Taşımacılık A.Ş.) devralmaya izin verilmemesi amacıyla yaptığı başvuruyu da değerlendirmesidir.

Kararda ilgili piyasa, yukarıdaki kararda olduğu gibi, Türkiye sınırları içerisindeki sivil havalimanlarındaki "uçak içi ikram hizmetleri" ve "havayolu ile yolcu taşıma" piyasaları olarak belirlenmiştir. Akabinde taraflar hakkında bilgiler verilmiş ve işlemin 1997/1 kapsamında eşikleri aştığı için bildirime tabi olduğu belirtilmiştir.

Rekabet analizi açısından, önce işlemin uçak için ikram hizmetleri piyasası üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, USAŞ'ın THY'nin tedarikçisi olması nedeniyle piyasanın lideri olduğu tespiti yapılmış ve iki yeni teşebbüs daha bulunmakla birlikte, piyasadaki tek rakibin Sancak Havacılık Hizmetleri A.Ş. (Sancak) olduğu belirtilmiştir. Bu noktada hakim durum analizi yapılmış ve piyasa paylarının yanı sıra, giriş engellerinin bulunup bulunmadığı dikkate alınmıştır. Ticari sır gerekçesiyle paylara yer verilmemiş olmakla birlikte karardaki verilerden, USAŞ'ın piyasa payının hakim duruma işaret ettiği anlaşılmaktadır[44]. Giriş engelleri açısından ise, bu hizmetin ancak havalimanlarında konuşlanmış şirketler tarafından verilebileceği dikkate alınarak; havalimanlarındaki fiziksel kapasite bakımından bu hizmeti vermenin mümkün olup olmadığı değerlendirilmiştir. Karardaki bulgulara göre, Atatürk Havalimanı haricinde diğer limanlarda bu hizmet için yer bulunmaktadır. Diğer unsurlar açısından ise, (özellikle büyük havalimanları için) giriş engellerinin yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Zira söz konusu faaliyet için idari izinlerin

[44] Kararda yer verilmemiş olmakla birlikte basına yansıyan haberlerde USAŞ/Gate Gourmet ortaklığının ikram hizmetleri piyasasındaki payı %80 civarındadır (bkz. http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/5142141.asp?gid=52, son erişim tarihi 10.10.2011).

haricinde, DHMİ'ye ücret ödenmesi zorunlu olduğu gibi, faaliyetin know-how gerektirmesi ve minimum etkin ölçeğin de küçük havayolu şirketlerine hizmet verilmek suretiyle sağlanamaması nedeniyle sektöre giriş olmamaktadır. Her ne kadar bu iki faktör, USAŞ'ın hakim durumuna işaret etse de, alıcı tarafında THY gibi güçlü (hakim durumda) bir teşebbüsün bulunması nedeniyle USAŞ'ın rekabet parametrelerini etkileyecek güce sahip olmadığı tespiti yapılmıştır.

Hemen bu değerlendirmenin akabinde, havayolu şirketlerinden gelen şikayet başvurusuna[45] yer verilmiş ve özetle, şikayeti haklı kılabilecek risk bulunmakla birlikte (THY'nin alternatif ikram hizmeti sağlayan teşebbüslere kapanması), THY'nin alımlarını rekabetçi şartlardan yapması (ve bu bağlamda başla ikram şirketlerinden de teklif alması) halinde USAŞ'ın devrinin, ikram hizmetleri piyasasında hakim durum yaratmayacağı belirtilmiştir. Dolayısıyla müşteri kapanması riski bulunmakla birlikte, THY'nin büyük *(disruptive*) alıcı olarak alternatif sağlayıcılardan da hizmet alması ihtimali, hakim durumu baskılayacaktır.

İşlemin ikram hizmetleri piyasası üzerindeki olası etkisinin analizini takiben, havayolu taşımacılığı piyasası üzerindeki etkileri dikkate alınmıştır. Burada ilk tespit, ikram hizmetinin düşük fiyatla yolcu taşıyan havayolu şirketleri (*low cost carriers*) açısından çok önemli olmadığıdır. Bunun akabinde, THY ve diğer teşebbüslerin tablolar halinde iç ve dış hatlarda piyasa paylarına yer verilmiştir. Dikey birleşmelerin, yatay birleşmeler kadar olumsuz etkilerinin olmadığı belirtildikten sonra, bu birleşmelerin işlem maliyetlerini azaltması, arz güvenliğini sağlaması, uzun vadeli anlaşmalardan kaynaklanan sorunların azaltılması ve güvenilir veri temin edilmesi gibi bir takım yararları olduğundan bahsedilmiştir. Yine satır arasında, ortak girişimin diğer havayollarına eşit koşullarda işlem yapacağı (yani ayrımcılık yapmayacağı) belirtilmiştir.

İkram hizmetlerinin, bilet fiyatları (ve değişken/toplam maliyetler) içerisindeki payı analiz edilmiş ve yapılan mukayeseli değerlendirme

[45] Kurum kayıtlarına 13.12.2006 tarih ve 8535, 8536, 8537 ve 8538 sayılar ile giren başvurularda, USAŞ'ın 9 havalimanında bulunan uçak ikramına dair bütün varlıklarının THY'nin ortağı olduğu THY-DoCo İkram Hizmetleri A.Ş. tarafından devralınması neticesinde rakip havayollarının maliyetlerini oluşturan kalemlerin en önemlilerinden birisinin maliyetlerinin artacağı ya da bu kaleme erişimin imkânsız hale geleceği, pazarda önemli düzeyde yasal ve fiili giriş engelleri olduğu, Sancak'ın kendisine yönelecek talepleri karşılayıp karşılayamayacağının mevcut kapasite ve hizmet olanakları dikkate alındığında son derece tartışmalı olduğu, ayrıca bu işlemin havayolu ikram hizmetleri pazarında bu pazarın en büyük müşterisine ulaşma imkânını da ortadan kaldıracağından pazarda eksik olan rekabet koşullarının daha da kötüye gideceği belirtilmekte ve Rekabet Kurulu'ndan şikâyete konu devralma işlemine izin vermemesi talep edilmektedir.

neticesinde (her ne kadar ticari sır gerekçesi ile rakamlara yer verilmese de) havayolu taşımacılığındaki fiyat rekabeti nedeniyle, küçük de olsa bu maliyetlerin önemli olduğu kanaatine varılmıştır. Dolayısıyla Kurul'a göre işlem, havayolu taşımacılığı piyasasını etkileyecektir. Kurul bu noktada ortak girişimin ikram hizmetleri piyasasında hakim duruma gelerek, alt piyasada güçlü konumdaki ortağı ile birlikte hareket ederek diğer havayolu şirketleri açısından (yüksek fiyat uygulayarak veya kaliteyi düşürerek) dışlayıcı eylemlerde bulunabileceği tespitini yapmıştır.

Fakat iki nedenden dolayı bunun olmayacağı öngörülmüştür. İlki, THY/Do&Co'nun mal vermemesi halinde, ikram hizmetlerindeki sabit maliyetin oranı nedeniyle karlılık azabilecektir (ya da THY'nin maliyetleri artacaktır)[46]. Bu ise, THY/Do&Co'nun sadece THY değil, aynı zamanda Do&Co tarafından kontrol edilmesi nedeniyle beklenmemesi gereken bir davranış olacaktır. İkinci neden ise, diğer ikram hizmeti sağlayan teşebbüs olan Sancak ile yapılan görüşmede, teşebbüsün kapasite artışına gidebileceğini belirtmiş olmasıdır. Kurul bu iki gerekçeyi dikkate alarak işlemin hakim durum yaratmayacağını, (anladığımız kadarıyla) belirtmiştir.

Son paragraflarda, Onur Air ve Pegasus Havayolları tarafından yapılan itirazlara yer verilmiştir. Bunlar özetle: ikram hizmeti maliyetinin, havayolu şirketlerinin maliyetlerinde önemli bir kalem olduğu, bu maliyetlerde yaşanan artışın bilet fiyatlarına yansıtılmasının mümkün olmadığı, havalimanlarında yeni bir tesis kurmanın zor olduğu, herhangi bir sağlayıcının piyasadan çıkması halinde bunun ciddi sorunlara yol açabileceği, ikram yükleme hizmetlerinin THY'nin öncelikleri gözetilerek yapılması halinde bunun özel havayolu şirketlerinin hizmetlerinde gecikmelere neden olabileceği gibi hususları içermektedir. Kurul analizin son paragrafında bu iddialara önem vermiş olacak ki, birleşmenin hakim durum yaratmaması için, ortak girişime, THY ve diğer havayolu şirketlerine ayrımcı uygulama yapmaması koşuluyla izin vermiştir. Kararın sonuç kısmından anlaşıldığı üzere, THY/Do&Co, Kurul'a bu konuda ayrı bir taahhütte bulunacaktır.

Kararın bir diğer bölümü yan sınırlamaları ilgilendirmektedir. Burada USAŞ için öngörülen 5 senelik rekabet kısıtlaması, piyasaya giriş engellerinin yüksek olmasından ve fazla teşebbüsün bulunmamasından dolayı uzun bulunmuş ve 2 sene olması kaydıyla izin verileceği belirtilmiştir.

Karar iki karşı oy yazısı içermektedir. İlki (ki yukarıda yer verilen

[46] Tabiatıyla THY'nin sefer ve yolcu sayısının artması halinde (ki beklenti bu yöndedir) bu durumda rakiplere mal sağlanmaması bu türden ciddi bir maliyet artışına neden olmayacaktır.

kararda da vardır) özetle söz konusu işlemin zaten aksak koşulların olduğu piyasada yoğunlaşmayı daha da artıracağını[47] ve piyasayı kapatacağını belirtmekte ve ayrıca ayrımcılık yapmama şeklinde bir koşula yer vermemenin hukuken anlamsız olduğu gibi, pratik olarak nasıl izleneceğinin belirsiz olduğunu ileri sürmektedir. Diğer karşı oy yazısı da taahhüde bağlanan ayrımcılık yapmama yasağına gerek olmadığını ve yan sınırlamanın da 3 seneye bağlanabileceğini belirtmektedir.

C. THY/Do&Co-THY Hizmet Tedariki Anlaşması

Ortak girişim ile ilgili son karar, yukarıda yer verdiğimiz ilk karardaki yükümlülüğün gereği olarak, ikram hizmetleri sözleşmesinin bildirimi üzerine alınmıştır. 8.10.2007 tarihli sözleşme, THY'nin 5 sene boyunca THY/Do&Co ortak girişiminden ikram hizmetleri almasını konu almaktadır.

İlgili piyasa analizi, diğer kararlardakilerle ayniyet göstermektedir. Dikey anlaşma, THY'na açık bir rekabet etmeme yükümlülüğü yüklememekle birlikte, ifa engellerinin düzenlendiği hükümlerden (dolaylı da olsa), THY'nin ikram hizmetlerini sadece ortak girişimden alabileceği anlaşılmaktadır. THY ve ortak girişim yetkilileri aksi yönde görüş belirtseler dahi, Kurul bu görüşler ile ikna olmamış ve sözleşmenin münhasırlık içerdiğine kanaat getirmiştir.

Münhasırlık nedeniyle sözleşmenin 4. maddeye aykırı olduğu ve %40 piyasa payı eşiği aşıldığı için, 2002/2 sayılı Tebliğ'in öngördüğü muafiyetten yararlanamadığı belirtilmiştir. Bireysel muafiyet analizinde sözleşmenin, münhasırlık nedeniyle 5 sene boyunca piyasanın %50'sini kapatacağını, ayrıca diğer ikram şirketlerinin minimum etkin ölçeği yakalayamaması nedeniyle daha yüksek maliyetlerle faaliyet göstereceği ve bu durumun önemli bir giriş engeli yaratacağı ifade edilmiştir. Dolayısıyla sözleşme, ikram hizmetleri piyasasında etkin rekabet oluşumunu engelleyecek ve bu, daha rekabetçi fiyatlardan hizmet sunumunu önleyecektir. Münhasırlık ile birlikte ortak girişimin piyasada önemli bir ekonomik güce sahip olacağı ve yüksek fiyatları dayatabileceği tespiti yapılmıştır.

Kurul bu riskleri dikkate alarak, THY'nin alımlarını serbestçe yapmasının gerekli olduğunu belirterek, münhasırlık şartının kaldırılması halinde izin vereceğini belirtmiştir.

D. THY-Do&Co Kararları Hakkında Değerlendirme

Yukarıda yer verilen üç karar, esasen tek bir ticari stratejiyi konu almaktadır: THY ile Do&Co'nun kurduğu ortak girişim, ikram hizmetleri

[47] Karşı oy yazısı USAŞ'ın tamamen piyasadan çıkacağını ve zaten THY/Do&Co ortak girişiminde yer alacağını belirtmektedir.

piyasasındaki lider teşebbüsü devralmak suretiyle THY'na ikram hizmetleri verecektir. THY bu şekilde, ikram hizmetlerinin sürekli, kaliteli ve muhtemelen daha ucuz bir şekilde tedariğini güvence altına alacak ve Do&Co da, yeni girdiği piyasalarda, en büyük alıcıya hizmet vermek suretiyle, önemli ekonomik güce sahip olacaktır. Dolayısıyla ortak girişimin her iki taraf açısından ciddi ekonomik yararlar sağladığı hususunda bir tereddüt yoktur.

Fakat işlemin tüketici refahı üzerindeki etkisi açısından endişelenmek için haklı nedenler vardır. Birleşmeden etkilenen her iki piyasa da yüksek derecede yoğunlaşmıştır ve THY'nın ikram hizmetini ortak girişimden münhasır tedarik etmesi, önemli ölçüde kapama riskini beraberinde getirmektedir. Üstelik bu risk, sadece "girdi" değil; "müşteri" kapanması şeklinde çift taraflı olarak ortaya çıkmaktadır. Nitekim Kurul, işlemin her iki piyasada da kapama etkisine neden olabileceğini tespit etmiş, fakat etkilerin bazı koşullar ile bertaraf edilebileceğine kanaat getirmiştir. Daha açık bir ifadeyle, müşteri kapama etkisinin "*rekabetçi şartlardan alım ve münhasırlık koşulunun kaldırılması*" koşulu ile, girdi kapanmasının ise, "*ortak girişimin ayrımcılık yapmaması*" ile hafifletilebileceği düşünülmüştür.

Biz, kapama riskinin kararda öngörüldüğünden daha ciddi etkileri olabileceğini, izne bağlanan tedbirlerinin ise amaca uygun olmadığını düşünüyoruz. Bu çerçevede aşağıda önce kararlara konu işlemleri ve vakaları, kılavuzlarda benimsenen sistematik ışığında ele alıyoruz, akabinde vardığımız sonuç ile karar arasında neden bir ayrışma olduğunu irdeliyoruz.

1. Kılavuzların Öngördüğü Analitik Çerçeve Kapsamında Analiz

Kılavuzlarda yer verilen sistematik, kabaca üç aşamalı bir analizi içermektedir[48].

a. İlk aşama, birleşme sonrası yoğunlaşma seviyesini konu almaktadır. Komisyon Kılavuzu 2000 HHI ve %30 piyasa payı, Adalet Bakanlığı Kılavuzu ise, 1800 HHI seviyesinin altındaki değerleri, birleşmenin rekabet sorunu yaratmadığının işareti olarak görmekte, ancak bu değerlerin üzerindeki birleşmelerin detaylı analiz edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Olayımıza baktığımız zaman, her ne kadar kararlardaki rakamlar silinmişse de, hem alt hem de üst piyasada bu değerlerin ciddi anlamda üzerine çıkıldığında tereddüt yoktur. Dolayısıyla analizin ilk aşaması açısından rekabet riski vardır.

b. İkinci aşama ise, piyasa kapama etkisinin analizidir ve burada kapama iktidarı, güdüsü ve etkin rekabet üzerindeki etkiler olmak üzere üç

[48] Bkz. bu konuda yukarıda § 1/III

faktör ele alınmaktadır. Kapama etkisi, olaydaki özellik nedeniyle *girdi* ve *müşteriler* açısından ayrı ele alınabilir.

ba.Girdi Kapaması Açısından:

- *Kapama iktidarından* bahsedebilmek için, girdinin nihai ürün açısından önemli olması, birleşen teşebbüsün üst piyasada önemli bir piyasa payına sahip olması ve girdiyi kısması durumunda, alt piyasadaki rakiplerin bunu daha olumsuz koşullarda tedarik ediyor olmaları gerekmektedir. Olaya baktığımız zaman, her ne kadar nihai ürün maliyeti içindeki payı nispeten küçük olsa da[49], ikram hizmetlerinin önemli bir girdi olduğu söylenebilir. Nitekim havayolu şirketleri, düşük kar marjları nedeniyle bu girdinin fiyatında yaşanacak artışın, rekabet güçlerini etkileyeceğini belirtmişlerdir[50]. Birleşen teşebbüsün üst piyasada önemli bir piyasa payına sahip olacağı da sabittir. Girdinin kısılması ya da rakiplere sağlanmaması durumunda ikram hizmetlerinin alt piyasada bulunabilirliğinde bir olumsuzluk yaşanır mı? Bu sorunun yanıtı olumludur. İlk olarak üst piyasada sadece tek bir rakip vardır ve mevcut durum itibarıyla bu rakibin alt piyasadaki havayolu şirketlerinin ihtiyaçlarını tam olarak karşılama iktidarına sahip olup olmadığı belirsizdir. İkinci tespit, piyasaya girişte ciddi engeller vardır. Bu bir taraftan mevcut rakip teşebbüsün kapasite arttırma imkanını[51], diğer taraftan potansiyel rekabeti önlemektedir. Nitekim birleşmenin yapıldığı tarihten bu yana piyasa giriş olmamıştır. Dolayısıyla havayolu şirketlerinin alternatiflere yönelme imkanı sınırlıdır. Bir diğer faktör, üst piyasadaki ölçek ekonomisidir. Rakip teşebbüsün, muhtemelen minimum ölçeğin altında faaliyet gösterecek olması, ortak girişime kıyasla daha yüksek maliyetlerle (ve belki de daha düşük kalitede) hizmet sağlaması anlamına gelecektir[52]. Bu anlamda, ortak girişimin

[49] Bkz. 06-96/1225-370 sayılı Karar para. 450 ve 460 (rakamlar silinmiş olmakla birlikte bu şekilde bir ifade yer almaktadır). Havayolları endüstrisinde bunun %2 ila %3 olduğu hakkında bkz. http://www.iata.org/pressroom/airlines-international/february-2010/pages/06.aspx, son erişim tarihi 8.10.2011)

[50] Yine 06-96/1225-370 sayılı Kararda, ikram hizmetlerinin önemsiz bir payı olsa da, rekabet avantajı açısından tasarruf sağlanacak 1-2 kalemden biri olduğu ve parasal bir değeri olduğu için, nihai ürün açısından önemli olduğu belirtilmiştir (bkz. para. 460).

[51] Nitekim 09-96/1225-370 sayılı Kararda, havayolu taşımacılığı yapan teşebbüsler, Sancak'ın kapasite kısıtları olduğunu ve mevcut talebi dahi karşılamasının güç olduğunu belirtmektedirler (bkz. para. 370.

[52] Rakip ikram hizmetleri şirketinin bir kaç nedenden dolayı yüksek maliyetlere sahip olması muhtemeldir. İlki ve en önemlisi, ölçek ekonomisi açısından dezavantajlı

alt piyasadaki rakip teşebbüslere hizmet sağlamaması, bu hizmetin bulunabilirliğini olumsuz etkileyecek ve rakiplerin maliyetini arttıracaktır.

- Ortak girişimin *kapama* stratejisi uygulama *güdüsü* var mıdır? Ortak girişim, alt piyasadaki rakiplere hizmet sağlamadığı durumda, bir gelir kaybı yaşayacaktır. Her ne kadar bu kayıp, alt piyasada fiyatların arttırılması ile telafi edilebilecekse de, bu ilave karlılıktan salt THY yararlanacak, Do&Co doğrudan bir menfaat elde etmeyecektir. Buradan hareketle, tarafların kapama stratejisi uygulamak yönünde ortak güdülerinin olmadığı söylenebilir[53]. Bu yerinde bir kaygıdır. Fakat iki noktanın altını çizmek gerekir. İlk olarak ortak girişim piyasaya yeni giriş yapmaktadır ve henüz diğer havayolu şirketleri müşterisi değildir. Bu anlamda ortak girişim henüz kâr etmemiştir, sadece sağlaması imkan dahilinde olan müşteriler söz konusudur[54]. İkinci ve daha önemlisi ise, THY piyasadaki toplam talebin %50'den fazlasını tek başına sağlamaktadır. Yeni piyasaya giriş yapan bir teşebbüsün, hukuken ortak kontrole (ve aynı hisseye) sahip olsa da, ekonomik açıdan ciddi bir pazarlık gücü olduğu söylenemez[55]. Bu anlamda girişimin ortak kontrol altında olması, THY'nın ekonomik menfaatleri doğrultusunda kapama stratejisinin uygulanmasına engel değildir. Bu stratejinin karlılığını belirleyen diğer faktörler, alt ve üst piyasalardaki kar marjları ve (fiyat artışı nedeniyle rakiplerden hizmet almayı bırakan) müşterilerinin ne kadarının THY'na

---

olacaktır. İkincisi, havayolu şirketleri ile ilişkilerini piyasa işlemleri yaparak sürdürecek ve farklı havayolu şirketleri ile iş yapacağı için (THY/Do&Co ortak girişimine kıyasla) işlem maliyetleri daha yüksek olacaktır. Talebin ancak bir kısmına hitap ediyor olması ve en büyük müşteri ile çalışamayacak olması, rekabetçi güdülerini de olumsuz etkileyecek ve bilhassa innovasyon güdüsü daha zayıf olacaktır. Bu faktörler ışığında düşünecek olursak, birleşme rakibi rekabette ciddi anlamda dezavantajlı durum sokmaktadır.

[53] Nitekim 09-96/1225/370 sayılı Kararda, ortak girişimin diğer havayolu taşıma şirketlerine hizmet sağlamaktan imtina etmesi halinde, (sabit maliyetlerin yüksekliği nedeniyle) verimlilik kaybı yaşanacağı ve fiyatlarının artabileceği değerlendirmesi yapılmıştır. Bu nedenle Kurul, otak girişimin rakip havayolu şirketlerine mal vermemesinin iktisadi açıdan rasyonel olmayacağı tespitini yapmıştır (bkz para. 480).

[54] Dolayısıyla en büyük alıcı ile yaptığı sözleşme ile birlikte, üst piyasada lider (ve belki de hakim duruma) gelen bu teşebbüsün, "diğer alıcılara hizmet vermiyorum" kaygısı herhalde çok geçerli ve etkili olmayacaktır.

[55] Ayrıca bu oran kalan rakiplerin piyasa payı itibarıyla, önemli bir ekonomik güce sahip olmadıklarına ve dolayısıyla da mal sağlanmaması durumunda ciddi bir kaybın doğmayacağına işaret eder.

yönlendirilebileceğidir. Kar oranlarına dair kararda sağlıklı bir veri yoktur; fakat alt piyasadaki kar marjının çok yüksek olmadığı söylenebilir. İkinci ölçüt açısından ise, THY'nın kapasite kısıtı olmadığı ve hizmetlerin yakın ikame olduğu dikkate alınırsa, THY kolaylıkla artan talebi karşılayabilir. Kapama stratejinin cazibesini arttıran bir başka faktör, THY'nın piyasa payıdır. Kapama neticesinde rakip maliyetlerinin ve alt piyasada fiyatların artması, yüksek piyasa payı nedeniyle THY'nın karlılığını önemli ölçüde arttıracaktır. Özetle, ortak girişimin kapama stratejisi uygulama güdüsü bulunmaktadır.

- Nihayet üçüncü faktör, kapamanın *alt piyasadaki etkin rekabet üzerindeki etkisidir*. Bu bağlamda alt piyasada fiyatların yükselip yükselmeyeceği veya giriş engelleri yaratılması dikkate alınmaktadır. Birkaç farklı nedenden ötürü, rekabet karşıtı etkilerin doğması muhtemeldir. İlk olarak, en büyük teşebbüsün alıcı olmaktan çıkması, ikram hizmetleri piyasasında faaliyet gösteren rakibin, ölçek ekonomisi dezavantajı nedeniyle maliyetinin ve fiyatının artmasına neden olacaktır. Bu alt piyasada da fiyatların artması yönünde baskı yaratacaktır. Etkin ölçeğe ulaşılamayacak olması nedeniyle piyasa yeni girişler için cazip olmayacak ve ikram hizmetleri piyasası düopol yapıda kalmaya devam edecektir. Rekabet baskısının olmaması (ve Do&Co'nun muhtemelen salt THY'na hizmet sağlaması ise), alt piyasadaki rakip havayolu şirketlerinin, tek sağlayıcı teşebbüse ekonomik açıdan bağımlı olmasına sebebiyet verecektir. Bu, yüksek fiyatları beraberinde getirebileceği gibi, ikram piyasasındaki teşebbüsün rekabetçi güdülerini olumsuz etkileyecektir. Tabiatıyla bu durum, sadece üst piyasa değil, bu hizmetin taşıdığı önem nedeniyle havayolu taşımacılığı piyasaya girişleri de caydırıcı rol oynayabilecektir.

bb. Müşteri Kapanması Açısından

- Kapama iktidarı, her şeyden önce üst piyasadaki rakiplerin, alt piyasada yeterli ölçekte alıcıların bulunup bulunmadığına bağlıdır. Bu çerçevede birleşen teşebbüsün alt piyasada önemli bir müşteri olması ve ciddi bir piyasa payına sahip olması şarttır. THY'nın alımların %50'den fazlasını yapması itibarıyla bu vasıflara sahip olduğunda tereddüt yoktur. Fakat piyasanın büyümekte olması ve THY dışında alıcıların olması karşısında, müşteri kapama iktidarının olup olmadığında tereddüt edilebilir. Bu noktada iki husus öne çıkmaktadır: yukarıda da belirttiğimiz üzere üst piyasada ölçek ekonomisi vardır ve alt piyasada bağımsız alıcılar olsa bile, bunların

alımları ölçek ekonomisi avantajı sağlamayabilir. İkinci husus ise, bu alıcıların bir kısmı (*low cost carriers*), ikram hizmetlerini sağlamaktan imtina edebilir ki bu alt piyasadaki talebi daha da azaltır[56]. Bu iki faktör çerçevesinde üst piyasaya giriş olasılıkları da azalır ve fiyatların yüksek seyretme olasılığı artar.

- Kapamanın kârlı olup olmadığı hususunda, herhangi bir tereddüt yoktur. Üst piyasanın düopol olması nedeniyle, alımların ortak girişimden münhasıran sağlanması önemli bir maliyete neden olmaz[57]. Kaldı ki, ortak girişimin ölçek ekonomisiyle sağlayacağı verimlilik ve üretim/dağıtımdaki koordinasyon avantajı nedeniyle, muhtemelen rakiplere göre daha iyi hizmet sağlayacaktır[58]. Ayrıca alt piyasada THY'nın yüksek payının olması, bu stratejiyi daha karlı hale getirmektedir.
- Kapama stratejisinin alt ve üst piyasalardaki rekabeti olumsuz etkilemesi muhtemeldir. Büyük bir müşterinin dikey entegre olması, ikram hizmetleri sağlayan teşebbüsün rekabetçi güdülerini olumsuz etkileyecek ve havayolu şirketleri daha olumsuz koşullarda hizmet tedarik edecektir. Bunun sonucunda alt piyasada fiyatların artmasını ve/veya hizmet kalitesinin düşmesini beklemek gerekir. Ayrıca THY'nın münhasır çalışacak olması, üst piyasa açısından giriş engeli teşkil edecek ve üst piyasadaki rekabetçi olmayan yapı muhafaza edilecektir.

c. Üçüncü olarak bakılacak husus, kapama etkilerini hafifletecek ya da giderebilecek unsurlarının bulunup bulunmadığıdır. İkram hizmetleri piyasasında giriş engellerinin varlığı nedeniyle, havayolu şirketlerinin alternatif teşebbüslere yönelme imkanları sınırlıdır. Havayolu şirketlerinin ikram hizmetlerini kendilerinin sağlaması veya ikram hizmetini, taşıma hizmetinin

[56] Dolayısıyla alt piyasadaki teşebbüslerden bazılarının düşük maliyetli havayolu vasfını taşıması (*low cost carrier)* bir taraftan üst piyasadaki rakibin maliyetlerini arttırmakta ve giriş engellerini arttırmakta, diğer taraftan maliyetleri artan havayolu şirketleri açısından bir alternatif strateji olarak karşımıza çıkmaktadır.

[57] Esasen girdi kapaması ile kıyaslandığı zaman, müşteri kapamasının birleşen teşebbüsler açısından maliyeti daha azdır. Zira girdi kapamasında mal veya hizmet sağlanarak satışın arttırılması mümkün iken, müşteri kapamasında, alternatif sağlayıcılardan mal alması mümkün olan alıcının, bunu yapmak yerine sadece birleştiği sağlayıcıdan mal tedarik etmesi söz konusudur. Birleştiği sağlayıcı verimsiz faaliyet göstermediği sürece bu ciddi bir maliyete yol açmaz. Hatta daha karlı olması da olasıdır.

[58] Kurul kararında etkinlikleri detaylı bir şekilde değerlendirmemiş olmakla birlikte, bu ortak girişimin önemli etkinlikler sağlama potansiyeli vardır. Bu potansiyel aynı zamanda müşteri kapaması güdüsü arttırmaktadır.

parçası olmaktan çıkarılması, alternatif stratejiler olarak düşünülebilir. Fakat ilk seçenek, hukuken mümkün olmakla birlikte, üst piyasadaki ölçek ekonomileri nedeniyle karlı bir alternatif değildir. Havayolu şirketlerinin ikram hizmetinden vazgeçmesi ise (*low cost carrier*), esasen kapamanın doğrudan etkisini bertaraf edecek mahiyettedir. Fakat bu, bazı müşterilerin (*business class*) kaybına ve ikram hizmetlerinin önem taşıdığı piyasalarda talebin azalmasına neden olabilecektir[59]. Dolayısıyla bunun da alternatif strateji olarak kabulü tereddüt doğurmaktadır. Herhalde kapamanın olumsuz etkisini hafifletebilecek temel unsur, birleşmenin sağlayabileceği etkinliklerdir. Burada, çifte karlılığın önlenmesi[60], işlem maliyetlerinin azaltılması[61] ve üretim ve dağıtımda koordinasyon sorunun çözülmesi, yeni ürün ve üretim yöntemlerine yatırım yapılması gibi çeşitli etkinlikler sağlanabilir. İkram hizmetinin karmaşıklığı ve

[59] İç hatlarda ikram hizmetlerinin tüketici tercihlerini ve seçimlerini önemli ölçüde etkilemediği hakkında (kısıtlı verileri esas alan) bir çalışma için bkz. Arslan Melike / Atalık Özlem, "Wisdom of Domestic Customers: An Empirical Analysis of Turkish Domestic Customers", International Journal of Business Management, Vol 4 No:7, July 2009, s.61-67. Benzer şekilde ikram hizmetlerinde yolculara sunulan yemeğin bir pazarlama stratejisi olarak çok az etkisi olduğu, piyasa araştırmalarının genellikle güvenlik, zamanlama, uçuş saatleri ve uçağın iç konforu gibi faktörlerin müşteriler için daha önemli olduğuna işaret ettiği hakkında bkz. Jones, P. (2007), "Flight-Catering", in Becker, H. And Grothues, U. (2006) Catering Management Portrait einer Wachstumsbranche in Theorie und Praxis, Behr'sVerlag: Hamburg bölüm 1.4.1, s. 39-55;http://epubs.surrey.ac.uk/2200/2/E66589A3.pdf, son erişim tarihi 8.10.2011). Diğer taraftan özellikle sürekli uçuş yapanlar (frequent flyers), açısından ikram hizmetlerinin önemli olduğu ve havayolu şirketlerinin (ABD'de) bu faktöre daha fazla önem verdiği hakkında bkz. Dana Henderson, "Hoper for the Hungry", Air Transport World, (1998), Vol.35 Issue 4)

[60] Çifte karlılık, alt ve üst piyasalarda hakim durumda bulunan teşebbüslerin her birinin marjinal maliyetlerin üzerinde fiyatlandırma yapması halidir. Bu iki teşebbüsün birleşmesi neticesinde oluşan tekel, tek bir tekelci kar marjı koyarak, nihai ürün fiyatının düşmesini sağlayabilir. Bu durumun somut birleşme neticesinde yaşanması ise güçtür. Her ne kadar ikram hizmetleri ve havayolu taşımacılığı piyasalarının yoğunlaşma seviyeleri yüksekse de, THY'nın alım gücü (*countervailing buyer*), ikram hizmetlerindeki teşebbüslerin tekelci fiyatlandırma yapmasını zorlaştırır. Ayrıca yoğunlaşmış olmasına rağmen, pek çok alt piyasada pek çok güzergahta (coğrafi piyasada) fiyat rekabeti yoğundur.

[61] Birleşmenin, işlem maliyetlerinde bir tasarruf sağlayacağı şüphesizdir. İhale şartnamesinin hazırlanması, ihale düzenlenmesi, sözleşme imzalanması ve ifanın denetimi gibi piyasa işlemlerinin neden olacağı maliyetler, birleşme sonrasında bir ölçüde azalacaktır. Fakat iki faktör, bu azalmanın çok da önemli olmadığına işaret eder: ilki sözleşmelerin uzun süreli akdedilmesidir, diğeri ve daha önemlisi ise, THY ve THY/Do&Co arasında da Kurul'un öngördüğü yükümlülük gereği rekabetçi şartların temini açısından dikey sözleşmelerin imzalanacak olmasıdır.

bu konuda yaratılabilecek ürün çeşitliliği nedeniyle, somut birleşme bilhassa üretim ve dağıtımda koordinasyona sorununun çözülmesi (*investment hold up*) bakımından önemli etkinlikler sağlama potansiyeline sahiptir. Bunun sonucunda, ikram hizmetlerinin geliştirilmesi, ürün çeşitliliğinin artması gibi kalite faktörlerinde iyileşmelerin yaşanması muhtemeldir ki geçtiğimiz dönemde THY tecrübesinde bunun yaşandığı da söylenebilir. Fakat birleşme ile sağlanabilecek bu etkinliklerin ölçeği, etkinliklerin rekabetin azalmasından kaynaklanan maliyeti telafi edip etmediği hususunda bir değerlendirme yapmak, karardaki veriler çerçevesinde mümkün gözükmemektedir. Kurul da bu değerlendirmeden imtina etmiş gözükmektedir.

2. Kurul Kararları ile Vardığımız Sonucun Karşılaştırılması

Yaptığımız analiz, THY/Do&Co ortak girişiminin, USAŞ'ı devralması ve akabinde THY'na hizmet sağlamasının, yol açabileceği rekabet karşıtı kapama etkisi nedeniyle, ciddi anlamda 7. maddeye aykırılık riski taşıdığına işaret etmektedir. Nitekim Kurul birleşmenin hakim durumu güçlendirebileceğini açık bir şekilde tespit etmiş ve her üç kararda da, bazı "koşullar" öngörmüştür. Fakat gerek yapılan bazı tespitlerin, gerekse tedbirlerin isabeti konusunda tereddüt etmek için nedenler vardır.

Öncelikle Kurul kararındaki bazı tespitlere yer verelim. Ortak girişim kurulmasına izin veren Kurul kararında[62], piyasanın yoğunlaşmış olduğu ve giriş engellerinin (özellikle büyük havalimanları açısından) yüksek olduğu tespitleri yapılmış ve en büyük alıcı ile yapılacak sözleşmenin "kapama etkisine" yol açabileceği ve ikram hizmetleri piyasasında rekabeti azaltabileceği sonucuna varılmıştır. Fakat ilginç bir şekilde, ortak girişimin 7. madde anlamında rekabetin önemli ölçüde azalmasına yol açan bir işlem olmayacağı belirtilmiştir. Her ne kadar sebep-sonuç arasında zayıf bir nedensellik bulunsa da, bu sonuca varılmasında şu faktörlerin etkili olduğu söylenebilir:

- Kurul ortak girişimi, piyasaya yeni giriş olarak telakki etmiş gözükmektedir. Bunun teşebbüs sayısını ve rekabeti arttıracağını belirtmiştir.
- THY'nin rekabetçi şartlardan alım yapması halinde işlem sonrası ortaya çıkabilecek rekabet karşıtı ekiler önlenebilecektir.
- Ortak girişimin, yeni ve farklı hizmetler ile ürün çeşitlendireceği (innovasyon) iddiası kabul edilmiştir.

[62] Bkz. 29.12.2006 T. ve 06-96/1224-369 sayılı Karar

- Avusturya hukukunda benzer bir işleme Avusturya rekabet otoritesi izin vermiştir[63].

Bu dört nedenden, ilk ikisi ciddi anlamda problemler içermekte, üçüncüsüne dair (etkinlik) yeterli ve ikna edici değerlendirme bulunmamakta ve sonuncusu muhteva açısından pek değer taşımamaktadır. Kurul'un da aslında zımnen kabul ettiği üzere, ortak girişim sadece "ilk bakışta" (bkz. para. 370) teşebbüs sayısını arttırmaktadır. Aynı gün verilen kararda belirtildiği üzere, ortak girişim piyasada faaliyet gösteren USAŞ'ın varlıklarını devralmaktadır. Dolayısıyla USAŞ fiilen piyasadan çıkmaktadır, nitekim bu tarihten sonra piyasada (bildiğimiz kadarıyla) varlık göstermemiştir[64]. Ortak girişim yeni bir teşebbüstür, fakat rekabeti arttırmamakta; bilakis azaltmaktadır. İkinci yanılgı, kararda koşul olarak da ileri sürülen, THY'nın ilk dönem sonrası alımlarını rekabetçi şartlardan yapmasıdır. Karşı oy yazısında belirtildiği üzere, sonuç kısmında yer alan bu koşulun hukuken ne anlama geldiği[65] ve nasıl izleneceği belirsizdir. Ayrıca bunun nasıl olup da birleşmenin neden olabileceği rekabet karşıtı etkileri bertaraf edeceği açıklanmamıştır. Bu koşulun pratik olarak uygulanması güç olduğu gibi, rekabet karşıtı etkileri ortadan kaldıracağını kabul etmek fikrimizce yersizdir[66]. İkram hizmetleri piyasasında rekabet yaratacak bir teşebbüsün olmadığı ve giriş engellerinin ortak girişimle beraber arttığı durumda, üst piyasaya dikey entegre olan ve dolayısıyla da satıcı olan bir teşebbüsün, alımlarını rekabetçi şartlardan yapmasını beklemek, fazlasıyla iyimser bir öngörüdür. Özetle, Kurul tarafından yer verilen gerekçeler, varılan sonuç açısından yeterli gözükmemektedir. İşlemin ikram hizmetleri piyasasında rekabeti azaltacağı tespiti yapılmışken, bu tespitin aksine sonuca varmayı

[63] İlginç bir şekilde bu kararın künyesine yer verilmemiştir.

[64] Nitekim 09-96/1225-370 sayılı Kararda bu tespit yapılmıştır (bkz. para. 380). Ayrıca zaten USAŞ hakkında sözleşme sonrası için (Kurul tarafından kararda yer verilen şart nedeniyle) iki senelik rekabet etmeme yükümlülüğü de öngörülmüştür.

[65] Yani mesela THY'nın ilk dönem sonrası yaptığı ilk sözleşmeyi doğrudan ortak girişimle yapması ve bunun da rekabetçi şartlardan yapılmadığı bir senaryoda, karardaki şart mesela "bozucu şart" ise, izin kararı kendiliğinden geçersiz hale mi gelecektir. Örneğin bu durumu tespit eden Kurul kararı, sadece tespit vasfını mı taşıyacaktır? Yoksa Kurul'un verdiği izni geri almak için yeni bir karar mı vermesi gerekecektir? Bu soruların tam bir yanıtı olmamakla birlikte herhalde Kurul'un yeni bir karar vermesi gerekecektir.

[66] Örneğin rekabetçi davranış ihale ile mi olacaktır? Rekabetçi teklifinin varlığını, ürünün bu ölçüde karmaşık olduğu bir kurguda kim tespit edecektir? Rakip ikram hizmeti sağlayan şirketinin bu konudaki kapasitesi bir kenara, THY'nın dikey entegre olduğu bir ikram şirketinden hizmet almaması, pek de ihtimal dahilinde değildir. Dolayısıyla bu şartın pratik ve teorik nedenlerden ötürü riskleri bertaraf etmeyeceğini düşünüyoruz.

gerektiren gerekçelerin vakalara dayalı, doğrulanabilir ve esaslı olması gerekirdi.

İşlemin piyasadaki etkilerinin incelenmesine daha fazla yer verilen karar, USAŞ'ın varlıklarının ortak girişime devrine izin veren karar olmuştur[67]. Kararda yapılan ilk önemli tespit, USAŞ'ın hakim durumu hakkında yapılan değerlendirmede, yüksek piyasa payı ve giriş engellerine rağmen, THY'nın alıcı gücünün USAŞ'ın hakim durumda olmasını önlemesidir. Dolayısıyla THY gibi güçlü bir alıcı olmasa, USAŞ piyasa koşulları itibarıyla hakim durumda kabul edilecek bir teşebbüstür. İşlemin ikram hizmetleri piyasasındaki etkisi bağlamında, THY'nın önemli bir alıcı olması nedeniyle, "*müşteri kapa(t)ma"* etkisinin doğabileceği tespiti yapılmıştır. Ama aynı gün verilen diğer karardaki, "THY'nın alımlarını rekabetçi şartlarda yapması koşulu", müşteri kapatma etkisini bertaraf edecektir.

İşlemin havayolu taşımacılığında etkisi hakkındaki değerlendirmeler, açıkça ifade etmese de *"girdi kapaması"* bağlamında kılavuzlardaki çerçeve analize benzerlik arz etmektedir. İlk olarak, ortak girişimin kapama iktidarı ve güdüsü analiz edilmiştir. Kurul, ortak girişimin kapama iktidarına sahip olmakla birlikte[68], kapama güdüsüne sahip olmadığını belirtmiştir. Bunun temel gerekçeleri ise verimlilik kaybı, ortak güdü eksikliği ve rakip Sancak'ın kapasite artışına gitmesi planıdır. Son kısımda ise, rakip havayolu şirketlerinden gelen şikayetler bağlamında, birleşme sonrasında (güdülenme olmamasına rağmen!) "rakiplerin maliyetlerinin artırılması etkisinin" doğabileceği belirtilmiştir. Bu etkinin önlenmesi için, ortak girişimin ayrımcı davranmaması şartı ile izin verilmesi yeterli olacaktır.

Şimdi yukarıda yaptığımız analiz ile karar arasında, iki temel fark vardır. İlki, ortak girişimin kapama güdüsüne sahip olmadığı yönündeki tespittir. Yukarıda açıkladığımız nedenlerden dolayı, Do&Co ile THY'nın menfaatlerinin farklı olması, kapama güdüsünü fazlaca etkilemez. THY'nın ekonomik gücü karşısında, ortak girişimin THY'nın menfaatini gözetmeksizin rakip havayollarına hizmet sağlaması pek gerçekçi gözükmemektedir. Diğer yandan,

[67] Bkz. 29.12.2006 T. ve 06-96/1225-370 sayılı Karar

[68] Kurul'a göre: "*Bildirime konu işlem sonucunda, sahip olacağı Pazar payı büyüklüğü, geniş kapasitesi ve maliyet avantajları ile alt pazarda önemli bir Pazar gücüne sahip, finansal yönden güçlü bir havayolu şirketinin ortak kontrolündeki söz konusu ortak girişim lehine hakim durum meydana gelebilir. Üst pazarda hakim durumda olan bir firmanın alt pazarda önemli ölçüde Pazar gücüne sahip olan bir firmanın kontrolü altında olması durumunda alt pazardaki firma rakip firmalara mal ve hizmet sunumunu zorlaştırarak (veya fiyatları yükselterek) ya da hiç mal sağlamayarak alt pazardaki rakip firmaların maliyetlerinin yükselmesine yol açabilmektedir.*"

rakip şirketin kapasite artışına gideceğine dair beyanları, buna ayrıca işaret eden fiili vakalar ile desteklenmediği ve bu artışın ihtiyacı karşılayabileceği tespit edilmediği sürece dikkate değer değildir. Nitekim havayolu şirketlerinden gelen şikayetlerde bu açıkça ifade edilmektedir (bkz. para. 510)[69]. En dikkate değer gerekçe verimlilik kaybıdır. Karardaki rakamlar silindiği için bunun nispetini bilemiyoruz. Fakat iki hususa dikkat çekmek gerekir. İlki, bu rakamlar, devreden taraf olan Usaş'tan alınmıştır. Usaş'ın veriyi sağlamada nasıl bir güdüye sahip olacağının dikkate alınmaması bir kenara, veriler Usaş'ın maliyet yapısı esas alınarak hazırlanmıştır. Oysa birleşme sonrası maliyet yapısının değişmesi pek tabidir. Ama daha da önemlisi, piyasanın büyüme eğilimidir[70]. THY'nın talebinin artması (ki kapama stratejisinin başarısı da bu etkiyi yapar) maliyetleri ve verimsizlik kaygısını azaltacaktır.

İkinci fark, ortak girişimin alt piyasadaki teşebbüslere ayrımcı davranmaması şartıyla izin verilmesinin, girdi kapaması etkisini bertaraf edeceği hükmüdür. Her şeyden önce teknik olarak ayrımcılık yapmama taahhüdünün bir koşul ileri sürülmesi isabetli değildir. 7. madde, hakim durumun ortaya çıkmasını önlemeyi amaçlar ve bu anlamda piyasa yapısını kontrol eder. Kanun'un 6. maddesi ise hakim durumdaki teşebbüsün davranışlarını kontrol eder. Kurul ise burada, 7. ve 6. maddeyi adeta biraya getirmiş ve piyasa yapısını kontrol ederek hakim duruma izin vermiş, fakat 6. madde kapsamında yasaklaması gereken bir davranışa dair "koşulu" izne eklemiştir. Hakim durum yaratan bir birleşmeye izin vermek ve buna zaten RKHK'da yer alan bir genel davranış kuralını koşul gibi dayatmak, bu kuralların farklı işlevlerini birbirine karıştırmak anlamına gelir. Daha da ötesinde, ayrımcılık yasağının kapsamı belirsiz olduğu gibi, bu hükmün uygulanması ve gerçekten caydırıcı olması, pratik olarak bunun nasıl izleneceği, ayrımcılık yapılması halinde iznin geçersiz mi olacağı yoksa geri mi alınacağı ya da Ceza Yönetmeliği kapsamında idari para cezası mı verileceği belirsizdir.

Özetle Kurul, işlemin alt ve üst piyasalarda kapama etkisine yol açabileceğini ve bunun da fiyat (ve/veya hizmet kalitesini, innovasyonu) olumsuz etkileyerek tüketici refahını azaltabileceği tespitini yapmıştır. Buna

[69] Esasen Kurul da bu şikayetleri haklı, kendi değerlendirmesini eksik görmüş olacak ki kapamanın rakip maliyetlerini arttırabileceği tespitini yapmıştır (bkz. para.520).

[70] Nitekim yukarıda Giriş başlığı altında havayolu ile yolcu taşıma piyasasının ve THY'nın ne ölçekte büyüdüğüne dair bazı açıklamalara yer vermiştik. THY örneğinde kararın verildiği tarih ile günümüze kadar geçen sürede büyüme rakamlarına tekrar yer vermek gerekirse: 2007 yılında THY'nın yolcu sayısı 29.636.000 iken, bu rakam 2010 yılında 29.118.768 kişi olmuştur. 2011 yılının ilk 8 ayında ise 21.116.018 kişi THY ile seyahat etmiştir. Şimdi bu büyüme oranları karşısında, Usaş'tan alınan rakamlar çerçevesinde yapılan verimlilik hesabının gözden geçirilmesi gerekir.

karşılık temel yaklaşımı, bu risklerin (ki bunları hafifleten faktörlere de yer vermek suretiyle) davranışsal bazı koşullar ile bertaraf edilebileceği yönünde olmuştur. Bunun amaca uygun ve yeterli olmadığını düşünüyoruz. Kararın muhteva ve tedbirler açısından isabeti bir kenara, önemli bir eksiklik, Kurul'un bu ölçüde ciddi risk içeren bir olayı nihai incelemeye geçmeksizin, ön inceleme safhasında sonuçlandırmasıdır. Bu usulen Kanun'a uygun gözükmemektedir.

II. THY/OPET Ortak Girişimi

A. Karar Özeti

THY'nın taraf olduğu bir başka dikey birleşme, jet yakıtı dağıtımı, depolanması ve satımı yapmak üzere kurulan THY/OPET ortak girişimidir. Koç Grubu tarafından kontrol edilen Opet Petrolcülük A.Ş. (OPET), 2007 yılında Shell, BP ve Mobil tarafından jet akaryakıt piyasasında faaliyet göstermek amacıyla oluşturulan ortak girişime[71] 2008 yılında dahil olmuş[72] ve jet akaryakıt piyasasına giriş yapmıştır[73]. Bunun hemen akabinde ise, başta THY olmak üzere, havayolu şirketlerine yakıt tedarik etmek üzere THY ile birlikte bu ortak girişimi kurmuştur.

Karara göre işlem, jet yakıtları ve havayolu ile yolcu taşımacılığı piyasalarını etkileyecektir. Yine yukarıdaki kararlarda olduğu üzere, coğrafi piyasa (ayrı ruhsat zorunluluğu nedeniyle) her bir sivil havalimanı için ayrı tanımlanmıştır. Piyasa tanımının akabinde, jet akaryakıt dağıtımı piyasası hakkında genel bilgiler yer almaktadır. İlk tespit, bu ürünün dağıtımı ve satımını bizzat akaryakıt dağıtım şirketlerinin yaptığıdır. Dolayısıyla tedarik zincirinde perakendeciler bulunmamaktadır. İkinci tespit, havayolu şirketlerinin alımlarını yıllık bazda ihale ile yapmalarıdır. İhale bir kere gerçekleştikten sonra, yakıt fiyatındaki değişmeler, ihale fiyatını etkilememektedir. Dolayısıyla ihale sonrası fiyat rekabeti yoktur. Bu ihalelerde oluşan fiyatlar ise, yakıt ve hizmet bedeli[74] olmak üzere iki unsurdan oluşmaktadır. Yakıt bedeli, dünya piyasa fiyatlarına göre belirlendiği için, rekabet genellikle hizmet bedelinde yaşanmaktadır. Bir diğer tespit, havayolu şirketlerinin kısa olsa bile, her uçuş için ayrı yakıt

[71] Bkz. 28.12.2006 T. ve 06-95/1202-36 sayılı Karar

[72] Söz konusu işleme Rekabet Kurulu'nun 9.7.2008 tarih, 08-44/606-231 sayılı kararı ile izin verilmiştir.

[73] Söz konusu ortak girişim, Türkiye'nin muhtelif havalimanlarında jet akaryakıtını tedariki için ortak alt yapı kurulması ve kullanılmasını konu almaktadır. Tarafların bu anlaşma ile bir araya gelmelerinin sebebi, bu piyasada hakim durumda olan Petrol Ofisi A.Ş.'ne rakip olabilmektir.

[74] Hizmet bedeli aslında yakıtın rafineriden uçağa kadar taşınması sürecinde katlanılan maliyetleri ifade etmektedir.

almalarıdır. Dolayısıyla her havalimanından yakıt tedarik edilmesi söz konusudur.

Bu bilgiler ışığında, Türkiye piyasalarına bakıldığı zaman Petrol Ofisi A.Ş.'nin (POAŞ) İstanbul Atatürk Havalimanı'nda sahip olduğu rekabet avantajı nedeniyle, piyasadaki en büyük sağlayıcı olduğu ve hemen her havalimanında bulunduğu tespiti yapılmıştır. Piyasadaki en büyük alıcı da THY'dır (%38) ve bu zamana kadar tüm THY ihalelerini POAŞ kazanmıştır.

Esasa ilişkin analizde, Kurul öncelikle işlemin yoğunlaşma doğurucu olup olmadığını ele almış ve özellikle "tam işlevsellik" koşulu açısından ayrıntılı değerlendirme yapmıştır. Bu noktada her ne kadar kurulacak ortak girişimin ana müşterisi uzun bir süre boyunca THY (yani ana şirketlerden biri) olacaksa da, ilk kuruluş yıllarında, piyasa şartlarında satış yapılması hallerinde, ortak girişimin "tam işlevsel" kabul edilebileceği belirtilmiştir.

Değerlendirilen önemli bir husus, THY'nın beş sene boyunca akaryakıtı ortak girişimden tedarik edeceğine dair sözleşme hükmüdür[75]. Kurul, jet akaryakıt dağıtımı açısından yapılacak yatırımın büyüklüğünü dikkate alarak, ortak girişimin ayakta kalabilmesi için bu türden bir tedarik hükmünü makul görmüş ve ayrı bir değerlendirmeye tabi tutmamıştır. Tedarik yükümlülüğünün münhasır olmaması da bu sonuca varılmasında etkili olmuştur (para.340). Buna karşılık sözleşme süresinin sona ermesini takiben, THY'nın bu hizmeti rekabetçi şartlarda tedarik etmesinin gerekli olduğu da kararda belirtilmiştir.

Diğer taraftan bu sözleşmede itiraz konusu olan yegane husus, "*çözümsüzlük*" hükmüdür. Bu hükme göre, taraflar (kötüniyet hariç) herhangi bir nedenden dolayı akaryakıt tedariğinde anlaşmazlığa düştükleri takdirde bunu iyiniyetli bir şekilde çözmeye gayret edecekler, çözemedikleri takdirde de, takdir edilen ortaklık paylarını karşılıklı olarak satın alma hakkına sahip olacaklardır. Bu hüküm, aslında ortak girişimin sadece THY'na akaryakıt tedarik etmek üzere kurulduğuna işaret etmektedir. Kurul bunun ancak ortak girişimin ayakta kalması için gereken süre olan beş sene ile sınırlandırılması halinde kabul edilebileceğini, beş seneden daha uzun ya da süresiz uygulanacak bir hükmün tam işlevsellik şartına uygun düşmeyeceğini belirtmiştir.

Kurul, işlemin yoğunlaşma doğurucu olduğunu bu şekilde tespit ettikten sonra hakim durum analizi yapmıştır. Bu noktada ilk önce söz konusu ortak

[75] Hatırlanacağı üzere benzer sözleşme hükmü THY/Do&Co ortak girişim anlaşmasında da yer almaktaydı. Fakat Kurul, bu yükümlülüğün ortak girişim anlaşmasından ayrı bir dikey anlaşma olarak dikkate alınması gerektiğini belirtmiş; bunun üzerine taraflar bu anlaşmayı Kurum'a bildirmişler ve Kurul da münhasırlığın kaldırılması gerektiğini belirtmişti. Bkz. yukarıda §2/I/A ve C

girişimin, rafinajda halihazırda hakim durumda olan Tüpraş'ın bu gücünü arttırıp arttırmayacağı değerlendirilmiş ve jet akaryakıt piyasasında dünya fiyatlarının geçerli olması ve ithalat imkanları nedeniyle bunun mümkün olmadığı sonucuna varılmıştır[76]. Jet yakıtı piyasasında ise, Petrol Ofisi'nin hakim durumda olması ve akaryakıtın %45'inin sağlandığı Atatürk Havalimanı'nda henüz OPET'in hizmet sağlamaması faktörleri dikkate alınarak, ortak girişimin piyasaya yeni bir giriş yarattığı belirtilmiştir.

Son olarak da birleşmenin havayolu ile yolcu taşımacılığı piyasası üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Buradaki temel endişe, Kurul'a göre, piyasanın kapanması ve rakibin maliyetlerinin arttırılmasıdır. Akaryakıtın havayolu şirketlerinin maliyetleri içerisinde takriben %30 ila %40 payının olması, THY'nin üst piyasada (ortak girişim yoluyla) hakim duruma gelmesi halinde diğer havayolu şirketleri açısından ciddi bir risk oluşturabilecektir. Fakat Kurul ortak girişimin piyasaya yeni giriş yapmış olması nedeniyle henüz bu riskin olmadığına karar vermiştir.

Netice itibarıyla Kurul, ortak girişimin hakim durum yaratmadığına ve sözleşmedeki çözümsüzlük hükmünün 5 yılla sınırlandırılması kaydıyla ortak girişimin izin alabileceğine karar vermiştir.

B. Kararın Kılavuzların Öngördüğü Analitik Çerçeve Kapsamında Analizi

Karar özetinden de anlaşılabileceği üzere, THY-Opet ortak girişimi rekabet açısından önemli bir riske yol açmıyor gözükmektedir[77]. Birleşmenin rekabet üzerindeki etkisini, kılavuzlarda yer alan sistematik bağlamında aşağıda ele alıyoruz.

1. İlk aşama, birleşme sonrası yoğunlaşma seviyesine baktığımız zaman, jet yakıtı piyasasında her ne kadar ortak girişimin henüz bir faaliyeti yoksa da, THY'na münhasır yakıt sağlayacağı kabul edilirse, kısa sürede piyasa payının %35'in üzerine çıkacağı söylenebilir. Bunun sonucunda ilgili piyasada HHI değerleri de eşik olan 2000 değerini kolaylıkla aşacaktır. Fakat hemen belirtelim ki piyasada hakim durumda olan başka bir teşebbüs olduğuna göre, HHI

[76] OPET'in sadece Koç Grubu değil, aynı zamanda Öztürk ailesinin kontrolünde olması ve ayrıca petrol ürünlerini Tüpraş'tan değil, ithalat yolu ile temin etmesi dikkate alınan diğer faktörler olmuştur.

[77] Nitekim Kurul, sadece ortak girişimin "tam işlevsel" olma koşulunun sağlanması için, münhasırlık koşulunun ilk beş sene ile sınırlandırılması şartını öngörerek ortak girişime izin vermiştir

rakamının birleşme sonrası azalması da muhtemeldir[78]. Havayolu taşımacılığı piyasası ise THY'nın piyasa gücü nedeniyle yoğunlaşmıştır ve kılavuzlarda belirtilen eşiklerin aşıldığı açıktır.

2. İkinci aşama, piyasa kapama etkisinin analizidir. Birleşme, girdi ve müşteriler açısından, kapama iktidarı, güdüsü ve piyasadaki rekabet üzerindeki etkileri itibarıyla ele alınabilir.

- *Girdi kapaması* bakımından değerlendirdiğimiz zaman, ortak girişimin kendi başına *kapama iktidarına* sahip olmadığı görülmektedir. Akaryakıt nihai ürün maliyeti açısından önemli bir paya sahiptir (%30 ila 40). Keza ortak girişimin kısa sürede önemli bir piyasa payına sahip olacağı da söylenebilir[79]. Fakat arzın kısılması (ya da hiç sağlanmaması) alt piyasadaki rakiplerin bu girdiyi daha olumsuz koşullarda tedarik etmesine (en azından ilk bakışta) yol açmamaktadır. Bunun temel nedeni, jet akaryakıtı piyasasında alternatif satıcıların bulunmasıdır[80]. Hatta mevcut durumda bu piyasada hakim durumda olan ve Türkiye'nin genelinde daha yaygın hizmet veren POAŞ vardır. Daha da ötesinde, Opet'in dahil olduğu ortak girişimin diğer tarafları da (BP, Mobil ve Shell), akaryakıt sağlama potansiyeline sahiptir. Dolayısıyla rakiplerin gücü ve sayısı dikkate alındığı zaman, jet akaryakıt piyasası açısından

[78] Jet yakıtı piyasasında HHI değeri, ortak girişim öncesinde muhtemelen 4000'li değerlerin üzerindedir. Zira POAŞ'ın %60'ın üzerinde bir piyasa payı vardır (örneğin 9.7.2008 T. ve 08-44/606-231 sayılı Kararda POAŞ'ın piyasa payının %68 olduğu belirtilmektedir). POAŞ, bu payın takriben %35'ini (THY'nın alımlarını dikkate alırsak) THY/Opet ortak girişimine kaptıracaktır. Bu çerçevede (piyasada başka önemli bir değişiklik olmadığı sürece) ortak girişim ve POAŞ'ın birbirlerine yakın piyasa payına sahip olması beklenmelidir. Bu durum ise, tahminen, (yine 2000'inin üzerinde olmakla birlikte) birleşme sonrasında HHI değerinin düşeceğine işaret eder. Fakat aşağıdaki açıklamalarda da vurguladığımız üzere, HHI değerinin azalması, piyasanın daha rekabetçi hale geleceği anlamına gelmez.

[79] Karara konu olayda, THY'nın alım gücü nedeniyle ortak girişimin kısa sürede %35'in üzerinde piyasa payı edineceğini öngörmek zor değildir. Ayrıca Opet'in, Tüpraş ile dikey entegre olmasından ötürü, akaryakıtı daha düşük maliyetle tedarik etmesi ve dolayısıyla da ortak girişimin fiyat açısından rekabet avantajı elde etmesi olasıdır. Bilhassa İstanbul Atatürk havalimanı dışındaki havalimanları açısından (burada POAŞ'ın boru hattına sahip olması nedeniyle maliyet avantajı vardır), bu durum piyasa payını daha da arttırma imkanı sağlayacaktır. Dolayısıyla ortak girişimin üst piyasada önemli payı vardır.

[80] Önemle belirtelim ki (hemen aşağıda vurguladığımız üzere) dağıtım şirketlerinin gerçekten alternatif olması, Tüpraş'ın ayrımcı strateji uygulayıp uygulamadığına ve ithalat imkanlarına bağlıdır.

ortak girişimin (kendi başına) girdi kapaması yapması mümkün gözükmemektedir.

- *Müşteri kapaması* bakımından değerlendirdiğimizde, rakiplerin fiyatlarının artması güçtür. THY her ne kadar en önemli müşteri de olsa, alt piyasadaki diğer havayolu şirketlerinin, üst piyasadaki rakiplerin maliyetlerini arttırmaksızın yeterli ölçekte alım yapacağı söylenebilir. Bu noktada özellikle hakim durumda olan POAŞ'ın durumu önem taşımaktadır. Atatürk Havalimanı'ndaki maliyet avantajı[81] ve Türkiye'de yaygın olarak faaliyet göstermesi nedeniyle, POAŞ'ın en büyük müşterisi olan THY'yi kaybetmesi, (üst piyasada ölçek ekonomisi avantajı olmadığına göre)[82] muhtemelen ciddi bir maliyet artışına neden olmayacaktır. Bu nedenle, müşteri kapaması riski de son derece düşüktür.

Dolayısıyla mevcut durum itibarıyla, ortak girişimin kapama stratejisi uygulayarak rakiplerinin maliyetlerini arttırması mümkün gözükmemektedir[83].

Fakat ortak girişiminin tarafı olan Opet'in, rafinaj piyasasında hakim durumda olan Tüpraş ile dikey entegre olması, farklı bir riski beraberinde getirmektedir. Bu risk: *Tüpraş'ın hakim durumunun güçlenmesi ve ayrımcı fiyatlandırma yapmasıdır*[84]. Akaryakıt dağıtım şirketleri, jet akaryakıtını büyük ölçüde (%84) Tüpraş'tan almaktadırlar. Alt piyasada hakim durumda olan POAŞ da, Tüpraş'ın en büyük müşterisidir ve bir ölçüde, Tüpraş'ın ekonomik gücünü baskılamış olması mümkündür. Şimdi POAŞ'ın en büyük müşterisi THY'nın, Tüpraş'ın da ortağı olduğu ortak girişimden mal ve hizmet alacak

[81] Atatürk havalimanı'nda, Türkiye satılan akaryakıtın %45'i satılmaktadır (para. 480). Her ne kadar THY'nın bundaki payı belirtilmese de, POAŞ'ın sahip olduğu avantaj nedeniyle diğer havayolu şirketlerine mal ve hizmet sağlaması muhtemeldir.

[82] Bu kararlarda veri olmadığı yapılan bir varsayımdır. Fakat sabit maliyetlerin bu ölçekte yüksek olduğu bir piyasada ölçek ekonomisinin bulunduğuna dair tespitin yapılması ilgi çekicidir. Nitekim Ortak Havacılık Operasyon Sözleşmesine muafiyet verilmesine ilişkin 9.7.2008 T. ve 08-44/606-231 sayılı Kararın 520. paragrafında depolama ve ikmal tesislerinin ortak kullanımından ölçek ekonomisi nedeniyle verimlilik sağlanacağı belirtilmiştir. Muhtemelen verimlilik ölçeği yüksek olmadığı için Kararda bu faktörden bahsedilmemiştir.

[83] Nitekim bu nedenle analizin üçüncü aşamasına geçilmesine gerek yoktur.

[84] Nitekim Opet'in Mobil, Shell ve BP tarafından kurulan "ortak havacılık operasyon sözleşmesine" katılmasına dair yaptığı izin başvurusu hakkında verdiği kararda Kurul, Opet'in piyasaya girmesiyle birlikte, rafinaj piyasasında hakim durumda olan Tüpraş'ın, ayrımcılık yapma riskinin belirdiğini tespit etmiştir (bkz. 9.7.2008 T. ve 08-44/606-231 sayılı Karar).

olması, POAŞ'ın ekonomik gücünün zayıflamasına ve Tüpraş'ın gücünün de artmasına neden olacaktır.

Bu yeni dengede, Tüpraş'ın ekonomik gücünün, Opet'in rakibi dağıtım şirketleri aleyhine artması yüksek ihtimaldir. Birleşme, Tüpraş'ın ayrımcı fiyatlandırma yaparak karlılığını arttırma imkanı vermektedir. Tüpraş ortak girişime daha ucuz, rakip dağıtım şirketlerine daha pahalı akaryakıt sağlayarak, dağıtım şirketlerini ortak girişim karşısında rekabette dezavantajlı konuma sokabilir[85]. Rakiplerin maliyetlerinin artması, uzun dönemde jet akaryakıtı piyasasında Opet ve Opet/THY ortak girişiminin hakim duruma gelmesine imkan verir. Bu da dolaylı olarak Tüpraş'ın karlılığını arttıran bir sonuç olacaktır[86]. Üstelik bunun için, akaryakıt fiyatının ciddi ölçekte arttırılmasına da gerek yoktur. Akaryakıtın nihai üründe %30 ila %40 gibi bir ağırlığının olması, havayolu şirketlerinin çok düşük fiyat değişikliklerine bile tepki vermesine neden olacak ve alt piyasadaki maliyetleri artacaktır. Bu ise nihai tüketicilerin daha fazla bedel ödemesi anlamına gelir. Dolayısıyla birleşme ilk planda değil ama, Tüpraş'ın kârlı bir şekilde ayrımcılık yaptığı durumda, ortak girişimin girdi kapaması stratejisi uygulamasına imkan verebilir.

Bu stratejinin başarılı olması (yani Tüpraş'ın ayrımcılık yapma güdüsü), iki faktör ile yakından ilgilidir. Bunlardan ilki, rakip dağıtım şirketlerinin ithalat imkanıdır. Dağıtım şirketlerinin başka ülkelerdeki kendi ya da üçüncü kişilere ait rafinerilerden önemli ölçüde maliyete katlanmaksızın jet yakıtı tedarik etmeleri, ayrımcılığın başarı şansını azaltır. Kurul bu kararda, belki de Tüpraş tarafından ayrımcı fiyatlandırma yapma senaryosunu dikkate almadığı için, ithalatın yaratabileceği rekabet baskısını ciddi bir şekilde tartışmamış, sadece ithalat imkanı olduğundan bahsetmiştir. Fakat yakın tarihli bir başka kararda (ki

[85] Kurul burada ilginç bir şekilde THY'nın alıcı olarak güçlü konumunun, Tüpraş'a fiyatları arttırabilme gücü vermeyeceğini belirlemiştir (para. 470). Bu tespitin neden yapıldığını anlamak güçtür. Zira THY'nın Opet ile dikey entegrasyona gittiği bir kurguda, doğal olarak tartışılması gereken Tüpraş'ın bu ortak girişime değil, diğer dağıtım şirketlerine yüksek fiyat uygulama imkanının bulunup bulunmadığıdır.

[86] Aslında ilk bakışta Tüpraş'ın ayrımcı fiyatlandırma yaparken, kardan fedakarlık yapacak olması nedeniyle fırsat maliyetine katlandığı ve dolayısıyla da ayrımcılık yapma güdüsünün olmadığı iddia edilebilir. Zira zaten jet akaryakıtının %84'ünü Tüpraş sağlamaktadır. Fakat Opet/THY ortak girişiminin piyasa payını arttırması ve hakim duruma gelmesi, (karı THY ile paylaşacak olmasına rağmen) alt piyasada tekelci kar elde etmesine ve rafinaj piyasasındaki ekonomik gücünü, POAŞ'ın ekonomik gücünü kaybetmesinden ötürü jet yakıtı dağıtımı piyasasında diğer teşebbüslere karşı daha rahat kullanmasına imkan verir. Bu THY açısından karlıdır. THY'nın ortak girişim aracılığı ile akaryakıt dağıtımında ekonomik güce sahip olması, havayolu taşımacılığı piyasasındaki rakiplerinin maliyetlerini arttırma imkanı sağlar.

bu karar Tüpraş'ın jet akaryakıtı piyasasında aşırı fiyatlandırma yaptığına dair Kurum'a iletilen bir şikayet[87] üzerine alınmıştır), Kurul ithalat imkanının Tüpraş'ın hakim durumu tehdit edecek boyutta olmadığı tespitini yapmıştır (para.190)[88]. Nitekim bu kararda, Tüpraş, ithalat imkanına rağmen yüksek fiyatlandırma uygulayabilmiştir[89]. Dolayısıyla ithalat imkanının ayrımcılık önünde ciddi bir engel olmadığı söylenebilir. İkinci faktör ise, ayrımcılığın hukuka aykırı olması ve bu nedenle Tüpraş'ın yaptırıma muhatap olma riskidir. Ayrımcılık sadece rekabet değil, aynı zamanda 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun[90] 4(k) ve 5. maddesi gereğince hukuka aykırı kabul edilmektedir. Bu hükümler Enerji Piyasası Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yaptırıma tabi tutulmaktadır (m.19). Bu hükümler, etkili ve caydırıcı bir şekilde uygulanıyorsa, ayrımcılık cazip bir strateji olmaktan çıkar.

Özetle bu iki faktör ciddi bir risk yaratmadığı takdirde, söz konusu birleşme neticesinde Tüpraş'ın dağıtım piyasasında Opet/THY lehine ayrımcı fiyatlandırma yapması ve ortak girişimin hakim duruma gelmesi hiç de göz ardı edilmemesi gereken bir ihtimaldir. Dolayısıyla sadece jet akaryakıtı piyasası değil, ama rafinaj piyasasını dikkate aldığımızda, birleşmenin Tüpraş'ın hakim gücünü[91] ve ayrımcılık riskini arttırması nedeniyle, rekabet karşıtı kapama yapması olasılık dahilindedir. Kurul'un başka kararlarda[92] Tüpraş'ın hakim durumundan kaynaklanan konumunu dikkate alıyorken, ortak kontrolü altındaki dağıtım şirketinin, havayolu taşımacılığında en büyük alıcı ile ortak girişim kurmasına ilişkin işlemde bu riski göz ardı etmesi ve ön inceleme safhasında karar vermesi isabetli gözükmemektedir.

Yine belki de dikkate alınması gereken bir başka ihtimal, birleşmenin jet akaryakıtı piyasasında *danışıklı etkiler* doğurmasıdır. Danışıklılık etkisi, piyasa koşullarının (özellikle ürün özelliklerinin) uzlaşmak açısından müsait olması,

[87] İlginç bir şekilde şikayette bulunan Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği'dir.

[88] Bkz. 4.11.2009 T. ve 09-52/1246-315 sayılı Karar

[89] Herhalde bunun temel nedeni, dağıtım şirketlerinin depolarını jet akaryakıtı için değil alternatif (motorin) yakıtlar için kullanmaları ve dolayısıyla ithalata yönelmemelidir. Dolayısıyla Tüpraş tekelci fiyatlandırma yapabilmektedir.

[90] Bkz. 20.12.2003 T ve 25322 sayılı RG.

[91] Birleşme aynı zamanda Tüpraş'ın hakim durumunu da güçlendirmektedir. Zira POAŞ, alt piyasadaki konumu nedeniyle bir ölçüde Tüpraş'ın ekonomik gücünü baskılamaktadır. Birleşme sonrasında POAŞ en büyük müşterisini, Tüpraş'ında ortağının yer aldığı ortak girişime kaptırmakla, bir taraftan POAŞ'ın alıcı gücüne muhatap olmayacak, diğer taraftan alt piyasada ciddi piyasa payına sahip olacaktır. Bu durumda birleşmenin hakim gücüne esaslı bir şekilde arttırdığı açıktır.

[92] Bkz. 9.7.2008 T. ve 08-44/606-231 sayılı Karar

birleşme sonrasında izleme ve caydırma mekanizmalarını kullanmanın kolaylaşması ve giriş engellerinin yükselmesi halinde ortaya çıkabilir[93]. Olayımıza batığımız zaman, jet akaryakıtının sağlanması hizmetinin homojen olduğu[94], fiyatın büyük ölçüde şeffaf olduğu[95], giriş engellerinin yüksek olduğu, az sayıda oyuncunun yer aldığı ve bu oyuncuların birbirleri ile muhtelif piyasalarda uzun süredir rekabet etmekte oldukları görülmektedir. Dolayısıyla piyasa koşulları zaten uzlaşma yapmak açısından müsaittir. Birleşme, çeşitli açılardan danışıklılığı ve uzlaşmayı kolaylaştırmaktadır. Her şeyden önce POAŞ'ın ekonomik gücü birleşme sonrasında azalacak[96] ve piyasada güçlü konumda en azından iki teşebbüs yer alacaktır. Bu teşebbüslerden THY/Opet'in, en büyük alıcıyı uzun bir süre kapayacak olması, POAŞ'ın (ve diğer dağıtım şirketlerinin) rekabetçi güdülerini azaltacaktır. Herhangi bir teşebbüsün THY için fiyat rekabetine girmesi, bu ortak girişimden sonra güç gözükmektedir. Bunun önemli bir nedeni, fiyat rekabetinin, Tüpraş tarafından izlenebilmesi ve cezalandırılabilmesidir. İthalat olanağı kısıtlı olduğu sürece, Tüpraş ayrımcı

[93] Nitekim mesela düopol olmasına rağmen bu özellikle ikram hizmetleri piyasasında olmadığı için, THY/Do&Co'nun rakibiyle danışıklı davranması güç gözükmektedir.

[94] Dağıtım şirketlerinin bu piyasada ürün çeşitlendirmesi yapması ya da innovasyona gitmesi pek ihtimal dahilinde gözükmemektedir. Esasen rekabet de hizmet konusunda yaşanmaktadır. Bu konuda dahi Ortak Havacılık Operasyon Sözleşmesi çerçevesinde esaslı bir yeknesaklık söz konusudur.

[95] Jet akaryakıtında zaten fiyatın belirlenmesinde ortak esaslar uygulanmakta ve Tüpraş'tan tedarik edilmediği bir durumda da, ithalat fiyatlarının ne olacağı bilinebilmektedir. Dolayısıyla dağıtım şirketlerinin ürün fiyatı konusunda birbirlerinin stratejilerini tahmin etmeleri güç değildir. Belirsizlik olan ve rekabet yaratan bir faktör, hizmet rekabetidir. Bu konuda da, POAŞ'ın dahil olmadığı ve fakat diğer tüm dağıtım şirketlerinin dahil olduğu ortak girişim, ortak operasyon yapmakta ve dolayısıyla hizmet fiyatı yeknesak olmaktadır. Bu manada hizmet fiyatında da belirsizlik yoktur. Sadece POAŞ'ın hizmet fiyatında bir ölçüde belirsizlikten bahsedilebilir ki, bu belirsizlik de THY'nın alıcı olarak senelerdir fiyat bilgisine sahip olması nedeniyle önemli ölçüde azalacaktır. Dolayısıyla ortak girişim, zaten şeffaf olan piyasayı daha da şeffaf hale getirmiştir.

[96] Aslında POAŞ hakim durumda olmakla birlikte (aynen THY gibi), Tüpraş'ın hakim durumunu baskılayan ve İstanbul Atatürk Havalimanı'ndaki maliyet avantajı nedeniyle fiyat rekabeti yaratan bir teşebbüs olarak telakki edilebilir. Esasen THY da POAŞ'ın ekonomik gücünü, alt piyasadaki konumu nedeniyle baskılamaktadır. Şimdi THY'nın kaybedilmesi, ilgili piyasa açısından yeni bir dengenin oluşumu anlamına gelecektir. Danışıklı etkilerin gerçekleşebileceği senaryoda, THY/OPET ve POAŞ'ın, THY lehine daha düşük fiyatlandırma ve fakat diğer alıcılar açısından daha yüksek fiyatlandırma yapma konusunda uzlaşma ihtimalleri yüksektir. Zira POAŞ'ın fiyat rekabeti yapması, Tüpraş'ın üst piyasadaki durumu dikkate alındığı zaman güçtür. Bu anlamda birleşme, üst piyasada Tüpraş'ın hakim durumunu arttırmıştır.

uygulama yaparak rakip POAŞ'ın (ya da başka bir teşebbüsün) fiyat rekabetini cezalandırabilir.

Oluşacak yeni piyasa dengesinde, THY'nın rakibi olan havayolu taşımacı şirketlerinin akaryakıt fiyatlarının artması son derece muhtemeldir. Bu THY/Opet ve POAŞ'ın ortak menfaatlerine hizmet eden bir denge gibi gözükmektedir. Birleşme, bu manada zaten şeffaf olan piyasayı daha da şeffaf hale getirmiş ve bu dengenin devamını sağlayacak izleme/cezalandırma mekanizmalarının uygulanma etkinliğini arttırmıştır. Dolayısıyla karardaki bir diğer eksiklik, danışıklı etkilerin ortaya çıkma riskinin hiç değerlendirilmemiş olmasıdır.

III. THY ve HAVAŞ Ortak Girişim Anlaşması

A. Kararın Özeti

THY'nın dikey entegre olma stratejisinin önemli bir diğer parçası, Hava Alanları Yer Hizmetleri Ticaret A.Ş. (Havaş) adlı teşebbüsle yaptığı ortak girişim anlaşmasıdır. Havaş, Türkiye'deki 18 havalimanında yer hizmetleri veren lider kuruluştur. Tarafların, TGS bünyesinde kuracakları ortak girişim, sadece THY değil, diğer havayolu şirketlerine de yer hizmetleri sağlayacaktır. Bu karar, nihai inceleme safhasına geçilmiş tek karar olma özelliğini taşımaktadır.

İlgili piyasa hakkında Kurul, işlemin "yer hizmetleri" ve "havayolu ile yolcu taşımacılığı" piyasalarını etkileyeceğini tespit etmiştir. Coğrafi açıdan ise, diğer kararlardaki analize paralel olarak Türkiye'deki sivil havalimanlarının her birinin ayrı coğrafi piyasalar olduğu sonucuna varmıştır.

Kararda taraflar hakkında bilgi verildikten sonra, işlemin yoğunlaşma doğurucu olup olmadığı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda aynen diğer kararlarda olduğu üzere tam işlevsellik koşulu üzerinde durulmuş ve THY'nın alt piyasadaki güçlü konumu nedeniyle, ortak girişimin ana müşterisinin THY olmasının doğal bir sonuç olduğu belirtilmiştir. Burada vurgulanan husus, alıcı gücü nedeniyle piyasada pay kapmak isteyen tüm sağlayıcılar açısından, THY ile anlaşma yapmanın önemli olduğudur. Kurul kurulacak ortak girişimin yeterli malvarlığına sahip olduğunu ve diğer teşebbüslere de hizmet vermeyi amaçladığını dikkate alarak, tam işlevsellik şartının yerine geldiğini kabul etmiştir.

İşlemin olası etkileri açısından yapılan değerlendirme, "piyasa payları", "giriş engelleri" ve "dikey entegrasyon" başlıklarını taşımaktadır. Diğer tüm kararlarda olduğu gibi, ticari sır gerekçesiyle piyasa payı verilerine yer verilmemiştir. Fakat karardaki ifadelerden, ortak girişimin THY'nin sağlayıcısı

olması nedeniyle önemli piyasa payına sahip olacağı anlaşılmaktadır. Benzer şekilde piyasaya girişte yüksek giriş engelleri olduğu sonucuna varılmıştır. Özellikle idari izin alabilmek için gerekli örgütlenme zorunluluğu nedeniyle, zaten pahalı olan teçhizat ve kira bedelleri, bu piyasada faaliyet gösterecek olan teşebbüsler açısından ciddi bir sabit maliyet kalemi oluşturmakta ve girişleri caydırmaktadır. Ayrıca DHMİ'nin havalimanlarında faaliyet gösterecek işletmeci sayısını sınırlaması ve daha da ötesinde Atatürk Havalimanı'nda yer kısıtının olması, piyasaya giriş ve büyüme önünde ciddi engeller oluşturmaktadır. Üçüncü unsur olarak dikey entegrasyonun etkileri ele alınmıştır. Kurul burada esasen dikey entegrasyonun olumlu bazı etkileri bulunsa da, piyasa gücünün söz konusu olduğu hallerde alt ve/veya üst piyasaların kapanması ihtimali bulunduğunu belirtmiştir.

Somut olay açısından ise, yapılan ilk tespit, Havaş'ı kontrol eden TAV nedeniyle TGS'nin hem havalimanı işletmeciliği hem de havayolu taşımacılığı piyasalarına entegre olduğudur. Kurul'a göre mevcut piyasa yapısı çerçevesinde bu işlemin önemli etkileri olabilir. İlk olarak bu ilişki, yer hizmetleri piyasasında yoğunlaşmayı arttırabilir. Zira THY havayolu taşımacılığı piyasasında lider konumdadır ve beş senelik sözleşme ile piyasadaki en büyük alıcı, bir anlamda piyasadan çıkmaktadır. Bu, piyasadaki ölçek ekonomileri nedeniyle TGS'nin rakiplerinin maliyetlerini arttıracak ve THY'nin rakiplerini de olumsuz etkileyecektir. Buna paralel ikinci etki, THY'nin ortak girişim vasıtasıyla rakiplere mal ve hizmet sunumunu zorlaştırması ve onların maliyetlerini arttırma iktidarına sahip olmasıdır. TGS'nin sadece tek rakibinin olması (Çelebi) ve havayolu şirketlerinin bu hizmeti kendilerinin sağlamasının ekonomik açıdan anlamlı olmaması nedeniyle, piyasada rekabetin artması güçtür. Ayrıca THY'nin güçlü konumu, üst piyasada rekabeti arttıran bir faktördür. Bu alıcının TGS ile çalışması, yer hizmetleri piyasasındaki rakip ya da rakiplerin maliyetlerini düşürme ve hizmet kalitesini arttırma motivasyonlarını olumsuz etkileyebilir. Sonuç olarak Kurul'a göre yer hizmetleri piyasasındaki rakiplerin piyasa dışına çıkması alt piyasadaki rekabeti de olumsuz etkileyerek tüketicilere zarar verebilir.

İşlemin havalimanı özelindeki etkileri açısından bakıldığı zaman, THY'nin alım gücü, TGS'nin ölçek ekonomisinden kaynaklanan maliyet avantajları ve kapasite kısıtları nedeniyle, TGS İstanbul ve Ankara'da hakim duruma gelecektir. Bu yeni girişleri caydırabileceği gibi, Çelebi'nin maliyet dezavantajı nedeniyle piyasa dışına itilmesine de neden olabilir. İzmir, Antalya ve Adana havalimanlarında ise, TGS lehine bir hakim durum oluşmayacağı söylenebilir. Henüz faaliyet yapmayacak olmakla birlikte TGS'nin, ileride Anadolu'daki diğer havalimanlarına giriş yapması muhtemeldir. Bu

havalimanlarında THY'nin alımları dikkate alındığında TGS'nin hakim duruma gelme ihtimali yüksektir.

Kararda değerlendirilen bir başka husus, TAV'ın durumudur. TAV, İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya Gazipaşa havalimanlarında işletmeci durumundadır. Dolayısıyla ortak girişim aracılığı ile oluşacak dikey entegre yapı, diğer yer hizmetleri sağlayıcıları açısından sorun yaratabilir. Fakat Kurul, Havaş'ın TAV Grubuna devrine izin verdiği kararda[97] yaptığı, TAV'ın sıkı regülasyonlar çerçevesinde ayrımcılık yapmaksızın hizmet vereceği tespitini dikkate alarak, bu yapının sorun yaratmayacağına hükmetmiştir.

Savunmalarda ileri sürülen ilk husus, dikey birleşmelerin etkinlik yarattığı ve bu etkinliğin taraf olan teşebbüslerin rekabet gücünü arttırdığıdır. Bu çerçevede eğer rekabet hukukunun amacının rakipleri değil rekabeti koruduğu kabul ediliyorsa, bu birleşmelerin hukuken herhangi bir riski olmamalıdır. Kurul ise, etkinlik kazanımlarının önemli olduğunu kabul etmekle beraber, pazar gücüne sahip bir teşebbüsün dikey entegre olması halinde kapama riski doğurduğunu ve rekabeti baskılayabildiğini belirtmiştir. Dolayısıyla Kurul, rekabetin sınırlanması halinde etkinlik kazanımlarının ikinci planda olabileceğini belirtmiştir. Savunmada dile getirilen bir başka husus ise, yatırım maliyetlerinin belirtildiği kadar yüksek olmadığı ve bazı stratejiler ile bu maliyetlerin azaltılabileceğidir. Ayrıca Antalya ve Sabiha Gökçen Havalimanlarında görüldüğü üzere piyasaya girişler de yaşanmıştır. Kurul girişlerin olası, etkili ve zamanlı olması gerektiğini belirttikten sonra, savunmada belirtildiği gibi, mevcut piyasa koşullarında bu türden girişlerin beklenmediğini belirtmiştir. Yatırım maliyetlerinin ise düşük olmadığını veriler ışığında değerlendirmiş ve bu maliyetlerin önemli bir giriş engeli olduğu tespitini yinelemiştir. Savunmada ileri sürülen bir başka husus ise, havayolu taşımacılığı piyasasının (yolcu ve kargo açısından) büyüdüğü ve dolayısıyla THY'nin alım gücünün ileri sürüldüğü kadar yüksek olmadığıdır. Kurul ise, havayolu taşımacılığı piyasasının büyüdüğünü kabul etmekle birlikte, THY'nin de büyüdüğünü ve hatta bazı havalimanları (5 büyük havalimanı) açısından THY'nin büyüme hızının daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Savunmada, Çelebi'nin THY'ye hizmet sunmadan da varlığını devam ettirebileceği, nitekim geçmişte bunun dönemsel olarak yaşandığı belirtilmiştir. Ayrıca Çelebi yurt dışındaki ihalelere yönelmiş ve başka piyasalarda büyümeyi hedeflemiştir. Bu yatırımların dikkate alınmaması, ölçek ekonomisi açısından hatalı bulgulara yol açabilir. Kurul ise, bunun TGS olmadığı bir senaryoda daha kolay gerçekleşebildiğini, THY'nin Havaş ve Çelebi'den hizmet almadığı dönemde bu iki teşebbüsün piyasada kalması mümkün olmakla birlikte, TGS'nin THY

[97] Bkz. 8.11.2007 T. ve 07-85/1043-403 sayılı Karar

haricinde başka havayolu şirketlerine hizmet vermesi durumunda ölçek ekonomileri nedeniyle Çelebi'nin rekabet şansının olmadığını belirtmiştir. Bir başka savunma yer hizmetlerinin havayolu taşımacılığı maliyetlerindeki oranının %10 olması ve bunun alt piyasada ciddi bir etkisinin olmadığıdır. Kurul ise, %10'un düşük pay olmakla birlikte, sadece fiyat değil, hizmet kalitesinde de bir gerilemeye neden olabileceği bunun ise alt piyasada tüketicilere yansıyabilecek önemli bir olumsuzluk olduğunu belirtmiştir. Savunmada ayrıca Sunexpress'in alımlarını TGS'ye kaydırmasının önemli bir risk yaratmayacağı veriler ile ortaya konmaya çalışmıştır. Kurul ise özellikle İzmir Havalimanı açısından bu tür bir politika değişikliğinin ciddi risk yaratacağını ifade etmiştir.

Kurul netice itibarıyla İstanbul ve Ankara havalimanlarında TGS'nin hakim duruma gelerek rekabeti önemli ölçüde azaltabileceğini, ayrıca Anadolu'daki (İzmir, Antalya ve Adana havalimanları haricinde) diğer küçük havalimanlarında hakim durum riskinin yüksek olacağı hükmüne varmıştır. Bunun sonucu olarak taraflar bazı taahhütlerde bulunmuşlar ve Kurul bu taahhütler üzerine ortak girişime izin vermiştir. Taahhütler özü itibarıyla THY'nin, TGS ile yaptığı beş senelik ilk sözleşme sonrasında alımlarını daha rekabetçi bir şekilde yapmasını sağlamaya yöneliktir. Anlaşmanın ilk hali, THY'nin ilk beş sene hizmet alımını TGS'den yapmasını ve bu sürenin beş sene daha uzatılabileceğini öngörmektedir. Taahhüt çerçevesinde öncelikle 5 yıl daha uzatılabileceğine dair ifade metinden çıkarılmıştır. Ayrıca eklenen bir paragraf ile, gelecekte imzalanacak yer hizmetleri sözleşmesi açısından, THY'nın alım gücü nedeniyle TGS'nin ilgili piyasadaki payının %40'ın üzerinde olması durumunda, sözleşme süresinin en az 3 sene olacağı hükme bağlanmıştır. Sözleşmelerin sona ermesinden sonra ise, THY yer hizmetleri alacağını kamuya ilan edecek ve bu hizmeti sağlayacak olan teşebbüslere uygun bir süre verecektir. Kapalı zarf usulüyle yapılacak teklifler, teklif verenler huzurunda açılacak ve THY en uygun fiyat/kalite dengesini gözeten teklifi kabul edecektir. İhale sonucundaki akdedilecek hizmet sözleşmesi ise en az üç sene süreli olacaktır. Ayrıca taahhüt çerçevesinde THY, kabul ettiği teklifin neden uygun gördüğünü bir rapor ile Rekabet Kurumu'na sunacak ve Kurum'un itiraz etmemesi halinde sözleşmeyi hayata geçirecektir. Kurul, taahhüdü rekabetçi endişelerin giderilmesi açısından yeterli görmüş ve hatta alım süreci sonrasındaki bildirimi ve Kurum onayına ihtiyaç olmadığını belirtmiştir. İstanbul ve Ankara havalimanları için ilk sözleşmenin 5 sene süreli olmasını ise TGS'nin karlı bir şekilde faaliyete geçmesi açısından gerekli olacağı belirtilmiştir. Sürelerin en üç yıl olarak düzenlenmesi hususunda ise, Kurul, sektörde (mevcut sözleşmeler dahil) üç senenin mutat olduğunu tespit etmiş ama

daha uzun süreli bir sözleşme akdedilmesi için, Kurum'dan uygun görüş alınması gerektiğine karar verilmiştir.

Netice olarak Kurul, THY'nın ilk beş yıl için alımlarını TGS'den yapmasını yan sınırlama olarak kabul etmiş ve sözleşmede yapılan değişiklikle ortaya atılan taahhüdü kabul etmiştir. Taahhütte yer almamakla birlikte, TGS'nin ilgili piyasadaki payının %40'ın üzerinde olması ve sözleşme süresinin de üç seneden uzun olması halinde, sözleşme öncesi Kurum'un görüşünün alınması yükümlülüğü getirilmiştir.

B. Kararın Kılavuzların Öngördüğü Analitik Çerçeve Kapsamında Analizi

THY/Havaş (TGS) ortak girişimi kararı, iki açıdan diğer kararlardan ayrılmaktadır. Karar nihai inceleme safhasında verilmiştir. Bu anlamda karar daha uzun ve değerlendirmeler kapsamlıdır. İkincisi ve daha önemlisi, dikey birleşmenin rekabet karşıtı kapama etkilerinin en açık bir şekilde tespit edildiği karar olma özelliğini taşımaktadır. Kurul birleşmenin muhtelif piyasalarda hakim durum yaratacağını ve ortaya çıkan kapama etkisinin de rakip yer hizmetleri sağlayan teşebbüsün maliyetlerini arttırarak, havayolu taşımacılığı piyasasında fiyatların yükselmesine neden olacağını tespit etmiştir[98]. Öte yandan

[98] Kurul'un yaptığı tespitleri önemine binaen aynen aktarmakta yarar görüyoruz: "*Bildirime konu devralma işlemi dikey yapılanmanın yol açacağı sonuçlar bakımından değerlendirildiğinde, işlemin pazarın yapısında önemli etkiler doğurabileceği kanaatine ulaşılmıştır. Zira THY iç hat ve dış hat yolcu taşımacılığı pazarında önemli bir pazar gücüne sahip lider teşebbüs konumundadır. Ortak Girişim Sözleşmesi'nde THY ve ortak girişim arasında, en az 5 yıllık bir sözleşme imzalanması öngörülmektedir. THY'nin pazarda önemli bir alıcı olması nedeniyle dikey konumdaki teşebbüsler arasında gerçekleşecek bu işlemin, pazarın en büyük müşterisini mevcut ve potansiyel rakiplere kapatma etkisi olabilir. THY'nin TGS ile yaptığı anlaşma neticesinde üst pazardan alıcı olarak tamamen çıkması ile birlikte, ölçek ekonomileri dolayısıyla hâlihazırda hizmet aldığı firmaların maliyetlerinde TGS lehine bir artış olabilecek ve bu firmalar pazardan çıkabilecektir. Bu durumda yer hizmetlerindeki maliyet artışları veya hizmet kalitesinde meydana gelebilecek azalışlar, alt pazardaki diğer havayolu şirketlerini olumsuz etkileyecektir. İkinci olarak, alt pazarda önemli bir pazar gücüne sahip olan THY'nin üst pazardaki TGS'nin ortak kontrolüne sahip olması durumunda THY, rakiplere mal ve hizmet sunumunu zorlaştırarak (fiyatları yükselterek) ya da hiç mal veya hizmet sağlamayarak alt pazardaki rakip havayolu şirketlerinin maliyetlerinin yükselmesine yol açabilir. Bu noktada alternatif temin kaynakları ve potansiyel girişler önem taşımaktadır. Bildirime konu işlemde, üst pazar olan yer hizmetleri pazarında yalnızca iki teşebbüs faaliyet göstermektedir. Çelebi'nin pazardan çıkması durumunda pazarda Havas, ve Havas,ın ortak kontrolüne sahip olduğu TGS dışında bir teşebbüs kalmayacaktır. Her ne kadar havayolu sjrketlerinin yer hizmetlerini kendilerinin*

bunu telafi eden ya da rekabet karşıtı etkileri hafifleten ciddi bir neden de yoktur. Hatta savunmalarda yer verilen hususlar büyük ölçüde reddedilmiştir. Bu anlamda dikey birleşmeye karşı en katı yaklaşımın bu kararda sergilendiği söylenebilir. Fakat bu duruma rağmen, diğer kararlara benzer şekilde, muhtelif taahhütler sonucunda birleşmeye "hafif" diyebileceğimiz bazı koşullar ile izin verilmiştir. Bu nedenle, belki de asıl ele alınması gereken, izin kararına bağlanan koşullardır. Fakat çalışmamızdaki sistematiğe bağlı kalmak adına, öncelikle birleşmenin rekabet üzerindeki etkilerini kısaca ele almak isabetli olur.

a. İlk aşama, birleşme sonrası yoğunlaşma seviyesini etkilenen piyasalarda 2000 HHI değerinin üzerindedir. Üst piyasa olan yer hizmetlerinde, zaten tek rakip teşebbüs vardır ve alt piyasa da THY'nın ekonomik gücü nedeniyle önemli ölçüde yoğunlaşmıştır. Dolayısıyla analizin ilk aşaması açısından rekabet riski vardır.

b. İkinci aşamadaki kapama analizi, girdi ve müşteriler açısından ele alınmaktadır. Aşağıdaki analiz, kapama riskinin yüksek olduğuna işaret etmektedir.

ba. Girdi Kapaması Açısından:

- *Kapama iktidarından* bahsetmek için, birleşen teşebbüsün girdiyi kısması ya da sağlamaması halinde, alt piyasadaki rakiplerin bunu daha olumsuz koşullarda tedarik etmesi gerekir. Bu girdi nihai ürün açısından önemli olmalı, üst piyasada birleşen teşebbüsün ciddi payı olmalıdır. Yer hizmetlerinin, havayolu şirketlerinin maliyeti içerisindeki payı %10 civarındadır ve her ne kadar bu yüksek bir oran değilse de, alt piyasadaki rekabetçi yapı açısından önemlidir.

---

sunması (self handling) imkânının varlığının, pazarda rekabetçi baskı yaratabileceği düşünülebilirse de yer hizmeti sunmak için gerekli minimum etkin ölçeğin havayolu şirketlerinin kapasitelerinin üzerinde olması ve üçüncü taraflara hizmet verebilmenin yalnızca A grubu ruhsatla mümkün olması, havayolu şirketlerinin tam dikey bütünleşmeye gitmelerini zorlaştıran bir unsurdur. Nitekim ... da self-handling yapmanın havayolu için hacim kısıtı nedeniyle ekonomik olmadığını belirtmektedir. Diğer taraftan, THY'nin cazip bir alıcı olması nedeniyle, işlemin, yer hizmetleri pazarındaki firmalar arasında önemli rekabet baskısı yaratan bir unsuru ortadan kaldırıcı ya da yeni girişleri caydırıcı bir etkisi de olabilir. Bu durumda önemli bir müşterinin kapatılması, üst pazardaki rakiplerin gelir akımlarına etki edeceğinden bu firmaların maliyet düşüşleri sağlama veya ürün kalitesini artırma motivasyonlarını ya da yeteneklerini azaltabilir. Sonuç olarak, yer hizmetleri pazarındaki rakiplerin piyasa dışına çıkması alt pazardaki rekabeti olumsuz etkileyerek tüketicilere de zarar verebilir."

Ayrıca bu girdi, nihai ürün açısından tedarik edilmesi zorunlu olan[99] ve kaliteyi ciddi bir şekilde etkileyen bir vasfa sahiptir. Dolayısıyla girdi kritik önemdedir. Birleşen teşebbüsün üst piyasada önemli bir paya sahip olduğu da açıktır. Esasen sadece tek bir rakip vardır ve TGS pek çok piyasada hakim duruma gelmektedir. Nihayet TGS'nin (ve Havaş'ın) alt piyasadaki rakiplere mal sağlamaması halinde, havayolu taşımacılık şirketlerinin bu girdiyi elverişli koşullarda temin etmesi güç gözükmektedir. Zira Karardaki tespitlere göre yer hizmetlerinde ölçek ekonomisi vardır ve en büyük alıcının (fiili olarak) münhasıran TGS'den hizmet alacak olması, rakip yer hizmeti sağlayıcısının maliyetlerini arttıran bir unsur olacaktır. Bu ise alt piyasada maliyetler üzerine baskı yaratacak ve fiyatlar yükselme eğilimine girecektir. Ayrıca üst piyasanın düopol yapısı ve giriş engellerinin yüksekliği nedeniyle, havayolu şirketleri tek rakip Çelebi ile TGS arasında kalacaklar ve bu da Çelebi'ye piyasa gücü kazandıracaktır. Böyle bir yapıda ise, yüksek fiyatlandırma kalıcı olabilecektir.

- Kapama stratejisinin başarı olasılığı yüksek olduğu sürece, ortak girişimin *kapama güdüsüne* sahip olduğu görülmektedir. Buradaki kritik mesele, alt piyasadaki fiyat artışından, salt THY'nın yararlanması, buna karşılık Havaş'ın kâr sağlamamasıdır[100]. Dolayısıyla Havaş'ın kendisi açısından karlı gözükmeyen bu stratejiyi veto edebileceği düşünülebilir. Fakat bu, THY'nın ekonomik gücü ve salt THY ile birlikte ortak girişimin sahip olacağı piyasa payı düşünüldüğü zaman, pek ihtimal dahilinde değildir. Dolayısıyla ortaklık yapısı güdülemeye engel değildir. Kapama stratejisinin başarı şansı ise, alt piyasada artan karlılık ile doğrudan ilişkilidir. Bu piyasadaki hizmetin yakın ikame olması, THY'nın, artan fiyatlar (ve belki de bozulan kalite) nedeniyle rakip teşebbüslerden talep çekmesi olasılığının yüksek olması ve alt

[99] Yer hizmetleri açısından, ikram hizmetlerinde olduğu gibi hizmeti almamak gibi bir opsiyon da söz konusu değildir. Yukarıda belirttiğimiz üzere (bkz. § 2/I/D/1/c) havayolu şirketleri ikram hizmetlerinin önemli bir kısmından vazgeçerek ve salt fiyata odaklanarak, tüketici gözünde farklı bir kimliğe bürünebilirler (low cost carriers). Oysa yer hizmetleri açısından böyle bir seçenek yoktur. Bu nedenle, girdi, nihai ürün açısından kritik öneme sahiptir.

[100] TGS rakip havayolu şirketlerine hizmet sağlamadığı bir durumda, gelir kaybı yaşayacak; alt piyasadaki fiyat artışından ise TGS ortaklarından sadece THY yararlanacak, buna karşılık Havaş herhangi bir fayda sağlamayacaktır.

piyasada THY'nın yüksek piyasa payına sahip olması nedeniyle, alt piyasada yüksek kârlı sağlamak mümkün gözükmektedir[101].

- Nihayet üçüncü faktör, kapamanın *alt piyasadaki etkin rekabet üzerindeki etkisidir*. Yukarıda da belirtildiği üzere, birleşmenin alt piyasada fiyatları arttırması yüksek ihtimaldir. TGS dışındaki tek rakibin, ölçek ekonomisi dezavantajından ötürü maliyetleri artacak ve muhtemelen rekabetçi güdüleri (en büyük alıcıyı elde etmesinin güçlüğü nedeniyle) olumsuz etkilenecektir[102]. Ayrıca bu faktörler piyasaya girişleri de engelleyecektir. Dolayısıyla birleşme, alt piyasadaki rekabet üzerinde olumsuz etkiler doğuracaktır.

bb. Müşteri Kapanması Açısından

- THY, yer hizmetlerinde en büyük alıcıdır ve bu müşterinin (fiili de olsa) münhasıran TGS ile çalışacak olması, rakip yer hizmeti sağlayan teşebbüse alt piyasada yeterli büyüklükte bir alıcı bırakmamaktadır. Piyasadaki talebin artması da fikrimizce bu durumu değiştirmemektedir. Zira THY'na olan talep de "en azından" piyasanın büyümesi ile aynı oranda seyretmekte ve ayrıca TGS maliyet avantajı nedeniyle THY dışındaki (yabancı) havayolları şirketlerine de hizmet sağlamaktadır. Dolayısıyla üst piyasadaki ölçek ekonomisi, azalan talep nedeniyle üst piyasadaki tek rakibin maliyetlerinin ve fiyatının artmasına neden olur. Bu durum aynı zamanda girişleri de caydırıcı rol oynar. Dolayısıyla birleşen teşebbüslerin *kapama iktidarına* sahip olduğu rahatlıkla söylenebilir.
- Kapamanın karlılığı konusunda da önemli bir tereddüt yoktur. THY'nın tek kalan rakipten hizmet almaması kendisi için bir maliyete neden olmayacaktır. Zira bu teşebbüsün fiyatlandırması (büyük olasılıkla) kendi birimi olan TGS'den daha yüksek olacaktır. Ayrıca entegrasyonun sağlayacağı etkinlik (işlem maliyeti ve koordinasyon avantajı) nedeniyle, TGS'nin daha kaliteli hizmet sunma ihtimali de yüksektir. Bu faktörler münhasıran TGS ile çalışılmasının maliyetinin (pek fazla ya da hiç) olmayacağına işaret eder. Kapama, alt piyasadaki rekabet baskısını da azaltarak (zaten yüksek piyasa payına sahip olan THY'na) yüksek fiyatlandırma

[101] Alt ve üst piyasalardaki kar oranları da, kapamanın karlılığını etkileyen bir faktördür. Olayımızda alt ve üst piyasalardaki karlılık oranlarına ilişkin herhangi bir veri yoktur.

[102] Birleşme sonrasında sadece fiyatların değil, yer hizmetlerinde kalitenin de olumsuz etkilenmesi olasıdır ki belki de havayolu şirketleri açısından asıl sorun budur. Yer hizmetleri piyasasındaki yoğunlaşma ve rekabetçi güdülerin azalması, hizmet kalitesinin de (özellikle rakip teşebbüs açısından) bozulmasına neden olabilir.

yapmasına imkan verdiği ölçüde, *kapama güdüsü* son derece kuvvetli olacaktır.

- Son olarak bu stratejinin alt piyasadaki etkin rekabet üzerindeki etkisi olumsuzdur. Piyasadaki tek rakibin, ölçek ekonomisi dezavantajından dolayı maliyetleri artar ve fiyatları yukarı doğru baskılar. Bu, tek kalan rakibin genel olarak rekabetçi güdülerini olumsuz etkiler. Ayrıca birleşme sonrasında, müşterilerin azalması nedeniyle üst piyasa potansiyel girişler açısından cazip olmaktan çıkmaktadır.

c. Üçüncü olarak bakılacak husus, kapama etkilerini hafifletecek ya da giderebilecek unsurlarının bulunup bulunmadığıdır. Görüldüğü üzere, her iki piyasa da yoğunlaşmıştır fakat birleşme yer hizmetleri piyasasındaki rekabeti ciddi derecede etkilemektedir. Bu etkileri hafifletecek ya da telafi edecek önemli bir neden de yoktur. Havayolu şirketlerinin yer hizmetlerini alternatif bir kaynaktan alması ya da kendilerinin tedarik etmesi (*self handling)* mevcut piyasa koşullarında pek makul değildir. Piyasaya giriş engelleri olduğundan ötürü, üst piyasada rekabet baskısı yaratan önemli bir unsur da yoktur. Keza havayolu şirketlerinin alım gücü, üst piyasada oluşan yoğunlaşmayı ve (Çelebi'nin) piyasa gücünü baskılayacak ölçekte değildir. Birleşmenin beraberinde getirebileceği etkinlikler, telafi edici olabilir mi? TGS ortak girişiminin yer hizmetlerinde verimlilik ve kalite artışına neden olacağı tereddütsüzdür. Nitekim Kurul kararlarında bunlara yer verilmektedir (bkz. H.2.6.9) . Fakat Kurul, bunların varlığını kabul etse de, birleşme ile artan yoğunlaşmanın neden olabileceği maliyetleri telafi etmeyeceğini kabul etmiştir[103].

Bu değerlendirmeler çerçevesinde, TGS ortak girişimi de kapama etkisine yol açarak, tüketici refahını olumsuz etkileme potansiyeline sahiptir. Nitekim Kurul da bu risklerin varlığını tespit etmiştir.

Bu karar açısından üzerinde durulması gereken bir başka risk faktörü ise, Havaş'ın aynı zamanda TAV aracılığı ile Terminal İşletmeciliği piyasasında faaliyet göstermesi ve Atatürk, Esenboğa, İzmir ve Antalya Gazipaşa havalimanlarını münhasıran işletmesidir. Dolayısıyla Havaş, zaten kendisine, TGS'ye (Ankara, İstanbul Atatürk Havalimanı ve İzmir'de) ve yer hizmetlerinde

[103] Kurul etkinlik savunlarını değerlendirirken aynen şu saptamayı yapmıştır: "*Söz konusu etkinlikler (kalite artışı ve büyüyen havayolu piyasasında THY'nın küresel rekabet gücünü arttıran yüksek standartlarda hizmet) havayolu taşımacılığı pazarında rekabeti artırabilecektir. Ancak burada işlemin hâkim duruma yol açabilecek nitelikte olması da dikkate alındığında yalnız kısa dönemde değil uzun dönemde de etkinliklerin devam etmesi ve tüketicilerin zarara görmemesi gerekir*."

rakip olan teşebbüslere hizmet sağlamaktadır[104]. Dolayısıyla TGS, hem alt hem de üst piyasadaki lider teşebbüsler ile dikey entegre durumdadır ve bu durum ona ciddi bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Fakat aynı zamanda bu durum, TAV'ın rakip teşebbüse ayrımcı uygulama yapma riski nedeniyle, yer hizmetleri açısından ilave bir rekabet sorunu doğurmaktadır. Bu riski dikkate alırsak, söz konusu havalimanları açısından, Çelebi'nin gerçek anlamıyla TGS'ye rakip olması veya bu piyasaya yeni bir teşebbüsün girmesi pek olasılık dahilinde gözükmemektedir. Üstelik bu havalimanlarının uçuş frekansı açısından Türkiye'nin en önemli havalimanları olması, sadece bu üç piyasa açısından değil, diğer piyasalar bakımından da giriş engeli olabilecektir[105].

Kurul her ne kadar kararda TAV'ın konumunu değerlendirmişse de, daha önce verdiği izin kararına atfen, havalimanı işletmecisinin ayrımcılık yapmasının sıkı kurallar çerçevesinde mümkün olmayacağı gerekçesiyle, bunun ilave bir risk yaratmayacağını belirtmiştir. Fakat ayrımcılığın yasaklanmış olması, başlı başına ayrımcılık riskini ortadan kaldırmaz[106]. Kılavuzlarda açıkça belirtildiği üzere, yasağın etkisini, uygulanma olasılığı ve yaptırım ölçeğini dikkate alarak değerlendirmek gerekir. Oysa Kurul, salt yasağın varlığını endişelenmemek için yeterli görmüştür. Kurul'un en azından bu yasağın hangi mevzuatta yer aldığını, etkin uygulanıp uygulanmadığını ve yaptırımın ağırlığını değerlendirmesi gerekirdi.

İzin kararına bağlanan koşulları değerlendirmek gerekirse, Kurul, THY'nın yer hizmetleri alımlarını rekabetçi şartlarda yapmasını, ortak girişimin neden olacağı rekabet karşıtı etkileri ortadan kaldıracağını belirtmiştir. Karar bu yönüyle, THY/Do&Co kararına[107] benzemektedir. Taahhütler çerçevesinde, üç

[104] Havalimanı işletmecisi olarak TAV, Havaş'ın rakibi olan Çelebi'ye, elektrik, su, ofis, köprü, yolcu servis ücretleri, güvenlik, seyahat bilet faturaları gibi konularda hizmet sağlamaktadır. Kurul, Park Holding A.Ş.'nin Havaş'taki hisselerini TAV'a temlik ettiği işlemin bildirimi üzerine aldığı kararda bu tespiti yapmış ve fakat bu hizmet paketinin, nihai ürün maliyeti açısından oranını değerlendirmediği gibi, kapama etkisini de analiz etmemiştir (bkz. 8.11.2007 T. ve 07-85/1043-40 sayılı Karar).

[105] Zira yer hizmetleri piyasasında rekabet yaratabilecek olan bir teşebbüsün, bu üç havalimanında (özellikle İstanbul Atatürk havalimanında) faaliyet göstermesi, gereken ölçeği yakalaması açısından zaruridir. Oysa alt piyasadaki en büyük alıcının kapanması, üst piyasada da büyük havalimanlarının TAV tarafından işletilmesi, yer hizmetleri açısından yeni bir teşebbüsün rekabet şansını önemli ölçüde azaltmaktadır.

[106] Eğer kaldırmış olsaydı, zaten başka bir mevzuat gereği değil, bizatihi RKHK çerçevesinde de aynı sonuca varılır ve herhangi bir (girdi kapamasına neden olan) dikey birleşmeye fazlaca müdahale edilmezdi. Zira RKHK da, 6. madde ile ayrımcılık yapmayı yasaklamaktadır.

[107] Bkz. 29.12.2006 T. ve 06-96/1224-369 sayılı Karar

tip havalimanı ortaya çıkmaktadır: İstanbul ve Ankara havalimanları, %40'üzerinde piyasa payına sahip olunacak havalimanları ve diğerleri. Son kategori havalimanları açısından herhangi bir kısıt yoktur[108]. İstanbul ve Ankara açısından ilk sözleşme süresi beş yıl, %40'ın üzerinde piyasa payına sahip olunan havalimanlarında ise ilke olarak süre üç senedir. İlk dönemin sona ermesi ile birlikte her iki tip havalimanı açısından da THY yer hizmetleri alımlarının rekabetçi şartlardan yapacaktır. Buna göre olası sağlayıcılara makul süre verecek, alım yapacağını kamuya açıkça ilan edecek, ihaleyi kapalı zarf usulü yapacak, teklifleri eş zamanlı değerlendirecek ve değerlendirmede kalite ve fiyat parametrelerini birlikte dikkate alacaktır. Yeni yapılacak sözleşmeler de üç sene olacak, daha uzun sürenin kararlaştırılması halinde Rekabet Kurumu'nun görüşü alınacaktır.

Görüldüğü üzere THY/Do&Co kararındaki eksiklik bir ölçüde bu karar açısından giderilmiş, rekabetçi alım şartları ile neyin kastedildiği açık ve ayrıntılı bir şekilde izah edilmiştir. Bu anlamda karardaki koşulların THY tarafından yapılacak ikram hizmetleri alımları açısından da referans alınması gerekir. Taahhütte yer verilmesine rağmen, Kurul'un gerekli görmediği bir husus, THY'nın verdiği kararı Kurum'un onayına ve inceleme sunmasına dair son safhadır. Bunun neden gerekli görülmediği kararda belirtilmemektedir; fakat herhalde THY'nin (ekonomik menfaatleri doğrultusunda) objektif değerlendirme yapacağı varsayılmıştır[109]. Tercih edilen bu tedbir hakkında bir kaç hususa dikkat çekilebilir:

- Kurul, sadece THY'nın alımlarına odaklanmış, TGS'nin (ve Havaş ile birlikte TAV'ın) üst piyasadaki gücünden kaynaklanabilecek olan girdi kapaması açısından ayrıca bir tedbiri gerekli görmemiştir. Bu karar THY/Do&Co ve Havaş'ın TAV'a devri[110] hakkında verilen kararlardaki yaklaşımdan ayrılmaktadır. Ayrımcılık yasağının uygulama güçlüğü dikkate alınırsa, bu çok da isabetsiz değildir.
- Fakat pratikte, bunu kapama etkisini bertaraf etmesi de güçtür. Her şeyden önce, rekabet yaratabilecek bir rakip yoktur ve bu süre içerisinde de ortaya çıkmasını beklemek iyimserlik olur. Üst piyasadaki rakibin ve potansiyel rakiplerin ölçek ekonomisi

[108] Dolayısıyla bu havalimanları açısından sözleşme süresi ve bu sürenin bitimiyle akdedilecek yeni sözleşme açısından herhangi bir sınırlamaya tabi değildir.

[109] Tabi bunun dışında, bu değerlendirmenin gerçekten objektif olarak yapılıp yapılmadığının denetlenmesinin güçlüğü ve bunun yaratacağı "fazlasıyla" müdahaleci olmak gibi kaygılar rol oynamış olabilir. Ayrıca bu denetimin süresi belirli olmadığına göre hangi süre ile devam edecektir

[110] bkz. 8.11.2007 T. ve 07-85/1043-40 sayılı Karar

dezavantajına sahip olması, rekabetin oluşması önünde engel olarak durmaktadır.

- Bunların da ötesinde Havaş'ın üst piyasadaki lider konumu ve THY'nın TGS'deki ortaklığı, herhangi bir teşebbüsün olası ihalede rekabetçi bir teklif verme olasılığını azaltmaktadır. Bilhassa THY'nın dikey entegre olduğu ortak girişimden aldığı teklifi, yer hizmetleri piyasasında rakibi olan teşebbüslerden alınan teklifler ile tamamen aynı (objektif) ölçütler çerçevesinde değerlendirmesi, pratik olarak güç olabilir.

Özetle, TGS kararı, işlemin rekabet karşıtı etkilerini büyük ölçüde tespit etmiş olmakla birlikte, yaptırım (veya koşullar) açısından bu etkilerin telafisinde yeterli gözükmemektedir. Pratikteki piyasa koşulları nedeniyle, teorik olarak rekabet yaratması mümkün olan ihale süreci muhtemelen yer hizmetleri piyasasını rekabetçi hale getirmeyecektir. Karardaki bir diğer eksiklik ise, Havaş'ın üst piyasadaki konumunun yeterince dikkate alınmamasıdır ki bu durum benimsenen koşullarda da kendini göstermektedir. İzin kararı ve ilk dönem sözleşmelerin sonucunda THY'nın ve TGS'nin hakim durumlarının pekişmesi pek muhtemeldir.

§ 3. Sonuç ve Değerlendirme

Rekabet hukukunda, dikey birleşmelerin önemli bir rekabet sorununa neden olmadığı hakkında yaygın (ve meşru) bir kanaat vardır. Rakip sayısında azalmaya neden olmaması ve sağladığı etkinlikler, bu kanaatin temel gerekçeleridir. Fakat *istisnai hallerde*, bu birleşmelerin kapama etkisine neden olarak tüketici refahını azaltabileceği de kabul edilmektedir. İşte THY'nın taraf olduğu ortak girişimler aracılığı ile uyguladığı dikey entegrasyon stratejisi, bize göre *istisnai haller* kapsamında değerlendirilebilecek özellikler taşımaktadır. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde, özellikle özelleştirme sonrasında, THY'nın güçlenen hakim durumundan kaynaklanan sorunların daha sık yaşanması ve havayolu taşımacılığı piyasasındaki rekabetin zayıflaması az bir olasılık değildir.

Rekabet Kurulu da, en azından kısmen, ortak girişimlerin kapama etkisine neden olarak, piyasalardaki rekabeti olumsuz etkileyeceğini tespit etmiştir. Bu anlamda kararlar, yukarıdaki analizimiz ve sonuçları ile örtüşen pek çok bulgu içermektedir. Fakat iki açıdan, analizimiz Kurul'un tutumundan farklılaşmaktadır. İlki, Kurul özellikle ilk iki kararda, ortak girişimin neden olabileceği rekabet sorunlarının fazla ağır olmadığına kanaat getirmiştir. Bu anlamda kararlarda dikey entegrasyonun neden olabileceği risklerin hafife alındığını düşünüyoruz. (Bu kanaate de paralel olarak) İkinci fark, öngörülen tedbirlerin (ya da koşulların) ortak girişimin neden olacağı rekabet sorunlarını

gidereceği hususudur. Fikrimizce göre tedbirler, taşıdıkları teknik/hukuki aksaklıklar bir tarafa, pratik olarak etkili olmaktan uzaktır. Dolayısıyla hem esas, hem de uygulanacak yaptırımlar açısından, kararların isabetsiz yönler içerdiğini düşünüyoruz.

Bunun gerekçelerini açıklamadan önce, kararların geneli ile ilgili bazı tespitlere yer vermek uygun olur. Kararlara ilişkin genel bir eleştiri, incelemenin kapsamı ve sistematik hakkında yapılabilir. TGS kararı haricinde, diğer ortak girişimlere dair verilen kararlarda inceleme eksikliler içermektedir. Daha açık bir ifadeyle, bu kararların neden olacağı rekabet riskleri yeteri derecede kararda yansıtılmamıştır[111]. Bilhassa alternatif senaryolar, danışıklı etki gibi, dikkate alınmamış; kapama riskini azaltan faktörler ile varılan sonuç arasındaki nedensellik de yeterince ortaya konmamıştır[112]. Eksiklik, sadece rekabet riskleri değil, işlemlerin neden olacağı etkinlikler açısından da geçerlidir. İşlemlerin neden olacağı etkinlikler çoğu kez genel geçer ifadelerle (olaydan bağımsız olarak) kararda ifadesini bulmuş, işleme özgü etkinlerin ne olduğu, bunların ölçeği ve rekabet karşıtı etkiler karşısındaki konumları yeterince analiz edilmemiştir[113]. Nitekim kararların, ön inceleme safhasında verilmesi de esasen bu tespitimiz ile örtüşmektedir. Fikrimizce rekabet karşıtı etkilerin tespit edildiği ve hatta birleşmeye müdahale edildiği bir senaryoda, değerlendirme ve analizin ön inceleme değil, nihai inceleme safhasında verilmesi gerekirdi.

Yine buna paralel bir başka eleştiri, sistematik konusundadır. Ne yazık ki üç karar hemen aynı sorunu içermekle beraber, her birinde farklı bir

---

[111] Hatta kararlara bakıldığı zaman, işlemin 7. madde kapsamında bir yoğunlaşma teşkil edip etmediğine dair değerlendirme, etki analizi kadar yer tutmaktadır. Mesela 13 sayfadan oluşan THY/Opet kararının etki analizi (ki bu hakim durum analizi başlığını taşır) sadece 4 sayfadır. Benzer şekilde 14 sayfalık THY/Do&Co ortak girişim kararının etki analizi sadece 3 sayfadır.

[112] Yine benzer şekilde kararın başlangıcında işlemin etkileyeceği piyasalar belirlenmişken, işlemin etkisi açısından yapılan değerlendirmeler, etkilenen piyasaları yeterince dikkate almamaktadır. Özellikle havalimanı ve uçuş hatları özelinde tanımlanan piyasalar hakkında ayrı ayrı değerlendirme neredeyse yoktur. Bunun belki de bir istisnası TGS kararıdır ki o karara da bazı havalimanları dikkate alınmadığı gibi, havayolu taşımacılığı piyasası genel olarak dikkate alınmıştır.

[113] Gerçi şunu da belirtelim, gerek rekabet riskleri gerekse etkinlikler konusunda önemli olabilecek veriler, ticari sır gerekçesiyle silinmiştir. Bu verilerin bulunmaması nedeniyle, saklanan verilerin önemli olup olmadığını ve karardaki değerlendirmelerin, bu eksiklikten ne ölçüde etkilendiğini bilemiyoruz. Dolayısıyla yukarıda vardığımız yargıyı bu "çekince" ışığında değerlendirmek gerekir. Her durumda, bu verilerin silinmesi ve kanaat edinmeye yetecek ölçüde dahi bilginin yer alması eleştirilmesi gereken bir durumdur.

sistematik izlenmiştir. Tercih edilen sistematik ise (ki bu hakim durum analizini esas almaktadır), bazen kararın esasını kavramayı güçleştirmektedir. Mesela bu hususta bazı referanslar olmakla birlikte, Komisyon'un Kılavuzundan yararlanılmamıştır. THY/Do&Co kararı için bu olağan bir durum olmakla birlikte[114], fikrimce diğer iki kararda ve özellikle TGS kararında Kılavuzdan yararlanılabilirdi.

Esas açısından temel farklılık, THY/Do&Co ve THY/Opet kararlarında ortaya çıkmaktadır. Kurul THY/Do&Co kararlarında, özetle, müşteri ve (açıkça belirtilmemekle birlikte) girdi kapaması etkisi doğabileceğini ve bunun refahı azaltabileceğini tespit etmiştir. Fakat bu riski hafifleten bazı değerlendirmeler de yapmıştır. İlk olarak, THY/Do&Co hakkında hakim durum tespiti açıkça yapılmamıştır. Kurul'un kendi ifadeleri çerçevesinde bunun bir eksiklik olduğu son derece nettir. THY'nın ikram hizmetleri alımındaki payı %50'nin üzerindedir ve piyasa giriş engelleri ile karakterize edilmektedir. Daha da önemlisi, USAŞ'ın hakim durumda kabul edilmemesinin gerekçesi olan "THY'nın alım gücü" faktörü, birleşme ile birlikte ortadan kaybolmuş, tam tersine USAŞ'ı devralan THY/Do&Co'nun ekonomik gücünü arttırmıştır. Dolayısıyla ortak girişim ikram hizmetleri piyasasında hakim durum ortaya çıkmasına yol açmıştır ve bu 7. maddenin yasakladığı bir sonuçtur. Daha da ötesinde hakim durumdaki ortak girişimin, kapama stratejisi uygulayarak piyasayı kapatması yüksek olasılıktır; Kurul ise ortak girişimindeki kontrol yapısı nedeniyle tarafların ortak güdüsü olmayacağı tespitini yaparak; bu olasılığın yüksek olmadığını belirtmiştir. THY'nın piyasa gücü karşısında bunun sağlam ve yeterli bir gerekçe olmadığını düşünüyoruz. Nihayet THY/Do&Co ortaklığını yeni giriş olarak nitelendirmiştir ki, buna katılma olanağı yoktur. Bu değerlendirmeler, muhtemelen birleşmenin ön inceleme safhasında ve mevcut "toleranslı" koşullar ile izin almasını da sağlamıştır. Oysa kılavuzlar çerçevesinde yaptığımız analiz, bilhassa üst piyasadaki ölçek ekonomisi nedeniyle birleşmenin kapama etkisine neden olarak rakibin maliyetlerini arttıracağına ve havayolu taşımacılığı piyasasındaki rekabet koşullarının bozulacağına işaret etmektedir.

THY/Opet ortak girişimi, ilk bakışta rekabet hukuku açısından ciddi bir risk taşımamaktadır. Zira burada zaten POAŞ üst piyasada hakim durumdadır ve taraflar, ortak girişim (THY/Do&Co kararından farklı olarak) vasıtasıyla piyasaya girmektedirler. Açıkçası THY'nın alım gücüne rağmen, jet akaryakıtının serbestçe ve maliyetsiz bir şekilde ithal edildiğini varsayarsak,

[114] Zira bu kararın verildiği dönemde henüz Kılavuz tartışma aşamasındadır. Her ne kadar taslak metinler Komisyon internet sitesinden ulaşılabilir olsa da, bu safhada yararlanılmaması olağandır.

rekabet karşıtı kapama etkisinin görülmesi güçtür. Fakat bu varsayımın geçerliliği şüphelidir. Zira Opet, ortağı nedeniyle Tüpraş ile rafinaj piyasasında hakim durumdadır ve dağıtım şirketleri jet akaryakıtının %84'ünü Tüpraş'tan tedarik etmektedirler. Kurul ise ilginç bir şekilde Tüpraş'ın ortaklığının neden olabileceği sorunlar üzerinde durmamıştır. Oysa yine başka Kurul kararlarında Tüpraş'ın hakim durumunun sorun olabileceği ve ithalatın ciddi bir rekabet baskısı yaratmadığı (yani tedarik alternatifi olmadığı) tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu şartlar altında Tüpraş'ın THY/Opet lehine ve diğer dağıtım şirketleri aleyhine ayrımcılık yapması ve bunun dağıtım piyasasındaki rekabet şartlarını bozması olasıdır. Bu durumda ise dikey birleşme kapama etkisi, hatta daha da ötesi danışıklı etkiler doğurabilir. Kurul ise bu senaryoları hemen hiç tartışmamış, dağıtım şirketlerinin serbestçe akaryakıt tedarik edebileceğini ve Tüpraş'ın ayrımcılık yapmayacağını varsayım olarak kabul etmiştir. Ayrıca ortak girişimin, Tüpraş'ın hakim durumu üzerindeki etkisi yeteri derece incelenmemiştir. Oysa bu, fikrimizce bu, işlemdeki önemli bir risk faktörüdür.

TGS kararı, etki analizi bakımından değerlendirmemizden önemli bir fark içermemektedir. Esas açısından karardaki bir eksiklik, TAV'ın konumunun yeterince dikkate alınmamış olmasıdır. Aynen THY/Opet kararında olduğu gibi, TAV'ın ayrımcılık yasağına tabi olması olası rekabet risklerini bertaraf edecektir. Bunun dışında diğer bir eksiklik, Kurul'un kurulan ortak girişimlerin kümülatif etkilerinin bu kararda değerlendirmemiş olmasıdır. Bu analizin ilk kararlarda yapılmamış olması olağandır. Fakat olumsuz etkileri en belirgin olan (ve en son tarihte verilen) TGS kararında bu etkilerin hiç dikkate alınmamış olması; sanki THY'nın, yer hizmetleri dışında, başka bir üst piyasada faaliyeti yokmuşçasına bir analiz yapılması, fikrimizce sorunun göz ardı edildiği anlamına gelmektedir. THY, bu ortak girişimler aracılığı ile, havayolu şirketlerinin toplam maliyetlerinin takriben %50'sini tekabül eden girdileri sağlar duruma gelmiştir. Üstelik sağlayıcı olarak, en azından iki üst piyasada hakim konumda; diğerinde ise lider durumdadır. Bunun ise, her bir vaka özelinde göz ardı edilse veya farklı yorumlansa da, kümülatif olarak dikkate alınmaması mümkün değildir. Bu dikey entegre yapı çerçevesinde, havayolu taşımacılığı piyasasındaki teşebbüslerin gerçek anlamıyla rekabet baskısı yaratması veya piyasaya (sürdürülebilir şekilde faaliyet yapabilecek) yeni girişler olması mümkün gözükmemektedir.

Yaptırımlar açısından baktığımızda, izin kararlarına bağlanan koşulların, hukuk tekniği açısından isabetsiz, rekabet sorunlarının giderilmesi açısından da yetersiz olduğunu düşünüyoruz. Mesela ayrımcılık yapmama koşulu, zaten Kanun'un yasakladığı bir davranıştır. Dolayısıyla bu koşul gereksiz olduğu gibi,

6 ve 7. maddelerin işlevlerinin karıştırılması anlamına gelir[115]. Bunun da ötesinde, teşebbüsün ayrımcılık yapıp yapmadığının belirlenmesi son derece güçtür ve 6. maddenin bu eyleme müdahalesi son derece problematiktir. Bu anlamda pratikte de etkisiz olması muhtemeldir. Benzer eleştiriler rekabetçi şartlardan alım yapma yasağı için de geçerlidir. Özellikle bu şartın nasıl uygulanacağı, THY'nın, üst piyasadaki ortaklığı nedeniyle gerçekten objektif tercih yapıp yapmayacağı ve piyasada ortak girişimin gerçekten bir rakibi yoksa, rekabetçi alım şartlarının nasıl yaratılacağı belirsizdir. OECD metninin başlangıç kısmında belirtildiği gibi, hakim durumun kötüye kullanılması yasağı, dikey birleşmelerin kontrolüne göre etkin bir alternatif değildir[116]. Bize göre kararlarda öngörülen koşullar, eğer piyasaların rekabetçi kalması isteniyorsa, bu amaca elverişli değildir.

Son olarak belki de en önemli sorun, THY'nın özelleştirilecek olmasıdır. Mevcut durumda, kamu tarafından kontrol edilen THY, bu kontrol yapısından ötürü, rakiplerine karşı agresif, rekabet karşıtı ticari politika izlemeyebilir. Keza bayrak taşıyıcı olarak THY'nın global rekabette önemli ve sağlam bir konum elde etmesi için rekabetten ödün verilmesi, ulusal ulaştırma politikasının bir gereği olarak da görülebilir. Bu tür değer yargıları, kararların sonucunu etkileyebilir. Fakat özelleştirme sonrasında, bunun değişmesi ve THY'nın daha fazla rekabet karşıtı, dışlayıcı politikalar benimsemesi olasıdır. Kanun'un 6. maddesinin zaafları dikkate alınırsa, bu tür politikalar ile rekabet hukuku aracılığı etkin bir şekilde mücadele edilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla havayolu taşımacılığındaki 2000'li yılların başından bu yana yaşanan rekabetin sürdürülebilir olması isteniyorsa, Rekabet Kurulu'nun özelleştirme sürecine müdahale etmesi ve üst piyasadaki ortak girişimlerdeki THY paylarının devrini şart kılması veya benzer bazı yapısal tedbirler öngörmesi zorunludur. Bu anlamda, her ne kadar Kurul'un birleşmelere bu koşullarla izin vermiş olması fikrimizce isabetsizse de, henüz geç kalınmamıştır. THY'nın özelleştirmesi sürecinde Rekabet Kurulu'nu önemli bir sınav beklemektedir.

---

[115] Daha açık bir ifadeyle, 7. madde piyasa yapısını kontrol eder ve öncelikle hakim durum yaratılmasını önlemeyi amaçlar. 6. madde ise, piyasada hakim durum var ise, bazı davranışları yasaklar. Dolaysıyla 7. Madde, 6. Maddenin hiç uygulanmasına gerek olmaksızın, piyasadaki rekabetçi yapıyı muhafaza eder ve eğer hakim durum oluşacaksa, birleşmeye izin vermez. Hakim durum yaratan bir birleşmeye, ayrımcılık yapmama koşulu getirilmesi, 6. madde yasağını hatırlatmak gibi bir durumdur ve hükümlerin bu işlevleriyle bağdaşmaz.

[116] Bunun da çok basit bir nedeni vardır: son tahlilde 6. madde piyasa yapısını rekabetçi hale getirmekte çok etkisizdir. Oysa 7. madde piyasa yapısını kontrol ettiği ve yoğunlaşma öncesi müdahale imkanı olduğu için, yoğunlaşma ile mücadelede daha etkin bir silah olarak görülebilir.

KONU VE AMAÇ

- **KONU**: THY tarafından, ortak girişimler amacıyla gerçekleştirilen dikey entegrasyon stratejisinin rekabet hukuku açısından analizi
- **AMAÇ**: Havayolu taşımacılığı piyasasında ortaya çıkması beklenen rekabet sorunlarına dikkati çekmek
- **NEDEN? ÖNEMİ NE?**:
  - Akademik ilgi: dikey entegrasyon açısından ilginç kararlar
  - Pratik ilgi: Tüketici refahı açısından bilhassa "özelleştirme süreci" açısından önemli

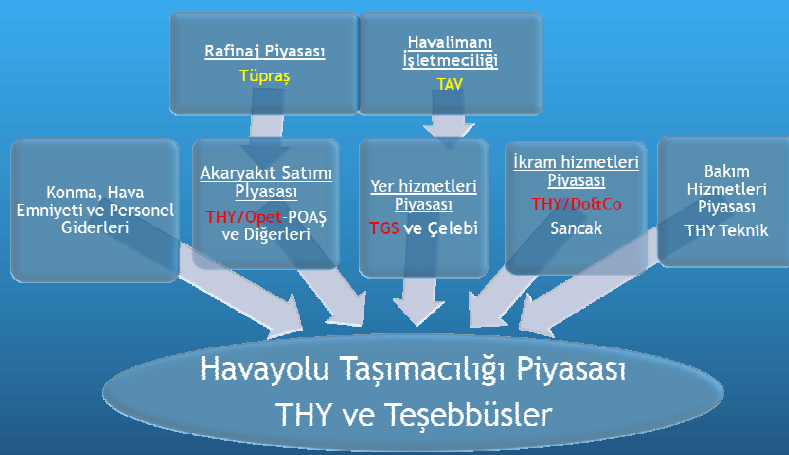
ÇALIŞMANIN PLANI VE KISITLARI

- **KISITLAR**: Sadece Rekabet Kurulu ve Kılavuzlar Çerçevesinde Yapılan Bir Değerlendirme
  - Ticari sır gerekçesiyle "sınırlı veri"
  - Karar analizi
- **PLAN**:
  - Giriş
  - Kılavuzlardaki Değerlendirme Yöntemi
  - Kararların Özeti
  - Değerlendirme

GİRİŞ VE OLAYLAR

- THY 2006 yılında Do&Co, 2009 yılında Opet ve Havaş (Tav) ile ortak girişim kuruyor.
- Bu ortak girişimler ile:
  - Ikram hizmetleri,
  - Jet akaryakıt dağıtımı ve satımı,
  - Yer hizmetlerinde faaliyet göstermeye başlıyor.
- Bugün THY, bu üst piyasalar ile dikey entegre olmuş bir teşebbüs.
  - Esasen bu olumsuz bir durum değildir.
- **Sorun**: piyasa kapaması etkisi, rakibin maliyetlerinin artması ve rekabet karşıtı etkilerden dolayı tüketici refahının azalması riski

PİYASANIN GENEL GÖRÜNÜMÜ



REKABET HUKUKUNDA DİKEY BİRLEŞMELERİN ANALİZİ

- AB Komisyonu Kılavuzu ile birlikte yeknesaklaşma eğilimi

1. Yoğunlaşma ve piyasa payları

2. Tek yanlı ve Danışıklı etkiler

- Kapama stratejisi (tek yanlı etkiler-müşteri ve girdi kapaması)
  - Kapama iktidarı
  - Kapama Güdüsü
  - Piyasadaki etkin rekabetin olumsuz etkilenmesi

3. Rekabet karşıtı etkileri telafi edici olgular
   - Etkinlikler
   - Alternatif stratejiler

THY/Do&Co

- 2006 ve 2007 yıllarında verilen üç Karar
  - Ortak Girişime İzin Verilmesi
  - Ortak Girişimin USAŞ'ı Devralmasına İzin Verilmesi
  - Dikey İlişki Hakkında Muafiyet Kararları
- Piyasa lideri Usaş'ın, THY/Do&Co tarafından devralınarak THY'ye hizmet vermesi
- Vakalar:
  - İkram hizmetleri piyasayı yoğunlaşmış
    - USAŞ ve Sancak, giriş engelleri yüksek
  - THY gibi güçlü bir alıcı olmasa, Usaş hakim durumda olur
  - THY alımların %50'sinden fazlasını yapıyor

THY/Do&Co

- Rekabet riski:
- Kapama etkisi
  - HHI > 2000 Piyasa payı > %30
  - Müşteri ve girdi kapaması riski
    - THY/Do&Co hakim durumda
    - Üst piyasaya **ölçek ekonomisi** ile karakterize ediliyor
    - Üst piyasaya girişin olması beklenmez
  - Alt piyasada fiyatların(ve kalitenin bozulması) olumsuz etkilenmesi yüksek olasılık
- Telafi edici bir olgu var mı?
  - Etkinlik kazanımı var mı?
  - Low cost carrier??

İKRAM HİZMETLERİ PİYASASI

THY/Opet Kararı

- THY/Opet ortak girişimi ön inceleme kararı
- Vakalar:
  - Jet akaryakıtı piyasasında POAŞ hakim durumda (%65 pay)
    - En büyük alıcısı THY (Tüm alımların %38'i)
    - Tüm akaryakıtın %45'I Atatürk Havalimanı
  - THY akaryakıtı münhasıran ortak girişimden alacak
  - Akaryakıtın havayolu taşımacılığı maliyetindeki oranı %35-40
  - Sınırlı fiyat rekabeti var-hizmet rekabeti belirleyici
    - kısıtlı: OPET, Shell, Mobil ve BP ortak operasyon yapıyor
  - Piyasada POAŞ dışında global dağıtım şirketleri var
  - Akaryakıtın %84'ü Tüpraş tarafından sağlanıyor

THY/Opet Kararı

- Rekabet riskleri:
  - Kurul'a göre ciddi bir risk yok (belki müşteri kapanması)
    - THY/Opet yeni giriş
    - POAŞ hakim durumda
    - Üst piyasada ölçek ekonomisi yok
- Zımni varsayım:
  - Akaryakıtın serbestçe tedarik edilebilirliği
  - Şüpheli Tüpraş hakim durumda, ithalat baskı oluşturmuyor
- Birleşme Tüpraş'ın rafinaj piyasasında hakim durumunu güçlendiriyor
  - Ayrımcılık riski ve bununla birlikte:
    - Kapama senaryosu
    - Danışıklı etkiler

AKARYAKIT DAĞITIM PİYASASI

TGS Kararı

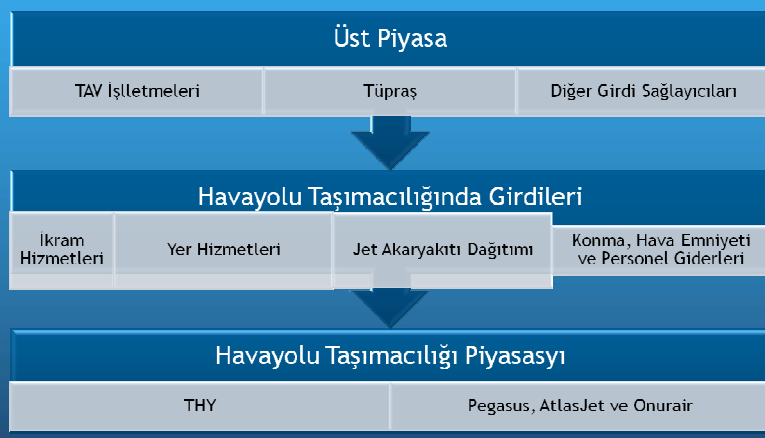
- THY ile Havaş'ın kurduğu ortak girişim hakkında nihai inceleme kararı
- Vakalar:
  - Havaş piyasada lider konumda olan teşebbüstür ve Terminal İşletmecisi TAV'ın kontrolündedir
  - Yer Hizmetleri Piyasası Yoğunlaşmıştır ve giriş engelleri vardır
    - Havaş ve Çelebi
  - Üst piyasada ölçek ekonomisi vardır
  - THY piyasadaki en büyük alıcıdır (alımların %?)
  - Yer hizmetlerinin havayolu taşıma maliyetlerindeki payı %10 civarındadır

TGS Kararı

- Rekabet Riskleri
  - Üst piyasadaki ölçek ekonomisiden dolayı:
    - Rakibin (Çelebi) maliyeti yükselecek, rekabet güdüsü olumsuz etkilenecek
    - Girişler caydırılacak
  - İzmir , Antalya ve Adana dışındaki havalimanlarında TGS hakim durumda
    - İstanbul ve Ankara dahil
  - Ayrıca TAV ile Havaş dikey entegre (İstanbul-Ankara-İzmir)
  - Birleşme müşteri ve girdi kapamasına yol açarak alt piyasadaki fiyatların da artmasına neden olacak

YER HİZMETLERİ PİYASASI

PİYASANIN GÖRÜNÜMÜ



SONUÇ: Eleştiri yapmak gerekirse

- Muhteva dışı yönler:
  - Belirli bir sistematik yok
  - Senaryo analizi yok
    - Mesela THY/OPET
  - İnceleme eksik (sadece rekabet karşıtı etkiler değil; etkinlikler açısından da geçerli)
- Muhteva
  - Temel Fark; THY/OPET ve THY/Do&Co
    - THY DO&Co hakim durum tespiti yok, piyasaya giriş hakkındaki yargı isabetsiz, ortak güdü ?
    - THY/OPET açısından, Tüpraş'ın durumu gözetilmemiş.
    - TGS, Tav'ın durumu ve **kümülatif etki** gözetilmemiş…
- Yaptırımlar??? Ayrımcılık yapmama ve rekabetçi koşullardan hizmet alma

SİVİL HAVACILIK SEKTÖRÜNDE REKABET KURUMU'NUN YERİ

Orçun SENYÜCEL

Rekabet Kurumu 4. Daire Vekili

Sayın dinleyiciler, en sona kaldığım için konuşma hakkım da herhâlde oldukça kısıtlanmış durumda, o yüzden oldukça hızlı gitmeye çalışacağım.

Üç konudan bahsetmeyi düşünüyordum: Bunlardan birincisi, rekabetin gerekliliği. Daha önceki konuşmacılar da bahsetti, 2003 öncesi ve sonrasına baktığımızda, fiyatlarda ve kalitede, hizmetin daha fazla sağlanmasında oldukça önemli değişimin olduğunu görüyoruz. O yüzden burayı atlayacağım. İkinci olarak, rekabetin sağlanması için Rekabet Kurumunun yetkileri ve kararlarına gireceğim. Son olarak da, Rekabet Kurumunun yetkilerinin dışında, rekabetin sağlıklı bir şekilde tesisi için ne yapılması gerektiği sorusuna yanıt bulmaya çalışacağım. Dediğim gibi, rekabetin gerekliliği kısmını atlıyorum.

Genelde 2002 veya 2003'le 2010'u kıyasladılar. "2003 senesi öncesine dönme ihtimali nasıl olabilir" diye kendimize bir soru yönelttiğimizde üç ihtimalden bahsedebiliriz: Bunlardan birincisi, piyasada olan bütün teşebbüslerin (Türk Hava Yolları, Pegasus, Onur Air) bir araya gelip fiyatı belirlemesi şeklinde olabilir, yani kartel yoluyla bir tekelleşme olabilir; ikincisi, hepsi birleşir, bir diğerlerini satın alabilir ya da birleşebilirler, bu şekilde gene tek teşebbüsün piyasada kalması olabilir; üçüncüsü de, pazar gücü ya da finansal güçle birinin diğerlerini pazar dışına atması. Bu üç ihtimalde, eskiye dönüp biletleri yeniden çok yüksek fiyattan alma ihtimaliniz ortaya çıkabilir. Buna karşı, bu çerçevede yaklaşımı açısından baktığımızda, Kurumun üç tane enstrümanı var: Birincisi, 4'üncü maddeyle, rekabeti bozucu nitelikte olan rakiplerarası tüm anlaşmalara bakabiliyoruz; ikincisi, 6'ncı madde çerçevesinde, hâkim durumun kötüye kullanılmasını ele alma hakkımız var; üçüncüsü de, birleşme ve devralmaları 7'nci madde çerçevesinde denetleme yetkimiz bulunuyor. Kısaca bunlara örnek bazı kararları söyleyeceğim. Ancak, bunları ne anlatmaya, ne de tartışmaya vakit yok. Kerem Hocanın yaptığı eleştiriler üzerinden gitme imkânımız yok, çünkü vaktimiz kalmadı.

Yakın tarihli olarak, 4'üncü madde kapsamında hava yolu firmalarına gidip yerinde inceleme de yapıldı. Hava yolu firmalarının fiyata yönelik olarak kendi aralarında anlaştığı iddiası reddedildi. Bu çerçevede, sektörün genel anlamda rekabetçi bir yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Hâlihazırda SunExpress'le Condor arasında devam eden bir fiyat birlikteliğine yönelik soruşturma devam ediyor ama, genel olarak çerçeveye baktığımızda, fiyatla ilgili olarak bir anlaşmanın varlığından söz etmek pek mümkün değil. Bunun dışında, Kurul bazen 4'üncü madde kapsamında, ihlal olabilecek nitelikteki bazı anlaşmalara, 5'inci maddeyle tanınan bazı şartları taşıması kaydıyla muafiyet verebilmekte. Mesela, Kerem Hocamın bahsettiği, Türk Hava Yollarıyla Do&Co arasındaki ortak girişim sözleşmesinde münhasırlığa muafiyet vermedi. Kurulun, pazarın şartlarını göz önüne alarak "Code Sharing" anlaşmalarına genel anlamda ılımlı yaklaştığını söyleyebiliriz.

Kurulun şu anda 6'ncı madde çerçevesinde yürüttüğü iki tane soruşturma var: Bunlardan birisi, Türk Hava Yollarının yıkıcı fiyat uygulayıp uygulamadığını belirlemek için devam eden bir soruşturma; diğeri de, Devlet Hava Meydanları İşletmesinin, kiracı teşebbüsler arasında ayrımcılık yapıp yapmadığını belirlemeye yönelik bir soruşturma.

Geçmişte gene Türk Hava Yollarıyla ilgili 6'ncı madde kapsamında bakılan çeşitli şikayetler oldu ve bunlar reddedildi.

Burada THY'nin isminin geçmesinin nedeni, sektörün bir numaralı oyuncusu olmasından dolayı. 6'ncı madde kapsamında bir şikâyet olduğunda doğal olarak incelenen Türk Hava Yolları oluyor.

Yine 7'nci madde kapsamında tartışma olabilecek çeşitli kararlar vardı: Bunlar da, Kerem Hocanın çeşitli eleştirilerinin olduğu, Türk Hava Yollarıyla Havaş arasında ve Türk Hava Yollarıyla Do&Co arasında ortak girişim kurulması kararları. Şu anda bunları tartışacak vaktimiz yok.

Dediğim gibi, 2003 öncesine dönülmesi durumunda Kurulun bu üç noktada yetkileri var ve bunları etkin bir şekilde kullandığını da düşünüyorum. Bu üç yetki, rekabetin sağlanması için tam anlamıyla yeterli olmuyor, bunların dışında iki tane de önemli nokta var: Bunlardan bir tanesi Slot tahsisleri, -Kurulun yetkisinin dışına geçtiğimiz noktalar- diğeri de ikili hava yolu ulaştırma anlaşmaları.

Burada Slot tahsisleri ve Slot'la ilgili çeşitli açıklamalar yapıldı. Örneğin, sektöre bir hava yolu firması olarak girdiniz ve Ankara-İstanbul arasında fiyatları düşürmek için o hattı kullanmak istiyorsunuz. Ancak, size Slot verilmediği zaman doğal olarak bu hata giremiyorsunuz ve rekabet ortadan kalkmış oluyor.

Tabii ki, rekabetin artmasının en etkin yolu, adil Slot koordinasyonu ve tahsisi olması gerekiyor. Mevcut durumda, -2008'de de Kurul kararı var ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına giden yazımız da var- bizim

gördüğümüz sıkıntı, Slot tahsisleriyle kamusal düzenlemelerin oluşturduğu giriş engellerinin varlığı. Dünyada bunu nasıl işlediğini incelediğimizde, bu Slot tahsisi işinde tamamen bağımsız kurumların ya da birliklerin yer aldıklarını görüyoruz. İtalya, Fransa ve İsviçre'de Slot tahsislerinin, -burada çeşitli açıklamalar var, vaktim kalmadığı için giremeyeceğim- genelde kâr amacı gütmeyen birlikler tarafından gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Türkiye'ye baktığımızda, önceden Sivil Havacılık Genel Müdürlüğündeydi, 2010 yılında değişiklikle Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğüne verildi. Burada, bizim anladığımız anlamda tam bir bağımsızlık söz konusu olmadığını düşünüyorum. Bunun da temel nedeni, DHMİ Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanının aynı zamanda Türk Hava Yolları Denetim Kurulu üyesi olmasından dolayı arada bir bağlantının olması.

Biz, Kurulun daha önceki kararına da baktığımızda, bağımsız bir otoritenin, Slot tahsisleri açısından karar verici en son merci olması gerektiğini, bu sayede sektörde, Rekabet Kurumu yetkilerinin dışında da rekabetin tesisinin daha güçlenebileceğini düşünmekteyiz. Bunun sonuçları, rekabet ortamının kamusal düzenlemeler aracılığıyla bozulmasını ve pazara girecek veya mevcut hava yollarının, -ilk sunumda da bahsedilmişti- Slot tahsisleri nedeniyle pazara girişinin önünde bazı engellerin ortaya çıkmasını beraberinde getiriyor.

Vakit kalmadığı için çok hızlı anlattım. Açıkçası, bu saatten sonra uzatmayı da istemiyorum. İkili hava ulaştırma anlaşmalarına hiç girmeyeceğim.

Sonuç olarak, Slot tahsisleri konusunda özerk bir sivil havacılık otoritesinin acil bir şekilde kurulması ve bu çerçevede Slot tahsislerinin dağıtımının gerekli olduğunu düşünüyoruz.

Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Nelerden Bahsedeceğim?

- Üç konu.

  1- Rekabetin gerekliliği,

  2- Bunun sağlanması için Rekabet Kurumunun yetkileri ve kararları,

  3- Rekabetin sağlıklı bir şekilde tesisi için neler yapılmalı?

Niçin rekabet?

- Rekabetten beklenen: Etkinliğin artması, bu sayede 1- fiyatlarda azalma ve 2- kalitede artış
- 2003 sonundan itibaren özel teşebbüsler hizmet vermeye başladı →Sivil havacılık rekabete açıldı
- Etkileri ne oldu?

Niçin rekabet?

- Fiyatlar önemli oranda düştü.
- Bakanımızın açıklaması: 2003 senesine göre fiyatlar üçte bire düştü (2010)
- Düşük fiyat→ hizmetin daha fazla kişi tarafından alınmasını sağladı
- 2002: 8,5 milyon 2010: 45 milyon (iç hatlar)

Rekabet Kurumunun Rolü

- Bu tablo eski haline üç şekilde dönebilir:

1- Teşebbüsler fiyatlarını birlikte belirler.

2- Hepsi tek çatı altında birleşir.

3- Pazar gücü/finansal güçle biri diğerlerini pazar dışına atar.

Rekabet Kurumunun Rolü

- Enstrümanları:

  1- 4. madde çerçevesinde rakipler arası anlaşmalar

  2- 6. madde ile hakim durumun kötüye kullanılması

  3- 7. madde ile B&D

Rekabet Kurumunun Rolü

- 4. madde →29.6.2011 tarihli Kurul kararı: havayolu firmalarının anlaştığı iddiası reddedildi.

  Sunexpress-Condor soruşturma

- 5. madde → Muafiyet

  11.9.2008 tarihli karar: THY ile THY Do&Co OG sözleşmesindeki münhasırlığın kaldırılması

Rekabet Kurumunun Rolü

- 6. madde → HD

  THY: Yıkıcı fiyat

  DHMİ: Kiracı teşebbüsler arasında ayrımcılık yaptığı (4.7.2007 tarihli karar uyarınca)

  THY: Fiyat sıkıştırması iddiası reddedildi (18.2.2009)

  THY: Türkiye-Suudi Arabistan hattında aşırı fiyat iddiası
- 7. madde: THY & Havaş OG (TGS), THY & DoCo

Neler Yapılabilir?

- Slot Tahsisleri
- Neden Önemli?
- Altyapı yetersizliği nedeniyle kaynakların etkin kullanımı zorunluluğu
- Çözüm: Etkin ve adil slot koordinasyonu/tahsisi
- Sorun nerede?
- Kamusal düzenlemelerin oluşturduğu giriş engeli

Slot Tahsisleri

- Dünyada nasıl işliyor?
- Tamamen bağımsız kurumlar ya da birlikler
- İtalya'da "**Assoclearence**"
- Fransa'da "**COHOR**" olarak bilinen, kâr amacı gütmeyen ve havayolları ve havalimanı işleticilerinin temsilcilerinden oluşan bir birlik tarafından gerçekleştirilmektedir.
- İsviçre'de de durum benzer bir nitelik arz etmektedir.

Slot Tahsisleri

- Avusturya'da slot koordinasyonu, havayolları ve havalimanı işleticileri tarafından kurulan "**Schedule Coordination Austria**" olarak bilinen özel bir şirket tarafından yapılmaktadır.

- Türkiye: 2010 yılı değişikliği ile Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü eliyle yürütülüyor.

Slot Tahsisleri

- Sonuçları: Rekabet ortamının kamusal düzenlemeler aracılığıyla bozulması.

- Pazara yeni girecek havayolları veya yeni pazarlara girecek havayolları önünde giriş engeli.

Slot Tahsisleri

- Sektörde etkin rekabetin tesisi ve gelişimi açısından bağımsız ve yeterli idari ve teknik kapasitesi olan özerk bir sivil havacılık otoritesi kurulması ve özellikle slot tahsisi konusunda tam bir bağımsızlığı sağlayacak tedbirlerin alınması en acil ve zaruri ihtiyaçtır.

- THY’nin özellikle tarifeli havayolu taşımacılığı pazarındaki bu güçlü konumunun hem temelinde yer alan hem de bu durumu güçlendiren başlıca iki husus, slot tahsisinde tarihsel haklara sahip olması ve bayrak taşıyıcı niteliğini haiz olmasıdır (18.2.2009 tarihli Kurul kararı)

SORU ve CEVAPLAR

Suat Hayri AKA ***(Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı)-*** Orçun Bey konuşmasında, "ikili hava anlaşmalarına girmeyeceğim" dedi. Ben o kapsamda bir soruyu Sayın Bahri Kesici'ye sormak istiyorum.

Bahri Bey, Rekabet Kurulunun 2009 yılında vermiş olduğu bir karar var. Siz sunumunuzda, ikili hava alanı anlaşmalarında rekabetin tesisini etkin kılmaya çalıştığınızı belirttiniz. Bu kapsamda da, Türkiye'de tüm piyasalarda olduğu gibi sivil havacılık piyasasında da Rekabet Kanununa atıf yaptınız, Rekabet Kurulunun görevli olduğunu siz de biliyorsunuz.

Rekabet Kurulunun 2009 yılında vermiş olduğu bir kararında, yeni ülkelerle ikili hava anlaşmalarının yenilenmesi ya da yapılması aşamasında kendilerinden de görüş alınması yönünde bir yazı yazdığını kararından takip edebiliyoruz. Bu kapsamda, bu konuda sizin bugüne kadar bir girişiminiz oldu mu ya da bundan sonra olacak mı?

Bahri KESİCİ- "Yazı yazma" derken, sektörden görüş alma mı?

Suat Hayri AKA- Yok, hayır. Rekabet Kurulu, Rekabet Kanununun 27'nci maddesi uyarınca, kanundan doğan yetkisini kullanarak, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğüne ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bu konuda, rekabetin tesisi amacıyla görüş bildiriyor ve ikili hava anlaşmaları yapmadan önce kendilerinden görüş alınmasını istiyor; bu kapsamda bir yazıdan bahsediyorum. Belki Orçun Bey anlatmak ister. Ben yeteri kadar açık olamadıysam…

Bahri KESİCİ- Yok, sizin şeyin açık; yani, bu anlaşmalar öncesinde veya sonrasında, trafik haklarını dağıtırken Rekabet Kurumundan görüş alıyor musunuz?

Suat Hayri AKA- Rekabet Kurumu, "benden de görüş alın" diyor. Siz bugüne kadar bu konuda kendilerine bir görüş sordunuz mu ya da bundan sonra sormayı düşünüyor musunuz?

Bahri KESİCİ- Başka konularla ilgili yazışmamız oluyor ama, trafik haklarıyla ilgili ben hatırlamıyorum.

Suat Hayri AKA- 2009 tarihli bir Rekabet Kurulu kararında, bu yazının gönderildiği söyleniyor, ben bu soruyu ona dayanarak sordum.

Bahri KESİCİ- Hatırlattığınız için teşekkür ederim.

Suat Hayri AKA- Ben teşekkür ederim.

Oturum Başkanı- Başka soru sormak isteyen var mı?.. Müsteşar Yardımcısı Suat Beye bir şey söylemek istiyor.

Talat AYDIN- İkili hava ulaşım anlaşmaları, uluslararası müzakereyle, kavga ederek, tartışarak, kozlar kullanılarak elde edilir, sonucu önceden belli değildir. Aldıktan sonra, hakların dağıtımında düşünülebilir ama, öncesinde Rekabet Kurumuna sormak pek akla yatkın gelmiyor.

Orçun SENYÜCEL- İki kere görüş gitti ama -galiba ondan bahsediyorsunuz- şey geçmiyor. Ben Kurul kararında da hatırlamıyorum. Bir tanesine baktım, "önceden benden görüş al" şeklinde bir şey geçmiyor ama "sağlıklı rekabetin tesisi açısından, 27'nci madde çerçevesinde görüş gitsin" şeklinde geçiyor. Çok uzun görüşler değildi; ben onlara da bakmıştım. "Önceden benden izin al" gibi bir şeyi ben hatırlamıyorum.

Suat Hayri AKA- Yanlış ifade etmiş olabilirim. Ben izin almaktan bahsetmiyorum. Rekabet Kurumunun internet sitesinde, sektör savunuculuğu kapsamında görüş ve öneriler kısmı hâlen var. Rekabet Kurulu, ikili hava anlaşmalarının öncesinde veya anlaşma müzakereleri sırasında, rekabetin tesisi için kendisine sorulması yönünde bir görüş…

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

III. OTURUM

DEMİRYOLLARI

Oturum Başkanı
H. Erkan YARDIMCI

DEMİRYOLU YÜK TAŞIMACILIĞINDA SERBESTLEŞTİRME VE REKABET

Turgut ERKESKİN

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

Hepinizi UTİKAD adına saygı ve sevgiyle selamlıyorum. UTİKAD'a çok kısaca değinmek isterim. Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'mizin en önemli özelliği, Türkiye'de dört ana taşımacılık modunu bünyesinde barındıran tek dernek olması. Bu taşımacılık modları; deniz, hava, kara ve demiryolları. Buna ek olarak da, intermodal taşımacılık, multimodal taşımacılık bizim çalışma alanlarımızın içinde yer almaktadır.

Biz çalışmalarımızı; özellikle Türkiye'nin lojistik sektörünün doğru yapılanması, uluslararası rekabetçiliğinin artması, üyelerimizin iş yapış şekillerinin dünya standartlarında olması ve gelişmesi çerçevesinde yerine getirmeye çalışıyoruz. Bu çerçevede, Türkiye'de ve dünyada değişik organizasyonlarda hem sektörümüzü, hem de ülkemizi temsil etmekteyiz. Yurt dışında en önemli temsilimizi, dünyanın bu konudaki çatı örgütü olan FIATA'da, Avrupa'nın bu konudaki örgütü CLECAT'ta yapmaktayız. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'mızın bizi görevlendirmesiyle, özellikle Orta Doğu ve Kafkaslarda ulaştırma ile ilgili lojistik derneklerinin federasyonu ECOLPAF'ı kurmaktayız. Müjdeli bir haber vermem gerekirse, Kasım sonunda İran'da yapılacak bir toplantıda bunu imzalayacağız ve bu organizasyonun Genel Sekreterliği Türkiye'de olacak.

Özellikle ekonomik alandaki hedeflerimize ulaşmada ülkemiz dış ticaretinin üstlendiği görev ve sorumluluğu hepimiz biliyoruz. Türkiye, dış ticaretle kalkınma modelini benimsemiş vaziyette ve bu çerçevede, "2023 Hedefleri" adı altında çok ciddi bir dış ticaret hamlesini gerçekleştirmek üzere yola çıkmış durumda.

Biz, 2023 hedeflerini gerçekleştirebildiğimiz takdirde bugünün 4 katı bir dış ticaret hacmini hedeflemekteyiz. Bu da, çok basit bir ifadeyle, bugünün 4 katı bir lojistik aktivite demek olacaktır.

Bu çerçevede, ülkemizin, sadece kendi sınırları içinde değil, bulunduğu coğrafi ve ticari ilişkilerinin bulunduğu dünyanın tüm bölgelerinde yürüttüğü lojistik ve taşımacılık faaliyetlerinin doğru kurgulanması bizim en önemli hedeflerimizden bir tanesi.

Ülkemizin bütüncül stratejik hedefleri ve planları doğrultusunda, ülke çapındaki lojistik stratejilerinin ve master planlarının hazırlanarak uygulamaya alınması önemli görev alanlarımızın içinde yer almakta.

UTİKAD bu çalışmaları yaparken, lojistik sektörünün en önde gelen 350 üyesini bünyesinde barındırarak, onlardan edindiği bilgilerle, onların derlemiş olduğu gerek Türkiye'deki, gerek dünyadaki tecrübelerle çalışmalarına yön vermekte.

Benim temsil ettiğim dernek, eşya taşımacılığı yapmakta. O bakımdan ben, bugünkü oturumda demiryoluyla ilgili olarak eşya taşıması bakış açısından konuyu sizinle değerlendirmeye çalışacağım.

İntermodal taşımacılık Türkiye açısından son derece önemli ve stratejik bir kavram hâline geldi. Özellikle bulunduğu coğrafi bölgede ülke olarak lojistik üs olmak, yani sadece Türkiye'nin lojistik aktivitelerinin içinde yer almak değil,

bölgenin, çevre ülkelerinin Türkiye üzerinden lojistik hizmetlerini sağlaması, tedariklerini bizim ülkemizden geçirmesi konusunda aktif olmak bizim en temel hedeflerimizden bir tanesi. Bunu biz sadece demiryollarının Türkiye üzerinden geçmesiyle değil, intermodal taşımacılık olarak düşündüğümüz karayolu-demiryolu, denizyolu-demiryolu bağlantılarını Türkiye üzerinden geçirerek gerçekleştirmeye çalışıyoruz.

Türkiye'nin merkezinde bulunduğu Avrupa, Orta Doğu, Doğu Akdeniz, Kuzey komşularımız ve Orta Asya ülkelerinde oluşan coğrafi bölgede yapılandırılmaya çalışılan yeni taşımacılık koridorları, oluşturulacak yeni denizyolu, demiryolu, karayolu kombinasyonları hem bölge ülkeleri arasında, hem de mevcut geleneksel ulaşım koridorlarıyla son derece rekabetçi bir ortam oluşturmakta.

Geleneksel ulaşım koridorlarımızdan olan Türkiye-Avrupa arasındaki demiryolu taşımacılığı da bizim hiçbir zaman göz ardı etmememiz gereken bir konu. Bu koridorun gelişmesinin önündeki engelleri en kısa zamanda ortadan kaldırmamız gerekiyor. Bu noktada şu anda en önemli engel, Halkalı Terminali'nin ekipman kapasitesinin yetersizliğinden oluşmakta. Bu yetersizliğin bir an önce giderilmesi gerekiyor.

İstanbul'un Boğaz köprüleri üzerinden eşya trafiği akıtacağımıza, daha ziyade, demiryolu bağlantılarını, Marmara'nın feribotlarla geçilmesini, tren-ferryleriyle geçilmesini sağlamamız gerekir ki, bu konuda bakanlığımızın çok ciddi yatırımları vardır ve bunlar bize ileriye dönük olarak çok büyük umutlar vaat etmektedir.

Yurt içine baktığımızda, uzun mesafedeki taşımalarda demiryolları hak ettiği yere maalesef gelememiştir. Gereken hacimlere ulaşmasının önünde birtakım engeller yer almaktadır: Bunlar, gerçekçi olmayan ve bozulmuş arz-talep dengesi sonucunda oluşan karayolu fiyat rekabetidir. Bu rekabet, rekabet hukuku çerçevesinde ve ülkenin genel ekonomik yararı gereği ortadan kaldırılmalı veya en azından eşit standartlarda rekabet ortamı yaratılmalıdır.

Demiryolunun ülke içindeki her noktaya ulaşamaması, kara yoluyla rekabette en önemli zayıflıklarından bir tanesi. Bu nedenle, demiryolu ağının sanayi havzalarının merkezlerine ulaşması bir numaralı hedefimiz olmalıdır.

Her ne kadar, çıkış ve varış noktasında yine karayoluna ihtiyacımız olacaksa da, demiryolu taşımacılığının rekabet gücünün arttırılarak, bu maliyet arttırıcı unsurların olumsuz etkileri dengelenebilir.

Yüklerin demiryolu terminallerinde bir taşıma modundan bir başka moda standart, ucuz ve hızlı bir şekilde aktarılabiliyor olması gerekir; bu,

demiryolu taşımacılığının vazgeçilmez rekabet unsurlardan bir tanesidir. Bu nedenle, demiryolu yük terminallerinde açık ve kapalı depo, antrepo, elleçleme hizmetlerinin etkin ve verimli bir şekilde verilebiliyor olması hedeflenmelidir.

Özetle, demiryolunun istenilen her noktaya ulaşamaması, karayoluyla yapılacak hacim ve fiyat bazlı rekabette geri kalınmasına sebep olmaktadır. Bu nedenle, yine rekabet hukuku çerçevesinde, ülke içi taşımacılıkta karayolunun demiryoluna karşı eşit olmayan rekabetini önleyecek kurallar bütünü oluşturulmalı ve bu yönde denetim sistemi mutlaka geliştirilmelidir.

Demir yollarında serbestleştirme ve rekabetin ana unsurlarını birkaç başlık altında topladık: Bunlar özellikle Serbestleştirme Yasası ve düzenlemeler. (Bunların başında Serbestleşme Yasası ve Düzenlemeler geliyor.)

Bu ana kadarki konuşmalarda gördük ki, serbestleştirme çalışmaları gerek havayolunda, gerek denizyolunda, gerek karayolunda çok ciddi bir şekilde yapılmış. Bunun demiryolunda aynı şekilde tekrar etmesini büyük bir umutla bekliyoruz. Hatta, demiryolu taşıyıcıları olarak burada biz kendimizi avantajlı da görüyoruz. Bugüne kadar bakanlığımızda bu konuda çok ciddi bir bilgi birikimi oluştu; bunun demiryoluna en kısa zamanda yansımasını bekliyoruz.

Serbestleştirmede en önemli unsur, demiryolu altyapısıyla üstyapısının ayrılması ve üstyapının, özel sektörün rekabetine açılmasını sağlayacak Serbestleştirme Yasası'nın bir an önce çıkması gerekmektedir. Bu yasanın taslağının hazırlandığını biliyoruz, fakat sabahleyin Sayın Bakanımız da

açıkladı, birtakım altyapı yetersizlerinden dolayı uygulamaya alınamıyor. Bu yatırımların bir an önce yapılıp uygulamanın başlaması en büyük beklentimiz.

Serbestleştirme Yasası ve mevzuatı, öngörülebilirlik unsuru çerçevesinde hazırlanmalı. İlgili tüm yasal düzenlemelerin neler olacağı, altyapı yatırımlarının ne zaman ve nasıl yapılacağı gibi önemli konuların çerçevesinin açık bir şekilde çizilmiş, belirlenmiş ve ilgili tüm kamu ve özel sektör kurumlarına anlatılmış olması gerekir. Yine bir önceki oturumda gördük ki, hava alanlarının ve hava taşımacılığının serbestleştirilmesinde atılan adımlar planlı, programlı yapılmış, özel sektör, hangi zaman diliminde, hangi büyüklükte ne yatırım yapması gerektiğini önceden net bir şekilde gördüğü için, çok başarılı dünya firmalarını yaratabilmişiz; bunu demiryolunda tekrarlamamamız için hiçbir sebep yok.

Kamu taşımacılık kurumuz TCDD veya yerine kurulacak kurumun ya da beraberinde kurulacak kurumun, serbest rekabet ortamına uygun ekonomik kural ve ilkelerin hâkim olduğu bir yapıya büründürülmesi mutlaka sağlanmalıdır. Yasa ve ilgili mevzuat, demiryolunda rekabetin konumu, bir işletmecinin piyasada hâkim duruma gelmesinin önüne geçilmesi ilkesiyle oluşturulmalıdır.

Serbestleşme sürecindeki tüm sertifikasyon ve lisanslama işlemlerinin yetkin ve bağımsız kuruluşlarca yapılması sağlanmalıdır.

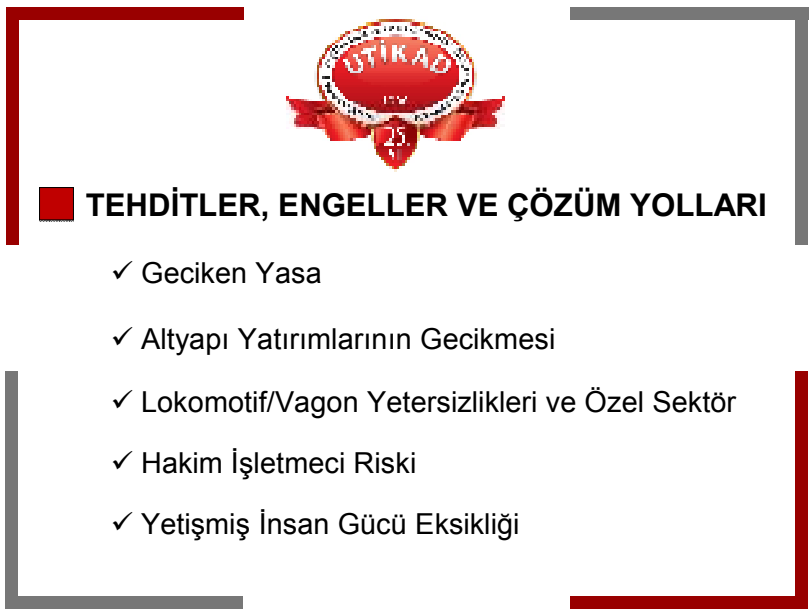
Serbestleştirme mevzuatı ve uygulamaları, ülkemizin sanayi gelişimi ve planları ile uyum içinde yapılmalıdır. Demiryolu altyapı yatırımları ile sanayi gelişim planlarının uyumluluğu gözetilmeli, organize sanayi bölgesi, liman, serbest bölge planlamaları ile demir yolu altyapı yatırımları birbirine paralel yürütülmelidir.Böylece, ülke kaynaklarının atıl kapasite yaratacak ve verimsiz şekilde harcanmasının önüne baştan geçilmeli ve sürdürülebilir bir sistem oluşturulmalıdır.

Serbestleştirme sürecinin başarıyla ilerleyebilmesi ve demiryollarının gelişiminin sürdürülebilmesi için bazı yasal ve idari engellerin de bir an önce çözüme kavuşturulması gerekir. Örneğin lojistik akışını yavaşlatan ve kesintiye uğratan gümrük uygulamaları bugün sektörün en çok uğraştığı konulardan bir tanesidir.

Terminallere ve ara nakliyelere ilişkin düzenlemeler, teminatlar gibi konular artık günlük operasyonel sorunlar olmaktan çıkartılmalı ve serbestleştirme mevzuatıyla birlikte ilgili diğer mevzuat da paralel bir şekilde düzenlenmelidir.

Özetle, serbestleştirmenin, sadece demiryolu ana taşımalarını değil, buna bağlı terminal ve destekleyici diğer hizmetleri de kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

Serbestleştirmenin ve rekabetin önündeki tehditler neler?



Öncelikle, Serbestleştirme Yasası'nın ülke yararı için doğru bir şekilde bir an önce çıkartılması sağlanmalıdır.

Demiryolu ağının mevcut fiziki durumu, uzunlukları ve kapasitesi, yük taşımacılığının hızlı bir şekilde artmasını engelleyici bir unsurdur. Yük taşımacılığı trafiğine yönelik çok ciddi altyapı çalışmalarının acilen başlatılması ve tamamlanması, serbestleştirme sürecinin hızlı bir şekilde ilerlemesi için zorunludur.

Eğer üzerinde gideceğimiz demiryolumuz yoksa, verimli taşımacılığa izin verecek altyapı hazırlanmamışsa, sinyalizasyon mekânizması kurulmamışsa, destekleyici terminal ve diğer yapılanmalar yoksa, demir yolu taşımacılığının gelişmesi de mümkün olmayacaktır.

TCDD veya yeni kurulacak demir yolu kamu kuruluşunun yeterli çekiş gücü ve vagon parkına sahip olmaması, serbestleştirme sürecinin hızlı ve sağlıklı bir şekilde hayata geçirilmesinin önündeki en önemli engellerden bir tanesidir. Bu nedenle, kamu kuruluşunun araç ve vagon kapasitelerinin yeterli düzeye getirilmesi için devletten aktarılacak kaynakların miktarı mutlaka

belirlenmelidir. Ayrıca, bu süreçte özel sektörün önünün açılması, uygun koşullarda kendi lokomotif ve vagon filolarını oluşturmasına yönelik düzenlemeler yapılmalıdır. Böylece, özel sektör kuruluşları açısından haksız rekabetin ortaya çıkmaması garantiye alınmalıdır.

Bilgi, deneyim ve en önemlisi, finansal gücü yüksek yabancı bir işletmecinin piyasa hâkimiyetini ele geçirebilecek olması, serbestleştirme süreci kapsamında büyük bir risk oluşturmaktadır. Bu nedenle, ülkemiz özel sektörünün bu geçişe hazırlanmasını sağlayacak koşulların oluşturulması, ayrıca kamu ve özel sektör iş birliğinin diğer sektörlerde, üretim ve inşaat alanlarında olduğu gibi, demiryolu işletmeciliği alanında da geliştirilmesi sağlanmalıdır.

Demiryolu altyapısı ve işletmeciliğinde, deneyimli, yetişmiş insan gücü eksikliği bir gerçektir. Eğitimli ve nitelikli insan gücü yetiştirilmesi amacıyla, kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşlar ve akademik çevrelerce ortak adımların atılmasını sağlayacak bir önderlik mekânizması mutlaka oluşturulmalıdır.

Özel sektörün bu serbestleştirme sürecindeki beklentileri neler?

ÖZEL SEKTÖRÜN BEKLENTİLERİ

- ✓ Ülke Yararlarının Önceliği
- ✓ Serbestleştirme Planının İlanı
- ✓ Yük Öncelikli Altyapı Yatırımları
- ✓ Geçiş Süreci ve Teşvik Sistemi
- ✓ Kamu-Özel Sektör Rekabet Eşitliği
- ✓ ÖTV Muafiyeti

Her şeyden önce, demiryolları serbestleştirilmesinde öncelikle ülke çıkarlarının gözetilmesi, bu sürecin, ülkemizin ve insanlarımızın refah düzeyinin artmasına katkı sağlayacak şekilde kurgulanması ve hayata geçirilmesidir.

Kesinleştirilmiş, doğru tanımlanmış ve şaşmayacak bir serbestleşme planının kamu idaresi tarafından resmen açıklanması, yasa ve mevzuatın da bu

yönde oluşturulması gerekmektedir. Bu sayede, temel adımların ve yaklaşımların baştan ilan edilerek bir plan dahilinde atılması, hangi düzenlemelerin ne zaman yapılacağının bilinmesi, altyapıya ilişkin kamu yatırımlarının kesin bir şekilde açıklanması gerekir ki, özel sektör de yatırımlarını buna göre değerlendirip gerçekleştirebilsin.

Yük öncelikli altyapı yatırımlarının bir an önce planlanarak hem altyapı, hem de elektrifikasyon ve sinyalizasyon çalışmalarının kamu tarafından hızla hayata geçirilmesi, serbestleştirme sürecinin başarılı olması yönündeki temel etkenlerdir.

Geçiş süreci, yeni yasa çıktıktan sonra bizler için çok önemli. Aynısını biz Kara Taşımacılığı Kanunu'muzda yaşamıştık. Yeni yasa ve uygulamada tanımlanabilecek geçiş sürecinde, özel sektörün hızla faal duruma gelmesini sağlayacak düzenlemelerin yapılması ve serbestleştirme sürecinde özel sektörü özendirecek, teşvik edecek ekonomik önlemlerin alınması ve destek sistemlerinin oluşturulması gerekmektedir.

Bu arada, öncelikle eşit rekabet ortamının yaratılması ve altyapıyı üstlenecek kamu ile üstyapı işletmeciliğinde görev alabilecek kamu ve özel sektör kurumları arasında mutlak bağımsızlığın garanti edilmesi, sağlıklı ve sürdürülebilir bir serbestleştirme süreci için zorunlu görülmektedir.

Diğer konuşmalarda da gördüğümüz gibi, havayolunda ve denizyolunda uygulanan ÖTV muafiyetinin mutlaka demiryolunda da tanınması, diğer taşıma modlarıyla rekabet açısından çok önemlidir.

Konuşmamın başında söylediğim gibi, hava ve deniz taşımacılığında serbestleştirme tecrübelerinin demiryoluna da aktarılması en büyük talebimiz.

Yine şunu mutlaka altını çizerek söylemem lazım ki; biz, özel sektör olarak, hem zihni olarak, hem bilgi birikimi olarak, hem de sermaye birikimi olarak, demiryollarının serbestleştirilmesi sonucunda alacağımız paya bugünden hazırız.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

İbrahim ÖZ

Demiryolu Taşımacılığı Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Taşımacılığı Derneği, Türkiye'de demir yolu taşımacılığının payının arttırılması ve çağın ve ülkenin gerekleri doğrultusunda geliştirmek amacıyla 6 Haziran 2006 yılında kurulmuş ve çalışmalarına başlamıştır.

Derneğimizin amaçları arasında;

- Demiryolu taşımacılığı sektörünün ihtiyacı olan araştırma ve mesleki eğitimleri düzenlemek,
- Demiryollarımızın, uluslararası demiryolları ağları ile bütünleşmesi çalışmalarına katılmak.

Derneğimiz yukarıda belirtilen genel amaçlarımızla paydaş düşüncelere sahip, demiryolu sektöründe faaliyet gösteren ve bu sektörle yakın ilişkisi bulunan tüm firmaları bir "çatı" altında toplayarak, Türkiye'de ve dünyada lojistik sektöründe öncü ve güçlü bir "Sivil Toplum Kuruluşu" olmanın çabasında ve iddiasındadır.

Derneğimiz özellikle Ülkemiz açısından büyük bir eksiklik olarak gördüğümüz demir yolu lojistiği eğitimi konusuna önem vermektedir. Bu amaçla Dernek bünyesinde organize edilen eğitimler ile sektöre kalifiye elemanlar yetiştirmeye çalışmaktadır. Eğitime katılan 1000'in üzerinde sektör çalışanına sertifika verilmiştir. Yine bu amaçla, Demir yolu taşımacılığının Türkiye'de gelişmesi için üniversitelerle yaptığımız iş birliği neticesinde üniversitelerde eğitimler vermeye başladık.

Ayrıca, demir yollarımızın, uluslar arası ve komşu ülkeleri ile demir yolları ağıyla bütünleşmesi çalışmalarına katılıyor, gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu sebeple, önümüzdeki Pazartesi günü Katar'da Derneğimizi temsilen bir heyetle toplantılara katılacağım. Toplantılarda, Nusaybin üzerinden Habur, Cizre, Musul, Bağdat, Basra'ya bağlanacak demir yolu üzerinden Kuveyt, Katar ve Körfez ülkelerine demir yolu bağlantısı konusu işlenecek. Bu toplantıya bizim de davet ediliyor olmamız ülkemiz ve derneğimiz için büyük bir önem arz etmektedir.

DEMİRYOLU VE DENİZYOLU, KARA TAŞIMACILIĞI ARASINDA KOMBİNE TAŞIMACILIK:

Ülkemizde Kara Yolu taşıma modu %95. Bu dünyada gelişmekte olan ülkelerde rastlanmayacak kadar büyük bir oran. Diğer taşıma modlarının bu kadar küçük bir orana sahip olması, ortada tartışılması gereken ciddi bir durumun olduğunu göstermektedir. Ancak, hükümetin son dönemlerde yaptığı ciddi yatırımlar bizleri umutlandırmaktadır.

Şu an Türkiye'de yaklaşık 600 milyon ton yük taşınıyor, 2023'te bu, - birazdan yazımda da göreceksiniz- 900 milyon ton olacak. Bu 900 milyon ton yükü kaldırabilmek için, Hükümet olarak, devlet olarak 20 gidiş 20 geliş kara yolu yapmamız lazım. Bu da mümkün olmadığı için, kombine taşımacılığı ülkemizde kesinlikle yaymamız gerekir; Dernek olarak da amacımız bu. Sloganımız "Demir Yolu Geleceğimizdir."

Ülkemizde, demir yolunu temsil eden 50'nin üzerindeki üyemizle gerçekten güçlü bir sivil toplum Örgütüyüz. Üye sayımızın, demiryolluna yapılan yatırımlarla artacağına inanmaktayız.

Serbestleşmeye geçmeden önce ülkemizdeki demir yollarından biraz bahsetmek istiyorum. 1950 yılından beri ihmal edilmiş olan demir yollarımız, yurt içindeki diğer taşıma modları karşısında rekabet gücünü yitirmişti, fakat son yıllarda mevcut hükümetin olumlu yaklaşımları sonucunda demir yolları yeniden devlet politikası olmaya başlamıştır. 2010 ve 2011 bütçelerinde demir yoluna ayrılan yatırım payı, kara yoluna ayrılandan daha fazladır. Bu durum son 60 yıl sonra bir ilktir. Bu gelişme bizleri demiryolcular olarak fazlasıyla mutlu ediyor.

Biraz önce bahsettiğim gibi, 2023'te 900 milyon tona çıkacağı tahmin edilen, 2010 yılı itibari ile 600 milyon tonluk yurtiçi taşıma yükümüzü kombine taşımacılığı desteklememiz gerekmektedir. Kombibe,intermodal taşımacılığı öne çıkarmadığımız zaman ne ihracat hedeflerimizi, ne diğer hedeflerimizi tutturacak bir gücümüz olmayacak.

AB'nin demir yolunu öne çıkarmasının nedenleri:

- Kara yolu ve özellikle hava yolu taşımacılığında giderek artan trafik tıkanmalarının, Avrupa'nın taşımacılık sistemini tehdit etmesi.
- Demir yolu sektörünün çevre ve enerji sorunlarına karşı en uygun taşıma modu olması.
- Taşımacılık sistemlerinin üye ülkeler düzeyinde entegrasyonu, olarak sayılabilir.

Bu nedenlerden dolayı demir yolu işletmeciliği, kamu ve özel demir yolu işletmelerine hiçbir ayrım yapılmaksızın açılmakta ve demir yolu sektörü Avrupa'da serbestleştirilmektedir.

Rekabet edilebilir entegrasyon açısından, demir yolu sektörümüzü yeniden yapılacak Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolu Kanunu ve Demiryolu Kanunu tasarılarının ivedilikle yasalaşması bir gerekliliktir.

Sayın Ulaştırma Bakanıma katılıyorum, altyapı sorunlarımız var. Son 10 yılda demir yollarında, -ben içinde olduğum için biliyorum- gerçekten çok büyük atılımlar yapılıyor. Bazı kanun ve tasarıların yerine oturabilmesi için en az 4-5 yılın geçmesi gerekiyor. Onun için, bu kanunları bir an önce çıkarıp özel sektörün buna adaptasyonunu hızlandırmak gerekiyor.

Demir yolu sektörünün serbestleştirilmesi geciktikçe ülkenin rekabet avantajları kayboluyor arkadaşlar. Hizmet, maliyet, kalite ve emniyet standartları mevcut yapıda hızla gelişme imkânı bulamıyor. Tam işleyen bir sistemin hayata geçmesi için 4-5 yıla ihtiyaç olduğu aşikardır. Ayrıca taşımacılık maliyetleri, çevresel etkenler nedeniyle de dünyayla rekabet edilebilirlik gelişemeyecektir.

Demir yolu sektörünün gelişmesine bağlı olarak, dünya pazarında rekabet gücüne sahip bir raylı sistem sanayini de geliştirebiliriz. Şu an Derneğimizde vagon imalatı yapan 4-5 tane arkadaşımız var. Bizim üyelerimiz önceki yıllarda vagonları genelde yurt dışından alıyorlardı ama yaptığımız çalışmalar neticesinde bütün üyelerimiz vagonlarını artık Türkiye de yaptırıyor, bu sayede dövizimiz dışarıya gitmiyor. Demir yolunun gelişmesiyle beraber bu sektöründe gelişeceğini biliyoruz.

Ülke kalkınmasının lokomotif gücü olacak şekilde demir yollarını ekonomik, güvenli, hızlı, konforlu ve çevreye duyarlı, tercih edilen bir ulaşım sistemi hâline getirmek ve işletmek için demir yollarında da kesinlikle duble yola ihtiyacımız var. Bunun yanında, elektrifikasyon ve sinyalizasyon altyapı çalışmalarının da ivedilikle tamamlanması, ülkemiz ve sektör açısından önemlidir. Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum. Sloganımız: "Demir Yolu Geleceğimizdir."

Demiryolu Taşımacılığı Derneği, demiryolu taşımacılığını çağın ve ülkenin gerekleri doğrultusunda geliştirmek ve demiryolu taşımacılığının payını yükseltmek temel amacıyla 6 Haziran 2006 da kurulmuş ve çalışmalarına başlamıştır.

Demiryolu taşımacılığı sektörünün ihtiyacı olan araştırma ve mesleki eğitimleri düzenlemek,

Demiryollarımızın, uluslararası demiryolları ağları ile bütünleşmesi çalışmalarına katılmak,

Demiryolu ile deniz ve karayolu taşımacılığı arasında, **kombine taşımacılığının** geliştirilmesine katkıda bulunmak,

Derneğimiz yukarıda belirtilen genel amaçlarımızla paydaş düşüncelere sahip, demiryolu sektöründe faaliyet gösteren ve bu sektörle yakın ilişkisi bulunan tüm firmaları bir “çatı” altında toplayarak, Türkiye’de ve dünyada lojistik sektöründe öncü ve güçlü bir “Sivil Toplum Kuruluşu” olmanın çabasında ve iddiasındadır.

ÜLKEMİZ
ve
DEMİRYOLU

1950 yılından beri ihmal edilmiş olan demiryollarımız yurtiçindeki diğer taşıma modları karşısında rekabet gücünü yitirmişti.

Ancak son yıllarda demiryolları yeniden “Devlet Politikası” haline gelebilmiştir.

2010 ve 2011 bütçelerinde demiryoluna ayrılan yatırım payı karayoluna ayrılandan daha fazla olmuştur.

Bu durum 60 yıl sonra bir ilktir.

2010 yılı itibariyle yurtiçi yük taşıma miktarı 600 milyon tona ulaştı.

Ortalama yıllık yüzde 5'lik bir ekonomik büyüme ile bu rakam 2023 yılında 900 milyon tonu bulacak.

2050'ye gelindiğinde ise Türkiye'de yıllık taşınan yük miktarının 3,2 milyar ton olması tahmin edilmektedir.

DEMİRYOLU SEKTÖRÜ ve SERBESTLEŞTİRME

AB'nin demiryolu sektörünün yaygınlaştırılması ve serbestleştirilmesi planlarının arkasındaki başlıca nedenler;

Karayolu ve özellikle havayolu taşımacılığında giderek artan trafik tıkanmalarının, Avrupa'nın taşımacılık sistemini tehdit etmesi,

Demiryolu Sektörünün çevre ve enerji sorunlarına karşı en uygun bir taşıma modu olması,

Taşımacılık sistemlerinin üye ülkeler düzeyinde entegrasyonu sayılabilir.

Bu nedenlerle demiryolu işletmeciliği,
kamu* ve *özel
demiryolu işletmelerine hiç bir ayırım yapılmaksızın açılmakta
ve
demiryolu sektörü
serbestleştirilmektedir.

Rekabet edilebilirlik ve entegrasyon açısından Demiryolu Sektörümüzü yeniden yapılandıracak **" TCDD Kanunu ve "Demiryolu Kanunu Tasarıları"** nın ivedilikle yasalaşması bir gerekliliktir.

Demiryolu sektörünün serbestleştirilmesi geciktikçe,ülkenin rekabet avantajları kayboluyor.

Hizmet, maliyet, kalite ve emniyet standartları mevcut yapıda hızla gelişmiyor.Tam işleyen bir piyasaya geçiş en az 4-5 yıl alacaktır.

Bu süreç hızlandırılmazsa taşımacılık maliyetleri ve çevresel etkenler nedeniyle dünya ile **rekabet edebilirlik** de gelişemeyecektir.

Demiryolu sektörünün gelişmesine bağlı olarak Dünya pazarında rekabet gücüne sahip bir "raylı sistem sanayi" de geliştirebiliriz.

Ülke kalkınmasının lokomotif gücü olacak şekilde demiryollarının ekonomik, güvenli, hızlı, konforlu ve çevreye duyarlı tercih edilen bir ulaşım sistemi haline getirmek ve işletebilmek için

duble yol, elektrifikasyon, sinyalizasyon

alt yapı çalışmalarının ivedilikle tamamlanması ülkemiz ve sektörümüz açısından önemlidir.

DEMİRYOLU SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞME

Prof. Dr. Mustafa KARAŞAHİN

Ulaştırma, Denizcilik Haberleşme Bakanlığı Bakan Danışmanı

1856 YILINDAN BUGÜNE DEMİRYOLU AĞI

CUMHURİYET ÖNCESİ DEMİRYOLU AĞI	4.136 km	ANAHAT	
CUMHURİYETİN İLK YILLARI (1923-1950)	3.764 km	ANAHAT	(Yılda Ortalama 134 km)
1951 DEN 2002 YE KADAR	945 km	ANAHAT	(Yılda Ortalama 18 km)
2003 DEN GÜNÜMÜZE KADAR (2010 dahil)	1076 km	ANAHAT	(Yılda Ortalama 135 km)
İNŞAATI DEVAM EDEN	1630 km	ANAHAT	

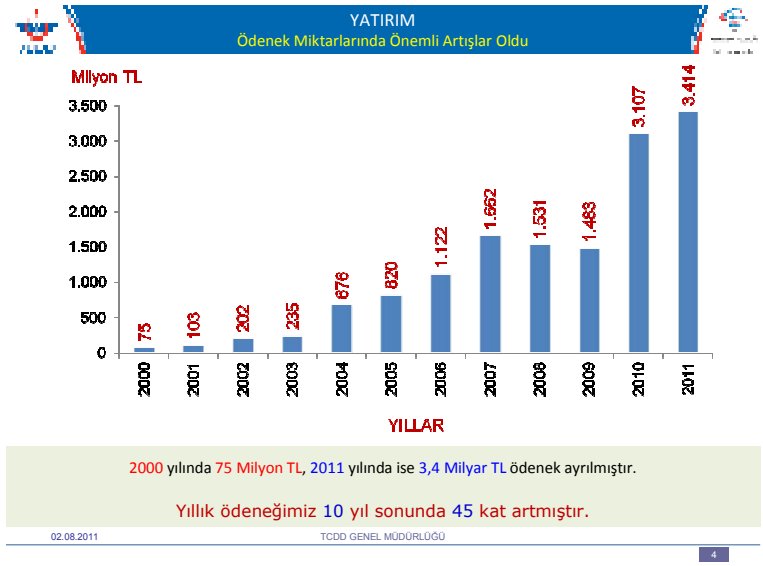
Yıllık 40 milyon ton kapasite

Şöyle kısaca bir demir yolu tarihimize bakarsak, Cumhuriyet öncesi demiryolu ağımız yaklaşık 4136 kilometre, 1923-1950 yılları arasında 3764 kilometre, 1951'den 2002'ye kadar sadece 945 kilometre, 2003'ten günümüze kadar da (2010 dahil) 1076 kilometre demiryolu hattı yapabilmişiz. Şu anda da devam eden 1630 kilometrelik yeni demir yolu inşaatımız var.

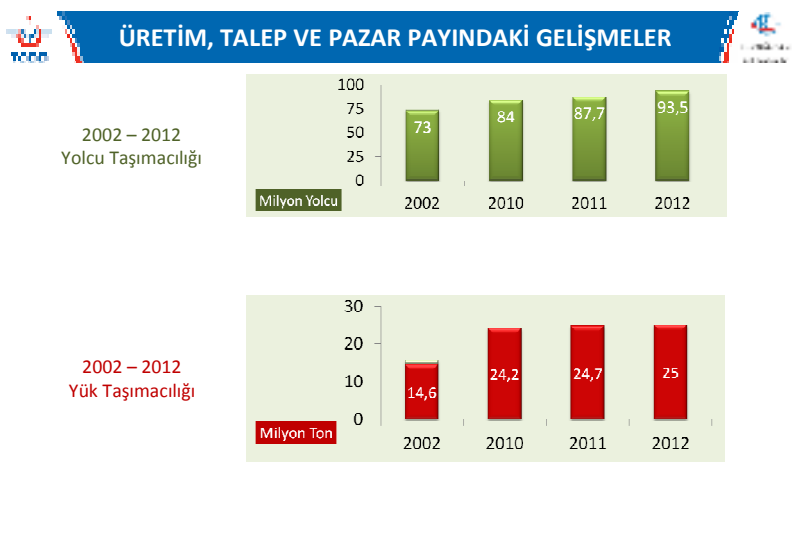
Burada dikkatinizi çekmek istediğim, Cumhuriyet döneminde yılda ortalama 134 kilometre demir yolu yapmışız, bu, 1951-2002 arasında 18 kilometreye düşmüş ve 2003'ten sonra da, yatırımlara o kadar ağırlık vermemize rağmen, Cumhuriyet dönemini ancak yakalayabilmişiz.

Bakanlığımızın mevcut demiryolu yönetimine baktığımızda, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü var. "Kara ulaştırması", genel anlamda karayolu ve demiryolunu beraber içeren bir terimdir. Hem karayollarının, hem demiryollarının regülasyonunu yapan bir Genel Müdürlük. Sabah, karayolları ağırlıklı konuştuk. Aslında, bu birimin aynı zamanda, demiryolunun regülasyonunu yapma görevi de var, fakat nedense bu görev uzun senelerdir atıl kalmış. Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğünde, demiryolu konusunda uzman olmadığı için, TCDD kendi yönetmeliğini yapmış, kendi işletme prensiplerini ortaya koymuş ve bu görevi üstlenmiş. Dolayısıyla, Türkiye'de işletme yapan, işletme kurallarını belirleyen, denetleyen TCDD'nin kendisi; böyle bir yapılanma var.

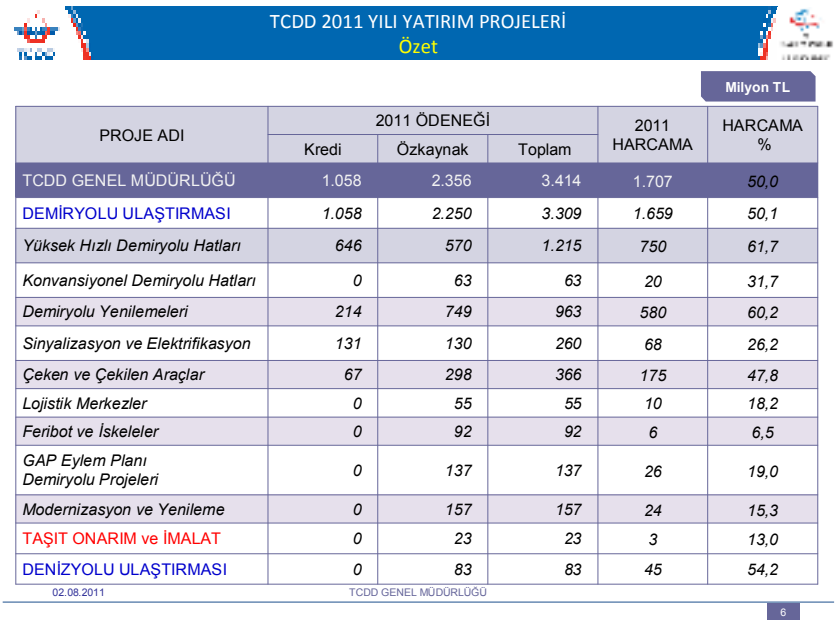
"DLH" dediğimiz açılımı "Demiryollar, Limanlar ve Hava Meydanları İnşaatı Genel Müdürlüğü"müz de, yeni demiryolu hattı ve rehabilitasyon çalışmalarını yaptıktan sonra, inşaatını tamamladıktan sonra TCDD'ye işletmeye veren bir Genel Müdürlük. Son yıllarda, bazı bütçe kısıtlarından dolayı DLH'nin bazı görevlerini TCDD üstlendi, yeni hatları TCDD yapmaya başladı.



Demiryollarına ayrılan ödeneklere baktığımızda, 2000 yılında 75 milyon TL olan ödenek, 2011 yılında 3 milyar 414 milyon TL gibi oldukça büyük rakamlara ulaştı. Bütçesinde 10 yılda aşağı yukarı 45 kat artış olduğunu görüyoruz. Altyapının sürekli yenilenmesini, iyileştirilmesini konuşuyoruz, çünkü serbestleşme için oldukça önemli. Demir yollarında altyapıya sürekli yatırım yapmamız gerekiyor.



Demiryollarındaki bu yatırımlara karşılık geri dönüşlere baktığımızda; yolcu taşımacılığında 73 milyon yolcudan 93.5 milyon yolcuya çıkabilmişiz, yük taşımacılığında 14.6 milyon tondan 25 milyon ton yüke çıkmışız.



TCDD 2011 YILI YATIRIM PROJELERİ
Özet

Milyon TL

PROJE ADI	2011 ÖDENEĞİ			2011 HARCAMA	HARCAMA %
	Kredi	Özkaynak	Toplam		
TCDD GENEL MÜDÜRLÜĞÜ	1.058	2.356	3.414	1.707	50,0
DEMİRYOLU ULAŞTIRMASI	1.058	2.250	3.309	1.659	50,1
Yüksek Hızlı Demiryolu Hatları	646	570	1.215	750	61,7
Konvansiyonel Demiryolu Hatları	0	63	63	20	31,7
Demiryolu Yenilemeleri	214	749	963	580	60,2
Sinyalizasyon ve Elektrifikasyon	131	130	260	68	26,2
Çeken ve Çekilen Araçlar	67	298	366	175	47,8
Lojistik Merkezler	0	55	55	10	18,2
Feribot ve İskeleler	0	92	92	6	6,5
GAP Eylem Planı Demiryolu Projeleri	0	137	137	26	19,0
Modernizasyon ve Yenileme	0	157	157	24	15,3
TAŞIT ONARIM ve İMALAT	0	23	23	3	13,0
DENİZYOLU ULAŞTIRMASI	0	83	83	45	54,2

02.08.2011 TCDD GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 6

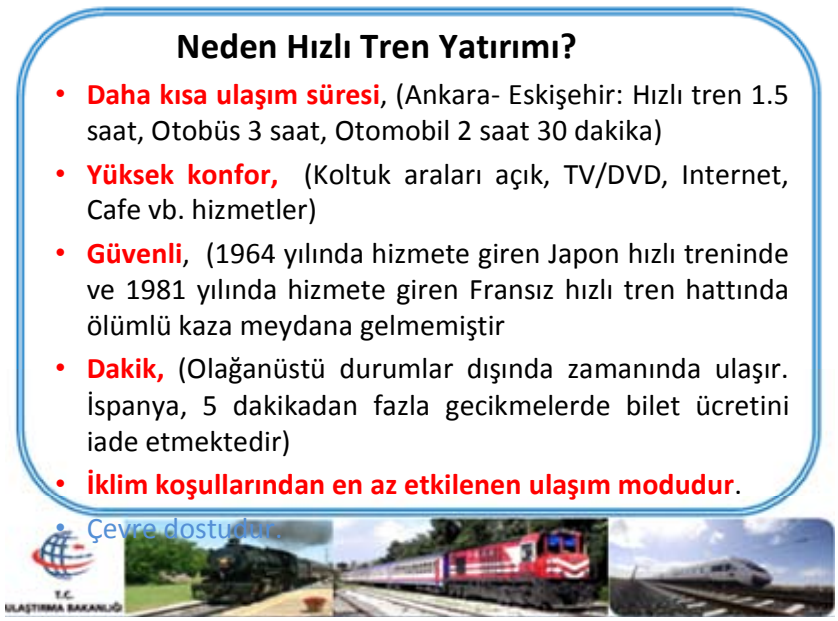
Yatırımlara baktığımızda, hem kredi kullanma şeklinde, hem özkaynak kullanma şeklinde devam etmiş. Burada gördüğünüz gibi, en yüksek payı, yüksek hızlı tren projeleri ve demiryolu yenileme çalışmaları alıyor. Aslında en büyük kalem demiryolu yenilemeleri. Biraz sonra o konuya da geleceğiz. Mevcut altyapının iyileştirilmesi aynı zamanda hızın artması anlamına geliyor. Demiryolunun karayoluyla rekabet edebilmesi için seyir hızının kesinlikle arttırılması lazım, çünkü talep esnekliği demiryollarında çok fazla, yani müşteriler hemen kara yoluna geçebiliyor.

Burada da bazı proje örneklerini görüyorsunuz…

Devam eden ve açılan yüksek hızlı tren projelerimiz var. Birazdan onlardan bahsedeceğim.

Yol bakım-yenileme çalışmalarımız var.

Hızlı tren garlarını tamamen yeni bir gar misyonuyla yapmaya çalışıyoruz. Avrupa'da olduğu gibi, buraları bir çekim merkezi hâline getirmeye çalışıyoruz. Mevcut garlarımızın da hem çevresini güzelleştiriyoruz, hem de eski mimarisine değer katacak şekilde yeniliyoruz.



Hızlı tren yatırımlarına neden yatırım yapıyoruz? Bize daha kısa ulaşım süresi sağlıyor. Yüksek konfor veriyor. Çok güvenli bir taşımacılık sistemi. Aslında "yüksek hızlı tren" yeni bir kavram değil; 1964 yılında Japonya'da başlamış, daha sonra, Avrupa'da ilk uygulayan ülke Fransa. Biliyorsunuz, biz de 2009 yılında hızlı tren işletmeciliğine geçtik. Dakik bir işletmecilik sistemi var. Bazı ülkeler diyor ki, "15 dakikadan fazla gecikme verirsem bilet ücretinizi iade ederim"; o kadar güvenli ve dakik olan bir sistem.

Burada da, şu anda devam eden ve ihale aşamasında olan hızlı tren projelerimizi görüyorsunuz…

Bildiğiniz gibi Ankara-Eskişehir arası hızlı tren hattı açıldı. Şu anda 1.5 saatlik bir yolculukla Ankara'dan Eskişehir'e ulaşılabiliyor. Aynı yolculuk, otobüsle 3-3.5 saat civarında.

Ankara-Konya hattı çok ilginçtir. Eski hat 687 kilometre, Ankara'dan önce Afyon'a geliyor, daha sonra Konya'ya bağlanıyordu ve 10.5 saat süren bir yolculuktu. Yeni hat 320 kilometre. Polatlı'dan ayrılıp Konya'ya bağlanıyor ve 1.5 saatlik sürede alınıyor. Çok yakın gelecekte, saatte 300 kilometre/saat hızla çalışan tren set alımı yapılacak. 1 saat 15 dakika gibi kısa bir sürede ulaşım sağlanacak.

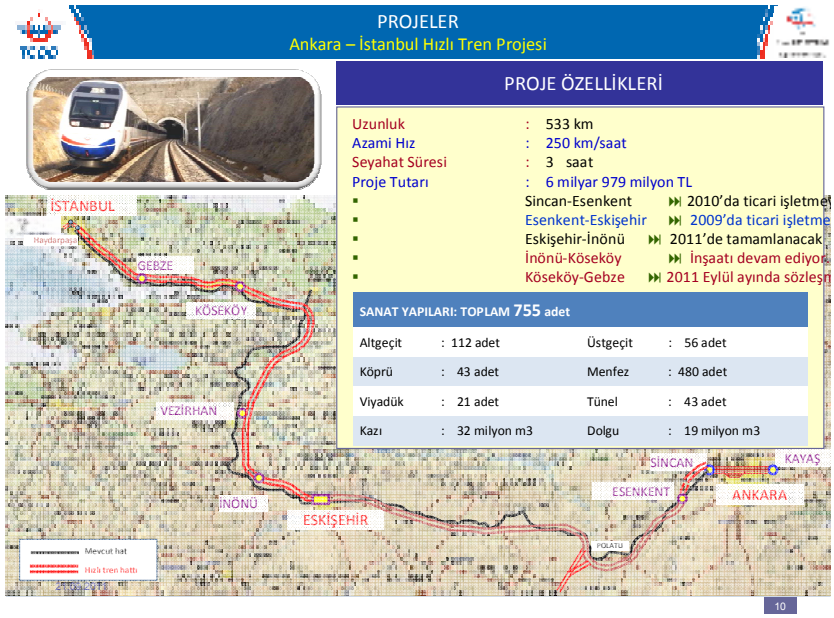
Belki sizleri ilgilendiren bir yeni hattımız, Ankara-İzmir arası şu anda ihale aşamasına geldi.

Yine Bursa hızlı tren ağına bağlanacak. İhalesi tamamlandı, sonuçlanma aşamasına geldi.

Burada da kısaca projelerden görüntüler görüyorsunuz…

Şu, Osmanlı döneminde yapılmış, bugüne kadar koruduğumuz, Eskişehir'den İstanbul'a bağlanan Bilecik tarafındaki konvansiyonel hattımız… Şu da, bizim yeni yaptığımız yüksek hızlı tren hattı…

Gördüğünüz gibi, buradaki virajların hepsini tamamen kaldırıp 250 kilometre/saate çıkabilen hıza ulaşıyoruz.



Burada da, ona paralel giden karayolu hattını görüyorsunuz…

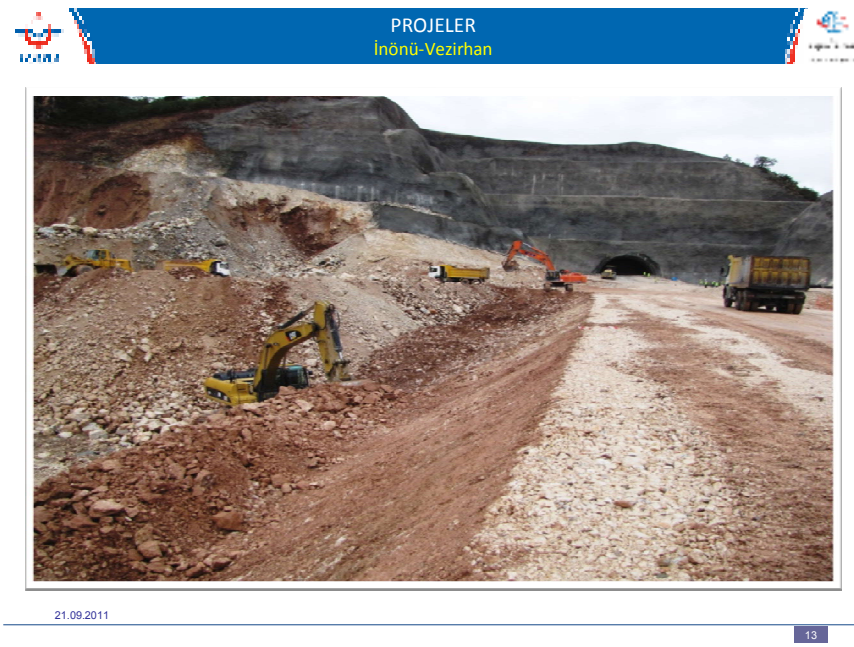
Tamamlanan Ankara-Eskişehir hattından görüntü…

Yine burada mevcut hattımızı görüyorsunuz… Şu da hızlı tren hattımız…

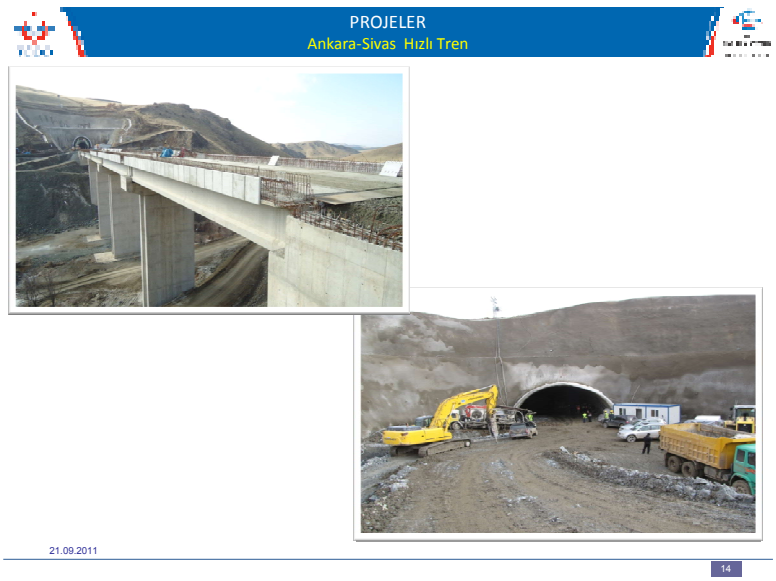
Yolun ne kadar kısaldığını ve geometrisinin ne kadar iyileştiğini çok çarpıcı bir şekilde görüyorsunuz.

Burada dikkatinizi çekmek istediğim bir husus, -bazen kamuda yanlış anlaşılma olabiliyor- hızlı tren hatları tamamen yeni yapılmış hatlar ve üzerinde 250 kilometre/saat hız yapabilecek trenler çalışıyor. Bunlar, tamamen o standartlarda alınmış trenlerimiz.

Yük taşımacılığı açısından önemli bir konu da, eski hatlarımızı koruyoruz, eski hatlarda da yük treni taşımacılığı yapılacak. Dolayısıyla, ilerleyen yıllarda yüksek hızlı tren hatlarımız sefere alınınca, yük taşıma kapasitemiz de ona paralel olarak artacak, aynı zamanda beklemeler azalacağı için yük taşımacılığında hızımızın artacağını düşünüyoruz.



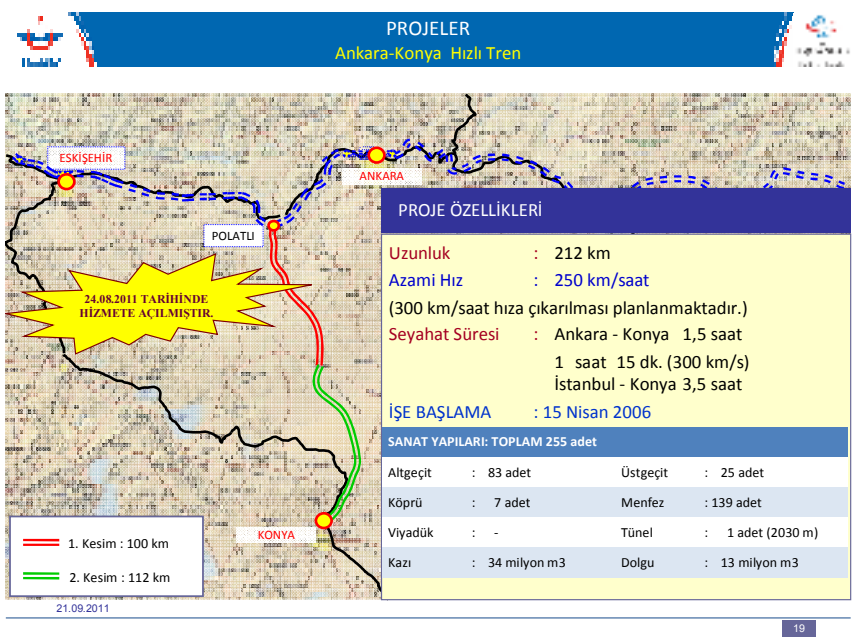
Yine, inşaattan bazı resimler… Özellikle Eskişehir-Bilecik arası oldukça zor bir yer.



Yine Ankara-Sivas arası da, topografyası oldukça zor olan yerlerden birisi. Dolayısıyla, tünel ve viyadük inşaat maliyetleri çok yüksek.

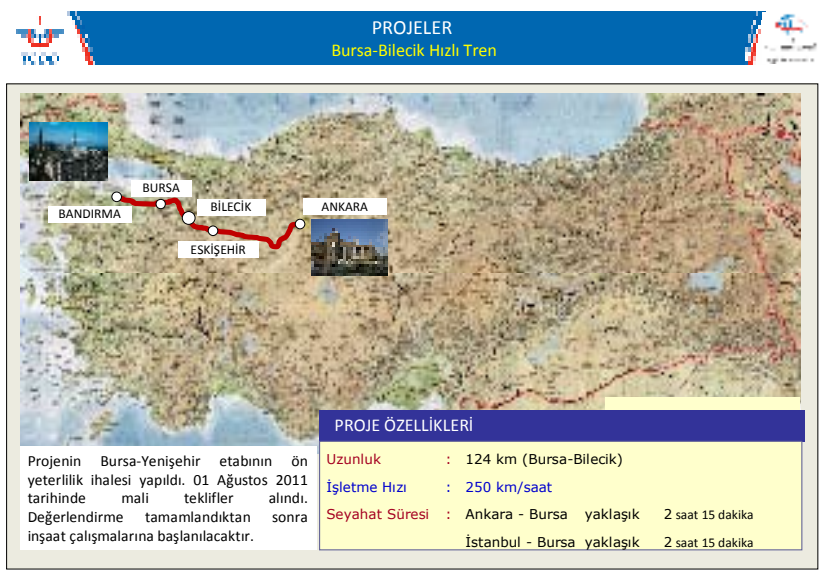
ANKARA-İSTANBUL YÜKSEK HIZLI TREN PROJESİNDEN KESİTLER

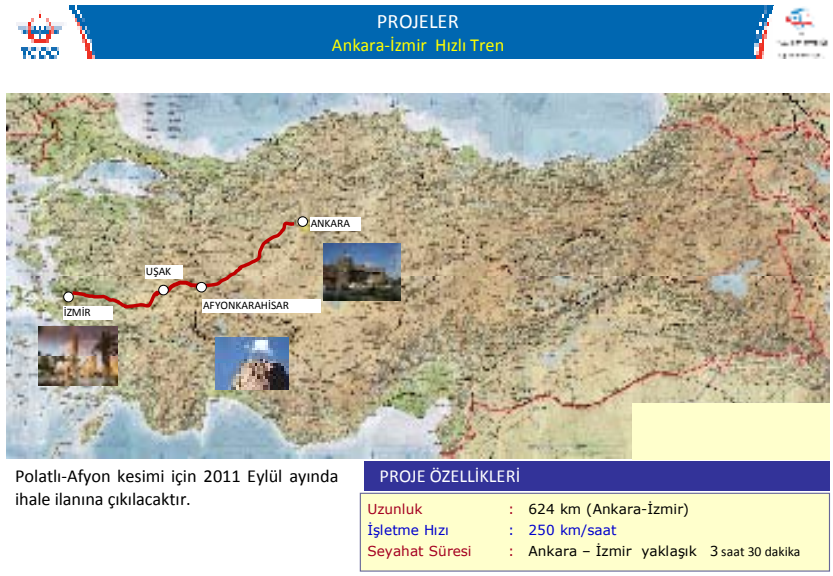
Viyadük 4 (2.300 m)
Türkiye'nin en uzun demiryolu viyadüğü



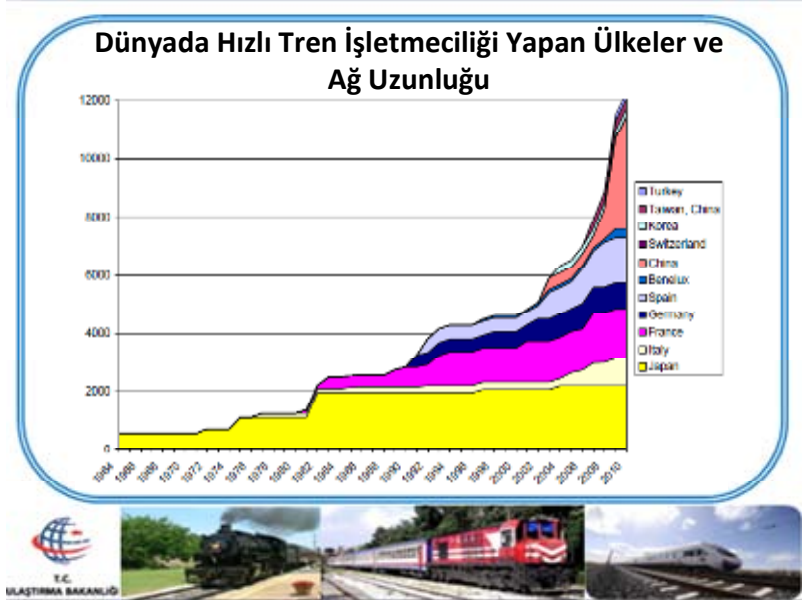
Bittikten sonra da bu hâle gelecek… Çift hat, gidiş-dönüşü olan bir yol. 250 kilometre/saat hıza müsait olacak.

Ankara-Konya arası, geometrisi müsait olduğu için 300 kilometre/saate kadar hız yapılabilecek.

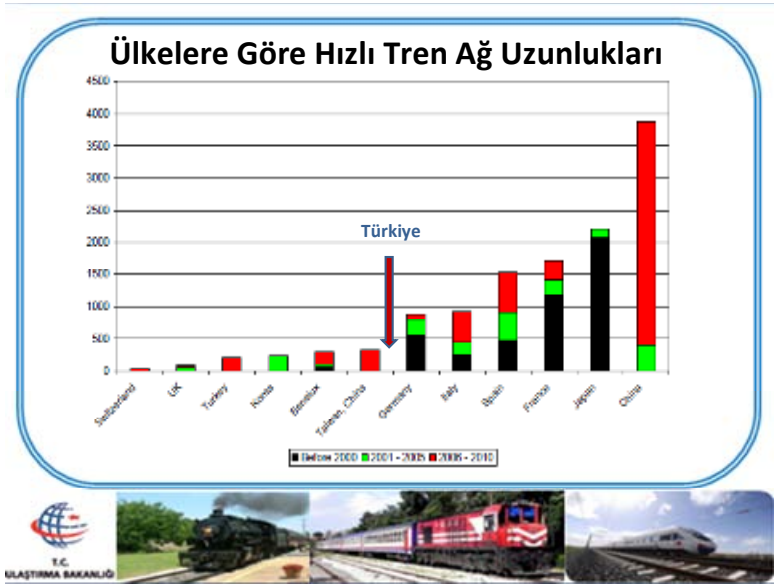




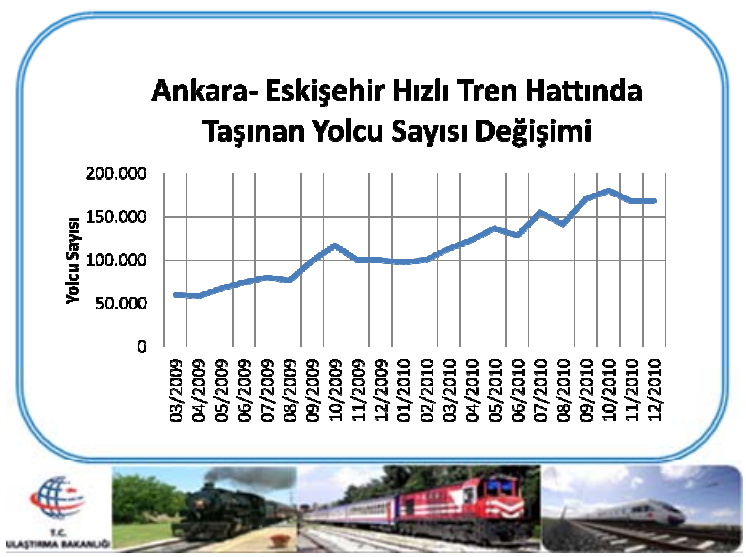
Burada, hızlı tren işletmeciliği yapan ülkeleri görüyorsunuz…



Gördüğünüz gibi, dünyada hızlı tren işletmeciliği yapan çok fazla ülke yok. İlk olarak Japonya başlamış, arkasından Fransa, İtalya onu takip etmiş. En son eklenen ülke Türkiye.



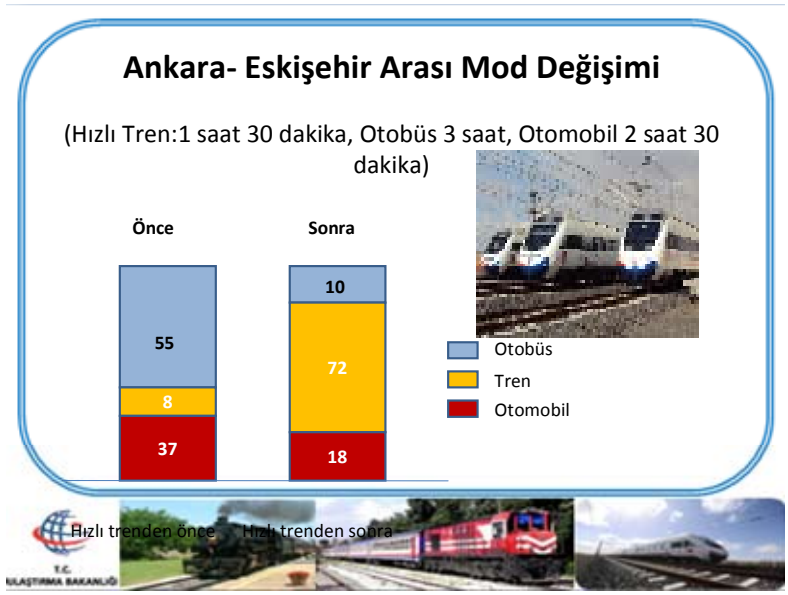
Burada gördüğünüz gibi, Türkiye, ağ uzunluğu olarak şuralarda bir yerde idi… Ancak, Ankara-Konya'yı açtıktan sonra, Almanya'dan sonra en uzun hızlı tren ağına sahip olan ülke hâline geldik. İlerleyen yıllarda, 2023 yılında 10.000 kilometrelik yeni hızlı tren ağı düşünüyoruz. Buradaki rakamlara baktığımızda, eğer diğer ülkeler de bizim kadar hızlı davranmazlarsa dünyada en uzun hızlı tren ağınıza sahip olan ülke durumuna geleceğiz.



Taşınan yolcu sayısına baktığımızda, sürekli artış olduğunu görüyoruz.

Ankara-Eskişehir arasındaki yolcu sayısını görüyorsunuz…

Özellikle öğrenci hareketinin fazla olduğu Eylül-Ekim aylarında trafik hacminde büyük artışlar meydana geliyor. Şu anda doluluk oranı yaklaşık yüzde 80 ama, özellikle pazartesi ve cuma günlerinde yüzde 100 dolulukla çalışıyor.



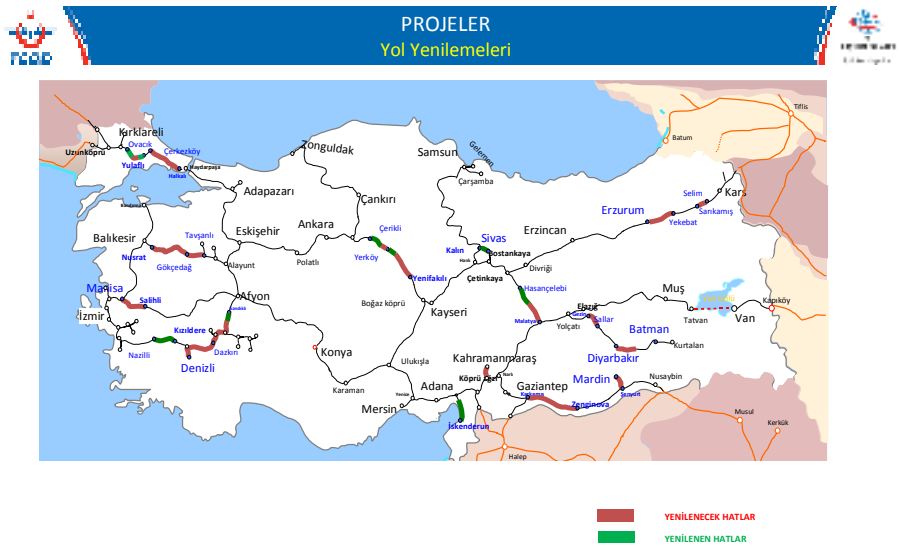
Ankara-Konya hattı, oldukça yeni hat olmasına rağmen, doluluk oranı yüzde 96, yüzde 100 şeklinde devam ediyor.

Bu slaydı çok önemsiyoruz… Ankara-Eskişehir arasında hızlı tren inşaatı tamamlanmadan önce demiryolunun payı yüzde 8 gibi bir rakamdı, hızlı tren tamamlandıktan sonra, demir yoluyla yolcu taşımacılığı yüzde 72 gibi bir orana ulaştı. Şu anda Ankara-Eskişehir arasında düzenli tarifeli çalışan tek firma kaldı, diğer yolcuların tamamı yüksek hızlı trenle gelmeyi tercih ediyor. Buradan şu sonuca gelebiliriz: Nasıl Avrupa'ya gittiğinizde herkes size tren kullanılacak şekilde yol tarifi veriyor ise, yakın gelecekte, yüksek hızlı tren inşaatlarını tamamladığımızda artık biz de, "hızlı trene şurada bineceksin, şurada da ineceksin" şeklinde tarifler verebilecek hâle geleceğiz.

2023 yılında planlanan hızlı tren ağımızı görüyorsunuz. Mesela, Erzincan üzerinden Trabzon, Kayseri bağlanmış olacak. Antalya ilk defa trenle tanışmış olacak. Şu anda Antalya'nın demiryolu bağlantısı yok. Demiryolu Burdur'a kadar geliyor, Burdur'da kalıyor. Gördüğünüz gibi, ülkemiz Kars'tan İzmir'e kadar demir yolu ağıyla örülmüş olacak.

Avrupa hızlı tren ağı

2025 yılında, -çok ilginç bir tablo çıkıyor- bölgede yalnız kalmışız. Etrafımızdaki ülkelerde yüksek hızlı tren proje yatırımlarının olmadığını görüyoruz. Ancak, Türkiye olarak, komşu ülkelerin hızlı tren projeleri yapmaları konusundaki çalışmalarımız devam ediyor.



YENİLENECEK HATLAR

YENİLENEN HATLAR

• 2003-2011 (Ağustos) yılları arasında 6.275 km yol yenilendi.
• 2011 Yılında 1174 km yol yenilemesi programlanmış olup, 588 km yolun yenilemesi yapılmıştır.

21.09.2011

29

Bir taraftan da yol yenilemeleri yapıyoruz, çünkü bu özellikle yük taşımacılığı için çok önemli. Hızın artması lazım. Hız arttığı zaman kara yoluyla rekabet edebilir hâle gelecek.

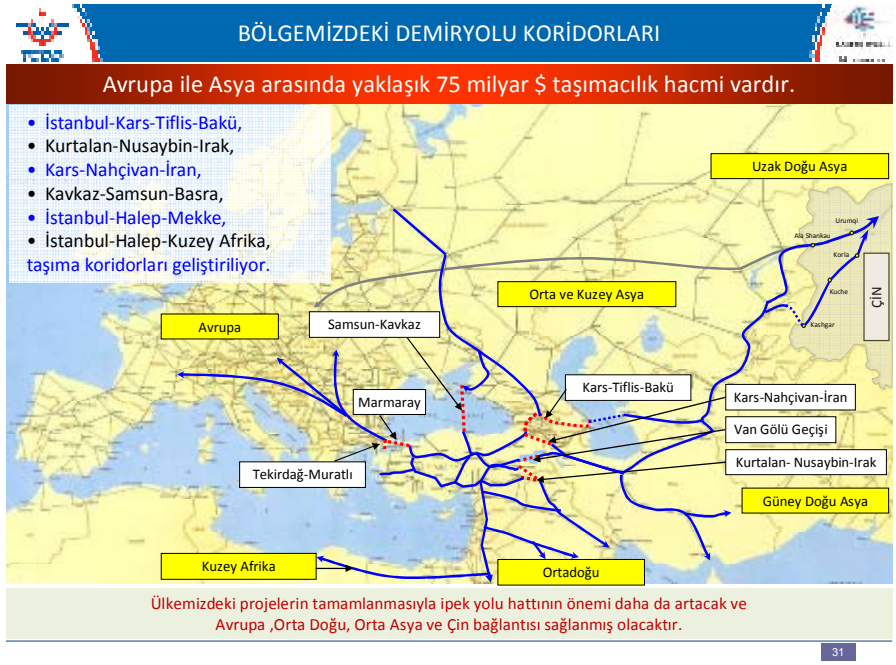
Hızlı tren hattı dahil toplam 11.000 kilometreye yakın yol ağımız olduğu düşünülürse, 2003-2011 arasında 6275 kilometrelik yolu yenilemişiz. "Yol yenileme"den kastımız, balans seviyesinden itibaren kaldırıyoruz, travers ve rayı değiştirip tekrar yerine yerleştiriyoruz. 2011 yılında da 1174 kilometre yol yenilemesi programlandı.

Boğazköprü - Ulukışla arasında sinyalizasyon yapım çalışmaları devam etmektedir. 2012 Ortasında tamamlanacak.
Pehlivanköy - Hudut Sinyalizasyon, elektrifikasyon ve telekomünikasyon Projesinin yer teslimi 07.03.2011 tarihinde yapılmıştır.
Eskişehir-Kütahya-Balıkesir arasında yapılacak olan sinyalizasyon ve telekomünikasyon sistemleri ihalesi 09.03.2011 tarihinde yapılmıştır.
Elektrifikasyon tesisleri ihalesi 14.09.2011 tarihinde yapılmıştır.
Bandırma-Balıkesir-Menemen ve Irmak-Karabük-Zonguldak hatlarının Sinyalizasyon ve telekomünikasyon sistemleri ihalesi 08.08.2011 tarihinde yapılmış olup, Elektrifikasyon tesisleri ihalesi ise 13.09.2011 tarihinde yapılmıştır.
Irmak-Zonguldak Elektrifikasyon Sinyalizasyon ve Telekomünikasyon Projesinin 27.9.2011 tarihinde ihalesi yapılacaktır
Kayaş-Çetinkaya ile Boğazköprü-Yenice-Mersin-Toprakkale hatlarının elektrifikasyon projelerinin ihale çalışmaları devam ediyor.

21.09.2011

30

Diğer taraftan, sinyalizasyon ve elektrifikasyon projeleri devam ediyor; bu, demir yolu işletmeciliğinde çok önemli. İki istasyon arasında sadece bir tren bulunabiliyor. Eğer sinyalizasyon sistemi yerleştirirseniz, bloklar arasında tek tren çalışacak, dolayısıyla hat üzerinde daha fazla trenin çalışması sağlanmış olacak. TCDD bu konuda yatırımlarına hızlı bir şekilde devam ediyor.



Asya'yla Avrupa arasında yaklaşık 75 milyar dolarlık bir taşımacılık hacmi var. Biz de Türkiye olarak, bundan en yüksek payı alma hedefini koyduk. Onun için de, bildiğiniz gibi, Marmaray projemiz var. Ayrıca, lojistiği Samsun'da kurarak, Karadeniz'den Akdeniz'e inen trafiğe hâkim olmak istiyoruz. Bildiğiniz gibi, Kars-Tiflis-Bakü hattını yapıyoruz. Dolayısıyla, Rusya veya Doğu boklarından gelen trafiği almaya çalışıyoruz. Marmaray'dan sonra artık, İngiltere'den başlayan trafik kesintisiz olarak Çin'e kadar gidebilecek.

Marmaray Projesi

Avrupa'dan Asya'ya kesintisiz demiryolu ulaşımı sağlanıyor.

PROJE ÖZELLİKLERİ

- ✓ **Uzunluk:**
  T1 ve T2 Hatları L= 2 x 76,3 km
  T3 hattı L=63 km
- ✓ **Proje Hızı: 100 Km/s**
- ✓ **Seyahat Süresi; 105 dk.**
  Gebze-Söğütlüçeşme; 61 dk.
  Boğaz geçişi: 16 dk.
  Yedikule-Halkalı: 28 dk.

Günde 42 yük treni çalıştırılacak

Proje Tutarı:
Boğaz Geçişi (BC1): 102 milyar Japon yeni (821 milyon €)
Banliyö Hattının İyileştirilmesi (CR1): 815 milyon €
Yeni Araçların Temini (CR2) :868 milyon $

BC (Boğaz Geçişi) - 4 İstasyon
CR (Banliyö Demiryolu Hattı) - 36 Yerüstü İstasyonu

Marmaray projesini biliyorsunuz, çok detayına girmiyorum. Tüpleri tamamen yerleşti. Şu anda yaklaşım tünelleri inşaatı ve ince işleri devam ediyor.

Gebze-Halkalı arasındaki altyapının iyileştirilmesi ve ilave hat yapılması için ihale çalışması tamamlandı, yakında sonuçlanacak. Hedefimiz, 29 Ekim 2013 yılında projeyi tamamlayıp hizmete açmak.

Kars-Tiflis Demiryolu İle Tarihi İpek Yolu Canlanıyor

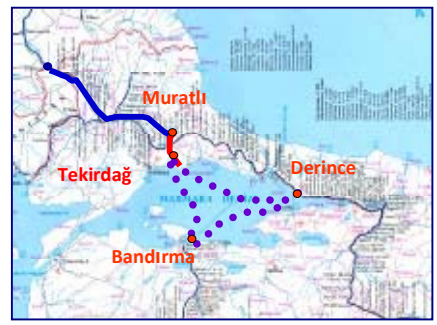
yıllık 6.5 milyon ton yük

Lojistik sektöre 10,4 milyar $ katkı

Kafkasya Ülkeleri ve Çin ile doğrudan demiryolu bağlantısını sağlayacak

- **Projenin toplam maliyeti 463 milyon $ dır.** (Türkiye tarafı maliyeti 245 milyon $ dır.)

Muratlı-Tekirdağ Yeni Demiryolu Hattı

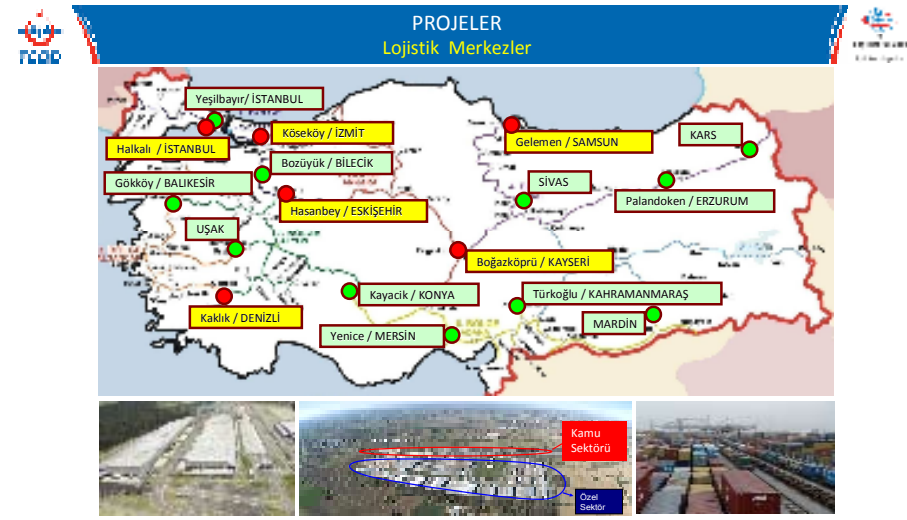


38 YIL SONRA İLK DEFA BİR İLİMİZE DEMİRYOLU

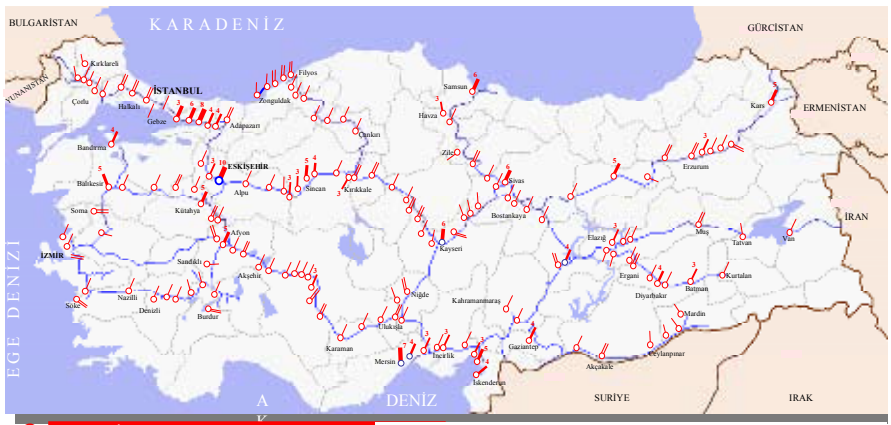
Asya ve Avrupa arasındaki kesintisiz yük trafiğinin sağlanması amacıyla, Tekirdağ Limanının Muratlı'da mevcut demiryolu ağına bağlanması için Tekirdağ-Muratlı arasında yeni demiryolu inşaatı tamamlandı.

Tekirdağ-Muratlı arası demir yolu için 200 milyon TL harcandı.

Tekirdağ, Muratlı-Tekirdağ hattıyla ilk defa demir yolu ağına bağlandı. Bu da önemli bir projeydi. Özellikle Gebze-Halkalı arasındaki inşaattan dolayı demir yolunda bir kesinti olacaktı; Tekirdağ'a gelen yükler, deniz yoluyla Bandırma ve Derince limanlarına taşınma şansı buldu.



Lojistik merkezler oluşturuluyor; yük taşımacılığı için çok önemli. Bunların tespiti yapıldı, bazıları tamamlandı, bazılarının inşaatı devam ediyor. Bunlara çok detaylı girmiyorum.



2010: Toplam uzunluğu 27.5 km olan 14 adet iltisak hattı yapılacak.

Diğer önemli bir şey, biraz önce arkadaşlarımız da ifade etti, demiryollarında kapıdan kapıya taşımacılık yapma şansınız yok. Dolayısıyla, biz yüke ne kadar yakın olur isek, demir yoluyla yük taşımacılığının o kadar artacağı prensibiyle, organize sanayilere, fabrikalara kılçık hatlar yapıldı. Dolayısıyla, yüklerini doğrudan kendilerinden alarak kara yolu taşımacılığını minimize etmeye çalıştık.

PROJELER
80 Adet Elektrikli Anahat Lokomotif

Teknik Özellikler

Güç	: 5000 KW
Çalışma Gerilimi	: 25 KV
Hız	: 140 KM/S
Ağırlık	: 86 Ton

Kredisi İslam Kalkınma Bankasından Temin Edilen Proje için Eskişehir'de üretilmesi için sözleşme imzalanmıştır. Tasarım ve dizayn çalışmaları devam etmektedir. İlk 2 lokomotifin teslimatı 2012-Mayıs ayında yapılacaktır. İlk 8 lokomotif Güney Kore'den temin edilecek, sonraki 72 lokomotif 2013-2014 yıllarında TÜLOMSAŞ'da üretilecektir.

21.09.2011

37

Maliyetleri azaltmak için, -dizel lokomotiflerin tüketimi çok fazla- bir taraftan elektrikli hatları arttırırken, elektrikli lokomotif sahibi olmamız gerekiyor. Bu nedenle şu anda 80 lokomotifin alım süreci devam ediyor.

Şu anda elimizde 12 adet hızlı tren seti var; 6 adet daha satın alınacak. Örneğin şu anda Eskişehir-Konya arasında işletmecilik yapılamıyor. Nedeni de, hızlı tren setinin yetersiz olması. Normalde Eskişehir-Konya arasında da hızlı tren çalışmaları olabilecek.

PROJELER
6 Adet Hızlı Tren Seti

12 adet mevcut yüksek hızlı tren setine ilave olarak,

6 setin ihale hazırlıkları devam etmektedir.

21.03.2011

38

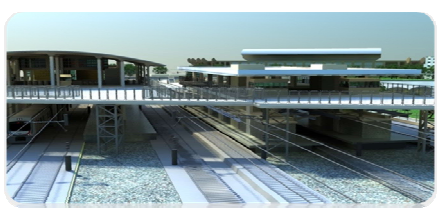
Diğer taraftan, kısa mesafelerde kullanmak için raybüslerle çalışmaya başladık. Bu raybüsleri şu anda Adapazarı'nda TÜVASAŞ'ta kendimiz imal ediyoruz. Bunların sayısı da her geçen gün artacak. Dolayısıyla, kısa taşımalarda otobüsün yerini alacağını düşünüyoruz.

2008: 12 Araçlık 6 set ray otobüsü temin edildi.

2009: 12 Araçlık 6 set ray otobüsü temin edildi. Her türlü konfora sahip bu araçlar Aydın-İzmir, Adana-Mersin ve Eskişehir-Kütahya arasında sefere konuldu.

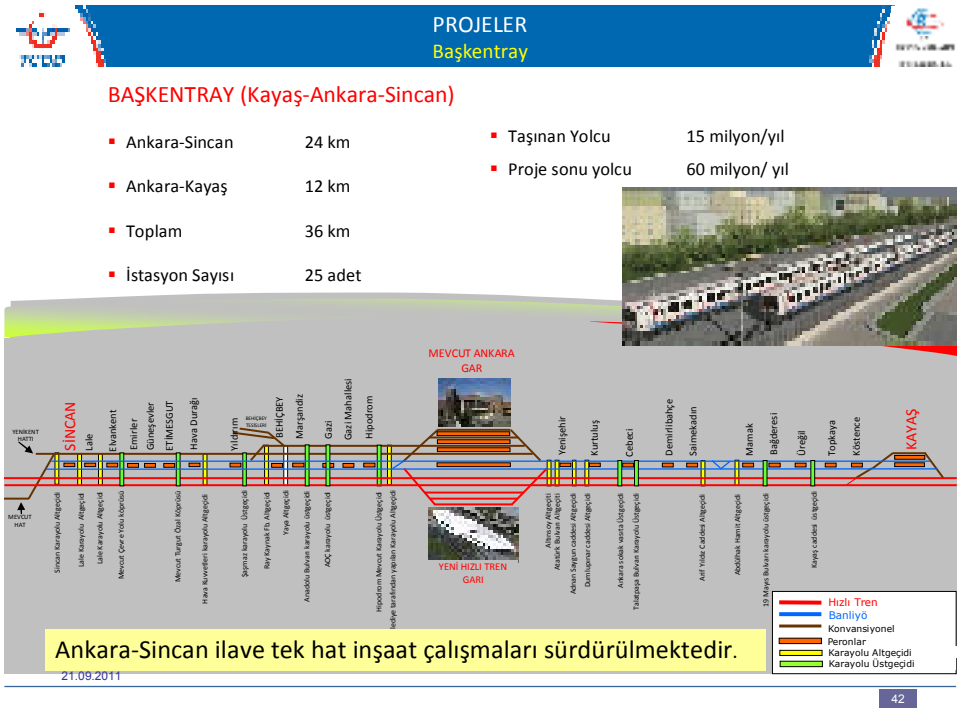
2011: TÜVASAŞ ilk yerli ray otobüsü imal etti. İzmir Bölgesinde sefere konuldu.

TCDD+İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ İŞBİRLİĞİYLE = EGERAY



Kent içi banliyö İşletmeciliği TCDD ve İzmir Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile 2011 yılında yapımı tamamlandı ve açıldı.

Yine, İzmirliler olarak eminim her gün kullandığımız Egeray projesiyle TCDD, ilk defa bir belediyeyle iş birliği yaparak ortak proje geliştirdi, başarılı bir şekilde yürüdü ve başarılı bir şekilde de işletiliyor.



Başkentray da yine önemli projelerden birisi. Özellikle Ankara'nın hızlı tren merkezi olacağı düşünülürse, -hızlı trenler klasik hatta 120 kilometre/saatin üzerine çıkamıyor- bu hattın bitmesiyle, Ankara'dan çıkışından itibaren 250 kilometre/saate ulaşarak seyahat sürelerini daha kısaltacak.

Dünyada, demiryolu sektörü, başlangıcından itibaren çok yakın zamana kadar devlet sahipliğinde ve genelde tekel bir yapıya sahipti.

Son yıllarda gerek dışsal baskılar gerekse iç baskılardan dolayı, demiryolu sektörünün yeniden yapılandırmasını gündeme getirmiştir.

Demiryolunun yapısına gelirsek, aslında dünyaya baktığımızda, başlangıcından itibaren çok yakın zamana kadar hep devlet sahipliğinde gelişmiş; Türkiye'deki gelişme biraz öyle olmamış. Osmanlı İmparatorluğu döneminde yap-işlet'le başlamış. Bizim bugün kullandığımız modellerden bir tanesi yap-işlet. Kendisinin özkaynağı olmadığı için yabancı şirketlere imtiyaz vermiş, şirketlerin kendisi yapmış ve üzerinden kendi yüklerini taşımışlar. Anlaşma gereği, yaptığı taşımacılık eğer belli bir gelirin altında olursa Osmanlı İmparatorluğu onlara belli bir para ödemiş. Bizim bugün kullandığımız modellere çok yakın bir model uygulanmış. Cumhuriyetin ilanıyla beraber demiryolları tamamen kamulaştırılmış, devlet malı olmuş.

Dışsal Baskılar

- Değişen müşteri istekleri
- Karayolu rekabeti
- Market payının düşmesi

1950'den sonra demir yollarına önem verilmediği hep söyleniyor; tabii bunu bütün dünya yapmış, sadece Türkiye'ye has bir durum değil. Bütün dünya, 1950'den sonra demir yolu yatırımlarına ağırlık vermemiş ve demir yolları her geçen gün kötüye gitmeye başlamış. Değişik müşteri istekleri ortaya çıkıyor. Kara yollarıyla rekabet ortaya çıkıyor. Marketing payı düşüyor. Dolayısıyla, bir yenilenme aşamasına geliyor. İçsel baskılar artıyor, verimlilik sürekli düşüyor. İşletme maliyetleri artıyor. Kaynaklar verimsiz kullanılıyor. Zararlar sürekli artıyor. Dolayısıyla, demiryollarında bir yeniden yapılanma sürecinin gereği ortaya çıkıyor. Bazı ülkeler bunu kuruluşundan itibaren yapmış. Mesela Amerika demiryolu ağını 1850 yılından itibaren tamamen özel sektör yardımıyla geliştirmiş ve şu anda demiryolu ağının aşağı yukarı yüzde 60'lık kısmı özel sektöre ait. En büyük işletmeciler özel sektör. Yüzde 40 gibi bir yük taşıma payına sahip olan bir ülke. Avrupa'da bu uyanış biraz daha sonra başlamış. Avrupa Birliği direktifi olan 91/441 sayılı direktifle, demir yollarının yeniden yapılanması öngörülmüş. Bu öngörme ilk başlangıçta, işletmeyle altyapının muhasebesinin ayrılması ve çapraz sübvansiyonun engellenmesi şeklinde, yani bir tarafta elde ettiğiniz geliri diğer tarafa aktarmayı engelleyici şekilde ortaya atılmış. Bu doğrultuda, şu ana kadar bütün Avrupa Birliği ülkeleri yeniden yapılanma sürecini tamamladırlar. Amaç, özellikle özel şirketlerin demiryolu sektörüne girmesi, dolayısıyla rekabetin oluşması, hem yük taşımacılığında, hem yolcu taşımacılığında sübvansiyonun bir şekilde önlenmesi.

Avrupa Birliği Direktiflerinin Beklentileri

- Demiryolu altyapı yönetimi ve işletme yönetiminin birbirinden ayrılması ve çapraz sübvansiyonun engellenmesi (91/440 sayılı direktif)
- **Demiryolu sektörüne özel şirketlerin girişinin temin edilmesi**
- Demiryolu sektörünün yük taşıması dahil tamamen ticarileştirilmesi
- **Demiryolu altyapısının; finansının yine kamu kaynakları ile yapılması**
- Demiryolu işletmesinin; kamunun müdahalesi ve finans desteği olmadan yürütülmesi.

Genel anlamda reformdan beklentiler ne?

- Demiryolu sektörünü mali açıdan sürdürülebilir konuma getirmek; bu çok önemli. Sabah, karayolunda ve havayolunda konuşulan konular demiryolu için de geçerli.

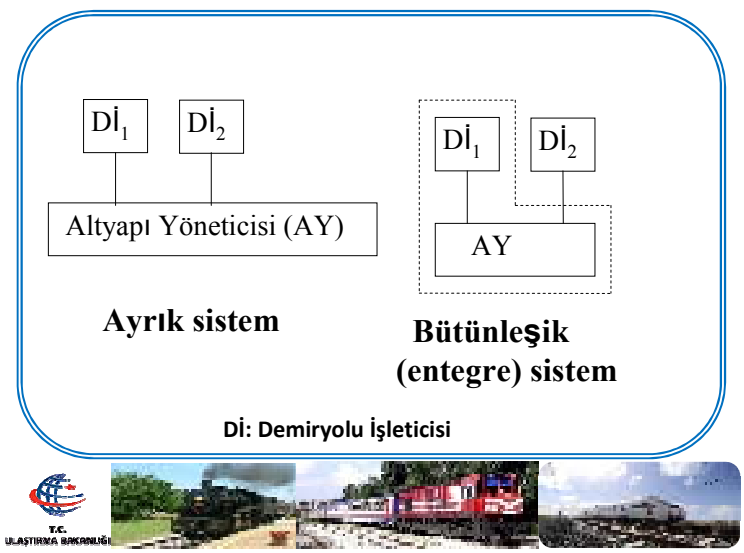
- Sürdürülebilir ulaştırma için karayolu taşımacılığının demir yolu taşımacılığına kaydırılması.

- Daha temiz ve yenilenebilir enerji kullanarak çevreyi korumak.

Genel Anlamda Reformdan Beklentiler

- Demiryolu sektörünü mali açıdan sürdürülebilir konuma getirmek
- Sürdürülebilir ulaştırma için karayolu taşımacılığının demiryolu taşımacılığına kaydırmak
- Daha temiz ve yenilebilir enerji kullanarak çevreyi korumak

Genelde uygulanan iki tane yöntem var: Bunlardan bir tanesi, ayrık sistem dediğimiz altyapı yöneticisi var. Bu genelde kamu oluyor. Farklı farklı demir yolu işletmecileri var. Altyapı yöneticisi, her demiryolu işletmecisine aynı yakınlıkta. Uygulanan diğer bir model de, altyapı sahibi aynı zamanda bir işletme şirketine de sahip, bunun yanında, diğer işletme şirketleri de yine bu altyapı yöneticisinden hizmet alıyor. Bu iki model de Avrupa'da kullanılmış. Onların burada örneklerini görüyoruz… Bunlardan, bizim bildiğimiz en belirgin olanı, Almanya entegre sistem kullanmış. Bunlardan en radikal olanı İngiltere'ydi. İngiltere hem altyapısını özelleştirdi, hem işletmesini özelleştirdi. İngiltere'de şu anda 40'a yakın şirket işletmecilik yapıyor. Altyapı özelleştirildikten sonra, 2001 yılında Hatfield'de bir kaza meydana geldi, 4 kişi öldü ve yaralılar vardı. O olaydan sonra İngiltere Hükümeti altyapıyı tekrar geri aldı. Şu anda da kamu malı olarak işletmeciliğine devam ediyor.



Altyapı yöneticisinin görevleri:

- Demir yolu altyapısının bakımını sürekli yaparak trafiği açık tutacak; bu demir yolunda çok önemli. Demir yolcular o nedenle genelde şu modeli geçiş olarak daha çok benimsiyorlar: Birincisi, altyapıyla işletmeyi birbirinden ayıramazsınız, çünkü demir yolu hassas bir konudur, altyapıdaki en küçük bir bozulma draya (raydan çıkma) neden olur. Altyapı yöneticisiyle işletmeci birbirinden bağımsız olduğunda altyapı yöneticisi bunu göremez veya bunun ne kadar büyük olduğunu dikkate almaz ya da başka öncelikleri vardır şeklinde

düşünerek, genelde demiryolcuların kendilerine uygun gördüğü model, -bu bütün dünyada aynı- bu model.

- Demiryolu işleticilerine eşit yakınlıkta veya eşit uzaklıkta bulunmak da, -nasıl anlanırsa- rekabet açısından çok önemli. Eminim, Rekabet Kurumundan sunum yapacak arkadaş bu konuyu daha detaylandıracaktır.
- Trafik rolü ve yönetimini yapmak, hat tahsisini, yani Slot tahsisini gerçekleştirme, altyapı kullanım ücretlerini tahsil etme, istasyon ve benzeri tesislerin planlanmasını, tahsisini ve gelişmesini sağlama, kazalardan sonra yolun tekrar trafiğe açılması için çalışmalar yapmak.
- İşletmeler, serbest piyasa koşullarında taşımacılık yapacak. Yük veya yolcu taşımak için yeterli çeken-çekilen araçlar için araçlara ve personele sahip olacak.
- Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının belirlediği minimum kriterleri sağlamış olacak.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, bu kanunun çıkmasıyla beraber, sektörü kontrol eden, düzenleyen ve denetleyen bir mekânizmaya sahip olacak. Tabii ki, altyapı işletmecisi ve işletmecilerle ilgili anlaşmazlıklar her zaman çıkacak. Öncelikle, bu anlaşmazlıklara hakemlik görevi yapacak. Eğer bu hakemlik görevinde başarılı olamazsa, o süreyi mümkün mertebe kısaltmak için yargıya taşınabilir, Rekabet Kurumuna taşınabilir vesaire. Demiryollarında şöyle bir şey var: Trafiği durduramazsınız. Mahkeme süreci de devam etse, Rekabet Kurumunun kararları da devam etse trafiği durduramazsınız, yolu kapatamazsınız, çünkü diğer araçların geçişini engelliyorsunuz, yani kara yolu veya hava alanları gibi değil. O nedenle, hem hukuk olarak, hem Rekabet Kurumu olarak bu konularda biraz daha hassasiyet, anlayış göstermemiz lazım.

Diğer bir önemli özellik, karayolunda yaptığımız gibi, demiryolları için de fenni muayene kuralları getirilecek; bu da çok önemli.

Yapı	Sahiplik	
	Devlet	**Özel**
Entegre	AT, BE, CH, CRO, GR, IRL, IT, LUX, LV, LT, HU, PL	EST, USA (yük), JAPAN (yolcu), LATIN AMERIKA(yük)
Kısmi ayrık sistem	FR, CZ, FIN, SL	
Tam ayrık sistem	BUL, DK, NO, NL, PT, ROM, SP, SK, SWE	UK

Kanunun çıkmasıyla beraber özellikle kazalarda çok büyük sıkıntılar yaşanacağını düşünüyoruz. Şu anda hem işletmeci, hem altyapı sahibi TCDD olduğu için kendi içerisinde bir şekilde çözüyor. İlerleyen yıllarda bu kanun çıktığı zaman, işletmeci, "altyapıda hata vardı" diyecek, altyapıcı, "bende hata yoktu, ben yolun bakımını düzenli yaptım" diyecek, sigorta şirketleri devreye girecek, yani hukuki problemler çok artacak. O nedenle, sabah Bakan Beyin konuşmasına hak vermemek mümkün değil. Bunu biz bu şekilde serbestleştirirsek hukuktan kurtulamayız. Mahkemeler büyük bir ihtimalle sürekli demiryolu davalarıyla ilgilenir hâle gelecek.

Altyapı Yöneticisinin Görevleri

- Sorumluluğu altındaki demiryolu altyapısının bakımını yaparak sürekli trafiğe açık tutmak
- Demiryolu işletmecilerine eşit yakınlıkta bulunmak
- Trafik kontrolü ve yönetimini yapmak
- Hat tahsisini gerçekleştirmek
- Altyapı kullanımı ücretlerini tahsil etmek
- İstasyon vb. tesislerin planlamasını, tahsisini ve gelişmesini sağlamak
- Kazalardan sonra yolun tekrar trafiğe açılması için çalışmalar yapmak

İşletmeler

• Serbest piyasa koşullarında taşımacılık yapmak

•Yük ve/veya yolcu taşımak için yeterli çeken-çekilen ve personele sahip olmak

• Ulaştırma Bakanlığının belirlediği minimum kriterleri sürekli sağlamak

İşletmeler

• Serbest piyasa koşullarında taşımacılık yapmak

•Yük ve/veya yolcu taşımak için yeterli çeken-çekilen ve personele sahip olmak

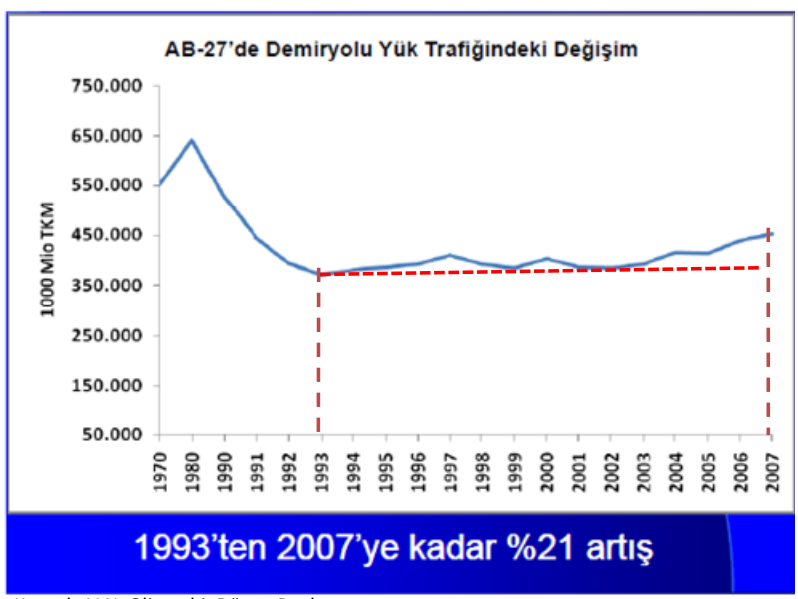
• Ulaştırma Bakanlığının belirlediği minimum kriterleri sürekli sağlamak

Ulaştırma Bakanlığı

- Diğer ulaştırma sistemlerinde olduğu gibi demiryolu sektöründe düzenleme ve denetleme yetkisini sahiptir.
- Altyapı ve işletme yöneticileri arasında çıkabilecek anlaşmazlıklarda hakemlik görevi yapacaktır.
- Taşıma birim fiyatlarını onaylama, gerekirse müdahale hakkına sahip olacaktır.
- Sektöre eleman yetiştiren kurum/kuruluşları yetkilendirmek
- Çeken- çekilen araçların teknik özellikleri ile işletmedeki taşıtların fenni muayenesi kurallarını belirleyecektir.
- Kazalarda kırım heyeti oluşturulması ve trafiğe açılması için koordinasyon görevi yapacaktır.

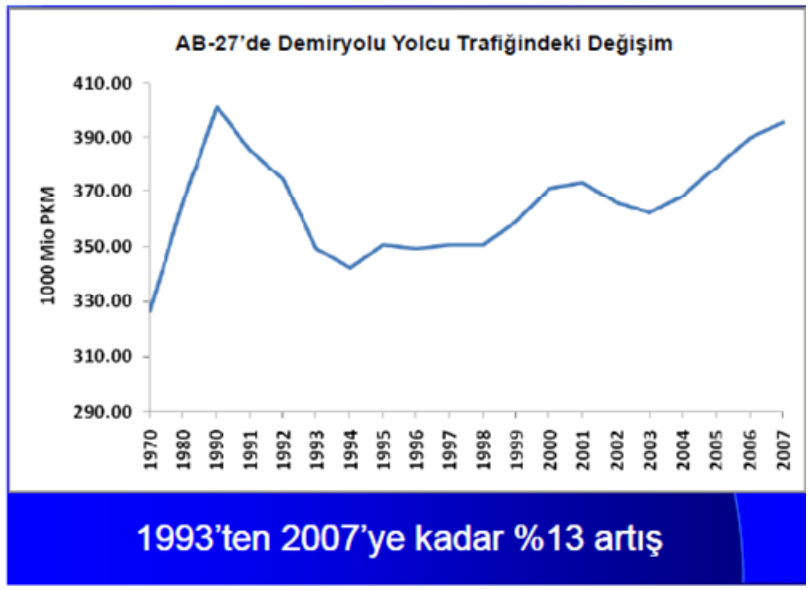
T.C. ULAŞTIRMA BAKANLIĞI

Bazı şeyleri sorunsuz hâle getirmemiz lazım. Bunun için de en önemli olan şey, altyapı. Altyapımızı mükemmele yakın bir durumuma getirmemiz lazım.



Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

Burada birkaç tipik model örneğini göstermek istiyorum. 1993 yılından itibaren Avrupa Birliği'nde yeniden yapılanma süreci başladı ve bitti. 2007'ye kadar yük trafiğinde yaklaşık yüzde 21 artış olmuş.

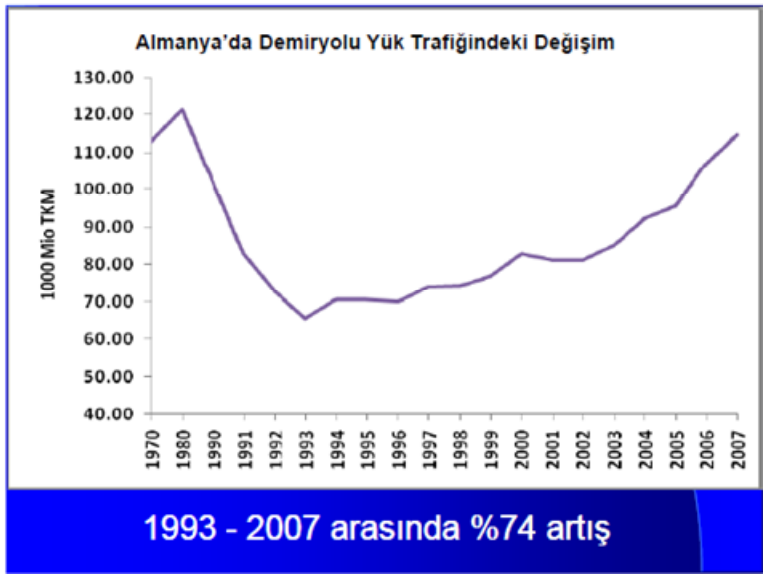


Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

Burada yolcu trafiğindeki artışı görüyorsunuz…

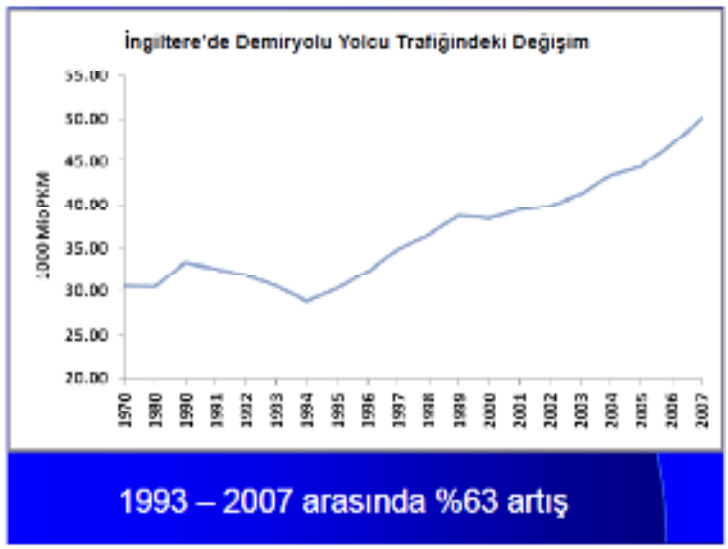
Yani 1990'lı yılları hâlâ yakalayamamış. Yeniden yapılanma her şey değil, onu ifade etmeye çalışıyorum. Bir ikincisi, kullanılan model de çok önemli değil.

Şimdi iki örnek göreceksiniz.

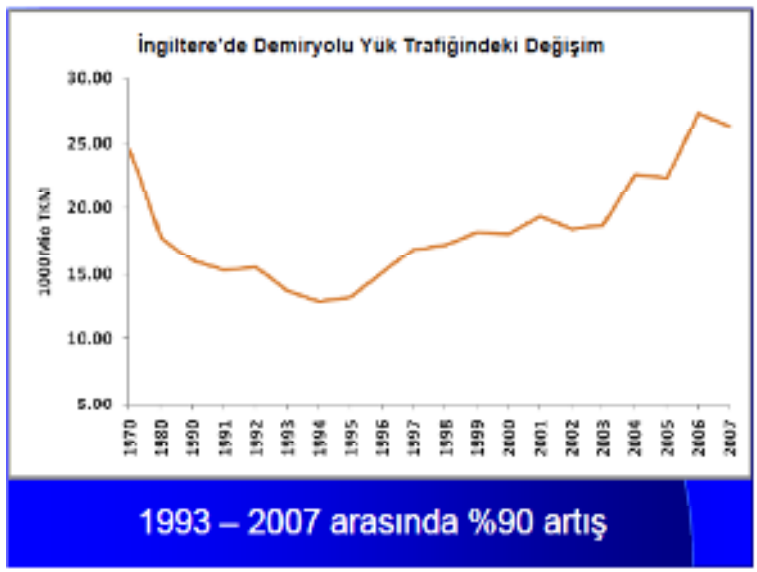


Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

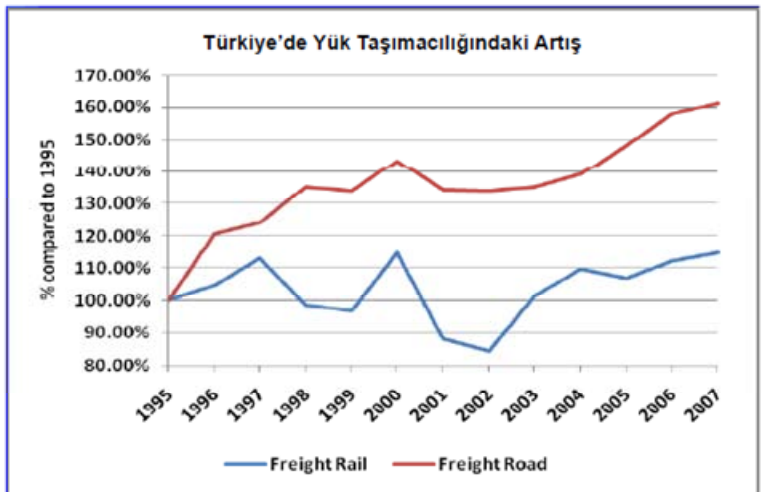
Mesela Almanya'ya baktığınızdan, gerçekten, yeniden yapılanma sürecinde yük trafiğinde büyük bir değişim yaşanmış, yüzde 74 artış olmuş. İngiltere'ye baktığımızda, İngiltere tamamen farklı bir model kullanmış ve yolcu trafiğinde yüzde 63 artış sağlamış. Yine, İngiltere'deki yük trafiğine baktığımızda, Almanya'ya göre daha fazla yük trafiği sağlamış, yüzde 90 artış sağlamış. Demek ki, burada önemli olan, kullanılan modelden ziyade, ülkelerin kendi koşullarına, kendi altyapısına, kendi işletmelerine uygun modellerden birisini seçme.



Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

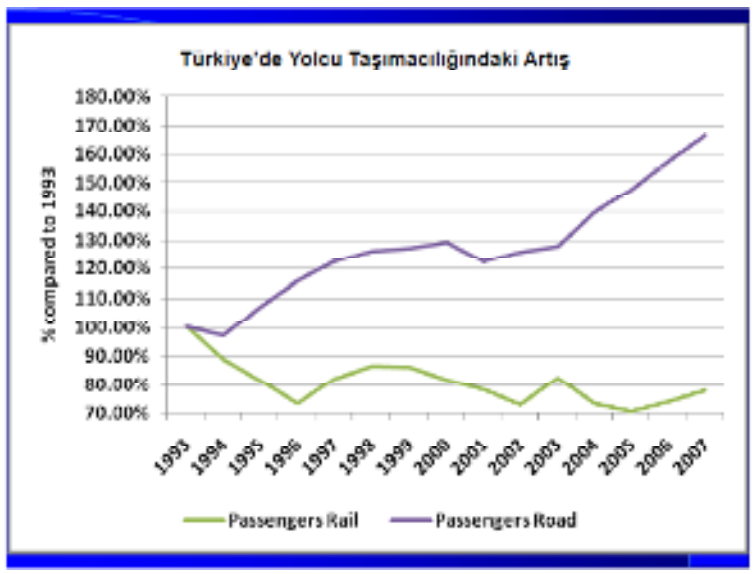


Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası



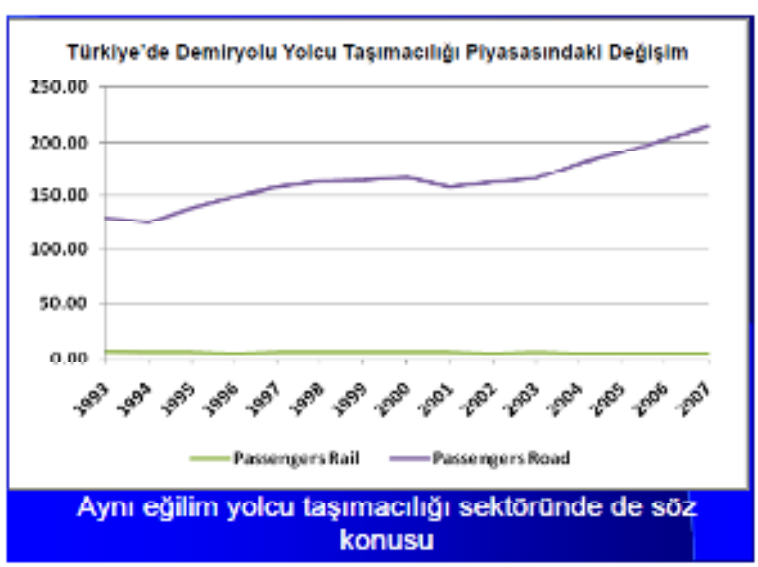
Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

Bu slaydı da önemsiyorum… Şöyle baktığımızda, şu, demiryolunun payı… Aşağı yukarı sabite yakın bir şey.



Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

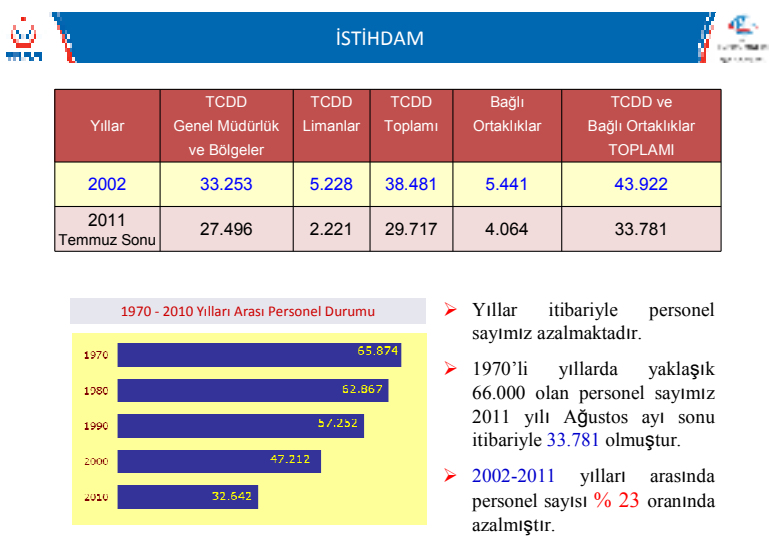
Yük taşımacılığında karayolunun payına baktığınızda, sürekli artan bir grafik gösteriyor. Bunun nedeni şu: Türkiye'de ekonomi büyüyor, dolayısıyla taşımacılık gelişiyor, ama bu taşımacılıktan demiryolları yeterli payı alamıyor, bu payı karayolları alıyor. Benzer şeyi yine yolcu taşımacılığında da görüyoruz.



Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

Kaynak: V.N. Olievschi, Dünya Bankası

Buna rağmen, Avusturya, Almanya, Avrupa Birliği ortalamalarına baktığımızda TCDD'nin personel verimliliğinin iyi konuma yakın olduğunu görüyoruz. Buna karşın, mesela 1975'te 65.000 kişi çalışırken, bugün 32.000 çalışan var; aşağı yukarı yarıya düşmesine rağmen performansının yüksek olduğunu görüyoruz.



Vagon verimliliğinde diğer ülkelerden biraz düşük. Lokomotif verimliliği Avusturya'dan çoğu zaman iyi gözüküyor. Yolcu vagonunu diğer ülkelere göre çok efektif bir şekilde kullanıyoruz, diğer ülkelere göre verimliliği çok yüksek.

Trafik yoğunluğumuz düşük gözüküyor. Trafik hacmini arttırmamız lazım.

Demiryolu işgücündeki değişim (ton.km + yolcu.km/ çalışan sayısı [1000]

	Yeniden yapılandırma öncesi	Yeniden yapılandırma sonrası
Kanada CN	2 022	3 715
Kanada CP	2 494	4 970
İngiltere	260	343
Yeni Zelanda	154	192
Japonya	606	1 428
İsveç	693	980
Amerika	3 040	7 983

Yenilenmeden sonra genelde bir iyileşmenin olduğunu görüyoruz. Burada belki daha küçük ülkeleri dahil etmek gerekirdi. Altyapısı iyi olmayan ülkeler bu yeniden yapılanmadan önce genelde sıkıntı yaşıyor; ama gelişmiş altyapıya sahip olan ülkeler, gelişmiş demiryolu ağına sahip olan ülkelerde genelde verimde yüksek bir artış görüyoruz.

Demiryolu varlık (asset) kullanımı değişimi (ton.km + yolcu.km/km yol uzunluğu [1000]

	Yeniden yapılandırma öncesi	Yeniden yapılandırma sonrası
Kanada CN	2 000	3 955
Kanada CP	2 400	2 833
Arjantin	567	543
İngiltere	2 800	2 857
Japonya	9 600	13 618
İsveç	2 000	2 482
Amerika	5 200	8 643

Demiryolu işgücündeki değişim (ton.km + yolcu.km/ çalışan sayısı [1000]

	Yeniden yapılandırma öncesi	Yeniden yapılandırma sonrası
Kanada CN	2 022	3 715
Kanada CP	2 494	4 970
İngiltere	260	343
Yeni Zelanda	154	192
Japonya	606	1 428
İsveç	693	980
Amerika	3 040	7 983

Belki rekabet açısından şu tablo çok önemli.

En büyük yük taşıma şirketlerinin piyasa payı %

İngiltere : 63
İsveç : 67
Almanya : 83
Polonya : 83
İtalya : 88
Fransa : 88

En büyük şirketlerin taşıma payına baktığımızda, mesela Fransa'da yüzde 88, Almanya'da, Polonya'da yüzde 83, sveç'te yüzde 67, İngiltere'de yüzde 63. Havayolundan belki daha kötü bir durumla karşılaşacağız. Mesela havayolunda, Türk Hava Yollarının iç hatlarda, -biraz önce gördünüz- payı

yüzde 54 oldu. Gördüğünüz gibi, eski, kamudan kalan demiryollarının yüksek, ezici bir payının olduğunu göz önüne almak lazım. Baktığımızda, özellikle büyük ülkelerde hâlâ eski demiryolu şirketlerinin payının yüksek olduğunu görüyoruz.

Gelecekte demir yolu sektörü nasıl yapılanacak?

Hatırlarsanız, daha önce şurada Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü vardı… Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü büyük bir olasılıkla ikiye bölünecek ve Kara Yolu Ulaştırması Genel Müdürlüğü ile Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğü şeklinde bir yapılanma olacak.

Daha önce bahsettiğimiz gibi, demiryolu kazalarını, şu anda TCDD kendisi heyet kuruyor, kendisi inceliyor, raporluyor. Dolayısıyla, ne kadar objektif veya değil, onu bilemiyoruz. Bu kanun çıktıktan sonra Kaza Araştırma ve İnceleme Kurulu kurulacak ve kazanın nedenleri objektif olarak anlaşılacak. Yine, altyapıdan sorumlu Devlet Demiryolları Genel Müdürlüğü olacak. Altyapının sahibi aynı zamanda işletmecilik mi yapacak, yoksa bunlar tamamen birbirinden ayrı iki şirket şeklinde mi yapılacak, o kararı şu anda bilmiyoruz. O konuda da tartışmalar hâlâ devam ediyor.

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

1.Demiryolu sektörünün serbestleşmesi, rekabeti artıracak, beraberinde uygun taşıma fiyatları ve kalite artacak, altyapı kullanım oranı dolayısıyla trafik artacaktır.
2.Demiryollarının yeniden yapılandırılmasında seçilen model (birleşik veya ayrışık) çok önemli olmayıp, serbest piyasa koşullarının oluşturulması daha önem kazanmaktadır. Zira, modellerin birbirine olan üstünlüğü ispatlanamamıştır.

3. Demiryollarında hızın artırılması ve gecikmelerin minimum olması, demiryolu taşıma payının artırılmasında en önemli faktörlerden biridir. Bu nedenle, demiryollarına yapılan yatırımlar devam etmeli ve hızla tek hatlar, çift hatlara (duble hatlara) dönüştürülmelidir.

4. Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde demiryolu ile birimler hızla oluşturularak, yeniden yapılandırma süreci hızlandırılabilir.

AB DEMİRYOLLARI SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME VE REKABET POLİTİKASI

Oliver STEHMANN

Avrupa Komisyonu Temsilcisi

Beni bu Sempozyuma davet ettiğiniz için çok teşekkür ediyorum. Ayrıca tercüman arkadaşlara da teşekkür ediyorum.

Liberalleşmeyle Avrupa'daki yapı arasındaki ilgiden, tröstleşme karşıtı politikalardan ve Merger kontrolünden bahsedeceğim. Sanırım detaya girecek vaktimiz yok.

1980'lerin sonuna, 1990'ların başına bakacak olursak, o yıllarda Avrupa'da bütün ulaşım liberalleşmiş ve özellikle hacim sayılarında çok büyük artışlar oldu. Kara yollarında bir artış söz konusuydu. Özellikle demir yolları sektörü hemen liberalleşmedi. Lokomotifleri sınırda değiştirmek gerektiği için oradaki liberalleşme daha sonra geldi. Bunları önceki sunuşlarda da gördüğünüz için detaya girmek istemiyorum. Özellikle kara yolu yük taşımacılığının rolünden bahsedildi.

Demir yolları ya sabitti, artış göstermedi ya da düşüş yaşandı. Özellikle yük sektöründeki duruma bakacak olursak, yolcu sayısına bağlı olarak sefer sayısını da arttırmanız gerekir. Örneğin kara taşımacılığında konteynırları taşırken daha fazla insana, daha çok şoföre ihtiyacınız vardır, buna karşın trenlerde, sadece vagon sayısını arttırmanız yeterlidir. Bu tabii daha büyük miktarlı, büyük kütleli bir taşıma olacaktır. Demir yolları bu anlamda çok daha avantajlı.

Kabotaja baktığımızda, birçok üye ülkenin entegre olduğu, birleştiği bir sistemden söz ediyorsunuz. Kabotajın da önemi çok fazla. Örneğin gemi taşımacılığında, deniz taşımacılığında trafikle ilgili sorunları engellemek için kabotaj önemli ama, trende de bu malların taşınması önemli. Dolayısıyla, sistemlerin birleşmesi çok önemli.

Vagon ve lokomotifler konusunda hâlâ regülasyon problemlerimiz var. Geçmişte, sınırlarda lokomotif ve sürücü değişimi yapmanız gerekiyordu; ama şu anda bir ağda seyahat ediyorsunuz. Bütün bu değişiklikler serbestleştirmeyle mümkün olmaktadır.

Şimdi de güvenlik konusuna bakalım. Güvenlik tabii en önce gelen konudur, çünkü trenler eğer güvenliyse tercih edilecektir. Özelleştirme ve serbestleştirme sonrasında bu işi bilen insanlar yapıyorsa ancak güvenlidir bu

işlem. Güvenlik sertifikaları ya da o anlamdaki kontrol sistemleri karşı tarafından, yani kendi rakiplerinden ya da Rekabet Kurumundan alınmaktaydı, dolayısıyla bu da uzun zaman alıyordu. Bunu rekabet olarak eğer devlet yapıyorsa, özelleştirme yapılan şirketlere bu izinler zor veriliyordu.

Liberalizasyon ve rekabet politikalarına baktığımızda, bazı politik nedenlerle, pazara girmek isteyenler ve de sınır geçme hizmetine girmek isteyenler için uluslararası bir anlaşma yapmanız ve üye ülkede bir ortağınızın olması gerekiyordu. Bu eğer bir demir yolu şirketiyse, o tabii sizinle hem rakip, hem de partner olacağı için bunu istemiyordu, dolayısıyla bu da sorun yaratıyordu.

Sınır geçilerek yapılan yük taşıma hizmetleri 1.1.2006'da yürürlüğe girdi. Örneğin kabotaj hizmetleri henüz daha serbestleştirilmedi. Bazı ülkeler (İngiltere, İsveç, Almanya gibi) kendi sektörlerindeki serbestleştirmeyi yaptı. İsveç, altyapıyla demir yolu hizmet tedarikçileri arasındaki sistemi ayırdı ve bu konuda başarılı da oldu. Bu iki sistemi ayırdığımızda rekabet konusunda problemler azaldı; ama onlar entegre olduğunda ağa girmekte, rekabette sorunlar çıkmıştı.

Ulaşım ödemelerine baktığımızda, eğer demir yollarında rekabet istiyorsanız, o zaman geçiş ücreti almayacaksınız. Özellikle vergi ödeyenlerin yükünü hafifletmek istiyorsanız, geçiş ödemelerinin oranını azaltmak zorundasınız. Vergiden dolayı ağa girmek çok pahalı olacaksa bu şirketler ağa girmek istemeyeceklerdir, pazara girmeyeceklerdir.

İkinci başlığım rekabet politikası. Ulaşım sektöründe farklı pazar tanımlarına değindik. Demir yollarında çok önemli olan bir şey, yukarı pazarlar ve aşağı pazarlar.

"Upstream" dediğimiz, hizmetlerinizi sağlamak için kurduğunuz altyapı girdileri; "Downstream" dediğimiz de, servisler, hizmetler. Özellikle Downstream'de olanlar, rekabet hâlinde olan şirketleri bunun içine sormaktan kaçınmaya çalışmaktadır.

Bizim intermodal rekabet olgularımıza, olaylarımıza baktığımızda, şirketler, demir yollarında pazar payının az olduğunu düşünmektedirler. İnsanlar, "kara yolu taşımacılığı bize daha çok pazar payı sağlamakta" diyor. Araştırmamızı yaparken müşteriler bize, "evet, başka sektörler bize ne veriyor diye bakıyoruz" demişlerdi. Demek ki, güçlü bir rekabet var ve insanlar hâlâ, farklı ücretleri ödeyebilecekleri farklı sektörlere bakıyorlar. Eğer bir pazarda rekabet varsa, bir tekel yoksa araştırma yapılmaz. Araştırma yaptığımıza göre, demek ki, farklı pazarları bulma ve bunları inceleme ortamına sahibiz.

Demir yolları her zaman rekabete maruz kalıyor diyoruz. Örneğin Amerika'ya baktığımızda, 1970'lerin sonunda, 1980'lerin başında demir yollarını serbestleştirmişti ve ücret kesintisi yapılmıştı ve para kaybeden şirketler rekabete rağmen kâra geçmişlerdi, para kazanmışlardı.

Bu araştırma sonucunda ortaya çıkan veriler gizli olduğu için size detaylarını söyleyemeyeceğim ama, burada Douchebag'tan, Hollanda'da tekel olan bir demir yolu şirketinden bahsediyoruz. Birinci ve ikinci girişe baktığımızda, ücretler tamamıyla belirli bir şekilde aşağı iniyor. Dolayısıyla, rekabetten söz etmesek de, bu aslında bir rekabet ortamı.

İtalya'da tekel pozisyonunda olan GBG şirketi Almanya'yla Milano arasında yeni bir servis hizmetine başladı; Non-stop'tu ve var olandan 1 saat kısaydı. Tüketicilere bu çok cazip gibi gözüküyordu. Maalesef ortak bir teşebbüsle rekabete girmek zorunda kaldı ve pazarda hiçbir şekilde bir iddia sahibi olamadı. Onun pazara girmesi devlet tarafından engellendi, uluslararası gruplamayı sağlamadılar. Bu kararın içinde ne vardı? Tabii pazar tanımına girmiyorum. Gelecekteki kararlar için belki yararlı olabilir. Şunu duyduk: Bu pazarda dominant olmak belki üçüncü partiler üzerinde etki sahibi olmak gibidir, ama bu da, potansiyel bir rekabetin de eliminasyonu demektir. Söylemeye çalıştığım şey, rekabet politikası aslında serbestleşme için çok da iyi değil diye düşünebiliriz, çünkü pazar değişiyor, eğer haklarınızı almadıysanız rekabet yapmak çok zordur.

Özellikle yük taşımacılığındaki birleşme, Merger olguları hakkında bir şeyler söylemek istiyorum.

Douchebag İngiltere'deki ilk Şirketi aldı. Bu, devlete ait bir hattı. Bu birleşme sırasında rekabeti sağlayamadı, çünkü Almanya'yla İngiltere arasındaki ulaşım tünelden olduğu için, bu iki şirket arasında çok iyi işlemedi, bu iş uygun olmadı. Merger, yeterlilik konusunda aslında çok iyi bir kazanç olacaktı; ama birleşmeden sonra bir entegre servis hizmet sağlanamadı. EWS, Fransa'da büyük bir rekabetçiydi, zaten güçlüydü. Onlar birbirleriyle yakın bir iş birliğine girdiler ve de rakipler ortadan kalktı. Douchebag'a çözüm olarak şunu empoze ettik: Planlarının EWS'yle, -onların planları genişlemekti- birlikte olmamasını önerdik. Douchebag, küçük bir İspanyol şirketini aldı ve o birleşme gayet iyi oldu, çünkü artık Fransa ve İspanya pazarlarında da, ulusal şirketle de rekabete girebilecekti. Bu sayede seyahat süresini de azalttı. Aynı şekilde, RCA ile Macaristan şirketi ML Kargo'nun birleşmesi söz konusu oldu. Bu iki şirket birbirinin potansiyel rakibiydi ama, birleşmeleriyle bu rekabet ortadan kalktı. Bu da Macaristan pazarına girecekti. Birbirlerine rakip olmadılar ve rekabetlerinin azalması bir çare oldu.

Bitiriş cümlemi bir özet gibi söylemek istiyorum. Demir yollarındaki geç serbestleştirme, değişikliklere ortam sağlamaktadır. Geç gelen bir serbestleştirme vardır. Amerika'da gördüğümüz gibi, verim alacağımızı düşünüyoruz. Avrupa Birliği'nde, aynı şekilde, hizmet sağlayıcılarının ayrılması aslında daha mantıklı gibi gözüküyor, çünkü böyle risk kapamasını kullanacağız. Eğer serbestleştirme yanlış anlaşılırsa problemleri çözemeyiz. Düzenlemeler yapılmak zorunda. Bu da, eğer yanlış yapılırsa daha büyük sorunlar çıkarır.

Outline

Introduction: Liberlisation and competition policy

Anti-trust policy in the railway sector

- Market definition
- GVG / FS

Merger control

- DB /EWS
- DB / Transfesa
- RCA / MaV Cargo

- (State aid control)

Introduction: Liberalisation and competition policy

1. The origins of liberalisation
   - Internal Market project
   - Inter-modal competition: road, air and rail
2. Key issues
   - Economies of density, scale and scope
   - Positive externalities on demand side
   - Universal service obligations
   - Importance of cabotage

8c. Share of rail in inland freight transport market in EU-25, EU-15 and EU-10 (in %, based on tkm, 1995-2005)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-25	20.9	20.7	20.9	19.7	18.6	18.9	18.0	17.6	18.0	17.7	17.4
EU-15	19.5	15.3	15.8	15.2	14.6	14.9	14.3	13.9	14.1	14.0	14.0
EU-10	46.4	45.2	44.2	39.5	36.9	37.3	34.7	34.1	33.8	31.8	34.4

Source: Eurostat, UIC, DG TREN estimates and national statistics.

8d. Share of rail in land passenger transport market per Member State (in %, based on pkm, 1995-2004)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU-25	6.8	6.8	6.8	6.7	6.7	6.7	6.7	6.5	6.4	6.5
EU-15	6.4	6.5	6.5	6.4	6.4	6.5	6.4	6.3	6.3	6.4
EU-10	11.2	10.4	9.9	9.7	9.8	9.2	8.7	8.9	8.3	7.5

Source: Eurostat, UIC, DG TREN estimates and national statistics.

Liberalisation and competition policy

1. The objectives of competition policy
   - Competition legislation: set of prohibitions and obligations
     - Article 101
     - Article 102
     - Article 106
     - Merger Regulation
     - State aid control
2. Enforcement

Liberalisation and competition policy

Barriers to competition in the railway sector

- Regulatory barriers
  - Different standards (locos, rolling stock, drivers)
- Technical barriers
  - Different electricity systems, gauge, etc
- Access to the network
- Access to traction
- Access to rolling stock

Liberalisation and competition policy

Issues for liberalisation (not exhaustive…)

- State owned vertically integrated incumbents
- Diverse national railway systems
- Safety issues
- Licensing of new entrants
- Allocation and charging of infrastructure capacity
- International co-operation agreements between national incumbents

Liberalisation and competition policy

1. Milestones of market opening
   - Council directive 91/440/EEC of 29/07/91
   - Council directive 95/18/EC of 19/06/95
   - First Railway Package of 1998
     - Allocation of railway infrastructure capacity and charging
     - Safety certification
     - National regulatory bodies
   - Second Railway Package of 2002
     - Directive 2004/50/EC: interoperability of trans-European high-speed rail system
     - Directive 2004/49/EC on safety
     - Regulation No 881/2004: European Railway Agency
   - Third Railway Package of 2004
     - Concilation procedure: adoption in October 2007
     - Certification of train crews
     - International rail passengers rights and obligations
     - Opening of international passenger rail transport by 2010

Liberalisation and competition policy

Opening of the rail freight market

- Cross-border freight services by 01/01/2006
- All other rail freight services by 01/01/2007

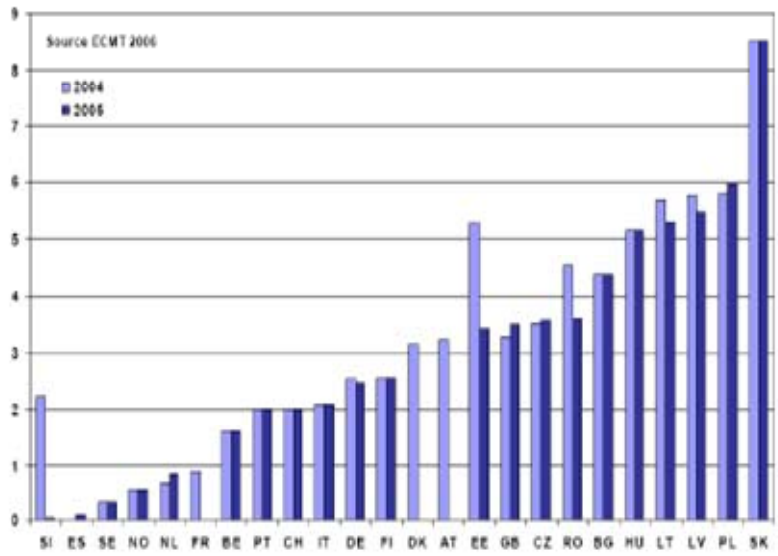
The rail passenger market

- Opening of cross-border services by 2010

National policies

- UK
- Sweden
- Germany
- France

22a. Average freight train access charges 2004-2005 (euro/train-km)



Capacity of the high speed rail network (1985-2009 and beyond)

Lengths of lines or of sections of lines on which trains can go faster than 250 km/h at so during the journey:

	UK	BE	DE	ES	FR	IT	EU
1985	0	0	0	0	417	224	641
1990	0	0	90	0	699	224	1013
1995	0	0	447	471	1220	248	2386
1996	0	0	447	471	1278	248	2444
1997	0	0	447	471	1278	248	2444
1998	0	58	636	471	1278	248	2691
1999	0	58	636	471	1278	248	2691
2000	0	58	636	471	1278	248	2691
2001	0	58	636	471	1573	248	2986
2002	0	120	833	471	1573	248	3245
2003	74	120	875	1021	1573	248	3985
2004	74	120	1202	1021	1573	248	4312
2005	74	120	1202	1043	1573	468	4554
2006	74	120	1291	1225	1573	562	4919

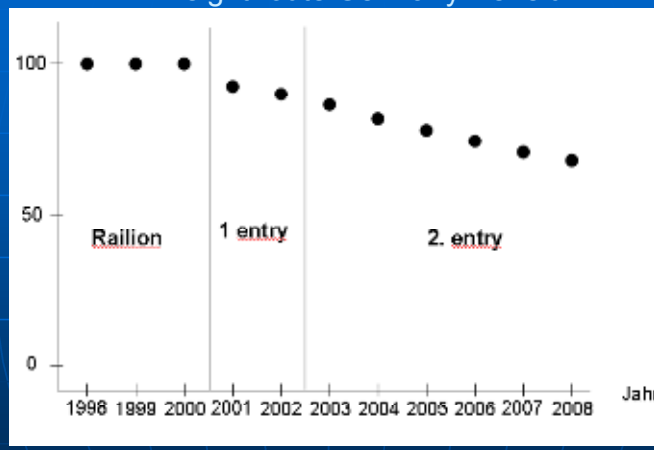
Competition policy: Market definition

1. Upstream and downstream markets
2. O&D approach
   - Demand side driven
   - Geographic dimension
3. Freight transport
   - Type of product
   - Frequency / volume
4. Passenger transport
   - Time sensitive and non-time sensitive customers

Market definition: Intra-modal versus inter-modal

1. Substitutability of transport modes
   - Freight: road and rail
   - Passenger: rail and air
2. Cellophane fallacy
   - SSNIP test
3. Freight:
   - Type of transported good (safety issues)
   - Distance
   - Frequency: block train versus single wagon
   - Volume (DB/Transfesa: car manufacturers)
   - Weight
   - Customer needs (access to infrastructure)

The relevance of intra-modal competition: Rail entry on a freight route Germany-Benelux



Case law: Article 102

1. **The GVG / FS decision**
2. The market Basle-Milan
   - Inter-modal competition
   - Cisalpino: JV FS/SBB several daily trains
3. Entry barriers
   - EU compatible licence
   - International Grouping
   - Access to infrastructure Time slots
     - Access to refuellling facilities
     - Access to train stations
     - Access to maintenance facilities (etc)
   - Traction

Case law: GVG/FS

Decision

- Market definition
  - Access to infrastructure
  - Traction
  - International grouping
- Dominance
- Abuse
- Remedies

- GVG specific solution
- Structural solution
  - Access to infrastructure, traction and International Grouping

Case law: Merger Cases

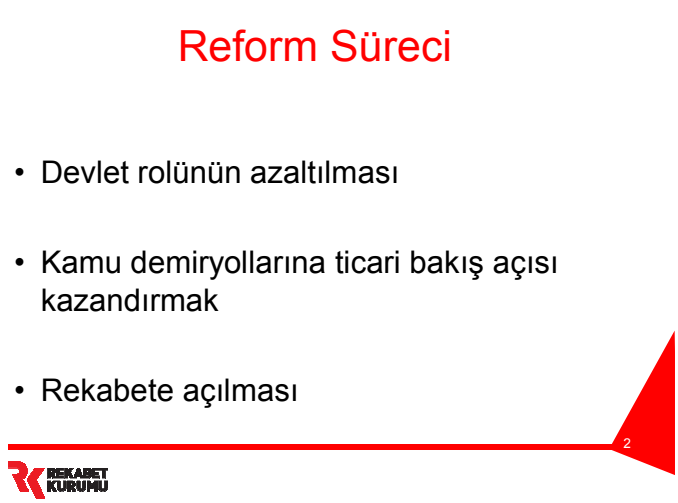
- Deutsche Bahn (DB) / EWS
  - Effect on a third party
- DB / Transfesa
  - Efficiencies
- RCA / MAV Cargo
  - Elimination of potential competition

DEMİRYOLU REFORMLARI

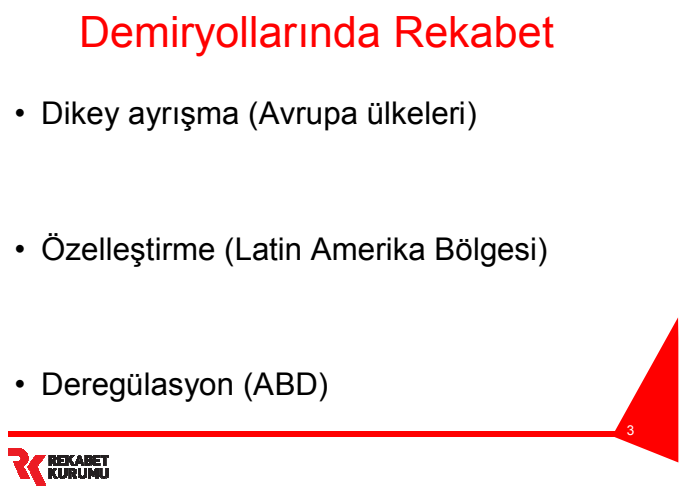
Canan KARAMANOĞLU

Rekabet Uzmanı

İlk günün son oturumunun son konuşmasını yapmak bana düştü. Hepinizin yorgun olduğu ve acıktığı bir saatte konuşmaya başladığımın farkındayım. Benden önceki katılımcıların değindiği hususları mümkün olduğunca tekrarlamamaya çalışacağım. Bugün size demiryolu reformlarından bahsedeceğim.



Şüphesiz, demiryolu reformlarıyla ilgili söyleyecek çok şey var. Reform süreci 20'nci yüzyılın sonlarında başlıyor. Demiryolu reformlarının ana amacı, demir yolu sektörünün diğer ulaşım modları karşısındaki rekabetçi gücünü arttırmak. Bunun için neler yapılıyor? Reform süreci, öncelikle devletin sektördeki rolünün azaltılması çalışmalarıyla başlıyor. Demiryolları, kamu kurumu havasından çıkarılarak kamu şirketlerine dönüştürülmeye çalışılıyor. Ancak, uzun yıllar bürokratik yapı içerisinde kalmış demiryollarında bu yöntem çok başarılı olmadığı için sektörde oyuncu değişikliğine gidilmesi yönünde görüşler ortaya atılıyor. Özel sektör katılımının gündeme gelmesiyle birlikte sektörde serbestleşme uygulamaları zamanla hız kazanıyor.



Demiryollarında serbestleşmenin nasıl sağlandığıyla ilgili ülke uygulamalarına baktığımızda, Avrupa Birliği ülkelerinde dikey ayrışma yönteminin benimsendiğini görüyoruz. Dikey ayrışmada altyapı yönetiminin kontrolü genelde tek bir firmaya bırakılıyor ve bu firma çoğunlukla da kamu teşebbüsü oluyor. Taşımacılık alanında da, diğer demir yolu işletmelerinin pazara girişine imkân sağlanıyor.

Bir diğer yöntem özelleştirme; ağırlıklı olarak Latin Amerika Bölgesinde uygulanmış. Demiryolu sisteminin dikey bütünleşik yapısı korunuyor, ancak, demir yolunun kullanım hakları imtiyaz sözleşmeleriyle özel sektöre devrediliyor.

Üçüncü yöntem ise, deregülasyon. Demiryollarının ulaştırma alanında tekel olduğu, artık eskimiş regülasyonlarının kaldırıldığını görüyoruz. Özellikle fiyatlara ve hizmet kalitesine ilişkin katı regülasyon uygulamaları terk ediliyor. Deregülasyon aslında tam bir rekabete açma modeli değil, böyle değerlendirmek yanlış olur. En azından, demiryolu işletmelerine fiyat ve hizmet koşulları konusunda bağımsız karar alabilme mekânizması oluşturulduğu için rekabetin arttırılmasına yönelik incelenmeye değer bir yöntem.

Avrupa Birliği uygulamalarına Mr.Stehmann ağırlıklı olarak değindiği için ben çok kısaca geçeceğim.

Avrupa Uygulamaları

- Demiryollarının ulaştırmadaki gücünü artırma
  - Sektörün rekabete açılması
  - Ulusal demiryolu şebekelerinin karşılıklı işletilebilirliği sağlama ve güvenlik standartlarını artırma
  - Hukuki Düzenlemeler
- Dikey ayrışma
  - Tam Dikey Ayrışık Yapı-İngiltere
  - Dikey Erişim-Almanya

4

REKABET KURUMU

Avrupa Birliği'nde hukuki düzenlemeler ayrımı muhasebe bazında zorunlu tutarken, bunun ötesindeki dikey ayrışma yöntemlerini üye ülkenin inisiyatifine bırakıyor. İngiltere'nin tam dikey ayrışık yapıyı benimsediğini, Almanya'nın ise, dikey erişim modelini benimsediğini görüyoruz.

Avrupa Uygulamaları -Tam Dikey Ayrışık Yapı

- Ayrımcılık olasılığı düşük
- Dikey ekonomilerde kayıp
- Koordinasyon sorunları
- Yatırım teşvikinin azalması

İngiltere Örneği

- Altyapı-İşletme faaliyetleri tamamen ayrıştırıldı
- Altyapı özelleştirmesi (Railtrack)
- 2000 Hatfield kazası sonrası demiryolu reformuna yöneltilen eleştiriler

5

REKABET KURUMU

Tam dikey ayrışık yapı, altyapı yöneticisi firmanın işletme faaliyetlerinde bulunmasına izin verilmediği durumu ifade ediyor. Bu modelin

belki de en önemli avantajı, altyapı yöneticisinin demiryolu işletmeleriyle organik bir bağı olmadığı için, o alanda faaliyet göstermemesi nedeniyle ayrımcı davranışlarda bulunma olasılığının çok düşük olması. Bu daha az regülasyon yapılmasını, denetleyici ve düzenleyici mekânizmalara daha az ihtiyaç duyulmasını sağlıyor. Bu, çeşitli maliyet avantajlarını birlikte getiriyor. Ancak bu yöntemin bir dezavantajı var; o da, hizmetlerin ayrı ayrı gördürülmesi nedeniyle ortaya çıkan kapsam ekonomilerindeki kayıplardır.

Bir diğer önemli risk ise, Sayın Mustafa Karaşahin altyapı yönetimleri ile demir yolu işletmeleri arasında oluşabilecek koordinasyon sorunlarına biraz değinmeye çalıştı,

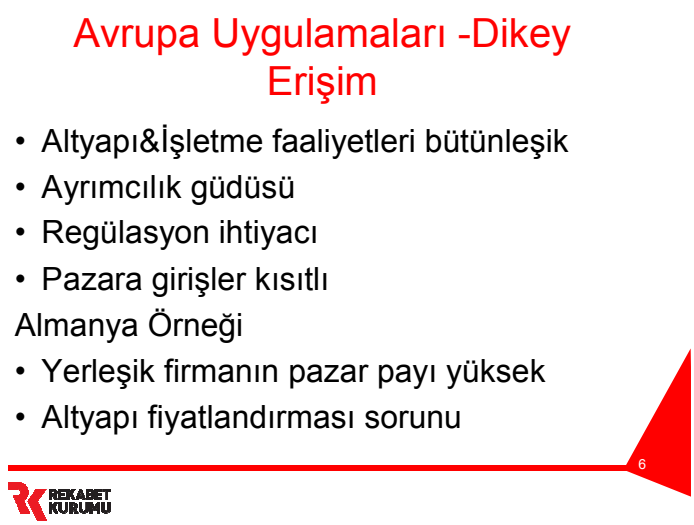
Koordinasyon sorunları nasıl ve neden oluşuyor diye baktığımızda demiryolu sektörünün, diğer ulaşım modlarından biraz daha farklı yapıda olduğunu; sektörde altyapı ve üstyapı faaliyetlerinin daha sıkı bir etkileşim içerisinde olduğunu aralarındaki teknolojik bağımlılığın daha yüksek olduğunu görüyoruz. Demiryolu işletmesi daha hızlı bir ulaşım hizmeti sunmak isteyebilir, kapasitesini arttırarak daha fazla sayıda yolcu ya da yük taşımacılığı yapmak isteyebilir veya yeni araç teknolojisiyle hizmet vermek isteyebilir; demir yolu işletmesi bunları ancak, altyapının ona sunduğu imkânlar, kısıtlar dahilinde yapabilmektedir. Aynı şekilde, altyapı yöneticilerinin altyapı üzerinde yaptıkları her türlü yenileme veya diğer değişiklikler, demiryolu işletmelerin sundukları hizmetleri doğrudan etkilemektedir.

Ayrıca, koordinasyon sorunlarının ortaya çıkması zaman zaman ağır faturalar getirebiliyor (demiryolu kazaları gibi.)

Bir diğer dezavantaj ise, taraflar arasında çıkar birliğini sağlamak çok daha zor olmasıdır. Altyapı yöneticisi firma mümkün olduğu kadar, uyguladığı erişim ücretleriyle, yüksek batık maliyet gerektiren altyapı yatırımlarını karşılama yoluna gitmeye çalışmakta; oysa demiryolu işletmeleri ise, daha fazla altyapı yatırımı, daha fazla altyapı yenileme çalışmaları talebinde bulunabilmektedir. Bu çıkar birliğini sağlamak, sözleşmesel ilişkilerle sağlandığı ve biraz daha uzaktan yürütüldüğü için tarafların orta noktada buluşmaları diğer yöntemlere göre kolay olmayabilmektedir.

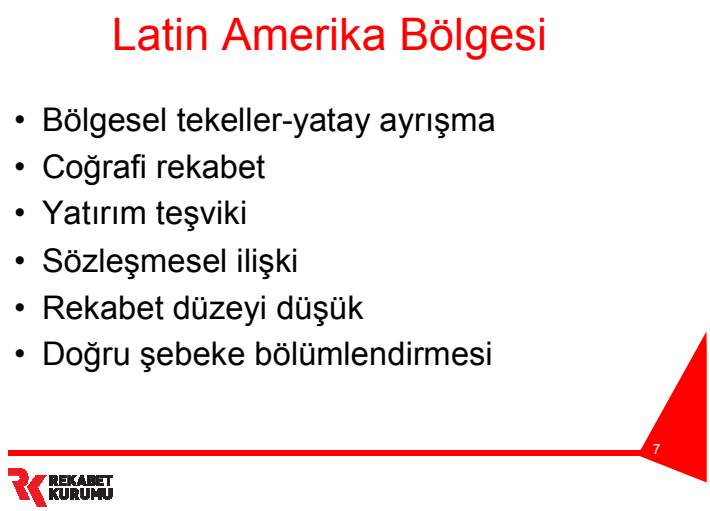
Yine Sayın Mustafa Karaşahin İngiltere örneğini verdi. Ben İngiltere'yle ilgili şunu söylemek istiyorum: İngiltere'de, Hatfield ve öncesinde aslında, daha yüksek sayıda ölümle sonuçlanan üç demiryolu kazası daha gerçekleşiyor. Bu kazaların da, demiryolu işletmeleri arasındaki koordinasyon sorunlarından kaynaklandığı iddia ediliyor. İngiltere, demiryolu hizmetlerinin ayrıştırılmasında o kadar ileri gidiyor ki, altyapı yöneticisi "Railtrack", altyapı bakım-onarım

hizmetlerinin gördürülmesini bile, "Outsource" etme yoluna giderek özel sektör firmalarına bırakıyor.



Bir diğer yöntem olan dikey erişim yöntemindeyse, tam dikey ayrışık yapıdakinden farklı olarak, altyapı ve işletme faaliyetini bütünleşik olarak sunan bir yerleşik demiryolu işletmesi var. Ancak yine de, taşımacılık alanında faaliyet gösterecek bağımsız demiryolu işletmelerinin de pazara girişine imkân sağlanıyor. Burada oluşabilecek en önemli risk de, altyapı yöneticisi firmanın bağımsız demiryolu işletmelerini kendisine rakip olarak gördüğü için, altyapı erişimiyle ilgili fiyatlandırmada veya altyapı kapasitesinin tahsisinde ayrımcı davranışlarda bulunma olasılığı. Bunun önüne geçebilmek için denetleyici ve düzenleyici mekânizmaların kurulması gerekiyor. Bu tabii devlete ekstra bir maliyet yüklerken, bir diğer taraftan da, aslında demir yolu reformlarının amacını oluşturan, devletin sektördeki rolünün azaltılması amacıyla de çelişkili bir durum oluşturuyor.

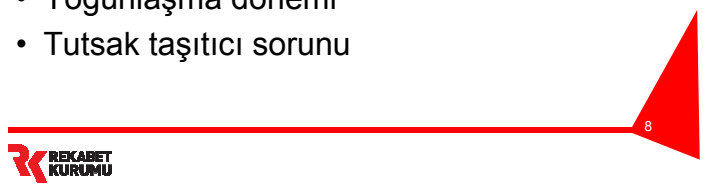
Pazara girişler ise, bu ayrımcı davranışlar yoluyla ya da ayrımcı davranışlar gerçekleşmese bile, pazara girmek isteyen potansiyel firmaların bu riski göze almak istememeleri nedeniyle girişlerin kısıtlı olmasına yol açıyor. Almanya'da bu yöntem benimsenmiş. Pazara girişler olduğu hâlde şunu görüyoruz: Hâlâ Alman yerleşik demiryolu firması Deutschebahn'ın pazar payı hem yolcu, hem yük taşımacılığında oldukça yüksek. Aynı zamanda, zaman zaman altyapı fiyatlandırmasıyla ya da kapasite tahsisiyle ilgili yaptığı bazı uygulamalar rekabet hukukuna konu olabilmektedir.



Latin Amerika Bölgesi'nde ise özelleştirme yöntemi benimsenmiştir. Burada, demiryolu şebekesi bölgelere ayrılıyor, bölümlendiriliyor ve her bir bölgede, dikey bütünleşik yapıda hizmet sunacak demiryolu teşebbüsleri genelde imtiyaz sözleşmeleriyle faaliyet gösteriyor. Dolayısıyla, pazar içinde rekabet değil ama, belki pazar içi rekabet ortamı sağlanmaya çalışılıyor. Bu yöntemle bölgesel tekeller oluşuyor. Her bir demiryolu şebekesi ana trafik koridorlarına ya da büyük sanayi kentlerine bağlantısı sağlanacak şekilde yeniden yapılandırılırsa, dolaylı da olsa, dikey bütünleşik teşebbüsler arasında rekabet ortamını sağlamak mümkün olabiliyor. Teşebbüsler dikey bütünleşik yapıda hizmet sunduğu için ve diğer dikey bütünleşik yapıdaki teşebbüslerle rekabet hâlinde olduğu için yatırım yapma güdüsü, motivasyonu diğer yöntemlere göre çok daha fazla. Devletle bu teşebbüsler arasındaki imtiyaz sözleşmelerinin koşullarına dikkat etmek gerekiyor, çünkü devlet zaman zaman minimum hizmet standardı getirebiliyor ya da yatırımlarla ilgili bazı yükümlülükler getirebiliyor. Ancak, bunların baştan doğru tahmin edilmemesi durumunda imtiyaz sözleşmelerinin yeniden yapılandırılması gündeme geliyor ki, bu hem maliyetli bir süreç, hem de kamuoyunda reform süreciyle ilgili sorun oluşturabilen bir husus. Rekabet dolaylı yoldan sağlandığı için, doğrudan olmadığı için kimi zaman istenen rekabet düzeyi elde edilemeyebiliyor. Burada, şebeke yapısının doğru bölümlendirilmesi çok önemli. Eğer tüketicilerin birden fazla demiryolu şebekesini kullanacak şekilde bir bölümlendirmeye gidilirse, birden fazla şirketle sözleşme yapmak zorunda kalacakları için işlem maliyetleri yükselebilecek, bu da demiryolu reformlarının başarısını gölgeleyecektir.

ABD Uygulamaları

- Özel sektör varlığı
- Dikey Bütünleşik-Paralel Rekabet
- 1980'lerde başlayan deregülasyon süreci
- Yoğunlaşma dönemi
- Tutsak taşıtıcı sorunu



Amerika Birleşik Devletleri'ne baktığımızda ise, oradaki demiryolu sistemi aslında çok farklı ve kendine özgü bir sistem olduğunu görüyoruz. Öncelikle, başından beri özel sektörün faaliyet göstermektedir. Tabii, yük taşımacılığı hizmetleri için geçerli bir durum bu. Yolcu taşımacılığı hizmetleri Amerika Birleşik Devletleri'nde "Amtrack" isimli bir kamu şirketi tarafından veriliyor. A-B güzergâhı içerisinde birden fazla demiryolu hattının bulunabildiğini görüyoruz. O kadar iyi bir demiryolu şebekesi var ki, iki nokta arasında birden fazla demiryolu hattı ve bu demiryolu hattının üzerinde faaliyet gösteren farklı dikey bütünleşik yapıda demiryolu işletmeleri bulunmakta. Dolayısıyla, çok daha iyi ve doğrudan bir rekabet ortamı var diyebiliriz.

Amerika Birleşik Devletleri'nde 1980'lerde deregülasyon sürecine giriliyor. Bununla birlikte, devletin fiyatlar üzerindeki kontrolü azaltılıyor, diğer taraftan, teşebbüslere, kârlı olmayan alanlardaki hizmetlerin sonlandırılmasıyla ilgili imkân sağlanıyor. Ancak, tüm bu önlemler, demiryollarının kötüleşen mali performansını kurtarmaya yetmediği için sektör bir anda yoğunlaşma dönemine giriyor çok sayıda demir yolu işletmesinin birleşme yoluna gittiğini görüyoruz. Bu birleşmeler hem dikey, hem de yatay yapıda gerçekleşiyor. Etkinlik kazanımları oluyor ama, özellikle son iki birleşme işleminde, demiryolu yük taşımacılığındaki fiyatların arttığına yönelik eleştiriler gelmeye başladı.

Türkiye'de Demiryolları

- Kamu tekeli-TCDD
- 1960 sonrası yatırımlarda gerileme
- Pazar payı (%5,3/yük ve %1,6/yolcu)
- Demiryolu reformu çalışmaları

REKABET KURUMU

Türkiye'ye baktığımızda, Türkiye'de TCDD'nin hem altyapı, hem de demiryolu taşımacılığı hizmetlerinde hâlâ kamu tekelinde bulunduğunu görüyoruz. 1960'larda, diğer dünya ülkelerine paralel olarak, Türkiye de karayollarının cazibesine kapıldığı için demiryolu yatırımlarında gerileme kaydediyor. Hatta, demir yolları o kadar arka plana itiliyor ki, bugün bile hem yük, hem yolcu taşımacılık pazar payı yüzde 6'ların altında. Türkiye'de demiryolu reform çalışmaları 1990'ların ortasında başladı.

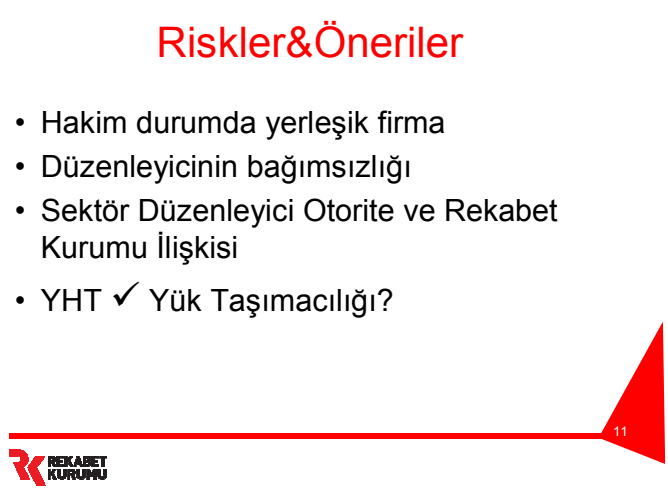
Türkiye'de Demiryolu Reformu

- Altyapı yenileme çalışmaları&YHT taşımacılığı
- Kanun Taslakları
- Yeni Kurumsal Yapılanma
  - Dikey Erişim Modeli Seçimi
  - Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğü

REKABET KURUMU

Reform çalışmaları kapsamında, altyapı yenileme çalışmaları yapıldı, yapılmaya devam ediyor. Türkiye yüksek hızlı tren taşımacılığıyla tanıştı. Demir yolu sektörünün serbestleşmesine yönelik olarak kanun taslakları hazırlandı: Bunlardan birincisi Genel Demiryolu Kanunu Tasarısı, bir diğeri de TCDD'nin Yeniden Yapılandırılmasına Yönelik Kanun Tasarısı. Buna göre, yeni kurumsal yapılandırmada TCDD altyapı yöneticisi olarak faaliyet göstermeye devam ederken, TCDD'nin bağlı ortaklığı şeklinde kurulacak DETAŞ adlı şirket, hem yolcu, hem yük taşımacılığı alanında faaliyet gösterecek. Dolayısıyla, Türkiye'nin de Almanya gibi dikey erişim modelini benimsediğini görmekteyiz. Ayrıca, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı bünyesinde Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğü kurulacak ve demiryolu sektöründe hem düzenleyici, hem de denetleyici görevler üstlenecek.

Türkiye'nin benimsediği modelle ilgili belirli riskler şunlar:



Her dikey erişim modelinde olduğu gibi, eğer pazara girişler yeterli seviyede gerçekleşmezse hâkim durumda yerleşik firma oluşma ihtimali yüksektir.

Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğünün Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı altında ana hizmet birimi olarak örgütlendiğini görüyoruz. Bu durumda, devlet bu sektörde hem politika yapıcı hem düzenleyici ve denetleyici hem de oyuncu olarak yer almış olacak. Dolayısıyla, Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğünün en azından, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü gibi ana hizmet birimi olmaktan çıkarılarak özerk bir yapıya kavuşturulması,

bağımsızlığın ve şeffaflığın sağlanması açısından yerinde olacaktır diye düşünüyorum.

Demiryolu Ulaştırması Genel Müdürlüğünün altında bir de Demiryolu Rekabetini Düzenleme Makamının kurulması öngörülüyor. Demiryolu Rekabetini Düzenleme Makamı, altyapı yöneticileriyle demiryolu işletmeleri arasında, altyapı erişiminde fiyatlandırmada ve kapasite tahsisinde çıkacak ihtilafları çözme konusunda yetkilendiriliyor. Serbestleştirme sonrasında bir firmanın hâkim durumu gelmesi hâlinde benzer yetkiler Rekabet Kurumunda da var. Burada karşımıza iki soru çıkıyor: Aynı ihtilaflara yönelik olarak her iki kurumda da eşzamanlı inceleme yürütülürse bu kamu kaynaklarının israfına yol açabilir mi ya da bu ihtilaflara ilişkin olarak farklı kararlar alındığı durumda hukuki belirlilik nasıl kazanacak? Dolayısıyla, Demiryolu Rekabetini Düzenleme Makamıyla Rekabet Kurumu arasındaki ilişkinin serbestleşme dönemi öncesinde iyi bir hukuki çerçeveye oturtulması gerektiğini düşünüyorum. Bunun için belki Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Rekabet Kurumundan görüş almak isteyebilir ya da Rekabet Kurumu zorla görüş verme yoluna gidebilir.

Bu konuyu Turgut Erkeskin de belirtmişti; gördüğümüz kadarıyla yüksek hızlı tren taşımacılığıyla ilgili yatırımlara ağırlık veriliyor. Ancak, yük öncelikli altyapı yatırımlarının da gerçekleştirilmesi lazım, çünkü Türkiye'nin bu konuda gerçekten iyi bir potansiyeli var; gerek ülke içerisinde gerek uluslararası yük taşımacılığında iyi bir potansiyele sahip olacağını düşünüyorum. Demiryolu sektörüne baktığımızda, diğer ülkelerde de, yolcu taşımacılığı hizmetlerinden ziyade, yük taşımacılığı hizmetlerinde birden fazla demiryolu işletmesinin faaliyet gösterdiği görülüyor.

Sonuç

Yolculuk devam ediyor…

Sonuçta, Türkiye'nin demiryolu serüveni devam ediyor. Türkiye demiryolu reformlarını gerçekleştirmekte aslında biraz geç kaldı. Belki sürecin hızlandırılması lazım ama, sürecin hızlandırılmasından, işin aceleye getirilmesini kastetmiyoruz tabii ki; hukuki ve fiziksel altyapının sağlam zeminlere oturtulması gerekiyor.

Dünya uygulamalarına baktığımızda, ne şekilde olursa olsun, hangi yöntem benimsenirse benimsensin, reform sonrası yapıdaki ekonomik parametreler her zaman, reform öncesi döneme göre çok daha iyi. Dolayısıyla, serbestleşme sonrasında girişler kısıtlı da olsa, eğer demiryolu sektörü kara yolu ve hava yolu karşısında rekabetçi bir güç oluşturabilirse bundan başta tüketiciler, ardından da ülke ekonomisi kazanacaktır.

Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

SORU ve CEVAPLAR

Turgut ERKESKİN- Hocamız Mustafa Karaşahin Beye bir soru sormak isterim. Sunumunuzda bize, TCDD'nin faaliyetleri içinde lojistik merkezlerin kurulması konusundan da bahsettiniz. Bizim sektörde bu konuda kafamızda bir karışıklık var. Bazen duyuyoruz ki, TCDD'nin kurma planlarını yaptığı, bazı yerlerde de kurduğu lojistik merkezler aslında kendi yük taşımaları için yük kabul merkezleri ve oradan da vagonlara yüklemeleri yapacağı yerler olarak tasarlanıyor. Diğer taraftan yine duyuyoruz ki, bunlar, dünyada da örneklerini gördüğümüz, tüm lojistik dünyasının, yani kara yolcuların, demir yolcularının, hatta bazen deniz yolcuların ve hava yolcuların da kullandığı, entegre sistemlerin bir arada olduğu, çeşitli katma değerlerin yaratılığı, özel sektörün de içinde bulunduğu lojistik merkezler olarak kurgulanıyor da deniyor. TCDD'nin buradaki rolü nedir? TCDD gerçekten Türkiye'deki lojistik merkezleri mi kurmaya soyundu, yoksa şu anda sadece kendi yük kabul merkezlerini mi hazırlıyor?

Prof. Dr. Mustafa KARAŞAHİN- Biliyorsunuz, dilerse lojistik merkezlere özel sektör de yatırım yapabiliyor. TCDD, lojistik merkezlere bir yatırım yapma kararı aldı. Sizin bahsettiğiniz gibi, bu lojistik merkezleri hem kendi yük taşımacılığı için olacak, hem de diğer sektör oyuncularına da açılacak. Buradaki amaç yüklerin elleçleme süresini kısaltma, ihracatı, ithalatı kolaylaştırma, âdeta bir antrepo görevi yapma. Bu lojistik merkezler, hem kamunun, hem de özel sektörün hizmetinde olacak şekilde planlanıyor ve genişleyebilen bir yapıda olacak; yerler seçilirken de ona mümkün mertebe özen gösterildi.

Turgut ERKESKİN- Müsaade ederseniz devamında şunu sorayım: Sizin belirlemiş olduğunuz, ağırlıklı olarak da demir yolu istasyonlarının çevresinde oluşan bu yerlerde biz, tesis anlamında kendi yatırımlarımızı yapıp kendi olanaklarımızla faaliyetlerimizi sürdürebilecek miyiz, yoksa sadece TCDD'ye bağlı mı çalışmak zorunda olacağız?

Prof. Dr. Mustafa KARAŞAHİN- Doğrusu, işletmecilik planları konusunda çok fazla detay bilmiyorum ama şunu söyleyebilirim: İstasyonlar ve diğer tesisler, özellikle yeniden yapılandırmadan sonra altyapıda kalacak birimler. Dolayısıyla, TCDD orada müşteri konumuna gelecek, yani TCDD'nin sizden çok bir farkı olacak. TCDD, lojistik merkezlerde altyapı yöneticisine belli bir kira bedeli ödeyecek. Şu aşamada bunu söylemek biraz zor, çünkü TCDD şu anda, işletmecilik yapma konusunda tekel durumda. Bu istasyonlar hizmete açıldığında zaten işletmeciliği TCDD'nin yapması gerekiyor. Sizin

yüklerinizi de TCDD taşıyor. Şu aşamada doğru. Gelecek yıllarda, bu merkezleri altyapı yöneticisi yönetir duruma gelecek.

Turgut ERKESKİN- Teşekkür ederim.

Oturum Başkanı- Buyurun lütfen.

Talat AYDIN- Sayın Başkan, çok değerli konuşmacılar önce hepinize çok teşekkür ediyoruz. Zevkle dinledik. Ben şunu tespit ettim: Biz kamu tarafı olarak, demir yolu sektörünün yeniden yapılandırılması, serbestleşmesine ilişkin çok çalışmalar yaptık, çok bilgi birikimi oluştu, taslak çalışmaları oldu, fikri zeminde bayağı bir birikimimiz mevcut. Bunun, benzer şekilde, gerek taşımacılık faaliyetinde bulunanlar, gerek akademik çevrelerde de olduğunu görmekten son derece mutlu olduğumu söyleyebilirim.

Katkı bakımından şunu söylemek istiyorum: Demir yollarında yüksek hızlı tren, popülaritesi yüksek olduğu için belki öne çıkıyor ama, inanın, demir yolunun mevcut şebekesinin yenilenmesi, bakımı, sinyalizasyonu, elektrifikasyonu, istasyonların elden geçirilmesi, Turgut Beyin dediği gibi, lojistik merkezler oluşturulması gibi, yük taşımacılığına elverişli güçlü bir altyapının kurulmasına da ara verilmeksizin ve ciddi yatırımlar yapılarak devam ediliyor, bunun bilinmesi lazım.

Buradaki sunuların içinde yeniden yapılandırmaya ilişkin de değişik konulara temas edilerek, ciddi bilgiler sunuldu. Bunların hepsini değerlendireceğimizi ve bizim birikimlerimizle pek çok yönden örtüştüğünü de söyleyebiliriz.

Canan Hanımın endişesinin giderilmesi bakımından bir şey söyleyelim. Bu serbestleşme meselesi özellikle kara yolu, hava yolu ve deniz yolunda somut olarak var. Bu idarelerin merkez ya da bağlı kuruluş olmasının sonuçta çok bir önemi yok. Bizim Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü bağlı kuruluş olduğu için genel hükümet politikalarından, genel siyasi tercihlerden bağımsız karar veremez ki zaten, böyle bir şey söz konusu değil. Onun ayrı bir bütçeye sahip olması, Genel Müdürlüğün müstakil bir tüzel kişilik olmasının bu konuda çok pratik sonuçları yok, onu somut olarak söyleyebiliriz. Havacılıkta nasıl Sivil Havacılık, altyapı işletmecisi DHM, hava taşımacıları varsa, demir yolunda da benzeri olacak, yani düzenleyici, altyapı işletmesi ve taşımacılar olacak. Denizcilikte de Denizcilik Müsteşarlığımız, taşımacılar, altyapı işletmecileri var. Bu konuda diğer türlerden de ciddi somut birikimlerimiz var. Çok endişeye gerek yok.

Tabii bu sürecin biraz sabırla, dikkatle yönetilmesi lazım, çünkü ciddi yatırımlar yapılacak. Buradaki konuşmalardan da anlaşıldığı üzere hâkim

işletmeci, hâkim işletmeciyle altyapı işletmecisinin ilişkisinin iyi yönetilmesi konularında da hakikaten bir endişe var ama, bununla ilgili gerekli tedbirlerin de alınacağını söyleyerek sözlerimi tamamlıyorum. Tekrar çok değerli konuşmalarınız, bilgilendirmeleriniz için Bakanlığım adına teşekkür ediyorum. Sağ olun.

Oturum Başkanı- Açıklamalarınız için biz de size çok teşekkür ediyoruz. Son bir söz olarak, ben buradaki açıklamalardan, rekabette yaratıcılığın sınırı yok diye anlıyorum. Yapılacak daha birçok işin olduğu anlaşılıyor. Özellikle demir yolu bakımından uzun bir yolun başındayız gibi.

Turgut ERKESKİN- Efendim bir konuyu daha dile getirmek istiyorum.

Oturum Başkanı- Yalnız çok kısa olmak üzere, çünkü süreyi çok aştık.

Turgut ERKESKİN- Rekabet Kurumuna yöneltmek istediğimiz soru, sadece demir yoluyla alakalı değil, taşımanın fiyatlandırmasıyla ilgili sektörün genel bir sıkıntısı.

Gerek bizim Derneğimizin, gerekse ticaret odalarının, meslek odalarının üzerinde bir baskı var. Belirli hizmet alanlarında müşterilere düzenlenecek olan faturalardaki maliyet tanımlamalarının belirlenmesi, standart hâline getirilmesi ve bunlarla ilgili de bir ücret belirlenmesi konusunda bizim üzerimizde bir baskı var; özellikle deniz yoluyla ithalat taşımalarında bununla karşılaşıyoruz. Bizim Derneğimiz daha önce Rekabet Kurumunun incelemesine tabi oldu ve bize dendi ki, "fiyat tarifesini tavsiye olarak bile yayınlamamanız lazım." Biz de bu yayınlamayı yapmıyoruz. Sektörde son zamanlarda görüyoruz, bazı çok fahiş fiyat uygulamaları var ve ithalatçılar bundan mustaripler. Şikâyetlerini Müsteşarlığımıza, Bakanlığımıza, odalara, derneklere iletiyorlar, bir tarife oluşturulmasını talep ediyorlar. Biz de bu konuda çok dikkatli davranıyoruz. Hatta biliyoruz ki, özellikle Avrupa'da yapılan toplantılarda, bırakın bu konuları konuşmayı, herhangi bir şekilde gündeme getirmeniz bile doğru karşılanmıyor, hemen sözünüz kesiliyor. Biz burada nasıl bir yöntem izleyeceğiz? Bu konularda bir tarife olması mümkün müdür, yoksa bu konular burada da kesinlikle konuşulmamalı mıdır? Bu sorunla karşı karşıya kaldığımızda nasıl bir yöntem izlememiz gerekir?

Oturum Başkanı- Kanun, fiyat belirlemesi anlamına gelecek davranışları yasaklıyor. Bunun bir mevzuata dayalı olması hâlinde de, o mevzuatın değiştirilmesi yönünde Rekabet Kurumunun önemli ve ciddi çabaları oluyor. Sizin spesifik olarak bahsettiğiniz konu Rekabet Kurumunun önüne daha önce herhâlde gelmedi.

Turgut ERKESKİN- Bunu sözlü olarak sormuştuk, yazılı sormadık ama, bu yönde size yazılı bir talepte bulunabiliriz.

Oturum Başkanı- Yazılı başvurunuzu da yapabiliriz, onun önünde herhangi bir engel yok. O konu değerlendirilir ve size bir şekilde bir cevap verilebilir.

Genel olarak, bu alandaki düzenlemelerin şu anda bizim başka bir çalışmamızın konusu olduğunu söyleyerek tamamlayayım izin verirseniz.

Turgut ERKESKİN- Estağfurullah.

Oturum Başkanı- Bu uzun günün sonunda değerli katkılarını veren hem konuşmacılara, hem de siz değerli katılımcılara tekrar çok teşekkür ediyorum.

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

IV. OTURUM

DENİZCİLİK VE GEMİ İNŞA SANAYİ

Oturum Başkanı
Prof. Dr. A. Güldem CERİT

Kaan GÜRGENÇ

Türkiye Liman İşletmeleri Derneği Başkanı

Konumuz rekabet. Üzerinde yaşadığımız dünya hızla değişiyor. Son yapılan araştırmalara göre, rekabet sıralamasında Türkiye'nin 62'nci sırada olduğunu görüyoruz. Bugün sizlere, önümüzde yer alan 61 tane yabancı devleti sayın desem, muhtemelen bunları sıralamakta zorlanırız. Tehlikeli olan, endişe veren, bu değişimin önüne geçemediğimiz takdirde, bir sonra yapılan araştırmada bizim rekabet gücümüz 61'den, 62'den daha büyük bir sıralama sayısıyla değerlendirilecek.

Ülkelerin rekabet gücünü, içinde yer alan oyuncuların sağladığı doğrudur. Ancak, özellikle limancılık konusuna baktığınız zaman, biz oyuncular dışında devletin de yapması gereken bir şeyler var.

Sizinle önce birtakım makro göstergeleri paylaştıktan sonra mikro problemlere geçmek istiyorum.

Bugün içinde bulunduğumuz zamanın, büyük balığın küçük balığı değil, hızlı balığın yavaş balığı yediği zaman olduğunu kabul etmemiz gerekiyor.

Değişim çok hızlı. Ben üniversite yıllarında okula gidip gelirken, bindiğimiz şehirlerarası otobüs firmasının arkasında, "tek rakibim Türk Hava Yolları" yazardı. Bu, o tarihte şoförlerimizin ne kadar hızlı araba kullandığını belirtmek için yapılmış olan bir betimleme olsa da, bugün baktığınız zaman, şehirlerarası otobüs firmalarının en önemli rakibi hava yolları. Bu kadar hızlı değişen bir dünyanın içerisindeyiz.

Ülkenin 2023 vizyonuna baktığınız zaman, bugünkü büyüklüğümüzün yaklaşık 4 katı büyüklüğe erişeceğimizi öngörüyoruz. İstek güzel, arkasında planlar yoksa, o planlar disiplinle uygulanmıyorsa başarıya ulaşma şansının çok olmadığını görüyoruz.

Maalesef dışarıya dayalı bir ekonomimiz var. Dolayısıyla, her 100 liralık malın 80 liralık kısmını yurt dışından önce ithal edip sonra burada katma değer yaratıp arkasından ihraç edebilecek bir sanayiye, bir ekonomiye sahibiz. Böyle bir dönemde, baktığınız zaman, lojistiğin ya da limanların problemi, yalnız bu sektörlerin problemleri olmaktan öteye geçmektedir. Bugün biz, Türkiye'de rekabetçi bir ortam yaratacağız diyorsak eğer ve ekonomimizin çok önemli bir kısmı ihraç edeceğimiz ülkelere dayanıyorsa eğer, bizim lojistik kanallarımızın, limanlarımızın çok verimli olması gerekiyor.

Maalesef, limancılar olarak bugün komşularımızla rekabet ediyoruz. "Komşularımız" derken, diğer ülkelerdeki limanlardan bahsetmiyoruz; Marmara Bölgesi'ndeyseniz, Marmara Bölgesi'nin diğer limanlarıyla rekabet ediyorsunuz. Onların bir adım önüne geçebilmeniz sizin için yeterli oluyor. Oysa, baktığınızda, ülkenin rekabet edebilmesi için sizin bir şeyler yapabilmeniz gerekiyor. Ülkenin rekabet edebilmesi için sizin bir şeyler yapabilmeniz için, size birinin yol göstermesi gerekiyor. Dolayısıyla, bu konuda devlete, plan, politika, bütçe yapan kişilere çok önemli sorumluluk düşüyor.

Türkiye'nin en temel eksiklerinden bir tanesi, lojistik alanında makro politikalarının, makro planlarının olmamasıdır.

Bugün siz, herhangi bir kıyı şeridinde sahip olduğunuz arazide liman yapmaya karar verip başvurduğunuzda yaklaşık 3.5-4 sene gibi bir izin süreciniz var. Siz, kıyı kenar çizgisinin ötesinde, kiralama süresinin sonunda devlete bırakacağınız bir değer yaratmaya karar verdiğinizi söylüyorsunuz, bunun yapılabilmesi için geçen ortalama süre 3.5-4 sene. Biraz önce hızdan bahsettim. Bugünden yarına bir şeylerin değiştiğinden bahsediyoruz ve biz bir liman yapmaya kalktığımız zaman 3.5-4 sene gibi bir izin sürecinden geçiyoruz. Arkasından, minimum 1.5-2 yıl sürecek bir inşaat sürecinden bahsediyoruz. Dolayısıyla, bugün hangi planı hangi detayda yaparsanız yapın, sahaya indiğiniz zaman, eğer 6 sene sonrasını ifade ediyorsa yanılma payınız çok yüksektir. Burada bizim hızlı davranabiliyor olmamız gerekiyor, burada devletimizin hızlı davranabiliyor olması gerekiyor.

Peki, hız tek başına yeterli mi? Hayır, değil. Baktığınız zaman, limanlar, Allah'ın taşını, Allah'ın kumunu Allah'ın denizine döktüğümüz ve deniz üstünde toprak alan yarattığımız faaliyetler, bir yerden bir yere taşıyamıyoruz; dolayısıyla arkasındaki hinterlanda direkt bağlı. Ne yapıyorsunuz? Bu hinterlandın potansiyeli nedir diye bir araştırma yapıyorsunuz, bir fizibilite çıkartıyorsunuz. Bu fizibilitede, ben bu kadar para yatırırsam, bunu bu kadar zamanda geri döndürürüm diyorsunuz, müracaat ediyorsunuz. O meşakkatli süreci geçtikten sonra liman izin müsaadenizi, inşaat müsaadenizi alıyorsunuz. Bir bakıyorsunuz, yanınızdaki arsaya başka bir liman için daha müsaade edildiğini görüyorsunuz. Peki, arkadaki hinterlant büyümüyor? Aynı pastayı şimdi iki kişi paylaşır vaziyetteyiz. Burada nasıl rekabetçi olabilirsiniz?

Müsteşarlığımızın yaptığı araştırmalara göre, bugün Türkiye'de, gemi yanaşabilecek, adına iskele ya da liman diyebileceğimiz 150 adet tesise sahibiz. Marmara'da, bir iç deniz olmasına rağmen, bu işle uğraşan 50'den fazla işletmemiz var. Bugün oyunu sıfırdan başlatabilme şansımız olsaydı, Marmara'ya kaç tane liman koyardınız? Bir tane kuzeydoğuya, bir tane kuzeybatıya, bir tane güneye koyarsınız, bütün diğer taşıma yöntemleriyle

birleştirirsiniz, bu işi üç tane limanla verimli olarak idare edebilirsiniz. Oysa bugün 53 tane var.

Bugün biz, liman olarak büyük olduğumuzu zannediyoruz. Bugün Türkiye'nin toplam kapasitesinden ciddi şekilde büyük tek limanlar var. New York, Los Angeles, Şanghay, Kuzey Avrupa limanlarına baktığınız zaman, adamların tek bir limanları bizden katbekat büyük.

Hepimiz mühendisiz, hepimiz verimlilik hesabının nasıl yapıldığını biliyoruz. Eğer bir havuzu büyütürseniz küçük verimsizliklerden uzaklaşabilirsiniz. Bugün ben de alan kullanıyorum, ben de makine kullanıyorum, ben de işçi kullanıyorum, ama yan komşum da aynı şeyleri yaparken, küçücük havuzların içerisinde debelenmeye çalıştığımız zaman bunun verimli olabilme imkânı yok. Bizler bugün itibarıyla 1 milyon TEU rakamlarını bir limanda yeni görmeye başladık; oysa karşımızdaki limanlar, 18 milyon, 20 milyon TEU yapan limanlar. Bunlarla baş edebilmemiz için birim maliyetlerini düşürmemiz gerekiyor. Bunun yapılabilmesi için mutlaka bir plana, politikaya ihtiyacımız var. Bu plan, bu politika uzun dönemli olmak zorunda. Size New York Limanının 50 kilometre öteye taşındığını söylesem, böyle bir limanın taşınabilmesi için ne kadar uzun dönemli plan yapılması gerektiğini rahatlıkla anlayabilirsiniz. Kısa dönemde bir limanın 50 kilometre öteye taşınmasının fizibl olma şansı yok; ama ülkelerin 50-100 senelik gibi planları varsa eğer, burada doğru adımları atabilme şansı var. Bizler bu adımların, bu planların arkasından gittiğimiz zaman ülke rekabet gücüne bir şeyler katabiliriz, aksi takdirde, yan komşumdan daha iyi olmak benim için yeterli. Nereye kadar?..

Bugün başka ülkelerin başka üniversitelerinde de buna benzer konferanslar yapıldığından eminim.

Dünya üzerindeki kaynakları kullanmaya baktığınız zaman, bu iştahımızla, bu açgözlülüğümüzle davranmaya devam ediyorsak, 2050 yılında üç yeni dünyaya ihtiyacımız var. Böyle bir kaynak yoksa, dünya üzerindeki kaynakları bundan 3 misli zor tüketeceğiz demektir. Biz başkalarından daha hızlı gidebilmek için plan yaparken, onlar da benzer planları yapıyorlar. Önümüzdeki dönemde, 2008-2009 yılında yaşadığımıza benzer, "bu kriz bize ait değil" dediğimiz krizlerden daha yaşamaya devam edeceğiz.

Biz artık global dünyanın üzerinde, yalnız komşularımızla değil, başka kıtalarla da rekabet ediyoruz.

Yük hareketini suyun hareketine benzetebilirsiniz. Suyu boşaltmaya başladığınızda önüne eğer bir engel koyarsanız, o engelin etrafından dolaşır. Biz bugün itibarıyla coğrafi konumumuzun getirdiği avantajı maalesef kullanamıyoruz. Yukarıda önemli bir üretim ve aynı zamanda tüketim merkez

Avrupa, altımızda Kuzey Afrika, doğuda Orta Doğu, yukarıda CIS; bunların ortasında coğrafi olarak gerçekten bir köprü pozisyonundayız. Regülasyonlarımızla, altyapımızla, iş yapış şeklimizle bu yükün üzerimizden geçmesini âdeta reddedermişçesine davranıyoruz. Bu yük hareketinin önünde engel olmaya devam ettiğimiz sürece bu yük bizim etrafımızdan dolaşacaktır. Ülkeye giren-çıkan yük miktarının dışında transit çok önemli bir verimlilik kalemidir. Eğer biz ülke içerisinde verimlilik yaratıp ihracatımızı ithalatımızı ucuzlatmaya çalışıyorsak transit yüke sırtımızı çeviremeyiz.

Dolayısıyla hızlı hareket etmek zorundayız, planlı hareket etmek zorundayız, bunu global olarak yapmak zorundayız ve bunu hepimiz beraber yapmak zorundayız. Benden sonra gelecek arkadaş, bundan 5 sene sonra eğer bu salondaki beyazlı arkadaşlarıma, "ülke olarak 80'inci sıradayız" derse iş işten geçmiş demektir.

Dinlediğiniz için teşekkür ederim.

DENİZ TAŞIMACILIĞI VE REKABET

Bülent ONURAL

Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Denizcilikte pek saat kavramı yok. Bir de, denizciliği rekabetle birleştirdiğiniz takdirde, saatleri kolumuzdan çıkarmak, duvardan indirmek gerekiyor. Dolayısıyla, saat deyince, önemli olduğu için ben hep bunu tekrar ederim; denizcinin hangi saati kullanacağı biraz tanımsız, çünkü şu anda saat burada sabahken Japonya'da neredeyse akşam olmak üzere. Burada çalışan, burada iş yapan bir denizcinin, bir deniz işletmecisinin gemilerinin bazıları Japonya'da, bazıları Amerika'da, bazıları Avrupa'daysa, hangi saati kullanacağı, hangi saate göre hareket edeceği belli değil, çünkü gemiler 365 gün 24 saat çalışan, yaşayan ve yaşarken de problem üreten varlıklar. O bakımdan, rekabet ve denizcilik dediğimiz zaman, Cumartesi günü sabah burada toplanmak denizciler için pek zor olmasa gerek, olağan, doğal diye düşünüyorum, çünkü saati artık yaşantımızdan çıkartıyoruz. Rekabetle de birleşince böyle birtakım zorunluluklar kendiliğinden ortaya çıkıyor.

Denizcilik, problemlerle yaşama sanatı, problemlerle mutlu olma mesleği. Çalışan, yaşayan ve uluslararası olarak, bir tarafta Hintli, bir tarafta Çinli, bir tarafta Amerikalı gibi, uluslararası boyutta bir hizmet dalı olduğu için, bu kadar renkliliğin, bu kadar çeşitliliğin, bu kadar hareketliliğin içerisinde problemin olmaması imkânsız. Dolayısıyla, problemlerle beraber yaşayacağız, mutlu olacağız ama, problemleri anında, net, hız ve doğru kararlarla çözeceğiz. Bence rekabetin altında, doğru, hızlı karar vermek, zamana bağlı olmadan çalışmak yatıyor; bütün dünyada denizciliğin kuralları ve rekabetin altyapısı bence bu.

Sayın Hocamın nezdinde, böyle bir sempozyum düzenlendiği için çok teşekkür ediyorum, tebrik ediyorum. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Dokuz Eylül Üniversitesi ve Rekabet Kurumunun müşterek hazırlamış olduğu bu sempozyumun çok faydalı olacağına inanıyorum. Bizi de davet ettikleri için teşekkür ediyorum. Deniz Ticaret Odası adına hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

Şimdi de, dünyadaki ve Türkiye'deki deniz ticaretiyle ilgili rakamlara bakacağız. Rakamlara bakınca, rekabetin ne kadar keskin, hele şu sıralarda, şu zamanlarda ne kadar acımasız ve sert olduğu zaten kendiliğinden ortaya çıkacak.

1987-2011 arasında dünyadaki filo gelişimine bakarsak, 1 Ocak 2011 itibarıyla 47.833 gemi ve 1.3 milyar detveyt/tonluk bir hacim söz konusu.

1987-1999 yılları arasında 600 milyon detveyt olan kapasite, 1999'a kadar yaklaşık 900 milyon detveyte çıkmış, yani 12 yılda yüzde 50 gibi bir artış var. Ama 1999'dan sonra ne olduysa oluyor. 2011'e geldiğimiz zaman 1.3, hatta şu anda 1.4 milyar detveyt/ton gibi, çok kısa bir süre içerisinde neredeyse 2 misli bir artış söz konusu. Dünyada gemi inşaatı ve arz çok hızlı bir şekilde artıyor; bu da otomatikman rekabeti getiriyor.

1 Ocak 2011 itibarıyla dünya deniz yolu ticaret hacmi 8.4 milyar tona ulaşmış durumda. Bu taşımaların yüzde 35.7'si sıvı dökme yük taşımacılığı. Diğer taşıma segmentlerini incelediğimizde, demir cevheri, kömür, kuru dökme yük taşımalarının payı da ciddi bir şekilde artış gösteriyor.

Son 10 yıllık periyotlara baktığımız zaman, konteynır taşımacılığı da yüksek oranda artışlar içeriyor. Konteynırın kriz dönemindeki azalışı diğer segmentlere göre çok daha etkin, çok daha fazla.

Dünya deniz ticaretine baktığımız zaman, 2003 yılının başından itibaren, 2008 yılı sonlarında başlayan küresel mali krize kadar dünya deniz taşımacılığı hızlı büyüme göstermiştir. Bunun nedeni, dünya ekonomisindeki hızlı büyümenin yanı sıra, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'ndeki ekonomik büyümenin Çin ve diğer Doğu Asya ülkelerinde üretimin büyümesine neden olması, bunun sonucu olarak, doğal kaynakların Batı'dan Doğu Asya'ya, üretilen malların da Doğu Asya'dan Batı'ya taşımacılık talebini getirmesidir. Bu iki kutup arasında mesafenin büyüklüğü de, artan taşımacılık talebinin yanı sıra, deniz taşımacılığının taşıma modu olarak da artmasını beraberinde getirmiştir. Dünya ekonomisindeki bu gelişmeler, dünya deniz ticaret filosunu büyümek zorunda bırakmıştır. Okyanusaşırı mal mübadelesi var. Uzak Doğu'ya, bilhassa Çin'e yüksek tonajda hammadde girişi var. Uzak diyarlardan geliyor, mamul hâline geldikten sonra da, orada üretilen mallar talep nedeniyle Avrupa Birliği ve Amerika'ya, yine uzak diyarlara geri dönüyor. Bu, karşıdan karşıya, okyanusaşırı taşımacılığı hızlandırdı. Bunun neticesi olarak da, çok ciddi oranda, büyük rakamlarla taşımacılık hacmine şu anda ulaşılmış durumda.

2003-2008 yılları arasında çok büyük ivmeyle artan bir dünya deniz taşımacılığı var. Buna paralel olarak da, dünya deniz ticaret filosu ve gemi inşa limancılığı ve buna bağlı olan diğer bütün sektörler faaliyetlerde çok hızlı bir artış içerisine girdi.

2008 sonunda ortaya çıkan ve hâlâ etkileri süren küresel mali krizin yarattığı daralma sonucunda dünya ciddi bir talep sorunuyla karşı karşıya geldi; şu anda da, hele denizcilik sektöründe çok ciddi bir şekilde devam ediyor.

2010 yılı verilerine göre baktığımız zaman, şu anda dünyada taşınan yük kapasitesi 8.4 milyar ton. Hepinizin bildiği gibi, taşımacılığı birebir etkileyen

faktör tonajın miktarı değil, tonajın taşıma uzaklığı. Deniz taşımacılığında, 50.000 tonluk bir yükü İzmir'den İskenderun'a götürmeyle, İzmir'den Çin'e götürmenin yaratacağı bileşen farklıdır, çünkü etkisi çok daha fazla. Dünyada mübadele edilen malı, onun uzaklıklarıyla, çarpanlarıyla ele almak çok daha doğru. 2010 yılına baktığımız zaman, 332 milyar 291 milyon ton gibi bir mal değişimi söz konusu. Bu da, rekabetin ne kadar büyük boyutlarda bir girdisinin olduğunu gösteriyor.

Ekranda gördüğünüz gibi, şu anda dünya filosunda mevcut gemiler ve sipariş hâlindeki gemiler ve tankerler: VLCC'ler 547 adet, Suezmax'ler 426 adet, Aframax'lar 899 adet, Capesize'ler 1179 adet, Panamax, Post-Panamax ve Kamsamax'lar 1608 adet, asıl etkin olan, dünya dökme ticaretini çok ciddi şekilde elleçleyen Handymax, Supramax, Handysize'ler 2442 ve 3252 adet.

Konteynırları da yine yansımada görüyorsunuz…

Şu sütuna bakarsak, "Order book" dediğimiz, sipariş verilip de, bilhassa Uzak Doğu'da inşa hâlinde olan, önümüzdeki yıllarda dünya ticaretine katılması beklenen gemi yüzdelerini görüyoruz…

Yüzde 12, Yüzde 34, yüzde 43, yüzde 55 gibi, mevcut tonajın, mevcut filonun 3'te 1'i kadar bir Order var. Bunların hepsi yakında pazara girecek. İşte rekabet asıl o zaman kendini gösterecek. Şimdi çok ağır olan rekabet, önümüzdeki günlerde çok ciddi bir şekilde artacak. Niye? Yeni yapılan gemiler var.

Biliyorsunuz, gemi söküm veya gemi geri dönüşümleri şu anda dünyada birkaç tane ülkede yapılıyor; bunlardan bir tanesi de bizim ülkemiz. Kapasite belli. Kesime gidecek olan gemilerin sayısı ve tonajı, yeni gelecek olanlarla karşılaştırdığımız zaman maalesef birbirini dengeleyecek durumda değil. Rakamlar gösteriyor ki, önümüzdeki 5 yıl içerisinde dünyadaki deniz taşımacılık filosu ciddi bir şekilde artacak. Bu da tabii rekabetin boyutunu çok net bir şekilde ortaya koyuyor. Maliyet düşürmenin önemi çok ama, kaliteyi arttırarak maliyet düşürmek biraz zor iş; işte oyunun asıl önemli noktası burada. Maliyetleri düşürürken, az para harcarken kaliteyi nasıl yükselteceğiz; zor olan denklem bu. Bunun üzerine çalışmak lazım.

Bizim armatörlerin, deniz taşımacıların tablosu bu… Şu tepeden keskin bir düşüş var ki, bu her şeyi gösteriyor.

Navlunları gösteren Baltic Dry Index'ine baktığımızda, 2003-2008, denizciliğin altın yılları. Geminiz ne olursa olsun, kimsenin yükü kalmasın diye yükleniyor. Öyle bir talep patlamasında her türlü gemiye her türlü yükün verildiği bir dönem. Ne yaparsanız yapın, kaliteyi ne kadar düşürürseniz

düşürün, verdiğiniz fiyat anında kabul ediliyor ve gemiler yüklerini alıp gidiyorlar, ta ki 2008'e kadar. 2008'de global kriz başlayınca baş aşağı düşüşler var. Bu, ortalığı felç eden darbe hâlen de devam ediyor. Armatörlerimiz kendilerini toparlayabilmiş değiller, aynı sıkıntı bugün de devam ediyor.

Türk bayraklı filomuz 8.2 milyon detveyt/ton, Türk sahipliği yabancı bayraklı gemilerimiz ise 11.8 milyon detveyt/ton. Ceman 20 milyon detveyt/ton gibi bir kapasiteye sahibiz. Şu anda Türk deniz ticaret filosu dünyada 0.6 pay ile 24'üncü sırada yer alıyor. Bu yeterli değil, çok daha büyük rakamları ve seviyeleri bekliyoruz, yapmak için hepimiz gayret içerisindeyiz.

İthalat ve ihracatımızın yüzde 85.6'sı deniz yoluyla yapılıyor. Bu rakamlara çok fazla girmeyeyim, o rakamları herkes biliyor, bu rakamlar mevcut, bulabilmek kolay.

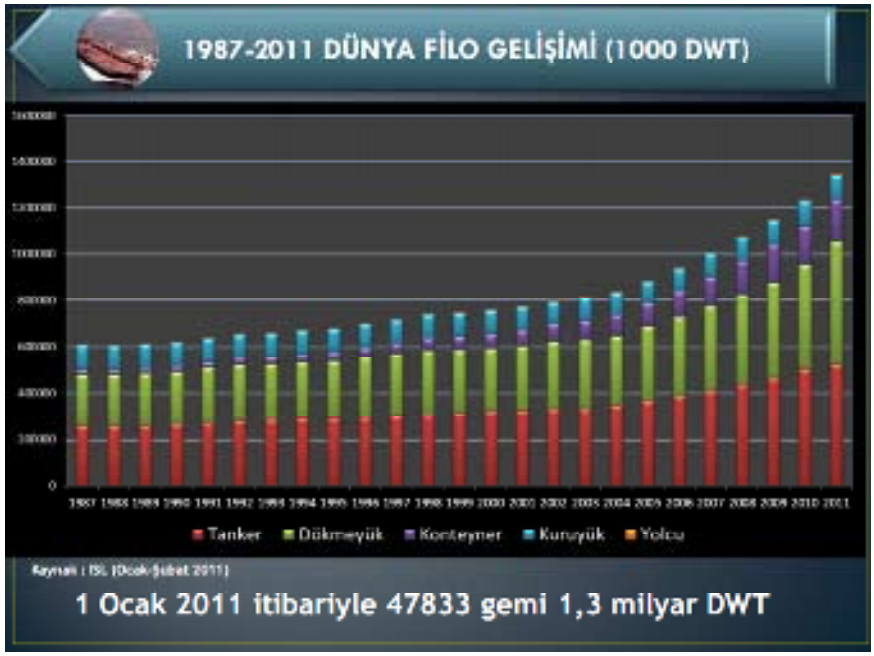
Bir-iki konuya değindikten sonra bitireyim. Sorular olursa da yanıt vermeye çalışırım.

Rekabette eğitimin rolü çok önemli. Rekabette, -vurgulamaya çalıştım- kalite çok önemli. Kalite için de eğitim olmazsa olmaz, çok önemli. Eğitimin kalitesinin düşmemesi, hatta çok daha yükselmesi gerekiyor. Böyle bir global dünyada eğitilmiş insan gücünün önemi her geçen gün çok daha artıyor. Rekabette kalite, kalitenin de en önemli unsuru, girdisi, kaliteli insan gücü; bu kilit nokta. Bu konuda çok etkin çalışmamız gerekiyor, taviz vermememiz gerekiyor. Eğitim konusunu, her şey bir yana, eğitim bir yana şeklinde ayırmamız şart.

Sonuç olarak diyoruz ki; Türk denizciliğinin dünya denizciliği içinde hak ettiği yeri ve payı alabilmesi için, dünya ülkelerinin kendi denizcilik sektörlerine taşımacılık ve gemi inşada yaptığı örtülü veya açık destek ve teşviklerin benzerini devletimizin de kendi denizcilik sektörümüze yapmasının şart olduğuna inanıyoruz, bu çok önemli. Bunu da biz denizciler olarak hele şu sıralarda canıgönülden bekliyoruz. Devletimizin de bu konuda hassas davranacağına inanıyoruz.

Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

DENİZ TAŞIMACILIĞI
VE
REKABET


1987-2011 DÜNYA FİLO GELİŞİMİ (1000 DWT)
Tanker
Dökmeyük
Konteyner
Kuruyük
Yolcu
1 Ocak 2011 itibariyle 47833 gemi 1,3 milyar DWT

DÜNYA DENİZCİLİĞİNDE 2011 YILI

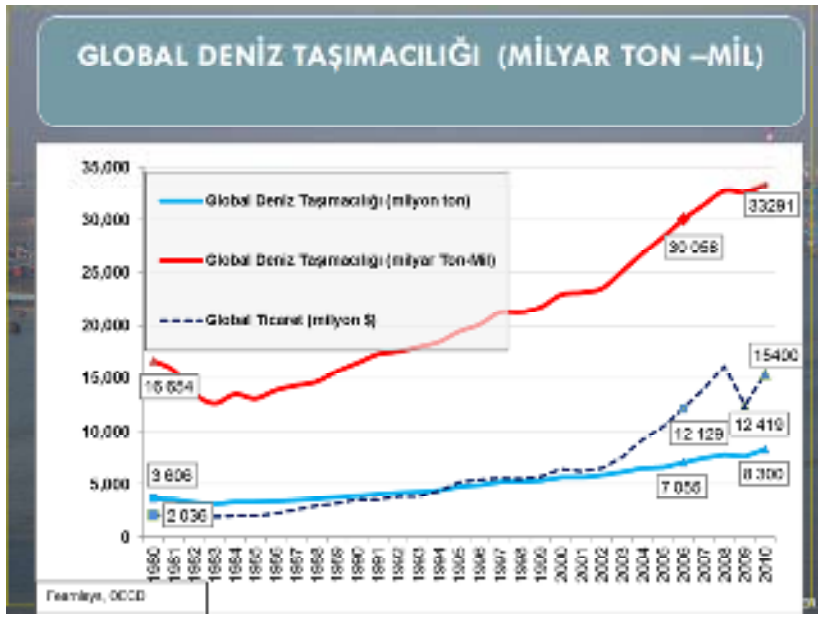
- 01 Ocak 2011 itibariyle Dünya denizyolu ticaret hacmi 8.4 milyar tona ulaşmıştır. Bu taşımaların % 35.7'sini sıvı dökmeyük taşımacılığı oluşturmuştur. Diğer taşıma segmentleri incelendiğinde, demir cevheri ve kömür kuru dökmeyük taşımaların payının kriz döneminde bile ılımlı bir artış gösterdiği, toplam taşımalar içindeki payının 27,7 oranına ulaştığı görülmektedir. Globalizasyonun bir sembolü haline gelen konteyner taşımalarının ise geçen on yıllık periyotlara kıyasla yüksek oranda artış gösterdiği, kriz döneminde de azalan değerlerin ortalaması üzerinde bir oranda gerçekleşerek bütün taşımalar içindeki payının % 16.1'e ulaştığı görülmektedir.

DÜNYA DENİZ TİCARETİ

2003 Yılının başından itibaren; 2008 yılı sonlarında başlayan küresel mali krize kadar dünya deniz taşımacılığı hızlı büyüme göstermiştir. Bunun nedeni dünya ekonomisindeki hızlı büyümenin yanı sıra ABD ve AB'deki ekonomik büyümenin Çin ve diğer Doğu Asya ülkelerinde üretimin büyümesine neden olması, bunun sonucu olarak doğal kaynakların batıdan Doğu Asya'ya, üretilen malların Doğu Asya'dan batıya taşımacılık talebi getirmesidir. Bu iki kutup arasındaki mesafenin büyüklüğü de artan taşımacılık talebinin yanı sıra deniz taşımacılığının taşıma modu olarak da artmasını beraberinde getirmiştir. Dünya ekonomisindeki bu gelişmeler dünya deniz ticaret filosunu büyümek zorunda bırakmıştır.

DÜNYA DENİZ TİCARET FİLOSU

2003-2008 yılları arasında artan bir ivme ile büyüme gösteren Dünya deniz ticaret filosu ve buna bağlı olarak büyüyen gemi inşa, limancılık ve diğer alt sektörleri 2008 sonu ortaya çıkan ve etkileri hala süren Küresel Mali Krizin yarattığı daralma sonucu ciddi bir talep sorunu ile karşı karşıya kalmıştır.

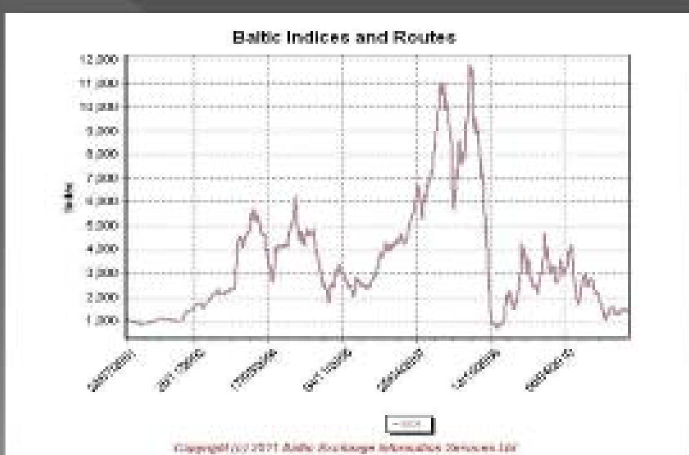


Dünya Deniz Ticaret Filosunda Bulunan Mevcut Gemiler ve Sipariş halindeki Gemiler

	Existing Fleet (No.)	Existing Fleet (m.DWT)	> 20 yr old (No.)	On Order (No.)	On Order (m.DWT)	% OB / Existing Fleet (No.)	% OB / Existing Fleet (m.DWT)
TANKERS							
VLCC	587	166.8	8	179	56.3	32.7%	33.8%
Suezmax	476	75.7	17	146	22.6	30.7%	30.8%
Aframax	894	93.5	68	136	12.8	17.5%	14.6%
BULK CARRIERS							
Capesize	1,178	206.9	171	511	108.6	43.3%	52.5%
Panamax/Post Panamax/Kamsarmax	1,808	145.2	240	944	81.4	55.6%	56%
Handymax/Supramax	2,442	112.4	596	712	40.5	29.2%	36.4%
Handysize	3,252	86.6	1,584	622	20.3	19.1%	23.5%
CONTAINERS							
	Existing Fleet (No.)	Existing Fleet (TEU)	> 20 yr old (No.)	On Order (No.)	On Order (TEU)	% OB / Existing Fleet (No.)	% OB / Existing Fleet (TEU)
1,000-2,999 TEU	1,997	3,640,971	409	175	208,207	8.8%	5.5%
3,000 - 4,999 TEU	797	3,063,220	80	140	550,570	17.6%	18.1%
5,000 - 7,999 TEU	483	3,492,356	0	64	418,368	13.3%	11.9%
8,000 TEU +	198	2,393,046	0	256	2,896,906	129.3%	121.1%

*Orderbook as of 01.07.2011

Baltic Dry Index'in son 10 yıldaki gelişimi

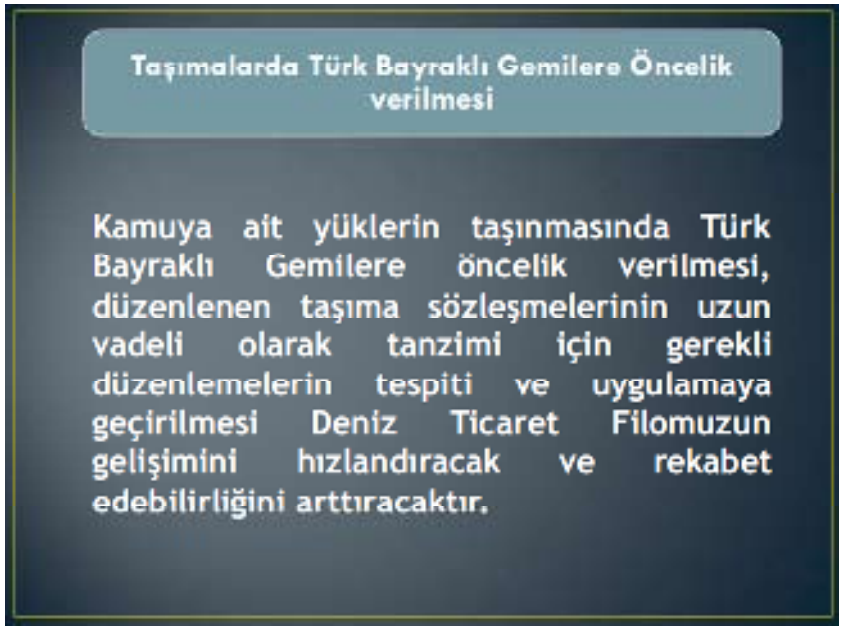


Türk Deniz Ticareti
ve
Denizcilik Sektöründeki
Gelişmeler

Toplam Filomuz
2011 Yılı
Türk Bayrakli Filomuz
8.2 milyon DWT
Yabancı Bayrakta çalışan Filomuz
11.8 milyon DWT
Türk Armatörlerin kontrolündeki
toplam Filomuz
20 milyon DWT

Global Filodan Daha Fazla Pay Almalıyız!!!)
• Ocak 2011 İtibariyle Dünya Deniz Ticaret Filosu 158 ülke bazında 47.833 adet gemi ile 348.930.000 Dwt'dur.
• Panama birinci sırada,Liberya ve Marshall Adaları ikinci ve üçüncü sırada yer almaktadır.
• Türk Deniz Ticaret filosu 0,6 pay ile 24.sırada yer almaktadır. Türk deniz ticaret filosunun genç nesil gemilerle yeniden yapılandırılması ve taşıma kapasitesi geliştirilerek rekabetçi bir yapı kazanması sağlanmalıdır.

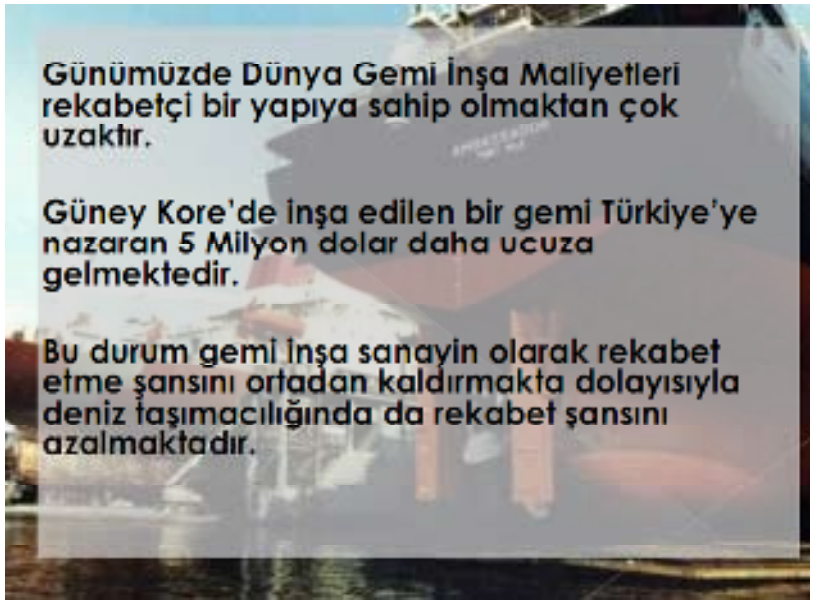
TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET TAŞIMALARI
Ülkemizin ithalat ve ihracatının
% 85,6'sı
Denizyolu ile
taşınmaktadır...
Türk Bayraklı gemilerin payı 2010 yılında
% 16.4
olarak gerçekleşmiştir.

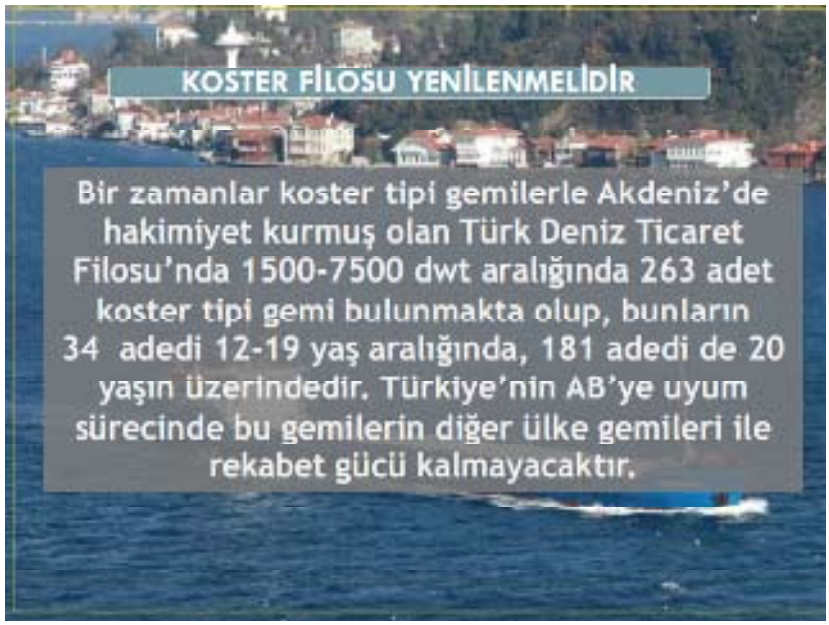

Taşımalarda Türk Bayraklı Gemilere Öncelik verilmesi
Kamuya ait yüklerin taşınmasında Türk Bayraklı Gemilere öncelik verilmesi, düzenlenen taşıma sözleşmelerinin uzun vadeli olarak tanzimi için gerekli düzenlemelerin tespiti ve uygulamaya geçirilmesi Deniz Ticaret Filomuzun gelişimini hızlandıracak ve rekabet edebilirliğini arttıracaktır.

TÜRK ARMATÖRLERİNİN DÜNYA ÇAPINDA GEMİ YAPIM SİPARİŞLERİ
Haziran 2011 İtibariyle
232 adet gemi ile
13,5 Milyon Dwt

2010 Yılında Ülkemizde Denizyolu ile;
37,9 Milyon Ton Kabotaj,
83,9 Milyon Ton İhracat,
162,6 Milyon Ton İthalat ,
64,1 Milyon Ton Transit,
olmak üzere 348 Milyon ton kargo
elleçlenmiştir.

TÜRKİYE'NİN DENİZ TAŞIMACILIĞI
2010 Yılı İtibariyle
Ülkemiz İthalat ve İhracatının
% 16,4'ü Türk Bayraklı Gemilerle
% 83,6'sı Yabancı Bayraklı Gemilerle
taşınmıştır.


Günümüzde Dünya Gemi İnşa Maliyetleri rekabetçi bir yapıya sahip olmaktan çok uzaktır.
Güney Kore'de inşa edilen bir gemi Türkiye'ye nazaran 5 Milyon dolar daha ucuza gelmektedir.
Bu durum gemi inşa sanayin olarak rekabet etme şansını ortadan kaldırmakta dolayısıyla deniz taşımacılığında da rekabet şansını azalmaktadır.


KOSTER FİLOSU YENİLENMELİDİR
Bir zamanlar koster tipi gemilerle Akdeniz'de hakimiyet kurmuş olan Türk Deniz Ticaret Filosu'nda 1500-7500 dwt aralığında 263 adet koster tipi gemi bulunmakta olup, bunların 34 adedi 12-19 yaş aralığında, 181 adedi de 20 yaşın üzerindedir. Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde bu gemilerin diğer ülke gemileri ile rekabet gücü kalmayacaktır.

AB içerisinde deniz taşımacılığı alanında rekabetin sürdürülebilmesi için en önemli hususlardan biri de IMO'nun ortaya koyduğu kurallara AB'nin çıkartmış olduğu mevzuatın ters düşmemesi gerekliliğidir.

- Deniz Taşımacılığı, Liman Hizmetleri, Deniz Turizmi, Gemi Ekipmanları ve Gemi İnşası gibi denizcilik sektörleri AB üyesi ve aday ülkelerin milli gelirlerinde önemli yer tutmakta ve istihdam yaratmaktadır.
- Çin ve Kore gibi öncelikle düşük maliyetli insan gücüne sahip ülkelerin de varlığı ile Dünya'da denizcilik sektörlerinde gittikçe artan bir rekabet yaşanmaktadır.
- Bu çerçevede, denizcilik sektörlerinin AB içerisindeki yerlerinin korunması için rekabetçiliğin geliştirilmesi konusu ön plana çıkmaktadır.

Rekabet açısından bakıldığında öne çıkan önemli bir husus Kısa Mesafe Deniz Yolu Taşımacılığı (KMDYT)'dır. Bu taşımacılık sayesinde karayollarındaki trafik azaltılmakta ve daha güvenli, çevre dostu bir taşımacılık sağlanabilmektedir. AB çapında KMDYT'nin teşvik edilmesi ile birlikte ülkemiz ile AB ülkeleri arasında taşımacılığa esas olmak üzere koster filosunun yenilenmesi ve uygun gemiler ile geliştirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

AB'nin politikaları çerçevesinde değerlendirildiğinde; denizcilik eğitiminin geliştirilmesi, yeterliliğin sağlanması ile Araştırma, Geliştirme ve Yenilikçiliğin (RDI) **rekabetçiliğe** olan katkısı artırılması gereken önemli bir husus olarak göz önünde bulundurulmaktadır. Bu bağlamda denizcilik sektöründe KOBİ'lerin tuttukları yer göz önüne alındığında denizcilik gruplaşmalarının desteklenmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Avrupa Birliği'nde Kabotaj

Avrupa Birliği, 1992 yılında kabul ettiği 3577/92 sayılı Tüzük ile deniz taşımacılığı kabotajını (Maritime Cabotage) uygulamaya başlamıştır.

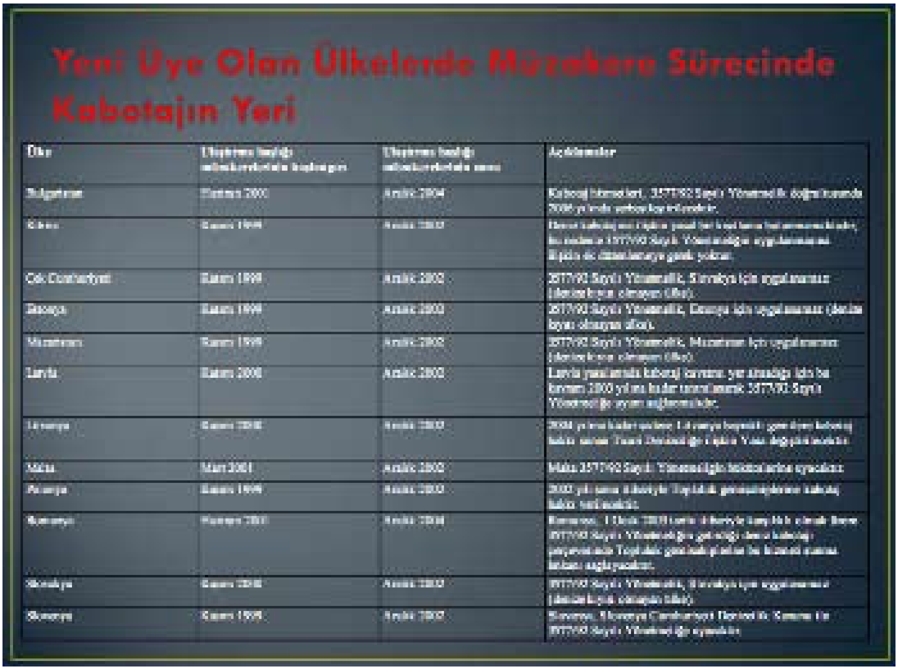
Topluluk sınırları içinde Üye Devletler arasında 2004 yılından itibaren, anılan Tüzük tam uygulanır hale gelmiştir.

Türkiye Avrupa Birliği'ne girdiğinde AB ülkelerine karşı deniz kabotajı kendiliğinden sona ermiş olacaktır.

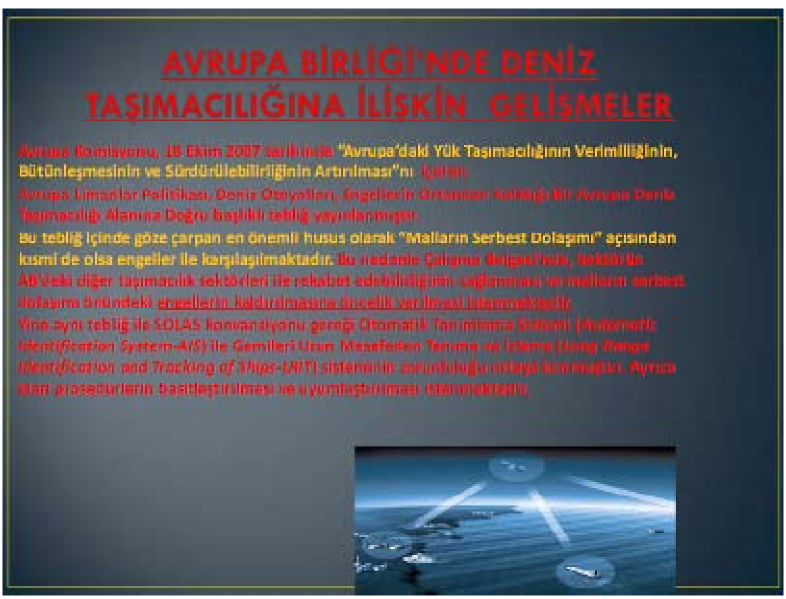
Bu husus Avrupa Birliği'nin çatısını kuran Roma Andlaşması'nın 75 ve 76.maddelerine göre yasaklanmaktadır.

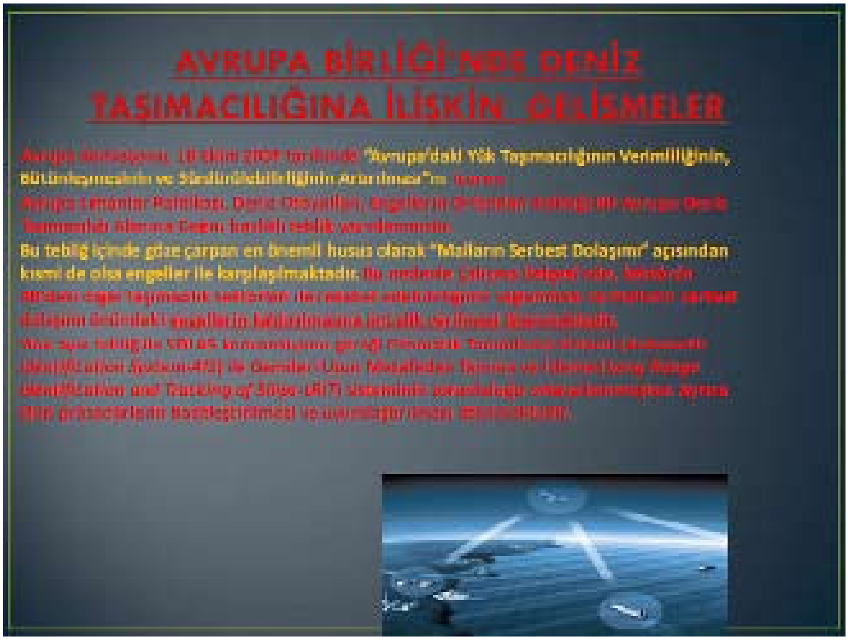
Üye Ülkelerde Kabotaj Düzenlemeleri

	1993 yılından itibaren yasal gelişmeler
Belçika	Kabotaj serbest olduğu için herhangi yeni bir düzenleme kabul edilmemiştir.
Danimarka	Yasalarda 3577/92 Sayılı Yönetmeliğe bir referansa bulunmamaktadır. Kabotaj serbestisine tek engel olan 500 g'nin altındaki tezgâhlar ilişkin sınırlamalar 1994 yılında kaldırılmıştır.
Fransa	Herhangi bir düzenleme kabul edilmedi ancak serbestleşmiş kargolar için gerekmeksizin taşınabilir.
Almanya	14 Temmuz 1994 tarihli yasa.
Yunanistan	215/94 sayılı Başkanlık Kararnamesi.
İrlanda	Kabotaj serbest olduğu için herhangi yeni bir düzenleme kabul edilmemiştir.
İtalya	Herhangi bir düzenleme kabul edilmedi ancak devlet, denizcilik dizelerine 3577/92 Sayılı Yönetmeliğe dişkin bir dikkiler yayınladı.
Portekiz	[illegible] sayılı Kanun Hükmünde Kararname.
İspanya	8/1993 sayılı Kraliyet Kararnamesi ve 28 Temmuz 1993 sayılı Düzenleme.
İngiltere	Kabotaj serbest olduğu için herhangi yeni bir düzenleme kabul edilmemiştir.
Lüksemburg	Deniz kıyısı yok.
Hollanda	Kabotaj serbest olduğu için herhangi yeni bir düzenleme kabul edilmemiştir.
Avusturya	Deniz kıyısı yok.
Finlandiya	Sadece ülke gemilerine kabotaj hakkı tanıyan yasa, AB üyeliği ile birlikte 22 Aralık 1994 tarihli ve 1362/94 sayılı Yasa'nın değiştirilmesi ile serbestleştirilmiştir.
İsveç	Genel olarak sadece ülke gemilerine kabotaj hakkı tanıyan yasa, AB üyeliği ile birlikte 1 Temmuz 1995 tarihli ve 235/1994 sayılı Kararname'nin değiştirilmesi ile serbestleştirilmiştir.



Ülke	Ulaştırma başlığı müzakerelerinin başlangıcı	Ulaştırma başlığı müzakerelerinin sonu	Açıklamalar
Bulgaristan	Haziran 2000	Aralık 2004	Kabotaj hizmetleri, 3577/92 Sayılı Yönetmelik doğrultusunda 2008 yılında serbest bırakılacaktır.
Kıbrıs	Kasım 1999	Aralık 2002	[illegible] 3577/92 Sayılı Yönetmeliğin uygulanması [illegible]
Çek Cumhuriyeti	Kasım 1999	Aralık 2002	3577/92 Sayılı Yönetmelik, Slovakya için uygulanamaz (denize kıyısı olmayan ülke).
Estonya	Kasım 1999	Aralık 2002	3577/92 Sayılı Yönetmelik, Estonya için uygulanamaz (denize kıyısı olmayan ülke).
Macaristan	Kasım 1999	Aralık 2002	3577/92 Sayılı Yönetmelik, Macaristan için uygulanamaz (denize kıyısı olmayan ülke).
Latvia	Kasım 2000	Aralık 2002	Latvia yasalarında kabotaj kavramı yer almadığı için bu konunun 2003 yılına kadar tanımlanarak 3577/92 Sayılı Yönetmeliğe uyum sağlanacaktır.
Litvanya	Kasım 2000	Aralık 2002	2004 yılına kadar [illegible]
Malta	Mart 2001	Aralık 2002	Malta 3577/92 Sayılı Yönetmeliğin hükümlerine uyacaktır.
Polonya	Kasım 1999	Aralık 2002	2002 yılı sonu itibariyle [illegible] kabotaj hakkı verilecektir.
Romanya	Haziran 2000	Aralık 2004	[illegible]
Slovakya	Kasım 2000	Aralık 2002	3577/92 Sayılı Yönetmelik, Slovakya için uygulanamaz (denize kıyısı olmayan ülke).
Slovenya	Kasım 1999	Aralık 2002	Slovenya, Slovenya Cumhuriyeti Denizcilik Kanunu ile 3577/92 Sayılı Yönetmeliğe uyacaktır.




AVRUPA BİRLİĞİ'NDE DENİZ TAŞIMACILIĞINA İLİŞKİN GELİŞMELER
"Avrupa'daki Yük Taşımacılığının Verimliliğinin, Bütünleşmesinin ve Sürdürülebilirliğinin Artırılması"nı
Bu tebliğ içinde göze çarpan en önemli husus olarak "Malların Serbest Dolaşımı" açısından kısmi de olsa engeller ile karşılaşılmaktadır.

Deniz Otoyolları
Avrupa Komisyonu; 2001 yılında yayımladığı "Avrupa Taşımacılık Politikası" adlı Beyaz Kitap"ta yer alan yaklaşımını daha da geliştirerek; 18 Ekim 2007 tarihinde yayınladığı belgede deniz otoyollarının geliştirilmesi hususuna da yer vermiştir.
Bu belge ile öngörülen üye devletler içinde, önemli limanlar arasında oluşturulan akslarda deniz otoyolları ile deniz taşımacılığı için daha temiz ve uygun maliyette bir taşımacılığın hedeflenmesi ve karayollarındaki yoğunluğun azaltılması amaçlanmıştır.
Bunun sağlanabilmesi için Trans-Avrupa Taşımacılık Ağları (TEN-T) ve Marco Polo Programı altında mali araçlar oluşturulduğu; devlet yardımları ve özel sektör aracılığı ile sağlanan fonlar, Avrupa Yatırım Bankası'ndan gelen destek ve AB araştırma programları ile deniz otoyollarının oluşturulmasının teşvik edilmesi hususlarına yer verilmektedir.

AT Antlaşması'nın 81. ve 82. Maddeleri, Avrupa Birliği'nin "Ortak Rekabet Politikası

- AT Antlaşması'nın **81. ve 82. Maddeleri,** Avrupa Birliği'nin "Ortak Rekabet Politikası" kapsamında yer alan **anti-tröst** mevzuatının hukuki dayanağını teşkil etmektedir.
- AT Antlaşması'nın 81(1). Maddesi kapsamında yasaklanmış bulunan kısıtlamalardan herhangi birini içeren **teşebbüsler arası her tür anlaşma ve kararı** denetlemek ile yükümlüdür;
  - Doğrudan ya da dolaylı olarak alış veya satış fiyatlarını ya da diğer ticaret koşullarının belirlenmesi;
  - Üretimin, pazarların, teknik gelişmenin ya da yatırımların sınırlanması veya denetlenmesi;
  - Pazarların veya tedarik kaynaklarının paylaştırılması;
  - Diğer ticari taraflar bakımından, eşdeğer edimlere farklı koşullar uygulanarak, onların bu nedenle rekabete dezavantajlı duruma düşürülmesi;
  - Sözleşmelerin yapılması hususunun, niteliği gereği ya da ticari teamüle göre bu tür sözleşmelerin konusu ile ilişkisi olmayan ek yükümlülüklerin diğer taraflarca kabul edilmesi şartına bağlanması,
  - 81(1). Madde, teşebbüsler arası anlaşma ve kararların yanı sıra yukarıda sayılan kısıtlamalardan herhangi birini içeren "uyumlu eylemler"i de yasaklamaktadır.

- Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan 14 Eylül 2007 tarihinde **"Deniz Taşımacılığında Rekabete İlişkin Kılavuz İlkeler"** başlıklı belgede ise Deniz taşımacılığı sektöründe mevzuatlar arasında ilişkilere açıklık getirmektir.
- Söz konusu belge "**Deniz Taşımacılığı Hizmetleri**" ve "**Deniz Taşımacılığı hizmetlerine ilişkin yatay anlaşmalar**" olarak iki bölümden oluşmaktadır.
- Deniz Taşımacılığı Hizmetleri alt başlığı çerçevesinde, 1419/2006 sayılı Yönetmelik'in getirdiği değişikliklerin deniz taşımacılık hizmetlerini doğrudan etkilediği belirtilmekte ve söz konusu Yönetmelik ile getirilen değişikliklerle, **Deniz Taşımacılık Hizmetleri olarak bilinen, Liner gemicilik, Tramp gemicilik ve Kabotaj hizmetlerinin tanımlarına yer verilmektedir.**
- **Liner gemicilik ve havuz işletmecileri *(pool operators)* tarafından sunulan taşımacılık hizmetlerinin;** Topluluk limanları ile Üçüncü ülkeler arasında ve/veya Üye Devlet arasındaki ithalat ve ihracatı kapsadığına işaret edilmekte; bu nedenle Üye Devletler arasındaki ticareti etkilediği ve **AT Antlaşması'nın anti-tröst hükümleri kapsamında değerlendirilmesi gerektiği açıklanmaktadır.**

"Deniz Taşımacılığında Rekabete İlişkin Kılavuz İlkeler" başlıklı belgede Piyasaların Nitelendirilmesi için Kullanılan Tanımlar

- "İlgili Pazar" ile ilgili alt başlık çerçevesinde, **ürün pazarı** ve **coğrafi pazar** tanımları açıklanmakta; bunu takiben söz konusu tanımlar her bir deniz taşımacılık sektörü açısından örnekler ile ayrı ayrı detaylandırılmaktadır.
- **Ürün Pazarı:** Tüketiciler tarafından değiştirilebilir veya ikâme edilebilir kabul edilen tüm ürün ve/veya hizmetlerin oluşturduğu bir piyasayı ifade etmektedir.
- **Coğrafi Pazar:** İlgili teşebbüslerin, içerisinde, bahis konusu ürün veya hizmetlerin arz ve talebi ile iştigal ettikleri; rekabet koşullarının büyük ölçüde benzerlik taşıması sebebiyle yakın çevredeki diğer coğrafi bölgelerden ayrıştırılması mümkün olan bir coğrafi alanı ifade etmektedir.

Deniz Taşımacılığına İlişkin Yatay Anlaşmalar

Yatay Anlaşmalar;

Rakipler arasında akdedilen işbirliği anlaşmalarını ifade etmekte olup;
deniz taşımacığına ilişkin pazarlarda sıklıkla görülen ortak bir özelliktir. Söz konusu anlaşmaların rekabet parametrelerini etkilediği
varsayılmakta ve bu nedenle ilgili teşebbüslerin her zaman rekabet kurallarına uyum için özen göstermeleri beklenmektedir.

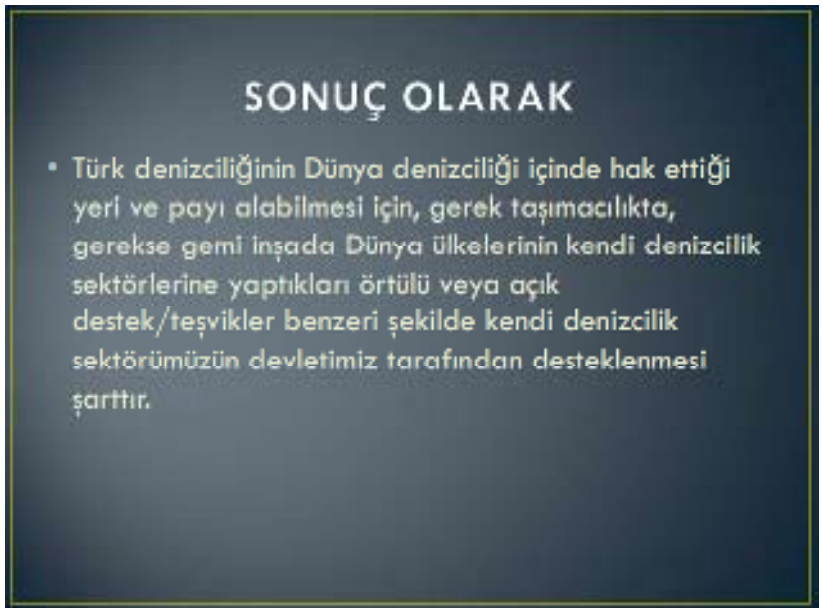
Bu başlık altında, "yatay anlaşma" kapsamında kabul edilen birçok "yatay ilişki" ele alınmaktadır. Bu çerçeve içerisinde,

a. **Teknik anlaşmalar,**
b. **Liner gemicilik hizmetlerindeki rakip taraflar arasında bilgi paylaşımı,**
c. **Tramp gemicilik hizmetlerine ilişkin havuz anlaşmaları** konularına değinilmektedir.

- Liner gemicilik hizmetlerinin **Ürün pazarı olarak tanımlandığı**, bu kapsamda söz konusu ürünlerin önemli bir bölümünün **konteynerler** aracılığı ile taşınabilir mallar olmasından kaynaklandığı açıklanmaktadır.
- Bu bağlamda, liner gemicilik hizmetlerinin **coğrafi pazarı** ise her liner gemicilik hizmetinin son bulduğu liman veya limanları kapsayan alan olarak tanımlanmaktadır.
- AT Antlaşması'nın 81.Maddesi'nin henüz **tramp gemicilik hizmetlerine** uygulanmadığı; bu nedenle tramp gemicilik hizmetleri için ilgili **ürün pazarı** ve **coğrafi pazar,** arz ve talep ikâmelerine göre belirlenmektedir.

Tramp Gemicilik Hizmetlerine İlişkin Havuz Anlaşmaları

- Havuz anlaşmaları, bağımsız bir ekonomik oluşumun *(economic entity)* tüm fonksiyonlarını sürdürülebilir temelde gerçekleştiren ortak bir girişim *(joint venture)* olarak kurulduklarından 20 Ocak tarihli ve 139/2004 sayılı Şirket Birleşmeleri Yönetmeliği kapsamına girmekte olup, 1419/2006 sayılı Yönetmelik ile getirilen değişikliklerden ise doğrudan etkilenmemektedir.
- Ayrıca, havuz anlaşmalarının tarafları, birbirlerine karşı rakip ya da potansiyel rakip olmadıkları taktirde veya anlaşmanın içerdiği hizmetleri münferit olarak sağlayamayan rakip şirketler olarak tanımlanıyorlar ise, söz konusu havuz anlaşmaları 81(1). Madde kapsamına girmemektedir.
- Keza, havuz aktivitelerinin, Üye Devletler arasındaki ticareti kayda değer oranda etkilemediği hallerde rekabet ortamında bozulma olmayacağından 81(1)Madde kapsamına girmemektedir.
- Rakipler arasındaki bir havuz anlaşması, fiyat sabitlemesi, ürün sınırlaması veya pazar paylaşımı aracılığı ile rekabeti kısıtlamakta ise, 81(1).Madde'nin getirdiği kısıtlama kapsamına girecektir.



Oturum Başkanı- Bu çok kapsamlı alanı bu kadar kısa bir zamanda bu kadar güzel özetleyebildiğiniz için çok teşekkür ediyoruz.

Üç konuşmacımız daha kaldı. Enteresan bir yapılanma var. Profesör Doktor Thanos Pallis, Aegean University Profesörü dedim ama yakın zamanda Yunanistan'da limanlar alanında en üst idari göreve atandı; şimdi konuşmasında kendisi izah edecektir. Profesör Doktor Thanos Pallis Yunanistan'da böyle bir idari göreve sahip; Profesör Doktor Oral Erdoğan Hocamız da, bizim Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın Bakan Danışmanı. Ne kadar güzel; demek ki denizcilik alanında böyle uygulamalar var. Dün de demiryolları alanında konuşma yapan Profesör Doktor Mustafa Hocamız aynı şekilde, Bakan Danışmanıydı. Bunlar memnun olunacak konular diye değerlendirebiliriz. İzin verirseniz, iki bakan danışmanından veya idari yüksek görevliden misafir olana öncelik tanıyalım diye düşündüm.

LİMANLARDA REKABETLE İLGİLİ KONULAR: REKABETE AÇIKLIK, LİMAN İÇİ REKABET & GİRİŞ ENGELLERİ

Prof. Dr. Thanos PALLIS

Dept. Of Shipping, Trade & Transport University Of The Aegean/Yunanistan

---

Bu daveti aldığımda Üniversite Profesörü olarak kapasitemi biliyordum ama, Yunanistan'da Limanlar Müsteşarı olarak, sorumlusu olarak atanacağım hiç aklıma gelmemişti açıkçası. Bölgede Yunan limanlarıyla ilgili çalışacağım için mutluyum tabii. Elimden geleni yapacağım.

Organizatörlere, düzenleyicilere çok teşekkür ediyorum. Bu Üniversitede olmaktan dolayı da çok mutluyum.

Limanlararası rekabetten bahsetmek istiyorum. New York gibi, aynı pazarlar için savaşan büyük oyuncuların olduğu limanlardan söz ediyorum. Büyük yüklerin çok uzun bir zaman gerektirdiğini biliyorum, çünkü Yunanistan'da da benzer durum söz konusu.

Burada dikkat etmemiz gereken üç önemli nokta var: Bunlardan birincisi, pazarların rekabetçiliğini arttırmak; ikincisi limanlararası rekabeti arttırmak; üçüncüsü de, yeni iş modellerini oluşturmak ve hızlı bir şekilde uygulamak. Tabii hepsi birbiriyle ilgili.

Sektöre yeni katılacak olan limanlar için bazı sınırlamalar olduğunu görüyorum. 1 yıl önce bazı meslektaşlarımla dünyadaki ana şirketlere geniş bir açıdan baktığımızda, dört büyük şirketin büyük terminaller kurduğunu ve bütün dünyayı kontrol ettiklerini gördük.

Bütün gemilerin şu kırmızı hat üzerinde işlediğini ve büyük terminallerin burada olduğunu görüyoruz.

Yine gördüğünüz gibi, bazı şirketlerin fazla sayıda büyük terminalleri var. Bu bir rekabet ortamı mı? Tabii, bir rekabet ortamı.

Problem ne, biz neden bundan bahsediyoruz?

Bazı benzer sayılar var. Farklı stratejiler uygulandığı için rekabet aynen bu şekilde sürüyor. Özellikle dikey entegrasyona baktığımızda, dikey bütünleşikte birbirleriyle farklı işler yaptıklarını görüyoruz. Kriz öncesine baktığımızda, bu sanayide tanıdık olmayan, bu işi bilmeyen birçok oyuncu vardı. Yeni gelenler sanayinin ne olduğunu bilmiyordu, sadece kâr getirdiğini düşünüyorlardı, çünkü rakamlar çok cazipti, kârlılık olduğunu gösteriyordu,

ticaret yükseliyordu. Goldman Sachs, Deutsche Bank AG, Infrastructure gibi şirketler yeni gelen büyük şirketlerdi.

Şurada gördüğünüz her bir kutucuk bir başka oyuncuyu temsil ediyor. Şirketlerarası ilişkilere baktığınızda, kimin ne yaptığını göremiyorsunuz, bulmaca gibi bir şey. Meslektaşlarım bunun üzerinde çalıştılar ve çok farklı olduğunu, çok karışık olduğunu söylediler. Buradan limanlarla ilgili bir strateji, bir politika edinmek istiyorsunuz ama karşınıza sadece karmaşık bir görüntü çıkıyor. Bu tür karışıklığın içinde, limanlararası rekabette pazar gücüne bakabilirsiniz. Yük boşaltmak veya taşımak için liman hizmet sağlayıcılarını, liman otoritelerini aradığınızda zorlukla karşılaşıyorsunuz. Şanghay'dan Rotterdam'a ya da İzmir'den Nasedina'ya kargo taşımacılığı hizmeti istiyorsunuz ama sizin tüketici veya kullanıcı olup olmadığınıza göre maliyetin çoğu liman ürününe doğru gitmek zorunda kalıyor. Dolayısıyla, gene hinterlantla bağlantılı oluyor.

Kişisel fikrime göre, liman sektörü açık bir pazar olmasına rağmen giriş bariyerleri çok önemli; ekonomik olmak zorunda, düzenlenmiş olmak zorunda, kurallara uygun olmak zorunda, coğrafi olmak zorunda, aksi takdirde karmaşıklığa doğru gider, örneğin, tedarik zincirlerinde, terminal operatörlerinin büyük miktarda operasyon yapmasında sorunlar çıkabilir.

Var olan bir hizmet sağlayıcısının mutlak maliyet avantajına baktığımızda, daha iyi bir gelir için yüklerin terminalde devlet fonlarıyla toplanmasını sağlamak zorunda kalabilirsiniz. Fonları sağlıyorsunuz, operatörü limanda görüyorsunuz ama, halk sektörü olarak paranız yoksa ikinci bir oyuncuya ihtiyacınız var. Demek ki, büyük ölçekli limanlar belki de daha dezavantajı oluyor, çünkü limanları büyük oyuncular kontrol ediyor. Bir operatörden diğerine geçerken, -biliyorsunuz, düzenlemeler var, uzun süreli kontratlar var- maliyetler oradan oraya kayıyor. Fiyat konusunda problem olmaması için, bir operatörden diğerine gitmemek için ve doğru hizmet almak için uzun vadeli kontratlar yapmak zorundasınız. Uzun süreli kontrat yaptığınızda onlar size belki de şöyle bir şey söyleyecek: Bu terminal ya da bu operatör doluysa size bir başka operatör sağlayacağım, bir başka terminal sağlayacağım. Bu da, probleminizin bertaraf edilmesini sağlayacaktır.

Karar alıcıların kullanıcılarına hizmet verebilmeleri için ağlara, şebekeye ihtiyaçları var. Son zamanlarda özellikle ortak tedarik zincirlerinden söz ediliyor. Bütün bu kavramlar günlük iş hayatımızda kullanılmaya başlandı. Bütün bunları yapmak için şebekeye, ağa ihtiyacınız var, aksi takdirde, özellikle rekabet anlamında izole olursunuz, yalnız kalırsınız.

Kullanıcıların koşullarının hep beraber paylaşılabileceği bu şebekeler nasıl oluşturulabilir ve bu 5-10 büyük oyuncudan başka nasıl bir Network kurulabilir?

Bu da terminallerin ölçeği.

Burada limanların gelişimini görüyorsunuz.

Geçenlerde meslektaşlarımla, boyut olarak uygun olmayan terminallerde ikinci bir operatörün nasıl yardımcı olabileceği konusunda bütün konteynır terminallerine baktık. Büyük rakamlar çıktı. Minimum yeterlilik ölçeğine baktığımızda, bazılarının otomatikman doğal monopolü, doğal tekel ortamı sağladığını görüyoruz. Demek ki, ikinci bir terminal açabilmek için ne kadarlık bir kargoya ihtiyaç olduğu konusunda bir öngörüde bulunmak gerekiyor. Terminali kolaylıkla bölemiyorlar; onun için herkesin farklı bir fikri var. Özellikle devlet otoriteleri bir yol bulmak zorunda, çünkü bir karar vermek zor.

İki slaydım daha var.

Liman otoritelerinin amaçları var. Kırmızı renkte olanların amaçlar olması gerektiğini düşünüyorum.

Servis sağlayıcıların sayısının sınırlanması, "Les concession" ya da özellikle yatırımla ilgili diğer operasyon anlaşmalarında öngörünün sağlanması gerekiyor.

Kontrat anlaşmalarının, ayarlamalarının yapıldığı klozları görüyorsunuz…

Sanayinizde, limanınızda çok sayıda operatör olabilir. Rekabet güvencesi sağlamak açısından, özellikle Avrupa Birliği perspektifinden bakarak, 2011'de hangi klozlara dikkat etmeniz gerektiği konusunda karar vermek zorundasınız.

Biliyorum, farklı farklı devletler, yerel limanlar, devlet limanları, bölgesel limanlar, bazen belediye limanları var. O zaman, politika yaparken bütün bunları göz önünde bulundurmak zorundasınız. Hepimiz bütün bunları yapmaya ve geliştirmeye çalışıyoruz. Çok teşekkür ederim.

Issues on Port Competition:

Contestability, Intra-port competition & Entry Barriers

Thanos Pallis

Secretary General of Ports and Port Policy
Ministry of Development, Competitiveness and Shipping, Hellenic Republic
&
Department of Shipping, Trade and Transport
University of the Aegean

How many 'port competitions' ?

- Inter-port competition : for same trade
- Intra-port Competition (IC): for same markets
  - Competition between similar or complementary operating units, in the context of the same or proximate port complex(es)
  - Includes Intra-terminal competition: for same services within the same terminal

Importance of Reducing Entry Barriers* in Seaports

1) Enhance the **contestability** of markets

2) Increase the level of **intra-port competition**.

3) Allow for faster implementation of **new business models**

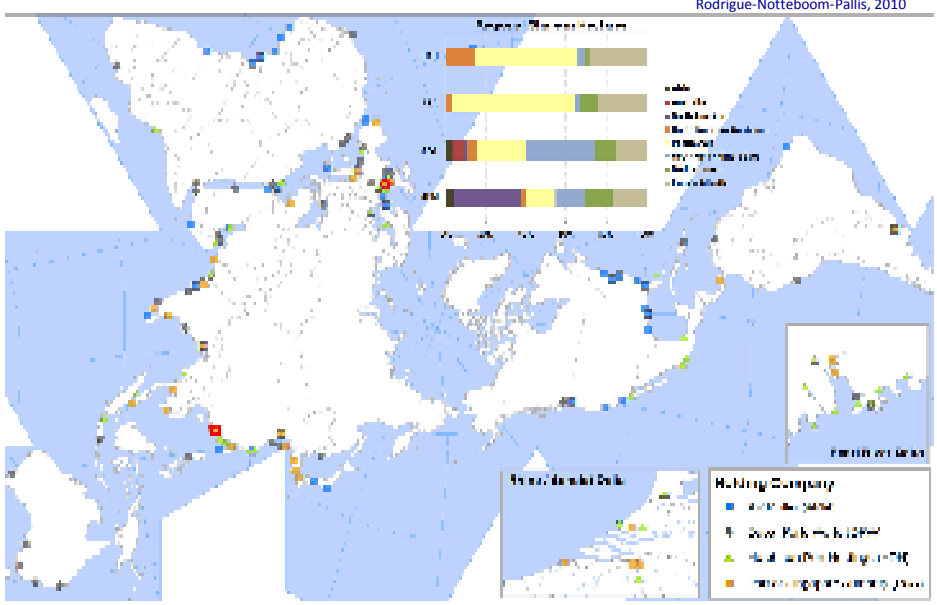
   – reallocating resources from low to higher productivity units (important determinant of industry structure and performance)

* Entry barrier: 'anything that prevents an entrepreneur from instantaneously creating a new firm in a market, while a long run barrier to entry is a cost that must be incurred by a new entrant that incumbents do not (or have not had to) bear'

Carlton & Perloff, 1994

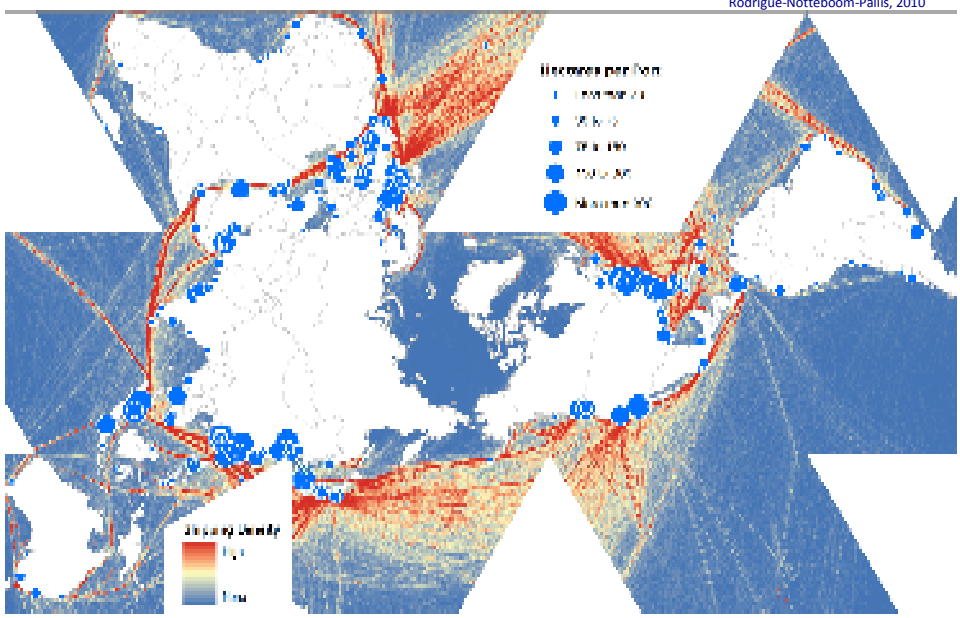
Container Terminals of the World's Four Major Port Holdings, 2009

Rodrigue-Notteboom-Pallis, 2010

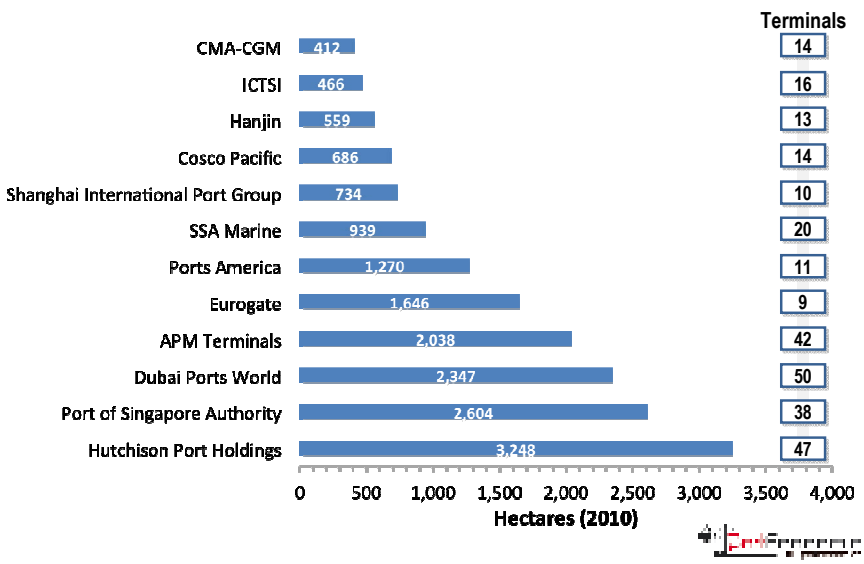


Container Terminal Surface of the World's Major Port Holdings, 2009

Rodrigue-Notteboom-Pallis, 2010



Number of Terminals and Total Hectares Controlled by the Twelve Largest Port Holdings



Typology of Global Port Operators

Process	Main Points	Ownership	Examples
Horizontal Integration (Stevedores companies)	Port operations is the core business; Investment in container terminals for expansion and diversification.	Public (Government, Port authorities)	DPW, HHLA, PSA
		Private	Eurogate, HPH, ICTSI, SSA
Vertical Integration (Container shipping companies)	Main business is maritime shipping; Investment in container terminals as a support function.	Public	None
		Private	APL, Evergreen, Hanjin
	Creation of a parent company specializing in container terminals.	Public	COSCO
		Private	APM

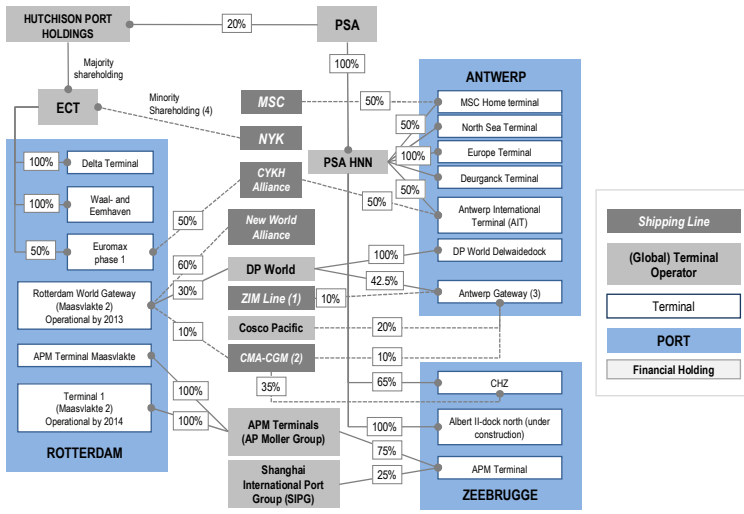
Source: adapted from T. Mori (2006)

The Financial Playground (1997-2008)

Rodrigue-Notteboom-Pallis, 2010

	At least 246 terminals acquired via M&A (some examples)	
New Comers (financial institutions)	Goldman Sachs	Wall Street Bank
	Deutsche Bank	Prudential
	AIG	Borealis (Canadian pension fund)
	Ontario Teachers Pension Fund	Babcock & Brown Infrastructure
	Macquarie Infrastructure	Mantauban SA
Sovereign Funds	GIC (Singapore government co)	Dubai Ports World
Players from within the sector (Stevedores & Shipping Companies)	CMA-CGM	Eurogate Holding
	Eurokai	Hesse Natie
	Hutchison Port Holdings	PSA Corp.
	Maersk Line	Neptune Orient Lines
	Nippon Yusen Kaisha	P&O

Inter-firm Relationships in the Three Main Container Ports of the Rhine-Scheldt Delta, 2010

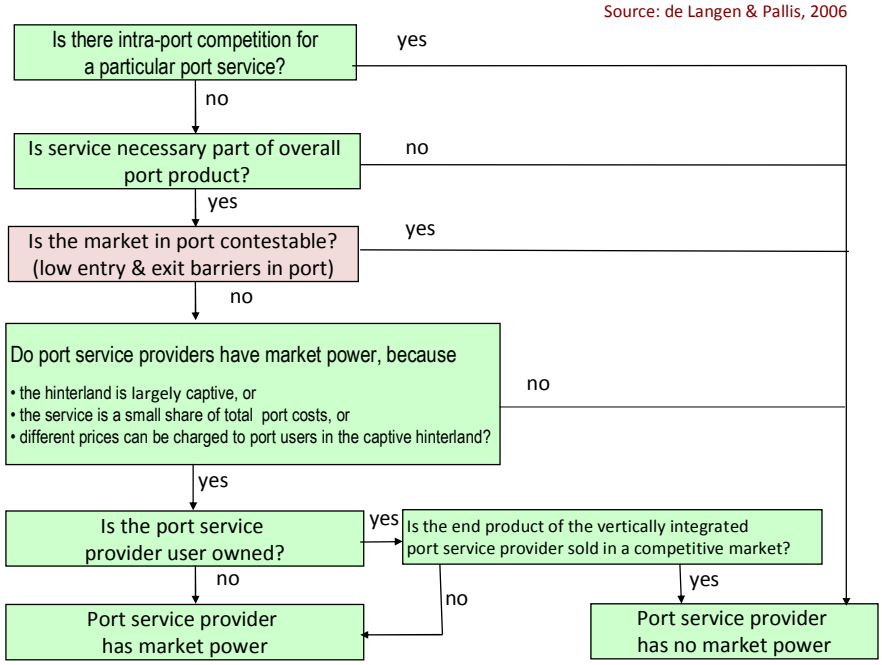


Source: Notteboom, T. and J-P Rodrigue (2010) "The Corporate Geography of Global Container Terminal Operators"

Intra-port competition &'market power'

- Relevant
  - for all port service providers, including the port authority.
  - when service is necessary when calling a port (thus for towage, cargo handling etc. not in most cases for ship supplies, bunkering etc,).
- Market power is related to
  - Share of costs overall port product
  - Large captive hinterland
- No market power when market is contestable.
- Consolidation reduces market power of port service providers, because discrimination based on location of origin/destination is not viable.

Source: de Langen & Pallis, 2006



Even though the port sector has become a more open market….

- Entry barriers are substantial
  - economic (Absolute cost advantage ; switching costs; Sunk costs)
  - regulatory (limitation; discrimination; provisions in agreements; state guarantees; economic rents)
  - geographical (locational)
- More complex :
  - as seaports are multifaceted entities increasingly embedded in supply chains, and parts of multilayered networks with multiple entry-levels

Absolute cost advantage of an existing service provider

- Better location in the port
- Larger scale of operations with associated scale economies
- Incumbents benefiting from accumulated public investments
  - Capital expenditure is not an entry barrier
  - But: there are costs for new entrants that incumbents have not had to incur due to extensive (previous?) public sector involvement

Switching costs

- Long term contracts
- Investments in dedicated transport equipment (i.e. major bulk handling facilities switching)
- 'Bundling' of services of the incumbent
  - Intentionally
  - The market is not twice as large as **the Minimum Efficient Scale** for providing a service.
  - Increasingly present
    - geographical and functional integration
    - synchronized value-driven chain systems

Modal Separation in Space: Europa Terminal in Antwerp

Sunk costs

- Long term relations to reduce uncertainty and improve coordination lead to networks, where participation entails a considerable amount of learning and experience costs
- Sunk costs (such as networking, marketing and advertising) cannot be recovered once the firm decides to leave the market

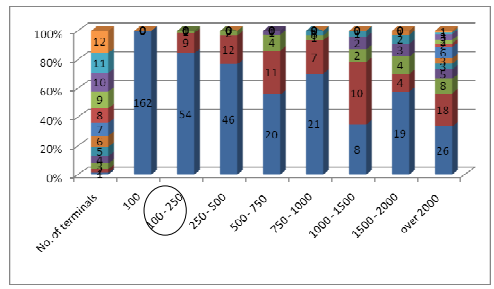
MES: Empirical Evidence

Kasselimi – Notteboom- Pallis-Farell 2011

- Due to large minimum efficient scale (MES) some port services may be 'natural monopolies'.
- A reduction of the MES is a sound objective for public authorities.
  - The MES is reached when marginal and average costs no longer decrease when capacity is expanded.

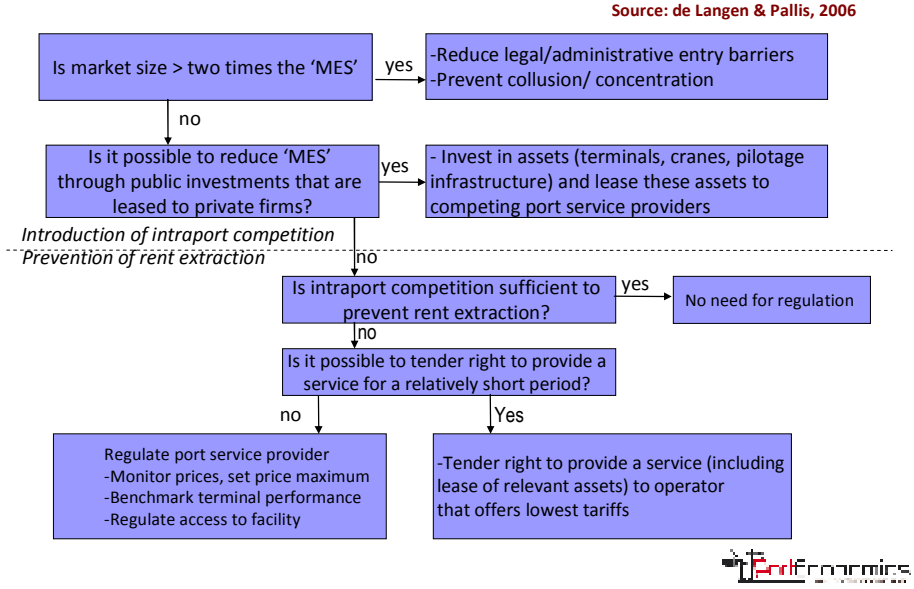
No clear indication of what approximately is the MES of a container terminal

Number of container terminals in ports as a function of the total port throughput in 1000 TEU – figures for 2007 for a sample of 423 ports around the world



Conditions to introduce intra-port competition: The Minimum Efficient Scale

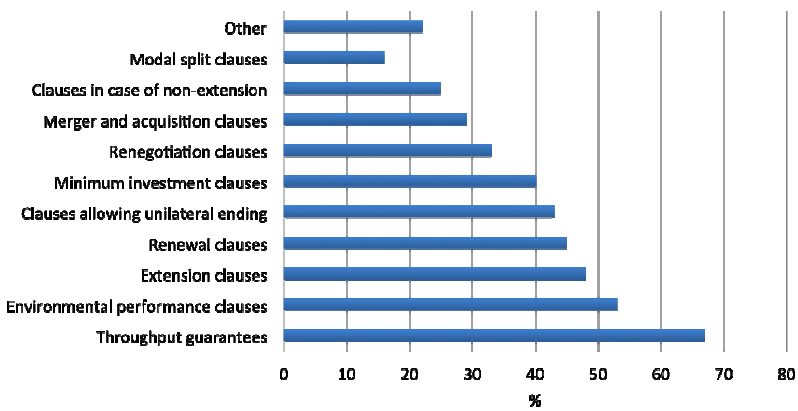
Source: de Langen & Pallis, 2006



Regulatory & Institutional Entry Barriers in Seaports

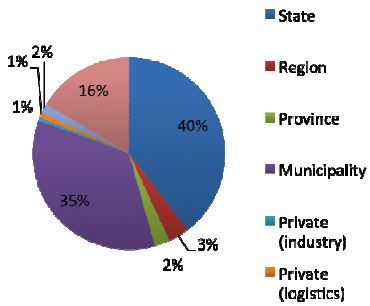
- Limitation of the number of providers
- Discrimination when granting authorisations
- Provisions in leases, concessions and other operating agreements, particularly those involving investment (i.e. exclusive rights)
- State port authorities:
  - enjoy an implicit state guarantee (i.e. predatory pricing is possible)
  - create entry barriers to collect economic rents

Clauses generally applied in major contractual arrangements



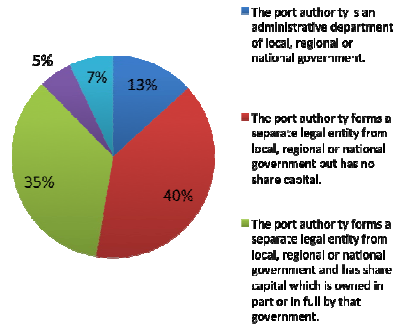
Governance diversity

Ownership of port authorities



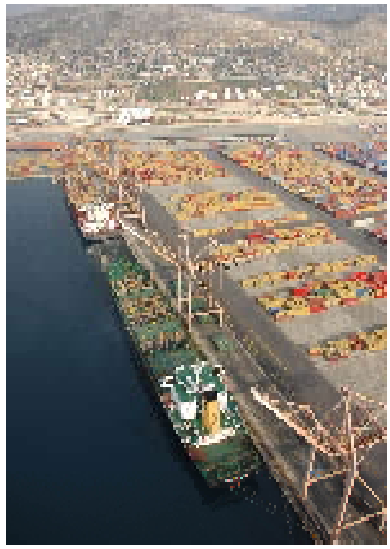
Source: ESPO, 2011

Legal form of port authorities



Recap: Policy Options to reduce Entry Barriers in Seaports

Category	Entry barrier	Policies to reduce entry barriers
Economic	Structural cost advantage of the incumbent	• Fair and transparent pricing. • Splitting up a terminal in two parts to be separately concessioned.
	High switching costs	• Investments in sunk costs by PA and costs passed on to private firms
	Networking benefits/costs	• The PA might act as a 'smart' cluster manager that enhance the networking of different operators
Legal and institutional	Entry conditions/ permissions	• Minimum and transparent procedures that ensure the absence of discrimination
	Exclusive concessions	• Licenses for periods as short as possible, no exclusivity contracts
Locational	Unavailability of land for entrants	• Long term, but flexible port planning



Thank you

Thanos Pallis

apallis@aegean.gr

All about ports @ Port Economics

Oturum Başkanı- Çok teşekkür ederiz Profesör Pallis. Tabii çok kapsamlı bir konu, kendisinin de çok önemli bir uzmanlık alanı. Bizim "International Association of Maritime Economists" diye bir Birliğimiz vardır, orada Profesör Pallis'le çok uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz. Ağırlıkla liman ekonomisi konusunu çalışan bir Hocamızdır. Tabii çok birikimi var. Bu kadar kısa sürede bu kadar anlatabiliyor. Zamanı çok iyi kullandığı için çok teşekkür ediyoruz.

İyi ki de sıralamayı bu şekilde yapmışız. Profesör Pallis çok önemli bir durumu bize aktardı. "Limancılık sektöründe aktörler değişiyor" dedi. Bildiğimiz standart, klasik, tarihsel limancılık işletmelerine ilave olarak, çok önemli finans kuruluşlarının limancılık sektörüne girdiğini ve önemli pay almaya başladıklarından bahsetti. Şimdi Oral Hocamız belki bu konuya da değinerek bizi aydınlatabilir. Teşekkür ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN GEMİ İNŞA SANAYİİNDE REKABET İMKANI

Prof. Dr. Oral ERDOĞAN

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Bakan Danışmanı

Sayın müsteşarlarım, Sayın Rekabet Kurumu Başkanımız; çok önemli bir konu olan rekabet konusunun sonunda gündeme getirildiği için memnun olduğumu belirtmek istiyorum.

Konuşmacılar neticesinde bir şey dikkatimi çekti, onunla başlayacağım. Her ortamda, bu ortamda da denizcilik sektörüne baktığınızda korkuyorsunuz, çünkü herkes beyaz, kendine has bir özelliği var.

Şöyle bir konu var: Bankacıya gidin, "denizcilik sektörü farklı", hukuk âlemine gidin, "denizcilik hukuku farklı", rekabetçiye gidin, "o taraf farklı", eğitime gidin, "denizcilik farklı" der. Bu farklılık, denizcilik sektörünün dünyada, genel rekabette zayıf kalmasına da yol açabiliyor. Öncelikle bankacılık kesimi, "diğer taraf" diye baktığı için, sektöre bakışında bir korku oluyor; kredi vermede aynı korkuyu yaşıyorsunuz. Yıllar önce bir "Emlak Kredi" olayı yaşanmış, -ki yanlış yanlış yorumlanmış- bugüne kadar bankacılık kesimi hâlâ, canı sıkıldığında onu referans verir. Benzer şekilde, hukukta, bir tane gemiyle Almanya'nın bir hukuki sorunu çıkmıştır, kim haklı kim haksız belli değil ama, tüm dünya hâlâ o davayı konuşur, "denizcilik tehlikeli." Bu açıdan baktığımda, denizciliği, "herkesin malı" diye görmeyi aşılamamız gerekiyor. Bir taraftan, amatör denizcilikte tüm insanlığa bu yayılmaya çalışılıyor ama tam başarılı olunamıyor. Hele bizim ülkemizde, bu kadar imkân olmasına rağmen başarılamaması, bu genel rekabetteki pay zayıflığını yaratan ana unsur diye düşünüyorum.

Benden önce dünyada denizcilik sektörüne kısmen değinildi. Navlun bazında veya gemi bazında deniz taşımacılığında global anlamda adil rekabetin sağlanmaması hâlinde, oradaki anormal, yanlış oluşan veya domine edilen fiyatlar aslında başka bir sektörü yanlış yatırımlara itmektedir. O yüzden, dünya gemi inşa sanayinde, -sadece Türkiye'de değil- son 8 senede kapasiteyi 2-3 kat artırmıştır. Bu kadar kapasite ne iş yapacak, arkasındaki sebep ne? Biraz önce, dünya taşımacılığındaki navlunlarla ilgili BDI örnek verildi. Günlüğü 1000 dolar olan bir geminin günlük kazancının 20-25 katına çıktığı günler yaşandı. Eğer o uygun dönemde yatırımlar yapılmış olsaydı, bir gemi kendisini neredeyse 2-3 senede amorti edecek durumdaydı. Böyle bir dalga yaratırsanız, bu dalga, başka bir sektör gibi görünen gemi inşa sektöründe bir dönem sonrası için yanlış

yatırımlara yol açmış oluyor, sonra da oradaki rekabeti tartışıyoruz. Zaten tartışacak bir şey yok, orası bozulmuş, bozuk veriyle başlamışız.

Bu notlardan sonra bir anımı da ifade edeyim. Dokuz Eylül Üniversitesine bu ikinci gelişim. 2000 yılı Aralık başında, "Ekonomide kriz olur mu" gibi bir Konferans için gelmiştim. Eylül, Ekim, Kasım'ın o türbülanslı günlerinde, bildiğiniz bütün önemli iktisatçılar, "Türkiye'de artık krizin etkileri bitmiştir, Demirbank olayları aşılmıştır, kriz filan olmaz" denildi. Öyle bir dönemde Dokuz Eylül Üniversitesinde ben, en geç 3-4 ay içerisinde büyük bir çöküş ihtimali olduğunu bazı verileri kullanarak anlatmıştım ve bazı kişişler de, "atıyorsun" demişlerdi. O dönemin Aralık ayının gazetelerine bakın, "2001'de hiçbir kriz beklemiyoruz, sorun yok, siyasi istikrar gelecek" demişler. Ne oldu? Yanlış hatırlamıyorsam, önce 3 Aralık'ta IMF yardıma geldi. Bir de, IMF'nin yardıma gelmesi iyi bir şeydi (?). "IMF geldi, kur da hareket etmedi, çok güzel bir şey" denildi. Aradan 2 ay geçti, Şubat'ın 20'sinde suçlu Anayasa Kitapçığı oldu. Özetle; çok yanlış bir yorumlama anlayışı olabiliyor.

Bugün burada, "bir kriz gelecek" filan demeyeceğim; aksine, dünyada krizlik daha ciddi bir durum yok diye görüyorum. Ama, kriz varmış gibi bir ortam, bir sendrom sürekli sıcak tutuluyor. O yüzden tetikte olmak gerekiyor. Kesinlikle şu anda, öngörülebilir bir dönemde ABD kaynaklı ciddi bir kriz ortamı yok. Ben bugün sunumda onlara geçmeyeceğim, ekonomiyi anlatmak istemiyorum, daha çok gemi sanayinin şu an acil, konuşulması gereken konuları olduğunu bildiğimiz için, rekabetle ilişkilendirerek bu konuya gireceğim.

Verilere şöyle bir baktığınızda, -klasik, bunu bazı yerlerde görmüşsünüzdür- 2002 yılında 0.5 milyon ya da 500 bin DWT'lik gemi yapabilen Türk tersaneciliği, 2011'e geldiğinde, yıllık kapasite olarak 4 milyon DWT'e yakın gemi yapabilir hâle gelmiş. Esas itibarıyla bu 2008'de, yani kriz dediğimiz döneminde ulaşılmış bir kapasite durumu.

Bu konularda toplanan çok ciddi veri olmaması ayrı bir sorun olabilir. Yine de biz, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı nezdinde yürüttüğümüz çalışmada, Türkiye'deki tersanelerin 2006-2008 döneminde ne kadar yatırım yaptıklarını, modernizasyon veya yeni gemi inşa, tersane yatırımı yaptıklarını derlemiştik. Bu, daha önce kamuya duyurulmuş bir veri değil; sadece o 3 yılda 1.5 milyar dolar civarında net bir yatırım (geçmişten kalan 40-50 tersanenin ayrı yatırımları hariç) yapılmış. Bu kadar ciddi bir yatırım yapılan sektörü konuşuyoruz, büyüttüğümüzü düşünüyoruz. Neden? Çünkü dünyada deniz ticaret filosu hızla büyümüş, gemi inşa talebi hızla artıyor ve o rüzgârda Türkiye de o alana hızla girmek istiyor ve hızla büyüme yapıyoruz.

Tersanelerin durumu nedir diye baktığınızda (bu bilgiler de resmi ankete göredir); kuru havuz, yarı ıslak havuz, yüzer havuz gemi dizaynındaki kalitede, bakım-onarımdaki tecrübede ve gemi dönüştürmede, her dalda Türk tersaneciliği ciddi bir çeşitleme yaratmıştır. Tek bir alanda uzman tersanecilik durumunda değiliz, her alana entegre olabilme özelliğimiz var; buna belki butik tersanecilik denebilir. Her alana çabuk kayabilirler. O esnekliği olabildiği için birçok tersanemiz şu anda hâlâ ayakta. Onu da birazdan verilerle göreceğiz.

Bir de tersane kapasitesinin üretkenliğine bakalım. Kapasiteyi bu kadar büyütüyoruz, karşılığında ne kadar teslim yapılıyor?

Dikkat ederseniz, son 2 sene itibarıyla kapasite kullanımı önce yüzde 13'e, sonra da, 2011 itibarıyla yüzde 5'in altına doğru yaklaşmakta. Kapasite kullanımı yüzde 10 olan bir sektör, zorda olan bir endüstri olarak tanımlanmak zorundadır diye düşünüyorum. Bu, -birazdan ifade edeceğim- Avrupa Birliği'nin, bize bazen engel gibi gösterilen, rekabet açısından engel gibi kabul ettiği uygulamalara atfendir.

Tersaneleri kısaca tanımak üzere özet bir bilgi çıkardım.

2002-2008 arası; biraz önce dediğim gibi, başta Yalova, Ereğli, Karadeniz'de bazı bölgeler olmak üzere Tuzla dışındaki bölgelere kümelenme şeklinde ciddi yatırımlar yapıldı, küçük tonajda, kimyasalda ve özel gemilerde uzmanlaşma ağırlık kazandı. Girdi kullanımında kısmen dışa bağımlılık, özellikle ana makine, navigasyon cihazlarında neredeyse tamamen dışa bağımlılık hâlindeyiz.

Türk bankacılık kesimi, 5 milyar doları aşan bir krediyi sektöre vermesi itibarıyla, geçmişe göre ciddi bir özel bankacılık, gemi inşa tecrübesi göstermektedir.

Global siparişte doygunluğa duyarlılık önem kazandı. Şunu ifade ediyorum: Biz 2004, 2005, 2006'da talep alırken sektör olarak biraz aldandık. Aslında dünyanın diğer ülkelerinde, -özellikle Asya'da- tersane sipariş defterleri, kayıtları 3-4 sene boyunca dolu olduğu için, oradan artan talepler bize gelmeye başladı. Yani, rekabetçi olduğumuz için bize gelmeden ziyade, mecburen bize gelmeler vardı. Bir de, bizim "açgözlü" diye düşünebileceğimiz belki geneli kapsamayan bir anlayış ya da müteşebbislik, gemilerin açığa inşa edilmesi de sektörde ciddi bir yanlış yatırım politikasını getirdi.

Sektörde iş gücü zor kazanılıyor ve çok kolay kaybediliyor. Türkiye'de bir bakan çıkıyor, "tersaneleri kapatırım ha" diye tehdit edebiliyor. Neden? Taşeron işçi çalıştırıyorsunuz ya da 20 sene sonunda 120'nci işçi de ölmüş diye. Ben başka bir sektörde, mesela inşaat sektöründe 20 senedir kaçıncı kişi ölmüş,

trafikte 20'nci sene kaçıncı kişi ölmüş, bütün yolları kapatalım gibi bir anlayışı duymadım. Konu gemi sanayi olunca, "tersaneleri kapatalım…" sözünü çok duyabiliyoruz. Açık söylüyorum, kapatsak Tuzla gerçekten çok iyi park olur; ama bunu demek lazım. "Belki kapatırız, belki de kapatmayız" gibi muğlak bırakmak yanlış olur; ya "kapatacağım" ya da "kapatmayacağım" diyeceksin, hedef belli olacak.

Taşeron sistemine bağımlılık sektörde olmazsa olmaz. Bu konuyu ben de kendi içimde çok tartıştım. Taşeron sistemi olmadan sektörde uzman nitelikte gemi yapılamaz. Örneğin, gemi pervanesi takma işlemi için o işin uzmanı taşeronu getiriyorsunuz, onun işi bittikten sonra ben onu niye 2-3 sene daha kadroda tutacağım? Taşeron şirketlerin denetimini doğru dürüst yapamıyoruz diye, "tersanecilikte taşeronluk olmaz" anlayışı yanlış olur. Bu herhâlde önümüzdeki günlerde daha çok tartışılacaktır.

Tersanelerimizin arasında sinerji yetersizliği var diyorum; bu da özeleştiri olması gereken bir nokta. Özellikle çelik alımlarında ciddi bir sorun yaşanıyor. Halbuki, toplu bir şekilde çelik alma ya da Türkiye'de bir şirketin bu konuda koordinatör görevi üstlenip çeliği toplu temin edip bunu tersanelere daha ucuza paylaştırması ciddi bir maliyet avantajı yaratabilecektir.

Şu anda, bakım-onarım ve gemi inşa arasında kafası karışan çok tersane var. Kafası karışması yerine, dikkatli olması lazım. Gemi inşadan bakım-onarıma geçip de sonra yeniden gemi inşaya geçmek öyle kolay olmuyor, onun da çok ciddi maliyetleri var. O yüzden orada dikkat edilmesi gerekiyor. Yanlış şekilde bakım-onarıma girenler de sektörde bakım-onarım anlamında rekabeti bozuyorlar; işin bir de o tarafı var.

Türkiye'de kriz sonrasında, ana gemiler yerine özel gemilere yönelim oldu.

Uluslararası pazarda da rekabette dezavantajlarımız var. Buna birazdan kısaca değineceğim.

Türk tersanelerinde gemi inşa teslimlerine baktığınızda, 2011'deki ciddi düşük görülmekte.

Ben doğrudan şu andaki gemileri göstereyim. Mevcut siparişlerin dağılımına bakarsanız, mevcut sipariş listemizde ana gemi neredeyse yok; gördüğünüz gibi, römorkör, yolcu feribotu, iki tane balıkçı tankeri, "Offshore" tipler. Şu anda tersaneler ana işini yapmıyor, yan diyebileceğimiz alanlara kaymış durumda. Onun sebebine gene birazdan kısaca değineceğim.

Krizde, 2009 döneminde Türk tersanelerinin, yani tersaneci ya da armatörün, kendime gemi yapayım, nasıl olsa çok kazançlı bir iş dediği bir

dönemde açığa yaptığı geminin oranına bakın, 145 tane (yüzde 52.) Bu, hatalı yatırıma girmeye ciddi bir referanstır diye düşünüyorum.

Türk armatörleri Türk tersanelerinde sipariş vermiyor ama, özellikle Asya tersanelerinde Türk armatörünün 10.3 milyon detveytlik siparişi var. Rekabet açısından bunu dikkate almak lazım. Türk tersanecisi neden Türk armatörünü Türkiye'de tutamıyor ya da Türkiye Devleti bunu niye sağlayamıyor?

Global gemi sanayi siparişlerine kontrat bazında baktığımızda, ortalama olarak yılda 50-60 milyon DWT'i aşan bir gemi siparişi gelmektedir. Kriz var ama, ciddi de bir talep var. Esas olarak, bu talepten pay alamayan Türk tersaneciliği var.

Özellikle son dönemde hep şu söyleniyor: Türkiye büyük gemi yapamadığı için global pastadan pay alamıyor. Bu tamamen yanlış. Bakın, mevcut "Orderbook" gemi sipariş listesinde 5 ila 50 bin ton arasında 2364 tane gemi var. Türkiye bu siparişlerden neredeyse hiç almamış. Bu iki sınıfta Türkiye'de şu anda çok rahat yapabilir ama, bu talep niye gelmedi?

Önce global pazarda yoğunlaşmayı görüp sonra cevaba geleceğim.

Yoğunlaşmaya baktığınızda, 2008 itibarıyla yüzde 70 olduğunu görmüştük; Hirschman-Herfindahl Index'e göre baktığınızda rekabette ciddi bir yoğunlaşma oranı. Bu sektörde rekabete girmenin, oyuna katılmanın ciddi başka yöntemleri var demektir bu. Böyle oligopol nitelikli bir pazarda yer almanın başka metotlarının olması gerekiyor. Normal metotlarla bu işi başarmak zor görünüyor.

Cevap anlamında, rekabete ilişkin durum nedir'i kısaca söyleyelim.

OECD'nin rekabete ilişkin görüşlerini iyi bilmek gerekiyor. Avrupa Birliği ve Türkiye kendi açısından ne bilmesi gerekiyor?

OECD açısından rekabet, hemen hemen hiçbir yaptırım gücü olmayan uluslararası bir durumdur. OECD hiçbir ülkeye, sen şu rekabet kurallarına kesinlikle uyacaksın, bunun aksini yaparsan şöyle olur dediği bir durum yok. Bu anlamda, uluslararası rekabette doğrudan kısıtlayıcı hiçbir ciddi mevzuat yok.

Avrupa Birliği, dünyada kendisine yönelik rekabeti kısıtlayıcı gibi gördüğü her olayda, olayı çok önemli görüyor, ama kendi içerisinde yapılan tüm destekleri dışa karşı aynı şekilde uygulamayan, tamamen çifte standart rekabet anlayışı uygulayan bir Birlik rejimi; bunu birçok sektör zaten yakından biliyor.

Türkiye açısından gemi inşa maliyet kalemlerine bakarsak ne yapacağımızı anlayabiliriz. Gemi maliyetinde; hammadde toplam yüzde 22-24,

ana makine yüzde 10, yardımcı makine ve ekipmanlar yüzde 32-34, işçilik giderleri yaklaşık yüzde 30, diğer giderler yüzde 6 olarak yer alıyor.

1200 TEU'luk, 1900 TEU'luk ve 2500 TEU'luk üç farklı gemi türünün şu anda Türkiye'de ne kadara yapılabileceğinin bir gösterimidir bu. Gördüğünüz gibi, 1200 TEU'luk bir gemi şu an 20 milyon avroya yapılabiliyor. Bunun işçiliği 6 milyon avro. Bu gemi Türkiye'de yapılmazsa ne olur, yapılırsa ne olur diye bir soru sormamız gerekiyor. Bu gemi şu an Türkiye'de yapılmazsa; o tersanede asgari 500 kişi çalışmayacak, yan sanayiyle ilgili Türkiye'den alınacak hizmetler alınmayacak ve Türkiye'nin bankalarından sağlanmakta olan kredilerin devamı olmayacak, devlet özellikle muhtasar ve işçilerden kaynaklanan vergileri almayacak, tersane gelirinin üzerinde kâr varsa onu almayacak, yani bütçeye zarar verilecektir. Bu gemi yapılırsa, dediğim olumsuzluklar olmayacak, istihdama katkı sağlanacak. Bu anlamda sektörün güçlü yönlerini madde madde saydım ama, bunlara da kısaca girersek iyi olur diye düşünüyorum. Türkiye'nin güçlü yönü: Şu anda her türlü gemiyi yapabilecek her türlü niteliğe sahip. Türkiye'nin zayıf yönü: Bu konuda Türkiye'nin ciddi bir devlet politikasının oluşamaması.

Fırsatlar:

Türkiye diyor ki, "2023'te 500 milyar ihracat, toplamda 1.1 trilyon dolara yakın bir ticaret olacak." Böyle bir ticaretin, -Türkiye'ye giren-çıkan mal hareketi- ağırlıklı olarak denizde taşındığını düşünürsek, bu yükü taşıyacak gemilere ihtiyaç kesinlikle her sene olacak ve bu gemileri yapacak tersanelere de gerek var. Türkiye eğer iyi bir politika üretirse talep zaten kendi elinde var.

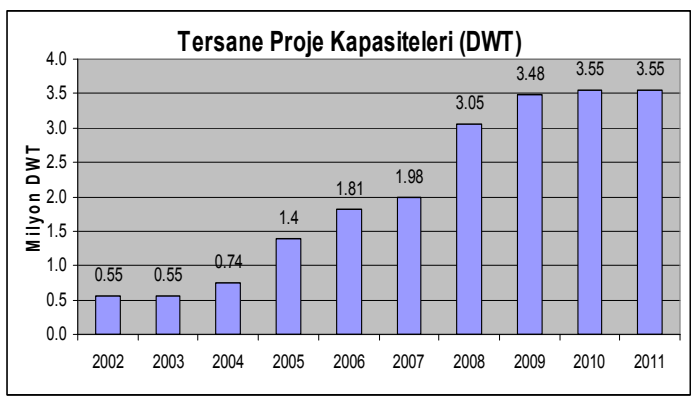
Netice olarak şu karikatürü de göstereyim… Her zaman, böyle sihirli bir değnek gelsin, ilham gelsin, vahiy gelsin diye bekliyoruz. Halbuki, çalışma ve akıl hepsine yetiyor. Biraz da ahlâklı olmak gerekiyor; dünyada en çok ihmal edilen konu bu. Krizlerin de arkasında yatan şey, birileri sürekli haksız kazancı haklı gibi görmeye başladığı için genel çoğunluğun ciddi bir zarara uğratılmasıdır. O yüzden, o tip hareketlere karşı da bilgili ve tedbirli olmakta yarar var. Dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Oturum Başkanı- Çok güzel bir akış oldu; Gönenç Hocamızın konu başlığı, -tam da Oral Hocamın bıraktığı AB yerinden başlıyor ve hukukla birleşiyor- "Avrupa Toplulukları Rekabet Hukuku ve Türk Rekabet Hukuku Perspektifinden Deniz Taşımacılığı Sektöründe Rekabet Hukuku Uygulamaları." Hukuka hep en son sözü vermek lazım; Yusuf Hocam bize bunu öğretti, "hukukçular en son konuşur" dedi, burada da öyle yapıyoruz. Buyurun Sayın Gürkaynak.

İçerik

1. Türk Gemi Sanayi Genel Durum
2. Global Gemi İnşa Piyasası Yapısı ve Performans Gelişimi
3. Rekabete İlişkin Global Mevzuat ve İlgili Tartışmalar
4. Türkiye'nin Rekabet İmkanı

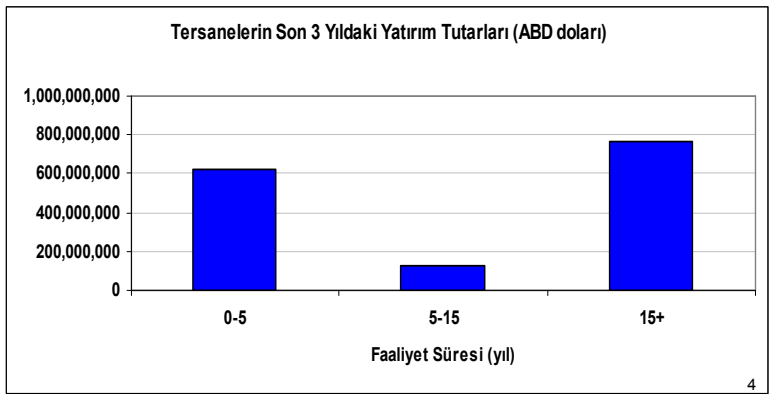
1. Türk Gemi Sanayi Genel Durum



Açıklama: Faal Tesis sayısı Müsteşarlık kayıtlarına göre 2010 sonu itibariyle 69; yatırımdaki tesis sayısı ise 56 adettir. 3

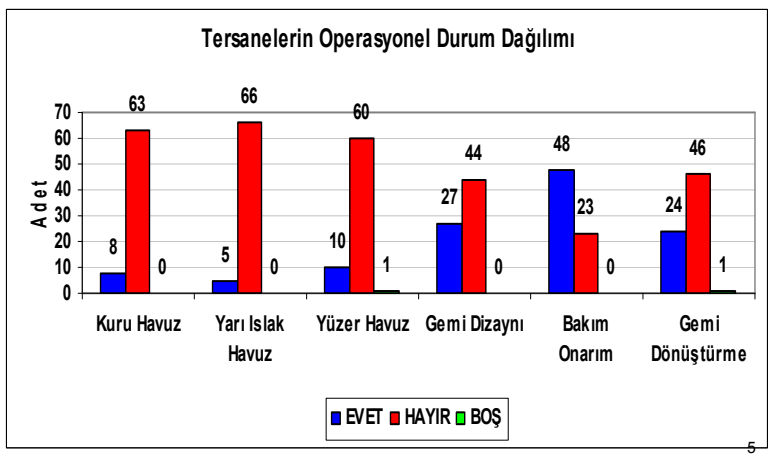
Tersanelerin Yaş Gruplarına Göre 2006-2008
Yatırım Tutarları

Kriz Öncesi üç yılda yatırım için harcanan tutar, **1.5 milyar doları** bulmuştur.



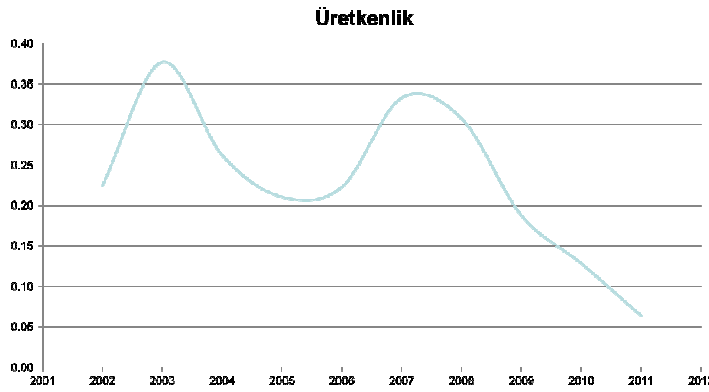
Oral Erdoğan, Ulaştırma Sektöründe Serbestleşme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumu

Tersanelerin Operasyonel Durumu



Oral Erdoğan, Ulaştırma Sektöründe Serbestleşme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumu

Tersane Kapasitesi İtibariyle Üretkenlik (DWT bazında)



Oral Erdoğan, Ulaştırma Sektöründe Serbestleşme, Rekabet ve Rekabet Hukuku Sempozyumu

Tersanelerin Künyesi

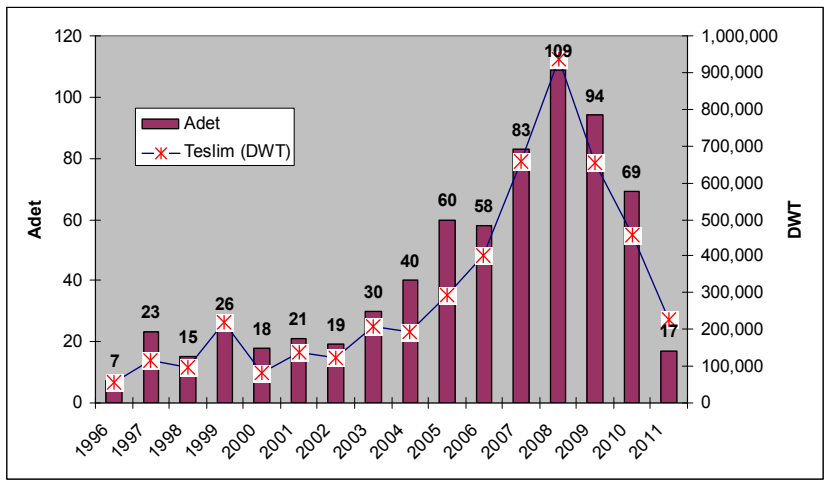
- 2002-2008 arası yüksek yatırım
- Tuzla dışındaki bölgelerde de tersane yatırımları
- Küçük tonaj, kimyasal ve özel gemilerde uzmanlaşma
- Girdi kullanımında kısmen dışa bağımlılık
- Türk bankacılık kesiminin 5 milyar doları aşan bir kredi bakiyesi sunması
- Global siparişin doygunluğuna duyarlılık

Tersanelerin Künyesi

- İşgücünün zor kazanılıp kolay kaybedilmesi
- Taşeron sistemine bağımlılık
- Tersaneler arası sinerji yetersizliği
- Gemi inşa ve bakım - onarım arası tercihleme
- Kriz sonrası ana gemiler yerine özel nitelikli olanlara yönelim
- Uluslar arası pazarda rekabet dezavantajları

8

Türk Tersanelerinde Gemi İnşa Teslimleri



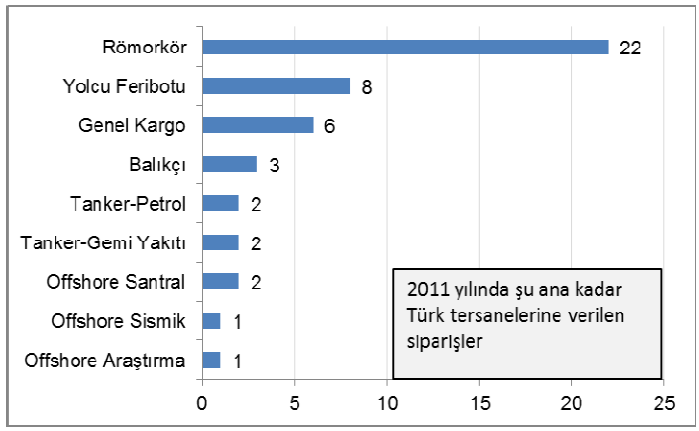
9

Teslimlerin Gemi Türü Bazında Dağılımı

GEMİ TİPİ	2007	2008	2009	2010	2011	toplam
AHT	0	1	1	1	0	*3*
Kimyasal/Petrol	38	65	54	28	10	*195*
Konteyner	6	8	3	0	2	*19*
Liman Römorkör	6	8	7	10	0	*31*
Çok Amaçlı	5	4	1	0	0	*10*
Petrol Ürünleri	0	0	0	1	2	*3*
Eskort Römorkör	4	8	15	12	0	*39*
Dökme Yük	2	0	0	2	0	*4*
Çimento	1	0	1	0	0	*2*
L.P.G.	3	0	0	2	0	*5*
Kimyasal/LPG	1	0	0	0	0	*1*
Genel Kargo	2	1	0	3	1	*7*
Feribot	1	3	0	1	0	*5*
Tedarik	0	2	1	0	0	*3*
toplam	*69*	*100*	*83*	*60*	*15*	*327*

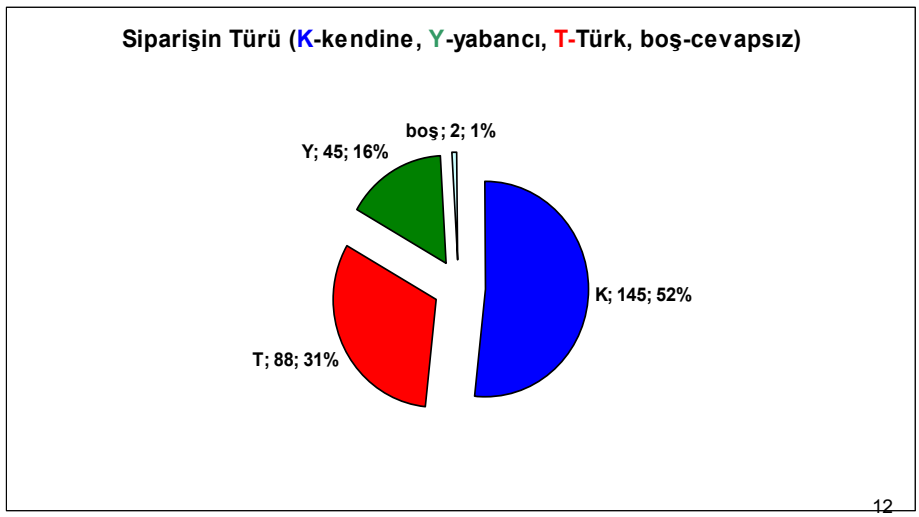
10

Mevcut Siparişlerin Dağılımı



11

Siparişi Verene Göre Gemilerin Dağılımı (6 Ağustos 2009)



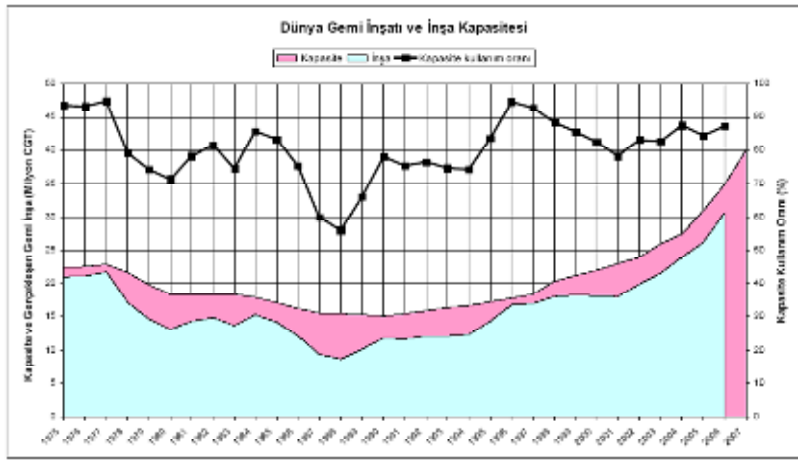
12

Türk Armatörlerinin Yabancı Tersanelerdeki Sipariş Kaydı

Tür	Toplam DWT	Adet	Ortalama
Dökme Yük	7,515,900	108	69,592
Genel Kargo	43,632	6	7,272
Tanker/ham petrol	616,000	5	123,200
Tanker/petrol ürünleri	2,186,500	16	136,656
Toplam	10,362,032	135	76,756

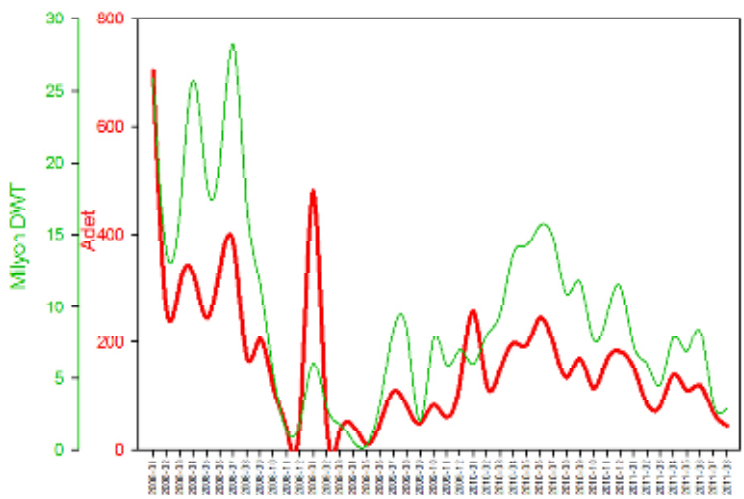
13

2. Global Gemi İnşa Piyasası Yapısı ve Performans Gelişimi

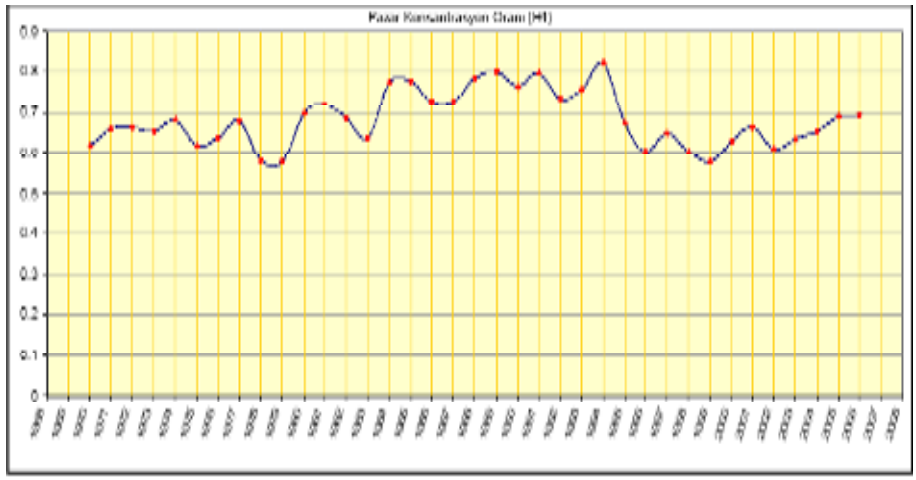


Kaynak: Türk Loydu 2006

Global Yeni Gemi İnşa Kontratları (Sipariş)



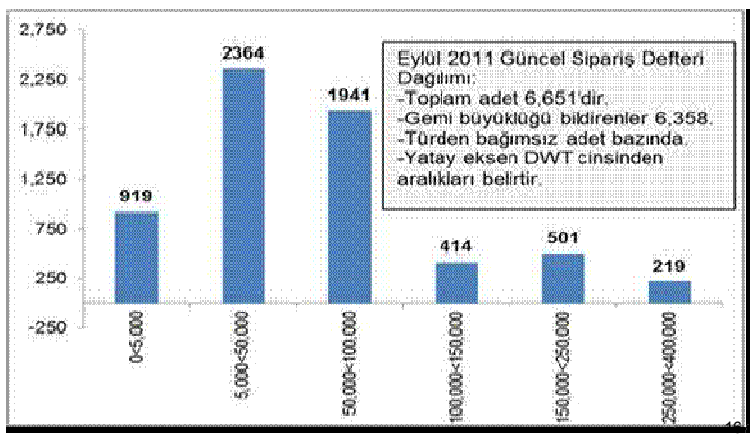
Global Pazarda Yoğunlaşma



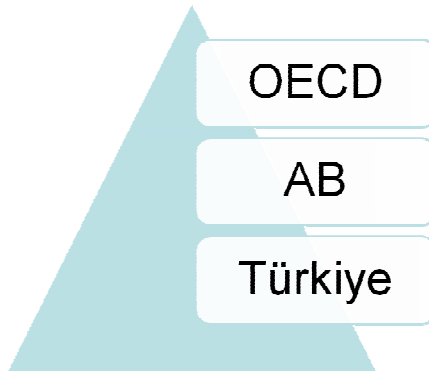
Kaynak: Türk Loydu 2006. Veri: Clarksons SIN 2006

17

Global Gemi Sipariş Kaydı Tonaj Dağılımı



3. Rekabete İlişkin Global Mevzuat ve İlgili Tartışmalar



18

Gemi İnşa Maliyet Kalemleri

- Hammadde (%22-24),
- Ana makine (%9-11),
- Yardımcı makineler, elektrik, teçhizat (%32-34),
- İşçilik giderleri (%25-29),
- Diğer giderler (%6-8).

19

Örnek Gemi Tipleri için Maliyet Dağılımı

Tablo: Türkiye'de Gemi İnşa Maliyeti Ayrıntısı

	1200 TEU	ORAN	1900 TEU	ORAN	2500 TEU	ORAN
Direkt Tersane İşçiliği	496,814 €	2.48%	387,512 €	1.31%	1,085,185 €	3.38%
Taşaron ödemeleri	3,507,922 €	17.53%	6,256,505 €	21.14%	5,926,370 €	18.43%
Üretim Yönetimi Harcamaları	281,819 €	1.41%	963,746 €	3.26%	604,444 €	1.88%
Yardımcı Üretim Gider Payları.	843,702 €	4.22%	1,223,342 €	4.13%	604,444 €	1.88%
Tersane Overhead'leri Payı	844,871 €	4.22%	1,183,409 €	4.00%	604,444 €	1.88%
TOPLAM İŞÇİLİK	**5,975,128 €**	**29.86%**	**10,014,514 €**	**33.83%**	**8,824,889 €**	**27.45%**
Dış Malzeme Alımları	10,545,898 €	52.70%	12,987,281 €	43.88%	17,590,801 €	54.72%
İç Malzeme Alımları	2,676,457 €	13.38%	4,415,122 €	14.92%	4,371,590 €	13.60%
Finansman gideri	559,516 €	2.80%	1,542,965 €	5.21%	111,111 €	0.35%
Sair Giderler+DYI	252,642 €	1.26%	639,600 €	2.16%	1,249,758 €	3.89%
TOPLAM HARCAMA	**20,009,641 €**	**100.00%**	**29,599,482 €**	**100.00%**	**32,148,148 €**	**100.00%**

20

4. Türkiye'nin Rekabet İmkanı: GZFT

Güçlü Yönler:

- Kimyasal Tanker ve konteyner gibi belli tip ve tonajdaki butik gemi inşasında marka haline gelmek.
- İş gücü kaliteli ve Japonya, Güney Kore ve Almanya'ya göre ucuzdur.
- Pazara olan yakınlık, uygun coğrafi konuma sahip olunması önemli bir faktördür.
- Tersanelerin kümelenme şeklinde toplu bulunması. Tuzla, Yalova, Ereğli,…
- Donatımda her türlü teçhizata erişmek mümkündür.
- Yeterli yüzer havuz sayısının bulunması
- Çok sayıda gemi yapılması, mühendislik deneyimlerinin (seyir tecrübesi, denize indirme vb) kazanılmasını sağlamaktadır.
- Türk bankaları sektör konusunda uzmanlığını artırdı.
- KGF uygulaması başlatılabildi. Bu konuda tecrübe var.

21

Zayıf Yönler

- Sermaye ve finansman yetersizliği.
- Büyük tonajlı gemi inşa kabiliyetinin yetersizliği.
- Sektörün ihtiyaç duyduğu nitelik ve nicelikte gemi sacının ülkemizde ucuz olarak üretilmemesi.
- Yüksek enerji fiyatları.
- Yerli gemi inşa yan sanayi sektörünün standardizasyon eksikliği.
- Bilgi toplumuna geçilememiş olması, kurumsal yönetim anlayışında eksiklik
- Bürokrasi, tersane kurulumu ile ilgili mevzuat ve çok kamu kurumuna bağlılık.
- Ana makine, navigasyon sistemlerinin ithalata dayalı olması
- Diğer devletlerin destek yapmasına karşın Türkiye'de benzer imkanların yeterince sağlanamaması

Fırsatlar

- Türk insanının girişimci yapısı.
- Bakım-onarım ve yeni gemi inşa açısından uygun coğrafi konuma sahip olunması.
- Dünya yeni gemi talebinin 2023'e kadar 1.5 milyar DWT daha olabileceği beklentisi.
- Global sipariş kaydında Türk tersanelerine uygun tonaj segmentinin yüksek payı
- Türkiye dış ticaretinin 2023 yılına kadar yıllık 1 trilyon doları aşması hedefi.
- Koster filomuzun yenilenmesi potansiyeli.
- Ulusal askeri gemilerin azami yerli katkı ile inşa edilmesi anlayışının realize olmaya başlaması ve artış beklentisi.
- Son yıllarda yurdumuzda yabancı sermaye akışında olumlu trend yaşanması.
- Türkiye kara sularında petrol ve doğal gaz araştırmalarının yoğunlaşması

Tehditler

- Gerek enflasyonist gerekse tersi deflasyonist tehdit algılamasının devam etmesi neticesinde yaşanan belirsiizlik, global büyümenin yavaşlaması.
- Gemi inşa sanayinde önde gelen ülkelerin sahip olduğu imkan ve kabiliyetler doğrultusunda atılım yapmaları.
- Dünyada korumacılığın artması. Gemi inşa konusunda rakip ülke tersanelerinin rekabet gücü, özellikle Çin ve G. Kore.
- Sektöre yeni katılan ülkelerin paylarını hızla artırması (Filipinler, Vietnam…)
- AB'ye uyum çerçevesinde yaşanabilecek mevzuat yetersizlikleri.
- Yüksek enerji ve hammadde fiyatları.
- Olası gelebilecek yeni vergiler ve vergi artışları.

24

Teşekkürler…

25

AVRUPA TOPLULUKLARI REKABET HUKUKU VE TÜRK REKABET HUKUKU PERSPEKTİFİNDEN DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE REKABET HUKUKU UYGULAMALARI

Avukat Gönenç GÜRKAYNAK

Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyesi

Öncelikle, güzel şehir, uygar şehir, deniz ve denizcilik şehri İzmir'de böyle bir konuşma yapma fırsatı bulmaktan dolayı çok mutluyum; onu ifade etmeme izin verin. İzmir'de hangi konuda bir konuşma yapmayı hayal edersin deseler, herhâlde denizcilikle ilgili bir konuda konuşmak isterim derdim.

Benimle beraber bu tebliğin yazarları olan Avukat Öznur İnanılır ve Stajyer Avukat Tuna Tanık'ı da size takdim etmiş olayım. Epey emek verilmiş ortak üründür; 55 sayfa, 180 dipnot içeren sağlam bir çalışmadır. Dolayısıyla, Sayın Müsteşarımın korumasını benden de eksik etmeyeceğine şüphem yok.

Belki söze önce şöyle başlamak lazım: Rahmetli Hocam Sayın Aydoğan Özman, -anarken içimin titrediği bir insan, aynı zamanda da Müsteşarlarımızdan bir tanesiydi- bize Devletlerarası Umumi Hukuk dersini ve bunun da bir boyutu olarak deniz hukukunu anlatırken hep acelemiz olduğundan ve bir an evvel global gelişmeleri ve Türkiye'nin denizle iç içe konumunu yakalamak durumunda olduğumuzdan bahsederdi. Bugün aynı ruhu, benden önce konuşan herkeste gördüm ve bu özellikle denizcilik tarafında yoğun yaşanan bir heyecan olsa gerek, çünkü insanı hakikaten ateşliyor. Bir telaş var. Sabah 9'da buraya gelmenin hiç kimseyi rahatsız etmemesindeki şey de aynı şey herhâlde; insanların içinde rahatsızlık var, benim içimde de öyle. Bunu hele rekabetle öpüştürdüğünüz ve rekabette neredeyiz denildiği zaman bu iyice katmerleniyor.

Hakikaten, denizcilik alanında Türkiye olması gereken yerde değil. Türkiye'yi denizcilik alanında ileri götürme sorumluluğu kimin omuzlarında kalsa, bir anda Türkiye için çok önemli bir vazifeyle karşı karşıya kalmış oluyor; akademik sunum yapan bir insan için de, bürokratik olarak bu görevde olan kişi için de, siyasi olarak bu görevde olan kişi için de, arkalarda oturan, "ben uzak yol zabiti olacağım arkadaş, bana ne" diyen arkadaş için de sonuç hep aynı. Denizcilikte Türkiye'nin sözü olması lazım. Denizcilikte Türkiye'nin sözü, olması gerektiği yerde değil. "Muasır medeniyetler seviyesine ulaşacağız" söylemi, rekabet hukukunun olmadığı çağda söylenen rekabet söylemi, ben birilerini yakalayacağım, geçeceğim söylemi. Ortada bir yarış var. Denizcilikte bu konu özellikle hassas, şu anda iki kere hassa denilebilir. Herhangi bir

memlekete, Almanya'ya, Belçika'ya gittiğiniz zaman, "eyvah, bu insanları nasıl yakalayacağız" gibi bir duygu insana hâkim olmuyor ama, Hong-Kong'da elleçleme alanlarını gördüğünüz zaman, "adam bana her gün fark atıyor" duygusu insana fevkâlade hâkim oluyor. Ticari büyüklükler insana bir anda, benim de çabucak bu noktaya gelmem lazım dedirtiyor. Dolayısıyla, haddim olmayarak iştirak ediyorum ki, tersaneleri kapatsak mı, kapatmasak mı vesaire gibi söylemler yahut genel olarak taşımacılık alanında da, gemi inşası alanında da fevkâlade teşvik edilmesi gereken bir noktayı atlayıp da, bu halk için iyi midir kötü müdür tartışmasına çevirmeler kesinlikle genel menfaate, kamu menfaatine hizmet edebilecek durumda değil.

Şimdi kendi haddim olan alana geçeyim; bu da, "Avrupa topluluklarında ve genel olarak Türkiye'de rekabet hukuku alanında deniz taşımacılığı nasıl bir görünüm arz ediyor", bunun bir taraması, çalışması.

Sayın Müsteşarıma sığındım ama, gerçekten süreye riayet etmeye çalışacağım, çünkü benden sonra ara var, sabrınızı taşırmak istemem.

Burada önemli ve yenilikçi konulardan bir tanesi, multimodal taşıma esaslı seferlerin artık başlayacak olması ve Türkiye'nin bu alanda önemli bir atılım içine girmesi olasılığı. Yani şunu konuşuyoruz: Tek bir şirket beni Kadıköy'den bavulumla alsın ve Biga'da, -ben Çanakkale Bigalıyım- bıraksın, bu yapılabilir bir şey midir? Uçağımdan iner inmez beni alıp Yenikapı'ya götürdü, Yenikapı'da otobüs beni aldı Bandırma'da bilmem nereye bıraktı; işte bunlar multimodal sistemler (deniz, kara, hava, hibrit ya da melez sistemler vesaire.) Bu, rekabet hukukçusu yönünden fevkâlade heyecan verici ama, kafa karıştırıcı da bir şey. Heyecan verici, çünkü ortada yeni bir ürün var; kafa karıştırıcı, çünkü şikâyetçiler de olacaktır. Bu konuyla ilgili olarak otobüs şirketleri şikâyetçi olabilecektir, başka taşıma sahalarında sıkıntılar doğabilecektir. Deseler ki, bunlar fahiş fiyatlama yapıyor, hangi kısmı fahiş, onu anlamak mümkün değil. Yıkıcı fiyatlama yapıyor dense, gene, o fiyatlamayı değerlendirmek çok güç. Üstelik bir de, yakın dönemde basından takip etmiş olabileceğiniz üzere arka arkaya, birer haftalık aralıklarla, "burada yıkıcı fiyatlandırma var" ve "burada fahiş fiyatlandırma var" şikâyeti yapanlar geldiğinde, hangisi kardeşim, aynı anda, aynı haftada bu adam hem fahiş fiyatlandırma, hem yıkıcı fiyatlandırma yapıyor olamaz ya durumları var.

Sonuç: Yeni ürünün beraberinde getirdiği yeni kafa karışıklıkları var. Ama bir de gerçek var, ortada bir de, tüketici refahını en çoklaştıran bir durum var. Ben uçaktan indiğim gibi, bavulumla eve kadar bir şirketin himayesinde gidebiliyor muyum? Buradan bavulumu Check-in ettim ve evden aldım'ları ne kadar arttırabiliyoruz? Bursa'yı artık her köşesiyle, hinterlandıyla beraber deniz şehriymiş gibi düşünebilecek miyim? Hinterlantları entegre etmeye başladıkça

Türkiye'nin taşınabilirliği ve Türkiye'nin birbiriyle kucaklaşması da fevkâlade artacak. Dolayısıyla, bildirimizde bu elbette, bizim rekabet hukuku gündemi için yakın gelecekte hareketlilik arz edeceğini düşündüğümüz alanlardan biri olarak işaretlendi.

Şu bilgiyi vermeme müsaade ediniz: Kabotaj taşımacılığı, yani iç su taşımacılığı yönünden Avrupa toplulukları rekabet hukuku bir dönem muafiyet tanımıştır ve rekabet hukuku buralarda uygulanmasın gibi bir anlayış hâkim olmuştur. "Bu, o zaman da doğru bir görüş değildi" denilebilir ama, her hâlükârda bugün artık bunun geçerli bir görüş olmadığını biliyoruz. Üstelik, hem yük taşımasında, hem yolcu taşımasında rekabet hukuku, uygulanması gereken bir hukuk sistemidir; bu artık Avrupa Topluluğu'nda da tartışmanın dışında. Bir dönem vardı ki, hem de yakın geçmişe kadar, 2008 senelerine kadar Avrupa Topluluğu'nda, şimdi denizcilikte iş birliği ihtiyacı başkadır, dolayısıyla, buradaki bu iş birliklerine, vay, rekabet hukukunu ihlal ettin diye saldırmamak lazımdır mantığı var idi, fakat bu mantık artık ortadan kalkmıştır, bunun bilinmesi lazım.

Konteynır taşımacılığının iyi bir şey olduğuna dair slaydı atlıyorum. Zaten bildiğinizi tahmin ettiğim şeyleri ortaya koymaya çalışacaktım.

Ne olur genel olarak şunu not ediniz yahut da bunu bildirme imkânını bana veriniz: Avrupa Birliği rekabet hukuku çerçevesindeki gelişim ve Türk rekabet hukuku çerçevesindeki gelişim tablosuna baktığınız zaman, Türk rekabet hukuku çerçevesindeki durumun, Kurulumuzun çabalarıyla ve Rekabet Kurumu'nun çabalarıyla şekillendiğini görüyoruz. 2011 senesinin Ekim ayında öğrencilere eğitim verirken hâlâ bu şekilde hitap ediyoruz, genel olarak da, bildiri yazarken de bildirileri yine bu şekilde yazıyoruz; Türkiye'de bunun regülasyonu yok. Bu, not edilmesi gereken bir eksiklik. Biz regülasyon taraftarı bir hukuk tarzını benimsemiyoruz; üstelik Rekabet Kurumumuz da bunu benimsemiyor. Rekabet Kurumu; deregülasyonu önemseyen, bu konuları araştıran, "lazım mıyız hakikaten" sorusunu soran, "müdahalem lazım mıdır" diyen bir Rekabet Kurumu.

Şurası bir gerçek ki; deniz taşımacılığı alanında, yük taşımacılığı için de, yolcu taşımacılığı için de meydan fazla boş kalmış vaziyette. "Bu kötü bir şey, meydan boş kalınca insanlar kötü şeyler yapıyorlar" değil, öngörülebilirlik olmadığı için, yapabileceği daha iyi şeyleri yapma imkânından yoksun kalabiliyor. "Rekabet Kurumumuzun buna pozisyonu acaba ne olur" sorusunu sordurmamak ve denizcilik alanındaki özellikli durumları bir an evvel düzenleyip öngörülebilir bir hukuki rejime bağlamak lazım. Yoksa, bu konular ancak el yordamıyla bulunabiliyor. Dünyadaki regülasyon çok evvel başlamış

vaziyette ve bu alan dünyada şu anda iyi regüle, düzgün regüle vaziyette; Türkiye'de ise, bunun bir eksikliğini seziyoruz.

Liner taşımacılık yönünden, yani düzenli hat taşımacılığı yönünden konferanslar, rekabet hukuku için tabii çok önemli oldu. "Konferans" derken, böylesi bir konferans değil elbette; yani rakip şirketlerin iş birliği doğurucu şekilde bir araya gelmeleri, birbirleriyle temasa geçmeleri. Bu iş birliği yöntemleri; ortak sefer programı, gemi paylaşımı, ortak ekipman kullanımı gibi mülahazalarla doğdu ve/fakat sonuçta rakiplerin bir araya gelmesini içeriyor, ki rekabet hukuku bu alanda her zaman tırnaklarını çıkarıyor biliyorsunuz. Dolayısıyla, düzenli hat konferanslarıyla ilgili olarak bugüne kadar Rekabet Kurumumuzun da aldığı bir karar var. Genel olarak da şunda hiç tereddüt yok: Denizcilikte herkes birbiriyle yardımlaşır derken, denizcilik ekip ruhu işidir derken, denizciliği bir sektör olarak rekabet hukukundan fazla da muaf tutmak doğru olmaz ve özellikle fiyat yönünden temas varsa, -ki Rekabet Kurumu kararında da bu vardır- "buna müsamaha gösterilemez" denilmiştir.

Madem ortada o kadar denizciliğe özgü bir durum yok, zamanında muafiyet niye getirilmişti" diyorsanız, zamanında şöyle bir etken vardı: Taşıtanın, ortaya çıkacak maliyeti önceden bilmesi ihtiyacı dolayısıyla temaslar artıyordu, çünkü çok fazla "Interconnect" unsur vardı. Taşıyanın da, kazancını öngörebilmesi, düzenli, güvenilir ve etkili hizmet sunması için yine irtibatların bir miktar önemi vardı. Yatırım risklerinin çeşitlendirilmesi ve sabit maliyetlerin düşürülmesi için bir adım geride durabiliyordu rekabet hukuku. Bunlardan ilk üçü aslında, herhangi bir sektörün oyuncusunu buraya alsak, efendim bizde de aynı şey var, bu durum denizciliğe özgü değil ki diyebileceği şey, ama sonuncusu, sabit maliyetlerin düşürülmesi gerçekten çok önemli bir mülahaza olarak ortaya çıktı. Zaten özel oyuncular bu alanlara çok uzun seneler hâkim olamadıkları için, burada, özellikle devlet eliyle yürümesi gereken, oyuncuların bir konferansa dahil olmaksızın, tek başına yürütemeyecekleri asgari bir etkinlik ölçeğinin bulunması gereken, -Sayın Pallis de aynı hususa değindiler- bir yapı doğdu. Bu yapı içerisinde de tabii, "o zaman bu adamlar bir araya gelsinler de bu ölçeği bulsunlar" denildi. Bağımsız taşıyıcıların artık fevkâlade büyük ölçeklere yürüdüğünü görüyoruz; hatta liman tarafından da aynı şey var. Devletvari birtakım şirketlerin ortaya çıktığını görüyoruz. Belli başlı denizcilik şirketlerinebaktığınız zaman, hükmettiği limanlarla bazı ülke devletlerini hakikaten geride bırakabilecek bir global etkinliği sahip denilebilir.

Burada, Rekabet Kurulumuzun demin bahsettiğim mücadelesini görebilirsiniz…

Europe Mediterraniankararı, Gelibolu kararı, Bodrum Feribot kararı, Çanakkale Boğazı kararı; bunların tamamı, Rekabet Kurumu'nun belli sinyalleri

verdiği kararlardır. Bu sinyal de, genel olarak Avrupa Birliği'ndeki gelişmelerin takip edildiği sinyalidir. Yalnız şöyle bir durum var: Avrupa Birliği'ndeki regülasyonlar bizde olmadığı için, Kurulun el yordamıyla davranması gerektiği ve aslında bir-iki tane hatalı karar verdiği olay da olmuştur. Örneğin, aslında muafiyeti yolcu taşımacılığı alanında verip sonra bu kararını tekrar irdelediği başka bir kararında, "yahu biz orada yolcu taşımacılığına vermişiz ama, Avrupa Birliği'nde bu muafiyet zaten yalnız yük taşımacılığına veriliyor, dolayısıyla biz de olsa da olsa yük taşımacılığına verebiliriz" dediği, bunu beyan ettiği, bunu beyan ederken de, yine çok yerinde olarak, gerekçeli kararın iyi bir kullanım örneği olarak, "zaten bu muafiyet işleri de artık dünyada bitti, dolayısıyla, 'bana muafiyet var, ben bunu denizcilik alanında yapıyorum, onun için bana ilişme' diye gelmeyin" dediği kararları oldu Rekabet Otoritemizin.

Genel olarak şunu söylemek lazım: Burada işbirliği doğurucu bazı kucaklaşmalara müsamaha göstermek durumunda kalınabiliyor ama, yine de, denizciliği çok da elden ayrı düşünmemek gerekliliği var; bu tabii denizciliğin kendisi için de iyi. Dikkat ederseniz, bu, ulusal şampiyonlar tartışmasının çok yapılabileceği bir sektör. Şöyle bir iddiayla birileri gelebilir: "Yahu, bizi birbirimize kırdırmayın. Bu rekabeti burada bu kadar körüklemeyin. Biz kucaklaştık diye de bizim peşimizden bu kadar koşmayın. Bakın, dünyada 24'üncü sıradayız. Dolayısıyla, bu anlamda kucaklaşıp belli bir ölçek bulmak ve buna göre de globalde dövüşmek durumundayız. Onun için, Türkiye içerisinde birbirinizi kırdınız mı, döktünüz mü ya da aman aman, bu iki liman aynı ele geçiyor telaşlarına düşmeyin. 47 tane limanı olan adam var, 2 tanesinin limanı aynı olsa ne olur?" Bu mülahazalar doğabilecektir ve yerinde tartışmalardır da. Sonuçta şu da tartışmanın dışındadır: Rekabet iyi bir şeydir ve rekabet daima bütün sektörleri ileri götüren bir şey olmuştur. O yönüyle de, otomotiv sektörü yönünden de, efendim, otomotivde, bankacılıkta dünya devleriyle çarpışıyoruz denilirken, herkese istisna sağlanabilecek ruha denizcilikte de kendimizi kaptırmamak ve kendi kendimizle yarışırken bir bakıvermişiz, zaten globalde de daha iyi yerlere gelmişiz diyeceğimiz noktada olmamız lazım.

Son olarak da şunu arz etmek isterim: Tarifesiz deniz taşımacılığı yönünden, rekabet hukuku tekniği anlamında enteresan olan bir konu, sahipleri farklı, aynı tip gemilerin bir arada toplanması, havuz anlaşmaları, yani gemileri tek ve bağlı bir filo ünitesi olarak pazarlamak ve kazancının da, mutabık kalınmış bir oranda gemi sahiplerine paylaştırılması. Bu, bir çeşit konsorsiyum, bir ortak girişim aslında, ki bunu çok genel anlamıyla kullanıyorum, rekabet hukuku anlamıyla değil. Burada da çok dikkatli incelemeler yapılması lazım. Ekonomik yapı ve ilgili pazar yapısının incelenmesi lazım. Havuz anlaşmasının koşullarına bakılması lazım. Rekabeti fevkâlade kötü etkileyen, rekabeti çok

fazla sınırlayan bu havuzlama aranjmanına, rekabet hukuku yönünden sıkıntılı kılan bir unsur olup olmadığına bakılması lazım.

Biz tebliğimizde liman özelleştirmelerini de tartıştık, liman özelleştirmeleriyle ilgili olarak rekabet hukuku açılımlarına da baktık, genel olarak limanlar yönünden rekabetin nasıl teşvik edilebileceğine ve rekabet hukuku politikasının burada ne anlam ifade edebileceğine de baktık, ki bence fevkâlade önemli konular. Bu vakit darlığı içerisinde size o konulardaki slaytlarımı sunma imkânından yoksun olacağım.

En azından şunu ifade edip öyle bitirmeme müsaade ediniz: Avrupa Birliği'nde fevkâlade önemli kararlardan biri, belki de denizcilik yönünden en önemli karar Sealink kararıdır. Sealink kararında Komisyon demiştir ki; "rakiplerin ondan faydalanmaksızın müşterilerine hizmet sağlayamayacakları bir zorunlu unsuru hem kontrol eden, hem de kullanan hâkim durumdaki bir teşebbüsün, rakiplerinin bu unsurdan faydalanmalarını reddetmesi ya da onlara kendi faaliyetlerine göre daha olumsuz koşullarda giriş imkânı tanıması ihlal sayılır." Türkçesi, Rekabet Otoritesi demiştir ki; "liman öyle bir şeydir ki, belli bir hinterlanda giriş ya da belli bir ticaret işini sevk ve idare edebilmek için zorunlu hâle gelebilir ve bu noktada, liman benim, keyif benim kardeşim diyemezsin, limanını kapatamazsın, bu limandan mal geçirmeyi, bu limana gemi bağlamayı, bu limanda ticaret hayatını idame ettirmeyi sana şart koşabilirim, seni buna icbar edebilirim." Biz tipik olarak, Avrupa Birliği'nde zorunlu unsurun zorunlu unsur olarak kullanıldığına hemen hemen hiç rastlamayız. Bu "zorunlu unsur" tabiri daha fazla, Amerika tabiridir, "Essential facility" olarak kullandıkları tabirdir. Sealink basbayağı, "bir dakika ama, burada gerçekten de ben zorunlu unsur olan bir yer görüyorum" demiştir. Denizciliğin böyle de bir enteresan tarafı var. Dolayısıyla bazen, mülkiyet hakkı kadar köklü bir hakla ilgili olarak dahi rekabet hukuku müdahalesini ve "gereğinde limanını açacaksın" emri kadar radikal bir emri beraberinde getiriyor.

Sabrınız için çok teşekkür ediyorum efendim.

AVRUPA TOPLULUKLARI REKABET HUKUKU VE TÜRK REKABET HUKUKU PERSPEKTİFİNDEN DENİZ TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE REKABET HUKUKU UYGULAMALARI

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU
14-15 EKİM 2011

Av. Gönenç Gürkaynak

1

1. Genel Bakış

- AT'de sektör, tam bir rekabet hukuku uygulamasına geç konu olmuştur
- Mevcut durumda ise AT'de geniş düzenleme alanı mevcuttur

- Türkiye'nin konumunun önemi ve sektörün dinamikleşmesi beklentisi
- Yeni taşımacılık alternatifleri:

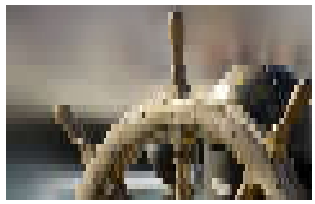
  - Multimodal taşıma esaslı seferlerin önemi ve etkisi: <u>tüketici refahının</u> <u>ençoklaştırılması</u>

2

2. DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI ŞEKİLLERİ ÇERÇEVESİNDE AB ve TÜRK REKABET HUKUKU DÜZENLEMELERİ VE UYGULAMALARI

- Deniz taşımacılığı ikiye ayrılır: i) kabotaj taşımacılığı
  ii)uluslararası taşımacılık

- Yük ve yolcu ayırımı gözetmeksizin iki alt gruba ayrılır:



- Düzenli hat taşımacılığı (liner taşımacılık)

- Tarifesiz deniz taşımacılığı

3

2.1. Kabotaj Taşımacılığı

AT Rekabet Hukuku Kapsamında Kabotaj Taşımacılığı

- 1/2003 Sayılı Tüzük kapsamında yer alıyor
- Böylece AT Antlaşması'nın 81 ve 82. maddeleri (Lizbon Antlaşması'nın 101 ve 102. maddeleri) uygulanabiliyor

Türk Rekabet Hukuku Kapsamında Kabotaj Taşımacılığı

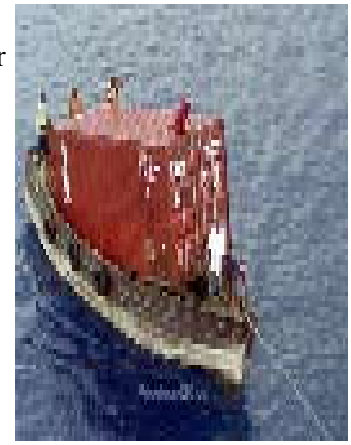
- 815 Sayılı Kabotaj Kanunu
- Yükselen bir trend
- Kabotaj taşımacılığındaki büyüme

bir düzenleme ihtiyacı doğurmaktadır

4

Konteyner Taşımacılığı

- Konteyner taşımacılığındaki gelişme kabotaj taşımacılığını da geliştirmektedir
- Satıcıya direkt teslim etme şekli
- Multimodal taşımanın ana malzemesi
- Daha kısa sürede yükleme ve boşaltma
- Geminin limanda daha az beklemesi, sefer süresinin azalması ve dolayısıyla taşıma maliyetinde düşüş
- Daha çok yükün daha kısa sürede ulaşımı



5

2.2. Düzenli Hat Taşımacılığı ve Tarifesiz Deniz Taşımacılığına İlişkin Olarak Türkiye ve AB Rekabet Hukuku Çerçevesinde Özet Tablo

	AB Rekabet Hukuku Çerçevesinde Gelişimi	AB Rekabet Hukuku Çerçevesinde Mevcut Durum	Türk Rekabet Hukuku Çerçevesinde Mevcut durum
Düzenli Hat Taşımacılığı	Uzun bir dönem boyunca 4056/86 Sayılı Tüzük uyarınca muafiyete tabi olmuştur. Düzenli hat konferansları olmadan da yeterli sıklıkta ve kalitede ekonomik ve operasyonel güce sahip bağımsız taşıyıcıların ortaya çıkmasıyla, 4056/86 sayılı Tüzük yürürlükten kaldırılmıştır.	2006 yılında 1419/2006 sayılı Tüzük yürürlüğe girmiş ve 4056/86 sayılı Tüzük yürürlükten kaldırılarak ilgili sektörün 1/2003 sayılı Tüzüğe tabi olacağı belirtilmiştir. Mevcut durumda, düzenli hat ve konferansları için AT rekabet hukuku açısından diğer sektörlerle aynı usul ve esaslar uygulanmaktadır.	Rekabet hukuku kapsamında herhangi bir düzenleme mevcut değildir. Bu nedenle düzenli hat konferansına ilişkin anlaşmalar, kararlar ve uyumlu eylemler nitelikleri itibariyle 4054 Sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmektedir.
Tarifesiz Deniz Taşımacılığı	Tarifesiz deniz taşımacılığı uzun süre AT rekabet hukuku kapsamında düzenlenmeyen bir alan olarak kalmıştır. Her ne kadar düzenli hat taşımacılığı 4056/86 sayılı Tüzük kapsamında muafiyetten yararlanmış olsa da, muafiyetin kapsamında tarifesiz deniz taşımacılığı dahil edilmemiştir.	1419/2006 sayılı Tüzük'ün yürürlüğe girerek 4056/86 sayılı Tüzük'ü yürürlükten kaldırmasının ardından, tarifesiz deniz taşımacılığı da 1/2003 sayılı Tüzük'ün kapsamına dahil edilmiştir. Mevcut durumda, tarifesiz deniz taşımacılığı için AT rekabet hukuku açısından diğer sektörlerle aynı usul ve esaslar uygulanmaktadır.	Türkiye'de tarifesiz deniz taşımacılığına ilişkin olarak rekabet hukuku açısından özel bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle tarifesiz deniz taşımacılığı 4054 Sayılı Kanun'a tabidir.

6

2.2.1 AB Rekabet Hukuku'nda Düzenli Hat Taşımacılığı (Liner Taşımacılık)

Düzenli Hat Konferansları:

- İşbirliği yöntemleri;
- ortak sefer programı,
- gemi paylaşımı,
- ortak liman ekipmanları kullanımı

7

Muafiyet getirilmesinin nedenleri:

- Taşıtanın ortaya çıkacak maliyeti önceden bilmesi,
- Taşıyanın da kazancını öngörebilmesi

ve düzenli, güvenilir ve etkili hizmet sunması

- Yatırım risklerinin çeşitlendirilmesi
- Sabit maliyetlerin düşürülmesi

Muafiyetin kaldırılmasının nedenleri:

- Bir konferansa dâhil olmadan da, müşterilerine yeterli sıklıkta ve kalitede hizmet sunacak bağımsız taşıyıcıların ortaya çıkması
- Konsorsiyumun önem kazanması

8

2.2.2. Türk Rekabet Hukuku'nda Düzenli Hat Taşımacılığı

- Muafiyet getiren herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır.
- Rekabet Kurulu kararlarında AT rekabet hukukundaki uygulamalar takip edilmiştir:
  - 24.03.2005 tarih ve 05-18/201-65 sayılı Europe Mediterranian kararı
  - 2.11.2006 tarih ve 06- 79/1032-298 sayılı Gelibolu kararı
  - 3.11.2009 tarih ve 09-51/1245-314 sayılı Bodrum Feribot kararı
  - 23.9.2010 tarih ve 10-60/1256-470 sayılı Çanakkale Boğazı kararı

9

2.2.3. AB Rekabet Hukuku'nda Tarifesiz Deniz Taşımacılığı

Özellikleri:

- Verimli şekilde yüksek kapasitede yük
- Yoğun rekabetçi bir pazar
- Çok sayıda küçük üretici ve müşteri
- Aynı ürün
- Yeni oyuncuların pazara giriş kolaylığı

10

Tarifesiz Deniz Taşımacılığı ve Havuz Anlaşmaları

- Sahipleri farklı aynı tip gemilerin bir arada toplanması
- Gemileri tek ve bağlı bir filo ünitesi olarak pazarlamak
- Kazanç önceden mutabık kalınmış bir oran doğrultusunda gemi sahiplerine paylaştırılmakta

Bir havuz anlaşmasının olumsuz bir etki yaratıp yaratmadığının tespiti:

- Ekonomik yapı,
- İlgili pazar yapısı,
- Tarafların birleşik pazar gücü,
- Havuz anlaşmasının koşulları ve
- Havuz anlaşmasının yakın pazarlarda doğuracağı olası etkiler.

AT Anlaşması'nın 81/3 maddesindeki koşulların yerine getirilmesi gerekir.

11

2.2.4. Türk Rekabet Hukukunda Tarifesiz Deniz Taşımacılığı

- Düzenleme mevcut değil.
- Rekabet Kurulu'nun 23.9.2010 tarihli ve 10-60/1256-470 sayılı *Çanakkale Boğazı*'na ilişkin kararı.
  - Düzenli hat taşımacılığında faaliyet gösteren teşebbüslerin havuz oluşturması.
  - İşbirliği doğurucu nitelikteki havuz anlaşması
  - 4054 Sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmesi

12

3. LİMANLAR

3.1. AT Rekabet Hukuku Kapsamında Denizyolu Taşımacılığında Zorunlu Unsur Doktrini

- Sektörün liberalleşmesi
- Zorunlu unsur doktrininin uygulanabilmesi için;

- İlgili ürün pazarının belirlenmesi,
- Hakim durum analizi,
- Zorunlu unsura sahip olunup olunmadığı belirlenmelidir.

13

- *B&I v. Sealink* Avrupa Komisyonu Kararı:

"(...) rakiplerin ondan faydalanmaksızın müşterilerine hizmet sağlayamayacakları bir zorunlu unsuru hem kontrol eden hem de kullanan hakim durumdaki bir teşebbüsün, rakiplerinin bu unsurdan faydalanmalarını reddetmesi ya da onlara kendi faaliyetlerine göre daha olumsuz koşullarda giriş imkanı tanıması ve onları rekabetçi açıdan zor durumda bırakması eğer 82. maddenin diğer koşulları da sağlanmışsa bu maddeyi ihlal etmiş sayılır (...)"

- Avrupa Komisyonu kararları; Sea Containers v. Stena Kararı, Port of Rodby v. Denmark Kararı ve Morlaix Kararı.

14

3.2. Türk Rekabet Hukuku Kapsamında Denizyolu Taşımacılığında Zorunlu Unsur Doktrini

- Herhangi bir düzenleme yoktur.
- Rekabet Kurulu'nun 9.1.2003 tarihli ve 03-03/25-7 sayılı Türkiye Denizcilik İşletmeleri A.Ş. kararı, 24.1.2006 tarihli ve 06-03/51-11 sayılı Türkiye Denizcilik İşletmeleri A.Ş. Kararı;

  "*rakiplerin bağlantılı piyasalarda mal veya hizmet üretmek için yararlanmak zorunda oldukları ve aynısı yapılması imkansız olan veya ekonomik olarak rasyonel olmayan unsur*"
- Benzer şekilde zorunlu unsur doktrini aynı zamanda Rekabet Kurulu'nun 2.11.2006 tarihli ve 06-79/1032-298 sayılı Gelibolu Denizcilik kararında da yer almıştır.

15

3.3. Liman Özelleştirmeleri

- Limanları doğal tekel, limanlardaki hizmetlerin ise zorunlu unsur oluşturabilmesi
- Özelleştirmenin nedenleri:

-Yabancı yatırımı teşvik
-Daha çok iş istihdamı
-Bürokrasinin azaltılması
-Uzun vadede rekabetçi bir ortamın yaratılması
-Maliyet etkinliğinin güçlenmesi
-Rekabetçi ortamın güçlenmesi

16

3.3.1 AB'de Liman Özelleştirmeleri

- Ülkeler arasında farklı yöntemler benimsenmiştir:
- K.batı Avrupa: altyapının kamu üstyapının özel sektörde olduğu "mal sahipliği limanı" modeli
- Akdeniz: altyapının yanında üstyapının da kamunun elinde olduğu "araç sahipliği limanı" modeli
- İngiltere: tamamen özel sektör elinde

17

3.3.2. Türkiye'de Liman Özelleştirmeleri

- Liman içi rekabetin önemi:

- Sözleşme ile birlikte getirilen çeşitli performans kriterleri,
- maliyet araştırmasının zorunlu tutulması ve
- liman faaliyetlerinin raporlanması yeterli görülmüştür.

(Rekabet Kurulu'nun 15.9.2005 tarih ve 05-58/855-231 sayılı Mersin Limanı kararı ve 5.6.2007 tarih ve 07-47/507-182 sayılı İzmir Limanı kararı)

18

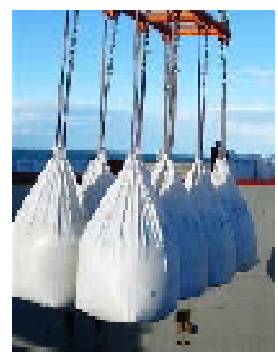
- Limanlar arası rekabet:
- Rekabet Kurulu kararlarında Türkiye'nin stratejik konumu ele alınmıştır.
- İki limanın aynı teşebbüs tarafından işletilmesinin rekabeti engelleyebileceği belirtilmiştir.
- Rekabet Kurulu liman özelleştirmeleri konusunda üstünde durduğu bir diğer husus: Dikey Bütünleşmeler
- Liman işletmecisinin gemi acentesi ve/veya navlun taşımacısı olmaması gerektiği

19

3.4. Limanlarda Pazar Tanımı

- Avrupa Komisyonu kararları pazar sınıflandırması unsurları:

(i) parça yükler (özellikle konteynerlar),
(ii) dökme kuru yük
(iii) dökme sıvı yük



- "demir cevheri ve kömür elleçleme pazarı", "konteyner elleçleme pazarı", "feribotlara yönelik liman hizmetleri pazarı"

- Rekabet Kurulu kararlarında da benzer sınıflamalar mevcuttur. (Rekabet Kurulu'nun 02.12.2010 tarihli ve 10-75/1538-592 sayılı İskenderun Limanı Kararı)

20

3.4.1 Limanlarda Coğrafi Pazar Tanımı

- Avrupa Komisyon kararları - Rekabet Kurulu kararları arasındaki paralellik
- İki unsur gözetilmektedir: - statik
  - dinamik

21

4. Sonuç

- Denizyolu taşımacılığı sektörünün liberalleşmesi ve taşımacılık sistemlerinin değişmesi
- Türkiye'de özelleştirmelerin yanında yeni taşımacılık alternatiflerine geçilmesinin önemi
- Türkiye'nin denizyolu taşımacılığı alanında özel sektör dinamizmine ulaşımı
- Türk rekabet hukuku kapsamında bir politika belirlenmesine ve düzenlemelere duyulan ihtiyaç
- Denizyolu taşımacılığında rekabetin tesis edilmesinin Türkiye ekonomisi açısından da olumlu sonuçları

22

SORU ve CEVAPLAR

Prof. Dr. Hakkı KİŞİ ***(DEÜ Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği Bölüm Başkanı)-*** Kaan Bey gitti ama, Kaan Beyin konuşmasından yola çıkarak bazı konularda biraz daha tamamlayıcı olmak, o konuları biraz daha genişletmek amacıyla söz aldım.

Kaan Bey, Marmara Bölgesi'ndeki 54 tane limandan söz etti. "Liman" sözcüğü Türkiye'de zannediyorum bir terminoloji karmaşasına yol açıyor. Bir "iskele", bir "terminal" deyimi yerine "liman" ifadesi, buraları işletenlere de "limancılık şirketleri" gibi ifadeler kullanılıyor.

Kendisi, liman inşa müsaadesinin çok uzun sürdüğünü ifade etti. O konuda haklılar, çok doğrudur. Ancak, "bir bakıyorsunuz, yan tarafta bir başka liman daha açılıyor" ifadesini de kullandı. O yan tarafta kurulan ve diğeri gerçekten liman mıdır, yoksa birer terminal midir; soru bu.

Daha evvel Türkiye'de limancılık tamamıyla kamu eliyle yürütülürken limanlar tekel şeklinde işletilirdi; ama günümüzde, bu tekeller ortadan kalkıyor ve gerçekten, Batı'da ya da Uzak Doğu'da gördüğümüz dev limanlardaki işletmecilik ya da liman otoritesi kavramı ortaya çıkıyor. Bu bahsedilen dev limanlarda da tek bir işletici yok.

Oturum Başkanı- Hocam toparlar mısınız? Belki başka soru da olabilir.

Prof. Dr. Hakkı KİŞİ- Tabii. Profesör Pallis de söz etti, liman içi, hatta terminal içi rekabete hazırlıklı olmalıyız.

Oturum Başkanı- Teşekkür ederim Hocam. Sağ olun. Bu bir soru değildi, bir katkıydı. Sorumuz var mı acaba? Bir öğrencimiz soru sormak istiyor.

Serdar BOZ ***(DEÜ Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği Bölümü 4. Sınıf Öğrencisi)-*** Benim sorum Oral Hocama olacak. Hocam bize çok faydalı bir maliyet tablosu gösterdiniz. O tabloda, 2500'lük TEU'luk bir konteynır gemisini 30 milyon avroya Türkiye'de yaptırabileceğimi söylediniz. Bir Türk firma aynı boyutlardaki bir gemiyi 2009 yılında Almanya'dan 24 milyon avroya satın aldı. Bir armatör bir gemiyi 24 milyon avroya satın alabilecekken neden 30 milyon avroya yaptırsın? Bu maliyetleri daha aşağıya çekebilmek için yapabileceğimiz bir şeyler var mı? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Oral ERDOĞAN- Çok önemli bir soru sordun ama, süreyi alamadığımız için o konuları açıklayamamıştım.

Tabloyu koyma nedenimiz, Türkiye'ye gelin, biz size bu gemiyi 30 milyon avroya yaparız değildi. Aynı gemiyi Güney Kore şu anda yüzde 17 daha ucuza yeni gemi inşa olarak yapıyor. 2009'daki o 24 milyon avro fiyat ayrıca tartışılır, o başka şekilde de, Çin daha da ucuz teklif verebiliyor. Şu anda Türkiye'nin bir tersanesi, o anlamda 16 tane gemi yapımını Güney Kore'ye kaptırdı. Bu farkın nedenlerinden birisi, Güney Kore'nin, çelik ve ana makine alımında tersanelerini uygun yöntemlerle desteklemesidir. Türkiye ise, şu anki mevzuat yapısı gereği devlet olarak herhangi bir şekilde devreye tam olarak giremiyor; bunu özellikle teşvik açısından söylüyorum. Aslında Güney Kore de 2 sene önceye kadar giremeyen ülkeydi, fakat son 2 senede, şu anda tekrar Çin'in önüne geçti, dünya siparişlerinde birinci konuma geldi. Herkes hâlâ Çin zannediyor ama, şu an sipariş kaydında Güney Kore öne geçti. Buradaki en önemli faktör, Güney Kore'nin ana malzemelerde ve iş gücünde ciddi devlet desteğini uygulamaya başlaması oldu.

Çin, 2008 sonu, 2009 başında neden çok önemli bir fark atmıştı? Yapılan geminin faturası üzerinden önden doğrudan yüzde 17 prim desteği verdi. Sizin, bu tip ülkelere karşı rekabette bir şansınız yok. Çeliği ağırlıklı olarak yurt dışından alıyorsunuz, makineyi dışarıdan alıyorsunuz. O fiyatları kırabilecek bir güç yok. Biz de diyoruz ki, devlet bu şirketlere, tersanelere eğer yüzde 10 ila yüzde 20 arası prim desteğini uygun metotla sağlarsa rekabet edebilir safhaya getirilir, bu sayede devlet, o işler yapıldığı zaman kendisine dönecek olan vergilerden dolayı bir kayba uğramamış olacaktır. Şu anda Ekonomi Bakanlığındaki Komitede Başkanım. Gemi inşa desteklerine yönelik en önemli teklif, vergi iade desteğidir. Daha önceden sadece KDV prim desteği diye bir uygulama vardı; artık onu uygulamak biraz zor görünüyor. İhracat prim desteği demek de çok zor görünüyor. Onların yerine, istihdam destek paketi adı altında bir prim mekânizması öneriliyor.

İkinci basit metot: Tersaneler, 2009'da açıklanan teşvik paketinde yer almamaktadır. "Doğrudan deniz taşımacılığı, gemi alıp satacak ve işletecek olan" diyor, yapan tarafa bir şey demiyor. O yüzden, "gemi alım satımı" değil, gemi alım satım, yapımının 4'üncü bölgeden destek sistemine konulmasını bekliyoruz. Bunun olması hâlinde enerji maliyetleri inecek, finans maliyetleri yüzde 2 azalacak, arazi tahsisatında veya mevcut arazilerin kira gelirlerinde avantaj sağlanacak ve dolayısıyla ciddi bir maliyet avantajı oluşmuş olacak. Bu anlamda da OECD ya da Avrupa Birliği'ne ilişkin herhangi bir sorun yaşanmayacağını tahmin ediyoruz.

Oturum Başkanı- Buyurun.

Bir Katılımcı- Hocam sadece tamamlama anlamında arkadaşımıza küçük bir katkıda bulunacağım. İkinci el gemi piyasasındaki değişken fiyatlar

spekülatiftir. İnen-çıkan piyasalara göre çok ciddi değişiklikler, çok büyük değişiklikler gösterebilir. Fırsat alımları, fırsat satışları vardır. Yeni gemi inşa maliyetlerinde böyle bir değişkenlik söz konusu değildir, çünkü maliyetleri (makine gibi, çelik gibi) başka endüstrilere bağlıdır. Dolayısıyla bu kıyaslama doğru bir kıyaslama değildir. 30 milyona inşa edilirken 24 milyona ikinci el gemi tabii ki mümkündür, ama 30 milyona inşa edilirken, ikinci elinin 40 milyona, 50 milyona çıkması da mümkündür. Dolayısıyla, bu bağıntı doğru bir bağıntı değildir.

Oturum Başkanı- Teşekkür ederiz. Zamanımızı tamamlamadığımızı düşünüyorum. Ne mutlu ki, bu oturumumuz, kaybettiğimiz çok değerli büyüklerimizi andığımız bir oturum oldu. Gönenç Bey değerli Hocamız Aydoğan Özman'ı andı; biz de dün Hukuk Müşavirimle kendisini anmıştık. 1997 yıllarında beraber çalışma lütfuna eriştik. Kendisi ilk Türk Deniz Mevzuatı Kitabını toparlamıştır, yayınlamıştır; hâlen daha odamdaki dolabımda vardır. Yücel Odabaşı Hocamızı andık. Ali İhsan Aldoğan Hocamızı ve denizcilik sektörümüze emeği geçmiş bütün büyüklerimizi anmış olalım.

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE SERBESTLEŞTİRME, REKABET VE REKABET HUKUKU SEMPOZYUMU

14-15 Ekim 2011
İZMİR

KAPANIŞ OTURUMU

Oturum Başkanı
Prof. Dr. Metin YEREBAKAN

Çetin NUHOĞLU

TOBB Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi Başkanı

Kara ulaştırması olarak 2000'li yıllardan itibaren eğitim konusunda çok önemli şeyler yaptık. Sayın Müsteşarım burada, onun liderliğinde, sektörü ileriye taşıyacak, geleceği planlayacak, güçlü yapılar oluşturacak ve bu güçlü yapılarla Türkiye'nin bu tarihi coğrafyasından daha fazla katma değer elde etmek için inanılmaz çalışmalar yaptık. Bugün 43 üniversitemizde Lojistik yüksekokulları, 4 yıllık Meslek yüksekokulları var. Bu konuda Güldem Hocadan da çok büyük destek aldık. Artık akademisyenlerimizi, araştırmacılarımızı yetiştirme dönemi geldi. Bu konuda açılmış olan doktora programlarına, açılmış olan mastır programlara sektör olarak çok ciddi destekler veriyoruz. Açıkçası, her işi başı eğitim, uzun vadeli stratejik plan ve ölçmeye dayalı bir sistem.

Ulaştırmanın bir bölümü olan denizcilik sektörü, dünyada yıllar önce kuralları yazılmış, yıllar önce bu kurallara göre uluslararası normları oluşturulmuş ve Türkiye'de de bu konuda çok katı uygulamalar, denetimler ve hepsinden ötesi de, strateji belirleme açısından çok güzel çalışmalar sonucunda çok başarılı bir hâle geldi. Denizcilik sektörümüz bugün belki hak ettiği yerde değil ama 7'nci sıraya kadar yükseldiği anları biliyoruz. Hepsinden ötesi de, Denizcilik Müsteşarlığımızın yaptığı çalışmaların sonucunda, dünyada yaşanan bu resesyona rağmen altyapısını kısa sürede çok güçlü bir hâle getirmiş olan bu sektörümüzün hak ettiği yere geleceğine inanıyoruz.

Kara ulaştırmasında özellikle lojistik konusunda maalesef, geriye dönerek ölçebileceğimiz, yorum yapabileceğimiz, iyileştirilmesi için öneri getirebileceğimiz verilere ulaşamadık. Dünya Bankası 2007 yılında ilk defa Dünya Küresel Lojistik endeksi açıklamaya başladı; bu da bizim için çok önemliydi. Hiç olmazsa bir veri var ve bu veriye göre de artık kendimizi kıyaslayabileceğiz, dünya ülkeleri üzerinde neredeyiz diye bakacağız. 2007 yılında çıkan veri bizi çok mutlu etmedi; dünyanın 17'nci büyük ekonomisisiniz ama Dünya Küresel Lojistik endeksinde 34'üncü sıradasınız. 2010 yılında tekrar yayınlandı, o zaman da, 155 ülke içinde 39'uncu sırada yer aldık.

Bunlarda ne vardı, neyi ölçüyorlardı? Dün de burada kara ulaştırmasından arkadaşlarımız altını çok net çizdiler; Sayın Bakanımızın da söylediği gibi, lojistik taşımacılık bir meslek değil, bütün mesleklerin oturduğu ve hepsinin performansını belirleyen ve hepsinden ötesi de, temel sektörlerin ihracattaki rekabetçilik analizindeki temel girdidir. Bunlar endekse nasıl yansıyor? Bu endekste 6 tane çok önemli kriter var: Bunlardan bir tanesi, gümrükleme işlemlerinin verimliliği; evet, bu çok önemli. Gelişmiş ülkelerde,

“gümrüklerde yapılan işlemlerde gayri resmi ödemeyle karşılaştınız mı” diye soruyorsunuz, 1000 sorunun sadece 3 tanesinde karşımıza çıkıyor; gelişmekte olan ülkelere bakıyoruz, bu sayı bunun 10 katı, 20 katı olarak karşımıza çıkıyor. Gene Dünya Bankasının yayınladığı bir yayında, sürelerle ilgili, her 1 günün ülkeler arasındaki ticarette yüzde 5’lik bir verimsizliğe ve ticaret kaybına sebep olduğu belirtiliyor. Lojistik endeksinde gümrükler çok önemli bir kriter olarak ele alındı ve burada maalesef 46’ncı sıradayız. Bu bizi üzüyor.

Ticaret ve taşımacılıkla bağlantılı altyapı kalitesi, limanlar, demir yolları, kara yolları, bilgi teknolojileri konularında, 2007 ve 2010’a göre kıyasladığımız zaman çok iyi gelişmeler oldu, limanlar konusunda, altyapı konusunda 10 basamak birden fırladık. Gözden kaçırmamamız gereken diğer ülkeler bu konularda daha fazla ilerleme yaptıkları için sıralamada 10 sıra yükselmemize rağmen genelde 34.sıradan 39.sıraya geriledik. Bunun sonuçlarını da hepimiz biliyoruz. Bu konuda yapılan eylemlerin sonuçları çok net. Bu bile bizi hâlâ birden çok önplana çıkartamadı. Demir yolları ve bilgi teknolojilerinde yapılan yeni planlar hayata geçince o yükselmenin süreceğine inanıyorum.

Rekabetçi fiyatlarla sevkiyat düzenlenmesinde kolaylıkta yokuz, yani burada 44’üncüyüz. Bu, en kötü iki sonuçtan bir tanesi. Diğerinde, yani sevkiyatların izlenebilirliğinde de 56’ncıyız.

Burada çok önemli iki şey söyleyeceğim. Dün bu konunun daha detaylı bir şekilde masaya yatırılmasını istiyordum. Rekabet Kurumundan değerli uzman arkadaşımız yolcu taşımacılığıyla ilgili çok güzel bir çalışma yapmış; kara taşımacılığında da buna ihtiyaç var.

Sabahki oturumda değerli arkadaşımız, limanların özelleştirilmesi hâkim durum yaratır mı yaratmaz mı sorusuyla bir konudan bahsetti. Çeşme limanının özelleştirilmesi yıllar süren bir hikâyeydi. Aynı zamanda RoRo işletmeciliği yapan Şirket, Rekabet Kurulunun bu konudaki kararına rağmen .Yani Samsun Limanının özelleştirilmesinde (RoRo işletmecileri liman özelleştirmesine giremez) müsaade etmedi ama, Çeşme Limanında bu karar uygulanmadı, liman bir Ro Ro İşletmecisine devir edildi. Uluslararası nakliyeciler olarak herhâlde İzmir Bölgesi’nde en büyük rahatsızlık yaşadığımız Rekabet tesis edilmemesi ortaya çıktı. Çeşme Limanında bir başka alternatif olamaması. UN RoRo Şirketinin İstanbul ve Mersin’de devam eden hâkim durum kötüye kullanılır-kullanılmaz, buraları çok bilmem. Uzmanlarımız burada. Bu kadar uzmanın yanında bu tip şeyleri konuşmak haddimi aşar. Bildiğim bir tek şey var. Rekabet olsun diye Türk nakliyecileri yan yana gelip bir şirket kurdular ve bu şirket sonunda… Gelirken kanun maddelerini de aldım. Bilgilendirme açısından açıkça söyleyeyim, Rekabet Kurumunun kitapları Türkiye’de çok önemli bir görev üstleniyor. Biz, “Kurum rekabet derken, rekabet nasıl yapılır’ı, rekabetçi

nasıl olunur'u herhâlde öne çıkarıyor" diye düşünürken, yapılan son çalışmalarla, bunun böyle olmadığını, gerçek anlamda rekabet oluşacak olan ortamın yaratılması olduğunu artık herkes biliyor. Rekabet Kurumu bunu bize gerçekten öğretti. Son zamanlarda ihracatta Türk nakliyecilerinin payının sürekli düşmesi belki de yüksek maliyetlerle rekabet edemediğimizden. Şu anda, kara taşımacılarımızın, özellikle Batı'ya yapılan taşımalarda karşı karşıya kaldığı bazı kartel, tekel, oligopol uygulamalarla ilgili düzenleyici kurulların, güçlü yapılar oluşturması, rekabetçi, verimli yapılar oluşturması çok ciddi bir katkı olacak diye düşünüyorum.

Şunu söyleyeyim: Bir veriyle ölçmek zorundayız ve bir strateji belirlemek zorundayız. Bu 3 yıllık, 5 yıllık stratejik planlarla, bugün neredeyiz'i her sene gözlemleyerek ve planla, uygula, kontrol et, önlem al gibi, -özellikle genç arkadaşlarım, öğrenci arkadaşlarım bunu bilirler- yöntemlerle bu işlerin sürmesi gerektiğini düşünüyorum. Hükümetimiz geçen dönemde aldığı bir kararla, 5018 Sayılı Yasayla, kamuda stratejik plan yapma zorunluluğunu getirdi; bu da aslında, Türkiye'nin bugün geldiği nokta açısından, çok önemli bir kararın altyapısıydı.

Bu sektörün geleceğiyle ilgili uzun vadede stratejik plan hazırlanması ve özellikle de serbestleştirme konusunda, Türkiye'deki kurumlarımıza çok ihtiyacımız var; bunu altını çize çize söylüyorum.

Biraz önce söyledim; Rekabet Kurumunun, Türkiye'de rekabet gerçekten anlamda nasıl olmalı, rekabetin önündeki engellerin kaldırılması (haksız rekabet dahil) gibi konularda düzenleyici bir görevi var.

Biz hâlâ şu algıdayız: "Parası varsa yapar", yan yana gelip güçlü hareket ediyorsa, "bravo adamlara" denir.

Değerli üstatlar, değerli hocalarım beni affetsin ama biliyorsunuz, Rockafeller 1912'de, -belki birçok arkadaşımızın gözünden kaçtı- dünyada petrol pazarında hemen hemen yüzde 50'nin üzerinde bir paya sahipti. Bunun, diğer sektörlerin, diğer firmaların gelişmesini engellediği düşüncesiyle 40'ın üzerinde ayrı şirkete bölündü ve kendi aralarında rekabet konusunda düzenlemeler yapıldı. Bugün petrol piyasalarının bu kadar büyümesinin nedeni belki buydu. Açıkça söylemek gerekirse, ta 1912'de, 1914'de alınmış bu kararlar belki de Türkiye'deki bu algıyı değiştirir düşüncesindeyim ki o konuda da çok iyi çalışmalar var.

İş birlikleri konusunda bir şey söyleyeyim. Rekabet öncesi iş birliği, çok net tanımı olmayan bir yaklaşım; rekabet için yan yana gelmek de aynen öyle. Bunun, rekabet hukuku açısından da bazı zorlukları olur. Michael Porter'in 1990'da başlattığı kümeleme (cluster) diye bir olayımız var. Gerçekten,

öncelikle sanayi şirketlerinin daha rekabetçi hâle gelebilmesi için, güçlü yanlarıyla beraber, şirketlerin farklı alanlardaki iş birliklerini arttırarak sektörü büyütme mücadelesi var. Bu artık rekabet hukukunda kabul gören bir yaklaşım ve Türkiye'de mesela sanayi odalarında çok iyi uygulamaları oluştu. Buraya gelmeden önce baktım, İzmir Kalkınma Ajansı bunun iyi öncülüğünü yapıyor; İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde madencileri, metal dökümcüleri yan yana getirdiler. İzmir Organik Tarım Üreticileri kümeleme çalışmaları başlattı ve bu desteklenmektedir. Hatta, Dokuz Eylül Üniversitesi işin içinde, Ege Üniversitesiyle beraber, sağlık konusundaki kümeleme çalışmalarının bizzat liderliğini yaptı. İzmir Bölgesi'nde, bu kadar güçlü bir organizasyon varken, Üniversitemiz varken, uluslararası nakliyecilerin kümelenmesi çalışmasını başlatırlarsa, -UND İzmir Yönetim Kurulu Başkanı arkadaşımız da burada, ondan rica ediyorum- herhâlde çok ciddi katma değerler oluşur diye düşünüyorum. Çok teşekkür ediyorum. Sağ olun.

Oturum Başkanı- Ben de çok teşekkür ederim Sayın Nuhoğlu. Not aldığım iki çok önemli hususdan bir tanesi, gerçekten, dün konuşan tüm arkadaşların ifade ettiği sağlıklı veriye ulaşamama sorunu Sayın Nuhoğlu tarafından da dile getirildi. Bu gerçekten çok ciddi bir konudur. Birçok ülkede, Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde İstatistik Başkanlığı var. Biz verileri genelde Devlet İstatistik Enstitüsünden alıyoruz. İstanbul'dan Ankara'ya giden trenlerdeki kazaya bakmak istiyorum. Kaza olduğu zaman, küçük kazaysa, -büyük nasıl olsa duyuluyor- basına, "yazmayın mide bulanmasın" diye söyleniyor. Veri olarak oluşmuyor. Bizatihi kendimiz veriyi yok ediyoruz. Bu bizde bir vakadır. Ben bunu geçmişte yaşadım. O nedenle, özellikle Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın altyapısında istatistik öncelikli bir birimin şekillenmesinde fayda görüyorum. Sayın Nuhoğlu'nun bu güzel katkısını, -dün de yaptılar- burada paylaşmak istedim.

Bugün Oral Bey çok yerinde olarak, kümeleşmenin rekabeti artıracak önemli bir parametre olduğunu, sadece üretimde kümeleşme değil, satın almada da aynı şeyin yapılabileceğini söylediler. Buna satın alma gücü diyorlar. İstanbul'da küçük bir Sanayi Sitesi İMES'te aşağı yukarı 1000 tane sanayici var. Burada rulman verileri toplandı. Orada tüketilen rulmanın, Türkiye'deki en büyük üçüncü rulman bayisinden daha büyük olduğu görüldü. Demek ki, ortaklaşa satın almanın maliyete çok büyük etkisi var. Kısacası, kümeleşme olsun, ortak satın alma olsun, üretimde ve ticarette ortaklaşa rekabeti getiriyor.

Bence, bu sürecin içinde ortaklaşa rekabet konseptinin daha iyi yerleşmesi gerekir; bunun da, bu sempozyumun önemli bir notu şeklinde altını çizelim. Çok teşekkür ediyorum Sayın Nuhoğlu.

Çok değerli Hocam her yerde prenses gibi yetişiyorlar. Ulaştırma Şûrasında Profesör Doktor Güldem Cerit Hanımefendiyle büyük bir zevkle çalıştım.

Parantez içinde bir hususa değinmek isterim. Yunanlı Profesör arkadaş Yunanistan'da Ege Üniversitesindeymiş. Ben Ege Üniversitesi Makinede başladım ama, ayrılıp İstanbul'a gittim. Dokuz Eylül'ün kurucularındanım. Ben gerçi Sekreterlik yaptım ama, planlama kökenli olduğumdan gerekçelerini ben hazırladım. Kurulurken, "YÖK üyesi bir hoca hanımına fakülte açmak için yapıyor" filan çok eleştiri alındı. Tınaztepe Kampüsünü gördüğümde şoke oldum. Bu Üniversiteyi kurduğumuzda, şimdi Yüksekteknolojinin olduğu yere gidecektik, plan oydu; tabii zaman içinde buraya gelindi. Burada da birimler vardı zaten. Mükemmel, çok mutlu oldum.

Değerli Hocam böyle bir Üniversitede Denizcilik Fakültesini yönetiyor. Burada da iki alt dal var: Bir tanesi gemi makineleri, diğeri de kaptanlık. Bir arkadaşa kaptan mı olacaksın dedim, "inşallah" dedi. Orada okuyorsun dedim ben de.

Avrupa Birliği süreci içinde gemi makinelerine, gemi ekipmanları şeklinde bakılması gerekir. Gerçi, sordum, öğretilmiyormuş. Avrupa Birliği'nin MED (Marine Equipment Directive) diye bir kararnamesi var, zannediyorum biz buna uygun kişi yetiştiriyoruz. Makine deniyor. Bence bir terminoloji her yere uymalı. Buna da bakılmasında fayda görüyorum.

Prof. Dr. Güldem CERİT

Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dekanı

İznizle önce çok samimi bir duygumu paylaşarak başlamak istiyorum. Her toplantının sonuna doğru insan bir taraftan çok şey öğrendim diye düşünüyor, bir taraftan da, hiçbir şey bilmiyormuşum diyor, bunu fark ediyor; şu anda tam böyle bir duygu içindeyim. Bu konuşma sırasında yapacağım hataları da lütfen bu hissiyatıma verirseniz çok memnun olurum.

Bu sempozyum bize ilk teklif edildiğinde, -Hukuk Fakültesi Dekanımız Yusuf Hocamızın kanalıyla ulaştı- inanın, böyle kuvvetli bir organizasyonun oluşabileceğini algılayamamışım herhâlde. Şu anda, bu bilgi yetersizliği duygumu da daha ziyade bu kuvvetli organizasyona bağlamak istiyorum.

Sayın hocalarım izin verirseniz konuşmamı, bu oturumu birlikte paylaştığım, kendi alanlarının önderi çok değerli kişilerin, bizim üzerimizde, alanımız üzerinde yaratmış oldukları etkileri açıklayarak başlamak ve aynı minval üzere tamamlamak istiyorum.

Bu oturumu birlikte paylaştığımız Sayın Çetin Nuhoğlu, Türkiye'de lojistik kelimesinin ilk kullanıcılarındandır. Bunları ifade etmemiz lazım; bu aynı zamanda bir şükran borcudur. Bu oturum da buna uygun bir oturumdur; bütün gerçekleri söylemek lazım. Türkiye'de, adında lojistik olan ilk lisans programı, İstanbul Üniversitesi Lojistik ve Ulaştırma Yüksekokulunda açılmıştır. Onun da açılması Sayın Çetin Nuhoğlu'nun öncülüğüyle olmuştur. İkincisi; Türkiye'de TRACECA konusunu ilk dile getiren büyüklerimizdendir. Bizim Üniversitemizde daha bu konferans salonu yokken, 2002 yılında yaptıkları bir konferansta bunu bize anlattılar, öğrettiler, -bunu bütün içtenliğimle söylüyorum- ondan sonra bu Fakültede, TRACECA bağlamında ve diğer uluslararası ulaştırma koridorları bağlamında değişik alanlarda fevkâlade çalışmalar yapıldı. Birinci şükranım kendilerine.

Metin Yerebakan Hocam, 2009 yılında binlerce kişinin katılımıyla gerçekleştirilen Uluslararası Ulaştırma Şûramızın koordinatörlüğünü yaptı. Hepimiz o Şûranın bir parçası olmaktan şeref duyduk. Türkiye'nin bütün bölgesindeki, -Avrupa dahil- bakanlar nezdinde temsil edildiği bir Şûra oldu. Bizi de şereflendirdi, bir oturuma konuşmacı olarak aldı ve o havayı soluduk, çok şey öğrendik. Kendisinin bizzat önderlik ettiği bu Ulaştırma Şûrası büyük bir ivme vermiştir.

Bu oturumu paylaştığım Metin Toprak Hocam, bizim eğitim alanımızla ilgili çok önemli bir ilki gerçekleştirmiştir. Bunları burada teslim etmek, ifade

etmek lazım. Hocam eğer bir hata ediyorsam özür diliyorum ama, önemli noktalardır. Türkiye, yükseköğretim yeterlilikler çerçevesini oluşturma kararı alınca, gerek Birleşmiş Milletler, gerek Avrupa Birliği nezdindeki uyum ihtiyacımız ve zorunluluğumuz nedeniyle yeterlilik alanları saptandı. Bunlar şu anda Türkiye'de temel yeterlilik alanları diye bildiğimiz alanlarla örtüşüyordu. Metin Toprak Hocamdan, "ben, ulaştırmanın herhangi bir alana doğrudan bağlanamayacağını, hibrit bir alan olduğunu, müstakil bir temel alan yeterliliğine sahip olması gerektiğini düşünüyorum, bu konuda desteğinizi istiyorum" şeklinde bir mail aldık. Bizim gibi diğer ulaştırma birimlerimizle hemen organize olduk ve ulaştırma yükseköğretim yeterlilik çerçevesinde müstakil bir temel alan olarak gerçekleşti.

Bu masayı paylaştığım her üç konuşmacımızın önünde saygıyla eğiliyorum. Bunları ifade etmem gerektiğini düşündüm.

Bir tarihte birisi bir konuşmasında demişti ki, "hücrenin içinde rekabet var mı, hücrede rekabet var mı?" Henderson, hücrede de rekabet olduğunu, 1980'lerde yazdığı "Anatomy of Competition" adlı çok önemli bir felsefi makaleyle açıkladı. Bazı türler yaşamaya devam ediyor, bazı türler yok oluyor; Henderson bunun mekânizmalarını açıkladı.

Biz rekabet konusuna esas olarak ekonomide bakıyoruz; Adam Smith'lere götürüyoruz, onların tanımlamalarıyla anıyoruz ve karşımıza "uluslararası rekabet" kavramı çıkıyor. Burada Metin Toprak Hocam varken ekonomiyi anlatmak asla benim haddim değil; bunu sadece bir geçiş maksadıyla söyledim.

1990'lı yıllara yaklaştığımızda, 2000'li yıllara yaklaştığımızda, şirketlerarası rekabetin boyutları, Sayın Nuhoğlu'nun belirttiği gibi, farklı yaklaşımları karşımıza çıkıyor. Bu yaklaşımlar ne? Rekabet konusu artık işletme bağlamında gündeme geliyor. Fakültemizde, işletme yönetimi disiplini üzerine oturtularak başlatılmış bir eğitim var. Metin Toprak Hocamın hissedip bize görev verdiği gibi, -gerçekten tam da hibrit- bugün iki bölümümüz mühendislik temelinde eğitim yaparken, iki bölümümüz de işletme disiplini temelinde eğitim yapıyor. Ha, demek ki, ulaştırma alanı karmaşık bir alan, bizim bu iki günlük sempozyumumuzda da tartıştığımız gibi, çokboyutlu bir alan. Bu alanda rekabet, Sayın Nuhoğlu'nun bahsettiği Porter yaklaşımına uygun olarak, hem yakın çevresiyle, hem iç çevresiyle, hatta diğer makro çevreyle birlikte ele alınması gereken bir konu. Ne mutlu bize ki, bu eğitim kurumu 2000'li yıllarda oldukça yeniyken, kadroları daha azken, Yükseköğretim Kurulunun onayıyla bir Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Doktora programı başlattı ve bu programımız bugüne kadar çok sayıda da mezun verdi. Orada da temel derslerimizden birini, Dış Ticarette Rekabet ve Deniz Ulaştırmacılığı olarak belirledik. Deniz

ulaştırmasına yönelen bir programda Rekabet dersini öne aldık. Neden? Ülkemizin deniz ulaştırması sektörü ağırlıkla uluslararası alanda rekabet ediyor. Tabii ki yurt içi görevlerimiz, üstlendiğimiz sorumluluklar da var. Uluslararası alanda rekabet edebilmek için neleri yapmamız gerektiğine bakmamız ve bu programda doktora eğitimi gören kişileri onunla teçhiz etmemiz gerektiğini düşündük.

Dış ticaret dediğimizde, uluslararası ticaret verileri, mal ve hizmet ticareti olarak iki ayrı şekilde karşımıza çıkıyor. Hizmet ticaretine baktığımızda, ulaştırma alanı turizm alanından sonra yer alıyor, ikinci sırada yer alıyor. Demek ki, uluslararası alanda ulaştırma alanı, çok güzel bir sermaye birikiminin olduğu, bir faaliyetler bütününün yer aldığı ve bir gelir elde edilebilecek bir alan olarak karşımıza çıkıyor.

Ulaştırma, bir hizmet sektörü. Hizmet sektöründe rekabet edebilmek için en ön sırada yer alan faktör ne? Karşımıza insan faktörü çıkıyor. Son dönemde yapılan bütün çalışmalar insan faktörü üzerinde yoğunlaşıyor.

Günümüzde, yönetim bilimleri, işletme bilimlerinin kesişme noktası olarak gelinen noktada insan faktörünün rekabet unsurları nedir? Etkililik ve performans olarak belirtiliyor. Tabi, etkililik içinde performans var, performans içinde etkililik var. Yine buna baktığımızda, her ikisinde de, insanın sahip olduğu nitelikler karşımıza çıkıyor. Bu niteliklerin bir bölümü, hepimiz biliyoruz, doğuştan geliyor, genlerimizle geliyor. Ama, her şeyi sadece genlere bırakmış olsaydık, o zaman eğitim alanına gerek olmazdı. Demek ki, okul öncesi yaşlardan, hatta doğumdan itibaren başlayarak eğitimi öyle bir planlamak durumundayız ki, rekabet gücü yüksek hizmet alanlarına, hizmet sektörlerine kavuşabilelim. Birinci kural bu.

Ulaştırma alanından baktığımızda da, gene çalışmaların gösterdiği, Metin Hocamın önderlik ettiği, koordinatörlüğünü yaptığı Ulaştırma Şûramızın da büyük vurgular yaptığı ve sempozyumumuzda da iki gündür belirtilen; yenilikçilik, inovasyon, değişimi yönetmek, ar-ge, buluşçuluk, problem çözme yetenekleri, takım çalışması, çoğulculuk, birlikte iş yapma becerilerinin yüksekliği, etik hukuk eğitimlerini oluşturmamız gerekiyor. Ulaştırma alanının bugün önündeki temel noktaların bunlar olduğunu düşünüyorum.

Özetle, Türkiye'nin, ulaştırma alanında rekabet gücünü yüksek tutmak için stratejik önceliklerini belirlediğini biliyoruz.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın web sayfasına girdiğimizde, çok güzel belirlenmiş 40'a yakın hizmeti var. Bütün samimiyetimle söylüyorum, bunlar fevkâlade bilimsel cümlelerle yazılmıştır. Biz, doktora dersimiz dahil, bunları değerlendiriyoruz. Orada, rekabet gücümüzü

oluşturacak olan noktalar, önceliklerimiz belirlenmiş. Buna yönelik olarak Şûra kararları var. Web sayfamızda Şûra kararlarımızın sonuçları da görülüyor.

Her bir ulaştırma moduyla ilgili, intermodal'la ilgili, iletişimle ilgili 5 ayrı çalıştay yapıldı ve bunlardan her birinde müstakil bir ar-ge, inovasyon çalıştayı yapıldı, kararlar çıktı.

Bilim ortamının insanları olarak bizlere düşen, bir kere, bunları hep beraber takip etmek ve gereklerini yerine getirmek.

Eğitim boyutuna geçtiğimizde, Türkiye, 2011 yılı Mayıs ayında çok büyük bir Uluslararası Yükseköğretim Kongresi yaptı. Bu Kongreye dünyanın en önemli bilinen eğitim uzmanları, eğitim profesörleri gelip bizi eğittiler, konuşmalar yaptılar ve biz de, Fakülte olarak çok kuvvetli bir şekilde katıldık, hepsini dinledik. Konu orada da rekabetti, nasıl bir insan yaratacağız konusuydu. Bu toplantı bir Üniversitede geçtiğine göre, demin bahsetmiş olduğum insan faktörünün yetiştirilmesi açısından yükseköğretim tabii ki söz konumuz. Türkiye, yükseköğretimdeki insan gücü planlamasına ilişkin olarak da önceliklerini belirledi.

Önceliklerin belirlenmesinin önemli bir nokta olduğunu düşünüyorum. Demek ki, planlama kısmı gerçekleştirildi. Ulaştırma Şûrasında ve Yükseköğretim Kongresinde, üzerinde fikir birliğine ulaşılmış noktalar var.

Bu sempozyumun buna getirdiği en önemli katkının da, bu işin Rekabet Kurumumuzun önderliğinde, Hukuk Fakültemizin büyük desteğiyle başlatılması. Onlar olmasaydı asla gerçekleştiremezdik, çünkü konu rekabet hukukuydu, getirilen öncelikler var. Bu çerçevede, emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızdan Müsteşar Yardımcımız Suat Hayri Aka'nın çok büyük katkılarıyla ulaştırmaya ilişkin konular çizildi. Yusuf Hocama, Rekabet Kurumu Başkanımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Sayın Başkan teşekkür ederim.

Oturum Başkanı- Ben de teşekkür ederim değerli Hocam. Doğrusu, mütevazılığınıza ve inanılmaz enerjinize hayranım. Allah uzun ömür versin, çok hizmet şansınız olsun. Gayretlerinizi gördükçe gerçekten gurur duyuyorum.

Benim bir görevim de, şimdiye kadar yapılan konuşmaları fırsat buldukça bu sürecin içine taşımak idi. Deneyimli, bilgili, sektörü yöneten arkadaşlarım için değil ama, öğrencilerimiz duysun diye bir hususu açıklamak istiyorum.

Sektörler bir gecede dünyaya gelmez; sektörleri dünyaya getiren, çok uzun oluşum süreçleridir. Sektörler, hangi sektör olursa olsun (makine sektörü, ulaştırma sektörü, otomotiv alt sektörü) bir bilim platformundan doğar. Mesela otomotiv sektörünün bilimden ticarete geçmesi, yahut da uygulamaya geçmesi 60 seneyi bulmuş; ama geçmişe yönelik teknolojiler (örneğin çelik), bilimden uygulamaya 1000 senede geçebilmiş. Bugün web konsepti 10 senede geçti; yeni konseptler daha da kısa sürede geçiyor. Böyle bir platformda yaşıyoruz. Demek oluyor ki, içinde bulunduğumuz ekonomi platformunun temeli bilim. Bilimi bir mühendislik, teknoloji izler, yani önce bilim, sonra teknoloji. Hocamın söylediği gibi, teknoloji, inovasyon geliştikçe ürün çıkar ve ondan sonra da Sayın Nuhoğlu çıkar taşır onu. Ticaretin en önemli bileşeni ulaştırma. "Ulaştırma ve haberleşme ekonominin omurgasıdır" diyorlar, o kadar önemlidir. Ama bu, bir anda şekillenen bir süreç değil. Bilim, teknoloji, ürün, ticaret; bu sürece "ekonominin hayat eğrisi" diyorlar. Bu, sanayi ekonomisinden günümüze gittikçe kısalan bir hayat eğrisi geçiriyor.

Arkadaşlarımızın yaptığı konuşmaları çok dikkatli bir şekilde izledim, çünkü kapanışta dile getirmem gerekiyordu. Dün belki 20 sayfalık not aldım ama, otelde bırakmışım. Umarım bunları basarız.

Her arkadaşımız çok kritik bir noktayı dile getirdi ama, bence sektörümüzün yapılanmasında bir metodoloji problemi var; ben bunca yıl içinde bunu gördüm. Sektöre yalın bir şekilde taşıma olarak bakmayacaksınız, oturduğu teknoloji platformuna da bakacaksınız, bugün Yunanlı Profesör arkadaşımızın ve Oral Hocamın da ifade ettiği gibi, finans platformuna da bakacaksınız. Teknoloji platformuna baktığınızda ilim yuvaları karşınıza çıkıyor; ilim yuvarlarından mühendisliğe geçişi oluyor. Bugün 1 kilosu 5 dolara gemi satıyoruz. Oral Hocam yanlış mıyım acaba? Makine İhracatçılar Birliğinde bir görevim var, o rakamı oradan biliyorum. Ben yanlışsam arkadaşlarım düzeltirler. 5 dolarlık bir üretim yapıyoruz.

Teknolojimizi daha yüksek getiriye yönlendirmeyiz. Yine Oral Hocam gerçekten çok güzel bir tablo koydu; işçilik yüzde 25. Avrupa Birliği'nin mevzuatında direkt teşvik yok, yasak, çünkü Özel Genel Müdürlük (DG Competition) var. Ne yapacaksınız? Örtülü destek vereceksiniz. Biz Kore gibi, aynı platformda oturmuyoruz. Onlar resen verebiliyorlar, bizim dolaylı vermemiz lazım. Mesela istihdama, yarı yarıya da olsa devlet payının gerçekten girmesi lazım. Böylelikle bazı harcamalar biraz da Legalize olur. İstihdam olduğu gibi, ana girdilerin yerli olması gerekir. Bugün çelik üretiyoruz. En büyük sac imalatçısı Erdemir demiri yurt dışından alıyor; halbuki memleketimizde demir yatakları var. Bizim ayrıca ana girdi problemlerimiz var; makine ekipman yönünden de aynı. Oral Hocama hakikaten minnettarım,

analizinden çok şey öğrendim. Ana girdilerde büyük bir dış girdi var. Deniz ekipmanlarının çoğu dışarıdan geliyor, yerli imalat yok. Üniversitelerimizin bu konuda yeniliğe açık bir sürece girmesi gerekir.

Bu fırsatı yakalamışken katkı sağlayayım istedim, çünkü biliyorum ki, sonuç kısmında zamanım az kalacak ve herkes yemek diye işaret edecek.

Şimdi, çok değerli Rekabet Kurulu Üyemiz Metin Toprak Beye söz veriyorum; buyurun efendim.

Prof. Dr. Metin TOPRAK

Rekabet Kurulu Üyesi

Ben de kendi perspektifimden konuya yaklaşmak istiyorum. Elbette, Rekabet Kurulunu temsilen burada değilim, Kurul Üyesi olarak kendi görüşlerimi söyleyeceğim. O anlamda, söylediğim fikirlerin, dile getirdiğim düşüncelerin sadece benimle mukayyet olduğunun bilinmesini istirham ediyorum. Bunu, Rekabet Kurulunda kısmen yeni bir Üye olmama bağlayın, kısmen akademiden gelen birisi olmama bağlayın lütfen.

Bizim ekonomi biliminde ya da ekonomi-hukuk ortak kesişiminde, regüle edilmiş alanlarla regüle edilmemiş alanlar önemli bir tartışma konusudur. Hangi sektörler, hangi iş kolları acaba regülasyona, düzenlemeye ve denetime ihtiyaç duyar, bu tür sektörler, ürünler, süreçler acaba var mıdır yok mudur; bu çok hayati bir konu. Eğer regülasyona, devlet müdahalesine, -"regülasyon"dan kastımız elbette ki sektör otoriteleri, meslek odaları olabileceği gibi, genel olarak devlet de olur- ihtiyaç duyuyorsa, bunlara farklı muamelede bulunmak da aynı şekilde gerekli ya da caiz midir; bu çok önemli bir husustur.

Türkiye'de sektör regülasyon otoriteleri (BDDK, SPK, EPDK, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı gibi), geleneği Batı dünyasından alınmış bir gelenektir ve konvansiyonel devlet örgütünün dışında bir uzantısı, yeni bir kamu örgütlenme biçimi olarak gündeme gelmiştir. Yükseköğretim Kurulu ve Sermaye Piyasası Kuruluyla beraber bunun aşağı yukarı 30 yıllık bir geçmişi vardır.

Rekabet Kurulunun bu sektör otoritelerinden bir farkı var şüphesiz. Rekabet Kurulu, rekabeti, demokrasi gibi, insan hakları gibi bir erdem olarak kabul ediyor. Bu anlamda, rekabetçilik mutlak olarak savunulan bir erdeme dönüşüyor. Peki bu, kesintisiz, kayıtsız, her hâl ve şartta, her zaman böyle midir, bunun istisnaları var mıdır, rekabet bazen de zararlı olur mu, rekabeti bazen uygulamamak, ihlal etmek kamu yararına, toplum yararına olur mu, konvansiyonel devletin bu konuda bir söz hakkı olabilir mi; bunlar uygulamada sıkça karşılaşılan problemlerdir. Nitekim, bugün Türkiye'nin Rekabet Kanununda da, Kurulunun kararlarında da bu yönde önemli ölçüde istisnalar görmek mümkün. Buna cevaz veren hükümler var; dünya da bu var.

Ben YÖK nezdinde çalışırken Güldem Hanımın sektör bakımından çok büyük katkıları oldu. Yoksa, bugün itibarıyla ulaştırma sektörünün eğitime karşılık gelen kısmı kişisel hizmetler ve sosyal hizmetlerin altında yer alacaktı, geriye kalanında da mühendislik yapacaktık, dolayısıyla bağımsız bir alan olmayacaktı. Gece-gündüz demeden, -hiç rahatsız da olmadım- beni mesleki

olarak yönlendirdiler, ben de ÖSYM'nin bütün programlarını ona göre tanzim ettim. Hakikaten çok büyük katkısı oldu. Sağ olsun. En azından biz de, daha baştan yanlış veya eksik yapmaktan önemli ölçüde kurtulduk. Tabii, kendisinin nezdinde, Türkiye'deki birçok üniversitenin de yöneticileri ile oluşan Komisyon çalışmaya temel oluşturdu.

Ulaştırma sektörü devlet müdahalesini gerektiriyor; gerektirdiği yatırım itibarıyla, gerektirdiği kamu yararı itibarıyla, yatırımın büyüklüğü itibarıyla bulaşma etkileri var, ölçek ekonomileri, alan ekonomileri var. Böyle olunca da kamu müdahalesini gerektiriyor. Özel sektöre, piyasaya bıraktığınızda çözülmeyecek sorunlar var. Ulaştırma sektöründe, özel sektörün kendiliğinden geliştirmeyeceği, kendiliğinden yapmayacağı yatırım alanları oldukça fazla. Bu durumda acaba, ulaşım, taşımacılık, iletişim bir yurttaşlık hakkı mıdır, bir sosyal hak mıdır, devlet bunu bedava bile sunsa, yapmak zorunda mıdır! Yoksa, parası olan okur, parası olan seyahat eder, parası olan konuşur mu diyeceğiz; bu önemli bir husus. Bu, sosyal devletle, sosyal demokrat ya da sosyalist devletle filan ilgili bir şey değil. Yurttaş öncelikli yaklaşım böyle bir şey. Siz eğer yurttaşınızın bunlara hakkı olduğunu düşünüyorsanız müdahale ederseniz. Siz devlet olarak müdahale ettiğiniz zaman, gayet tabii farklı haklarınız ortaya çıkar. Buna, normal bir piyasa, özel mal ve hizmet gibi muamele edemezsiniz ya da etmeniz beklenmez. Bu durumda, rekabet otoritesinin ya da sektör otoritelerinin, görev alanları itibarıyla, yetkileri itibarıyla çatışmalar ortaya çıkabiliyor.

Benim gözlemleyebildiğim kadarıyla, ciddi bir iş birliği, diyalog olabilmesine rağmen sektör otoriteleriyle Rekabet Kurumu arasında zaman zaman farklı yaklaşımlar söz konusu olabiliyor, iş birliği ve diyalogun olması bazen yetersiz oluyor. Kamu otoriteleri arasında bir çatışma çıkmasın diye eşgüdümün derecesini yükseltmemiz dahi gerekebilir.

Rekabet Kurumu yarı yargısal bir işlev görmesine rağmen, idarenin bir parçasıdır. Devletin genel teamüllerine aykırı suç unsuru oluşturmuyorsa, elbette bir bağımsız, ayrıksı bir eylem içinde olması düşünülemeyeceği için, genel hukukilik çerçevesi içinde de davranması beklendiğine göre, burada, sektör otoriteleriyle, eşgüdüm içinde olmasa dahi, en azından iş birliği, güçlü bir mekanizma teşkiline giderek bir eylem uyumu içinde olmasının çok anlamlı olduğunu bu iki günlük tartışmalardan çıkarsadığımı söyleyebilirim.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımız, sektör otoritesi olarak ekonominin aşağı yukarı en büyük sektörlerinden birisine, hibrit sektörlerine hitap ediyor. İletişim fonksiyonu da Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın düzenlemesi altında. Genel müdürlükler, müsteşarlıklar düzeyinde, konvansiyonel, bürokratik yapılarla mı icracı olacak, aynı zamanda bir Regülasyon Otoritesi olarak ayrı bir yapılanma mı

gerçekleştirecek, bir çıkar çatışmasını nasıl halledecek, bu konuda zannediyorum kendi içinde bir konsültasyonu vardır. Dün Sayın Bakanı dinlediğimde, hem kıdemli bir Bakan olmanın getirdiği bir tecrübeyle, hem de perspektifi itibarıyla, bu işin önemli ölçüde farkında olduğunu ve vizyoner bir yaklaşımla Bakanlığın başında olduğunu teslim etmeme lütfen müsaade edin. O yaklaşımın, rekabetçilik erdemine yaptığı vurgunun Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı nezdinde de yeterince algılandığını, anlaşıldığını ve makul karşılandığını düşündüğümü belirtmek isterim. Rekabet Kurumunun, en azından ben, Kurul Üyesi olarak bundan son derece mutlu olduğumu, memnun olduğumu söylemek isterim. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının üst düzey temsilcileri aramızda; bundan da son derece mutlu olduğumu ve dikkatli olmam gerektiğini de düşünerek belirtmek istiyorum ki, bu ilgi, bu alaka ve bu sahiplenme çok önemli bir göstergedir.

Belirtmek istediğim bir-iki husus daha var. Rekabet düzenlemeleri, rekabet otoriteleri ya da bağımsız yargı, bağımsız yasama gibi çağdaş ülkelerde gözlemlenen olgular, geçimlik ekonomilerin, geçimlik toplumların özelliği değildir. Rekabetçilikle ilgili, demokrasiyle ilgili erdemleri, kurumsal yönetim ilkelerini kim savunuyor? OECD savunuyor, Kuzey Amerika savunuyor ya da Avrupa Birliği savunuyor. Niçin bunlar savunuyor? Çünkü bunlar geçimlik ekonomiler, geçimlik toplumlar değildir. Bu elbette gelişmiş ülkelerin işidir.

Ben hatırlarım, OECD 22-23 ülkeyken, OECD ülkelerine ilişkin bütün ortalamalar verilirdi ve tablonun altına "Türkiye hariç" diye not düşülürdü, bir "Türkiye dahil", bir "Türkiye hariç" olurdu. Buna ne milli geliri uyardı, ne enflasyonu uyardı, ne insan hakları karnesi uyardı, hiçbiri uymazdı. Şimdi, "Türkiye hariç" denen sütunların ya da değişkenlerin sayısı son derece azaldı. Türkiye'nin kendisini, rekabet erdemini korumayı bir kuruma verme görevini yadırgamaması, bütün kurumlar itibarıyla bunu sahiplenmesi; Rekabet Kurumunun da bunu, iş adamlarının taciz takibine dönüşen bir mekanizma olarak yorumlamaması gerekiyor.

Rekabet Kurumuyla ilgili de bir şey söylemek isterim. Hem bugünkü, hem dünkü oturumlardan, diğerlerinin yanı sıra, Rekabet Otoritesi bir zabıta görevi, bir yargı görevi, bir taciz takip görevi içinde çalışıyormuş gibi izlenimler edindim; bu doğru bir yaklaşım değildir. "Doğru" dediğim şu: Bu algı yanlış bir algı olmayabilir ama Rekabet Kurumunun böyle bir algı bırakmış olması doğru değildir. Bu, Rekabet Kurumundan mı kaynaklanıyor, sektörden mi kaynaklanıyor, medyadan mı, bunun analizini yapmıyorum. Rekabet Kurumunun çok yetkin, birikimli olduğu varsayımıyla, yaptığı her düzenlemenin, ekonomik etkiler doğuran, hukuki etkiler doğuran niteliğin bilincinde olması yükümlülüğü var. Aldığı her Kurul kararının mutlaka etki

analizine tabi olarak ilan edilmesi gerekiyor; bunu hem 5018 sayılı Kanun, hem de Hükümetin, Başbakanımızın çeşitli genelgeleri öngörüyor. Bizim buna uymamız gerekiyor. Çağdaş devletler böyle yapıyor. Bu anlamda, etki analizleri gündeme geliyor. Kurul kararları sonuçlarının takibini ekonomik analizlerle, özellikle ulaştırma gibi hibrit, kamu müdahalesi gerektiren sektörleri analiz ederek izlemek gerekiyor. Sadece hukuki metinlerin lafzından yola çıkarak bir sonuç çıkarmamız mümkün değil; bunu açıklıkla söylemek isterim.

Bu anlamda, iki günlük toplantının, Üyesi bulunduğum Rekabet Kurulu açısından son derece öğretici, yol gösterici ve sorunlara sadece denetim otoritesi olarak değil, o sektörün içeriğini de, niteliğini de bilen birileri olarak karar vermemiz gerektiği konusunda önemli ölçüde uyarıcı olduğunu düşünüyorum.

Saygılar sunuyorum.

Oturum Başkanı- Sayın Metin Toprak Hocama çok teşekkür ederim. Gerçekten ben de iki günlük gözlemimde, ülkemizdeki büyük bir boşluğun sektör otoriteleri olduğunu gördüm. Rekabet Kurulu gerçekten bu sektör otoritelerinin üstünde, danışılan bir makam. Sivil Havacılık ve Kara Ulaşımı Genel Müdürlüğü olmak üzere memleketimizde iki tane sektör otoritemiz var. Denizcilikte bu otoriteyi, şekilleniyor ama Avrupa normlarında görmedim; zaten bugün konuşmacılar da özellikle bunu vurguladılar. Demir yollarında hiç yok. Olmayan sektörlerde gerçekten rekabetin ne kadar etkilendiğini ve kötüye gittiğini de görebiliyoruz.

Kent içi ulaşım sistemleri konuşulmadı; onu organizasyonumuzda bir eksiklik gibi görüyorum. Kentlerimiz 2023'lerde mega kentlere dönüşüyor, büyüyor. 2050'lerde dünya nüfusunun yüzde 80'i kentlerde oluyor. Kent içi ulaşım sistemleriyle ulusal, milli ulaşım altyapısı entegre bir sistemdir, birbirini tamamlıyor.

Değerli Hocam sektör otoriteleriyle ilgili bir boşluğu dile getirdi. Bunca süredir bu sektörde çalışan birisi olarak hakikaten minnet duydum, minnettarım. Bunu çok güzel ifade ettiler. Bizde bu çok ciddi bir problemdir; ne hikmetse genelde şekillenmiyor. Şekillense de, pazar gözetim altyapısı kuvvetlenmiyor. Dün Yeşil Bursa Kooperatiflerinden bir arkadaşımız, "1000 liralık belge alan bir adam, 14.000 liralık belgeyi alan nakliyecinin altında araç verebiliyor" dedi. Kent içinde eski otobüsler prim yapıyor. Neden? 10 numaralı yağ kullanıyorlar, içine inceltici koyuyorlar. Kentimiz kirleniyor, kentlerimiz mahvoluyor. Haksız rekabet doğuruyorlar. Euro 4 motorla piyasaya çıkan yeni işletmeciler bundan mağdur oluyor. Sektör otoritelerinin altını hakikaten çizmemiz ve Bakanlık olarak şekillendirmemiz lazım. Bu otoriteleri büyük ölçüde, Rekabet Kuruluna altyapı hazırlayan, Rekabet Kurulunu tamamlayan birimler olarak

şekillendirmemiz lazım. Bunları yapmadığımız için büyük kaynak israfına da düşüyoruz, yani yurt dışına, yabancılara para ödüyoruz. Başka türlü küresel entegrasyona, özellikle Avrupa entegrasyonuna giremiyoruz.

Yine bir hususu yeniden dile getirmek istiyorum. Bütün ulaştırma sektörlerimiz coğrafi üstünlüğümüzü kullanıyor. Türkiye Cumhuriyeti, ekonomik bloklara baktığınızda, dünyanın odağında bulunuyor. Dün Sami Beyin son slaydında uçakların hareketini gördük; Pasifik Bölgesi'yle Atlantik Bölgesi arasında yük hareketi var, yolcu hareketi var, ama bunun içinde Akdeniz'in payı çok az. Gemilerin çoğu okyanus üstünden gidiyor. Akdeniz'in payının içinde Türkiye'nin çok az payı var. Sayın Bakanımız gerçekten çok mükemmel bir vizyon koydular, "Akdeniz'de, Ege'de ve Karadeniz'de dünya çapında liman yapacağız" dediler; Çandarlı projesi bunlardan bir tanesidir. Birincisi bu.

2023'e kadar bütün ulaşım modları limanlara entegre edilecek. Böylece, yük hareketleri büyük ölçüde limanlarla bütünleşik bir konum kazanacak.

Bütün bunlara rağmen coğrafi üstünlüğümüzü tam kullanamıyoruz. Bence, bizim sektör planlayıcılarımızın bunu çok dikkate alması gerekir. En büyük avantajını Türk Hava Yolları görüyor. Hava Yolu Şirketimiz yurt dışında, Türkiye'de taşıdığından daha fazla kişi taşıyor ve Türkiye'de taşıdığı kişiler içinde Türk vatandaşının sayısı, yurt dışı maliyetlerini karşılayacak boyuta geliyor. Vatandaşlarımız yurt dışından uçağımıza, adeta vatana gelmiş gibi biniyorlar. Coğrafi üstünlüğümüz, kıtalararası geçiş için çok büyük fırsattır; bunun da altını çizmiş olalım.

Sıra son konuşmaya geldi. Sözü, Hukuk Fakültesi Dekanı Sayın Profesör Doktor Yusuf Karakoç Hocama veriyorum; buyurun efendim.

Prof. Dr. Yusuf KARAKOÇ

Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dekanı

Gerçekten iki gündür burada ulaştırma sektörünün sorunları tartışılmaya çalışıldı. Konu bize Rekabet Kurumu tarafından önerilmişti, sonra Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı da program ortaklığı talebinde bulundu. Dokuz Eylül Üniversitesi, Rekabet Kurumu ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının ortaklaşa düzenlediği bir sempozyum galiba dakikalar sonra sona erecek.

Bu sempozyumun İzmir'de düzenlenmiş olması gerçekten anlamlı; çünkü, ulaştırma sektörünün her bir biriminin (hava, kara, deniz ve demir yolları) bizzat faaliyet yaptığı bir il İzmir. Ancak, muhtemeldir ki, en zayıf olduğu alan demir yolu alanıdır. Denizcilikte liman şehri olma özelliği öteden beri vardır.

Adnan Menderes Hava Alanı 1990'lardan önce Avrupa'nın birçok kentine doğrudan uçuş yapılan bir Hava Alanı idi; fakat 1990'ların ortasından 2000'li yıllarının başına kadar, sanki terk edilmiş bir Hava Alanı görüntüsü vardı. Neredeyse, Hava Alanında inekler otluyordu. Ancak, verilen bilgilere göre, Adnan Menderes Hava Alanından Atatürk Hava Alanına uçuşlar Avrupa'da iç hatlarda 3'üncü sırada olduğu yıl oldu; bu sene ne kadardır bilmiyorum. Uçuşlarda, Esenboğa Hava Alanından daha fazla yolcu kapasitesine sahip olduğu yeni yapılan bir açıklamadır. Dolayısıyla, hava alanları, hava yolları bakımından İzmir önemli bir yer.

Umulur ki, hem kara yolu ulaşımı bakımından Ankara'ya, hem de İstanbul'a kısa sürede otoban yapılır ve hızlı tren ağı Ankara'dan İzmir'e de ulaşır, hatta İstanbul'dan İzmir'e de ulaşır; bunu Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızdan umut ediyoruz.

Rekabet güzel bir şeydir, tahribat yapmamak kayıt ve şartıyla. Tabii, rekabet edebilmek için önce rakip olması lazım; rakiple rekabet edilebilir. Biliyorsunuz, güreşte, boksta karşılaştırmalar kilolarla yapılır; dolayısıyla, sektörlerde, rakip firmaların birbirine denk olma durumu vardır. Bu nedenle de, Rekabet Kurulu, eğer hâkim durumu kötüye kullanacak ya da bütünleşme oluşturacak birtakım oluşumlar söz konusu ise, yani sektöre girecek olanları veya var olanları yok edecek bir durum söz konusu ise, onlara "dur" demek için vardır.

Rekabetin düzenlenmesi hem rakipleri, hem tüketicileri mutlu eder, hem de düzgün işlemesi hâlinde hepimizi mutlu eder, yani devleti mutlu eder. Çünkü

verimlilik getirir, kalite getirir, kârlılık getirir. O nedenle de, rekabetin iyi düzenlenmesi gerekir.

Hukuk alanında, düzenleme öncelikli bir alan olduğu için, düzenlemelerin düzgün olması, iptale konu olmaması gerekir. Bugün sabah internete baktım, Resmi Gazetede çok sayıda Anayasa Mahkemesi kararıyla karşılaştım; bunlardan epeycesi iptalle sonuçlanmış. Bu ne demektir? Düzenleme yaparken hukuka uygun düzenlemelerin henüz yapılamamış olduğunu gösterir. Gerçi bu iptaller ulaştırma alanında değildi ama olsun, ulaştırma alanında da ya da ulaştırmayı da ilgilendiren birtakım alanlarda da, özelleştirme, serbestleştirme alanlarında da bu iptallerle çok karşılaştık. O nedenle, düzenlemelerin gerçekten enine boyuna tartışılarak, artısı-eksisi dikkate alınarak yapılmasında büyük yarar vardır.

Tabii, düzenlemeniz ne kadar mükemmel olursa olsun, uygulamanız düzgün işlemezse, o düzenlemeden beklediğiniz sonucu, hayırlı sonucu elde edemezsiniz. O nedenle de, kötü uygulamalarınız birçok uyuşmazlıklara yol açabilir. Düzenleme yetmez, uygulamanın da düzgün işliyor olması gerekir.

Tabii, uygulamanız eğer düzgün işlemezse, düzenlemeniz düzgün olmazsa, ortaya çıkan uyuşmazlıkların yargıya intikal etmesi kaçınılmaz olacaktır. Yargılamanın da düzgün işlemesi; gerçekten hukuka uygunluk denetiminin yapılması gerekir. Dolayısıyla, hukuka uygunluk denetimiyle yerindelik denetimini birbirine karıştırarak denetim yapmaya kalkarsanız, birtakım ideolojilere sığınarak, yaslanarak denetim yapmaya kalkarsanız, düzenleme ne kadar düzgün olursa olsun herhangi bir olumlu sonucu olmayacaktır; uygulamanız ne kadar düzgün olursa olsun beklenen amaca ulaşılamayacaktır. Dolayısıyla, hukuk alanında hem düzenlemenin, hem uygulamanın, hem de yargılamanın mutlaka hukuka uygun olması gerekir.

Bu sempozyumda hukuk en sona bırakılmıştı. Muhtemeldir ki, en az konuşulan konu da hukuk olmuştu. Hatta, son konuşmacılar hukuk alanından konuşmacılar olduğu için, sona kalan dona kalır mesabesinde, hazırladıkları metinleri doyurucu bir şekilde sunamadılar. Tebliğleri yayınlanacağı için, burada sadece yaptıkları işaretler, çaktıkları şimşekler belki metinlerin daha istekli okunmasına yol açacaktır. Dolayısıyla, hukuk, Güldem Hanımın ifadesiyle, son sözü sözler. Aslında hukuk ilk sözü de söyleyendir, çünkü iki insanın var olduğu günden, iki insanın kalacağı güne kadar var olacak tek şey hukuktur. Dolayısıyla, hukuk, serbestleşmeden önce de var, rekabet aşamasında da var, rekabetin düzenlenmesi aşamasında da var. Dolayısıyla, hukukun her aşamada, her dönemde var olması ve ona da uygun davranılması gerekiyor.

Şüphesiz bu toplantı ulaştırma sektörünün taraflarını bir araya getirmeye vesile oldu; aslında, ulaştırma sektörünün taraflarının her derdinin dermanını bulacakları bir toplantı olma özelliği de yoktu. Belki her bir sektör için ayrı toplantılar düzenlenmesi gerekir. Ama bu bir başlangıçtır. Dolayısıyla, bir başlangıçtan her şeyi beklemek de doğru değildir.

Gerçekten iki gündür burada devam eden bu toplantıya üç ana kurum destek vermiştir; bu, iş birliğinin güzel bir örneğidir. Bu bir başlangıçtır. Bunun kurumlar arasında devamını diliyorum.

Bir de şunu belirtmekte yarar var: Burada hiçbirimiz söylenecek her şeyi bilemeyiz, yine hiçbirimiz, bildiğimiz her şeyi de söyleyemeyiz. Dolayısıyla, bildiklerimizden bazılarını sizlere sunduk. Belki başka toplantılarda başka bildiklerimizi, eksik bıraktıklarımızı tamamlayarak sunma fırsatımız olur. Bu vesileyle katılımınız için hepinize teşekkür ediyorum.

Bu toplantının gerçekleştirilmesinde katkıda bulunan Rekabet Kurumuna, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına, Dokuz Eylül Üniversitesine, ev sahipliği yapan Denizcilik Fakültesine, oturum başkanlığı yapan değerli konuklarımıza ve toplantıda tebliğ sunarak bize bilgilerini aktaran, tecrübelerini bizlerle paylaşan bütün konuklara ve özellikle, Cumartesi gününün bu saatinde bizi yalnız bırakmayan bütün dostlara, katılımcılara katkı ve katılımları için teşekkür ediyor, hepinize saygılar sunuyorum.

Oturum Başkanı- Sayın Yusuf Karakoç Hocama çok teşekkür ederim. Son paragraf, son cümleler aslında benim şimdi söyleyeceğim cümlelerdi. Onun için kendisine ayrıca teşekkür ediyorum.

Yine, bu iki günlük sempozyumla ilgili birkaç tespitimi sizinle paylaşmak istiyorum. Bu sempozyumda, özelleştirme, serbestleştirme prosesinin uzantısında ulaştırma sektörünün rekabet dinamikleri ele alındı. Yaşadığımız dünyanın temel etkenleri sadece bu serbestleştirme değil. Küresel davranış, küreselleşme, serbestleşme gibi başka bir dinamik. Dünyanın etken dinamiklerinden bir tanesi demokratikleşmedir. Yeni yapılanmada masa artık yuvarlak, eskisi gibi köşeli değil, yani patron belli değil.

Bir başka çok önemli dinamik de, -dün de bir arkadaşımız dile getirdi, Çetin Bey de işaret etti- ortak davranış, birleşme, ama birleşme en son aşama. Bugün, ölçek ekonomisinde çok küçük kalan limanlarımız da konu edildi. 54 tane liman var. Öbür arkadaşımız da dünyanın büyük limanlarını anlattı. Mesela Renault'la Nissan'ın Chrysler'le Mercedes'in ortak davranması gibi, asgari bir beraberlik, pazarı daha etkin bir şekilde paylaşmaya, pazara daha etkin bir şekilde ulaşmaya neden oluyor. Bu, rekabet hukuku açısından birleşme, konsolidasyon diye tanımlanıyor. Dünyaya egemen olan beş tane çok kritik

dinamik var; biz bunlardan sadece serbestleşmeyi ele aldık. Mobilite adını verdiğimiz hareketlik yaşadığımız dünyada çok önemli bir dinamiktir. Çokkültürlülük de etkili bir dinamiktir. Bir inceleme yaptım; dünyada yük hareketlerinin yüzde 30'u aynı şirkete ve aynı gruba, Çin'den yine Batı dünyasına gidiyor ama, ya imalatçısı ya da tedarikçisi getirttiriyor. Dolayısıyla, ticaret ve ekonomi bir küresel platformda oluyor.

Dünyamızı etkileyen birçok konunun başında nüfus geliyor. Nüfusun dışında, sera gazı emisyonları geliyor. Bugün 700 milyon araç var; hatta dün "800" dendi. MIT mensubu bir Hocanın makalesinde, 2050'de araç sayısının 7.6 milyara çıkacağı belirtiliyor. Bugün 40 küsur milyon varil/gün olan bütün petrol tüketimi 2050'de, sadece otomotiv alanında 6 misli; bugünkü toplam petrol tüketimi kadar bir tüketim var. Rekabet edelim ama, gerçekten çevreye saygı göstererek. Çevre, torunlarımıza bırakacağımız çok önemli bir emanettir. Rekabet platformunun görünmeyen, konuşamayan dinamiklerinden biri de çevredir. Bunu da paylaşmak istedim.

Bir diğer konu teknoloji platformudur. Ülkelerin ekonomisi oturdukları platforma bağlı. Biz her hâlükârda teknoloji platformumuzu yüksek teknolojiye taşımak durumundayız. Onun için, gemiden başlarsak, ülke olarak, gemi inşa bir tarafa ama gemi makineleri veya gemi ekipmanlarına yönelik altyapı değişikliğine gitmemiz gerekir; hem maliyet parametremiz düşer, hem teknolojimiz yükselir. Keza, ulaştırmada da öyle. 2030'larda, 2035'lerde fosil yakıtlı araçların dönemi bitecek ama biz hâlâ yerli otomobille uğraşıyoruz, yani daha yapamadık. Sonuç itibarıyla, ulaştırma sektörü ve sektöre can veren, organizmanın sinir sistemi olan haberleşme, ekonominin omurgasıdır, serbest rekabetin anahtarıdır, 2023 vizyonumuzun kaldıraç koludur. Bütün arkadaşlarım dile getirdi, siz limana hızlı taşıyamazsanız, uygun taşıyamazsanız, yurt dışından bize karşı, özellikle kara filomuza karşı, başta Almanya olmak üzere, konan kota kısıtlamalarını delemezseniz performansa gidemezsiniz, 500 milyon dolarlık ihracat hedefimiz 1.2 trilyon milli gelir gerçekten hayal olur.

Değerli Hocam da tekrar işaret etti; teknoloji platformunu da geliştirmemiz lazım. Bizim dört alanda faaliyetimiz var, görev alanımız dört tane: Yukarıya doğru bakarsak, teknoloji platformu ile ilgili ar-ge ve teknoloji geliştirme var. Altyapı geliştirme, esas, ana fonksiyonumuz. İşletme; işletmeden çıkıyoruz. Dün Müsteşar Yardımcımız Sayın Talat Bey buna işaret ettiler. Demir yollarında hâlâ varız. İnşallah, umut ediyorum, gerçek bir rekabet oluşur. Gerçek rekabetin anahtarı sektör otoriteleridir. Sektör otoritelerinin şekillenmesi lazım. Mesela bilişimde Bilişim Kurumu var. O Otorite yine de, yaptığı işlerde Rekabet Kurumuyla görüşerek karar veriyor. Diğer sektör otoritelerimiz de böyle olsun temenni ediyorum.

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

Rekabet Kurumu Başkanı

Rekabet Kurumu adına bütün dinleyicilerimize, bütün katılımcılarımıza, bu organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür etmeden eğer İzmir'den ayrılsaydım içimde ukde kalırdı. Ayrıca, denizcilik Fakültesi öğrencilerinin bir kere alkışlanmasını istirham istiyorum. İnşallah bahtları açık olsun, yolları açık olsun. Kendilerinin iki gün boyunca bu salonun atmosferini olumlu yönde etkilediğini ifade edebilirim. Tatlı bir sıcaklık verdiler; sağ olsunlar.

Efendim rekabet dedik ama rekabet gücünden de söz ettik, yer yer rekabet hukukuna da, rekabet hukukunun arka sokaklarına da daldık.

Ben, rekabet hukuku nedir, rekabetle ne işimiz vardır diye zaman zaman sorduğumda, bireysel olarak konuyu, ahlâklı olmakla ilişkilendirdim, iyi insan olmakla ilişkilendirdim, başarılı olmakla, dürüstlükle ilişkilendirdim. Bunun toplumsal bir değer olarak öne çıkması ise, bence toplumsal bir gelişmedir; belki insanlığın hikâyesinde de bir gelişme olduğunu söyleyebiliriz. 20-30 yıl önce Türkiye'de rekabet vardı doğru ama rekabetin hukuk zemininde, adil kurallarla yapılıp yapılmaması pek gündemde değildi. Bu da bir toplumsal gelişme. Bugün bu toplumsal gelişme süreci devam ediyor. Ulaştırma sektöründe rekabet hukukunu, rekabet politikasını konuşuyoruz. Bir toplum zamanla bazı kavramları üretmeye, daha sonra kurumsallaştırmaya başlıyor. Türkiye'nin gelişme süreci devam ediyor. İnşallah bu süreç sonucunda, en kısa sürede, -çünkü zaman çok hızlandı- istediğimiz noktaya geliriz.

Ölçmeden pek söz edilmedi ama Çetin Nuhoğlu Beyin vurgusunu fark ettim (hiç unutmuyorum.) Ne yapıyorsunuz, başarılı mısınız değil misiniz bir bakalım, bir kantara çıkalım, maliyetiniz kaç oldu, bu işi ne kadar sürede bitirdiniz; ölçüm yoksa başarı yoktur. Sosyal alanda da ölçüm yoksa başarı yoktur. Metin Beyi tebrik ediyorum, çok iyi özetledi. Sokrat'ın o günkü hukuk kurumunca, baldıran zehri içerek infaz edilmesine karar verildiğini biliyoruz. Müesseseler tarihte hep var ama müesseselerin bir iç hikâyesi var ki, o herhâlde kıyamete karar devam edecek. Özellikle sosyal, psikolojik alanla, entelektüel alanla, ideolojik alanla, fikirlerimiz, inançlarımız, duygularımızla ilgili olan alanla ilgili karmaşa, sınav soruları kıyamete kadar devam edecek. Dreyfus davasını da biliyorsunuz, hukuk kurumuna da yakından bakmalı. Hukukçulara ta'riz anlamında söylemiyorum, buradan rekabete de geleceğim- Türkiye'deki 1960 darbesi sonrası idam edilen Başbakanı, Dışişleri Bakanını, Maliye Bakanını unutamadık. Hukuk çok kıdemli bir bilim ve/fakat insanlık sınavda olmaya devam ediyor. 20'nci yüzyılın bir hikâyesini hep birlikte göz önüne

alsak, tabloya bir baksak, kıyamet çapında hataların yapıldığını görürüz. Fizik, kimyada bile fethedilecek hâlâ alanlar var.

Rekabet Türkiye'nin gündeminde yeni, dünyanın gündeminde de kıyasen yeni, fizik, kimya kadar, astronomi bilimi kadar kıdemli değil. Türkiye için yeni olduğu, bunları yeni konuştuğumuzdan bellidir. Ama bu toplantı sanki bir giriş konuşmasıdır. Hiçbir sektörün meselesine tam olarak çözüm bulmak için bu konu buraya getirilmemiştir; benim algıladığım, anladığım kadarıyla Çünkü dinlerseniz, Çetin Beyin size 5 saat söyleyeceği vardır. Metin Yerebakan Hocamın, dinlerseniz saatlerce söyleyeceği vardır. Hadi havacılığı konuşalım dediğinizde, zannederim epeyi ciddi, yoğun bir mesai sarf etmek lazım; denizcilik de hakeza. Bu belki, kamuoyu duyarlılığını arttırmak amaçlı bir tekliftir, bir iş birliği projesidir, bizim için anlamlıdır. Bir mektup yazdık ve Üniversite yönetimi, sağ olsun, kabul buyurdular; hukuk terimiyle, icap-kabul diye ifade edelim. Güldem Hanım çok gayret etti. Sevgili Hukuk Fakültesi Dekanı Hocam eğer olmasıydı tabii ki bu noktaya gelinmezdi.

İki bakanımıza da huzurunuzda çok teşekkür ediyorum. O kadar işlerinin güçlerinin arasında, -dün kendilerinin toplantıları Kızılcahamam'da başladı- hatırımıza binaen, bu Üniversitenin belki itibarına binaen ağırlığına, önemine binaen, konunun ehemmiyetine binaen geldiler, aramızda bulundular. Huzurunuzda onlara teşekkür etmek istiyorum. Bu sevinilecek bir durumdur. Bu toplantı inşallah tatlı bir hatıra olarak hafızamızda kalır, devamı gelir. Rekabet Kurumu adına herkese saygılar, sevgiler sunuyorum.

Oturum Başkanı- Sayın Başkanım ağzına sağlık, çok teşekkür ederiz, çok sağ olun. Çok değerli katılımcılar iki gün süren bu yoğun çalışmanın sonuna geldik. Ben de önceliği öğrencilere veriyorum; hakikaten atmosferimizi güzelleştirdiler. Bugün özellikle denizcilik sektörüyle ilgili çok önemli konuları dinlemiş oldular. Onlara çok teşekkür ediyorum. Bütün katılımcılarımıza ayrı ayrı teşekkür ve şükranlarımı sunuyorum.

Değerli Rekabet Kurumu Başkanımızın ifade ettiği gibi, bu bir giriştir, başlangıçtır. Hakikaten, bu ülkede en kritik sektörü ele alarak, rekabeti tartışmak, rekabeti konuşmak çok büyük bir başlangıçtır. Gelişme ve inşallah sonucu da görürüz.

Öncelikle, bu güzel toplantıyı düzenleyen ve bize ev sahipliği yapan başta Dokuz Eylül Üniversitesine, onun Denizcilik Fakültesi ve Hukuk Fakültesi dekanlarına huzurlarınızda teşekkür ediyorum.

Rekabet Kurumumuz olmasaydı toplantının içeriği bu kadar zengin olmazdı. Bu toplantıda Rekabet Kurumumuzun varlığı herkes için ufuk

olmuştur. Bunu çok önemsiyorum ve hakikaten kendilerine minnet duyuyorum. Rekabet Kurumumuzun katkılarına çok teşekkür ediyorum.

Bunu özellikle ifade edeyim; 2003 yılı gelene kadar, 80 küsur yıl Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ortalama 8 ayla yönetildi gençler. 8 ay bakanlık yapan kişi ne yapabilir? Allah'a şükür, şimdiki Bakanımız gerçekten sektörün bütün dinamiklerini bihakkın vakıf, zaten sektörden gelen bir kişi. Bunca senedir yönetmenin getirdiği büyük bir bilgi birikimiyle hedefe daha kısa sürede gidebilecek bir potansiyele ulaşıldı; bu birçok sahada böyle ama ulaştırma sahasında ülkemiz hakikaten çok büyük gelişme gösterdi. Bu gelişmeleri dinlediniz. Bu gelişmeler inşallah devam edecek.

Yakın civardaki komşularımızın, ekonomisi bizden daha iyi olanların bugün ekonomilerinin ne durumda olduğunu gördünüz. Sağ olsun, diline sağlık, Oral Hocamız da, "krizden korkmayın, kriz beklentisi yok" dedi. Ben kendisine pek katılamayacağım ama, yine de çok iyi moral verdi. Tabii ki, sektörün uzmanı olduğu için, -benim düşüncem önemli değil- kendisine inanmak durumundayız. Komşuda yangın varsa etkilenmeme zordur. Almanya bile şimdi korku içinde. Ülkemizin gerçekten bir sıçrama yapacağını düşünüyorum, yeter ki birlik, beraberlik olsun, yeter ki karşılıklı saygı olsun, yeter ki adil rekabet platformu olsun; en büyük temennimiz.

Üniversiteler Mahallesi
1597. Cadde No:9
06800 Bilkent-Çankaya / ANKARA
http://www.rekabet.gov.tr

ISBN 978-605-5479-12-1