

TRJET 2023'te
Göklerde S/11



Havacılık Duayenleriyle
Körfez İttifakı S/24

Strateji Yoksa Lider de
Yoktur S/54

"En Büyük 500 Hizmet İhracatçısı"
Listesine Havacılık Sektörü

DAMGA VURDU



10

Havacılığın Merkezi
Türkiye Olacak



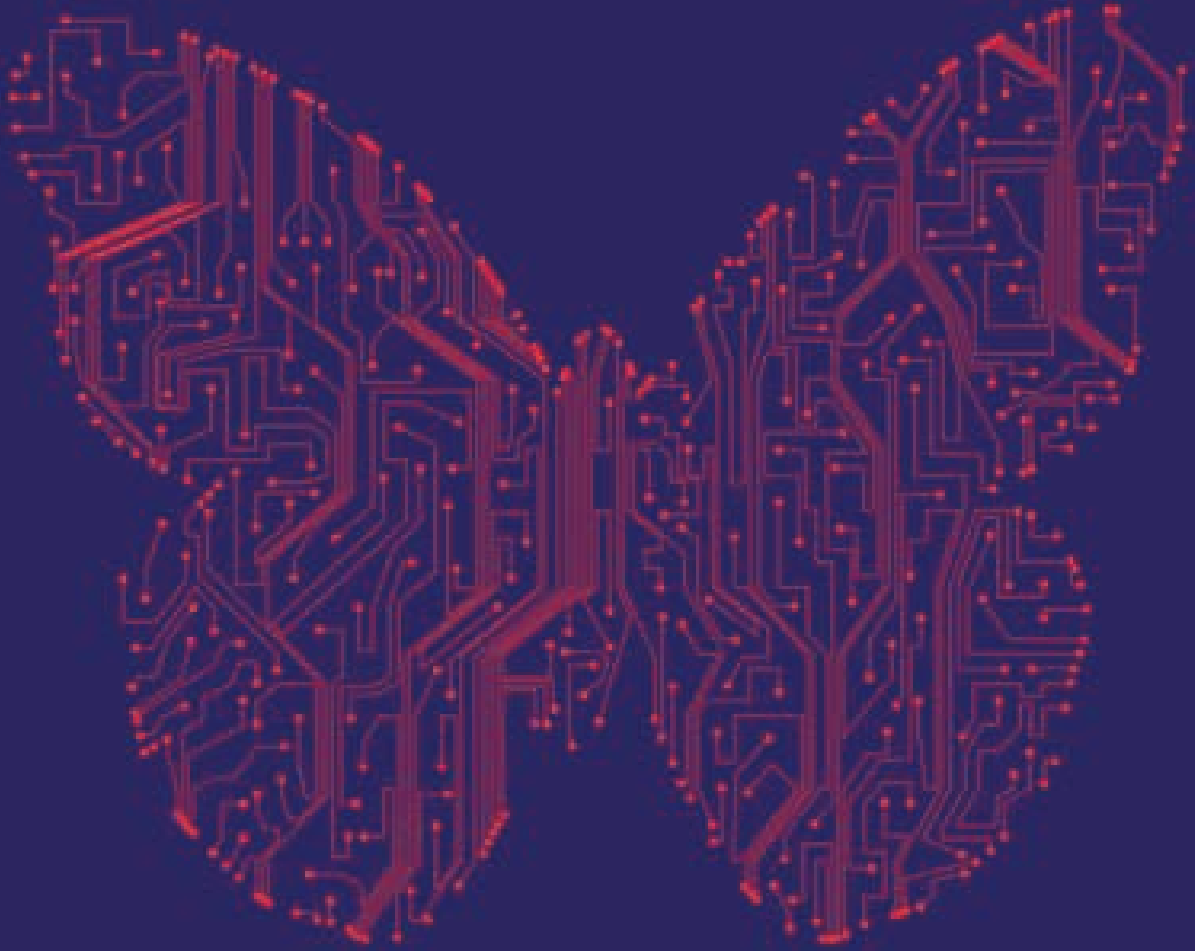
12

İstanbul Yeni Havalimanı
Büyümenin Sembolü



36

En Büyük Hayalimiz
Küresel Bir DHMİ



SİZE GÖRE KELEBEK BİZE GÖRE KUSURSUZ BİR MEKANİZMA!

80 yıllık deneyimimiz ve güçlü teknolojik altyapımızla dünyanın önde gelen
hava yolu şirketleriyle çalışıyor, göklerde büyük başarıları imza atıyoruz.
Gelin, siz de Turkish Technic farkıyla kusursuzluğa imza atın.

Yeni Başlayanlar İçin Fırsat

Tempo City ile hayal bir başka güzel. Kağıthane Cenneti Caddesi'nde Aziz Altınay Marketi'ne komşu konuyla, Meslek'ta bir kafe'ye gitmek, Beşiktaş'ta bir restoranda yemek yemek ve Taksim'de bir kahve yudumlamak size sadece 10 dakika mesafede. Üstelik, Bel Gölü Otur Kampanyası'na peşinatız sıfır faiz veya 20 yıla varan vade seçenekleriyle.

İstanbul'un merkezinde, 1+1, 2+1 ve 3+1'den oluşan daire seçenekleri, 15. katlıki pasenatlık peşin marcanak yilme kavusu ile eylesenli bir yagani ve peşin kompozunu yakalamak için siz de Tempo City'e bekliyoruz.

$$\begin{array}{c} 0 \\ \text{peşinat} \end{array} + \begin{array}{c} 0 \\ \text{faiz} \end{array} = \begin{array}{c} 1 \\ \text{ev} \end{array} \text{ veya } \begin{array}{c} 20 \\ \text{yıl vade ve} \\ \text{aylık taksitlerle} \end{array}$$

**YENİ
PROJE**

SURYAPI
UYGARLIĞIN MİMARİ

444 5 787

TEMPo
City
İSTANBUL

Kampanya, 31 Mart 2017 tarihine kadar geçerli olup, 100 bağımsız bölüm ile sınırlıdır.



TÜSHAD
TÜRKİYE SİVİL HAVACILAR DERNEĞİ



Arif Ali GEZMİŞOĞLU
TÜSHAD
(Tüm Sivil Havacılar
Derneği) Başkanı

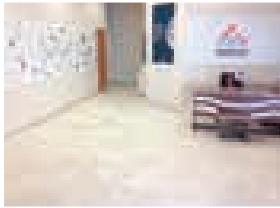
TÜSHAD'ı Yeniden Düşünmek

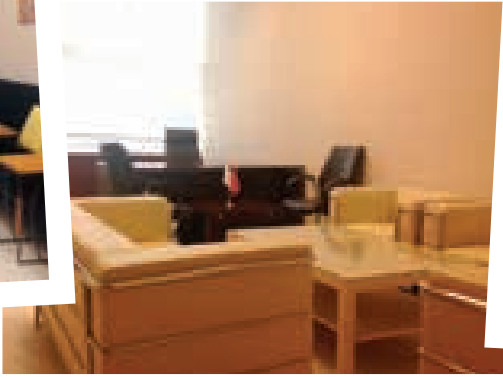
Değerli Üyelerimiz ve Sevgili Meslektaşlarımız,

Medeniyetimizin gelişip serpildiği 8. yüzyıldan 13. yüzyıl'ın sonlarına kadar devam eden dönemler arasında Bağdat, Şam, Kahire, Kurtuba, Buhara gibi şehirler dünyanın en önemli ilim ve kültür merkezleri konumundaydı. Medeniyetimiz bu önemli şehirlerinin kültür havzasında Birûni, Farabi, İbn-i Sina, Hârizmî, Nasîrüddin Tûsî, İbn-i Heysem gibi birçok alim astronomi, fizik, kimya ve tıp alanı başta olmak üzere muhtelif sahalarda önemli çalışmalara imza attılar.

Sibernetiğin ilk adımlarını attığı ve ilk robotu yapıp çalıştırdığı kabul edilen El Cezeri, matematik alanındaki çalışmaları cebirin temelini oluşturan Hârizmî, tıp alanında yedi asır boyunca temel kaynak eser olarak süre gelen El-Kanun fî't-Tıb (Tıbbın Kanunu) kitabının müellifi, hekimlerin üstadı olarak bilinen İbni Sina, tarihteki ilk kontrollü uçuşu gerçekleştiren Kasım Bin Firnas gibi birçok alim yetiştiren medeniyet havzamız son 4 asırdır derin yapısal sorunlar yaşamakta ve bunun sonucu olarak ilmi ve kültürel mecrada beklenen atılımları gerçekleştirememektedir.

Günümüze kadar uzanan bu kriz tablosunun, tarihi varoluşumuzu geri kazanmak, kadim medeniyetimizi ihya ve inşa etmek adına bizlere önemli ödev ve sorumluluklar yüklediğinin bilincindeyiz. Geçmişten aldığımız kültürel birikimin cesaretiyle nitelikli, çağın idrakini benimsemiş insan yetiştirmeye muktedir olduğumuzu düşünüyoruz. Plan, proje ve hedeflerimizi bu misyon üzerine kuruyoruz. Bu sebeple, gün geçtikçe faaliyet alanlarımızı medeniyetimizin yaşadığı temel sorunları çözmeye matuf alanlara doğru genişletiyoruz.





2005 yılında 13 kurucu üye ile kurulan derneğimiz 12 yılın ardından 700'e yakın üye sayısı ile havacılık sektörü içerisinde büyük bir sivil toplum kuruluşu olmayı başardı. Derneğimizin kuruluş vizyon ve misyonu çerçevesinde temel önceliğimiz, ülkemizin küresel havacılık sektörü içinde hizmet kalitesi, güvenilirlik, rekabet gücü ve verimlilik açısından en önlere yer almasını sağlamak için nitelikli insan kaynağı oluşturmaktır. Bu nitelikli insan kaynağını oluşturmak için geçen 12 yıl boyunca iş dünyasından ve akademik camiadan birçok önemli şahsiyetle sizleri buluşturduk. Havacılık sektöründe yaşanan gelişmeleri yakından takip edebilmeniz için 4 yıldır düzenli olarak Sivil Havacılar dergisini sizlerin istifadesine sunmaya gayret ettik. Şimdi de yıllardır özlemine çektiğimiz, herkesin istifade edebileceği kütüphanesi, çalışma alanları, toplantı odaları olan bir dernek binasının açılışını gerçekleştirdik.

Yakın bir zamanda TÜSHAD Akademi'yi siz değerli üyelerimizin destek ve katkılarıyla hayata geçirmeyi planlamaktayız. Tarihin ve kültürün öznesi olmaya muktedir yeni bir neslin yetiştirilmesi adına daha çok eğitim odaklı programların geliştirilmesi gerektiğinin farkındayız. Bu itibarla, toplumumuzun eğitim ve kültür ihtiyaçlarını gidermeye adanmış bir dernek olma yolunu benimsiyor, ileriye yönelik adımlarımızı bu ülkü ve amaç doğrultusunda atıyoruz.

Siz hayal edin, gelin bu hayalleri birlikte gerçekleştirelim.

Gayret bizden tevfiğ Allah'tan...

künye

Tüm Sivil Havacılar Derneği İktisadi İşletmesi Adına
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Arif Ali GEZMİŞOĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
Ali Yaşar AYDOĞAN

Genel Koordinatör
Zekeriya ALP

Yayın Kurulu
Bilal DENİZ
Deniz VAR
Erol Süleyman GÜNDÜZ
İslam GÜRE
Mikail AKBULUT

Katkıda Bulunanlar
Ahmet KAYA
Can AKGÜN
Güneş Emre GÖNEL
Mehmet ALAGÖZ
Muhittin Hasan UNCULAR

Reklam Rezervasyon
0530 073 44 87
reklam@sivilhavacilardergisi.com

İletişim

TÜSHAD
Tüm Sivil Havacılar Derneği
Merkez Mah. Çınar Caddesi
No:6/1 Bahçelievler - İSTANBUL
Tel: 0212 661 10 71
www.sivilhavacilardergisi.com
www.tushad.org
info@tushad.org

Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına, röportajlardaki görüşler sahiplerine, reklamlar ise reklam verenlere ait olup Sivil Havacılar Dergisi sorumluluk üstlenmez. Kaynak göstermek şartıyla alıntı yapılabilir. Sivil Havacılar Dergisi ücretsiz olarak dağıtılmaktadır.

Tasarım & Uygulama



0212 486 39 36
www.ernemedia.com
ernemedia@gmail.com

Kreatif Direktör
Enis AK

BASKI: Milsan Basın Sanayi A.Ş.
0212 697 10 00



Katkıya Davet: Birlikte Çıkaralım

Değerli Okurlar, Sevgili Meslektaşlarımız,

17. sayısını okumakta olduğunuz dergimizi; sayıları iki elin parmaklarını geçmeyen, havacılığa gönül vermiş, hiçbir karşılık beklemeden destek veren amatör ruhlu (ama hakiki profesyonel) yayın kurulu üyeleri, yazar ve diğer arkadaşlarımızın özverili katkılarıyla çıkarıyoruz.

Aramızda dergimizin ilk sayısından bu son sayısına kadar desteğini sürdüren arkadaşlarımız olduğu gibi; kişisel, mesleki vb. nedenlerle artık aramızda ve hatta sektörümüzde olmayan arkadaşlarımız da mevcut. Bu vesileyle, bugüne kadarki sayılarımıza destek veren tüm dost ve meslektaşlarımıza teşekkür ediyoruz.

Önceki sayılarımızı takip eden okurlarımızın da hatırlayacağı üzere dergimizde Türkiye'den ve Dünya'dan sektörel haberler, fuar vs. etkinliklere dair özel haberler, röportajlar, sektörel analiz, yorum ve inceleme içerikli makalelerle sektörümüzle ilgili kitap, sinema vb. eserleri ele alan yazılar gibi içerik ve çalışmalara yer veriyoruz.

Bu şekilde yayımını sürdürmeye çalıştığımız dergimizin daha geniş bir katılımla ve farklı çalışmaların da bulunduğu daha zengin bir içerikte olmasını tabii ki gönülden arzu ediyoruz.

"Bir dil bir insan" deyiminin işaret ettiği gerçeğe paralel olarak biz de "bir insan bir bakış, bir uzmanlık, bir yetenek..." diyor; tüm okur, dost ve meslektaşlarımızın dergimize yazı, haber vb. içerikte çalışmalarla katkı yapmalarını temenni ve istihdam ediyoruz.

Bu çerçevede dergimiz için değerlendirilmek üzere yapacağınız çalışmalarla; varsa dergimizin format, içerik vs. yönlerine dair değerli görüş ve önerilerinizi de dergimizin 3. sayfasındaki künyemizde bulabileceğiniz e-posta adresimize göndermenizi bekliyoruz; çalışmalarınızda kolaylıklar, sağlık ve esenlikler diliyoruz.

Selam ve hürmetlerimizle...

OLUR OLUR

Bal gibi olur



veya



SUR YAPI'NIN 12 PROJESİNDE BÜYÜK KAMPANYA

Anadolu Yakası

Lavender – Sancaktepe / Gökbeşe Evleri – Sultanbeyli / Şehir Konakları – Ümraniye / Bakırhar – Sultanbeyli / Eren İstendül – Ümraniye
Sur Yapı Kızıyolu – Kadıköy / Sur Yapı Maltepe – Maltepe

Avrupa Yakası

Akile İstendül Ofis ve Alışveriş Merkezi – Etiler / Bahçelievler – İnciraltı / Mirage Rezidans – Çengelköy / Tempo City – Kağıthane

Bursa

Marka Rezidans ve Alışveriş Merkezi – HÜFİT

12 projedeki 0 Peşinat Sur Yapı'nın bu kampanyası sadece, bu kampanya kapsamında finansman verilecek 20 yıl vadeli 0.79% faiz oranında 500 TL indirimli kredi için. Kampanya sadece bu projelerde ve Sur Yapı'nın bu kampanya kapsamında işlettiği inşaatlarda geçerli. %10-%10 indirim fırsatları yakalayın.



444 5 787

Kampanya: 31 Mart 2017 tarihine kadar geçerli olup, 500 başlıca sınırlı bir miktardır.

TÜRKİYE

SİVİL HAVACILAR

- 10 Havacılığın Merkezi Türkiye'ye Kayıyor
- 11 TRJET 2023'te Göklerde Olacak
- 12 "İstanbul Yeni Havalimanı, Türkiye'nin Önümüzdeki 50 Yıllık Büyüme Hikâyesinin En Önemli Sembolü"
- 15 Türkiye, Havacılık Anlaşmalarını Revize Etti
- 16 Bilal Ekşi: '2017 Yılı Çok Daha İyi Geçecek'
- 18 Sunexpress, Türkiye'nin En Emniyetli Hava Yolu Oldu

DÜNYA

- 20 Ryanair, "Uzun Menzil" Pazarına Girmek İçin Gün Sayıyor
- 23 IATA, 2017'de 29,8 Milyar Dolar Kâr Bekliyor
- 32 United, Yolcu Deneyimini Geliştirmek İçin Apple ve IBM ile İş Birliği Yapıyor

SEKTÖR

- 34 Emirates Filosunda Son Durum

PERSPEKTİF

- 42 Lockheed Corporation

AERO İTTİFAK

- 44 Lufthansa ile Etihad İş Birliğini Geliştiriyor

AERO KİTAP

- 47 Kitap Notları: Yüksek İrtifa

BAKIŞ

- 52 Tecrübeli Yolcuların 7 Alışkanlığı



36

EN BÜYÜK
HAYALİMİZ
DHMİ'Yİ KÜRESEL
GÜÇ HALİNE
GETİRMEK

14

HAVALİMANLARINA
RAYLI ULAŞIM
SAĞLANACAK



16

THY'YE 300
DÖNÜMLÜK
ÖZEL KAMPÜS



08



MONTREAL'DE HAVACILIK
DUAYENLERİYLE
KÖRFEZ İTTİFAKI

24

51

UÇAN ARABA
"VAHANA"



48

UÇAK İÇİ
EĞLENCEDE
YENİ
DÖNEM
BAŞLIYOR



'STRATEJİ' YOKSA 'LİDER' DE YOKTUR

54



“EN BÜYÜK 500 HİZMET İHRACATÇISI” LİSTESİNE HAVACILIK SEKTÖRÜ DAMGA VURDU

 Bu yıl ilk kez düzenlenen “Türkiye’nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” araştırması kapsamında Türkiye’nin hizmet ihracatı şampiyonları ödüllendirildi. Başbakan Binali Yıldırım’ın beraberinde 10 bakan ile katıldığı organizasyonda hizmet sektörünün potansiyeli gözler önüne serildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) Ekonomi Bakanlığı’nın katkıları ile bu yıl ilk kez gerçekleştirdiği “Türkiye’nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” araştırmasında şampiyonlar ödülleri aldılar. 11 sektörde ilk üç sırayı alan 33 firmanın ödüllendirildiği gecede, Türkiye genelinde ilk 10 sırayı alan firmaların ödülleri ise Başbakan Binali Yıldırım verdi.

İLK SIRAYI THY ALDI

“Türkiye’nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” araştırmasında Türkiye Genelinde ilk sırayı Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı alırken, onu sırasıyla Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., Çalık Enerji Sanayi ve Ticaret A.Ş., Sun Ekspress, Gap İnşaat Yatırım ve Ticaret A.Ş., Atlas Global, Yapı

Merkezi İnşaat ve Sanayi A.Ş., Netlog Lojistik Grubu, Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş., Taha Kargo Dış Ticaret A.Ş takip etti.

ARAŞTIRMAYA KONU OLAN FİRMALARDAN 18,5 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Ödül töreninin açış konuşmasını yapan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, araştırmanın amacının 2023 yılında 150 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefine ulaşmak olduğunu belirterek şöyle konuştu: “Son 10 yılda küresel hizmet ihracatı iki katına çıkarak 4,9 trilyon dolar değerine ulaştı. Ülkemizin ise 2015 yılı toplam hizmet ihracatı 46,3 milyar dolar. 2015’ten 24 milyar dolar fazla vererek net hizmet

ihracatçısı olduğumuzu da eklemek istiyorum. Özellikle turizm, taşımacılık ve inşaat hizmetlerinde ihracat fazlası veriyoruz. Araştırmaya konu olan 500 firmamız 2015 yılında toplam 18,5 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdi. Bu rakam, ülkemizin hizmet ihracatının yüzde 40'ına tekabül ediyor."

"FİRMALARIMIZ DÜNYA GENELİNDE, 333 MİLYAR DOLARLIK PROJE ÜSTLENDİ"

Mehmet Büyükekeşi: "Medarı iftiharımız THY, geçtiğimiz yıl 6. kez Avrupa'nın en iyi hava yolu şirketi seçildi. Avrupa'nın yolcu sayısı bakımından en büyük 2. hava yolu özelliğini taşıyan THY, 7,6 milyar dolarlık hizmet ihracatı ile ülkemizin en fazla döviz kazandıran şirkettir" dedi.

Mehmet Büyükekeşi, hükümetin ihracat destek-

lerini üç katına çıkarması, Kredi Garanti Fonu'nun yapısını ihracatçılar lehine değiştirmesi, ihracatçılara yeşil pasaport verilmesi gibi konularda verdiği tüm destekler sonrasında, TİM olarak 2017 yılını ihracat için bir atılım yılı olarak ilan ettiklerini söyledi.

BAŞBAKAN YILDIRIM'DAN İHRACATÇILARA ÖVGÜ

Başbakan Binali Yıldırım, hizmet ihracatının şampiyonlarına ödülleri verdikten sonra yaptığı konuşmada hizmet işinin akıl işi olduğunu söyleyerek, "Akıl teri ile para kazanmayı daha fazla artırmalıyız. Gelişmenin yolu bu. Akıl şu anda birçok şeyin üzerindedir. Ülkemizi dünyanın her tarafında tanıtan ihracatçılarımıza hükümetimiz ve milletimiz adına şükranlarımızı sunuyoruz. Başarılarının daim olmasını diliyorum" dedi.

ZEYBEKÇİ: "DESTEKLER DEVAM EDECEK"

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi de mal ve hizmet sektörleri için verdikleri desteklere devam edeceklerini belirterek, şunları söyledi: "Bize 150 milyar dolar mal ihracatı yetmez, bunu daha yükseklere çıkarmalıyız. Bunun için yöntem değiştirmeliyiz. 2017'de önemli bir başarı elde etmek istiyoruz. Bunun için bir seferberlik başlattık. Hizmet ticaretinin de önü açılacak. Bütün gayretlerimiz tek tek yerine geliyor. İhracata dayalı büyüme için harekete geçtik. Başbakanımızın talimatı ile fuarlarla ilgili destekleri ikiye katladık. İhracat desteklerini de üç katına çıkardık."

TİM'in ev sahipliğinde ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin desteğiyle düzenlenen "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" araştırması kapsamında 11 farklı sektörde hizmet ihracatının şampiyonları ödüllendirildi. ✿



HİZMET İHRACATINDA İLK 10 SIRAYI ALAN KURULUŞLAR

- 1 Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı
- 2 Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
- 3 Çalık Enerji Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- 4 SunExpress (Güneş Ekspres Havacılık A.Ş.)
- 5 GAP İnşaat Yatırım ve Ticaret A.Ş.
- 6 Atlasglobal (Atlasjet Havacılık A.Ş.)
- 7 Yapı Merkezi İnşaat ve Sanayi A.Ş.
- 8 Netlog Lojistik Grubu
- 9 Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş.
- 10 Taha Kargo Dış Ticaret A.Ş.

"Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" araştırmasında sektörlerinde ilk 3'te yer alan kuruluşlar:



Yolcu Taşımacılığı Hizmetleri:
Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı A.Ş.



Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.



SunExpress (Güneş Ekspres) Havacılık A.Ş.



HAVACILIĞIN MERKEZİ TÜRKİYE'YE KAYIYOR

Türkiye'nin turizm potansiyeline dikkat çeken Başbakan Yıldırım, "Ulaşımında dev projeler gerçekleştirdik. Şimdi de dünyanın en büyük havalimanını yapıyoruz. Havacılığın merkezi Türkiye'ye kayıyor. Bu tarihin tekrerrüdür" dedi.

Başbakan Binali Yıldırım, İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen Dünya Turizm Forumu'nun açılışına katıldı. Forumda 25 ülkeden katılımcı olduğunu aktaran Yıldırım, etkinliğin turizm konusunda yeni ufuklar açacağına inandığını ifade ederek, yeni turizm sezonunun bereketli olması temennisinde bulundu. Yıldırım, "Havalimanı sayımızı, 26'dan 55'e yükselttik, bununla da yetinmedik şu anda yıllık yolcu kapasitesi 150 milyon olan dünyanın en büyük havalimanını da yapıyoruz. İlk etabını da 2018 Şubat'ında açmış olacağız" dedi.

ZENGİNLİK DOĞUYA DÖNDÜ

İstanbul'a üçüncü havalimanını yaparken, "Bu kadar yolcuyu nereden bulacaksınız?" şeklinde sorularla karşılaştıklarına dikkat çeken Başbakan Binali Yıldırım, şunları kaydetti: "Bakın ben size söyleyeyim neden gerek olduğunu; 2002 yılında İstanbul Atatürk Havalimanı'nda sadece transit yolcu 1 milyonun altındaydı, geçen sene 40 milyon oldu. 70'li yıllarda havacı-

lığın merkezi Amerika'daydı. 80'li yıllarda Avrupa'nın batısına doğru geldi. 90'lı yıllarda Avrupa oldu. Şu anda havacılığın merkezi Türkiye'ye kayıyor. Bu tarihin tekrerrüdür. Şimdi artık zenginlik doğuya tekrar döndü."

3 SAATLİK UÇUŞLA 52 ÜLKEYE!

Başbakan Yıldırım, Türkiye'den 3 saatlik uçuşla 52 ülkeye ulaşabileceğine işaret ederek, şöyle devam etti: "Merkezi İstanbul olan 3 saatlik uçuş içerisinde, 1,5 milyar insan yaşıyor ve bir yılda 30 trilyon dolarlık bir ekonomik büyüklükten bahsediyoruz."

30 MİLYAR \$ TURİZM GELİRİ

Turizm gelirlerinin 12 milyar dolardan 30 milyar doların üzerine çıktığını vurgulayan Yıldırım, şöyle devam etti: "Hükümet olarak, turizmi sadece ekonomik kalkınmaya katkı sağlayan bir sektör olarak görmüyoruz. Turizm, bunların ötesinde öncelikle kültürlerin ve medeniyetlerin buluşmasıdır."

İSTANBUL'UN SESİNDE KENDİ SESİNİZİ HİSSEDİN

Ülkenin güzelliklerini ortaya çıkarmak için daha çok misafirle paylaşmak istediklerini söyleyen Yıldırım, "Değerli misafirler, burada lütfen kendinizi evinizde gibi hissedin, İstanbul'da kendinizi kendi şehrinizde gibi hissedin" dedi.

TURİZMDE İŞ BİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRECEĞİZ

Yıldırım, "1980'de yabancı ülkelere turistik amaçla seyahat eden toplam ziyaretçi sayısı, 260 milyon civarında. Bugün bu sayı 1 milyar 200 milyona ulaşmış. 2030 yılı için BM Dünya Turizm Örgütü'nün öngördüğü turist sayısı 2 milyara yaklaşıyor. Dünya ülkeleri olarak bu değişim ve gelişime ayak uydurmak, gerekli tedbirleri almak, bunu da el birliğiyle gerçekleştirmek mecburiyetindeyiz. Ülkeler olarak turizmde iş birliğini daha daha güçlendireceğiz" dedi. 🌐



TRJET 2023'TE GÖKLERDE OLACAK

Ankara Merkezli TRJET'in sahibi ABD merkezli uzay ve havacılık sistemleri Sierra Nevada Corporation'ın (SNC) Üst Yöneticisi Fatih Özmen, Türk markası olan TRJET uçağının 2023 yılında gökyüzünde olacağını söyledi.

Yıllardan beri bu hayali gerçekleştirmek için büyük çaba harcadığını belirten Fatih Özmen, "Küresel Türk markası olacak ve inşallah cumhuriyetimizin 100'üncü yılında göklerle buluşacak Türk mühendisleri tarafından tasarlanıp Türkiye'de yönetilecek bir Türk markası olan bölgesel yolcu uçağı gerçekleştirmesi azmi ve heyecanı için Türkiye'deyiz. Bunun için her türlü yatırımları yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Ülkemizde hali hazırda var olan Türk havacılığın alt yapısının tamamını kullanacağız. Türk markası uçağımız, Türk havacılık sektörünün gururu olacaktır ve el birliği ile yöneteceğiz" dedi.

TÜRK MARKALARIYLA ÇALIŞACAĞIZ

Türkiye'de kurdukları TR-JET uçak üreticisi olmak için çalışmalara başladıklarını altını çizen Özmen, "TR-JET firması bu ürünlerin mesela Boeing, Airbus gibi montaj haklarını yapacak olup diğer tüm işleri TAI

başta olmak üzere Türk firmalarına dağıtacaktır. Küresel Türk markası olarak göklerle buluşacak hepimizin gurur kaynağı olacak uçağımız 70 kişilik. ABD'de uzman kuruluşlara yaptırdığımız pazar araştırması sonucu dünyada havacılık sektöründe 2025 yılı sonrasında bölgesel yolcu uçaklarına ihtiyaç duyulacaktır tespitinde bulundu. Bunun üzerine 70 kişilik bölgesel uçağı yapmaya karar verdik. Bu segmentte dünyada 4000 uçak uçuyor ama üretilen uçak sıfır. Çünkü hep eski uçaklar.

HAYAL EDEMEYECEĞİMİZ MADDİ İMKÂN LARA ULAŞTIK

Rüyayı gerçekleştirmek için 35 sene önce ABD'ye elektronik mühendisi için yüksek tahsil yapmaya gittim. Gittiğimde sadece elimde bir sırt çantası ve bisiklet vardı. Bu rüyayı gerçekleştirmenin azmiyle senelerce çok uğraştık. Allah yardım etti bize tahmin edemeyeceğimiz boyutta başarı nasip etti.

Neredeyse sıfırdan başlayarak 10-15 kişilik küçük bir şirketle 20 sene içerisinde dünya çapında başarıya ulaştık. 2 milyar dolarlık bir bütçeye sahip bir konuma geldik. ABD'de 33 eyalette, Avrupa'da birçok şehirde Uzay havacılık teknolojisi konusunda faaliyet gösteriyoruz. Uzay aracından, uydulardan, roket sistemlerine kadar özel istisna alanlarına sahibiz. Benim eşimle birlikte Allah'ın takdiriyle ABD'de bazı imkânlarımız oluştu. Bu imkânlar neticesinde hayal edemeyeceğimiz maddi imkânlar geldik. Bizler artık şan şöhret para kazanmak için değil ülkemize yatırım yapmak gibi bir arayış içerisindeyiz. Bizim en büyük hayalimiz Anadolu çocukları olarak Kırşehir'den Diyarbakır'dan ABD'ye gitmiş birileri olarak dönmeden ülkemizde kalıcı bir eser bırakabilmek istiyoruz. Böyle uzun bir yol geldikten sonra şimdi tecrübe ve imkânlarımızı Türkiye'ye ve Türk gençlerine aktarmak için çalışıyoruz." ✨



“İSTANBUL YENİ HAVALİMANI, TÜRKİYE’NİN ÖNÜMÜZDEKİ 50 YILLIK BÜYÜME HİKÂYESİNİN EN ÖNEMLİ SEMBOLÜ”

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, İstanbul Yeni Havalimanı şantiyesine yaptığı ziyarette projenin 2025 yılında yaklaşık 225 bin kişiye iş olanağı sağlayacağını ve havalimanının, Türkiye’nin ulusal ekonomisine katkısının GSMH’nın (Gayri Safi Milli Hasıla) yüzde 4,9’u seviyesinde olacağını açıkladı.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, İstanbul Yeni Havalimanı’na ilişkin çalışmaları yerinde incelemek üzere proje sahasına bir ziyaret gerçekleştirdi. Ziyarette; UDH Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Orhan Birdal, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı Funda Ocak, Projenin ortakları ve etki analizini hazırlayan EDAM şirketinin yöneticileri hazır bulundular. Çalışmalarda gelinen durum ilgili detaylı bilgi alan Bakan Arslan, daha sonra basın mensuplarıyla bir araya gelerek İstanbul Yeni Havalimanı’nın Türk ekonomisine uzun dönemde sağlayacağı katkısı değerlendirildi.

Bağımsız düşünce ve danışmanlık kuruluşları İstanbul Ekonomi ile Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) tarafından hazırlanan “İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi” raporuna göre İstanbul Yeni Havalimanı, Türkiye ekonomisine hem doğrudan hem de dolaylı olarak önemli katkılar sunacak. İyimser ve kötümser senaryolar baz alınarak hazırlanan analizlere göre havalimanının 2025 yılında, doğrudan ve dolaylı olarak sağlayacağı istihdamın 225 bin kişiye ulaşacağı öngörüldü. Havalimanının etkisiyle artacak ilave hane halkı gelirin, 4,4 milyar dolara ve Türkiye’nin ulusal ekonomisine katkısının da milli gelirin yaklaşık yüzde 4,9 seviyesine çıkacağı tahmin ediliyor.



Raporda yer alan doğrudan, dolaylı ve tetikleyici etkiler bir araya getirildiğinde ortaya çıkan küresel büyüme senaryosuna göre İYH'nin ekonomiye katkısı, 2025 yılında milli gelirin yüzde 4,9'una karşılık gelen 73 milyar TL'ye yaklaşacağı tahmin ediliyor. Bu ekosistemin oluşturduğu ilave hane halkı gelirin ise 7,8 milyar TL olacağı öngörülüyor.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, yüzde 40'ı tamamlanan havalimanına ilişkin yaptığı açıklamada; "Hiç şüphesiz İstanbul Yeni Havalimanı, Türkiye'nin önümüzdeki 50 yıllık büyüme hikâyesinin itici güçlerinden biri, hatta en önemli sembolü olma potansiyelini taşıyor. Bilimsel çalışma ve raporlar da bu görüşü destekliyor. Havalimanımız 2025 yılına gelindiğinde 225 bine kadar istihdam yaratacak ve ulusal ekonomimize katkısı, milli gelirimizin yüzde 4,9'u seviyesine kadar çıkacak. Bu oran, milli gelire katkılarıyla en çok öne çıkan Schipol ve Charles de Gaulle Havalimanlarını açık ara geride bırakmaktadır. İstanbul Yeni Havalimanı'nın dünyayı Türkiye'ye, Türkiye'yi de dünyaya bağlayacak perçinleri kuvvetlendirmesi Türkiye'nin hem bir köprü ve hem de bir merkez, niteliği kazanmasına olumlu etki edeceği kaçınılmazdır" dedi.



2025 YILINDA, YILLIK 120 MİLYON YOLCU KAPASİTESİ

Potansiyel makro-mikro ekonomik, sosyo kültürel etkileri, Türkiye Cumhuriyeti'nin jeopolitiğine ve dış politikasına uzanan boyutları ve İstanbul'un geleceğine katkılarının bir bütün olarak incelendiği raporda, İYH'nin ekonomik veriler noktasında ortaya konan tahminleri aşabileceği belirtiliyor. Raporda; Türkiye'de havacılık sektörünün dinamik gelişimi ve küresel rekabet ile uyumu sürdürülebilir olduğu takdirde, 2025 yılına kadar Türkiye'de başlayan veya sonlanan hava yolu trafiğinin her yıl ortalama yüzde 5,2 oranında büyülebileceği değerlendiriliyor. Analize göre aynı varsayım yurt içi hava yolu ve kargo hizmetleri için de geçerliliğini koruyor. Bu şartlarda 2025 yılı için İYH'nin yolcu trafik

beklentisi yılda 120 milyon iken, yolcuların yüzde 69'unun dış hat, yüzde 31'inin ise iç hatlarda seyahat etmesi bekleniyor.

TURİZM GELİRLERİ DE ARTACAK

Raporda, İYH'nin doğrudan, dolaylı ve tetikleyici etkilerinin ötesinde değerlendirilen hızlandırıcı ekonomik etkilerinin turizm ve inşaat sektörlerinde yoğunlaştığı görülüyor.

İYH ilk fazı tamamlandığında 90 milyon yolcu kapasitesine sahip olacak. Turizm sektöründe yapılan kişi başı harcamanın 700 dolardan yüksek olduğu düşünüldüğünde, bunların sadece yüzde 10'unun ülkeyi turist niteliğinde ziyareti söz konusu olsa bile, ülke ekonomisine katkısının 7 milyar dolar olması bekleniyor. ✈



HAVALİMANLARINA RAYLI ULAŞIM SAĞLANACAK

Bakan Arslan, “Atatürk ve Sabiha Gökçen Havalimanları ile İstanbul Yeni Havalimanı’nın raylı sistemle şehir merkezlerine bağlanması için çalışmalar başlatıldı” dedi.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan yaptığı açıklamada, ulaştırma türlerinin birbiriyle entegrasyonunun önemli olduğunu ifade ederek, hiçbirinin diğerinden bağımsız olmadığını söyledi.

Ulaşım açısından ana koridorları birbirine bağladıklarını anlatan Arslan, “Yatırımcı herhangi bir yere yatırım yaptığı zaman, ‘ulaştırma türleri birbirine entegre mi, erişim kolay mı, yatırım yaptığımızda oraya kolay gidebilir miyim, ürettiğim ürünü, başka pazarlara gönderebilir miyim?’ diye bakıyor. Bu nedenle ulaştırma türlerinin birbiriyle entegrasyonu çok önemli” değerlendirmesinde bulundu.

“ESENBOĞA, ŞEHİR MERKEZİNE RAYLI SİSTEMLE BAĞLANACAK”

Havacılık sektöründe önemli bir yol katettiklerini belirten Arslan, havalimanlarının raylı sistemlerle şehir merkezlerine bağlanmasının çok

önemli olduğunu vurguladı. Atatürk Havalimanı’nın raylı sistemle şehir merkezine bağlı olduğunu anımsatan Arslan, şöyle konuştu:

“Sabiha Gökçen Havalimanı’nın da raylı sistemle Kadıköy-Kaynarca-Kartal hattına bağlanması çalışmamız devam ediyor. Ankara’da Keçiören metrosunu hizmete sunduk. Bu hattın, yaklaşık 27 kilometre olan Esenboğa Havalimanı’na bağlanmasına ilişkin ihalesi, bu yılın ilk yarısında yapılacaktır. Böylece hem Esenboğa’yı hem de Yıldırım Beyazıt Üniversitesi’ni Ankara’daki merkezi raylı sistem ağına bağlamış olacağız. Bununla da yetinmeyeceğiz. Bu hattı daha sonra Çubuk’a kadar uzatacağız. İnşallah 2 yıl içinde de diğer raylı sistemlerle entegre olacak şekilde uzatmış olacağız.”

Arslan, Antalya’da EXPO kapsamında 5,5 ay gibi rekor sürede raylı sistemi hizmete sunduklarını bildirerek, böylece Antalya Havalima-

nı’nın, İzmir’de ise Adnan Menderes Havalimanı’nın raylı sistemle şehir merkezine bağlı olduğunu kaydetti.

“YENİ HAVALİMANI, RAYLI SİSTEMLE ŞEHİR MERKEZİNE BAĞLANACAK”

İstanbul Yeni Havalimanı’nın raylı sistemle şehir merkezine bağlanmış olması gerektiğine işaret eden Arslan, Gayrettepe’den yeni havalimanına kadar olan 34 kilometrelik raylı sistemin ihalesinin sonuçlanmasının ardından yer tesliminin yapıldığını ve çalışmaların başladığını anlattı.

Yeni havalimanını, Halkalı’dan da raylı sistemle ana omurgaya bağlayacaklarını dile getiren Arslan, “Bunları ayrıca şehir içindeki diğer raylı sistemlerle de entegre edeceğiz ki insanlar havalimanından çıktığı zaman sadece istasyonda aktarma yaparak istediklere yere gidebilsinler” dedi. ✿

Türkiye, havacılık anlaşmalarını revize etti

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü 9. ICAN-Uluslararası Sivil Havacılık Müzakereleri Konferansı'nda 19 ülke ile ikili havacılık müzakeresi gerçekleştirdi.

Dünya genelinden 70 ülkenin katılımı ile Bahamalar'ın başkenti Nassau'da düzenlenen ICAN Konferansı'na Türkiye'yi temsilen Sivil Havacılık Genel Müdür Vekili Bahri Kesici'nin başkanlığındaki heyet katıldı.

ABD, Avustralya, Bangladeş, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri, Haiti, İspanya, Kanada, Malezya, Namibya, Nijerya, Nikaragua, Norveç, Pakistan, Seyşeller, Singapur, Sri Lanka, Suudi Arabistan ve Tanzanya sivil havacılık heyetleri ile ikili müzakerelerde bulunan Türk heyeti, sefer ve uçuş noktalarının arttırılması ve sivil havacılık alanında iş birliği konusunda temaslarda bulundu. Bu müzakereler kapsamında, Namibya, Nijerya, Nikaragua ile 'Hava Ulaşım Anlaşmaları' imza altına alınırken, Avustralya, Bangladeş, Benin, Haiti, Nijerya ve Tanzanya olmak üzere 6 ülke ile 'Mutabakat Zaptı' imzalandı. ✈



Havalimanı güvenliğinde yeni teknolojiler test sürecinde

Havalimanlarında test edilmeye başlanan yeni bir teknoloji sayesinde, el bagajlarında bulunan laptop ve sıvıların güvenlik kontrolünde çıkarılarak, görevlilere gösterilmesi uygulaması tarihe karışacak.

Reuters'ın haberine göre; Smiths Detection ve L-3 Communications isimli iki şirketin geliştirdiği yeni tarayıcı, bilgisayarlı tomografi yöntemi kullanılarak sıradan bir x-ray cihazından daha detaylı inceleme yapılmasına olanak sağlıyor.

Yeni cihaz Belçika'nın başkenti Brüksel'de yapılan bir güvenlik konferansında tanıtıldı. ClearScan isimli yeni cihaz Hollanda'nın başkenti Amsterdam ile Güney Afrika'nın



Johannesburg kentlerinde test edilmeye başlandı. Amsterdam'daki Schiphol Havalimanı'nda yürütülen testlerin başarılı

gittiği ifade ediliyor. Avrupa'da havalimanlarında güvenlik konusuna yılda 3 milyar euro'luk harcama yapıyor. ✈

Bilal Ekşi: ‘2017 yılı çok daha iyi geçecek’

THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, Uluslararası İş Birliği Platformu tarafından düzenlenen ‘Küresel Sivil Havacılıkta Son Gelişmeler’ başlıklı panelde yaptığı konuşmada, “2017 yılının çok daha iyi geçeceğini bekliyoruz. Türk sivil havacılığına inanım” dedi.

Ekşi, Türk sivil havacılığının 2023 hedeflerine varacağını altını çizerek, “Burada hem vatandaşlarımızın, hem yatırımcıların THY’ye ve Türk havacılık sektörüne dair en ufak bir kuşkusunun olmaması gerekiyor. 2016 yılını bir geçiş yılı olarak düşünüyoruz. Global güvenlik sorunlarının yol açtığı bir yıl olarak düşünüyoruz. 2017 yılının çok daha iyi geçeceğini bekliyoruz. Nitekim ileriki rezervasyonlarda buna yönelik işaretleri görüyoruz. Türk sivil havacılığına inanım” şeklinde konuştu.



Dünyada yolcu sayısında yüzde 2,7 büyümeye yaşanırken, bu rakamın Türkiye’de yüzde 6,3 olduğunu vurgulayan Ekşi, 2034’te bu rakamın 3 kat büyümesini beklediklerini dile getirdi. Bugün İstanbul’da günlük 20 binden

fazla yolcunun İstanbul Atatürk Havalimanı’ndan dış hatlara aktarıldığını anlatan Ekşi, yeni havalimanı ile bu rakamın daha da artacağını ifade etti. Ekşi, THY’nin maliyetlerini aşağıya çektiğine işaret ederek, bu sayede 80’in üzerinde projeyi hayata geçirdiklerini söyledi. Müşterilerine daha yoğun dokunmaya başladıklarını vurgulayan Ekşi, bu anlamda ölçüm çalışmalarında sürekli birinci olduklarını, bunu da Türk damak tadını tanıtarak yaptıklarını kaydetti. ✪

THY’ye 300 Dönümlük Özel Kampüs

2018 yılının Şubat ayında ilk bölümü açılacak olan yeni havalimanında THY’nin 300 dönümlük bir alanda özel bir kampüs içinde hizmet vereceği yeni terminale “Big Bang” adı verilen sistemle bir gece içinde taşınacak.

THY’nin Kurum İçi İletişim Dergisi olan ve personele dağıtılan “Empathy”’de yapımı süratle devam eden Yeni Havalimanı için Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı, Genel Müdür Bilal Ekşi değerlendirmelerde bulundular.

İlker Aycı, İstanbul Yeni Havalimanı’nın terminal büyüklüğünün Atatürk Havalimanı’ndaki terminalin tam üç katı olacağını belirterek, “Yüzölçümü açısından Yeni Havalimanı dünyanın en büyüğü konumundaki Beijing(Pekin)’in yaklaşık dört katı büyüklüğünde bir alana sahip olacak. THY de bu alan içinde 300 bin metrekairelik bir alanda özel



bir kampüs içinden yönetilecek. 2023 vizyonumuzda 500 uçaklık bir filo ve dünya havacılığında yüzde 4 paya sahip olmayı hedefliyoruz” dedi. THY Genel Müdürü Bilal Ekşi

ise “ Yeni Havalimanı sayesinde de Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü daha geniş bir hareket kabiliyetine ulaşacak ve bizim de operasyonlarımız rahatlayacak” dedi. ✪



TÜRK KARGO UÇAĞI BİŞKEK'TE DÜŞTÜ

ACT Havayolları'na ait Boeing 747-400F tipi Türk kargo uçağı, Bişkek yakınlarında TSİ 04.45 sıralarında yerleşim bölgesinin üstüne düşmesi sonucu 37 kişi hayatını kaybetti.

Uçakta bulunan 2'si pilot 4 mürettebatın yanı sıra binalardaki 6'sı çocuk 33 kişi hayatını kaybetti. Kırgızistan Başbakan Yardımcısı, uçağın "pilot hatasından" düştüğünü iddia etti. İstanbul Atatürk Havalimanı'ndan 14 Ocak'ta kalkan TC-MCL tescilli Boeing 747-400F Jumbo Jet tipi kargo uçağı, önce Kazakistan'da Astana'ya, oradan da Hong Kong'a uçuştu. Burada uçağı, Kaptan Pilot İbrahim Gürcan Dirancı, İkinci Pilot Kazım Öndül ile Yükleme Uzmanı Melih Aslan ve Teknisyen İhsan Koca teslim aldı. Kargosunu alan uçak, Hong Kong'dan Bişkek'e gitmek üzere havalandı. Uçağın, Manas Havalimanı'ndan İstanbul'a hareket etmesi planlanıyordu. Uçağın, Türkiye saati ile 04.45'te Manas Uluslararası Havalimanı'na inişi sırasında radar bağlantısı kesildi.

Arama kurtarma ekipleri bölgeye sevk edilirken, uçağın yanan enkazı pist yakınlarında bulundu.

Kırgız Havacılık Otoritesi'nden alınan bilgiye göre pilotların herhangi bir acil durum bilgisi vermedikleri, ancak iniş sırasında Bişkek Havalimanı'nda görüş şartlarının düşük, bölgede yoğun sis olduğu belirtildi. Kırgız yetkililer kaza gerçekleştiği sırada bölgede yoğun sis olduğunu belirtti. Kırgızistan Acil Durum Bakanlığı, olayda 43 binanın hasar gördüğünü bildirdi. Kırgızistan, kazanın ardından ülkede "bir günlük ulusal yas" ilan etti.

THY İLE İLGİSİ YOK

Türk Hava Yolları sözcüsü Yahya Üstün, Kırgızistan'da düşen uçağın

Türk Hava Yolları (THY) ile ilgisinin olmadığını açıkladı. Üstün, yaptığı açıklamada Kırgızistan'da düşen kargo uçağının THY ile ilgisinin olmadığını söyledi. THY, twitter yoluyla yaptığı açıklamada da uçağın, İstanbul merkezli ACT Airlines'a ait olduğunu söylemişti.

ACT HAVAYOLLARI'NDAN AÇIKLAMA

ACT Havayolları tarafından yazılı açıklamada, "TC-MCL tescil işaretli uçağımız, bilinmeyen bir nedenle pist başına düşmüştür" denildi. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Bişkek'teki uçak kazasıyla ilgili olarak Kaza Araştırma ve İnceleme Kurulu'ndan iki uzmanın Kırgızistan'a gitmek üzere görevlendirildiğini açıkladı. ✈



TÜSHAD ve Sivil Havacılar Dergisi adına, bu elim kazada hayatını kaybeden meslektaşlarımıza Allah'tan rahmet; yakınlarına başsağlığı ve sabr-ı cemil diliyoruz. ACT Havayolları yönetimi ve çalışanlarına da geçmiş olsun diyor ve kazanın yaralarının en kısa sürede sarılabilmesini temenni ediyoruz.





SUNEXPRESS, TÜRKİYE’NİN EN EMNİYETLİ HAVA YOLU OLDU

Türk Hava Yolları ile Lufthansa’nın ortak kuruluşu SunExpress, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün gerçekleştirdiği “SAFA -Yabancı Uçak Emniyet Ramp Değerlendirmesi”nde Avrupa’ya uçan Türk şirketleri arasında emniyet kriterlerine göre en iyi hava yolu seçildi.

Emniyeti her zaman ilk önceliği olarak kabul eden SunExpress, ayrıca geçen yıla göre, en iyi oranın “0” kabul edildiği SAFA oranlarını en çok düşüren hava yolu şirketi olarak da ödüllendirildi. Ödülü Sivil Havacılık Genel Müdürü Bahri Kesici’den alan SunExpress Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Çalışkan, “Sayın Kesici’ye çok teşekkür ediyorum. SunExpress olarak, kuruluşumuzdan beri her zaman önceliğimiz emniyet olmuştur ve olacaktır. Emniyet konusundaki bu yaklaşımımız ana ortaklarımız Türk Hava Yolları ve Lufthansa’nın know-how’ı üzerine kuruludur” dedi.

Değerlendirme hakkında bilgi veren Çalışkan, “SAFA Ramp Değerlendirmeleri; kokpit, kabin, uçak içi ve kargo başlıkları altında 4 ana kategoride her yıl yapılan bir değerlendirmedir. Yakın gelecekte hedef olarak belirtilecek olan SAFA oranının altındaki hava yollarının Avrupa Birliği içerisindeki destinasyonlara olan uçuşları kısıtlanacak. Bu da bu değerlendirmeleri oldukça önemli kılmaktadır.” ✿





SUNEXPRESS, 2 MİLYONDAN FAZLA KOLTUKLA 2017 YAZ İÇ HAT SEZONUNU SATIŞA AÇTI

Türk Hava Yolları ile Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, iki milyondan fazla koltuk arz edeceği 2017 iç hatlar yaz sezonunu yüzde 17 kapasite artışı ile satışa açtı. İzmir'den iç hatlarda 13 kente haftada 115 uçuş, Antalya'dan ise, iç hat uçuş ağına Erzurum da dahil edilerek, haftada toplam 10 destinasyona 83 uçuş gerçekleştirecek.

SunExpress Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Çalışkan, SunExpress'in İzmir ve Antalya'yı direkt tarifeli seferlerle hem Türkiye'de hem Avrupa'da en fazla noktaya bağlayan hava yolu olduğunu belirterek, "2017 yaz sezonunda, İzmir'den; İstanbul, Antalya, Diyarbakır, Van, Erzurum, Gaziantep, Samsun, Trabzon, Adana ve Kayseri, Kars, Konya ve Malatya'ya haftada 230 karşılıklı uçuş gerçekleştireceğiz. Antalya'dan ise İzmir, İstanbul, Diyarbakır, Van, Erzurum, Gaziantep, Samsun, Trabzon, Adana ve Kayseri'ye haftada 126 karşılıklı uçuş gerçekleştireceğiz" dedi.

"SunExpress, dış hat uçuşlarında da hem İzmir'den hem de Antalya'dan en fazla uçuş gerçekleştiren hava yolu olmaya devam ediyor" diyen Çalışkan, SunExpress'in Akdeniz ve Ege bölgelerine tarifeli direkt seferlerle en fazla turist getiren hava yolu olduğunu vurguladı: "2017 yaz sezonunda, İzmir'den yüzde 8'lik bir kapasite artışıyla Avrupa'da 26 noktaya haftada 130 direkt uçuş, Antalya'dan ise dış hatlarda, önceki yıla göre yüzde 23'lük bir kapasite artışıyla, Avrupa'da 33 noktaya haftada 280 uçuş gerçekleştireceğiz. Bu uçuşlara baktığımızda İzmir ve Antalya'yı hem iç hatlarda hem de dış hatlarda tarifeli seferlerle en fazla noktaya bağlayan hava yoluyuz. Aktarma merkezimiz İzmir ve merkezimiz Antalya'da mümkün olduğunca büyümeyi hedefliyoruz." ✈



ÇAĞRI MERKEZİ

444 0 797

www.sunexpress.com

SunExpressTürkiye

SunExpress

sunexpress

SUNEXPRESS



SunExpress





RYANAIR, “UZUN MENZİL” PAZARINA GİRMEK İÇİN GÜN SAYIYOR

2016 yılı içerisinde 117 milyon yolcuya hizmet vererek büyük bir rekora imza atan Ryanair, uzun menzil (long haul) pazarına giriş yapmak için gün sayıyor.

Hatırlanacağı üzere, Ryanair CEO’su Michael O’Leary bundan iki sene kadar önce yaptığı bir açıklamada; Air France, British Airways, Lufthansa gibi Avrupalı network taşıyıcıların, Avrupa içi kısa menzilli hava yolu pazarından çekilerek, uzun menzile odaklanabileceğini belirtmişti.

O’Leary ayrıca, Ryanair ve easyJet gibi düşük maliyetli taşıyıcıların, söz konusu network taşıyıcılar için bir “feeder” yani “besleyici” hava yolu işlevi görebileceğini sözlerine eklemişti. Michael O’Leary, söz konusu açıklamasını takip eden aylarda (Ağustos 2015) yaptığı bir açıklamada, besleyici hava yolu projesi ile ilgili olarak IAG, Aer Lingus ve TAP Portugal ile görüşmelere başladıklarını duyurmuştu. Aer Lingus ile Dublin; IAG ile İngiltere ve TAP ile Portekiz hatlarında iş birliği yapılması düşünülüyordu. Besleyici hava yolu tâbiri, yolcuların hub konumundaki bir havalimanına getirilerek uzun

mesafeli uçuşlarını bu noktadan yapmaları amacıyla kısa mesafeli bir çok hattan toplanması için kullanılıyor.

O’Leary’e göre önümüzdeki 5-10 sene içerisinde, yukarıda belirttiğimiz bayrak taşıyıcı firmalar, Avrupa iç hat pazarından tamamen silinecek. Network taşıyıcılar tamamen kârlı durumdaki uzun menzilli hatlarına odaklanacaklar.

“UZUN MENZİL” UÇUŞLAR İÇİN İŞ BİRLİĞİ YAPACAK

Yapılan görüşmeler sonucunda Ryanair, İrlanda merkezli bir diğer hava yolu şirketi olan Aer Lingus ve geçtiğimiz günlerde kendisine transatlantik pazarında yer edinmeyi başaran Norwegian ile uzun menzilli hatlarda iş birliğine gideceğini açıkladı. Ryanair, söz konusu iki hava yolu şirketi ile teknik altyapı çalışmalarına devam ediyor.

Böylelikle yolcuların, Ryanair web sitesinden, mesela Norwegian tarafından icra edilecek bir ABD uçuşu için bilet satın alması mümkün hale gelecek. Basit bir örnek vermek gerekirse; Ryanair ile Avrupa'nın dört bir yanından Londra Gatwick Havalimanı'na taşınacak yolcular, burada Norwegian ile ABD'nin Boston veya Los Angeles kentlerine seyahat etme fırsatını bulacak.

Ayrıca bu hava yolu şirketleri arasında transfer yapacak yolcuların bagajları da sorunsuz bir biçimde uçaklar arasında aktarılabilir.

Bir çok kişiye bu durum çok normal gibi gelebilir ama Ryanair'in iş modelinde aktarmalı yolcu gibi bir kavram olmadığından, ilk defa denenecek bu uygulamanın sorunsuz bir biçimde hayata geçirilmesi, yapılmak istenen iş birliğinin imajı açısından son derece kritik bir öneme sahip bulunuyor. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Ryanair COO'su David O'Brien, başlatmayı düşündükleri bu yeni modelle, özellikle bayrak taşıyıcı şirketlerin birer aktarma merkezi olarak kullandıkları hub konumundaki havalimanlarındaki statükoyu da sarsacaklarını iddia ediyor.



O'Brien, söz konusu bayrak taşıyıcıların, hub'larında ciddi indirimlere ve teşvik geri ödemelerine (kick-back) sahip olduklarının ve Ryanair olarak tam da bu sistemin ortasına gireceklerinin altını çiziyor. David O'Brien ayrıca, uzun menzil pazarı ile ilgili olarak diğer bazı hava yolu şirketleriyle de görüşmeye devam ettiklerini sözlerine ekliyor. Ryanair ile Norwegian ve Aer Lingus arasındaki iş birliğinin ne zaman başlayacağı konusunda ise net bir bilgi verilmiyor.

Tabii bu noktada, yine 2015 yılında kamuoyuna duyurulan ve Ryanair'in geniş gövdeli uçaklarla transatlantik pazarında faaliyet göstermek istediğine dair haberleri de zihnimizin bir kenarında tutmamız gerektiğini düşünüyoruz. Görünen o ki Ryanair, 2020'li yıllarda artık sadece Avrupa'nın değil, dünyanın hava yolu şirketi olma yönünde hızlı bir biçimde ilerliyor. ✈



Kaynak: Hava yolu101.com



AVRUPA'DA HAVA TAŞIMACILIĞI OLASI KRİZLERE KARŞI HAZIRLIKLI MI?

Hava ulaşımında, acil bir durum, krize dönüşebilir. Kötü hava koşulları, beklenmedik bir grev, olası güvenlik tehdidi veya bir siber saldırı bunlardan bazıları. Peki; hava taşımacılığının yetkilileri olası bir krize karşı hazırlıklı mı?

Napoli ve Brüksel'de Boarding Pass programında bu sorulara yanıt arandı. Herhangi bir Avrupa hava limanında sıradan bir gün. Yolcu terminalindeki ve pistteki operasyonlar da daha önceden planlandığı gibi rutin şekilde devam ediyor. Ancak her an için beklenmedik bir durum yaşanabilir.

Havaalanı sorumlu idarecisi acil durum uyarısı verdi. İtalya'nın güneyindeki Napoli Havaalanı'nda yapılan bu yangın tatbikatında, itfaiyenin acil müdahalesi gözlemlendi. Tüm bunlar, havaalanı çalışanlarının bilmesi gereken kılavuzdaki, her türlü acil duruma müdahale için mütemadiyen güncellenen prosedürlere uygun olarak gerçekleşiyor ve işin temelinin, personelin eğitimi oluşturuyor.

Bu tatbikatta da, her acil durumda olduğu gibi, zaman en önemli faktör. Napoli Havaalanı Sorumlu Müdürü Alessandro Fidato, kriz anında temel kuralın ne olduğunu kısaca şöyle izah etti: "Acil durumlarda ve kriz anlarında, zamanında iletişim temel kuraldır diyebilirim. Buradaki en temel nokta; iç ve dış taraflarla iletişimden yönetime kadar tüm misyonların başında bulunan havaalanı sorumlu yöneticisinin koordinasyonudur. Tüm devlet kurumlarından bahsediyoruz. Bunu havaalanı güvenliği idaresi, tüm özel operatörler, idareciler, hava yolu şirketleri ve havaalanı çalışanlarının iş birliği ile yapıyoruz."

Avrupa Komisyonu ile Avrupa Kontrol Birimi (Eurocontrol), kriz yönetiminde doğrudan (müda-

hale) yetkiye sahip kurumları ve organizasyonları bir araya getiren Avrupa Havacılık Kriz Koordinasyon Merkezi'ni (AECCC) kurdu. Eurocontrol Ağ Yöneticisi Kenneth Thomas, oluşturulan merkezle ilgili şöyle konuştu:

"Sorun ya da aksama devam eder ve ciddi bir krize dönüşürse Avrupa Havacılık Kriz Koordinasyon Merkezi, hem siyasi otoriteler hem de ulusal ve uluslararası kurumlarla iletişime geçer. Brüksel'deki bu Eurocontrol merkezinde, Avrupa genelinde hava trafik kontrol birimleri arasındaki koordinasyon sağlanıyor. Olası krizle başa çıkmak için hazırlıklı olmak ve eğitim hayatı öneme sahip. ✿"

Kaynak: <http://tr.euronews.com>



IATA, 2017'DE 29,8 MİLYAR DOLAR KÂR BEKLİYOR

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA, küresel ölçekte havacılık endüstrisi ile ilgili verileri Cenevre'de açıkladı.

Dünyada toplam 265 hava yolu şirketini çatısı altında toplayan ve hava yolu trafiğinin yüzde 83'ünü yöneten IATA, 2017 için 29,8 milyar dolar kâr öngörüsünde bulunurken bu rakamla havacılık sektörünün net kârını 2016'ya kıyasla yaklaşık 5 milyar dolar daha aşağıya çekmiş oldu.

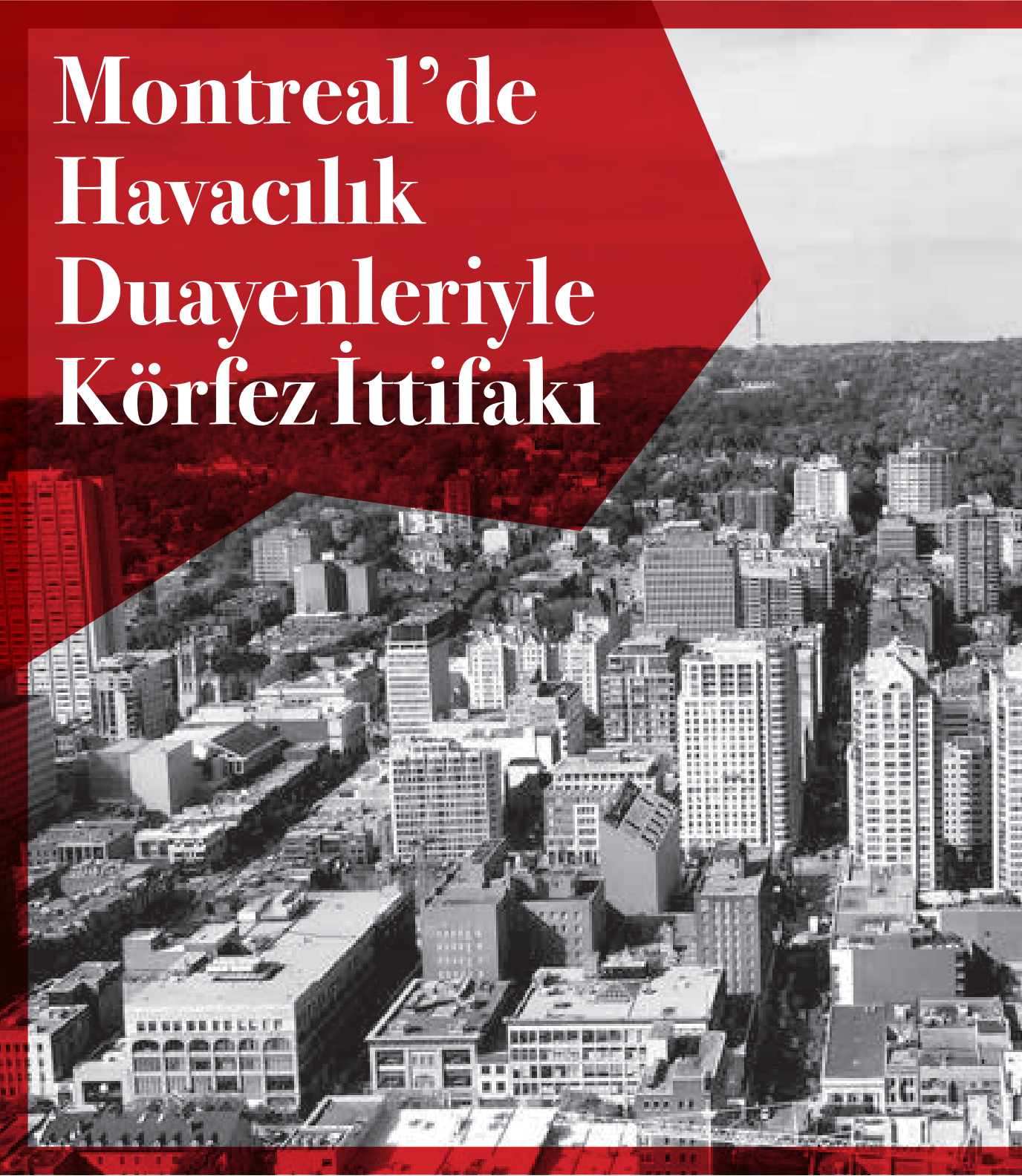
Bu yılsonunda küresel havacılık sektörünün toplam kârının temmuz ayı tahminlerinin yaklaşık 4 milyar daha altında kalarak 35,6 milyar dolar düzeyinde olması bekleniyor. Küresel büyüme hızının düşmesi ve petrol başta olmak üzere artan maliyetler nedeniyle IATA, 2017 için 29,8 milyar dolar kâr öngörüsünde bulunurken bu rakamla havacılık sektörünün net kârı 2016'ya kıyasla yaklaşık 5 milyar dolar daha aşağıda gerçekleşecek. Hava yolu şirketlerinin ödediği vergi rakamı ise 123 milyar dolara ulaşacak.



Verileri değerlendiren IATA Başkanı Alexandre de Juniac "2017'de hava yoluyla 4 milyar yolcunun uçmasını ve 55,7 milyon ton da kargonun taşınmasını bekliyoruz. Küresel GSYH'nin yüzde 1'i havacılıktan gelecek. Havacılık sektörü küresel ekonominin önemli bir gücü olmaya devam edecek. Havacılık sektörü güçlü sonuçlar almaya devam ediyor. Bu yıl 35,6 milyar dolar düzeyinde rekor bir kâr bekliyoruz." ✈

Montreal’de Havacılık Duayenleriyle Körfez İttifakı

* Dr. Muhittin Hasan UNCULAR



13 Ekim 2016'da Amine Muhammed Boulaghmen (IATA Hesaplaşma Hizmetleri, Ürün Portfolio Başkanı) ve Ismail Albaidhani (IATA Eski Eğitim ve Gelişim Enstitüsü Başkanı) ile Montreal'de doktora tezimizin bir parçası olarak havacılık ittifakları ve "Gulf Alliance" model önerisi ile alakalı bir röportaj gerçekleştirdik. Bu röportajın bir kısmını yayınlıyoruz.

? **Muhittin Hasan Uncular:** Öncelikle kıymeti vakitlerinizi bu görüşme için ayırdığınız için çok teşekkür ederim. "Havacılık İttifaklarında Pazarlama Aracı Olarak Müşteri Sadakat Programlarının Yeri: Gulf Alliance Model Önerisi" doktora tezimiz ile alakalı sizler gibi iki duayenle bir arada bulunmak benim için ayrı bir önem taşıyor. İttifakların temeline baktığımızda müşteri elde edebilme adına bir birlikteliğin ve sinerjinin olduğunu görüyoruz. Sadakat programları da bildiğiniz üzere pazarlamada önemli bir araç olarak karşımıza çıkıyor. Dünyadaki tüm bu yapılanma karşısında önümüze üç büyük ittifakın varlığı çıkıyor. Star Alliance, Oneworld ve Skyteam. Bizim bu tezimizde öneri olarak sunduğumuz model ise 'Gulf Alliance'. Böyle bir körfez ittifakı var mıdır sizce?

Amine Muhammed Boulaghmen: Böyle bir ittifak söz konusu değil. Her ne kadar yanlış hatırlamıyorsam 2012 senesinde Arap Taşıyıcıları genel kurulunda Türk Hava Yolları Genel Müdürü Dr. Kotil'in de bulunduğu toplantıda neden böyle bir ittifak kurulmuyor, haydi kuralım şeklinde bir öneride bulunulmuştu ve Dr. Kotil de buna sıcak bakıp tabii ki neden kurulmasın? Çalışalım demişti. Ama oradan bir sonuç çıkmadı.

Tabii ki şunu da bilmekte fayda var: Sadece üç büyük ittifak olarak Oneworld, Skyteam ve Star Alliance gibi ittifaklar söz konusu değil. Bunların yanında yeni doğmuş olan ve ciddi önem arz eden iki tane de 'Low Cost Carrier' ittifakı var.

Bunlardan bir tanesi Asya-Pasifik'te 'U-Fly Alliance' adında bir ittifak ve bir diğeri de Scoot ve Jeju Hava-yollarının arasında olduğu 'Value Alliance'. Bunların hepsi Asya-Pasifik'te LCC modeli üzerinden ittifak yapmış olan hava yolları.

Bir diğeri de Güney Afrika'da kurulmuş olan 'Vanilla Alliance' ki; bunun arasında Madagaskar ve Morit-yus Hava-yolları da vardır. Bu LCC'ye bakacak olursak; iki prensiplerinin olduğunu görürüz. Bunlardan biri çok yaygın ve önemlidir ki; bunun sadakat ile alakası bulunmamaktadır. Sadakatin daha değişik anlam ve tanımlamaları vardır. İttifaklardaki sadakate baktığımızda önümüze sadece bir husus çıkar: Müşteri sadakatini bir network vasıtasıyla sağlamak ve dünya çapında bir yapıyı ihtiva etmek. Hava yolları nasıl duruş sergiler bu ittifaklarda? Örneğin Air France... Ben Air France'ım, globalim ve her yerde daha da global olmak istiyorum ve ürün bazında yolcu da aynı kimlikle dünya çapın-

da hareket eder. Bu şekilde ilk fikir budur. Tüm ittifaklara baktığımızda hepsinin aynı networka sahip olmadıklarını görürüz. Aynı rotaları paylaşmış olsalar, codeshare anlaşmaları yapmış olsalar da hatta filolarının büyümelerini devam ettirseler de network hala ayrı bir prestij kaynağı. Biri diğerinin yapmadığını hissediyor, eğer bir hava yolunun bir ittifaka üye olma sürecine bakacak olursak çok büyük bir sürecin içinden geçtiklerini görürsünüz. Sistemlerin muntazaman çalıştığını sağlamak durumundalar, bir yarış durumu söz konusu değil burada, tüm üyeler için bir onay süreci söz konusudur ve bir çeşit iş vardır burada. Bunu ilk prensip olarak alırsanız ki; bu networktur ve ikincisi de bu ittifak içinde bu üyelerin kimliğini nasıl elde edebilirler hususudur. Bunu körfezde olanlara uyarlayacak olursanız, bir şey görürsünüz ve siz de söylediniz. Sadece bir iş modeli vardır, aynı networkta faaliyet gösterilir ve aynı prensiple müşteriye değer önermesi sunulur. Yüksek kaliteli business ve first class hizmet verilir ve ekonomi sınıfta da aslında üç aşağı beş yukarı benzer bir kalite ortaya koyulur. Ve bu ittifaklar arasında özellikle körfezle alakalı ön plana çıkan en önemli bir diğer element ise kültür ve egodur. Ve yine sizin daha önce söylediğiniz gibi körfezdeki her hava yolunun Emirates, Etihad ve Katar'ın arkasında bir şeyh vardır. Ve hepsi yaşadıkları şehri ön plana çıkarıp onun reklamını yapmak istiyor. Ve Etihad ve Emirates'e baktığınızda birbirlerinden yaklaşık 150 km uzakta olduklarını görürsünüz ve onlar aynı model iş ve para anlayışıyla mücadele etmektedirler. Şöyle de ilginç bir hikaye vardır: Emirates, 2002 senesinde Hama diye bir şirket kurdu ve 10 yıldan fazla bir süredir mücadele ediyorlar ve aynı modellerle hareket ettiler. Hiçbir zaman bir ortaklık kurma gibi bir hareket içine girmediler; çünkü rekabet etmek için bir sebepleri de yoktu. Herkes kendi işini oluşturmayı ve sürdürmeyi düşünüyor, niye? Çünkü hepsinin iş modeli aynı. Networkları da bir ayrıcalık ve lütf şeklinde bir şey de değil.

Benim kanaatimce körfez taşıyıcılarının bir ittifak oluşturmaları çok zor. Çünkü ittifakların kendi içlerinde bir düzen gereklilikleri vardır ve bu körfez taşıyıcıları arasında oldukça zordur ve bu da bir diğer önemli husustur.



? **MHU:** Bu sebeplerden dolayı körfez taşıyıcılarının ittifak kurmalarının oldukça zor görüldüğünü düşündüğünüzü ifade ediyorsunuz. Körfezdeki her hava yolunun arkasında bir şeyhin olması, birbirlerine yaklaşık 150 kilometre mesafelerde dahi olsalar her şeyhin kendi şehirini promote edip ön plana çıkarma gayretini de ifade ettiniz. Belki de hiçbir şekilde bir ittifak oluşturma niyetinde de olmadıklarına işaret ediyorsunuz. Peki, öyle ya da böyle, bir şekilde "haydi bir ittifak kurup ona göre hareket edelim ve bu ittifaka da 'Gulf Alliance' diyelim" deseler bunun nasıl hayata geçebileceğini düşünüyorsunuzunuz?

AMB: Geçmişe gidip bilgi vermek istediğim bir husus var. Gulf Airlines'in hikâyesini bilir misiniz?

? **MHU:** Tam olarak değil.

AMB: Tamam. Gulf Air aslında körfezdeki tüm ülkelerin bir araya gelmeleri ile kurulmuştur. Umman, Emirates, Katar.

Ismail Albaidhani: Bahreyn

AMB: Ve körfezdeki tüm ülkeler. Ve bu da bir çeşit ittifaktı aslında. Çünkü körfez ülkelerini temsil ediyordu ve kendi ülkelerini ön plana çıkarmak için de çaba harcıyorlardı; ancak belli noktalardan baktığımızda her ülkenin kendine has büyüme politikası ve şeklinin olduğunu görüyoruz. Ve hava yolu büyümekte olan ülkelerin bir kurbanı oldu ve ülkelerin nihayi hedef ve nokta olarak gördükleri bir husus olmadı. Bir hava yolu için yatırım yapıyorsa bu, o ülkenin promote edilmesi için de yatırım yapılması anlamına gelir. Ve sadece isimlere baktığınızda bile bu konu daha net anlaşılır: Mesela Etihad, diğerlerine göre biraz daha geç kurulan bir hava yoludur. Daha önce kurulmuş olsaydı, belki ona Emirates ya da Abu Dabi gibi bir şey diyeceklerdi. Gulf Air'i kurduklarında, iyi iş çıkarıyordu, ta ki her ülke kendi ülkesini ön plana çıkarmak isteyip ve bölgede bir oyuncu olarak boy göstermek isteyinceye kadar. Sonra oturup, her ülkenin kendi hava yolunu kurma fikrini düşündüler. Körfez içinde, hepsinin de arkasında bir şeyh olmasına rağmen, tüm bu ülkelerin şehirlerini adil ve doğru bir şekilde ön plana çıkarabilmek mümkün olmadı.

Başladıktan sonra % 60 oranında Emirates ya da diğerleri kendi şehirlerini ön plana çıkarıp promote etmeye çalıştı. Şayet o şehirde iş yoksa bir hava yolu işinin de sürdürülebilirliği mümkün değildir.

Bağlantılılık da alakalı bir sorun olmayabilir, evet; ama şehirde hiçbir şey yoksa bu işe yaramayacaktır. Bu yüzden Dubai markasını oluşturmak ve iş yapmak için ve aynı şey Doha için de geçerli, herkes kendi yolu ve yöntemiyle ülke ve şehirlerinin reklamını yapmaya çalıştı ve o yüzden pek de başarılı olunamadı. Senin soruna tekrar dönecek olursak, 'Gulf İttifakı' gibi



bir ittifak için zamana değil; ama sağlam, çok sağlam karar mekanizmalarına ihtiyaç olacaktır. Bu olamayacak, imkânsız bir şey değil. Ancak belki de 'Gulf Alliance' adından daha parlak bir isimle çıkmak daha uygun olacaktır.

Çok dikkatli bir şekilde bir analiz yapacak olursak, kapasite ve slot elde edebilmeleri için bu hava yollarının nasıl sorunlarla karşılaşacaklarını göreceksiniz. Bazı ülkelerde 'Open Sky' politikası var; ama bazı ülkelerde bu tamamen ikili ilişki ve anlaşmalarla çizilmiştir. Şu anda Etihad'ın yaptığı yatırımlara bakarsak, Avrupa'dan ve farklı coğrafyalardan taşıyıcılardan hisse aldıklarını ve yatırım yaptıklarını görürüz. Neden? Çünkü bu kapasitenin istenilen seviyede bulunmasını hedeflemektedirler. Eğer Avrupa'da kayıtlıysanız, Avrupa'da olmayan başka birinden daha fazla haklara sahip oluyorsunuz ve aynı durum diğer ülkeler için de geçerli. Mesela eğer Emirates'in bir haftada bir destinasyon için iki uçuşluk hakkı varsa ve sonra orada Katar'da var demektir. Birbirleriyle codeshare anlaşmaları yaparlar, biri diğerini temsil eder bir duruma geçer ve bir çeşit potansiyel ittifak durumu söz konusudur; ama buna bir ittifak diyebilir miyiz bilemiyorum. Çünkü pazarlama açısından çok

etkileyici bir durum değildir. Bunu bölgesel olarak değil, global olarak yaparsınız. Ama sinerji oluşturmak birlikte iş imkanları sağlama adına çok önemlidir. Birlikte çalışmaları gerekir ve ilk unsur budur. Kapasite elde etmek için networka bakarlar ve birinin bir sıkıntısı var mı diye bakarlar. Mesela birkaç yıl önce Emirates'in bir sıkıntısı vardı Katar'da'ya uçmayla alakalı ve daha fazla kapasite elde edebilmek için Etihad ya da Katar'dan hiç slot alamadılar. Özellikle ikili anlaşmaların olduğu bazı ülkelere, 'Open Sky' anlaşmasının olmadığı yerlerde bu durum önem taşıyor.

IA: Amine, senin işaret ettiğin Emirates'in Kanada'daki slot hususuyla alakalı bir şey söylemek istiyorum. Star Alliance içinde yer alan Air Canada'yı koruma adına yapılan bir işti bu. Hasan, bir hususu daha ilave etmek isterim, senin bu tezinle bağlantılı olarak. Amine'nin tüm söylediklerine katılıyorum ve şunu da ilave etmek isterim. Gulf Air örneği gerçekten çok farklı bir hikayedir ve ittifak modelinin nasıl çözümlenip, dağılıp merkezsizleştiğine güzel bir örnektir. Ama aynı zamanda bunu GCC dediğimiz Körfez İş Birliği Konseyi ile de ilintilendirmeniz gerekir. Makro ekonomik seviyede beş ülke bir tane açık pazarın olma fikrini tartışmaya devam etmektedir. Bu, tüm körfezi birleştiren ve bölgede bir finansal pazar kurgu çabasıdır.

Hava yolu dediğiniz zaman bu makro ekonomik yapıda küçük bir parçadan bahsetmiş olursunuz. Bu bir izolasyon anlamında değil ama Amine'in de bir siyasi iradenin olması gerektiğine işaret ettiği husus, ekonomik etki ve sonra makro düzeyde hava yollarının havacılık içinde iş birliği yapabilmelerine yönelik etkenler. Ve bir de sinerji varsa bu da bir lütuftur ve makro düzeyde ilintilendirilmesi gereken bir husustur.



MHU: Daha fazla global olabilmeleri için codeshare anlaşmalarını mı tavsiye edersiniz ya da daha başka ne tavsiye edersiniz?

AMB: Bunu sadakatle ilintilendirmeye çalışıyorum. Yolcu olarak ilk olarak nereye uçtuğuma bakarım ki benim için gerekli olan bir durumdur bu. Bu sadakat programının bir parçası olarak bana sundukları fayda ve ayrıcalıklara bakarım. Business sınıfta dahi uçuşun söz konusu ittifakın sadakat programına üye olmadan kullanamayacağınız özel yolcu salonları var mesela. Ben de bir yolcu olarak puan kazandıkça ittifakın sağladığı ayrıcalıklardan statümü kuvvetlendirerek faydalanabilmek isterim. Ya da bazı programlar kapsamında 'first class' uçuş ve yolcu salonlarına girebilme hakkı sağlanıyor. Ve her uçuşta puanlarımı kullanarak bu sadakat programlarını seviyelendirmek isterim.

AMB: İttifaklara baktığımız zaman gördüğümüz önemli hususlardan biri antitröst dediğimiz konudur, rekabet ve mücadele değildir.

Gulf Alliance gibi bir ittifak olduğunu düşünürsek, muhtemelen çok yüksek oranda bir pazar paylaşımları olmak zorunda ve farklı seviyelerde kaygıları da ortaya çıkarmış olacak. Bir konu çok önem arz ediyor.

Onu teknik olarak verimlilik açısından ele alıyoruz. Uçmak, stopover'ın olması, bağlantılı uçuşlar körfez bölgesindeki hava yolları açısından en çok önem arz eden konular arasında; çünkü onlar için 'Super Bowl' gibi bir şeyin öneminden çok daha kısa ve daha verimli ve diğer taşıyıcılarla da beraber çalışabilecekleri bir ortam daha da önemli. Uçuş bağlantılarının olması gerçekten çok önemli. Herkesin hemen hemen aynı doğrultuda uçuş ağı ve bağlantı durumu söz konusu. Sadece bölgede değil bölgenin dışında da aslında bunun dışında bir durumun önem taşınması da oldukça güç. Demek istediğim bunlar çok stratejik durumlardır ve bundan dolayı da şayet böyle bir ittifakımız olursa ilk husus, antitröst ve rekabetsizlik olacaktır.

İkinci olarak da bir ittifak durumu söz konusu olduğunda tüm diğer körfez taşıyıcılarının da bu ittifakın bir parçası olmasını sağlamaları gerekecektir.

Çünkü bu durumda yani sadece Etihad, Emirates ve Katar'dan oluşacak bir ittifak kurmaya kalktıklarında hiçbir şekilde global olamayacaklar. Ne kadar çabalarsa çabalarsınlar global olamayacaklardır; çünkü global denildiğinde yolcu olarak 'Oneworld İttifakı' nın üyesi TAM Hava yolu ile Brezilya'ya da körfezden uçabilmem anlamına gelen bir durumu anlıyorum ben.

TAM Havayolu ile Rio De Janeiro'dan Sao Paulo'ya giderken bile puanla bilet alabilmek isterim. İşte konu bu. Bu şu demektir; eğer ittifakın içinde hava yolları bu avantajları yolcularına sunabilmek için bir şeyler yapmak istiyorsa bunu sadece codeshare ile değil daha da karmaşık olan sadakat ya da diğer bazı değişim-exchange programları ile de yapmaları gerekir. Sadece aynı ittifak içinde bile bu oldukça zor bir husustur. Çünkü kazanılan puanların nasıl harcanıp kullanılacağı da ayrı bir hesap işidir. Bununla alakalı hesaba katılması gereken birçok husus da bulunmaktadır. Eğer yeni bir şey bakıyorsak, mesela Emiratlileri ele alacak olursak, slot slot, tek tek ele alacak olursak maliyet verimliliği nasıl karşımıza çıkıyor sorusu çok önemlidir. Bir diğer önemli husustur maliyet ve bir hava yolunun kârlılığı, kâr marjı aslında çok düşüktür ve iki üç puandır. Birçok hava yolu da aslında bu anlamda çok da iyi iş çıkaramıyor.

İşte sadakat programı uygulayalım ve bunu codeshare ile de yapalım demek aslında sözde çok kolaydır ama uygulamada bu çok zordur. Çünkü sadece iki hava yolu arasında bir codeshare anlaşması yapılması durumunda dahi yapılması gereken birçok iş vardır. Bunu birden fazla hava yolu ile yapacak olursak bu daha da karmaşık bir hal alacaktır.

IA: Katılıyorum. Sadakat programlarına ticari açıdan da bakacak olur-

sak Amine'in nokta atışı olarak konuya değindiği gibi körfez taşıyıcılar için faydalı olabilme hususu sektör ile devletler arası ilişkiye bağlı. Ticari hususlardan daha ziyade müzakere, slotlar, özgürlükler ve devletler arası ilişki gibi hususlar daha da önem taşıyor. İşte bu yüzden senin yeni model olarak tezinde ortaya koyduğun model bu açıdan ayrı bir önem taşıyor. Hava yollarının hepsi aynı ittifak içinde yer almıyor. Örneğin British Airways de bir başka ittifakta ve Lufthansa da bir diğer ittifakta. Bunlar slot, uçuş ve bunun gibi farklı sebeplerden dolayı müzakere ettikleri zaman politik pozisyona göre bir sınıf olarak hareket ediyorlar.

Yine senin modelinle alakalı sorduğun soruya bakacak olursak Hasan, oradaki taşıyıcıların bir ittifak kurmaları için bir model söz konusu olacaksa, ki adı ne olur onu da bilemiyorum bunun politik ve endüstri ilişkileriyle alakalı bir boyutunun ticari ve sadakatle alakalı yönünden daha da ağır basacağını ifade etmek isterim. Bu sohbet devam ederken aklıma gelen bu hususu da ilave etmek istedim.

? **MHU:** Genel olarak hava yolu tercihiinde fiyat hassasiyetinin körfez yolcuları için geçerli olmadığına ilişkin bir kanı var. Siz ne dersiniz?

AMB: Bu sorunuzla alakalı şunu söylemek isterim; Emirates veya Katar uçağına gittiğinizde mesela business yolcuların zaten fiyatla alakalı bir hassasiyetleri olmadığını görmek mümkündür; ama bunlar çoğunluğu temsil eden insanlar değil. Ancak ekonomi sınıfa geçtiğinizde orada daha çok işçi sınıfından insanların bulunduğunu görürsünüz ki; bunlar Hindistan ve Pakistan menşeli insanlardır. Uçuş sırasında iki tane duvar vardır. Birisi business sınıftaki premium duvardır ve first class-taki diğer duvar ve uçağın diğer bölümü, ayrı bir dünyası vardır. Ve gerçekten de ekonomi sınıftaki kişilerin büyük bir bölümü düşük gelir seviyeli işçi kesimidir ve belki de hayatlarında ilk kez uçağı binenler de vardır.



IA: Amine, kesinlikle haklısın ama bir de hava yolunun dizayn edilmiş şekli business modellere dayalıdır ve yakıtla alakalı hususları hesaba katan kişiler tarafından kurgulanmıştır. Bu çoğunluğa göre planlanmış bir şey değildir.

AMB: Tabii ki değil. Öyle düşünün ki mesela Emirates, business sınıfı dizaynı yapılırken etrafı yedi yıldızlı otellerle çevirili harikula bir Dubai şehrinin hava yolu kurgusuyla hareket edilmeye çalışılır. Normal ve sıradan şekillerle reklam da yapılmaz. İstedikleri de budur zaten. Emirates ile alakalı böyle elit ve yüksek seviyeli lüksün olduğu bir ülke, bir imaj oluşturmak için çalışırlar.

IA: Burada kârlılık önem taşımaz.

AMB: Hayır, taşımaz. Tabii ki tüm bunlardan kâr elde etseler ve yüksek gelirler elde etseler de bu gelir elde etmeyle alakalı değildir. Eğer orada düşük seviyeli bir iş durumu söz konusu olsa Emirates ile business uçma fikri söz konusu olmaz, o zaman farklı parametreler gündeme gelir.

İmaj ve hizmetler adına neleri sundukları, teklif ettikleriyle alakalı bir durum da söz konusudur. Ama gerek ittifaklar gerekse hava yolu açısından bir diğer önemli nokta da dağıtım ile alakalıdır.

Bu parametre çok önemlidir; çünkü biz dağıtımdan bahsettiğimizde yeni ve özel bir alana ve merkeze geçiş yapmış oluruz. İttifakların bile bir parça sıkıntı yaşadıkları bir alandır burası. Neden? Çünkü daha önce açık bir model vardı. Web sitesine gidip, bilet satın aldığınız bir sistem ve hepsi bu. Ya da bir seyahat acentasına gidip oradan bilet alıp işinizi görürsünüz. Ama artık yeni bir durum söz konusudur. Meta arama dediğimiz (meta-search) bir sistem. Evet bu uzun zamandan beri olan bir sistem ve çoğu OTA dediğimiz online seyahat acentalarına bağlı. Ancak önceden bir tane sistem üzerinden

işlem yapıyordu; ama şimdi ilave olarak iki tane yeni sistem daha var: Google ve Çin'in Alipay denilen sistemi.

Bunlar hava yollarına sizin yerinize ben toplarım konseptiyle geldiler ve istediğiniz her şeyi detaylarına kadar görüntüleyebileriz dediler. Ödemeleri gerçekleştirebilmek için yapılması gerekenlerle alakalı tüm desteği biz sağlarız dediler. Örneğin; Google tüm müşterilerinizle alakalı ödemeleri tamamlayıp size iletiriz ve siz de kolaylıkla işlemleri gerçekleştirebilirsiniz, dedi. Burada seyahat acentalarının devreden çıkarılmasıyla işlem yapılmış oluyor ve Google'lanmış bir yaklaşımı içeren yeni bir model oluşturmuş oluyoruz. Ve ittifaklar arasında bile herkes karşı kendilerini bu şekilde promote etmeye çalışacak hava yolları da ortaya çıkacaktır. Çünkü bir meta-arama ile en ucuz uçuşlar araştırıldığında bu hava yolları görüntülenecektir. O ya da bu şekilde ittifak içinde de bu durum ilişkilerde bir soruna sebebiyet verecektir.

IA: Ki bu söylediklerin ittifaklar arasında rekabetsizlik ve antitröst prensipleriyle uyumlanmış oluyor ve aradaki hududun ihlali anlamına geliyor.



MHU: Amine Bey, görüşmemizin başında Arap taşıyıcıların genel konseyinde bir araya gelip bir ittifak kuralım şeklinde bir tekliften bahsetmiştiniz. Peki; bunun arkasındaki mantık sizce neydi?

AMB: Bu fikir ittifaklardan geliyordu ve o zaman THY'nin genel müdürü de konunun bu yönde gelişmesine destek verdi. Benim kanaatimce Cezayir'deki o genel kurulun bir panelinde, THY genel müdürünün de misafir olarak katıldığı oturumda o gerçekten farklı bir şeyler arayışındaydı ve fikir olarak körfezde Arap taşıyıcılarının da bir araya geleceği bir ittifak fikrine sıcak bakmıştı. Sunumunda da THY'nin dünyada önemli bir rol oynadığını belirtirken, havacılıktaki eksen kaymasına da işaret etmişti.

Bulundukları coğrafyada, bu uçuş ağı ve yenedünya havacılık ekseninde yalnız hareket etmek istemediklerini dile getirmişti ve hep beraber bir şeyler yapalım demişti. Katar, "ben, One World'a katılıyorum" dedi. Çünkü bölgede hiç kimse ittifak oluşturmak istemedi. Ve daha sonrasında tamam neden olmasın haydi körfezde bir ittifak kuralım tartışmaları başladı. Ve bu tartışmalardan bir sonuç çıkmadı.

AMB: Evet aynen öyle. Bence hemen hemen herkes o fikirden hoşnuttu o zaman. Aynı model dahi olsa, yönetim tarzından dolayı farklılıklar görüyorsunuz. Katar ve Etihad arasında da farklılıklar görürsünüz. Tamam Etihad ve Emirates hemen hemen aynı kurguda ve yönetim tarzındadır. Üç aşağı beş yukarı aynı mentalite hakimdir, onlarda. Ama onları Katar'la ele alacak olursak gerçekten de gerek yönetim, gerekse mentalite olarak farklılıklar olduğunu görürsünüz. İttifakın nasıl işleyeceğini düşünebiliyor musunuz? Birbirlerini toplantiya zorladıklarını düşünün ve bunu görmek gerçekten de çok ilginç olur.

IA: Gerçekten de bu doğru. Daha önce de belirttiğimiz husus. Ego...Kişisel farklılıklar.

AMB: Ve ayrıca bunu taşıyıcılar açısından ele alacak olursak; hükümeti kaldırıyorum, bunu kaldırıyorum, şunu kaldırıyorum. Tamam ne isterseniz yapabilirsiniz. Çünkü sadece makinalar söz konusu olacak; ama insan faktörü açısından ele alacak olursak, Katar oldukça karmaşıktır. Çünkü hava yolu taşıyıcısı olarak baktığınız zaman kendine has bir yapısı var.

MHU: Sizin söylediğiniz bu ego ile alakalı bir örnek de ben vermek isterim. Katar Aeronautical College'de iki defa IATA eğitimi verdim.

Ve oradaki üniversite öğrencileri çok varlıklı ailelerin de çocuklarıydı. O sınıf ortamında da kendine has ego yaklaşımını görmek mümkün. Kültürün, zenginliği ve hayat tarzının egoların oluşumundaki yerini görebiliyorsunuz.

MHU: Katkılarınızdan dolayı gerçekten çok teşekkür ediyorum. Büyüğüm, dostum ve danışmanım Sn. Şahin Karasar Bey'in de ifade ettiği gibi hayatın her aşaması bir eğitim ve sınav. Ve bu süreç hayat boyu devam ediyor. Bizler de her geçen gün yeni birtakım bilgilerin tecrübe edilmesinin hazzını yaşadıkça hayatımız daha da anlam kazanıyor.

IA: Doktoranda sana her şeyin en iyisini temenni ediyoruz Hasan ve bir sonraki buluşmamızda sana "Doktor" diye hitap ederiz inşallah. ✨

GELECEK 10 YIL İÇİNDE UÇAK BİLETLERİ BEDAVA OLABİLİR

Bu başlık size de şaşırtıcı gelmiş olabilir ancak bu iddianın sahibi bir hava yolu şirketinin CEO'su. Pekî; bu iş nasıl olacak? CEO bu ifadeleri neye dayanarak söylemiş olabilir?



Hava yolu taşımacılığına ilgi her geçen yıl hem ülkemizde hem de küresel ölçekte artış gösteriyor. Ülkemizde özellikle son yıllarda 'her ile havaalanı' sloganıyla önemli bir hamle yapılmaya başlamış durumda. Bazı yabancı ülkelerde ise çeşitli vergi indirimleri ile teşvik yaratılmaya çalışılıyor. Örneğin; İngiltere'de 97 Pound'a kadar (yaklaşık 400 TL) olmak üzere çocuklardan vergi alınmamaya başlan-

mış. 1985 yılında İrlanda'da kurulan ve on yıldan uzun süredir düşük maliyetli uçak biletleri ile ses getiren Ryanair CEO'su Michael O'Leary, uçak biletleriyle ilgili iddialı açıklamalar yaptı. Yaptıkları son kampanya ile 250 bin koltuğu 9.99 Euro'dan başlayan fiyatlarla satmaya başlayan Ryanair CEO'su, gelecek 5 ile 10 yıl içinde uçak biletlerinin bedava olabileceğini düşündüğünü belirtiyor.

HAVALİMANLARI KİLİT ROL OYNAYACAK

Geçen yıl rekor gelir elde eden şirket, havaalanı işletmecileri ile gelir paylaşımı yoluyla bedava uçuşların hayal olmadığını söylüyor. Bu açıklamayı kendi şirketi ekseninde yapan CEO, çeşitli anlaşmalar ile Ryanair'in bedava uçak bileti sunabileceği iddiasında. CEO'nun açıklamalarına göre Ryanair, özellikle havalimanı işletmecilerinden cazip teklifler aldığı için hâlihazırda dönem dönem ücretsiz uçak bileti teklifleri sunabiliyor. ✈

2016 YILINDA DÜNYA YOLCU TRAFİĞİ % 6 ORANINDA ARTTI

ICAO, yolcu hava trafiğinin geçen yıl yine, biraz daha yavaş bir hızda, dünya çapında arttığını ve bu artışın düşük maliyetli hava yolu dinamikleri tarafından tetiklendiğini açıkladı.

Fransız Haber Ajansı; geçen yıl uluslararası hava taşımacılığının, 2015 yılına kıyasla %6 oranında artarak, 3,7 milyar yolcuya ulaştığını belirtti. BM ise, bu artışın bir önceki yıllara kıyaslandığında, geçen yıl kaydedilen %7,1 oranlık artıştan biraz daha az olduğunu kaydetti. Merkezi Kanada'nın Montreal kentinde bulunan ICAO, yaptığı açıklamada "Her yıl sınır ötesine yolculuk yapan tüm dünyadan turistlerin yarısından fazlası, hava taşımacılığıyla yolculuk etti" dedi. Açıklamada yolcu hava taşımacılığının

%28'ini oluşturan düşük maliyetli hava yolları, ilk kez bir milyardan fazla yolcu taşıyarak gelişmekte olan ekonomilerde yolcu sayısının artışına katkıda bulunmuştur, denildi. ✈



UNITED

YOLCU DENEYİMİNİ GELİŞTİRMEK İÇİN APPLE VE IBM İLE İŞ BİRLİĞİ YAPIYOR

Her biri kendi sektörünün lider firmalarından olan Apple, IBM ve United Airlines, yolcu deneyimini daha da geliştirmek için ortak çalışmalar yapıyor.



Geçtiğimiz hafta duyurulan proje çerçevesinde bu üç firma, United personeline özel bir mobil uygulama geliştirecek. İşin içerisinde böylesine dev oyuncular bulununca, geliştirilmesi planlanan mobil uygulamaya ilişkin beklenti de yüksek oluyor.

Söz konusu uygulama, halen United'ın yolcuyla doğrudan temas eden noktalarındaki kabin memurları ve yer hizmetleri personeli gibi personeli tarafından kullanılan 50.000 adet civarındaki iPhone ve iPad cihazını kapsıyor.

United'ın Apple ve IBM ile çalışma tercihinde, bu iki önemli teknoloji ve bilişim şirketinin 2014 yılından bu yana mobil uygulamalar konusunda yapmakta oldukları iş birliğinin etkisi büyük. United Airlines CIO'su Linda Jojo konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, Apple ve IBM ile gerçekleştirdikleri işbirliği sayesinde büyük ölçekli, yeniden kullanılabilir ve her şeyden önemlisi gerektiğinde hızlı bir biçimde güncellenebilen bir mobil uygulama elde edeceklerini belirtti.

Jojo bu çerçevede, kabin memurları ve yolcu hizmetleri personeli ile Apple ve IBM yetkililerini bir araya getirdiklerini de sözlerine ekledi. Uçuş sırasında tespit edilen bir takım aksaklıkların (koltuk arızası, yanmayan ampul gibi), kabin memurları tarafından anlık olarak yerdeki teknik departmana iletilmesi, United'ın bu proje çerçevesinde öncelik verdiği konulardan bir tanesi.



UNITED AIRLINES YER HİZMETLERİ PERSONELİ

Bunun yanı sıra, personelin kullandığı mobil cihazların tam fonksiyonlu olarak işlem yapabilmesi sağlanarak, mesela havalimanının belli bir bölümünde yolcu yığılması olduğunda, o noktaya destek amacıyla gönderilecek ilave personelin o noktada bulunan bilgisayar sayısıyla kısıtlı kalmadan hizmet verebilmesi amaçlanıyor. Böylece yer personelinin tam anlamıyla "mobil" olması sağlanarak, herhangi bir masa ve bilgisayara bağımlı kalmadan çalışabilmesinin önü açılıyor.

Boarding (uçığa biniş) kapısında görev yapan bir personel gerektiğinde, yanında taşıdığı mobil yazıcıdan bir biniş kartı veya bagaj etiketi bastırabiliyor. Aslına bakalım olursak, bu sayede sadece yolcu memnuniyeti değil, çalışan memnuniyetinin de artırıldığı bir gerçek.

Bildiği üzere, söz konusu personelin yolcuyla her teması bir 'Moment of Truth' olarak değerlendirilip yolcu memnun edilirse, hava yolu şirketi amacına ulaşabiliyor. United Airlines gibi, mobil uygulamalara ve dolayısıyla geleceğe yatırım yapan bir çok hava yolu şirketi bulunuyor.

Uçak kabinlerinin tasarımına çok etkisi olmayabilir ama özellikle yer personelinin mobil cihazlarla birlikte özdeşleşmesinin, havalimanı terminallerinin çehresini baştan aşağıya değiştireceğini düşünüyoruz. Bu konudaki ilk değişimin, halihazırda devasa yer kaplayan check-in bölgesinden başlayacağını tahmin ediyoruz. ✈



EMIRATES FİLOSUNDA SON DURUM

Dünyanın önde gelen hava yolu şirketlerinden Emirates'in filosu artık sadece Airbus A380 ve Boeing 777 tipi uçaklardan oluşuyor. Filosunun tamamı geniş gövdeli uçaklardan oluşan şirket geçtiğimiz günlerde, filosundaki son Airbus 330 ve 340'ları da emekliye ayırmıştı. A6-EAK kuyruk tescilli Airbus A330 ve A6-ERN kuyruk tescilli Airbus A340, Emirates'e veda eden en son uçaklar oldu. Neticede geride sadece Airbus A380 ve Boeing 777'lerden oluşan bir filo kaldı. FILONUN toplamı ise 85 adet A380 ve 160 adet B777 olmak üzere 245 uçaktan oluşuyor. Bu açıdan bakıldığında Emirates, dünyanın en büyük A380 ve B777 işletmecisi ünvanına sahip. Şirketin 2016 yılı içerisinde teslim aldığı uçak sayısı ise, 20 tanesi A380 ve 16 tanesi B777 olmak üzere, 36 oldu. Buna ilave olarak Emirates'in hâlihazırda teslimat sırasının gelmesini bekleyen 234 adet uçak siparişi daha bulunuyor. Bu siparişlerin 150 adedi, yeni nesil Boeing 777X tipi uçaklardan oluşuyor.

* Erol Süleyman GÜNDÜZ



Emirates'in bu politikasını hangi faktörler destekliyor?



Bölgedeki emirliklerin petrol öncesi 1975'e dek uzanan uzun geçmişinde özellikle Hint Okyanusu'na açılan yakın ve uzak ülkelerle yaptıkları deniz ticareti ve dolayısıyla deniz aşırı ticarete ve nakliye operasyonlarına zihinsel olarak hazırlıklı olmaları.



Hong Kong'u 1997'de Çin'e geri veren İngiltere'nin 1971 yılında bağımsızlığına izin verdikten sonra hâlen hamiliğini yapmaya devam ettiği BAE'nin dışarı açılan kapısı olarak konumlandığı Dubai'yi yeni Hong Kong olarak hazırladığı iddiaları.



Körfez taşıyıcıları ile ilgili olarak uzun zamandır gündemde olan ve Avrupa ve ABD'de yerli otoriteler nezdinde resmi şikayetlere de konu olan devlet sübvansiyonları ve bunlar arasında özellikle yakıt desteği.

Emirates, filosunda dar gövde uçak bırakmayan dünyadaki tek ticari hava yolu olmuş durumda. O açıdan biraz sıra dışı konum sergiliyor. Ancak global bir hava yolu işletmesinde filo konfigürasyonunun nasıl şekillenmesi gerektiğine ilişkin değerlendirmelerde kuşkusuz dikkate alınması gerekir.

Yakın bölgede konumlanmış olup da uluslararası düzlemde Türkiye'nin lider hava yolu işletmesi THY'nin de önemli rakipleri arasında olan Emirates filosu ile THY filosu karşılaştırıldığında tam bir benzersizlik dikkati çekiyor. Mevcut 335 uçaklık THY filosu sayıca Emirates'in 247 uçaklık filosunun %35 üzerinde. Ancak THY filosunun %70'i Emirates'de hiç yer almayan dar gövdeli uçaklardan oluşurken, Emirates filosunun üçte ikisini oluşturan B777'nin THY filosunda oranı %10. Emirates filosunun geri kalan üçte birini oluşturan A380 uçağı ise THY'de hiç yer almıyor.

Türk hava yolu işletmelerinin geniş gövde ve özellikle A380 uçurmaları önündeki bir engelin de operasyon yaptıkları hub meydanların A380 iniş kalkışı için çok uygun olmamasını da hatırlatmak gerekir. Türk hava yolu işletmeleri şimdilerde Afrika'daki 3000 mil'in üzerindeki destinasyonlara bile dar gövdeli uçaklarla uçmaya çalışırken bırakın ilgili destinasyonların kargo ihtiyaçlarını, Afrikalı ve Türki Cumhuriyetlerden bavul turizmi için Türkiye'ye gelen yolcuların bavullarını bile taşıyamıyor.

Emirates ve diğer körfez menşeli hava yolu işletmecilerine sağlandığı belirtilen yakıt desteği tek başına bu işletmecilerin filolarını böyle geniş gövdeli oluşturmaları için yeterli olur mu? Yakıt maliyetlerinin genel işletme maliyetleri içindeki yerinin %30'lar civarında olduğunu düşünürsek yakıt faktörü gerçekten önemli. Ancak tek başına diğer maliyetleri nötralize edebilmesi de o kadar mümkün değil. Toprakta kazandığı petrol gelirlerinin daha fazlası yapı sektörü ile yeniden toprağa gömdürülerek borçlu hale getirilen Dubai Emirliğinin hava yolu işletmesinin muhtemel zararlarını uzun vadeli sübvansiyonla etmesi de pek olası görünmüyor. Geriye kalan, Emirates'in aldığı bu çok cesur pozisyonun kendi kendini ticari olarak sübvansiyon edebileceğine inandığı seçeneği. ✈



EN BÜYÜK HAYALİMİZ DHMİ'Yİ KÜRESEL GÜÇ HALİNE GETİRMEK

Türkiye tarihinde bir ilk yaşanarak Devlet Hava Meydanları İşletmesi'ne ilk kez bir kadın genel müdür olarak atandı. DHMİ'de Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışan Funda Makbule Ocak, Devlet Hava Meydanları İşletmesi DHMİ'nin yeni genel müdürü oldu.

Biz de 'Sivil Havacılar Dergisi' olarak Funda Makbule Ocak Hanımefendi ile DHMİ Genel Müdürü olarak gerçekleştirmek istedikleri projeleri, kadınların çalışma hayatındaki yerini, İstanbul'da yapımı devam eden 3. Havalimanı'nı konuştuk.

? En büyük hayaliniz ve gerçekleştirmek istediğiniz projeleriniz nelerdir?

Memuriyete ilk adım attığımız günden itibaren vatanımıza, milletimize ve kuruluşumuza yararlı olmayı, bunun için ekip ruhuyla çok çalışmayı kendimize ilke edindik. En büyük hayallerimizden birisi, başta kimsenin cesaret edemediği havacılık sektöründeki Yap-İşlet-Devret (YİD) modelini hayata geçirmektir. Bunu başardık. Zorluklar yaşadık ancak yılmadık; bu modeli, birçok ülkenin de örnek aldığı "Türk Modeli" haline getirinceye kadar sabır ve sebatla çaba gösterdik. Bu projelerin mevzuatında aktif rol oynadık. Ülkemizin iftihar ettiği sektörümüzdeki birçok büyük altyapı projelerini bu modelle inşa ettik, etmeye de ilk günkü şevk ve heyecanla devam ediyoruz.



ARTIK DÜNYA SİVİL HAVACILIK
SEKTÖRÜNDE AĞIRLIĞI OLAN BİR
“TÜRKİYE VE DHMİ” VAR.



Sahip olduğu birikim ve tecrübe ile havacılık sektöründe ülkemizin öncü Kuruluşu olan DHMİ'nin, özellikle bakanlığı döneminden beri bizlere her türlü desteği veren değerli Başbakanımızın talimatları sonucu, gerek öz kaynak gerekse KÖİ Modeli ile inşa ettiği havalimanları ve terminal binalarıyla ülkemizdeki havalimanlarının çehresi değişti, havacılık sektörü bambaşka bir kimliğe kavuştu.

Türkiye havacılık sektöründe görülen bu gelişim ve değişim, yalnızca ülkemizde değil küreselleşen dünyada daha da tanınır hale gelmemizi ve oyun kurucuya dönüşmemizi sağladı. Sırada daha büyük hayallerimiz var. 84 yıllık bilgi birikimimizi yurtdışına taşımanın ve daha geniş pazarlara ulaştırmanın mümkün olduğunu düşünüyoruz. Şu an en büyük hayalimiz, ülkemizin güzide kuruluşu olan DHMİ'yi küresel marka haline getirmek. Çünkü bugüne kadar gerçekleştirdiği projeleri ve sunduğu hizmetlerin kalitesi ile Dünya Sivil Havacılık sektöründe ağırlığı olan bir 'Türkiye ve DHMİ' var artık.

Bu varlığını emin adımlarla yurt dışı pazarlarda da göstermek, diğer ülkelerdeki yatırım veya iş birliği imkânlarını araştırmak, ülke menfaatleri çerçevesinde yatırım veya işletmecilik yapmak için imkân bulunan her yerde var olmak gerekiyor.

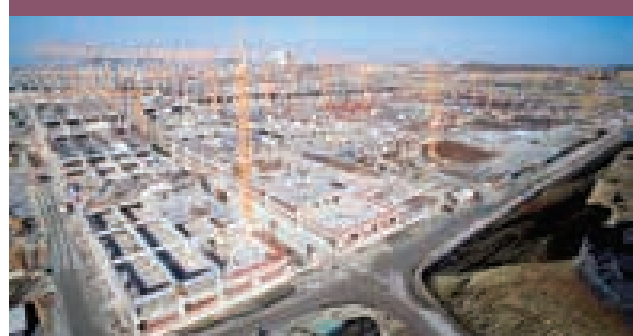
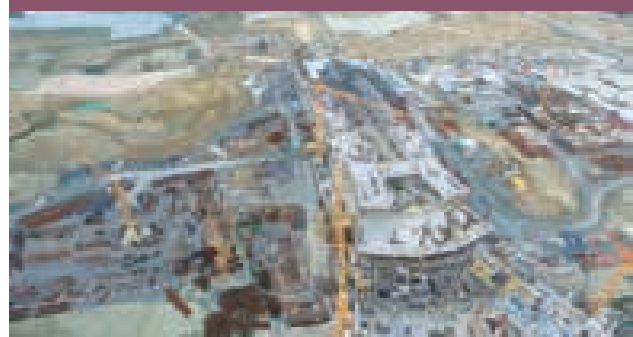
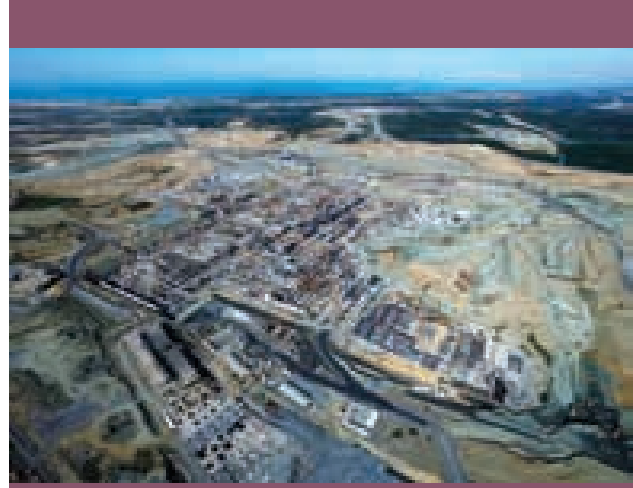
Yurt dışında da faaliyet gösterebilmek için gereken altyapıyı oluşturmaya üç sene önce başladık. Dünya pazarlarını araştıracak, sektörü daha yakın izleyerek Türk girişimci ruhunu yurt dışına taşıyacak olan DHMİ, ülkemize yeni imkânlar kazandırmak için hazırlıklarına devam ediyor.

Bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için kısa zamanda çok güzel şeyler yapacağız. Buradaki kritik konu elbette çalışmaktır. Bu nedenle hiç durmayacağız, çalışacağız. Sivil havacılık sektörüne destek vermeye devam edeceğiz. Bütün bunları yaparken ben yerine biz olma kavramını ön plana çıkartarak takım ruhu ile hareket edeceğiz.

? Önümüzdeki yıllarda planlanan yap-işlet-devret modelleri ve işletme hakkı devri planlanan havalimanlarıyla ilgili kısaca bilgi paylaşabilir misiniz?

Önümüzdeki yıl için, İzmir Çeşme Alaçatı Havalimanı'nın KÖİ Projesi olarak ihalesini planlıyoruz. Bilindiği gibi, ülkemizin önemli turizm merkezlerinden olan Çeşme ve Alaçatı İlçeleri ile çevresi sivil hava ulaşım ihtiyacını karşılamak amacıyla planlandı ve İzmir Valiliğince yapımına başlandı. Ancak 1994 yılında valilikçe ihale edilen havalimanı altyapı çalışmaları belli bir seviyede kaldı.

Bilahare İzmir Alaçatı Havalimanı'nın genel havacılık uçaklarına hizmet vermek üzere tamamlanarak hizmete açılabilmesi için gerekli olan çalışmalara başlandı. Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü tarafından Çeşme Alaçatı Havalimanı Yerleşim Sahası'na tesadüf eden alanların kamulaştırma/tahsis işlemleri tamamlandı. Fizibilite ve ÇED raporunun tamamlanmasını ve YPK kararının alınması için UDHB nezdinde girişimlerde bulunarak kararın alınmasını müteakip havalimanının 'YİD Modeli' ile ihalesine çıkacağız.



KADINLAR ALDIKLARI GÖREVLERDE YÜZ AKI OLMUŞLAR



Halen kamu kurumlarımızda görev yapan üst düzey yöneticiler içinde hanımefendilerin oranının % 10'un altında olduğu bildiriliyor. DHMİ gibi sektörümüzün önemli bir kurumunun ilk kadın genel müdürü olarak konuyla ilgili duygu ve düşüncelerinizi paylaşmak ister misiniz?

Mensubu olmakla gurur duyduğum ve her kademesinde görev yaptığım havacılık sektöründe ve Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğünde ilk kadın genel müdür olarak görev yapmanın onuru ve mutluluğu içerisindeyim. Beni bu şerefli ve önemli göreve layık gören Sayın Bakanımıza, Başbakanımıza ve bu atamayı yüksek olurlarıyla tasvip eden Sayın Cumhurbaşkanımıza en içten şükranlarımı arz ediyorum. Kadın elinin değdiği her işte başarı şansının daha yüksek olduğunu kanıtlamak adına önemli bir misyonu üstlenmiş bulunmaktayım.

Kadınların siyasal ve toplumsal hayattaki rollerinin kapalı ve sınırlı olduğu toplumlarda; refah, huzur ve eşitlikten söz edilmesi mümkün değildir. Ana, baci, eş olarak toplum ve aile hayatının temel taşı olan kadınların; tarih boyunca toplumun kendisine biçtiği ev hanımlığı, annelik rolleri dışında kamusal hayata girerek siyasi ve bürokratik hakları kazanması uzun zaman almıştır. Memnuniyetle ifade ediyorum ki; şanlı tarihimiz bu bakımdan müspet uygulamalarla dolu. Yüce dinimiz İslam da kadına çok önemli haklar vererek, onu toplumda güçlü bir konuma yükseltmiştir. "Cennet anaların ayağı altındadır" anlayışı ile onu yüceltmış ve soylu, mübarek bir konuma taşımıştır. Türkiye Cumhuriyeti, medeniyetimizin kadına bu müstesna bakışını, ona seçme ve seçilme hakkını birçok medeni ülkeden daha önce vermek suretiyle taçlandırmıştır.

Kuşkusuz ülkemizde kadınların kamusal hayata katılması konusunda bazı eksiklerimiz bulunmakla birlikte birçok önemli kuruluştaki kadınlar aldıkları görevlerde yüz aki olmuşlar ve üstlendikleri görevlerde muvaffak olmuşlardır. Bu çerçevede ben de yüklenmiş olduğum misyon sayesinde hemcinslerim olan kadınlara "Ben de yapabilirim" anlayışını ve idrakini kazandırabilirsem, onlara bu anlamda örnek teşkil edebilirsem ne mutlu bana.

? Malumunuz kış sezonundayız. Geçtiğimiz yıllarda Atatürk Havalimanı başta olmak üzere bir kısım havalimanlarımızın ağır kış koşulları nedeniyle kısa süreli de olsa trafiğe kapanması gibi sıkıntılar yaşandı. Bu tür sorunların tekrarlanmaması veya minimize edilmesi yönünde sistematik ve kalıcı nitelikte çalışma ve projeleriniz var mıdır?

Havalimanlarımızda hizmette aksaklığa sebebiyet vermemek için PAT sahalarının her an hizmete açık tutulması büyük önem arz ediyor. Bu amaçla özellikle kış aylarında pist, taksi yolu ve apronların kardan temizlenerek, hizmet verecek durumda hazır olması gerekiyor. Havalimanlarımızda kar temizliği için gereken araç sayısı; pistin genişliğine, araç teknik özelliklerine, hüküm süren kış şartlarına ve trafik talebine göre değişiklik gösteriyor.

Ülkemiz havacılık sektörünün daha da gelişmesi, havalimanlarımızın uluslararası standartlara uygun işletilmesine bağlı. Dolayısıyla, hava trafiğine yeni açılmış olan veya açılması planlanan havalimanlarımızın kar mücadele araç ihtiyaçlarının karşılanabilmesi ve eski model araçların yenilenecek hizmette aksaklığa sebebiyet verilmemesi amacıyla, havalimanı ihtiyacına göre kar mücadele araçları ihale yoluyla temin ediliyor ve kar mücadeleden kaynaklı sıkıntıların en aza indirgenmesi sağlanıyor.

Bu alanda diğer önemli bir konu, karla mücadelede istihdam edilen personelimizin yeterli sayıda olması ve bu arkadaşlarımızın eğitime tabi tutulması... Bu hususu çok önemsiyor ve yetiştirilmiş personelin takviyesine büyük önem veriyoruz.

Ayrıca, Türk Sivil Havacılığındaki gelişimin sürdürebilir olması için; artan sefer ve uçak sayısına paralel olarak; operasyon, alt yapı ve yer hizmetlerinin de aynı doğrultuda büyümesi, bu iyileşmenin uçak ve sefer sayısı artışının önüne geçmesi bir zorunluluk haline geldi. Kuruluşumuz ve sektördeki diğer paydaşlarımız tarafından tedbir alınması gereken önemli konulardan biri de; olumsuz meteorolojik şartlar nedeniyle uygulanan ve/veya uygulanması planlanan kış tedbirleri. Bu kapsamda SHGM tarafından 2015 yılında çıkarılan Meteorolojik Acil Durum Komitesi (MADKOM) Talimatı ile tüm paydaşların kar mücadele kapsamında alması gereken tedbirler belirlendi ve bu kararlar doğrultusunda gerekli çalışmalar başarılı bir şekilde hayata geçirildi.



KENDİ ENERJİSİNİ ÜRETEN, ÇEVRECİ, DOĞA DOSTU, ENGELSİZ VE YEŞİL HAVALİMANI

? Şu anda sizin sorumluluğunuz altında yürütülmekte olan en büyük proje, bütün etapları tamamlandığında dünyanın da en büyük havalimanı olması planlanan İstanbul Yeni Havalimanı Projesi olsa gerek. Bu devasa projenin hâlihazırda durumu, gidişatı ve diğer yönlerine dair bizim aracılığımızla paylaşmak istediğiniz bilgileri alabilir miyiz?

Bilindiği gibi havacılık sektöründeki büyük gelişmeler ve bu gelişmelerin oluşturduğu büyük ivmenin İstanbul odaklı olması, bu önemli kentimize; İstanbul Atatürk Havalimanı'ndaki kapasite kısıtlarının giderilememesi, ülkemize olan taleplerin karşılanamayacak boyutlarda olması nedeniyle planlanan ve Yap-İşlet-Devret modeli ile inşa edilen İstanbul Yeni Havalimanı'nın ihalesi kuruluşumuz tarafından 03.05.2013 tarihinde gerçekleştirildi.

Söz konusu ihaleyi 25 yıllık işletme süresi karşılığında en yüksek kira

bedelini teklif eden görevli şirkete 01.05.2015 tarihinde yer teslimi yapılarak yatırıma başlandı.

Söz konusu proje kapsamında;

10.247.000.000 yatırım €

22.152.000.000 +KDV kira bedeli ile €

Toplamda 32.399.000.000 €

ulaşan bu rakam, havacılık sektörüne son 10 yılda öz kaynak+kamu-özel işbirliği kapsamında gerçekleştirilen yaklaşık 3,5 Milyar € olan toplam yatırımın yaklaşık 10 (on) katına tekabül etmektedir.

Yeni havalimanının en göze çarpan özelliklerinden biri; yüksek düzeydeki uçak ve yolcu trafiğini kaldırarak, uzun yıllar Türkiye'nin havacılık hizmetlerine yeterince cevap verecek bir tasarımla

gerçekleşecek olması. Türkiye'nin havacılık sektöründe büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayacak, teşvik edecek bir havalimanının olmasının yanı sıra, Batı Avrupa ile Uzak Doğu arasında da önemli bir transfer merkezi haline gelecektir.

İstanbul Yeni Havalimanı Projesi toplam 4 etapta gerçekleştiriliyor. Havalimanı tüm etaplar tamamlandığında toplam yıllık 150 milyon yolcuya hizmet verebilecek. İstanbul Yeni Havalimanı, yolcu köprülülü ve aralarındaki ulaşım raylı sistem bağlantısı ile sağlanacak olan terminal binaları, bağımsız operasyon yapılabilen pistleri, apronu, uçak park yerleri ve modern bir havalimanında olması gereken tüm tesisleri içerecek, havacılık sektörünün tüm konforuna haiz, dünyanın en büyük havalimanı olacaktır.

Havalimanı projesi; kendi enerjisini üreten, çevreci, doğa dostu, engelsiz ve yeşil havalimanı olarak gerçekleştirilecektir.

Şu anda yaklaşık yüzde 42 seviyelerinde olan havalimanı ilk etap yatırımlarının, tamamlanarak 2018 yılının ilk çeyreğinde hizmete girmesini hedefliyoruz.

Bunlarla birlikte, İstanbul Yeni Havalimanı-şehir bağlantısını sağlayacak ulaşım modları (karayolu, denizyolu ve raylı ulaşım) havalimanı projesiyle eş zamanlı olarak yürütülecek şekilde planlandı. Havalimanına erişimin sağlanması hususunda Karayolları Genel Müdürlüğü ile T.C. Devlet Demiryolları ve Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü koordineli olarak çalışıyor.

? İstanbul 3. Havalimanı'ndan bahsetmişken, bu havalimanı hizmete alındığında Atatürk Havalimanı'nın ne şekilde kullanılacağı, yani akıbeti kamuoyunda oldukça merak ve speküle edilen bir konu malumunuz. Buna dair bilgi veya öngörünüz varsa paylaşabilir misiniz?

İstanbul Yeni Havalimanı'nın ilk etabının hizmete verilmesi ile birlikte Atatürk Havalimanı'ndan ticari uçuşlar yapılmayacak. Atatürk Havalimanı'nın genel havacılık (iş jetleri), uçak bakım-onarım, kargo uçuşları gibi hizmetler için kullanılmaya devam edilmesi planlandı.

? Son olarak bizlerin aracılığıyla, sektör çalışanlarımıza ve diğer paydaşlara iletmek istediğiniz bir mesajınız var mıdır?

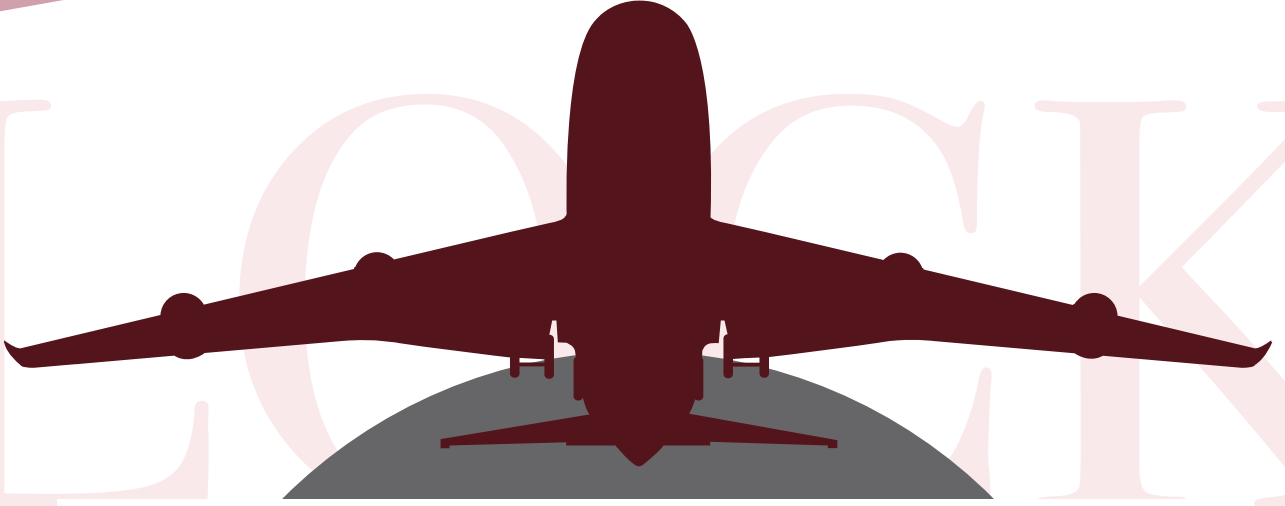
Ben, bir kurumun değiştikçe başarıyı yakalayacağına inanan bir yapıya sahibim. Bu bakımdan sürekli gelişim ve değişime açık olmamız gerekiyor, bunun önemle altını çizmek istiyorum.

Bununla birlikte, bize duyulan güvene ve gösterilen teveccühe layık olabilmek için, bütün mesai arkadaşlarımla birlikte, üstün görev bilinci ve anlayışı içerisinde, büyük bir azim ve gayretle çalışıyoruz. Aynı anlayışla faaliyetlerimize devam edeceğimize ve zirvelerde dalgalanması için bir ömür harcadığımız hizmet bayrağını çok daha ileriye taşıyacağımıza inancım tamdır.



FUNDA OCAK KİMDİR?

1955 yılında Ankara'da doğdu. Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümünden mezun oldu. 1979 yılında Halk Bankası'nda Uzman Yardımcısı olarak çalıştı, sonra 5 yıl Hazine Müsteşarlığında görev yaptı. 1985 yılında DHMİ'de APK Daire Başkan Yardımcısı olarak göreve başladı. 1993 yılında APK Daire Başkanlığına atandı, 1996 yılında DHMİ müşavirliği yaptı. Kalkınma Bankası Kaynak Geliştirme Uzmanı olarak 1998-1999 yılları arasında çalıştı ve 1999-2007 arasında DHMİ APK Daire Başkanlığı yaptı. 27 Aralık 2007 ise DHMİ Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu üyesi olarak atandı. 1 Ekim 2016'da da DHMİ Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Funda Ocak, evli ve bir çocuk annesidir. ✿



LOCKHEED CORPORATION

Allan ve Malcolm Loughhead kardeşler tarafından 1912 yılında San Fransisco’da The Alco Hydro-Aeroplane Company olarak kurulan şirket 1916 yılında Loughhead Aircraft Manufacturing Company olarak ismini değiştirdi. A’dan G’ye kadar çok sayıda tasarımlar yapan şirket ilk başarılı modelini 1913 yılında 80 beygir gücü bir traktör motoruna sahip deniz uçağı olan G Modeli uçağı ile yaptı. Loughhead G modeli 3 kişinin oturacağı bir modeldi. Loughhead kardeşler, bu deniz uçağını San Fransisco körfez bölgesinde yaşayanların körfezi uçarak geçmesi için onlara satmayı planlıyordu. İlk 2 yıl bir başarı elde edemeyen şirket, 1915 yılında 600 kişiyi uçurarak 4000 USD gelir elde etti.



Loughead kardeşler, 1916 yılında şirketi Loughead Aircraft Manufacturing Company olarak yeniden adlandırarak San Francisco'dan California'nın Santa Barbara şehrine taşındılar. 2 yıl sonra uçan gemi olarak adlandırılan 10 koltuklu F-1 modelini inşa ettiler. Bu uçak tipinden sonra büyük yatırımlarla S-1 modelini yapan iki kardeş başarılı olamayınca 1921 yılında şirketi kapatmak zorunda kaldı.

1926 yılında Allan Loughead, iki arkadaşıyla birlikte Hollywood'da isim karışıklığı olmaması için Lockheed Aircraft Company şirketini kurdu. S-1 modeline göre Vega model uçağı tasarlayan şirket yılsonuna kadar 1 milyon doları aşkın satış yaptı. 6 koltuklu üretilen bu modelden şirket 141 adet üretti ve bu model birçok rekora imza attı. Örneğin 1932 yılında Atlantik Okyanusu üzerinden tek başına uçan ilk kadın pilot Amelia Earhart, bu model bir uçağı kullandı.

1926-28 yılları arasında şirket 300 çalışanı ile 80'den fazla uçak üretti. 1929 yılında şirket haftada 5 uçak üretebilecek kapasiteye ulaştı. Temmuz 1929'da hisselerin % 87'si Detroit Uçak Şirketi'ne satılması üzerine Allan Loughead şirketten ayrıldı.

1929 yılında tüm dünyayı kasıp kavuran 'Büyük Buhran' havacılık sektörü için de yıkıcı oldu ve Detroit Uçak Şirketi iflas etti. 1934 yılında Lockheed Corporation olarak kurulan şirket yaklaşık 140.000 USD harcayarak iki motorlu ve şirketin sembolü olacak iki kuyruklu Electra 10 modelini üretti. Şirket, ilk yıl bu uçaktan 40 adet satmaya başardı. A'dan E'ye kadar birkaç türden üretilen bu uçak tipinin en tanınanı dünya turunu tamamlayamadan kaybolan Amelia Earheart'ın kullandığı Electra 10E'dir. Lockheed, 1936 yılında daha sonra 6 yolcu kapasiteli 'Lockheed 12 Electra Junior' veya L-12 ile 1937 yılında 14 yolcu kapasiteli 'Lockheed 14 Super Electra' modellerini geliştirdi.

14 numaralı modelini hem sivil hem de askeri hafif bombardıman uçağı olarak tanıtan Lockheed, 2. Dünya Savaşı'nın başlamasından kısa bir süre sonra İngiliz Kraliyet Hava Kuvvetleri ile 200 adetlik bir anlaşma yaparak Lockheed Hudson olarak üretti. İngilizlerden alınan bu sipariş şimdiye kadar bir hava yolunun almış olduğu en yüksek siparişti. İngilizler dışında Amerikan, Kanada ve Avusturalya'dan da sipariş olan bu askeri uçaklardan 1938-1943 yılında yaklaşık 3000 adet üretildi.

Lockheed Şirketi, ABD'nin savaş hazırlıkları kapsamında yapmış olduğu kontratlar arasında ilk 10'da yer alıyordu. Lockheed ve alt şirketi Vega, 2. Dünya Savaşı sırasında 2600 adet Ventura, 2700 adet Boeing lisansı altında üretilen B-17 uçan kale, 2900 Hudson bombardıman uçağı ve 9000 adet P-38 olmak üzere 20.000'e yakın uçak üretti. Savaş sırasında Trans World Havayolları (TWA) şirketi ile birlikte 43 yolcu kapasiteli ve New York-Londra arasını saat/480 km ile toplam 13 saatte geçebilen L-049 Constellation (Takımyıldızı) uçağını üretti. Üç kuyruğa sahip olması ile tanınan bu uçağın bu şekilde üretilmesinin temel nedeni uçağı ilk sipariş eden şirketlerin hangarlarının bulunmaması idi. 7 Aralık 1941'de Japonların Pearl Harbor'da ABD'ye aniden saldırımları sonrası ABD, Lockheed Şirketi'nin üretimine el koydu ve sivil nedenlerle üretilen L-049 uçaklarını askeri personel ve ekipman kullanmak üzere C-69 modeline çevirdi.



1943

yılında şirket Burbank'taki tesislerinde büyük bir gizlilikle 'Spunk Works projesi' ni başlattı ve bu proje kapsamında başta soğuk savaşın meşhur uçakları U-2 olmak üzere Lockheed SR-71 Blackbird, Lockheed F-117 Nighthawk gibi uçaklar üretti.

1060'lı yıllarda Boeing ve McDonnell Douglas'ın geniş gövde uçaklar üzerine çalışmaları üzerine Lockheed de geniş gövde bir uçak üzerinde çalışmaya başladı ve Boeing 747 ile McDonnell Douglas DC-10 uçağından sonra L-1011 TriStar geniş gövde uçağını üretti. 7000 km menzilli ve 400 yolcu kapasiteli uçak Rolls-Royce RB211 tipinde ikisi kanatların altında diğeri de gövdenin üzerinde olmak üzere üç motora sahipti. Şirket 1984 yılına kadar bu uçaktan 250 adet üretti. Şirketin TriStar satışları, TriStar'ın tek motor üreticisi olan Rolls-Royce şirketinin mali krize girmesi nedeniyle engellendi. Ekonomik olarak krize giren ve ABD'nin en büyük savunma tedarikçisi olan şirket, Amerikan hükümetinden borç garantisi istemek zorunda kaldı ve 1977 yılında 1.4 milyar USD borcunu ödese de hakkındaki rüşvet iddiaları satışları zaten kötü giden şirketin sonunu getirdi. Havacılık dışında da faaliyetleri olduğunu göstermek için 1977 yılında şirketin adı Lockheed Corporation olarak değiştirildi. Şirket, 1988 yılında gizlice üzerinde çalıştığı F-117 savaş uçağını tanıttı ve bu uçaklar 1991 Körfez Savaşı sırasında yoğun bir şekilde kullanıldı. Şirket 1995 yılında füze üretimi ile tanınan Martin Marietta Şirketi ile birleşti ve Lockheed Martin ismini aldı. Global olarak 126.000 kişinin çalıştığı ve merkezi Washington'da bulunan Lockheed Martin'in üretiminin % 78'i askeri alandır ve gelir olarak dünyanın en büyük savunma tedarikçisi olarak sayılmaktadır. ✨

LUFTHANSA İLE ETİHAD, İŞ BİRLİĞİNİ GELİŞTİRİYOR

2016 yılının Aralık ayında sürpriz bir iş birliğine imza atarak codeshare (uçuş kodu paylaşımı) anlaşması yaptıklarını açıklayan Lufthansa ve Etihad Airways, ilişkilerini geliştirmeye devam ediyor.



* Abdullah NERGİZ

Taraflar arasında varılan anlaşmaya göre Etihad, Lufthansa'nın ikram şirketi LSG'den 100 milyon USD'ye varan bir tutarda hizmet alımı yapacak. Söz konusu anlaşma dört yıl boyunca geçerli olacak ve Abu Dabi dışındaki 16 havalimanını kapsayacak.

Bunun yanı sıra imzalanan bir mutabakat anlaşmasına göre, Etihad Airways ve iştiraki bulunan şirketler, Lufthansa'nın teknik bakım onarım şirketi Lufthansa Technic ile iş birliği yapmanın yollarını arayacak. Etihad önümüzdeki aylarda bir önemli adım daha atacak ve iki hava yolu şirketi arasındaki iş birliğinin pürüzsüz bir biçimde yürütülebilmesi amacıyla Frankfurt ve Münih Havalimanlarındaki operasyonunu, Lufthansa'nın bulunduğu terminallere taşıyacak.

Etihad, Frankfurt'ta Terminal 2'den Terminal 1'e; Münih'te ise Terminal 1'den Terminal 2'ye geçiş yapacak. Lufthansa CEO'su Carsten Spohr ve Etihad CEO'su James Hogan'ın ortaklaşa düzenledikleri basın toplantısında ayrıca, Etihad Airways tarafından icra edilen Abu Dabi - Frankfurt, Abu Dabi - Münih ve Lufthansa tarafından icra edilen Frankfurt - Rio de Janeiro ve Frankfurt - Bogota hatlarında uygulanmasına karar verilen codeshare anlaşmasındaki Abu Dabi ile Münih ve Frankfurt arasındaki uçuşlarının 1 Şubat 2016 tarihinden itibaren satışa açıldığı belirtildi. Lufthansa'nın icra ettiği Frankfurt - Rio

de Janeiro ve Frankfurt - Bogota uçuşları da, gerekli resmî izinlerin alınmasının ardından yine söz konusu codeshare anlaşması çerçevesinde önümüzdeki günlerde yolcuların tercihine sunulmuş olacak. İlk adımı bugünlerde atılmakta olan codeshare anlaşmasının, Avrupa, Orta Doğu ve Hindistan'ı kapsayacak şekilde genişletilmesi bekleniyor.

Basın toplantısı sırasında Carsten Spohr'un altını çizdiği iki husus gerçekten dikkat çekiciydi. Spohr öncelikle, Etihad Airways ile yapmış oldukları iş birliğinin, Lufthansa Group'un küresel stratejisiyle mükemmel bir uyum içerisinde olduğunu belirtti.

Alman CEO; buna ilave olarak, Etihad Airways ile Lufthansa arasındaki kargo, satın alma ve yolcu hizmetleri gibi alanlarda da iş birliği yapabilmek için çalışmaların devam edeceğini vurguladı. Basın toplantısında ön plana çıkan bir diğer nokta, Etihad CEO'su James Hogan'ın "Joint Venture" konusunda sorulan soruya cevabıydı.

Hogan, bir gazetecinin yönelttiği "Taraflar arasındaki bu önemli iş birliği bir joint venture ile sonuçlanabilir mi?" sorusuna, "belki" şeklinde cevap vererek aslında uzun vadede varılmak istenen noktayı işaret etmiş oldu.

Bu noktada, bir kaç hafta önce bir İtalyan gazetesinin ortaya attığı "Lufthansa - Etihad" birleşmesi iddiasını da hatırlamak gerekiyor.



LUFTHANSA GROUP'UN ORTAKLIK STRATEJİSİ

Lufthansa, küresel çapta yıllardır yürüttüğü stratejik çalışmalarla tüm pazarı adeta ilmek ilmek örmüş durumda.

2016 yılının Eylül ayında Air China ile yapmış olduğu joint venture, Alman devinin o tarih itibarıyla bu konuda atmış olduğu en son adımdı.

Hatırlanacağı üzere Lufthansa Group, 2015 yılının Kasım ayı içerisinde Singapore Airlines ile benzer kapsamda bir yakın iş birliği anlaşmasına imza atmıştı.

O anlaşma çerçevesinde ilk aşamada Singapur ile Frankfurt ve Münih arası uçuşlar ve Singapur ile Zürih arası uçuşların gelir paylaşımı (revenue sharing) esasına göre düzenlenmesi öngörülmüştü.

Singapore Airlines'ın Temmuz 2016'da Singapur - Düsseldorf güzergâhında başlatacağı yeni uçuşlar da yine benzer şekilde planlanmıştı.

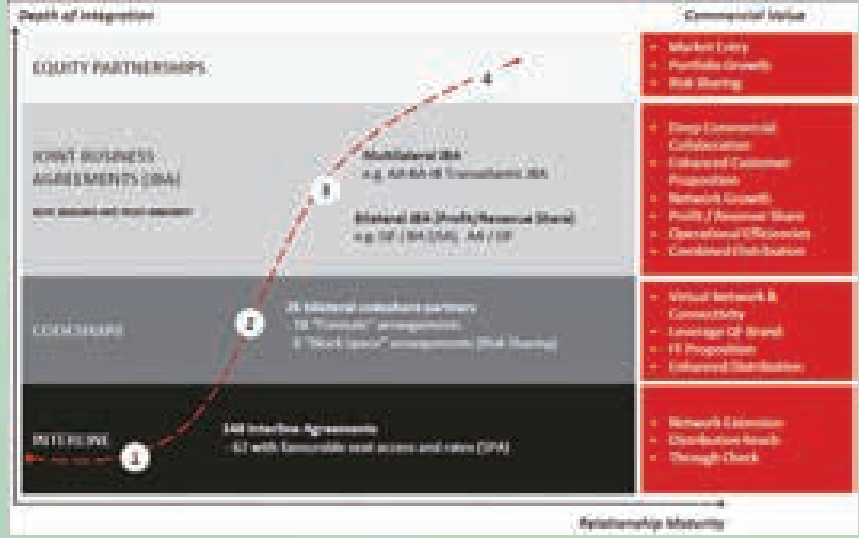
Kuzey Amerika kıtasında Air Canada ve United Airlines ile ortaklıkları bulunan Lufthansa, Japonya'da ise All Nippon Airways (ANA) ile iş birliği yapıyor.

Air China ile yapılan anlaşma aynı zamanda, Lufthansa'nın uzun menzilli uçuşlarda arz ettiği kapasitenin neredeyse yarısının, ticarî ortaklık anlaşmaları şemsiyesi altına girmesi anlamına geliyor.

Bu oran, Avrupalı diğer önde gelen taşıyıcıların çok ötesinde. Yolcu tarafındaki bu iş birliklerine bir de, 2016 yılının Mayıs ayında Lufthansa Cargo ve Cathay Pacific Cargo arasında imzalanan yakın iş birliği anlaşmasını da (Joint Business Agreement) eklemek gerekiyor.

Söz konusu anlaşma çerçevesinde Lufthansa Cargo, 2016 yılının Ekim ayından itibaren Hong Kong Havalimanı'ndaki operasyonunu Cathay Pacific Cargo'nun tesislerine taşımıştı.

2017 yılının Ocak ayında da bu kez Cathay Pacific Cargo, Frankfurt Havalimanı'ndaki operasyonunu Lufthansa Cargo tesislerine aktarmıştı. Taraflar arasındaki anlaşma 1 Şubat 2017 tarihi itibarıyla devreye girmişti. Lufthansa, küresel ölçekte gerçekleştirdiği bu hamlelerle, özellikle Körfez'den gelen ypraticı rekabetin etkilerini bir nebze de olsa hafifletmeye ve kâr marjını artırmaya çalışıyor.



HAVA YOLU SEKTÖRÜNDE İŞ BİRLİĞİ AŞAMALARI

Hava yolu şirketlerinin gerçekleştirebileceği iş birlikleri, Qantas tarafından bundan beş sene kadar önce bir sunum çerçevesinde hazırlanan grafikte gayet anlaşılır bir biçimde anlatılmaktadır.

X ekseninde şirketler arasındaki ilişkinin olgunluğu, Y ekseninde ise şirketler arası entegrasyonun derinliği bulunan grafikte, hava yolu sektöründeki iş birliği aşamalarını dört safhaya ayrılmış:



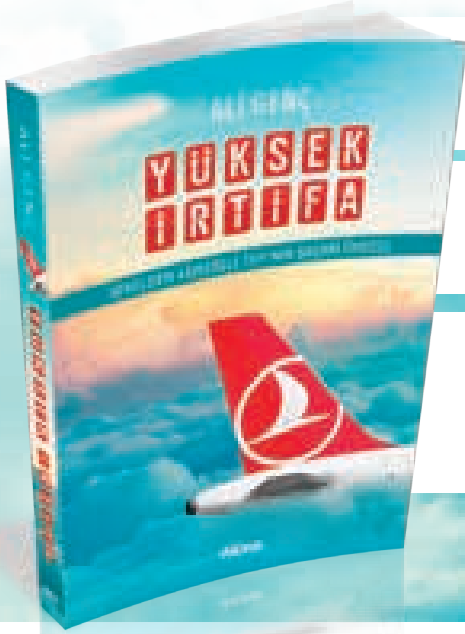
Grafğin sağ tarafında ayrıca, iş birliği aşamalarının ticarî kıymetleri de verilmiş. Yıllardan beridir interline ve codeshare anlaşmalarıyla adeta "deli pösteği sayar gibi" işlerin içinde debelenip duran sektör, buradaki grafiğe göre yorumlamak gerekirse artık üçüncü aşamaya geçti denilebilir. İkili, hatta üçlü joint venture anlaşmaları, tam şirket birleşmelerinden önceki son durak şeklinde yorumlanabilir.

Interline ve codeshare ile yapılamayan bir çok şey, joint venture'lar sayesinde gerçekleştirilebiliyor. Kâr-zarar ortaklığı, yolcularla olan ilişkilerdeki bütünsellik, ücret ve tarife yapısının senkronize edilmesi ve bunların dağıtımı, joint venture anlaşmalarının sağladığı faydalardan hemen akla gelenler. Bunun bir sonraki aşamasında ise sınır ötesi şirket birleşmeleri geliyor ki, Avrupa Birliği dahilinde hile-i

şer'ie yoluyla zaten yapılmakta olan bu tür iş birlikleri, önümüzdeki beş sene içerisinde tamamen serbestleşebilir.

O dönem geldiğinde, hem mâlî hem de operasyonel açıdan güçlü olanlar ayakta durmaya devam ederken, bu şartları yerine getiremeyen şirketler ya kepenk kapatmak ya da büyük şirketlerin kanatları altına girmek zorunda kalacaklar. ✈

Kaynak: Havayolu101.com



KİTAP NOTLARI: YÜKSEK İRTİFA

Kitap notları bölümümüzde bu kez, Türk Hava Yolları'nın (THY) yakın tarihine ışık tutan bir eseri ele alıyoruz.

10 seneyi aşkın bir süre THY'nin Basın Müşavirliği görevini başarıyla üstlenen Ali Genç tarafından kaleme alınan kitabın adı, Yüksek İrtifa: "Yerelden Küresele THY'nin Başarı Öyküsü"

Geçtiğimiz Kasım ayı içerisinde okuyucularla buluşan 388 sayfalık eser, Alfa Yayınevi'nden çıktı.

Ali Genç'in de kitabın hemen giriş bölümünde belirttiği üzere, ülkemizde genel olarak havacılık sektörü ve özel olarak THY hakkında çok fazla kaynak kitap bulunmuyor.

Bu açıdan bakıldığında, Yüksek İrtifa, gelecek nesiller için THY'nin 2005 - 2015 yılları arasındaki gelişimini göstermesi bakımından iyi bir kaynak kitap olacaktır. Ali Genç kitabın yine giriş bölümünde, THY'de görev yaptığı yıllar boyunca sahne arkasında yaşananlar hakkında bilgi vermeyeceğini ve bu sebeple kitabını açık kaynaklarda bulunabilecek

veriler çerçevesinde kaleme aldığını belirtiyor.

Gerçekten de, kitabın içerisinde bir kaç ayrıntı haricinde genel olarak herkesin ulaşabileceği bilgiler yer alıyor.

Dolayısıyla, Yüksek İrtifa adlı eserde, THY'nin her zaman hareketli olan sahne gerisinden enstantaneler bulmak pek mümkün değil.

Bu yüzden kitap belli bir noktadan sonra THY'nin faaliyet raporuna dönüşüyor adeta.

10 yılı aşkın bir süre içerisinde yapılanlar arka arkaya ve çok ayrıntıya girilmeden sıralanmış. Bu bölümlerde okuyucu, konsantrasyonunu kaybedebiliyor.

Neticede Yüksek İrtifa, THY'nin yerel bir hava yolu kimliğinden sıyrılarak, küresel bir marka olma yolunda 10 senelik bir süre zarfında

hangi aşamalardan geçtiğini göstermesi açısından faydalı bir eser.

Yakın tarihe meraklı olan herkese tavsiye ediyoruz. Ali Genç'i tebrik ediyor, söz konusu dönemde THY'de yöneticilik yapan diğer önde gelen isimlerin de benzer çalışmalarla tarihe not düşmelerini temenni ediyoruz. 🔄

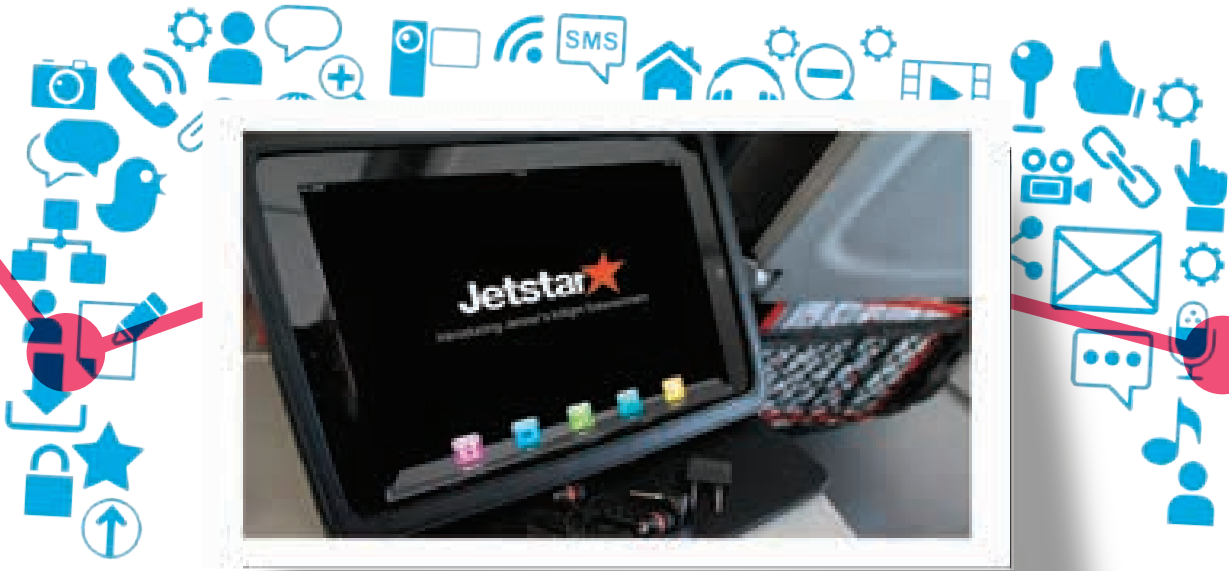
Yüksek İrtifa / İçindekiler

- Giriş
- On Üç Yılda Bir Dünya Markası Nasıl İnşa Edildi? (2003-2015)
- Güçlü Network, Güçlü Transfer Merkezi
- Ürünü İyileştirmek İlk Hedef
- Yerelden Küresele Marka Yolculuğu
- Yol Kazaları ve Krizler
- 2023 Hedefine Doğru

UÇAK İÇİ EĞLENCE SİSTEMLERİNDE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Bu konuyu ele aldığımızda
sene daha 2009'du.

* Abdullah NERGİZ



Birçok yolcunun çok beğendiği koltuk arkası ekranların geleceğini sorguluyorduk. Mobil cihazlarda son derece hızlı bir biçimde yaşanmakta olan değişim ve gelişimin, uçak içerisindeki eğlence sistemlerini kökten değiştireceğini belirtiyorduk. Zira uçaklardaki donanımı sık sık değiştirmek hem maliyet hem de uygulanan teknoloji açısından imkânsız gibi bir şeydi.

Bu yüzden, yolcuların elinde kendilerine ait son derece kaliteli cihazlar bulunurken, uçakların koltuk arka- larında adeta taş devrinden kalma kaliteye sahip ekranlar yer alıyordu. Avustralyalı bölgesel taşıyıcı Jetstar, 2011 yılı sonunda tüm filosunda iPad kiralama hizmeti verir hale gelmişti. Jetstar seferlerinde, uçuş başına 10-15 USD mertebesinde ücret karşılığı iPad kiralamak mümkün olabiliyor. Yolculara film, dizi, oyun, e-kitap gibi bir çok farklı seçeneğin yüklü olarak teslim edildiği iPad'ler ayda bir güncelleniyor.

2014 yılına geldiğimizde, bu tartışma devam etmekteydi. Bazı hava yolu şirketleri, koltuk arkası ekranların var olmaya devam ede-

ceğini savunarak yatırımlarına bu yönde devam ederken, diğer bazı şirketler ise akıllı telefon ve tablet bilgisayar kullanımının son derece yaygın bir hale geldiğini belirterek, koltuk arkası ekranları kullanmak yerine, IFE içeriğini uçuş sırasında yayınlama (streaming) planları yapıyordu. Lufthansa'nın Avrupa ile Rusya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika arasındaki hatlarında Airbus A321 tipi uçaklarla yapılacak seferlerde bazı filmler, TV programları, müzik seçenekleri ve oyunlar, uçak üzerine yerleştirilmiş olan bir sunucu üzerinden yayınlanacaktı.

İlk aşamada 20 adet A321, streaming özelliğine sahip IFE sistemleriyle donatılacak ve Tel Aviv, Aşkabat, Bakü ve Kanarya Adaları hatlarında hizmet verecekti. Lufthansa bu projede, kendi alt şirketi olan Lufthansa Systems tarafından geliştirilen BoardConnect adlı sistemi kullanacaktı.

Yolcular, uçağa binmeden önce, kullandıkları cihazın platformuna göre iOS veya Android uyumlu minik bir yazılımı indirip yükleyerek, uçuş sırasında Lufthansa'nın

BoardConnect yayımına erişebilecekti. Öte yanda, Qatar Airways CEO'su Akbar Al Baker, Lufthansa tarafından kullanılmaya başlanan bu ve benzeri sistemlerin henüz emekleme aşamasında olduğunu ve yeterince test edilmediğini iddia ederek, koltuk arkası IFE sistemlerinde ısrarcı olacaklarını belirtiyordu.

2016 yılında, THY – HAVELSAN ortaklığıyla geliştirilen SKYFE adlı kablosuz kabin içi eğlence yayın sistemi sayesinde ülkemizde de yeni bir dönemin ilk adımı atılıyordu. Yolcu memnuniyetini artırmak amacıyla son yıllarda birçok hava yolunun özenle üzerinde durduğu hizmetlerden birisi olan uçuş eğlence sistemlerine yenilikçi bir yaklaşım sunan SKYFE- W ile yolcular, uçuş öncesi kendi kişisel cihazlarına (tabletler, dizüstü bilgisayarlar, akıllı cep telefonları) ilgili uygulamayı Google Play, Apple Store gibi platformlardan indirebilecek ve böylelikle uçuş süresince eğlence içeriğine kablosuz olarak erişim sağlayarak diledikleri müzik, film ve harita gibi uygulamalara ulaşabilecek.

SKYFE-T sistemi, Kablosuz Kabin İçi Eğlence Sistemi (SKYFE-W) bulunan uçaklarda kullanıldığında otomatik olarak ilgili modeme bağlanarak içerikleri uçuşta mevcut bulunan sunucudan alarak 1.8 Tbyte'lık medya içeriğine ulaşabilecek ve aynı zamanda harita ve uçuş bilgilerine de (yükseklik, hız, dış hava sıcaklığı vb.) erişim imkânı sunacak.

Yine aynı yaklaşım çerçevesinde Global Eagle Entertainment (GEE) adlı firma tarafından hazırlanan yeni bir hizmetle, uçak içi eğlence açısından yolcular büyük oranda serbest bırakılabiliyor. Airtime Content-to-Go adı verilen uygulama, uçak içerisinde herhangi teknik bir donanıma ihtiyaç duymuyor.

Yolcular, bu uygulamayı kullanarak, arzu ettikleri içeriği kendi akıllı telefonlarına veya tablet bilgisayarlarına indirebiliyor. GEE'nin hazırladığı bu yeni hizmetin kapsamında TV programları, filmler, müzik, oyunlar, e-yayınlar gibi bir çok farklı içerik yer alıyor.

Bu amaçla geliştirilen uygulama, bu hizmeti yolcularına sunmaya karar veren hava yolu şirketlerinin rezervasyon sistemine entegre edilebiliyor. Rezervasyon yapılır yapılmaz yolcuya bir e-posta mesajı gidiyor ve Content-to-Go uygulamasının ne olduğu ve nasıl kullanıldığı konusunda bilgi veriliyor.

Yolcu, hangi içeriği istediğine karar verdikten sonra, indirme işlemi başlıyor. Söz konusu içerik, uçuş saatinden kısa bir süre önce, yolcunun akıllı telefonu veya tablet bilgisayarında aktif hale geliyor. DRM (digital rights management) teknolojisiyle korunan içerik, uçuştan belli bir süre sonra yolcuların cihazlarından otomatik olarak siliniyor.



İLK BÜYÜK ADIM AMERICAN AIRLINES'TAN GELDİ

Koltuk arkası ekranların tamamen kaldırılarak, uçak içerisindeki eğlence içeriğinin yolcuların kendi mobil cihazlarına aktarımı konusunda ilk önemli adım American Airlines'tan geldi. Şirket, yaptırdığı bir araştırmada, yolcularının %90'ının uçağa kendi mobil cihazlarıyla geldiğini tespit etti. Bu çerçevede radikal bir karar alan American, filo ya yeni katılacak olan ve ABD iç hatlarında hizmet verecek olan Boeing 737 MAX tipi uçakların koltuklarında, uçak içi eğlence ekranları bulunmayacağını bildirdi.

Yolcular bunun yerine, kendi cep telefonları, tablet veya dizüstü bilgisayarlarıyla, American Airlines tarafından sağlanacak olan uçak içi kablosuz eğlence sistemine bağlanarak istediği içeriğe ulaşabilecek. American'ın vermiş olduğu 100 adetlik Boeing 737 MAX sipariş dahilindeki ilk dört uçağın, bu yılın sonunda filo ya katılması bekleniyor. Müzik ve video içeriğinin yanı sıra, bu uçaklarda kablosuz internet bağlantısı da standart olacak. Ücretli bir biçimde sunulacak olan hızlı internet bağlantısı, ViaSat üzerinden sağlanacak. Ayrıca yolcuların cihazlarının şarj sıkıntısı yaşamaması için her koltukta ayrı bir priz bulunacak.

Aslına bakacak olursak, koltuk arkasındaki ekranları ilk kaldıran şirket American Airlines değil. Bununla birlikte, yeni teslim alınacak ve 2020'li yılların yanı sıra muhtemelen 2030'lu yıllarda da kullanılmaya devam edilecek yeni nesil uçaklarında konsept değişikliğini net bir biçimde ilan eden ilk büyük şirket American oldu. Konuyla ilgili yıllardan beridir savunduğumuz görüşümüz çok net. Bir kaç sene içerisinde "demode" hale gelen ekranları koltuk arkalarına monte etmek yerine, kaliteli ve hızlı bir biçimde sunulacak kablosuz eğlence içeriği, hem hava yolu şirketleri hem de yolcular için çok daha memnuniyet verici olacaktır.

İlk aşamada dar gövdeli uçakların 'Economy Class'ından başlamak üzere, sabit ekranların uzun vadede tüm uçaklardan kalkacağını düşünüyoruz. ✈

UÇAN ARABA “VAHANA”

BU YILIN SONUNDA TEST EDİLECEK

Airbus tarafından üretilmesi planlanan uçan arabanın testleri, bu yılın sonunda gerçekleştirilecek.



Geçtiğimiz yıl içerisinde duyurulan Vahana adlı proje çerçevesinde, kendi kendine uçabilen tek kişilik otomobiller üretilmesi hedefleniyor.

Vahana, Sanskritçe’de “Tanrının Arabası” anlamına geliyor.

Küçüklüğümüzde seyrettiğimiz Jetgiller adlı çizgi filmi anımsatan uçan otomobil, dikey olarak kalkış ve iniş yapabiliyor. Araçta, ön ve arka tarafta dörder adet olmak üzere toplam sekiz pervane bulunuyor. Uçan arabanın ilk aşamada bir taksi gibi kullanılabileceği belirtiliyor.

Söz konusu proje, geçtiğimiz Aralık ayında Hava yolu 101’de değiştiğimiz değiştirilebilir kabin projesini de yürüten “A³ by Airbus Group” adlı inovasyon şirketi tarafından geliştirildi.

A³, Airbus’ın, ABD’deki Silikon Vadisi’nde kurduğu inovasyon şirketi. 2017 yılı sonunda test edilmesi amaçlanan Vahana’nın, 2020 yılında üretim aşamasına getirilmesi planlanıyor. Ancak hava sahalarının son derece sıkı bir biçimde düzenlendiği ve Amazon PrimeAir gibi nispeten daha basit bir araç için dahi operasyonel hava sahası tahsis etmenin güçlüğü düşünüldüğünde, kendi

kendine uçabilen otomobil projesinin gerçeğe dönüşebilme ihtimali en azından şimdilik biraz güç görünüyor. Bununla birlikte, Airbus CEO’su Tom Enders yaptığı açıklamada, bu projeyi çok ciddiye aldıklarını ve nasıl ki insanoğlu bundan 100 yıl kadar önce kent ulaşımını yer altına indirdiyse, gelecek on yıllarda bunun tam tersinin gerçekleşerek kent ulaşımının hava araçlarıyla yapılabilceğini belirtiyor.

Airbus’ın hâlihazırda sürdürmekte olduğu elektrikli uçak projesini de hesaba kattığımızda, 2020’li yıllarda şehirlerimizde elektrikli motorlara sahip uçan arabaları görmek pek de şaşırtıcı olmayacağı benziyor. 🌀



Kaynak: Havayolu101.com

TECRÜBELİ
YOLCULARIN

ALİŞKANLIĞI

"Kimi insanlar
iş gereği uçakla
sıkça seyahat eder."



"Bazıları vardır ki,
neredeyse her hafta
uçığa biner."



* Abdullah NERCİZ

Uçakla seyahatin adeta bir rutin haline geldiği bu kişiler için **“tecrübeli yolcu”** tâbirini kullanmak sanırım pek de yanlış olmaz. Senede uçağa en çok bir iki kez binenlere kıyasla, tecrübeli yolcular, seyahat sürecini en konforlu hale getirmek için bazı noktalara dikkat ederler.

İşte tecrübeli yolcuların sıkça tekrar ettiği yedi alışkanlık:

1
Asla normal güvenlik sırasını kullanmaz

Tecrübeli yolcular her zaman, özel olarak ayrılmış güvenlik sıralarını kullanırlar. Zaten sık sık uçtukları için muhtemelen “Elit” yolcu statüsündedirler ve kendileri gibi olan yolcular için tahsis edilen güvenlik ve pasaport geçiş noktalarını tercih ederler.

2
24 saat öncesinden check-in işlemini yapar

Tecrübeli yolcular işini şansa bırakmaz. Hava yolu şirketleri genelde uçuşa 24 saat kala online check-in işlemini kullanıma açarlar. Ve sık uçan yolcular bunu çok iyi bildiğinden, web veya mobil uygulama üzerinden check-in işlemini gerçekleştirerek havalimanına hazırlıklı gider. Orada bununla zaman kaybetmez.

3
PNR kodunu teyit eder

Tecrübeli yolcular, biletini satın aldıktan sonra PNR kodu üzerinden her şeyin yolunda olup olmadığını kontrol eder. Nadiren de olsa, rezervasyon sistemlerinde meydana gelebilecek bir hata, bizlere kötü bir sürpriz yapabilir.

4
Uçağa mümkün olduğunca erken biner

Bu tür yolcuların bir diğer özelliği de uçağa mümkün olduğunca erken binmeleridir. Bu sayede baş üstü dolaplarında kendi el bagajları için rahatça yer bulabilirler. Hem zaten uçağa son saniyede binmek, her zaman için bir stres kaynağıdır.

5
Uçuş aksaklığı durumunda kontrolü ele alır

Uçuşun tehir edilmesi veya daha kötüsü tamamen iptal edilmesi durumunda, tecrübeli yolcular hava yolu personelinden gelecek açıklamayı beklemek yerine aktif bir biçimde soruna çözüm arar. Kalabalık ve belirsizlikle dolu bir ortamda beklemek yerine özel yolcu salonuna geri dönmek ilk aşamada rahatlatıcı olabilir. Bunun mümkün olmadığı hallerde öncelikle hava yolu şirketinin çağrı merkezi aranır ve başka bir uçuşa yer almaya çalışılır. Mobil uygulama veya sosyal medya hesapları üzerinden de alternatifler üzerine araştırma yapılabilir. Durum çok daha sıkıntılıysa, hemen hava yolu şirketinin otel masasına gidilir ve odalar tükenmeden geceyi geçirmek üzere bir yer ayrılır.

6
Biletini mümkün olduğunca direkt satın alır

Tecrübeli yolcular uçak biletini mümkün olduğunca direkt olarak hava yolu şirketinin kendi satış kanallarından satın alır. Zira ne zaman bir bilet değişikliği veya iadesi gerekse, acente kanalı üzerinden alınan biletlerde sorun çıkar.

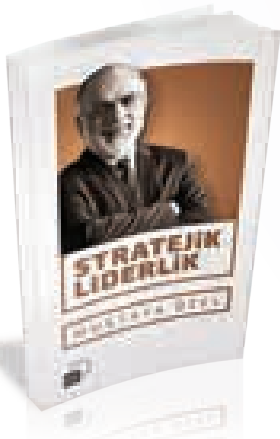
7
Sadece kaybetmeyi göze alabileceği bir bavulu uçağın altına verir

Tecrübeli yolcuların belki de en dikkat çeken özelliği, yanlarında taşıdıkları bavul konusundaki stratejik davranıştır. Kendileri için telafisi çok zor olan hiç bir şeyi, uçağın altına verdikleri bavulun içine koymazlar. Bu tür eşyayı her zaman için, kabine, yanlarına alırlar. ✈

ROMAN TADINDA “STRATEJİK LİDERLİK” KONFERANSI

‘STRATEJİ’ YOKSA ‘LİDER’ DE YOKTUR

Mustafa Özel; 36 yıllık yöneticilik, danışmanlık ve hocalık gözlemlerine dayanarak daha doğrusu tecrübelerinden süzerek yazıyor kitaplarını. Birkaç ay önce ‘Yöneticilik Dersleri’ başlıklı kitabı Küre Yayınlarından yayınlanmıştı. Geçtiğimiz aylarda ise ‘Stratejik Liderlik’ isimli kitabı yine aynı yayınevinden okurlara takdim edildi. Bizde Mustafa Özel’i bize hassaten son kitabı üzerine ama genel olarak liderlik ve yöneticilik üzerine konuşması için davet ettik. Güçlü roman tahlilleri ile bilinen Mustafa Özel bize roman tadında bir sunum yaptı.



* Bilal DENİZ

Özel, sunumuna başlarken “Strateji” ve “Liderlik” kelimelerinin gelişigüzel ve keyfekerde kullanıldığını ve posasının çıktığını vurguladı. Ama Özel’in kitabının başlığı dövülecek kum torbası halini alan mezkûr iki kelimeyi taşıyor. “Bu iki kelimeyi bile bile kitabımın başına taşıdım” diyor Özel, “Çünkü liderliğin oluşturuğu öğelerinden biri de risktir. Yazar da risk almalı ki, liderlerin dünyasına girebilsin.”

Strateji de liderlik de askerî kavramlardır. Savaş sanatının uygulanmasından neşet eden bu kavramlar son yarım yüzyılda iş dünyası alanının yol gösterici ve vazgeçilmez ifadeleri oldu. Özel’e göre modern iş hayatı savaşın daha incelikli ve çok daha rafine bir halidir. Strateji kelimesinin iş dünyasına intikali hakkında tarihî bir malumat veren Özel şöyle devam etti: “Yöneticilik hakkında yazdığı etkili kitaplar sayesinde kendisine ‘işletme gurusu’ payesi verilen Peter Drucker, 1964 yılında Management Strategy isimli bir kitap yazıyor. Fakat kitabın yayıncısı itiraz ediyor: Strateji kelimesinin askerî bir terim olduğunu ve management [yönetim] gibi iş

dünyasının güzide terimi ile yan yana kullanılmasının dam üstünde saksığan gibi duracağını söylüyor. Drucker ise çarnaçar kitabının başlığını Management for Results [Sonuç İçin Yönetim] olarak değiştiriyor; strateji kapaktan düşüyor ama kitaptaki merkezî kavram olmaya devam ediyor. Ama ertesi yıl Amerikan işletmelerinin ilk kapsamlı tarihi olarak bilinen Corporate Strategy isimli bir kitap Igor Ansoff tarafından yayınlanıp teveccüh bulunca strateji terimi artık yönetim kitaplarının kapaklarında hakkı olan zaferi kazanıyor.

Mustafa Özel’e göre strateji yoksa lider de yoktur. Daha doğrusu işletme organizasyonlarında strateji yoksa eğer, başlarındaki kişinin vasfı ya idareci olur ya da yönetici. Yönetici ile stratejist [bir anlamda lider] arasında kategorik bir ayrım yapan Özel, farkları şöyle izah etti: “Esas itibarıyla vurgulanan husus yöneticinin büyük ölçüde bir uygulayıcı olmasına karşılık; stratejistin topyekûn bir yönetim felsefesine sahip lider bir kişilik olduğudur. Stratejist, basit bir plancı değil, bir ufuk çizicidir. Tutulacak ana yolu, gidilecek temel istikameti gösterir.

Sonra altındaki her yöneticinin kendi çapında bir girişimci lider haline gelebilmesine zemin hazırlar. Bunun için kendini, yol arkadaşlarını ve rakiplerini iyi tartmak zorundadır. Strateji uzun vadeli ve sürdürülebilir bir üstünlük arayışıdır; bir plandan çok bir süreçtir."

Peki; liderliğin, stratejinin ve dahi stratejik liderliğin birbirleriyle ilişkisi nedir ?

Özel, sunumunda bu ilişkiyi anlatmak için 4 fasıldan bahsetti; yönetim alanından uygulamalar ve şirketler tarihinden öğretici örnekler eşliğinde elbette... Bu dört fasıl aynı zamanda 'Stratejik Liderlik' isimli kitabının dört bölümünü ihtiva ettiği için yer yer kitaptan kısa alıntılarla sürdürdü konuşmasını.

Birinci Fasıl'ın ismi: FB, CİMBOM, SB VE LİDERLİĞİN SOSYOLOJİSİ. Spor ve liderlik ne alaka demeyin. Başlık, örgüt sosyolojisine sportif katkı gibi duruyor ama bu kelimeler sırasıyla şöyle tanımlıyor, Özel: FB'lilik liderlik tarihinin kökü olan farklı bakıştır. Farklı bakamayan, lider olamaz. Alpaslan veya Osman Gazi, Michael Dell veya Bill Gates, kendi alanlarında gerçekten farklı bakabilen liderlerdi. CİMBOM ifadesi ise şöyle tanımlanıyor: "Strateji; farklı bakışı organizasyonun bütününe yaymayı gerektirir. Kısacası, farklı bakan kişiden farklı bakan örgüte yükselmeliyiz. CB (Cim Bom) dediğim işte bu 'Cemiyetçi Bakış'tır.'" Sırada SB var. Yani, istikamet Beşiktaş! "Dedik ki, önce FB'li sonra CimBom'lu olmakla çok sayıda rakibimizden paçayı kurtarır, fakat az sayıda güçlü rakiple baş başa kalırız. Bunlara efelik sökmez. Çarşı felsefesi ve fütüvvet ahlâkı, mütevazı fakat

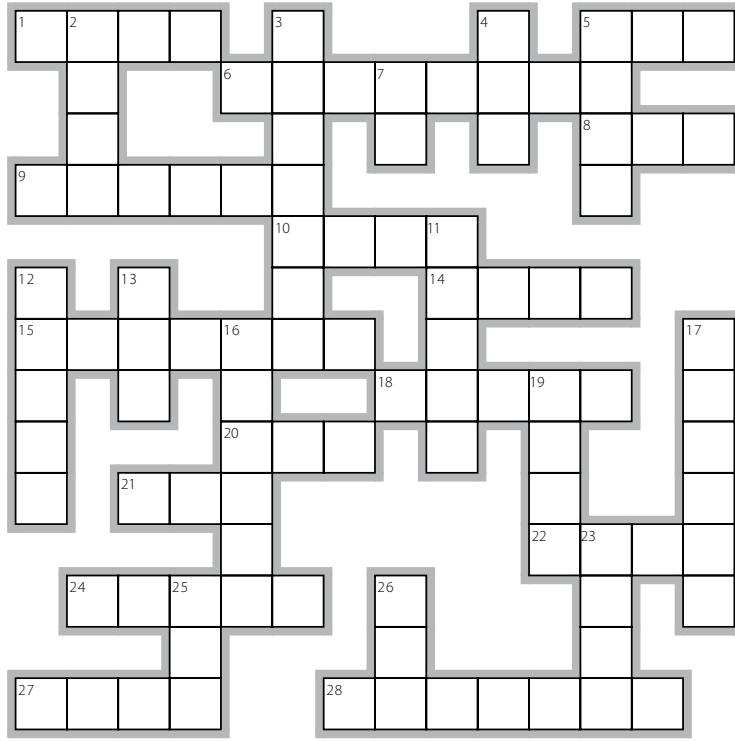


uyanık olmayı gerektirir. Bu uyanıklığın esası, çaktırmadan rakibin aklını okuma becerisidir. Rakibinin aklını okuyamayana kendi aklı fayda etmez. İşte bu aşamaya Siyah Beyaz (SB) aşaması diyor. SB bizim modelde 'Stratejik Bakış' anlamına geliyor. Strateji, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir üstünlük arayışıdır. Masa başındaki bir plandan çok, iyi düşünülen fakat 'üç kere iyi' uygulanmaya çalışılan bir süreç. Bu sürecin can damarı, rakibin aklını okumaya çalışmaktır!"

Konuşmanın ikinci faslında "Strateji Sanatı"ndan bahseden Özel, üçüncü fasılda ise "Liderlik Sanatı"nı bahse açtı. Burada Özel, bize liderlerin amelleri ile sanat arasında irtibat kurarak şöyle dedi: "Liderlerin dünyası yalnızca hal yoluna konulması gereken ve profesyonellik gerektiren işler dünyası değildir. Her şeyden önce karmaşık duyguların çepeçevre sardığı insanlar dünyasının yönetilme ve yönlendirilme becerisidir."

Yol göstermek ve güçlü bir yönetim iklimi oluşturmak için ihtiyaç duyulan bilgilerin tarifini veren, bu bilgileri eyleme dönüştürmenin yordamını gösteren, etkin kararlar alıp doğru adımlar atmanın imkânlarını serimleyen Mustafa Özel, konuşmasının son faslında ise "Kalitenin Esrarı"ndan bahsetti. Kalite kısa dönemde pahalıya mal oluyor gibi görünüyorsa ama Özel'e göre bu görünüş tam bir aldatmacadır ve kötü yöneticinin nazarıdır.

Sunumdan sonrada Stratejik Liderlik kitabı hakkında özel sohbetlerde bulunduk Mustafa Özel ile. Bazılarımız kitabını imzalatma mutluluğuna bile erişti. Mustafa Özel'i dinleme fırsatını kaçırarlara şunu tavsiye edebilirim: Liderlik ile ilgili şimdiye kadar bir şey okumadıysanız, bu kitap iyi bir başlangıç için birebir. Yok, eğer çok şey okuduysanız, bu kitap ile yeni bir başlangıç yapma zamanıdır. ✨



SOLDAN / SAĞA

1. Akşam alacakaranlığının bitimi ile sabahın başlangıcı arasındaki saatler veya otorite tarafından belirlenmiş günbatımı ile gündoğumu arasındaki zaman dilimidir.
5. Yardımcı Güç Ünitesi (kıs.)
6. Helikopterlerin iniş, kalkışı ve yer hareketlerini tamamen veya kısmen yapabilmelerine elverişli alan.
8. Hidrant sisteminin uçak park pozisyonundaki hortum bağlantı noktası.
9. İşletme güvenliğini olumsuz etkileyen ya da etkileyebilecek, bir hava aracının kullanılmasıyla ilişkili, kazadan (accident) farklı olarak ortaya çıkan durum.
10. Uçağın coğrafi bir noktaya veya hava yoluna göre 2 boyutlu pozisyonunu belirtir.
14. Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (kıs.)
15. Hava trafik kontrolörünün temel fonksiyonudur. Radar ekranında trafiğin takip edilmesi.
18. Aletli veya görerek yaklaşma yapan bir uçağın iniş için pisti karşıladığı hat.
20. SSR sorgulayıcısına cevap veren cevaplayıcı tarafından yayılan sinyallerde bulunan verilerin kombinasyonudur.
21. Aletli İniş Sistemi (kıs.)
22. Ulusal olarak uçan uçakların, teknik, emniyet ve operasyonel yönden SHGM tarafından denetlenmesidir.
24. Bir hareketin tanınma ve doğrulanma işlemlerinden oluşan haber verme sistemidir.
27. Uçakların inişi ve kalkışı için hazırlanmış bir kara havaalanı üzerinde belirlenmiş bir dikdörtgen alan.
28. Gümrük gözetimi altında bulunan eşyanın konulması amacıyla hava alanı içerisinde veya dışında bulunan ve koşulları ve nitelikleri yönetmelikle belirlenen yerdir.

YUKARIDAN / AŞAĞIYA

2. 15 Temmuz 2002 tarihinde hizmete geçen, Avrupa hava sahası ile ilgili bir emniyet kurumdur.
3. Uçucu personelin aylık uçuş planlaması dışında ihtiyaç duyulacak uçuş ve yer görevleri için hazırlıklı bulunması halidir.
4. Mors haberleşmesinde tehlike sinyali.
5. Hava Ulaşım Pilot Lisansı (kıs.)
7. Bir hava aracının havada çizdiği yolun yüzü üzerindeki izdüşümü olup, yönü kuzeyden derece olarak ifade edilir.
11. Yönetim (kıs.)
12. Keskin bir koku, alev ve koyu duman çıkarak yanan, karbon ve hidrojen bakımından çok zengin doğal yakıt maddelerinin genel adı.
13. Yaklaşma Işık Sistemi (kıs.)
16. Mekanik karıştırıcı.
17. İki veya daha fazla seyrüsefer yardımcısının uçuş başı, radyal veya rotalarının kesişmesiyle tanımlanan nokta. İki pist, bir pist ve bir taksi yolu veya iki taksi yolunun kesişme noktası.
19. Otomatik Uçuş Kontrol Sistemi (kıs.)
23. Hava Seyrüsefer Hizmet Sağlayıcısı (kıs.)
25. Seyahat Acentesi (kıs.)
26. 00.01 UTC ile 24.00 UTC arasındaki süredir.



TURKISH AVIATION ACADEMY

Your Learning Hub



Aviation Training Center



Aviation Training Center



Aviation Training Center

Turkish Aviation Academy continues to deliver top aviation courses with all the benefits of an IATA Training Center. TAA offers industry-leading classroom courses and diploma programs delivered by IATA instructors with IATA course material. Check out a selection below from the wide range of courses available at TAA. Register today and take your career to the next level.

2017 IATA TRAININGS AT TURKISH AVIATION ACADEMY

March

Management of Training	13 - 17 March
Airline Social Media Strategy	21 - 23 March
Managing a Corporate Travel Program	27 - 29 March

April

Instructional Techniques for DGR Categories 4,5,7,8,9,10,11,12	03 - 07 April
Dynamic Pricing and Revenue Management	10 - 13 April
Ancillary Revenue Strategies	25 - 28 April

May

Airline Business Models and Competitive Strategies - Virtual Simulation Program	08 - 12 May
Managing Air Cargo Operations	15 - 18 May
Air Transport Economics	22 - 26 May
Aviation Cyber Security	29 - 31 May

June

Airport Terminal Planning and Design	05 - 09 June
Train the Trainer - Advanced	12 - 14 June
Understanding NDC Architecture	06 - 07 June
Airport Services - Passenger Handling	18 - 23 June

July

Dangerous Goods Regulations (DGR) - Initial - Category B	03 - 07 July
Airport Marketing & Corporate Communication Strategies	03 - 07 July
Passenger Fares and Ticketing - Basic	10 - 14 July
Security Management Systems - SMS	10 - 14 July
Instructional Techniques	14 - 20 July

August

Cargo Revenue and Yield Management	07 - 10 August
International Negotiation Skills	07 - 11 August
Professional Skills for DGR Instructor - Categories 1,2,3,4	14 - 18 August
Station / Ground Handling Management	21 - 25 August

September

Airport Slots and Coordination	11 - 13 September
Managing Accident Prevention and Investigation	11 - 15 September
Passenger Promotion - Fundamentals	18 - 22 September
Airline Customer Service: Strategy Design and Implementation	18 - 20 September
Project Management - Advanced	25 - 28 September

October

Route Forecasting and Development	02 - 05 October
Airlines Understanding and Adopting NDC	03 - 06 October
Aircraft Acquisition and Financing	16 - 19 October
Airport Security Operations Optimization	16 - 20 October
Air Transportation Management	23 - 27 October
Training Needs Assessments	25 - 27 October

November

Special Fares and Ticketing - Intermediate	13 - 17 November
Network, Fleet and Schedule Planning	27 Nov - 1 Dec

December

Baggage Handling Services and Systems	04 - 08 December
Cargo Skills and Procedures	04 - 08 December
Human Factors in Aviation	11 - 15 December
Crew Resource Management for Instructors	11 - 13 December
Passenger Promotion - Advanced	18 - 22 December





**TURKISH
AIRLINES**

TÜRK HAVA YOLLARI İLE MAVİLİKLERE UÇMANIN TAM ZAMANI!

PHUKET

599\$

*dan başlayan fiyatlarla

SEYŞELLER

689\$

*dan başlayan fiyatlarla

ZANZİBAR

731\$

*dan başlayan fiyatlarla

MAURITIUS

799\$

*dan başlayan fiyatlarla

ANTANANARİVO

869\$

*dan başlayan fiyatlarla

DETAYLI BİLGİ İÇİN:
TURKISHAIRLINES.COM'U ZİYARET EDEBİLİRSİNİZ.

A*STAR ALLIANCE MEMBER 