

SİVİL HAVACILAR

3 Aylık Sektör Dergisi

www.sivilhavacilardergisi.com

Sonbahar 2017 / Sayı 19



Havacılıkta

HAVALI BUYULME

32



Havayolu
Endüstrisinin
Değişim
Dinamikleri

40



THY KİP
Başkanı
Adem Yılmaz:
Gelecek
İnovasyonda

44



Çok
Kültürlü
Bir
Kokpitte
CRM

M A I N T E N A N C E
E Q U I P M E N T
T U R K I S H
H A R D W O R K I N G
D E S I G N
A O V E R H A U L
S A F E T Y
E N G I N E E R I N G
F A C I L I T Y
T E C H N I C I A N
T R A I N I N G
L A N D I N G
C O M P O N E N T

Keyword of the MRO



HAYAT BAHÇEDE GÜZEL!

Avrupa Yakası'nın yükselen bölgesi Ispartakule'de yemyeşil bitki örtüsüyle çevrili bir hayat, Sur Yapı Bahçeyaka'da başlıyor! Kuş cıvıltılarıyla dolu bahçeler, göl manzarası, temalı çocuk parklarıyla, hayalini kurduğunuz eşsiz yaşam Bahçeyaka'da sizi bekliyor.

Metro istasyonuna yürüme mesafesinde, üç köprü'nün bağlantı yollarının ortasında, hem Atatürk hem 3. Havalimanı'na yakın ve Bahçeşehir'e komşu konumda olan Bahçeyaka, dev proje Kanal İstanbul ve Kuzey Marmara Otoyolu'nun bağlantı yollarının da yanı başında.

1+1'ler 313.200 ₺
2+1'ler 407.700 ₺
3+1'ler 727.200 ₺
4+1'ler 931.500 ₺
'den başlayan fiyatlarla!



Bahçeyaka Satış Ofisi: Ispartakule Mevkii Tahtakale Mahallesi Ziya Gökalp Caddesi Avcılar/Istanbul

Axis İstanbul Alışveriş Merkezi Sur Yapı Projeler Satış Ofisi Giriş Katı: Topçular Mahallesi Osman Gazi Caddesi Bayrampaşa Metro İstasyonu Yanı Eyüp/Istanbul

Metrogarden Alışveriş Merkezi Sur Yapı Projeler Satış Ofisi - 1. Kat: Necip Fazıl Mahallesi Alemdağ Caddesi No: 940 Ümraniye/Istanbul



SURYAPI
UYGARLIĞIN MİMARİ

444 5 787



TÜSHAD
TÜSHAD
2005



Arif Ali GEZMİŞOĞLU
Tüm Sivil Havacılar
Derneği Başkanı

“HAVALI” BÜYÜYEN HAVACILIĞIMIZ ve TÜSHAD

Merhabalar,

Ohio'lu iki bisiklet ustası olan Wilbur ve Orville Wright kardeşler, 1899'da kuşların nasıl uçtukları hakkında her şeyi incelemeye başladılar. 1903 yılının bir kış gününde ise eğitimleri lise düzeyinde kalan ve 30'lu yaşlarının başında olan bu Ohio'lu iki erkek kardeş, havacılık tarihinin gidişatını değiştirdi. 17 Aralık 1903'te havadan ağır motorlu bir araçla başarılı bir uçuşu gerçekleştirmeleri havacılıkta yeni bir çağın başlaması anlamına geliyordu. İnsanoğlunun hep hayali olan uçmak Leonardo Da Vinci, İsmail Gevheri, Hezarfen Ahmet Çelebi gibi önemli isimlerin tarih boyunca yaptıklarının ardından Wright kardeşlerin bu başarılı uçuşu sonrası gerçeğe dönüşüyordu.

İnsanoğlunun uçma arzusu ile keşfetme duygusunun sonucunda bugün havacılık 60 milyondan fazla kişinin çalıştığı bir sektöre dönüşmüş durumda. Havacılık sektörünün her yıl büyüdüğü düşünülürse ne kadar önemli bir yere sahip olduğunu anlayabiliriz.

Havacılık sektörünün iş hacmi bugün itibarı ile yaklaşık 3 trilyon doları yakalamış durumda. Gelecek 20 yıl içinde de 2 kat büyümesi bekleniyor. 1933'te Türk Hava Yolları'nın 5 uçak ile başladığı serüvenin bugün 300'den fazla uçak ile devam etmesi ve diğer Türk firmalarının bu yolculuğa katılması Türk havacılığı adına gurur duyulması gereken bir şeydir. Globalleşen havacılıkta Türk Hava Yolları'nın bayrak taşıyıcılığında havacılığın merkezi batıdan doğuya, İstanbul'a doğru kaymıştır. İstanbul'un artan jeopolitik önemi ve global havacılık merkezinin İstanbul'a doğru ilerlemesi ile sivil havacılık sektörünün kurallarının yeniden belirlendiğini söyleyebiliriz.

Tüm bu gelişmelerin sonunda zaruri bir ihtiyaç haline gelen İstanbul'da yeni havalimanı projesi kuşkusuz hem ülkemiz hem de sektörümüz için yeni bir dönemin başlangıcı olacaktır. Büyük bir heyecan ve sabırsızlıkla yeni havalimanının açılmasını bekliyoruz. 2018'de hizmet vermeye başlayacak olan İstanbul Yeni Havalimanı sivil havacılığımızı dünyanın merkezine taşımış olacak. 2018 yılının Ekim ayında ilk fazının tamamlanması beklenen İstanbul Yeni Havalimanı, tam operasyonel kapasiteye ulaştığında yılda 200 milyon yolcuya hitap edebilecek ve bu anlamda global sivil havacılığın en büyük havalimanı olarak tarihe geçecek. Tüm bu gelişmelerin sonuçlanması, İstanbul Yeni Havalimanı'nın açılması bütün havacılık tutkunlarını sevindirecek ve gururlandıracaktır.

Havacılık sektörünün bu gelişim ve değişim sürecinde TÜSHAD olarak güç birliği içinde ve özveriyle çalışarak ülkemizin kalkınmasına ve milletimizin refahına yapabileceğimiz en fazla katkıyı yapmak esas görevlerimizden biridir. Bu özverili çalışmada en büyük pay siz havacılık tutkunlarının olduğu bir gerçektir.

Hepinize iyi günler diliyorum.

TURKISH AVIATION ACADEMY

EĞİTİMLERİMİZE HER YERDE ERİŞİN!

Dijital derslerimizle her yerde öğrenin,
ihtiyacınıza göre eğitiminizi bireyselleştirin.

lms.thy.com adresinden eğitimlerimize erişilebilir.

Kullanıcı desteği için;

0212 463 6363/ 13335 – 17784 eogrenme@thy.com akademi.thy.com

WIDEN YOUR
W O R L D

**TURKISH
AIRLINES** 



HAVACILIK AŞKI VE SORUMLULUKLARIMIZ

İster havayolu olsun, ister havalimanı ya da yer hizmetleri; pilotundan kabin memuruna, operasyoncusundan idari işler çalışanına, havacılığın herhangi bir alanında çalışan, sektörümüze mahsus meslekleri icra eden herkesin "havacılık aşkı" taşıdığını rahatlıkla söyleyebiliriz sanırım.

Peki nedir bu "havacılık aşkı" dediğimiz sevgi veya muhabbet türünün tanımı? Günümüzün en çok kullanılan başvuru kaynağı olan İnternet arama motoruna bu iki kelimelik terimi girip, arama yaptığımızda, karşımıza yüzbinlerce sonuç çıkıyor. Bunlardan en popüler veya ilginç olanlarına gelin kısaca birlikte göz atalım derseniz.

İnternet aleminin "tadı yüz ekşiten" meşhur sözlüğü de özel bir "entry" açmış "havacılık aşkı" için. Bu başlık altındaki ilk yorumun yazarının takma adı da "aviator", yani havacı. Yaptığı tanım da oldukça kapsamlı ve bir havacıya yakışan türden:

"Kesinlikle içten gelen bir şeydir. İnsana 'öleceksem uçarken öleyim' dedirtecek kadar güçlüdür. Hatta Hava Harp Okulu'nda pilot olamayıp, intihar edenler bile vardır bu aşk yüzünden. Uçma duygusuna aşık olmaktır. Harika bir şeydir."

Arama sonuçlarının ikinci sırasında ise "profesyonellerin sosyal medya sitesi" olarak niteleyebileceğimiz, yine tanınmış bir sitede açılmış "havacılık aşkı" isimli bir profil yer alıyor. Bu "aşkı" kendisine profil adı yapan arkadaş, sayfasında güncel havacılık haberleri vb. paylaşımlar yapıyor. Bu "arama" vesilesiyle benim de dahil olduğum 1700'den fazla takipçisi var.

Diğer arama sonuçları genellikle içeriğinde "havacılık aşkı" geçen ve bu "aşktan" örnekler içeren haberlerden oluşuyor. Aralarında oldukça enteresan haberler de olan bu türden sonuçların en ilginçlerinden biri "Böyle Olur Pilotun Aşkı" başlığını taşıyor ve özetle şöyle:

"Akdeniz üzerinde uçan bir uçağın rotasının iç içe geçmiş iki kalp şeklini aldığını görenler ilk bakışta olaya anlam veremedi. Ancak gizem kısa süre sonra çözüldü. Air Malta Hava Yolları sözcüsü yaptığı açıklamada pilotun yeni evlendiğini ve düğünden sonra konuklarla beraber uçuşu gerçekleştirdiğini açıkladı. Uçağın Sicilya yakınlarından geçtiğini belirten sözcü, böylelikle yolcuların Etna Yanardağı'nı da havadan görebildikleri romantik bir uçuş gerçekleştirdiğini söyledi."

İşte böyle. Gerçek hayattaki havacılık meraklılarının sayısına benzer şekilde, sanal alemde "havacılık aşkı"na dair haber ve paylaşımlar da oldukça fazla. Kimi amatör meraklılar gibi bir kısım profesyoneller de "aşklarını" bu şekilde ifade etme yolunu seçmişler anlaşılan. Peki bizler, yani bu sektörde çalışanlar, genel olarak "havacı" dediğimiz meslek mensupları olarak bu aşkımızı nasıl ifade ediyoruz veya yeterince edebiliyor muyuz?



Atalarımız ne güzel söylemişler, “Ayinesi iştir kişinin, lafa bakılmaz” diye. Şayet bizler de havacılığı çok sevdiğimiz, “havacılık aşkı” taşıdığımız iddiasında isek, bunu en iyi şekilde göstermenin yolu söz veya konuşmalarımızdan çok, görev yaptığımız şirketlerimiz başta olmak üzere sektörümüze ve bu yolla ülkemize katkı yapma yönünde gösterdiğimiz gayret ve samiyetimiz olsa gerek. Üstelik bu gayret ve desteğimiz sadece mesai gün ve saatleriyle ve de profesyonel çalışmalarımızla sınırlı olmayıp, sektörel derneklerde aktif görev yapma, şu an elinizde tuttuğunuz türden yayınlara destek verme vb. sosyal faaliyet ve girişimleri de kapsamalı kanaatimizce.

Bu vesileyle değerli dost ve okurlarımızı bir kez daha dergimize içerik katkısı, görüş ve önerileriyle destek vermeye davet ediyor; sonraki sayılarımızda tekrar görüşebilmek temennisiyle, hayırlı çalışmalar ve başarılar diliyor, hürmetle selamlıyorum.

künge

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
Erol Süleyman GÜNDÜZ
İslam GÜRE
Can AKGÜN

Katkıda Bulunanlar
Abdullah AYDIN
Ahmet KAYA
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

Tasarım & Uygulama


erne
M E D Y A
0212 486 39 36
www.ernemedia.com
ernemedia@gmail.com

Kreatif Direktör
Enis AK

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

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.



TÜRKİYE

- 09 Thy'nin Yeni Uçuş Eğitim Merkezi Açıldı
- 10 Sunexpress Bu Kış Türkiye İle Avrupa Arasındaki Uçuşlarını Artırıyor
- 11 DHMİ Genel Müdürü Funda Ocak: "Bu Kurumun Yüz Akısınızsız"
- 12 İstanbul Yeni Havalimanı'n-dan 250 Milyon Euro'luk İmza
- 14 Ulaştırma Bakanı Arslan: Türkiye'yi Dünyanın Havacılık Merkezi Haline Getirdik

DÜNYA

- 16 United Technologies, 30 Milyar Dolara Rockwell Collins'i Satın Aldı
- 17 Çin, 20 Yılda 1 Trilyon Dolarlık Yeni Uçak Alacak
- 22 Uçak Yolculuğunu Değiştirecek Yenilikler
- 26 İki Ülke Arasında İpler Gerildi! Uçak Krizi Büyüyor
- 28 İklim Değişikliği Uçak Yolcularını Daha da Zorlaştıracak

MERCEK

- 37 Aktarmalı mı, Direkt Uçuş mu?

EĞİTİM

- 44 Çok Kültürlü Bir Kokpitte CRM

ANALİZ

- 48 Şirketler Küresel Başarıyı Expatriatlarla Yakalıyor

PANO

- 54 Havacılıkta Millileşme Ve Ar-Ge

BİLET FİYATLARI DÜŞÜYOR!

30



24

EN İYİ HAVALİMANLARINA SAHİP 20 ÜLKE



32

HAVAYOLU ENDÜSTRİSİNİN DEĞİŞİM DİNAMİKLERİ BELİRLENDİ



08

**KİŞİSEL HAVA
ARAÇLARINA
DOĞRU**

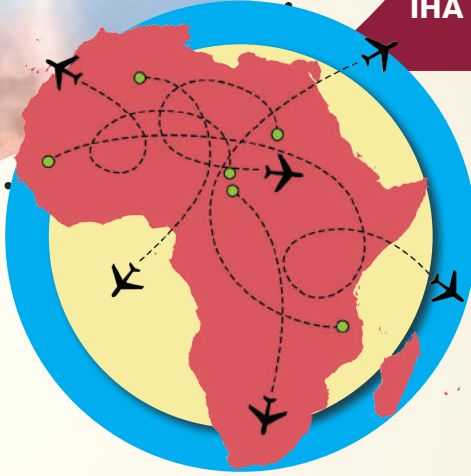
34



38

**İHA OPERATÖRLERİ TRAVMA-SONRASI
STRES SORUNU (TSSS) YAŞAR MI?****AFRİKA'DA
HAVACILIĞIN
DURUMU**

46

**AIRBUS ŞİRKETİ'NİN
400 KM/H HIZA
SAHİP YENİ MODELİ**

53

“Racer”**THY KİP Başkanı Adem Yılmaz:****“GELECEK
İNNOVASYONDA”**

40



HAVACILIKTA “HAVALI” BÜYÜME

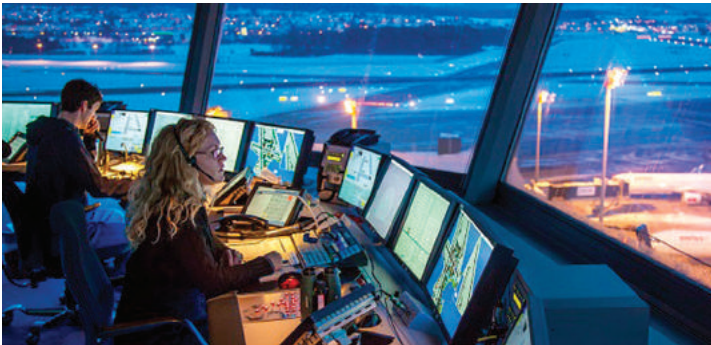
Uluslararası hava taşımacılığı sektörü son on yılda yüzde 5,6 büyürken, Türkiye’de bu oran yüzde 14’ü buldu.

Avrupa ülkeleri ve gelişmekte olan bazı ülkeler ekonomik sorunlarla uğraşırken, Türkiye’de gelişen ekonomi birçok sektörde olduğu gibi havacılıkta da yüksek oranda büyümeyi beraberinde getirdi. Türkiye’de ağustos ayı başı itibarıyla 2008 yılına göre balon sayısında yüzde 337, yolcu uçağı sayısında yüzde 265, iş jeti sayısında ise yüzde 41,8 artış gerçekleşti.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünden (SHGM) alınan bilgiye göre, son yıllarda havacılık alanında dünyanın en hızlı büyüyen ülkesi Türkiye oldu. Avrupa ülkeleri ve gelişmekte olan bazı ülkeler ekonomik sorunlarla uğraşırken, Türkiye’de gelişen ekonomi birçok sektörde olduğu gibi havacılıkta da yüksek oranda büyüme sağladı.

UÇUŞ NOKTASI SAYISI 295 OLDU

Türkiye’de havayolu işletmeleri tarafından kullanılan yolcu uçağı sayısı 2008’de 271 iken, bu ay itibarıyla rakam yüzde 265 artışla 988’e yükseldi. 2008 yılında 43’ü iç, 109’u dış hat olmak üzere 152 uçuş noktası bulunurken, bu yılın haziran ayı sonu itibarıyla uçuş noktası sayısı yüzde 94 artışla 295 oldu. İş jeti sayısında da 2008-2017 yıllarında önemli oranda artış dikkati çekti. Türkiye’de 2008’de 55 iş jeti bulunurken, bu ay itibarıyla sayı yüzde 41,8 artışla 78’e ulaştı. Türkiye’deki havayolu işletmecileri tarafından kullanılan balon sayısında da rekor düzeyde artış gerçekleşti. 2008 yılında 57 olan balon sayısı, yüzde 337’lik artışla 249’a çıktı. ✈



THY’NİN YENİ UÇUŞ EĞİTİM MERKEZİ AÇILDI

THY’nin yeni uçuş eğitim merkezinin açılış töreninde ilk Türk sivil uçuş simülatörünün tanıtımı yapıldı.



THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı İlker Aycı, burada yaptığı konuşmada, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın başbakanlığı döneminde itibaren “milli ve yerli sanayiye geliştirme hamlesi” başlatıldığını hatırlatarak, bunun savunma alanında taçlandırıldığını, aynı dönemde sivil havacılıkta da tarihi adımlar atıldığını kaydetti.

THY ile birlikte Türk sivil havacılığında inanılmaz bir büyüme yaşandığına dikkati çeken Aycı, bu gelişmelerin Türkiye’yi dünyada farklı yerlere getirdiğini bildirdi. Aycı, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın sürekli “milli, yerli ve değerli duruşun” önemine dikkati çektiğini vurgulayarak, HAVELSAN yetkililerinin de büyük bir cesaretle bu işleri sahiplenip, projeyi yaptıklarını ifade etti. Projeyi destekleyen bakanlıklara ve Savunma Sanayii Müsteşarlığına teşekkür eden Aycı, “HAVELSAN yönetimi kararlıydı ve kararlı şekilde bize geldi. ‘Biz bu işin altından kalkarız ve biz bu işi yapmaya talibiz’ dedi” ifadelerini kullandı.

“PROJE TAMAMLANMIŞ DEĞİL, BİTEN PROTOTİP”

Aycı, merkezde de yer alan uçak simülatörü konusunda HAVELSAN ile çok önemli bir adımı attıklarının altını çizdi. Projenin henüz birinci

fazını bitirdiklerini dile getiren Aycı, “Proje tamamlanmış değildir, bitmiş değildir. Biten prototiptir. Asıl olan bunları artık bizim peynir, ekmek gibi yapar hale getirip, sanayileşmiş banda koyup artık komode haline



dönüştürmek, bir ticari mal haline dönüştürmektir. Yani seri üretime geçmektir. Seri üretimleri olmayan butik üretimlerin veya prototiplerin başlangıç olduğunu ifade etmem lazım” değerlendirmesinde bulundu. Gelecekte bu merkezi tüm hava yolları şirketlerine açmak istediklerini dile getiren Aycı, yerli, milli ve değerli simülatör cihazlarla vizyonlarını bu yöne çevirdiklerini, söyledi.

“SİVİL HAVACILIK ALANINDA KABİN İÇİ EĞLENCE SİSTEMLERİ KULLANILACAK”

HAVELSAN Yönetim Kurulu Başkanı Taner Düvenci de yerli simülatör projesinde kendilerine duyulan güvenin yerli kaynak ve iş gücünün doğru kullanılması ve milli teknoloji

alanında yapılması gerekenler konusunda kendilerine yeni sorumluluklar yüklediğini, söyledi. Düvenci, bunun yanı sıra sivil havacılık alanında kabin içi eğlence sistemlerinin kullanılacağını ifade ederek, “THY Teknik ile beraber geliştirdiğimiz, ilk yerli sistem olma özelliği taşıyan kabin içi eğlence sistemlerimiz, THY uçaklarına kurularak dünya semalarındaki yerini alacaktır” dedi.

SIDNEY İLE MEXICO CITY’E SEFER BAŞLATILIYOR

Açılışın ardından basın mensuplarının yeni uçak alımlarıyla ilgili sorularını cevaplayan Aycı, iş modellerine yatkın, menzil ve kapasite, daha efektif işletme maliyetleri açısından yeni jenerasyon uçaklar olması nedeniyle “Boeing 787-900” ve “Airbus A 350” modelleriyle ilgilendiklerini söyledi. Aycı, Avustralya’nın Sidney kentine önümüzdeki yıl uçacaklarını, direkt ya da aktarmalı olması konusunda henüz karar vermediklerini belirterek, “Çalışmalarımızı tamamladığımız zaman uçak tipini ve gidiş şeklini seçmek konusunda en uygun kararı vermek istiyoruz. Sidney bizim vizyonumuzda var. Bizim için önemli. Mexico City’i de zaten biliyorsunuz. Bunlar üzerine çalışıyoruz” diye konuştu. ✈



SUNEXPRESS BU KIŞ TÜRKİYE İLE AVRUPA ARASINDAKİ UÇUŞLARINI ARTIRIYOR

Türk Hava Yolları ile Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, 2017/18 kış sezonunu geçen yılın kış sezonuna göre toplamda yüzde 7'lik bir kapasite artışı ile satışa açıyor. SunExpress, ekim sonu itibarıyla başlayacak olan kış sezonunda, Türkiye ile Avrupa arasında uçuşlarını artırarak, merkezi Antalya ve aktarma merkezi İzmir'in yanı sıra, Anadolu'nun 6 şehriden en fazla direkt uçuş gerçekleştiren lider havayolu konumu güçlendirmiş olacak.

SunExpress Genel Müdürü Jens Bischof, bu kış sezonunda kapasite artışının yanı sıra uçuşlarına yeni destinasyonlar da eklediklerini belirterek, "Türkiye'ye olan uçuşlarda, geçen kış sezonuna göre toplamda yüzde 7 kapasite artışı gerçekleştirdik. Bu kış da her zaman olduğu gibi Almanya, Avusturya ve İsviçre'den en fazla uçuşu Türkiye'ye gerçekleştireceğiz" dedi.

"2017/18 kış sezonunda merkezimiz Antalya'dan Avrupa'da 16 havalimanına direkt tarifeli sefer düzenleyeceğiz. Geçen kış sezonuna oranla Antalya'ya bu sene yüzde 15 daha fazla koltuk arz edeceğiz" diyen Bischof, şöyle konuştu: "Kış sezonunda Antalya'dan Avrupa'da ki 16, iç hatlarda ise 9 kente haftada

150 karşılıklı sefer düzenleyeceğiz. İzmir'i tarifeli seferlerle hem iç hatlarda hem dış hatlarda en fazla destinasyona bağlayan havayolu olarak, kış sezonunda İzmir operasyonumuzu Basel, Ordu-Giresun ve Zürih uçuşlarıyla güçlendiriyoruz. İzmir'den iç hatlarda 14, dış hatlarda ise 12 noktaya haftada karşılıklı 164 sefer düzenleyeceğiz."

ANADOLU'DAN AVRUPA'YA YÜZDE 37 KAPASİTE ARTIŞI

Avrupa'dan Anadolu şehirlerine olan kapasitesini geçen kış sezonuna göre yüzde 37'den fazla artıran SunExpress, Anadolu'nun 6 kenti; Adana, Kayseri, Ankara, Gaziantep, Samsun ve Trabzon'dan Avrupa'da 6 kente haftada 26 uçuş gerçekleştirecek. Kayseri ve Gaziantep'ten Avrupa'da Amsterdam, Düsseldorf, Frankfurt, Münih ve Stuttgart kentlerine, Adana'dan Düsseldorf, Frankfurt, Hanover ve Stuttgart'a direkt tarifeli uçuş imkanı sunacak.

Bischof, bu kış sezonunda en fazla kapasite artışının Anadolu kentlerinden Avrupa'ya olan uçuşlarda gerçekleştirdiklerini belirterek, "Yaz sezonunda başlattığımız Adana - Hannover ve Kayseri - Amsterdam uçuşlarına bu kış sezonunda da devam edeceğiz. Bunun yanı sıra Kay-

seri - Münih arasında da yeni uçuş başlatıyoruz. Ankara'dan Düsseldorf'a gerçekleştirdiğimiz uçuşların sayısını artırıyoruz. Gaziantep'ten ise Frankfurt ve Stuttgart'a da direkt uçuşlar başlatacağız" dedi.

SunExpress Hakkında:

Türk Hava Yolları ve Lufthansa'nın eşit ortaklığında 1989 yılında Antalya'da kurulan SunExpress, havacılık sektöründeki 28 yıllık tecrübesi ve tatil havayolu uzmanlığı ile Türkiye ile Avrupa arasında ve popüler tatil destinasyonları olan Kanarya Adaları, Kızıl Deniz ve Kuzey Afrika'da, 80'den fazla uçuş noktasına haftada 1300'den fazla tarifeli uçuş gerçekleştirmektedir. Avrupa'nın en genç filolarından birine sahip olan SunExpress, merkezi Antalya, baseleri Frankfurt, İzmir, Ankara ve İstanbul'da bulunan 3.900'dan fazla çalışanı ve 70 uçaklık filosuyla her yıl 8 milyondan fazla yolu taşımaktadır. SunExpress ile ilgili detaylı bilgiye ve uygun fiyatlı kaliteli uçuşlara www.SunExpress.com'dan ulaşabilirsiniz. ✈

DHİMİ GENEL MÜDÜRÜ FUNDA OCAK: “BU KURUMUN YÜZ AKISINIZ”

Türkiye ARFF Memurları Günü münasebetiyle düzenlenen programda konuşan DHİMİ Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Funda Ocak, önemli açıklamalarda bulundu. Törende bir konuşma yapan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Orhan Birdal da sektörle ilgili değerlendirmeler yaptı. Genel Müdür Funda Ocak, DHİMİ bünyesinde 1460 ARFF personelinin bulunduğunu, bu sayının tüm DHİMİ personeli içerisinde yüzde 15'i oluşturduğunu ifade ederek “Bu kurumun yüz akısınız. Hakikaten bizim için çok önemlisiniz” dedi.

DHİMİ Genel Müdürü Funda Ocak'ın konuşmalarından satır başları

ÇOK ÖNEMLİ GÖREVLER YAPIYORSUNUZ

“Sizi önemsememek, sizi sevmek mümkün mü? Ben resmin her zaman bir tarafına değil daima bütününe bakmayı isterim ve böyle yaparım. Biz çok büyük bir aileyiz ve sizin de çok ciddi bir sayınız var. Her meslek grubundan arkadaşımın hakları bizlere emanet. Bu nedenle sizleri çok önemsiyoruz. Çünkü çok önemli görevler yapıyorsunuz. Sadece beyninizle, kafanızla değil, bedeninizle de çalışıyorsunuz. Gün gelip felaket senaryoları oluşturduğunda hakikaten kendinizi fedakârca öne atıyorsunuz. Bu kurumun yüz akısınız. Hakikaten bizim için çok önemlisiniz. Eğitimleriniz çok önemli. Bitmek bilmeyen bir tempunuz, heyecanınız var.”

ÇOK DAHA BÜYÜK BAŞARI HİKÂYELERİ YAZACAĞIZ

“Bizler güzide DHİMİ camiasının mensuplarıyız. Öyle bir kurumda çalışıyoruz ki bu kurum bugün 66.000 km’lik Türk hava sahasını yönetiyor. Bu kurum, bugün Türkiye



geneline yayılmış 55 havalimanını işletiyor. Bu kurum, her yıl yaklaşık 500 milyon liralık yatırımıyla sektöre can veriyor. Alt yapıyı üst yapıyı geliştiriyor. Bu kurum aynı zamanda ekonomiye de can veriyor. Bu kurum bu gün 9 bin 600 personele iş sağlıyor. Dolaylı yönden bugün bu sayı 20 bine yaklaştı. Bu kadar kişiye ekmek veriyor. Bu kurum başarı hikâyeleri yazdı, bu kurum büyük destanlar yazdı. Bunda son derece samimiyim. Bu kurum hiç kimse-nin cesaret edemediği modelleri uyguladı. Türkiye’ye de liderlik etti. Yurt dışında kendisinden söz ettirdi. Bu kurum çok güzide bir kurum. Ve ben bu kurumun genel müdürü olmaktan sonsuz mutluluk duyuyorum, gurur duyuyorum. Ve diyorum ki; benim bu kurumda çalışan 9600 personelime de bu kurumun mensubu olmakla gurur duymalı. Ve biz, bizleri bugünlere getiren yöneticilerimizi şükranla anıyoruz, minnetle anıyoruz. Önümüzü açan liderlerimize şükran duyuyoruz. Ve diyoruz ki devraldığımız bayrağı çok daha ileri yönle götüreceğiz, çok daha büyük başarı hikâyeleri yazacağız. Bu kurumu küresel ölçüğe taşıyacağız. Bu, hepimizin sorumluluğu, hepimizin görevidir.”

YILIN 365 GÜNÜ ANILMAYA LAYIK PERSONELİMİZ

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Orhan Birdal yaptığı konuşmada, “DHİMİ bünyesinde yer alan tüm ARFF memuru arkadaşlarımız aslında 7 gün 24 saat 365 gün anılmaya, saygı gösterilmeye layık değerli arkadaşlarımızdır” dedi. Müsteşar Yardımcısı Birdal şöyle konuştu: “Devlet Hava Meydanları İşletmesi yine az önce genel müdürümüzün belirttiği gibi Türkiye’de değil sadece, dünyada da kendi sahasında kendi alanında çok önemli bir seviyeye erişmiş, çok önemli noktada olan bir kuruluştur. Öyle ki dünyada belki yapmış olduğu iş itibarıyla en büyük iş bitirmesi olan, en fazla hizmet veren, tek çatı altında hizmet veren, havacılık alanından bahsediyorum, kuruluşlardan birisidir. Dolayısıyla böylesine büyük bir kuruluştaki 100 bin kişilik ulaştırma ailesi içerisinde 20 bin kişiye yaklaşan Devlet Hava Meydanları ailesi içerisinde yaklaşık 1500 kişilik ARFF personelimizin yapmış olduğu hizmet, bulunmuş olduğu konum, gerçekten hem idaremi için hem ülkemiz için çok önemlidir.” Türkiye ARFF Memurları günü nedeniyle Esenboğa Havalimanı Başmüdürlüğünde ARFF Derneği tarafından düzenlenen programa, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Orhan Birdal, DHİMİ Yönetim Kurulu Başkanı Funda Ocak, Genel Müdür Yardımcısı Celal Özüğür ile Daire Başkan ve Yardımcıları, Esenboğa Havalimanı yetkilileri katıldı. ✨



İSTANBUL YENİ HAVALİMANI'NDAN 250 MİLYON EURO'LUK İMZA

Küresel havacılık sektöründe oyunun kurallarını değiştirecek İstanbul Yeni Havalimanı; 6 şirket ile "Kargo Şehri ve Yer Hizmetleri Kampüsü" için alan tahsis sözleşmesi imzaladı.

Türkiye'nin dünyaya açılan vitrini olmaya hazırlanan İstanbul Yeni Havalimanı, eşsiz bir yolcu deneyiminin yanı sıra uluslararası taşımacılıkta da adından sıkça söz ettirecek. İnşaat çalışmalarının yarısından fazlasının tamamlandığı İstanbul Yeni Havalimanı'nda diğer yandan da ticari anlaşmalar imzalanmaya devam ediyor. Duty free sözleşmesinin imzalanmasının ardından bu yılın ilk çeyreğinde yeme içme alanlarının ihalesi tamamlanırken, reklam tahsis alanlarının ihalesine de önümüzdeki günlerde çıkılacak. Oluşturulacak istihdam ve farklı iş kollarında pazarların büyümesine katkı sağlayacak olan İstanbul Yeni Havalimanı, proje alanı içerisinde yer alacak Kargo Şehri ile İstanbul'u uluslararası taşımacılığın yeni merkezi haline getirecek. İmzalanan 25 yıllık anlaşmalar ile MNG, PTT, Çelebi Hava Servisi, HA-

VAŞ, Sistem Lojistik ve Bilin Lojistik "Kargo Şehri ve Yer Hizmetleri Kampüsü"ndeki binalarını yaparak, İstanbul Yeni Havalimanı içinde hizmet vermek için yerlerini alacaklar. Toplamda 350 destinasyona uçuş imkânı sağlayacak İstanbul Yeni Havalimanı, kargo şehrinin oluşturduğu hacim ile Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasına katkı sunarken e-ticaret anlamında da pazarı büyütecek.

KİRALANABİLİR ALANLARIN YÜZDE 50'Sİ TAMAMLANDI

Yapılan rekor anlaşmanın ülke ekonomisi açısından çok önemli olduğunu vurgulayan İGA Havalimanı İşletmesi İcra Kurulu Başkanı Hüseyin Keskin, "Türkiye'nin stratejik konumu, Türk Hava Yolları'nın kargo alanında yaptığı ciddi yatırımlar ve ülkemizin gelişen ekonomisi,

Türkiye'nin hava kargo taşımacılığında her geçen gün daha da önemli bir merkez haline gelmesini sağlıyor. Yer hizmetleri ise etkin bir havalimanı operasyonu yönetmemiz açısından yüksek öneme sahip. Biz de İGA olarak yüzyıllar boyunca medeniyetlerin buluşma noktası olan İstanbul'u havacılığın merkezine almak ve kesintisiz bir hizmet sunmak için kargo ve yer hizmetleri konusundaki ilk anlaşmalarımızı tamamladık. Bundan da çok mutluyuz. Bu kapsamda Türkiye'de doğmuş 6 büyük şirket ile 250 milyon Euro değerinde alan tahsis anlaşmaları imzaladık. Geçtiğimiz yıl duty free anlaşmamızı tamamlamıştık. Yeme içme alanlarında ise sözleşme aşamasındayız, gelecek aylarda reklam tahsis alanlarının ihalesine çıkacağız. Şu an itibarı ile kiralalanabilir alanların yüzde 50'sini kiraladık. Yüze yakın firma ile



sözleşme yapıldı. Bu şirketlerin havalimanımıza yapacakları yatırımlardan doğan ticari hacimle ülke ekonomisine de büyük katkıları sağlayacağımıza inanıyorum. Bunun yanı sıra Türkiye'nin ticari gücüne güç katarak kelebek etkisi ile ekonomik kalkınmamıza ivme kazandıracağımızı düşünüyorum. İstanbul Yeni Havalimanı'nda yer alan tüm şirketler ülke ekonomisine katkı sunduklarının bilinciyle ve de Türkiye'mizi havacılık sektöründe daha ileriye taşıma amacıyla bu anlaşmaları imzalıyor" diye konuştu.

200 FUTBOL SAHASI BÜYÜKLÜĞÜNDE KARGO ŞEHİRİ

İstanbul Yeni Havalimanı'nda yer hizmetleri için toplam 150 bin metrekarelik bir alan söz konusu olacak. Kargoda ise bu rakam, kargo uçak park pozisyonları ile tüm kargo şehrinin toplamı, 1,4 milyon metrekare olacaktır. Bu büyüklük, 200 adet uluslararası standartlardaki futbol sahasına tekabül ediyor. Kargo Şehri, 35 adet geniş gövdeli kargo uçağının

aynı anda operasyon yapabileceği şekilde inşa edilmektedir.

TÜM FAZLAR TAMAMLANDIĞINDA HONG KONG'U BİLE GEÇECEK

Hüseyin Keskin, DHMİ rakamlarına göre 2016'da Atatürk Havalimanı kargo kapasitesi 918 ton iken bu rakamın 2017'nin sonuna kadar 1 milyon tona ulaşmasının beklendiğini vurgulayarak; "İstanbul Yeni Havalimanı ise bu kapasiteyi geliştirmeye açık. Havalimanımız açıldığında 2,5 milyon ton kargo kapasitesine sahip olacak. Şu an dünyanın en büyük kargo hareketine sahip havalimanı, 4,5 milyon tonun biraz üzerinde bir hacme sahip Hong Kong Havalimanı. İstanbul Yeni Havalimanı ise tüm fazları tamamlandığında 5,5 milyon ton kapasiteye sahip olacak" şeklinde konuştu.

Bugün, anlaşmalarında sona gelinen MNG, PTT, Çelebi, HAVAŞ, Sistem Lojistik ve Bilin Lojistik yaklaşık 200 bin metrekarelik alanda faaliyetlerini sürdürecektir.



KARGO VE YER HİZMETLERİNDE SON TEKNOLOJİLER KULLANILACAK

Havacılık sektöründe son dönemde imzalanan en büyük anlaşmalardan biri olan İstanbul Yeni Havalimanı kargo ve yer hizmetleri alan tahsis anlaşmaları kapsamında firmalar, yolcu deneyimini üst seviyelere taşımak için en son teknolojileri kullanacak. İpek Yolu'nu havadan yeniden kuracak olan İstanbul Yeni Havalimanı, yer hizmetlerinde de yolcu deneyimini ön planda tutarak hizmet vermeyi amaçlıyor. Bu kapsamda gerek yolcu terminallerinde gerekse aprondaki tüm hizmetler, teknolojinin yoğun kullanılacağı ve gelişmiş tekniklerin hayata geçirildiği ve yolcuların kendilerini ayrıcalıklı hissetmesini sağlayacak uygulamalar olacak. ✈



ULAŞTIRMA BAKANI ARSLAN:

TÜRKİYE'Yİ DÜNYANIN HAVACILIK MERKEZİ HALİNE GETİRDİK

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, 'havayoluyla uçmayan kalmayacak' diyerek bu sözümüzü de yerine getirerek Türkiye'yi dünyanın havacılık merkezi haline getirdik" dedi.

Arslan, havalimanı terminal binası ve apron yapımı temel atma töreni ve çeşitli ziyaretlerde bulunmak üzere geldiği Muş'ta konuşan Arslan, 15 yıldır AK Parti hükümetleriyle Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, Başbakan Binali Yıldırım'ın liderliğinde ülkenin her yerinde bir kalkınma seferberliğinin olduğunu söyledi. Bu kalkınma hamlesinden Muş'un da yararlandığını belirten Arslan, "Bir çok yerde bir çok işi başlatıyoruz. Temel atmalara, açılışlara yetişemiyoruz. Geçmişte insanlar temel atacak iş bulamıyorlardı, sadece bir kamyon taş dökerek adına temel atma diyorlardı. Biz tam tersine gerçek temel atmalara yetişemiyoruz. Muş Havalimanı çok güzel bir terminal binasına kavuşacak" diye konuştu.

"HAVALİMANI SAYISI 26'DAN 55'E YÜKSELDİ"

Bakan Arslan, 15 yıldır Türkiye'de "Havayolu, halkın yolu olacak" seferberliği kapsamında 26 olan havalimanı sayısını 55'e yükselttiklerini, yılda 35 milyon yolcudan 180 milyon yolcuya hizmet eden ülke haline geldiklerine işaret etti. Amerika'dan Uzak Doğu'ya, Kuzey Avrupa'dan Afrika'ya hava taşımacılığının merkezi olacaklarını ve bunun hakkını vereceklerini vurgulayan Arslan, şöyle devam etti: "Havayolunu halkın yolu yaptığımız gibi, 'havayoluyla uçmayan kalmayacak' diyerek bu sözümüzü de yerine getirerek Türkiye'yi dünyanın havacılık merkezi haline getirdik. Bunun sonucudur ki artık orta, büyük ölçekli havalimanlarıyla

yetinmeyen, denize havalimanı yapan ülke olmaktan öteye giderek dünyanın en büyük havalimanını yaparken bunu biliyoruz ki bu ülkemiz insanına hizmet edecek. Hem de dünyadaki hangi ülkenin olursa olsun vatandaşının bir kıtadan diğer kıtaya gitmesini sağlayacak, ülkemizin ekonomisine katma değer sunacak. Bundan Muşlular da diğer illerimizdeki insanlarımız da yararlanacak."

"MUŞ'TA YATIRIMLARIN DEĞERİ 1 MİLYAR 584 MİLYON LİRA"

İstanbul'da dünyanın mega projelerini, Avrasya Tüneli'ni, Osmangazi, Yavuz Sultan Selim Köprülerini yaparken,

buralardan oluşan katma değerle Muş'lulara ve diğer insanlara hizmet etmeyi hedeflediklerini anlatan Arslan, bunun sonucu olarak yılda 330 uçağın uçtuğu Muş'un bugün 2 bin 535 uçağın uçtuğu kent haline geldiğine dikkati çekti. Muş'tan İstanbul'a, Ankara'ya, Bursa'ya uçak seferlerinin yapıldığını anımsatan Arslan, gerçekleştirilen yatırımlarla yetinmeyerek kent halkına nasıl daha fazla hizmet edebileceklerinin gayreti içinde olduklarının altını çizdi. Arslan, Muş'ta havalimanı ve terminal binasının yanı sıra bakanlık olarak çok önemli hizmetlere imza attıklarını dile getirerek, şu bilgileri verdi: "Sadece Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı olarak yaptığımız yatırımların değeri 1 milyar 584 milyon lira. Yollarda, havalimanı ve diğer alanlarda Muş'a çok hizmet yaptık; ama biz 'yeter' demiyoruz. Halkımızın daha fazlasını hak ettiğine inanıyor ve bu yatırımları arttıracakız, diyoruz.

Muş'ta çok yakın akrabalarım var. Çocukluğumdan beri Muş'luları biliyorum. Bakanlık olarak ülkemizin 81 iline hizmet ederken bölge ile ilgili ilave sorumluluğumuz var. Bunun bilincinde olarak bugün hizmetleri görmek için koşturuyoruz. Muş'ta 2003'te 16 kilometre bölünmüş yol varken biz bunun üzerine 112 kilometre daha ilave ettik. Sıcak asfalt yokken 112,5 kilometre sıcak asfalt var şu anda. Muş-Bitlis karayolu 83 kilometre sıcak asfalt oldu. 114 kilometre bölünmüş yol yaptık Muş-Bingöl yoluna. Üniversitemiz öğrencilerinin ulaşımının daha konforlu olması için 12 kilometrelik yol yapıldı."

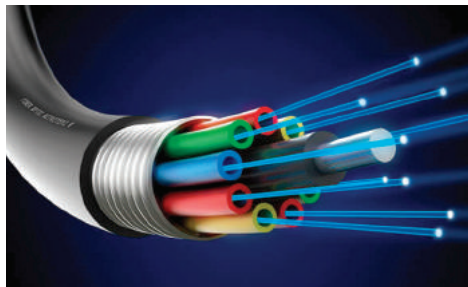
"ESKİDEN IMF KAPISINDA DİLENİYORDUK"

Muş'ta çok önemli yol projelerini hayata geçirdiklerini, önemli projelerin de devam ettiğini anımsatan

Arslan, şu değerlendirmelerde bulundu: "Palu-Genç-Muş Demiryolu Projesi'nin çalışmalarını yürütüyoruz. 1,9 milyar liralık yatırım. Eskiden 300 milyon para bulabilmek için IMF'nin kapılarında dileniyorduk ve onların temsilcilerini Türkiye'ye geldiklerinde davul zurnayla karşılıyorduk. Bakanlarımız, başkanlarımız önlerinde el pençe divan duruyorlardı ki bize 100 milyon dolar borç versinler diye. O günlerden Muş'ta sadece bir projeye 1,9 milyar lira harcanan bir ülke haline geldik. Bunun müsebbipleri elbette Sayın Cumhurbaşkanımız ve Başbakanımız. Onlara dünden bu güne yol arkadaşlığı yapanlardan Allah razı olsun. 15 yıldır olağanüstü destekle Cumhurbaşkanımızın, ekip arkadaşlarının yanında duruyorsunuz. Torunlarınızın, çocuklarınızın geleceğinin arkasında duruyorsunuz. Biz de bu konuda size daha çok hizmet edeceğiz."

"BÖLGELER ARASINDAKİ KALKINMIŞLIK FARKINI ORTADAN KALDIRACAĞIZ"

Muş'ta haberleşme alanında da önemli mesafeler katettiklerini, fiber hatları, baz istasyonu sayılarını arttırdıklarını belirten Arslan, 2002 yılında geniş bant internet abonesi yokken bugün 197 bin abonenin bulunduğunu söyledi. Ahmet Arslan, vatandaşların 15 Temmuz'daki gibi şehit olmak pahasına ülkesine ve geleceğine sahip çıktıkça hükümet olarak hizmetlere devam edileceğini bildirerek, hizmetleri bir bir yerine getirerek halkın yaşam standartlarını yükselteceklerini, bölgenin ekonomisini, sanayisini büyütmenin yollarını arayacaklarını vurguladı. Bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını ortadan kaldırmak amacıyla Muş'un



da aralarında bulunduğu 23 ilde Cazibe Merkezleri Programı'nı başlattıklarını anımsatan Arslan, şu ifadeleri kullandı: "Geri kalmışlık, bu bölgelerin kaderi olamaz, diyen Recep Tayyip Erdoğan'ın 15 yıldır yaptığı gibi bölgeleri kalkındıracağız. Bununla bölgeler arasındaki kalkınmışlık farkını ortadan kaldıracakız. Muşlu İzmir'e uçmak istiyor, biz şirketlerimizle konuşacağız. Yeteri kadar yolcu çıkarsa baş üstüne. 2 yıl önce buradan Bursa'ya uçak yoktu. Şimdi seferler yapılıyor. Bizim görevimiz terminal yapmak, uygun hale getirmek, sonra havayolu şirketlerine 'gelin inceleyin' diyerek ilave uçak koyduraktır." ✿

UNITED TECHNOLOGIES, 30 MİLYAR DOLARA ROCKWELL COLLINS'İ SATIN ALDI



Dünyanın en büyük uçak motoru ve bileşenleri üreticilerinden United Technologies, tam 30 milyar dolar karşılığında uçaklar için elektronik ve bilişim sistemleri yapan Rockwell Collins'i satın aldı.



Uçak motoru, havacılık sistemleri başta olmak üzere havacılık ürünlerinin en büyük tedarikçilerinden United Technologies (UTC) yaklaşık 30 milyar dolar tutarında dev bir satın almaya imza attı. Şirketlerden yapılan açıklamaya göre, aynı zamanda asansör ve yürüyen merdiven üreticisi Otis ve klima tedarikçisi Carrier'in de sahibi olan 94.2 milyar dolar değerindeki UTC, havayolu şirketlerine ve devlet kuruluşlarına elektronik ve bilişim sistemleri üreten Rockwell Collins firmasını bünyesine kattı. Böylelikle sivil havacılık ve savunma uçaklarına yönelik dünyanın en büyük parça üreticilerinden biri meydana gelmiş oldu. 30 milyar dolar toplam işlem bedeline sahip olan satış, Rockwell Collins'in 7 milyar dolar civarındaki borçlarıyla birlikte 23 milyar dolarlık tüm nakit ve nakit benzeri değerlerini de kapsıyor. United Technologies'in ilk planı ise Rockwell Collins'in borç stoku ve nakit rezervine yönelik fon sağlanması olacak.

BOEING VE AIRBUS MEMNUN DEĞİL

İki Amerikalı şirketin yaptığı duyuruya göre, anlaşma kapsamında firmaların havacılık sistemleri bölümleri birleştirilerek Collins Aerospace Systems ismiyle yeni bir birim oluşturulacak. Oluşturulacak yeni dev şirket sayesinde dünyanın

en büyük uçak üreticileri Boeing ve Airbus'ın üretim ve satış sonrası uçak bileşenleri fiyatlarına yönelik baskısının kırılması bekleniyor. Airbus ve Boeing, tedarikçileri bileşenlerde düşük fiyatlara zorluyordu. Boeing, geçtiğimiz temmuz ayındaki açıklamasıyla kendi elektronik sistemlerini kurabileceğini dahi belirtmişti. Airbus ise tedarikçisi UTC'nin yeni uçak teslimatlarında gecikmeye yol açan endüstriyel sorunları gidermeye odaklanmasını istemişti.

EN BÜYÜK JET MOTORU VE UÇAK BİLEŞENLERİ TEDARİKÇİSİ

United Technologies CEO'su Hayes ise uçak üreticilerine meydan okuyarak, "satış sonrası ürün ve hizmetlerden daha fazla pay istiyorlarsa biz de ürünlerimizin fiyatlandırmasını yeniden değerlendiririz" açıklamasında bulunmuştu. Analistler, birleşme sayesinde uçak üretiminde ihtiyaç duyulan parçaların daha fazlasını üretebilecek UTC ve Rockwell'in elinin güçlendiğinde hemfikir. UTC'nin ürettiği motorlar; Airbus, Bombardier, Embraer firmaları başta olmak üzere pek çok sivil şirketin uçaklarında ve Lockheed Martin'in F-35 savaş jetlerinde kullanılıyor. Firma ticari jet uçaklarının iniş takımlarını, havalandırma sistemlerini ve motor kapaklarını da yapıyor.

62



MİLYAR DOLAR TOPLAM SATIŞ HACMİ

Rockwell Collins ise Boeing ve Airbus'un ana havacılık elektroniği tedarikçisi olmasının yanı sıra yolcu koltuğu ve kabin mobilyalarının yanı sıra uçaklarda kullanılan tuvalet ve mutfakları da ürettiyordu. Rockwell, bu iş için B/E Havacılığı bahar aylarında 6.4 milyar dolar karşılığında satın almıştı. UTC ve Rockwell yaklaşık 1 ay süren görüşmeler sonrası anlaşmış ve işlemlerin 2018 yılının 3. çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. Birleşme sayesinde iki firmanın kombine satışlarının 62 milyar dolar büyüklüğe ulaştığı tahmin ediliyor. Boeing ise bu kategoride 92 milyar dolar hacme sahip. Satışa finansal açıdan UTC adına Morgan Stanley ve Rockwell adına da J.P. Morgan ve Citigroup aracılık etti. ✨

ÇİN, 20 YILDA 1 TRİLYON DOLARLIK YENİ UÇAK ALACAK



Boeing, havacılığın önümüzdeki 20 yılını tahmin ettiği raporda Çin başta olmak üzere Asya - Pasifik ülkelerinin çıkışına dikkat etti. Artan talep nedeniyle Çin'in 1.1 trilyon dolar değerinde 7 bin 240 uçak alımı yapacağını öngördü. Amerika'lı havacılık devi Boeing tarafından yayımlanan ve 2017 - 2036 yılları arasındaki projeksiyonlara yer verilen 64 sayfalık pazar raporuna Çin damga vurdu. Boeing tahminlerine göre, gelecek 20 yılda Çinli havayolu şirketleri çeşitli kategorilerde 7 bin üzeri uçak satın alacak. İç hatlar

ve uluslararası uçuşlardaki talebi karşılamak ve filolarını büyütmek isteyen Çin firmalarının bu alımlar için sektöre 1.1 trilyon dolar kaynak aktaracağı öngörülüyor.

DÜNYANIN EN HIZLI YÜKSELEN YOLCU TRAFİĞİ

Çin ve Hindistan'ın başı çektiği Asya - Pasifik bölgesi dünyanın en hızlı büyüyen havacılık trafiğine sahip. Boeing raporuna göre Çin'de her sene yüzde 10, Hindistan'da ise yüzde 20 civarında artan bir havayolu trafiği mevcut. Uzmanlar bu artışta dünyanın en yüksek nüfusuna sahip iki ülkenin millî gelirinin ve orta sınıf nüfusunun çoğalmasını başlıca faktör olarak gösteriyor. 2000 - 2016 yıllarında Çin ve Hindistan'daki orta sınıf kategorisine mensup nüfus yüzde 70 artışla 80 milyondan 135 milyona fırladı.

ABD'Yİ GEÇECEKLER

Boeing tahminlerine göre Çinli havayolu şirketleri gelecek 20 yıl içerisinde, 1,670 tanesi geniş gövdeli olmak üzere 7 bin 240 adet tek koridorlu yolcu jeti satın alacak. Bu sayı, ABD için yapılan 6 bin 810 tahmininden yüzde 6.3 daha fazla. Dünya genelindeki yeni uçak taleplerinin yüzde 20'si Çin'den geliyor. Boeing ve Fransız rakibi Airbus, dünyanın en hızlı büyüyen havacılık pazarında montaj fabrikaları açarak pazar payında kıyasıya bir rekabet içerisinde. ✈



HAVADA YÜKSELENLERE KARŞI GÜÇ BİRLİĞİ



Dört büyük havayolu şirketi sanal bir 'süper havayolu' yaratma konusunda anlaştı. Avrupa ve ABD'li şirketlerin aldığı bu kararın ardında ise Ortadoğu ve Asyalı havayolu şirketlerinin yükselişi yer alıyor. Delta Air Lines, Şangay merkezli China Eastern, Air France/KLM Group ile ünlü milyarder Richard Branson'ın

Virgin Atlantic Airways'ı bu iş birliğinin içinde. Şirketler bunun için 1 milyar dolardan fazla harcama planlıyor. Rekabete engel olmayan bir yapı kurmak için birleşmeye gitmeyen şirketlerin hedefinde ise Türk Hava Yolları, Qatar Airways ve Emirates gibi yükselen şirketler var. Air France-KLM CEO'su Jean-Marc Jana-

illac, "Kuzey Atlantik'te bir ağ kurup, fiyatlama, verimlilik gibi konularda ortak karar almayı hedefliyoruz" dedi. 2017 sonunda anlaşmaya imza atılması, planın 2019 başında da sonuçlandırılması hedefleniyor.

İNGİLTERE YASAĞI KALDIRDI

Öte yandan Türkiye'den İngiltere'ye olan uçuşlarda uygulanan elektronik cihaz yasağı kaldırıldı. THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, "Atatürk ve Sabiha Gökçen'den İngiltere'ye yapılan seferlerimizde uygulanan 'laptop yasağı' kaldırılmıştır" diyerek kararı duyurdu. ✈



BİRLEŞİK KRALLIK'TA HAVACILIK SEKTÖRÜ ALARM VERİYOR

 Birleşik Krallık'taki hava yolları şirketleri yönetim zafiyetleri, grevler ve mali sıkıntılar nedeniyle zorlu bir dönemden geçiyor.

Bu ay başında Birleşik Krallık'ın 50 yıllık havayolu şirketi Monarch'ın iflas bayrağını çekmesinin ardından gözler ülkenin havacılık sektöründeki sorunlara çevrildi. Özellikle Birleşik Krallık'tan sıcak tatil destinasyonlarına doğrudan uçuş yapan Monarch bu ay başında önce 860 bin uçuş rezervasyonunun iptal edildiğini açıkladı, ardından resmi web sitesi rezervasyona kapatmak zorunda kaldı. Monarch'ın yönetimi kayyuma devredilirken, ülke dışında seyahatte olan 110 bin kişi ancak Birleşik Krallık hükümeti ve Sivil Havacılık Otoritesi'nin (CAA) devreye girmesi ile evlerine dönebildi.

Geçen yıl ekim ayında 291 milyon sterlin zarar ettiğini açıklayan Monarch'ı sonunda iflas bayrağını çekmek zorunda bırakan ise uzun yıllardır devam eden yönetim zafiyeti. İflas ilanının ardından değerlendirmede bulunan Monarch'ın Üst Yöneticisi Andrew Swaffield daha önce şirketin Mısır ve Tunus'ta yaşanan terör saldırılarının etkilendiğini savunmuştu. Fakat benzer şekilde jeopolitik risklerin yüksek olduğu destinasyonlara uçuşlarını devam ettiren çok sayıda havayolu şirketi bugün hala ayakta. Kısacası riskleri ve fırsatları iyi yönetmeyen şirket yönetimi iflas

sorumluluğunu üstlenmekten kaçınıyor. Yaklaşık 2 bin 100 kişiye istihdam sağlayan Monarch ise artık satış sürecinin ardından yeni sahibini bekliyor.

Öte yandan ülkede sektörün sorunları sadece Monarch'ın iflası ile bitmiyor. Küresel operasyon merkezleri İrlanda'nın başkenti Dublin ve Birleşik Krallık'ın başkenti Londra'da bulunan Ryanair geçen ay sonunda Kasım 2017-Mart 2018 arasındaki dönemde 18 bin uçuşu iptal ettiğini duyurdu. Havayolu şirketinden yapılan açıklamada iptallerden 400 bin kişinin etkileneceği belirtilir-



ken, gerekçe olarak pilotların izinlerindeki karışıklıklar gösterildi. Pilotların izin rotasyonunu bile yönetemeyen şirketin bilet iptalleri kamuoyunda tepkiyle karşılandı.

Öte yandan Birleşik Krallık basınında, uçuş iptallerine asıl gerekçe olarak şirketin yeterli sayıda pilota sahip olmaması gösterilmişti. Sektör uzmanlarına ve İngiliz basınına göre uçuş iptallerinin neticesinde şirketin yaklaşık 20-25 milyon avro tazminat ödemek zorunda kaldığı tahmin ediliyor.



Ülkenin en büyük havayolu British Airways ise bu yıl grevler ve teknik aksaklıklar nedeniyle zor günler geçirdi. Havayolu şirketi Mayıs ayında bilgisayar sistemlerindeki arıza nedeniyle başkent Londra'daki Heathrow ve Gatwick Havaalanlarından 670 uçuşu iptal etti. Seyahat etmek için havaalanlarına giden binlerce yolcu uzun saatler boyunca havalanında beklemek zorunda kaldı. Bilgisayar sisteminin çökmesi sonucunda üç gün boyunca 75 bin yolcunun yolculuğu kaosa dönüştü.

British Airlines'ın bağlı olduğu IAG şirketinden daha önce yapılan açıklamada bilgisayar sisteminde yaşanan sorunun şirkete toplam maliyetinin 80 milyon sterlin olduğu belirtildi. Citigroup'a göre ise şirket 40 milyon avro gelir kaybına uğrarken, yolcuların tazminatı için de 60 milyon sterlin ödemek zorunda kaldı. Şirketin bu yıl yaşadığı bir diğer sorun ise ağustos ayındaki grev kararları oldu. Yaklaşık bin 500 kabin görevlisi şirketin düşük ücret politikasını protesto ederek 19 Temmuz'da 11 günlük grev kararı aldı.



Çalışanların işverenle anlaşamamasının ardından kabin görevlilerinin bağlı olduğu ülkenin en güçlü sendikalarından Unite, grevin 15 Temmuz'a kadar devam ettirileceğini duyurdu. Unite'in Ulusal Sorumlusu Oliver Richardson "Bugün duyurduğumuz grev kararı üyelerimizin daha iyi maaş talebi konusundaki kararlılığının bir göstergesi. Bu grev British Airways'ın zorbaca tavrına karşı" ifadelerini kullanmıştı. Sendika ve şirket arasında henüz bir anlaşma sağlanamamış olmasından dolayı kabin görevlilerinin seyahatlerin en yoğun olduğu Noel ve yeni yıl döneminde yeniden greve gitme kararı almasından endişe ediliyor.

Kabin görevlilerinin düzenli olarak greve gitmesinin altında uzun yıllardır devam eden ücret anlaşmazlığı yatıyor. Sendika, British Airways'ın kabin görevlilerinin yıllık kazancının 21 bin ila 25 bin sterlin arasında olduğunu duyurmasına karşın çalışanlar ise eline yaklaşık 12 bin sterlin geçtiğini öne sürmüştü.



BREXIT SONRASI HAVA TRAFİĞİ DURABİLİR

Evening Standard gazetesinin haberine göre merkezi Birleşik Krallık'ta bulunan havayolu şirketleri şimdiden ülkenin Avrupa Birliği'nden (AB) çıkış sürecine (Brexit) ilişkin acil durum planlarının uygulamaya sokmaya hazırlanıyor. Habere gören ülkenin AB'den ayrılmasının ardından AB yasaları tarafından garanti altına alınan uçuş tazminat hakkı ise tamamen ortada kalkabilir. Bu durumda havayolu şirketlerinin uçuş iptalleri için yolculara biletlerinin karşılığını ödemeye devam edeceği, fakat konaklama ve yemek gibi diğer masraflarının karşılamayacağı anlamına geliyor.

Birleşik Krallık havayolu şirketleri için bir diğer problem ise ülkenin Avrupa Birliği'nden ayrılırken Avrupa Adalet Divanı'ndan da ayrılacak olması.



Bu durum sektör uzmanları arasında Birleşik Krallık ve AB arasında havayolu şirketlerini ilgilendiren anlaşmazlıkların mahkemeler tarafından çözüme bağlanmasında sorun olarak görülüyor. Örneğin The Guardian gazetesine konuşan Air France-KLM Üst Yöneticisi Jean-Marc Janaillac, Birleşik Krallık merkezli havayolu şirketlerinin ancak Avrupa Adalet Divanı'nın kararlarına tabi olmaları halinde AB ülkelerine uçuş yapabileceklerini söyledi. Janaillac, "Britanya merkezli hava yollarının Avrupa'da diğer Avrupalı havayolu şirketleri gibi uçmasını ancak bizimle aynı

şartlar ve sorumluluklar altında olmaları halinde kabul ederiz" ifadesini kullandı.

Birleşik Krallık parlamentosunda 11 Ekim'de vekillerin sorularını yanıtlayan Maliye Bakanı Philip Hammond ise 2019 yılının mart ayına kadar AB ile bir anlaşma sağlanamaması durumunda havacılık sektörünün ciddi sorunlarla karşılaşabileceği uyarısında bulunmuştu. Hammond, "Teoride anlaşma sağlanamaması halinde Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği arasında 29 Mart 2019 tarihinde hava trafiği durabilir" ifadesini kullanmıştı.

BİRLEŞİK KRALLIK İÇİN "HAYAL KIRIKLIĞI"

ABD Ticaret Bakanlığı geçen ay, Bombardier şirketinin C serisi jetlerin ithalatına yüzde 220 ek ithalat vergisi getirilmesine karar vermiş, ABD ile serbest ticaret anlaşması imzalamayı hedefleyen Birleşik Krallık Başbakanı Theresa May ise hayal kırıklığına uğradığını açıklamıştı. ABD'nin vergi artırma kararı Birleşik Krallık'taki havacılık sektörünü yakından ilgilendiriyor. Bombardier, halihazırda Birleşik

Krallık'a bağlı Kuzey İrlanda'daki tesislerinde toplam 4 bin 100 kişiyi istihdam ediyor. Çalışanların yaklaşık bin kadarı C serisi jet üretiminde faaliyet gösteriyor.

Söz konusu jetlerin kanat kısımları, şirketin, Kuzey İrlanda'nın Queen Adası'nda 520 milyon sterline inşa ettiği tesiste üretiliyor. Tesis, 2013 yılında dönemin Başbakanı David Cameron tarafından açılmıştı. Kuzey İrlanda'da ayrıca Bombardier'e yedek parça üreten 15 küçük ölçekli havacılık şirketi mevcut. ABD Tica-

ret Bakanlığının ek ithalat vergisi getirilmesi yönündeki kararının ardından şirketin, Kanada ve Kuzey İrlanda'daki üretiminde zorluk yaşamasından, yatırımlarını başka ülkelere kaydırmak zorunda kalmasından endişe ediliyor. Birleşik Krallık'ın Savunma Bakanı Michael Fallon, ABD'nin Bombardier şirketinin ürettiği C serisi jetlerin ithalatına ek vergi getirmesinin Birleşik Krallık'ın Boeing ile yaptığı satış anlaşmalarını tehlikeye sokabileceği uyarısında bulunmuştu. ✈

BAHÇEKENT'TE YENİ BİR SEMT DOĞUYOR!

EMLAK KONUT GÜVENCESİ VE SUR YAPI KALİTESİYLE!

Semt Bahçekent'te bağlantı yolları ile İstanbul'a, 3. Havalimanı ile dünyaya, 145 bin metrekarelik Hayat Park'a yakın konumu ile ferah bir yaşama kapı aralayın. Samimiyeti ve huzuru yaşayacağınız mimarisi, keyifle vakit geçireceğiniz sosyal alanları, süs havuzları, su yolları ve yeşilin bin bir tonuyla hayatınıza her gün tazelik katın. Siz de Semt Bahçekent'li olun, ferah bir yaşama sağlam bir yatırımla başlayın.

Hayat Park'a çok yakın!

Semt Bahçekent'e çok yakın olan 145 bin metrekarelik Hayat Park; meydanı, çok amaçlı spor alanları, tematik bahçeleri, biyolojik göleti, çocuk oyun alanları, piknik alanlarıyla yemyeşil ve huzur dolu bir dünya sunuyor.

1+1'ler 244 bin ₺
2+1'ler 380 bin ₺
3+1'ler 486 bin ₺
4+1'ler 693 bin ₺
'den başlayan fiyatlarla!



444 5 787

UÇAK YOLCULUĞUNU DEĞİŞTİRECEK YENİLİKLER



İşte düşünülen o yenilikler
Pilotsuz uçaklardan, evde bagaj teslimine ve ayakta seyahate kadar uçak yolculuğunu değiştirecek birçok yenilik kapıda. İngiliz Daily Telegraph gazetesi, bu alanda 5, 10, 20 ve 50 yıl içinde yaşanabilecek gelişmeleri yazdı.



5 YIL İÇİNDE

Pasaportların sonu geliyor

Yüz tanıma teknolojisi, giderek yayılıyor. Bir İngiliz şirketinin geliştirdiği ve Dubai Uluslararası Havalanı'nda bu yıl içinde uygulamaya girecek sistem, yolcuların yüzünü tanıyıp dijital pasaport fotoğraflarıyla kıyaslayacak.

Uçak korkusu nasıl yenilir?

Avustralya da "temassız" pasaport kontrolüne geçmeye hazırlanıyor. Mart 2019'da devreye girmesi beklenen sistemle, dış hat yolcuları, iç hatlardaki gibi hiçbir kontrolden geçmeden terminalden çıkacak.

Uçakta spor

Airbus'ın üzerinde çalıştığı modüler konseptle, uçaklarda farklı amaçlar için kullanılabilecek bölümler ola-

cak. Havayolu şirketlerine yeni gelir kapıları yaratmayı hedefleyen bu konsept, uçaklarda spor salonları da olmasını içeriyor.



Havada Starbucks

Airbus'ın bir başka projesi de uluslararası kahve zincirlerinin uçaklarda kahve satması.

Oyun salonu

Bu modüller, çocuklar için oyun alanı olarak da kullanılabilecek. Aileler için ses yalıtımlı odalar da planlar arasında.

Yolcular değil, havayolu şirketleri para ödeyecek

Uzmanlara göre yolcuların bilet için para ödemeleri tarihe karışabilir. Otel ve araç kiralama gibi ilave hizmetlerin havayolu şirketlerine koltuk için talep edilen ücretlerden

daha fazla gelir getirebileceği hesaplanıyor. Bu durumda havayolu şirketlerinin, bu hizmetleri satın alacak müşterilere bedava bilet verebileceği belirtiliyor. Deneyimlerini sosyal medyada paylaşan yolculara ödeme yapılması da gündemde.



Bavulsuz seyahat

Ekimde AirPortr.com adlı İngiliz şirketi, yolcuların bagaj işlemlerini evlerinden yapabilmesini sağlayacak bir hizmet başlatıyor. Bavullar evden alınıp uçağa verilecek. Bavulların kaybolması endişesi de ortadan kalkacak. Zira, üzerine kablosuz cihazlar iliştirilen bavulların nerede olduğu tespit edilebilecek. TUMI adlı şirket, bu amaçla bu ay "Global Locator" (Küresel yer bulucu) adlı bir ürün çıkardı.

Manzaralı yolculuk

Fokker Technologies, Boeing için panoramik pencereler tasarladı. 2018'den itibaren bazı uçaklarda, business class'ta 137 santimetre uzunluğunda, 45 santimetre genişliğinde camlar olacak.

**Şelaleli havaalanları**

Terminalde uçak beklemek birçok kişi için sıkıcı olabilir. Gelecekte havaalanları da çok değişecek. Singapur'daki Changi Havaalanı'nın bir terminali 1 milyar 700 milyon dolar harcanarak yenilendi. Ormanlık alan içindeki terminalde beş kat bahçe, şelaleler, yüzlerce restoran ve bir otel bulunuyor.

**Ayakta uçak yolculuğu**

Uçaklara daha fazla kişi almak için ayakta yolcu taşıma düşüncesi yeni değil. VivaColombia şirketi, yolcuları bar taburelerine benzer koltuklarda taşıma fikrini inceliyor. Bu fikri 2003'te Airbus ortaya atmıştı.

Süpersonik uçaklar

Yolcuların bir yerden bir yere ses hızında seyahat etmesini sağlayacak süpersonik uçuşlar yeniden gündemde. İngiliz iş adamı Richard Branson, geçen yıl süpersonik uçak prototipi geliştiren Boom adlı teknoloji şirketine destek sağladı. Boom yöneticileri, "Concorde'un tasarımcılarının uygun fiyata ses hızında yolcu taşıyacak teknolojisi yoktu, bizim var. Şirket, bu uçakların Londra-New York arasındaki yolcuğu 7 saatten 3.5 saate indireceğini söylüyor. NASA da, ses hızında giden ancak Concorde'dan yüzde 50 daha az sessiz olan bir uçağı 2020'de denemeyi planlıyor.

10

YIL
İÇİNDE

Daha fazla rötar

Gelecekte hava trafiğinin yoğunlaşmasıyla rötarlar da artacak. İngiltere'de 2030'a kadar rötarların 44 kat artacağı hesaplanıyor.

20

YIL
İÇİNDE

Daha fazla türbülans

Bilim insanları, iklim değişikliği nedeniyle uçuşlar sırasında türbülansların daha da artacağını söylüyor.



50

YIL
İÇİNDE

Pilotsuz uçak

Uzmanlar, 50 yıla kadar pilotsuz uçakların hizmet vermeye başlayabileceğine inanıyor. Ticari uçaklar, hâlihazırda otomatik olarak kalkabiliyor, gidiyor ve inebiliyor. Ancak bu uçakların henüz acil durumlarda iniş yapma yeteneği yok. 2016'da Tianjin Dünya Ekonomik Forumu'nda PiBot adlı bir robot pilotun tanıtımı yapılmıştı.

EN İYİ HAVALİMANLARINA SAHİP 20 ÜLKE

Dünyanın en iyi uçuş noktaları belli oldu. Listede Türkiye’de yer aldı. Dünya Ekonomik Forumu, dünyanın en iyi uçuş noktalarını açıkladı. Değerlendirme havalimanlarının bağlantı şartları, kullanan havayolu şirketi sayısı, yolcu kapasitesi ve terminal imkânlarına göre yapıldı.



TAYLAND



İSVEC



JAPONYA



İZLANDA



PANAMA



YENİ ZELANDA



TÜRKİYE



FRANSA



ALMANYA



İSVİCRE



HOLLANDA



İSPANYA



İNGİLTERE



NORVEÇ



SİNGAPUR



HONG KONG



AVUSTRALYA



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ



ABD



KANADA



İKİ ÜLKE ARASINDA İPLER GERİLDİ! UÇAK KRİZİ BÜYÜYOR

ABD Ticaret Bakanlığı'nın, Kanadalı uçak firması Bombardier'in C serisi uçaklarına yüzde 220 anti-damping vergisi koymasının ardından başlayan gerilim tırmanıyor. ABD Ticaret Bakanlığı'nın, 26 Eylül tarihinde yüzde 220 olarak açıkladığı anti-damping vergisi, Boeing'in son şikayetiyle geçen Cuma günü yüzde 300'e yükseltildi. Amerikan uçak devi Boeing, ABD Ticaret Bakanlığı'na yaptığı şikayette, Bombardier'in yasadışı sübvansiyonlar aldığını ve C Serisi uçakları "saçma bir şekilde düşük fiyatlarla" sattığını ileri sürmüştü.

"HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRADIK"

Son gelişme üzerine bir açıklama yapan Kanada Dışişleri Bakanı Chrystia Freeland, her iki ülkenin derin entegre havacılık endüstrilerine sahip olduğunu ve bunun Kuzey Amerika havacılık sektörünün küresel rekabet gücünü artırdığını hatırlattı ve "ABD Ticaret Bakanlığı'nın son kararı ile tamamen hayal

kırıklığına uğradık" diyen Kanada Dışişleri Bakanı, "26 Eylül'de ilan edilen temelsiz ve saçma sapan kararlar göz önüne alındığında, son haberler sürpriz olmadı. Bombardier'in C serisi uçaklarındaki bu anti-damping vergileri, Kanada'nın son derece yenilikçi havacılık sektörünü ve 200 binin üzerinde işçiyi haksız yere hedef alıyor. Bu karar, Bombardier ve tedarikçilerine bağlı yaklaşık 23 bin ABD'linin işini de riske atıyor" ifadesini kullandı.

Freeland, açıklamasında şunları kaydetti: "Boeing, Bombardier'in yeni uçaklarının ABD pazarına girmesini önlemek için ABD ticaret hukuk sistemini manipüle ediyor. Hükümetimiz, Kanada havacılık endüstrisinin ve havacılık çalışanlarının, sorumsuz ve korumacı ticaret önlemlerine karşı çıkarlarını savunmaya devam edecektir. Bu konuyu Boeing ve ABD hükümeti ile en üst seviyede görüşmeye devam edeceğiz."

NE OLMUŞTU?

Amerikan uçak devi Boeing, Bombardier'in geçen nisan ayında Delta Airlines'a 125 adet C Serisi uçak satışını ilan etmesinden birkaç ay sonra ABD makamlarına anti-damping şikayetinde bulunmuştu. Boeing, 33 milyon dolara mal olan C serisi bölgesel yolcu uçaklarını, Amerika pazarında 20 milyon doların altında bir fiyata sattığı gerekçeyle Kanadalı Bombardier hakkında ABD Ticaret Bakanlığı ve ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'na 27 Nisan'da şikâyet dilekçesi vermişti. Boeing şikâyetinde, Bombardier'in C serisi uçaklarını ABD'ye, Kanada'dan daha ucuza sattığını, bunun da kendisi ve tedarik zinciri için bir tehdit oluşturduğunu savunmuştu. ABD Ticaret Bakanlığı da bunun üzerine 26 Eylül'de, Kanadalı havacılık şirketi Bombardier'in C serisi uçaklarının ithalatına yüzde 220 ek vergi koymuştu. ✈



HAVACILIKTA DEVRİME BİR ADIM DAHA YAKLAŞILDI

2 saatte Londra'dan New York'a uçuşa bir adım daha yaklaşıldı. Zira 3 bin derece ısıya dayanabilen süper sert seramik malzemenin yapılması hipersonik uçaklar için oldukça iyi bir haber. Bilim insanları savunma ve hipersonik hava ve uzay yolculuklarında çığır açabilecek yeni bir tür seramik kaplama geliştirdi. Bulgu, bir sonraki nesil uçakların saatte 6 bin 200 km hızına ulaşmasını sağlayabilir. Bu malzeme, Londra New York arası yolculukların yaklaşık 9 saatten iki saate indirilmesini sağlayacak. Manchester Üniversitesi'ndeki uzmanlar, Çin'deki Orta Güney Üniversitesi ile birlikte laboratuvar ortamında gerçekleştirilen geniş çaplı çalışmalardan sonra bu materyali ürettiler.

Materyal, diğer maddelere göre yüksek ısı dayanıklılığına sahip ve karbondan oluşan karbon ile kaplı. Materyalin kendisi ise zirkonyum, titanyum, bor ve karbondan oluşmakta. Malzeme, yüksek hız sonucunda ortaya çıkan 3 bin santigrat sıcaklığına dayanıklı. Hipersonik yolculuk, ses hızından 5 kat daha hızlı olan 5 mach hızında seyahat etmek anlamına geliyor.

Bazı hipersonik projeler, Dünya'ya geri dönmeyen ve hedeflerine iniş yapmadan önce, atmosferin en üstüne ulaşan bir uçuş rotasını öngörmekte.



Yaklaşık 18 bin metre yükseklikte bu hızlarda hareket eden uçaklar 2 bin ila 3 bin santigrat arasındaki ısılara maruz kalabilir. Bu nedenle yeni seramik kaplama, uçakları bu aşırı koşulların neden olacağı hasarlardan koruyacak şekilde tasarlandı. Manchester ekibinden Profesör Philip Withers konuyla ilgili yaptığı açıklamada şöyle dedi: "Geleceğin hipersonik havacılık araçları, geçiş hızlarında bir adım atlama potansiyeli sunuyor. Hipersonik bir uçak, yalnızca iki saatte uzay yoluyla

Londra'dan New York'a uçabilir ve bu da hem ticari hem de banliyö seyahatinde devrim yaratır. Şu anda karşılaştığımız en büyük zorluklardan biri ön kenar, ihtirak sistemi ve burun ucu gibi kritik bölgeleri nasıl koruyacağımız. Atmosferdeki hava ve gaz tarafından üretilen ısı bir uçak ya da fırlatılan bir cismin yapısal bütünlüğü üzerinde ciddi etkilere neden olabilir. Yapısal problemler en çok oksidasyon ve erime adı verdiğimiz süreçlerden kaynaklanmaktadır.

Bu süreçler, aşırı derecedeki sıcak hava ve gazların uçakların ve fırlatılan nesnelerin yüzey katmanındaki metalik malzemelerini zedelemesi sonucunda oluşuyor. Bu süreçlerle mücadele etmek için hipersonik araçlarda ultra-yüksek sıcaklık seramikleri (UHTC) adı verilen malzemeler kullanılması gerekiyor. Fakat günümüzde, geleneksel UHTC'ler bile şu anda aşırı yüksek hızlarda ve sıcaklıkta seyahat eden araçların gereksinimlerini karşılayamıyor. Bu sınırlamaları aşmak, yolcu uçakları için hipersonik seyahat imkânı sağlamakta büyük bir adım olacak. ✈

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ UÇAK YOLCULUKLARINI DAHA DA ZORLAŞTIRACAK



Bir araştırmaya göre, dünyanın en yoğun hava limanlarındaki uzun mesafeli uçuşların neredeyse yarısı, iklim değişikliği sonucu oluşan aşırı sıcaklar nedeniyle aksamalar yaşayabilir.

Sıcak günlerde, uçuşlar ağırlık kısıtlamalarına tabi tutulur. ABD'nin önde gelen üniversitelerinden Columbia Üniversitesi'ndeki araştırmacılar, dünyanın en yoğun 19 havalimanındaki beş uçak üzerinde yoğunlaşarak bir araştırma gerçekleştirdi.

Araştırmacılar, gün ortasında kalkması gereken uçakların yüzde 10 ila 30'unun ağırlıklarını 320 kg veya ortalama üç yolcu ve bagajları kadar azaltmaları gerekeceği sonucuna vardı.

Çoğu havaalanı için, ağırlık sınırlama günleri 2080 yılına kadar yılda 10 ila 50 gün arasında artabilir. Bangkok, Dubai, Miami, Los Angeles,

Phoenix, Denver, Washington, D.C. ve New York'un LaGuardia Havaalanı da dahil olmak üzere, yüksek ve sıcak bölgelerdeki kısa pistli hava limanları bundan en çok etkilenecek olanlar arasında.

Araştırmacılar, Dubai ve LaGuardia'da yaz zirvesinde kalkması gereken uçuşların yarısının tam kapasiteye ulaşmadan kalkmak zorunda kalacağını öngörüyor.

New York'un JFK, Londra'nın Heathrow ve Paris'in Charles de Gaulle gibi daha uzun pistlere sahip serin bölgelerdeki havaalanları ise bu durumdan daha az etkilenecek. Tüm havaalanlarında, büyük uçaklara getirilecek olan ağırlık kısıtlamalarının yüzde 50 oranında artması bekleniyor.

Yükselen ısılar uçuşları iki şekilde etkileyebilir. Haziran'ın son haftası Phoenix'te olduğu gibi 48 dereceyi bulan aşırı sıcaklarda uçaklar kalkış yapamıyor. Amerikan Hava yolları'nın

temsilcisinin yaptığı bir açıklamaya göre, bunun sebebi bölgesel uçakların yalnızca 47 derecede test edilmiş olması. Büyük uçaklar ise 52 derecede test edildi.

Bir uçağın kalkabilmesi için, düzlemdeki kaldırma kuvvetinin uçağın ağırlığından daha büyük olması gerekiyor. Çalışmanın temel araştırmacısı Radley Horton, sıcak havalarda uçağa itebilecek daha az molekül bulunduğu için daha az kaldırma kuvveti olduğunu söyledi.

Hava ne kadar sıcak olursa, uçağın da o kadar hafif olması gerekir. Bir uçağın hafiflemesinin üç yolu vardır: yakıt, kargo ve yolcu.

Uluslararası Sivil Havacılık için iklim değişikliği ile ilgili bir rapor hazırlayan Paul Williams, "Yakıt dolu bir tankın gerekli olduğu daha uzun uçuşlarda, hava yolları yolcuları ve bagajlarını uçaktan indirmek zorunda kalıyor" dedi. Çalışmaya katılan doktora öğrencisi Ethan Coffel ise "Sıcaklık





arttıkça ağırlık sınırlamada oldukça önemli artışlar görüyoruz” dedi.

İklim bilimcileri, yüzyılın sonuna kadar ortalama sıcaklıkların 3 santigrat dereceye kadar yükselmesini bekliyor. Williams, her 3 derece artış için uçağın ağırlığının yüzde 1 oranında düşürülmesi gerektiğini söyledi. Standart bir Boeing 737 için bu yaklaşık 680 kiloya eşit.

Yükselen sıcaklıklar iklim değişikliğinin hava yolculuğunu etkileyecek yollardan yalnızca bir tanesi. Araştırmacılar, yükselen deniz seviyesinin kıyı havalimanlarını tehdit ettiğini, aşırı hava koşullarının iptallere yol açtığını ve rüzgar düzenindeki değişikliklerin türbülansı artırarak yakıt verimliliğini değiştirdiğini bildirdi. Havayolu endüstrisinin karbon ayak izi çok konuşulan bir konuyken, bu çalışma, uçuşlarda iklim değişikliğinin potansiyel “ters etkisi”ni sayılı araştırmadan biri.

Williams, havayolu şirketleri için “iklim değişikliği çok uzak bir tehdit olarak görülüyor” dedi. Araştırmacılar, birkaç yolcunun bile çıkarılmasının havayolu maliyetleri üzerinde büyük etkileri

olabileceğini öngörüyor. Bu artışların bilet fiyatlarına yansımaları da mümkün. ✈



BİLET FİYATLARI DÜŞÜYOR,

**YOLCU
SAYISI
ARTIYOR**

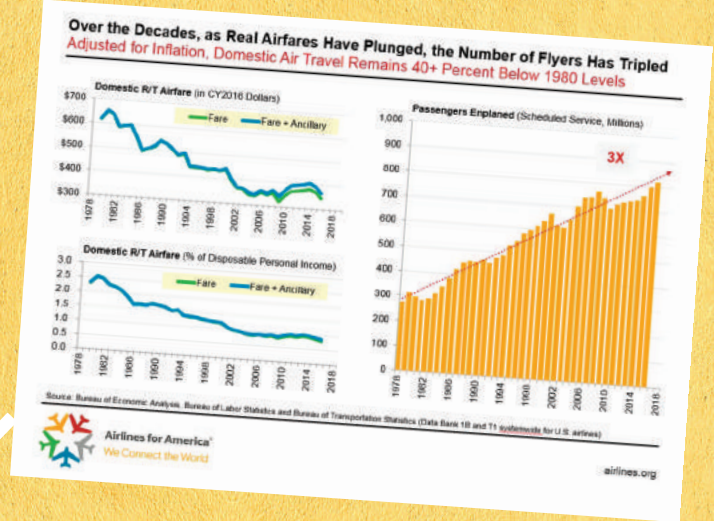
Uluslararası sivil havacılık trafiği özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın ardından hızla gelişti. 1980'li yıllara kadar çoğunlukla ayrıcalıklı, zengin kişilerin faydalanabildiği havayolu hizmeti zamanla dünya genelinde tüm toplum kesimlerine yayıldı. Önce 1950'li yılların sonlarından itibaren jet motorlu uçakların devreye girmesiyle havayolu seyahati hızlandı ve konfor düzeyi arttı. Bunun akabinde 1978 yılında ABD iç hat pazarının serbestleştirilmesi (deregülasyon) ve ardından 1990'lı yıllarda Avrupa Birliği'nde kademeli olarak yaşanan benzer dönüşüm, hem havayolu şirketleri arasındaki rekabeti hem de

pazara arz edilen kapasiteyi ciddi oranda yükseltti.

Böylece uçak biletlerinin fiyatı reel anlamda düşerken, önceki yıllara nispeten çok daha fazla kişi uçakla seyahat etmeye başladı. Aviation Benefits Beyond Borders adlı girişim tarafından, 2013 yılı Amerikan Doları baz alınarak hazırlanan grafikte, uçakla yapılan seyahatlerin reel fiyatının son 60 sene içerisinde ne şekilde düştüğü görülüyor. 1950 yılı ile günümüzü kıyasladığımızda, havayolu seyahatinin maliyetinin ciddi bir biçimde ucuzlayarak neredeyse yedide bir oranına gerilediğini söyleyebiliriz.



Airlines for America adlı bir başka girişimin hazırladığı çalışmada ise, ABD iç hat pazarındaki bilet fiyatı ve yolcu sayısı ele alınmış. 1978 yılındaki deregulasyondan 2016 yılının sonuna kadar uzanan araştırmada bilet fiyatları, enflasyondan arındırılarak reel hale getirilmeye çalışılmış.



Bu çerçevede bakıldığında, ABD iç hatlarındaki bir giriş-dönüş biletin fiyatının son kırk yıl içerisinde neredeyse yarı yarıya azaldığı görülmüyor. Bilet fiyatının bir Amerikan vatandaşının toplam harcanabilir geliri içerisinde ne kadar yer tuttuğu da bu çalışmada mevcut. Buna göre, 1978 yılında bir iç hat bileti bir Amerikan vatandaşının gelirinin %2'sinden fazlasına mâl olurken, 2016 yılında bu oran %1'in altına gerilemiş durumda. Aynı dönemde, bilet fiyatları düşer ve havayolu şirketleri büyürken, uçakla seyahat eden yolcu sayısında da muazzam bir artış yaşanmış. 1978 yılında 270 milyon civarında olan ABD iç hat yolcu sayısı, üç katına çıkarak 900 milyona yaklaşmış. Benzer durum Türkiye sivil havacılık sektörü için de geçerli. 2005-2015 dönemine baktığımızda, Türkiye'deki havalimanlarından uçağa binen yolcu sayısı, iç hat + dış hat, üç katından fazla artarak, 28 milyondan 91 milyona ulaşmış. Bir başka deyişle, bilet fiyatları ucuzlayıp uçakla seyahat makul maliyetler dâhilinde satın alınabilir hale geldikçe, yolcu sayısı hızla artmış. ✈

HAVAYOLU ENDÜSTRİSİNİN DEĞİŞİM DİNAMİKLERİ BELİRLENDİ



IATA tarafından yakın zamanda yayınlanan “FUTURE OF THE AIRLINE INDUSTRY 2035” adlı rapor, havayolu yönetimlerinin bugün ve 2035 yılı arasında karşı karşıya kalabilecekleri temel riskleri ve fırsatları öngörmelerini amaçlıyor.



Söz konusu çalışma, jeopolitikten, teknolojik inovasyona ve çevresel kaygılara kadar bir çok dış etkinin havacılığın geleceğini nasıl şekillendirebileceğini ortaya koyuyor. Alanında uzman birçok kişiyle yapılan

röportajlar, masabaşı araştırmaları ve üst düzey havayolu temsilcileri ile yapılan çalıştaylar neticesinde 2035 yılına kadar havayolu endüstrisini etkileyecek değişimin dinamikleri listesi belirlenmiş. Söz

konusu 50 maddeden oluşan liste belirlenirken, 200’den fazla veri seti ve yayına, küresel eğilim raporlarına, akademik yayınlara, düşünce kuruluşlarına, blog ve alternatif literatüre başvurulmuş.

Raporda yer alan “Havayolu Endüstrisinin Değişim Dinamikleri”, 5 ana başlık altında toplanmış.

TOPLUM

- Terörizm
- Kentselleşme ve Megaşehirlerin Büyümesi
- Yolcu Kimliği ve Yolsuzluk
- Global Yaşlanma
- Çin ve Asya-Pasifik Bölgesindeki Orta Sınıfın Yükselişi
- Yeni Tüketim Biçimleri
- Bilgi Gizliliği ve Denetim Arasındaki Gerginlik
- Asya ve Afrika Gündümlü Global Nüfus Artışı
- Politik, Etnik ve Dini Kimliğin Değişimi
- Engellilik, Sağlık ve Fit Olmak

TEKNOLOJİ

- Siber Güvenlik
- İnsan Potansiyelini Genişletme
- Robotbilim ve Otomasyon
- 3D Yazıcılar ve Yeni İmalat Teknikleri
- Sanal ve Artırılmış Gerçeklik
- Nesnelerin İnterneti
- Alternatif Yakıtlar ve Enerji Kaynakları
- Yeni Hava Aracı Dizaynları
- Hızlı Ulaşımın Alternatif Yöntemleri
- Coğrafi Teknoloji

ÇEVRE

- Cürütlü Kirliliği ve Emisyonlara Yönelik Uluslararası Düzenlemeler
- Kaynak Milliyetçiliği
- Bireysel Karbon Kotaları
- Su ve Yiyecek Güvenliği
- Çevresel Aktivizm
- Ekstrem Hava Olayları
- Su Seviyelerinin Yükselmesi ve Geri Kazanılmış Habitatlar
- İnsan Kontrollü Hava
- Döngüsel Ekonomi
- Bulaşıcı Hastalıklar ve Salgınlar

EKONOMİ

- Global Gelir Eşitsizliği
- Global Ekonominin Güçlülüğü ve İstikrarsızlığı
- Petrol Fiyatı
- Havacılık Endüstrisi Tedarik Zincirinde Entegrasyon Seviyesi
- Bilgi Temelli Ekonomiye Geçiş
- Alt Yapının Özelleşmesi
- Servetin "Barbell Ekonomisi"nde Yoğunlaşması
- İşgücünün Sendikalaşması ve Bölgesel Bağımsızlık
- Açık Bilgi ve Radikal Şeffaflık
- İşin Doğasını Değiştirme ve Yetenek İçin Rekabet

POLİTİKA

- Rüşvet ve Yolsuzluk
- Jeopolitik İstikrar/İstikrarsızlık
- Hava Sahasının ve Kritik Alt Yapının Devlet Mülkiyeti
- Yönetim Gücü
- Rekabet Engelleyici Kararlar
- Savunma Önceliklerinin İnsanların İhtiyaçlarının Önüne Geçmesi
- Sınırların, Hudutların, Egemenliklerin Değişmesi
- Alternatif Bölgesel ve Global Enstitülerin Artan Etkisi
- Ticaretin Korunması ve Açık Sınırlar
- Popülist Hareketlerdeki Artış

Dünya çapındaki yaklaşık 500 endüstri profesyoneline gönderilen anketler yardımıyla, söz konusu dinamikler içerisinde yer alan ve hem yüksek belirsizlik içeren hem de yüksek etki gösteren 13 anahtar dinamik belirlenmiş.

ANAHTAR DİNAMİKLER

- Alternatif Yakıtlar ve Enerji Kaynakları
- Siber Güvenlik
- Çevresel Aktivizm
- Ekstrem Hava Olayları
- Jeopolitik İstikrar/İstikrarsızlık
- Bulaşıcı Hastalıklar ve Salgınlar
- Cürütlü Kirliliği ve Emisyonlara Yönelik Uluslararası Düzenlemeler
- Havacılık Endüstrisi Tedarik Zincirinde Entegrasyon Seviyesi
- Yeni Tüketim Biçimleri
- Petrol Fiyatı
- Global Ekonominin Güçlülüğü ve İstikrarsızlığı
- Bilgi Gizliliği ve Denetim Arasındaki Gerginlik
- Terörizm

"Havayolu Endüstrisinin Geleceği 2035" raporunda, hava trafiği talebini etkileyen ana konuların; Jeopolitik, veri, Afrika ve Asya Pasifik, devlet yönetimi, güvenlik ve sınırlar, kişisel gizlilik ve güven, iş modelleri, ekonomi, değerler ve topluluklar, çevre ve teknoloji olduğu tespit edilmiş.

Ayrıca söz konusu raporda, 2035 yılına ait senaryolar, çıkarımlar ve tavsiyeler de yer alıyor.

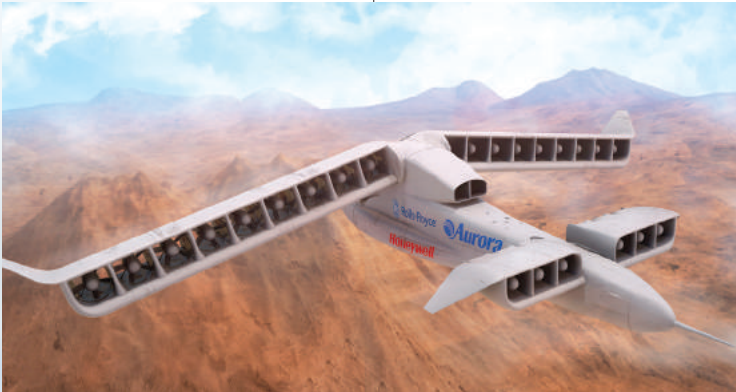
Eğer "Hava yollarının bugün atmaları gereken adımlar neler olmalıdır?" ve "Önümüzdeki 20 yılın fırsatları ve zorlukları nelerdir?" sorularının cevaplarını arıyorsanız, IATA'nın yakın zamanda yayınladığı "Future Of The Airline Industry 2035" raporuna göz atmanızda fayda var. ✈

KİŞİSEL HAVA ARAÇLARINA DOĞRU



*Mustafa BULAN

Elektrikli hava araçları hakkında ki bu yazımda sizlerle elektrikli araçların kabiliyetleri ile ilgili çalışmaların gittiği nokta hususunda bilgiler paylaşmak istiyorum. Önceki yazılarımda (Elektrikli Hava Araçları ve Elektrikli “Özel Hava Araçları”) elektrikli araçlara ihtiyacın nasıl doğduğunu, sürecin bugüne gelene kadar geçirdiği ve geçirmekte olduğu teknik evreleri basit şekilde açıklamaya çalışmıştım. Elektrikli hava araçlarının, enerji kaynağından bağımsız olarak yepyeni tasarımları beraberinde getireceğini görmek zor gelmiyor. Alternatif enerji kaynakları ve depolama-kullanma-geri kazanma teknolojileri hava araçlarının yakın tarihlerdeki kaderini çizecektir. Doğrusunu söylemek gerekirse, eğer daha verimli bir enerji kaynağı olsaydı, bilim adamları elektrikli araçlar geliştirmek ve araçların ergonomisi için bu kadar araştırma-geliştirme çabasına girmeyebilirdi. Çünkü yüzlerce tonluk araçları havada tutacak gücü elde etmenin zorluğunu elde etmenle aşılmaya çalışmak fantastik çözümlere yönelmiyor araştırmacıları. Çünkü yüzlerce tonluk araçları havada tutacak gücü elde etmenin zorluğu çok açık. Aşağıdaki resim bunun komik sayılabilecek tasarımları doğurabildiğini göstermek için güzel bir örnek.



“Olmazdı” sözcüğü yerine, “Olmayacak” sözcüğünü kullanmaktan da çekinmiyorum. Yani alternatif enerji kaynaklarının ve araç tiplerinin bulunması, “mumu sürekli geliştirmekte olan bilim insanları

rının önüne birden bire elektrik ampulünü çıkarabilir.” Bu bana, “transistörün keşfini” hatırlatıyor. Vakum-tüplü triodlar kullanıldığı ve 1-0’ların üretilmesi için geliştirildiği dönemde, birden bire bilim ve teknolojiyi sarsan, inanılmaz bir hızla gelişimini sağlayan transistörler. Kara-hava-deniz-ray araçlarında da bu kırılmaya çok yakın olduğumuzu hissediyorum. Bunu şimdilik başka bir yazıya bırakmak istiyorum.

Elektrik motorlu uçakların esas probleminin yeterince gücü sağlayamayan motorların, gerekli itme gücünü oluşturamamasından kaynaklandığından bahsetmiştim. Bilim insanları bu itme gücünü sağlayabilecek ama aynı zamanda da bir uçağa yerleştirilebilecek motorların tasarımı için gece gündüz çalışıyor. Tam bu noktada belirli limitin üzerine çıkamayan bir elektrik motorunun üretebildiği sınırlı itme gücünün kaldırabileceği bir hava aracı tasarımı, limitleri zorlamaya çalışan bilim insanlarına “esas üzerinde çalışılması gereken konunun” daha çok bu olduğuna ikna edebilir. Geliştirilen motorların havayı arkaya doğru itmesi, mevcut jet motorları konseptinden esinlenilmiş ve elbette kendini kanıtlamış olan model. Amaç; hız kazandırmak. Gerisini kanatlar ve diğer gövde ekipmanları hallediyor.

Hava aracının (uçanın) yeterli hıza ulaşmış bir miktar irtifa kazanmasından sonra, inişin sonuna kadar gerisi daha kolay. Burada ortaya çıkarılacak yeni bir dizayn ve kalkış sistemleri, elektrikli hava araçları

endüstrisinin sıçrama yapmadan önceki son teknik noktaları olabilir. Aslında burada nereye varmak istediğimi bir sonraki yazıda daha detaylı ve örneklerle paylaşmak istiyorum. Hava araçlarının elektrikle çalışması konusunda paylaştığım bilgilerde, araçların sınıflandırılması ile ilgili ayrıma dikkat çekmeye çalıştım. Klasik ticari amaçlı uçaklar (kargo-yolcu), klasik küçük gövdeli özel uçaklar, yeni nesil tasarıma sahip uçaklar gibi. Çünkü üzerinde kafa yorulan teknolojinin ürettikleri, “klasik” uçak modellerini de muhtemelen rafa kaldıracaktır. Üstelik başarılı testlerin ardından boy gösterecek ilk prototiplerin göstereceği başarı, bu süreci çok çok hızlandıracaktır. Elektrikli otomobillerin yavaş yavaş yaygınlaşması gibi bir sürenin çok daha altını ima ediyorum.

Genel uçakların yerini alması düşünülen elektrikli uçakların havayolu taşımacılığında maliyet ve emisyon dışında, uçuş konforuna dönük önemli bir iyileşme olmayacağı görülüyor. Sadece uçakların motorları değişecek ve belki birazcık bilet fiyatlarına yansıyan iyileşmeler olacak (Hava kirliliğinin düşürülmesini asla hafife almıyorum elbette). Ancak elektrikli motorlar çok daha büyük bir dünyanın kapılarını açmak üzere teknolojileri üretebilecek çalışmalara imza atmakta bugün. Bu kapılar aralandı bile diyebiliriz. Kişisel amaçlı veya düşük yolcu kapasiteli hava araçları sivil havacılığın büyük sıçrama yapabileceği nokta. Çünkü uzun menzil konvansiyonel modelini büyük ölçüde korurken, düşündüğümüzden çok daha fazla HUB havalimanları doğacak, noktalar arasında muazzam bir trafik ortaya çıkacaktır. Bu tahmin ne kadar kötümser olursa olsun gündelik dolmuş taşımacılığı kadar rağbet göreceği kesin. Tabii bu süreç, bahsettiğimiz hava araçlarına olan talebin de patlamasına neden olacaktır. Lokomotif sektörlerden biri olan otomobil üretiminin yerini, bu araçların üretimine ve paralel olarak ilgili teknolojilerin gelişimine bırakacağını da görmek zor değil. ✨

LUFTHANSA, “BLOCKCHAIN” TEKNOLOJİSİNİ SEYAHAT SEKTÖRÜNE GETİRİYOR

Alman devi Lufthansa Group, son dönemin üzerinde en fazla konuşulan teknolojilerinden 'Blockchain'î, seyahat sektörüne taşıyor. Grup bu amaçla, Winding Tree firmasıyla içerik ortaklığı anlaşması yaptı. Winding Tree halen, seyahat sektöründe blockchain temelli ilk pazar yerini geliştirme çalışmalarına devam ediyor.

Firma bu sayede, bir yandan hizmet sağlayıcıların kâr marjının artacağını, diğer taraftan da seyahat etmenin daha ucuz hale geleceğini savunuyor. İlk bakışta birbirine zıt görünün bu iki gelişmenin nasıl sağlanacağı ise blockchain mantığında gizli. Winding Tree tarafından hazırlanan pazar yeri, günümüzde seyahat sektörünü domine etmiş olan önde gelen aracılara devre dışına çıkarmayı amaçlıyor. Lufthansa – Winding Tree iş birliği sayesinde hem yeni kurulmuş olan bir firma seyahat sektörüne kolayca adım atmış olacak, hem de böylesine büyük bir havayolu grubu içerisinde blockchain teknolojisi denenmiş olacak.

LUFTHANSA, YOLCULARA “ARACISIZ” SATIŞ YAPMAK İSTİYOR

Lufthansa, 2015 yılından itibaren kararlı bir biçimde devreye soktuğu yeni satış stratejisi çerçevesinde, bilet satışlarını yolcularına direkt bir biçimde yapmayı hedefliyor. Bunun yanı sıra şirket, kendi satış kanalları ile GDS (Global Dağıtım Sistemleri) kanalı arasındaki fiyatları da, kendi satış kanalları lehine farklılaştırıyor. Hatırlanacağı üzere, 1 Eylül 2015 tarihinde başlayan uygulamaya göre, GDS kanalı üzerinden hazırlanan her bilet için “Distribution Cost Charge” (DCC) adı altında 16 Euro tutarında bir ücret tahsil edilmeye başlanmıştı. Lufthansa'yı bu yönde hareket ettiren en önemli sebep, GDS'ler üzerinden yapılan rezervasyonların maliyetleri. Sektörün baş rol oyuncusu olmalarına karşın havayolu şirketleri, sektör içerisinde belki de en düşük kâr marjıyla çalışan grup durumundalar. Havayolu şirketleri, en iyi geçen yıllarda

dahi ortalama %5 civarında kâr ederken, GDS'lerde bu oran %10-15 arasında seyrediyor. Lufthansa'nın satış stratejisi yenilerken yapılan bir açıklamada, şirketin bilet satışlarının yüzde 30'unu direkt satış kanallarıyla gerçekleştirdiği ve bu konudaki nihai hedefin, bilet satışlarının büyük bir kısmını başta internet sitesi olmak üzere, kendi satış kanallarından gerçekleştirilmesi olduğu belirtilmişti. Zira direkt online rezervasyonda maliyet yalnızca 2 Euro iken, GDS'ler aracılığıyla gerçekleştirilen satışlarda bu tutarın 18 Euro'ya çıktığı vurgulanmıştı. Gerçekten de özellikle internet teknolojisinin ulaşmış olduğu seviye ve küresel çaptaki yaygınlığı düşünüldüğünde, havayolu şirketleri ile acente kanalı ve yolcular arasında ilave bir katman konulması, hiç de mantıklı görünmüyor. Ve yukarıda ele aldığımız Lufthansa – Winding Tree iş birliği, havayolu sektöründeki satış kanalları ilişkisine yeni bir boyut katacağa benziyor. ✿





AKTARMALI MI? VS DİREKT UÇUŞ MU?

HAVALİMANLARINDAKİ YOLCU DAĞILIMI NASIL?

Yıllar içerisinde havayolu sektöründe "Hub & Spoke" yapısının gelişmesiyle birlikte, havalimanlarının profili de kökten değişti. Bazı havalimanları, güçlü bir hub taşıyıcı sayesinde merkezî konuma gelirken, geri kalan bir çok havalimanı, spoke'un ucundaki kenar noktalarda kaldı. Hub konumunda kiler ile kenarlardaki havalimanları arasındaki belirgin farklılıklardan bir tanesi, noktadan noktaya yolcu sayısı ile transfer yolcu sayısı arasındaki dramatik oran. Uçlarda kalan havalimanlarındaki aktarma oranı düşük seviyelerde kalırken, merkezdekilerde bu oran bir hayli yüksek seviyelere çıkabiliyor. Tabii bu noktada, önemli bir hub noktası olmakla birlikte, yerel pazarın çok kuvvetli olduğu Londra Heathrow ve Hong Kong gibi havalimanlarında, transfer yolcu oranı nispeten daha düşük oranlarda kaldığını da vurgulamamız gerekiyor. Havalimanı işletmecileri genelde, transfer ve noktadan noktaya yolcu oranlarını açıklamıyor. Bununla birlikte, eldeki bir takım verileri kullanarak bazı çıkarımlarda bulunmak mümkün. Elindeki veri havuzunu başarılı bir biçimde kullanan IATA, sık sık farklı grafikler hazırlayarak kamuoyuna sunuyor. İşte onlardan bir tanesi, 2016 yılı verilerine dayanarak,



yolcu sayısı bakımından dünyanın en büyük ilk 10 havalimanındaki yolcu kompozisyonunu ele alıyor. Söz konusu havalimanlarındaki iç ve dış noktadan noktaya yolcu sayısı ne kadar, bağlantılı yolcu sayısı ne oranda gerçekleşmiş? Bunları IATA'nın grafiğinden öğrenmek mümkün.

100 milyondan fazla yolcuyla dünyanın en işlek havalimanı konumundaki Atlanta Havalimanı'ndaki yolcuların çok büyük oranda "transfer" amacıyla oradan geçtiği açıkça görülüyor. Bu kadar fazla yolcuyla karşı Atlanta'daki dış hat

yolcu oranının inanılması güç bir biçimde düşük seviyelerde kaldığı da dikkat çekiyor. Yine Dubai ve Chicago'daki transfer yolcu oranlarının yüksekliği göze çarpıyor. Öte yandan, Çin'in önde gelen havalimanları Pekin ve Şanghay, düşük transfer oranları ile ön plana çıkıyor. Londra Heathrow Havalimanı da, zihinlere düşen ilk beklentinin aksine, nispeten düşük bir transfer yolcu yapısına sahip. Heathrow ayrıca, bu çalışmada değerlendirilen noktalar arasında, dış hat yolcu oranının en yüksek olduğu havalimanı niteliğini taşıyor. ✈

Do drone pilots get PTSD?

İHA Operatörleri Travma-Sonrası Stres Sorunu (TSSS) Yaşar mı?

Tim Davies, uçuş eğitmenliği ve havacılık danışmanlığı yanı sıra değişik ortamlarda konuşmacı olarak katılım göstermektedir. Fastjetperformance.com adlı blogunda tartışmaya açtığı konular arasında pilotların “ruhsal sağlığı” gibi tartışmalı konular da var. AeroTime; Tim Davies ile ‘aktif olarak çalışan pilotların zihinsel sağlık konuları ile nasıl baş ettiği, İHA operatörlerinin PTSD’si ve kendisinin geleceğe yönelik planları’ üzerine konuştu.



Blog yazılarınızın birinde stres ve kaygının bir kaynağını şöyle tanımlıyorsunuz:

? Kişinin orada olup da aslında orada olamamasından kaynaklanan bir başka stres biçimi de vardır. Bu, yardımcı olmak için herhangi bir şey yapamamaktan, bir saldırı karşısında misliyle mukabelede bulunamamaktan gelir. Durumun adaletsizliğinden ve senin bir fark yaratmaya ilişkin kendine olan güveni kaybetmenden kaynaklanır.

Bu sözler beni İHA pilotlarında ki PTSD vakalarını düşünmeye sevk etti. Son dönemde yapılan araştırmalar İHA operatörleri fiziken savaş bölgesine girmedikleri ve fiili tehlike yaşamadıkları halde yüksek PTSD seviyeleri taşıdıklarını ortaya koymuştur. Bunun askeri pilotların yaşadığı PTSD ile karşılaştırılabileceğini düşünür müsünüz?

İHA operatörlüğü çok ilginç bir meslek. Eğitim vermiş olduğumuz birçok pilotumuz İngiltere, ABD veya başka bir yerde şimdi İHA uçurmak istemiyor. Diğer yandan İHA uçurmak için başvuran erkek ve kız gençler var. Mesela benim bir arkadaşım F-16 pilotluğunu bıraktı ve İHA operatörü olmak istiyor, çünkü geleceğin bu sektörde olduğuna kanaati var.



İHA operatörlüğü ile ilgili problem, operatör mesela ABD'de yaşar ama Orta Doğu'da bir yerde İHA uçurur. Vardiyası bittiğinde arabasına binip evine gider. Bu durum insan açısından bir hayli yanıltıcı olabilir. Operasyonla yerel yaşam tecrübesi arasında bu çelişkiyi yaşarsın.

Benzer bir durumu 90'larda Bosna'daki hedefleri vurmak için Almanya'daki üslerimizden görevlendirilen Tornado'larda da görmüştük. Pilotlar operasyon sonrası Almanya'daki hava üslerine iniyor ve sonrasında kendi ev ve ailelerine dönüyorlardı. Pilotlar ailelerine bombalama operasyonu sonrası akşam evlerine döndüklerinde rahatsızlık duyduklarını söylüyorlardı.

Sanırım ne yaptığımızı bilmek ve normal hayat ile savaşın şiddeti arasındaki zıtlığı anlayabilmek

önemli. Ancak bu ikisi bir araya gelemez. Zaten PTSD de budur. Çelişkilerden kaynaklanan bir sorunuzdur. Bu bağlamda bloğumda bahsettiğim çaresizlik hali İHA operatörlerinin PTSD'sinden biraz farklıdır. Zira İHA operatörleri çaresiz değildir, operasyon sahasına çok etkili bir katkıda bulunurlar, bomba bırakma, hedefleme ve İHA üzerinde monteli görüntü sensörlerini kullanma yoluyla sahadaki güçlere yardım ederler.



? Bir hayat boyunca vaktini bir şeyin pratiğini yapmaya harcıyıp da hiçbir zaman fiilen o işi yapmama durumunu nasıl idare edersiniz?

Benim gibi biri mesela, insanların sahada küçük gruplar halinde savaştığı bölgelerin üzerinde bulunup da onları hedefleyememek... Orada olmak, ama aslında orada olmamak. İşte eve dönerken getirdiğimiz ve bizde hayal kırıklığına sebep olan şey. Sanırım aynı şey Özel Kuvvetler için de geçerli. Uzun bir süre eğitim almış olabilirler, sahaya konuşlandıkları zaman ise çatışmasız bir zaman olabilir. Böylelikle ne silahlarını ateşleyebilirler ne de kendilerine bir ateş açılır, istedikleri savaşa dahil olamamış olurlar. Eve döndüklerinde kahvede arkadaşlarına anlatacakları bir hikaye yoktur. Bu da yaşadığımız önemli bir sorundur.

? Maksadın hasıl olmaması gibi bir durum, değil mi?

Evet, maksadın hasıl olmaması. Bu çok doğal. Silahlı Kuvvetler genelinde birçok kıdemli hava subayımız, birçok kıdemli generalimiz fiili çatışmayı tecrübe etmemişlerdir. Pilot veya piyade ne olursa olsun hiçbir zaman bir çatışmanın içinde olmamışlardır. Bir nükleer denizaltı mürettebatını düşünün, eğitildikleri şeyi hiçbir zaman yapmak zorunda kalmayabilirler. Bu grup kişiler bunu zaten bilmektedir.

Bu insanları ben her zaman bir hava üssündeki itfaiyecilerle benzetirim. Bu kişiler ev yangınlarına giden sivil itfaiyeciler gibi değildir. Bunlar bir uçağın düşmesini beklerler. Normal olarak da bir uçak düşmez. Böylelikle bu itfaiyeciler hiçbir zaman işlerini fiili olarak yapmamış olurlar, bunların bu durumu kabullenmelerini kolaylaştıracak mekanizmaları olması gerekir. Sürekli eğitim alırlar. Gerçekten neler olabileceğine ilişkin konuşurlar. Biz de bu durumlarını idare etmeye çalışırız. Ancak hayat boyu vaktini bir şeyin pratiğini yapmaya harcıyıp da hiçbir zaman fiilen onu yapmama durumunu nasıl idare edersiniz?



THY KİP Başkanı Adem Yılmaz:

“GELECEK İNOVASYONDA”

Gerçek inovasyon, insanın kendisinden başlar ve dalga dalga yayılır. Biz “İki günü birbirine eşit olan ziyandadır.” ilkesiyle yeni günü karşıladığımızda zaten inovasyona ilk kapıyı aralamış oluyoruz. Küresel pazarlarda hergün her bir şirket bir yenilikle karşımıza çıkıyor. Öyleyse gelecek için inovasyondan başka çaremiz yok.

Sivil Havacılar Dergisi'nin bu sayısında Türk Hava Yolları'nda Kurumsal İnovasyon ve Projeler (KİP) Başkanı olan Adem Yılmaz ile “THY’de inovasyon çalışmaları nasıl gerçekleştiriliyor ve sektörde değer üreten yenilikler ortaya koyamayan şirketleri nasıl bir son bekliyor?” üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

❓ Bize kendinizi kısaca tanıtabilir misiniz?

1974 yılında Kayseri’de doğdum. 1998 Yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nden mezun oldum. Aynı yıl Galatasaray Üniversitesi’nde yüksek lisansa başladım. 2000-2003 yılları arasında Yıldız Holding bünyesinde çalıştım. 2004 yılında vatani görevimi tamamladıktan sonra Türk Hava Yolları’nda çalışmaya başladım. 2007 yılında tüm Ortaklık projelerini bir merkezden proje yönetimi ofisi mantığıyla yönetmek için kurulan Proje Koordinasyon Müdürlüğüne atandım. 2016 yılında Türk Hava Yolları’nda inovasyon gerçekleştirilmek için kurulan Kurumsal İnovasyon ve Projeler Başkanlığına atandım. Üç çocuk babasıyım.

❓ Mevcut görevinizde ne tür çalışmalar yapıyorsunuz, ana başlıklarıyla ve birkaç cümle ile özetleyebilir misiniz?

Hâlihazırda inovasyon yoluyla Türk

Hava Yolları’nı değiştiriyor, dönüştürüyor ve geleceğe hazırlıyoruz. Çalışanlarımız, müşterilerimiz, üniversiteler, Ar&Ge şirketleri, teknokentler ve teknoloji transfer ofisleri, özel şirketler ve girişimcilerden oluşan bir ‘inovasyon ekosistemi’ kurmakla işe başladık.

İçsel inovasyon ekosisteminin olmazsa olmazlarından olan çalışan fikirlerine ziyadesiyle önem veriyoruz. Üst yönetimimizin desteği ve doğrudan katkısıyla iç girişimciliği özendirmek ve ortaya çıkarmak için kurumsal inovasyon platformumuzu kurduk. Altı ay gibi kısa sürede 5000’in üzerinde fikir paylaşımında bulunuldu. Fikirler, sahipleri tarafından kuluçka döneminde olgunlaştırılıp yeniden yoğunlaştırılıyor; şekil alıyor ve projeye dönüşüyor. Ön fizibilite sonrası proje portföy sistemine giriyor. Bazen de fikir sahibi araştırma sonrası fikrin fizible olmadığına veya bir sonraki yıl ancak projelendirilebileceğine karar veriliyor. Bunların hepsi mümkün.



Yine iç inovasyonu özendirmek, inovasyon kültürünü yaymak için her bir kampüsümüzde Sabancı Üniversitesi İnoventin Lideri Dr. Merih Pasin'den 'fikirden inovasyona eğitimleri' düzenliyor ve mümkün mertebe çalışmamızın bu eğitimlere katılmasını sağlıyoruz. Akabinde bireysel öneri sisteminin girdisi olacak 'design thinking' veya 'lean start-up' faaliyetlerini arkadaşlarla yürütüyoruz. Böylece her bir ünitemizde inovasyon elçilerimizi belirliyor ve ilgili ünitelerde inovasyonel bakış açısını kurumsallaştıracak ve sürekli hale getirecek bir yapı kuruyoruz. Aslında burada amacımız kurumsal inovasyona giden yolda zihni paradigma

değişiminin tüm çalışanlarımızca içselleştirilmesidir. Çalışan sayısı sınırlı olan başkanlığımızda büyük inovasyonel faaliyetler gerçekleştirmek için içeride tüm çalışanlarımızı, inovasyon elçilerimizi ve inovasyon delegelerimizi harekete geçirmenin haricinde, dışsal inovasyon motivasyonu için de açık inovasyon çalışmaları yürütüyoruz. Bu kapsamda Fatih Sultan Mehmet Üniversitesi ve İTÜ gibi üniversitelerimiz ile kayda değer inovatif Ar&Ge projeleri yürüttük. Her iki üniversite de bizim prototip üretme laboratuvarımız gibi faaliyet gösterdi. TİM İnovalig'e beş yıldır ana sponsor oluyoruz ve TİM İnosuit Programı'na dahil olduk, oradan da

ciddi anlamda istifade ettik. Açık inovasyon faaliyetleri başlığında ikinci çeyrek sonunda Uçuş Eğitim Başkanlığımızda 'kabin' temalı bir 'hachaton' gerçekleştirdik. Türkiye'de yerleşik küresel markaların ve Türkiye'nin seçkin markalarının inovasyon birimleri ne çağrı yaptık. Katılım, gün boyu ilgi ve alınan notlar beklentimizin üstündeydi. İnovasyoncuları problem avcılığına çıkarttık. Onlardan; gördükleri problemi, eksikliği, fazlalığı tespit etmelerini ve buna kendi ürünleri veya bildikleri yolla çözüm sunmalarını istedik. 400 üzerinde fikir, ürün ve öneri ile günü tamamladık.



İnovasyon deyince ne anlamalıyız ve “icat”tan farkı nedir?



İnovasyon tanımımız oldukça sade. Biz inovasyonu değer üreten yenilik olarak tanımlıyoruz. Burada iki kavram önemli. Birincisi, bir şeyin inovasyon olması için yeni olması... O sektör için yeni olabilir, şirket için yeni olabilir, endüstri için yeni olabilir ve tüm pazar için yeni olabilir. Her yenilik bir inovasyon olma potansiyeli taşır; ama her yenilik bir inovasyon değildir. İkincisi ise yeniliğin bir inovasyon olması için değer üretmesidir. Bu maddi bir değer olabileceği gibi insanların kullandığı ve sosyal sorumluluk için kullanılan manevi bir değer de olabilir.

İşte bir değere taalluk etmesi yönünden inovasyon burada icattan farklılaşıyor. Her icat bir yeniliktir; ama her yenilik bir inovasyon değildir. Latince ‘innovation’ olan inovasyon bir ekip işidir ve bir sürü süreci vardır. ‘Invention’ ise tek bir kişinin buluşudur. Invention için bir değer üretme zorunluluğu yoktur. Hatta icatlarımızı patent ve faydalı model hakları ile koruruz; ama ürüne dönüşmeyen süreç inovasyonu için böyle bir kalkan yoktur. İlaç ve gıda şirketlerinin, bilişim şirketlerinin portföyünde Ar&Ge sonucu patenti alınan ve pazara sürülmeyi bekleyen yüzlerce icadı vardır. Mesela kameralı cep telefonları çıkmadan çok önce Kodak’ın patent portföyünde dijital kamera patenti olduğu bilinen bir gerçektir. Kodak, dijital kamerayı piyasaya sürerek inovasyon yapabilirdi, ama yapmadı ve bu buluşu patentli icat olarak portföyünde yok oldu gitti. Onun için inovasyon için insanların hayatında, üretimde veya tüketimde kullanması gerekirken icat için bu zorunluluk yoktur.

❗ Sivil havacılık sektörümüz için inovasyonun anlam ve önemine dair görüşlerinizi nelerdir?

Sivil havacılık sektörü inovasyona en duyarlı hizmet sektörlerinin başında yer almaktadır. 1978’lerde Southwest Hava Yolları öncülüğünde ABD’de başlayan LCC iş modeline bakıldığında zaman, kökleşmesi ve tüm dünyaya bir iş modeli olarak yaygınlaşarak, temel bir modele dönüşmesi 1990’lı yıllarda acentaları devre dışı bırakarak doğrudan internet yoluyla bilet satışının yaygınlaşmasıyla gerçekleşti. Bir satış kanalı olarak internetin devreye girmesi ‘legacy carrier’ dediğimiz tam servis veren taşıyıcıların payını 25 yılda % 26 oranında eritti. Ben ‘dijital tsunami’nin ilerleyen yıllarda sektör üzerinde ilave paradigmatik dönüşümler yapmasını bekliyorum. Önümüzdeki on yılda akıllı asistanların devreye girmesiyle kişiselleştirilmiş ürünlerde yaşanan artış yepyeni müşteri deneyimlerini beraberinde getirecek. Kolaylık ve kişisel ürünler sunanlar, pazar payını hızla artıracak. Öte yandan İOT (‘Internet of things’: ‘nesnelerin interneti’) bazlı alt yapı ürünleri ile tüm süreçlerde izlenebilirlik sayesinde tüm bakım ve süreç maliyetleri aşağılara inecek. Yeni otomasyon sürecine yalınlaşarak ve hızlı ayak uyduranlar ayakta kalırken gecikenlerin uzun vadede canı yanacak. Bu nedenle biz Türk Hava Yolları olarak inovasyon önceliklerimizi SOLİD inovasyon olarak özetledik. Ne demek ‘SOLİD’ İnovasyon? **1)** İşlemlerin, bilgi ve süreçlerin her yerde standartlaşması. **2)** Katma değer üretmeyen alanların ilgasına yönelik otomasyon **3)** Operasyonel anlamda lineerleşerek hızlandırma **4)** Müsterilen, çalışanların ve her ikisinde hizmet eden bütün donanımların izlenebilirliği **5)** İlk dört maddede yer alan bütün alanların mümkün mertebe dijitalleştirilmesi yoluyla performansının artırılması.

Bütün inovasyon faaliyetlerimizde, projelerimizde ve eğitimlerimizde bu önceliklere göre hareket ediyoruz ve bunu tüm çalışanlarımıza duyuruyoruz. Ortaklığımızı SOLİD inovasyon yoluyla geleceğe solid

şekilde hazırlamaya çalışıyoruz. Zaman zaman bazı projelerimizi SOLİD testine tabi tutuyoruz. Ünitelerimizin SOLİD inovasyon farkındalığına göre SWOT’umuzu belirliyor ve zayıf yönlerimizin üzerine gidip fırsat alanlarına daha çok odaklanıyoruz.



Kafa kafaya rekabet ortamında var olmanın ön koşulu rakibin hamlesini hesaba katarak hamle yapmaktır. Bu bilinci hiç kaybetmemeliyiz.

❗ Proje ve proje yönetimi de Başkanlığınızın görev ve ilgi sahasına giren oldukça önemli ve geniş bir diğer alan. Bu konuda kısaca neler söylemek istersiniz?

İnovasyon projeleri için sık kullandığım bir benzetme vardır. Her proje karanlık bir ormanda yol almaya benzer. Yolumuzu kaybetmemek için proje planlarımız, sezgilerimiz ve daha yola çıkmadan güzergâhımızı ve durak noktalarımızı iyi tayin etmiş olmamız hayati önemlidir. Her şeyden önce proje planlarının, kaynak atamasının, zaman planlamasının, proje ekibinin, proje zaman yönetimi planının, proje toplantı yönetiminin, toplantı notlarının, proje risk yönetimi planının proje başlamadan çıkarılması ve tüm paydaşlar ile mutabık kalınarak proje beratı hazırlanması oldukça önemlidir. İşin başında proje riskleri için aşırı muhalif sesler mutlaka olmalı; ama proje başladıktan sonra bunun yerini proje liderinin sonuç odaklılığı, iletişim mahareti ve motivasyonu diri tutma becerisi almalıdır. Projenin bitimine en yakın olduğumuz an ilk

ışık süzmelerini gördüğümüz andır. İşte bu karanlık yol boyunca aslanan tüm proje paydaşlarının ekip ruhu içinde, sonuç odaklı olarak sabırla ve kararlılıkla zaman ve kaynak yönetimi planlarına aynen riayet ederek birlikte yürürsünüz. Öngöremeyen risklere karşı hızlı pratik çözümlerin üretilmesi, ekibin bu durumlarda motivasyonunun diri tutulması projenin başarıyla sonuçlanması için oldukça önemlidir.

❗ Genel olarak sektörümüzde çalışan meslektaşlarımıza, özellikle de genç arkadaşlarımıza tavsiyeleriniz nelerdir?

Biz inovasyon ekibi olarak “gelecek peşimizde” mottosuyla çıktığımız bu yolda, tüm sektör çalışanları ve paydaşlarının hem sektörümüz hem de Ortaklığımız için her yeni güne ‘Daha iyi ve daha inovatif neler yapabiliriz?’ sorusunu kendi kendilerine sormasıyla başlamalarını isteriz. Gerçek inovasyon insanın kendisinden başlar ve dalga dalga yayılır. Biz “İki günü birbirine eşit olan ziyandadır.” ilkesiyle yeni günü karışladığımızda zaten inovasyona ilk kapıyı aralamış oluyoruz. Tüm paydaşlarımızın ‘İşlerimizi rutinin dışına çıkarak farklı yapsaydım nasıl yapardım?’ sorusuna cevap aramalarını arzu ediyoruz. Farklı ve verimli bir yol bulunca, işte bundan sonra da fikri ve projesi olan herkesin mutlaka sonuç odaklı olarak ümidini ve motivasyonunu asla yitirmeden, kendince faydalı gördüğü ürünü, teknolojiyi, servisi, iş fikrini, paydaşlarıyla iyi iletişim kurarak hayata geçirme gayretinde olmalarını bekliyoruz. Sürdürülebilirlik için “ya yenileş ya öl” gibi sloganlara katılmamakla birlikte, günlük operasyonla pazar payımızı ve büyümemizi bir yere kadar koruruz. Fakat mevcut keskin ve kafa kafaya rekabet ortamında var olmanın ön koşulu rakibin hamlesini hesaba katarak hamle yapmaktır. Bu bilinci hiç kaybetmemeliyiz. Küresel pazarlarda hergün her bir şirket bir yenilikle karşımıza çıkıyor. Öyleyse gelecek için inovasyondan başka çaremiz yok. 🌱

Çok kültürlü bir kokpitte CRM



1995 senesinde araştırmacı Pettitt, CRM'i "daha emniyetli ve etkin uçuş operasyonları gerçekleştirebilmek için bilgi, ekipman ve tüm insan kaynaklarının verimli utilizasyonu ve yönetimi" olarak tanımlamıştır. 1970'li yılların sonlarında NASA'nın gerçekleştirmiş olduğu bir araştırmada yaşanan havayolu kazalarının %70'ten fazla bir bölümünün insan kaynaklı hatalardan ötürü ve bunların çoğunun da iletişim, ekip çalışması ve karar verme ile alakalı başarısızlıklardan dolayı olduğuna işaret edilmesi sonrasında, Amerika'da CRM kavramı ve teknikleri hızla hava yollarında yayılmaya başlamış ve her geçen gün daha da önem arz eden bir konu haline gelmiştir. Bu kapsamda "ekip kaynak yönetimi" diye adlandırılan bir dizi programlar geliştirilmiştir ve Amerika'daki tüm büyük hava yollarının eğitim programlarında sosyal, bilişsel, organizasyonel psikoloji ve insan faktörleri konuları yer almıştır.

İyi CRM ile yüksek emniyet ve kaza-kırım olaylarında azalma arasındaki korelasyon bilimsel olarak da tespit edilmektedir. NASA'nın Johnson Uzay Üssü'nden Michael Engle, "Culture in the Cockpit-CRM in a multicultural world" adlı makalesinde CRM'in emniyet ve etkinliğin daha da artırılabilmesi için uçuş ekibi arasında kişisel iletişimin

güçlendirilmesi için çok önemli bir etken olduğunu ifade etmektedir.

Aynı milletlerden oluşan uçuş ekiplerinde olduğundan daha da kritik önem arz eden bir şekilde, çok kültürlü ve birbirinden farklı ülkelerden bir araya gelmiş uçuş ekiplerinin olduğu havayolu şirketlerinde CRM her geçen gün daha da önem arz etmektedir. İdeal bir CRM kültürü var mıdır ve nasıl olmalıdır sorularına da cevap vermek amacıyla kaleme almış olduğu yazısında Michael Engle, yapmış olduğu araştırmalar sonrasında CRM'in spesifik kültürlerde maksimum etkinliğin elde edilebilmesi için o kültüre has bir formatta geliştirilebileceğini ortaya koymaktadır.

Engle, Amerika'daki büyük hava yollarının da incelendiğinde CRM'in uçuş ekipleri arasında iletişimin daha emniyetli ve etkin bir yapının hayata geçmesinde temel rol oynadığının altını çizmektedir. Amerikalı olmayan uçucu ekiplerle Amerikalı uçuş ekiplerinin Amerika'daki büyük hava yollarında CRM uygulamalarını inceleyen Engle, "kültürel değerlerin" bu iletişimdeki etkilerini de ele almaktadır.

CRM uygulamalarının bu denli farklı kültürel ve çok uluslu ortamlarda dahi etkin kullanımının ABD'de güzel örneklerinin olduğu

ifade edilmektedir. Farklı kültür ve milletlerden olmak, CRM zaafiyetine sebebiyet veriyorsa bu pilotların pilotlukları ve eğitimleri de sorgulanmalıdır. Gerek tek uluslu, gerekse çok uluslu ortamlarda CRM ile alakalı uçuş ekiplerinin zaman zaman hataya düştükleri noktalardan birisi "iyi CRM oluşturma adına, gereksiz ve seviyesiz denilebilecek bir ilişki ağı" içinde olmaktır. İyi CRM, seviyesiz ve laubali bir ilişki yönetimi değildir.

Michael Engle, çalışmasında hangi ülkede ya da kültürde olursa olsun, CRM'in "ulusal kültür" kavramıyla tanımlanması gerektiğine işaret etmekte ve milliyetten kaynaklı olarak kültürel farklılıkların altını çizmektedir.

Uluslararası havayolu trafiğinin artması, hızla artan pilot ihtiyacı farklı kültürlerden ve milletlerden uçuş ekiplerinin birlikte operasyon yürütmesini zorunlu kılmaktadır. Bu da doğal olarak CRM ile alakalı kaygıları arttırmaktadır.

İşte tam da bu CRM kaygı ve karmaşası noktasında Engle, yapmış olduğu çalışmada "ulusal kültür kavramında, farklı kültürlerden gelen insanlarla CRM teknikleri her bir kültüre has olarak uygulanabilir" demektedir. Ayrıca Engle, şunlara da işaret etmektedir: "Bazı

kültürlerde 'Kim olduğunuz ne yaptığınızdan daha da önemlidir.' Örneğin Ruslar, Asyalılar, Güney Avrupalılar ve Güney Amerikalılar bu kültürden insanlar arasındadır ve bu kişiler için daha çok paylaşım, iletişim ve insan odaklılık önem taşımaktadır. Almanlar, İskandinavlar, Kuzey Avrupalılar ve Amerikalılar daha az iletişim kurarlar ve iletişimleri daha direkt ve hedeflenen noktaya yöneliktir. İnsanlardan ziyade, iş ve hedefe odaklanırlar ve onlar için 'Ne yaptığın kim olduğundan daha da önemlidir.' Bu noktada 'ulusal kültür' uçuş ekipleri arasında sosyal etkileşim ve iletişimin seviyesini önemli ölçüde etkilemektedir diyor, araştırmacı Merritt. İletişim ve ekip etkileşimi CRM'in temellerini oluştururken çok kültürlü bir ortamda CRM oluşturmaya çalışılırken 'ulusal kültürün' kesinlikle hesaba katılması gerekmektedir.

Uçuş ekibinin geldikleri kültür, ülke, yetiştirildikleri ortam her ne kadar farklı da olsa, çalıştıkları hava yollarında kurumun ortak değerleri olması ve olmaması gereken etik değerler kapsamında bir iletişim içinde olmaları gerekmektedir. 1998 senesinde Merritt ve Ratwatte, CRM eğitiminde başarıyı etkileyen temel unsurları 'havayolunda ulusal bir kültür oluşturma yolundaki' farklılıkları da ele alarak bir çalışma yapmış ve bazı dikkat çekici hususları paylaşmışlardır. Örneğin; CRM eğitimindeki Brezilyalı pilotlar 'en önemli iş değerini' yüksek mevkilere gelebilmek için gelişim olarak belirtirken; Tayvanlı pilotlar bunu en az değerli iş değeri olarak belirtmişlerdir. Amerikalı, Avustralyalı ve İrlandalı pilotlar için ise en önemli ve değerli iş değerini kendilerine ve ailelerine ayıracakları iş dışındaki yeterli zaman olarak belirtmişlerdir. Koreli pilotların ise diğer uçuş ekibi yanında hata yaptıklarında bundan inanılmaz bir utanç duydukları ve hatta Koreli bir pilotun uçağı düşürmenin aşağılanmasıyla karşı karşıya kalmaktansa yanan kokpitte kalmayı tercih ettiğini ifade etmektedir. Filipinli pilotlar ise kendilerinden büyük kaptanları şirketlerindeki 'baba figürü' olarak

görmek istemektedir. Tayvanlı pilotlar kuralların uygulanmasında kati ve tavizsiz bir durum sergilemektedir.

Sadece birkaç örnekle ifade edilmeye çalışılan bu uluslararası hava yolları ekipleri arasındaki farklılıklar doğal olarak bir şirket çatısında ayrı bir CRM yönetimine ihtiyacı beraberinde getirmektedir.

Her ne kadar farklı kültürlerden olurlarsa olsunlar uçuş ekiplerin evrensel paylaşılan ortak değerleri var mıdır sorusunun cevabı 'Kokpit Yönetim Yaklaşımları Anketi' verilerine göre 'evet'tir. Bu anket çalışmalarında hangi ülke ve milletten olurlarsa olsunlar her kültürel gruptan pilotun ittifak ettiği husus uçuş öncesi, sırası ve sonrası olması gereken briefing, debriefing, koordinasyon, check list ve iletişim hususlarının eksiksiz olması gerektiğidir. Yapılan CRM araştırmaları, hangi kültürlerden ve milletlerden olurlarsa olsunlar grup odaklı ve kişiler arası iletişim fonksiyonları iyi olan CRM'in ideal ulusal kültür anlayışına güzel bir örnek olduğu ifade edilmektedir.

Uyumlu bir CRM sağlansın düşüncesiyle salt itaatkar ve gereksiz uzlaşmacı tavırlar bazen ölümcül sonuçlara da sebebiyet vermektedir. Yamamori isimli bir Japon pilot, yazdığı kitapta bu konuyla alakalı güzel bir örnekle tespitte bulunmaktadır: "Japon mütevaziliği, Amerikan kültüründe bir erdem olarak görülmez. CRM seminerleri sırasındaki ekip tartışmalarında Amerikalıların diğer insanların fikirlerini kolay kolay kabul etmediklerini gördüm, ki Japonlar doğru olsun yanlış olsun grup içindeki uyumu korumak için diğer kişinin fikirlerini kabul etme eğilimindedir. Japonya gibi grup odaklı toplumlarda otoriteye nadiren meydan okunur. Ama havayolu sektöründe bildiğimiz, bu tarz yaklaşımların ölümcül kazalarla sonuçlandığıdır."

Ülkemizde de çok kültürlü ve uluslu uçuş ekiplerinin olması ayrı bir CRM modeline ihtiyacı göstermektedir. Kişilerin geldikleri ülke,

sosyo-kültürel çevre, ırk, din ve renkleri gözetilmeksizin saygılı, seviyeli bir iletişim içinde olmaları, art niyet ve önyargılardan uzak hareket etmeleri de önem arz etmektedir.

Ülkemizde özellikle aynı milliyetten olan Türkler de olsalar, sivil ya da asker ayrımı yapılmaksızın birbirleriyle iyi CRM içinde olan uçuş ekibin olması da göz ardı edilmemesi gereken bir husustur. Bir yola çıkan, bir uçuşa giden insanların birbirleriyle ayrı bir kader birliğinin olduğu ve bir ekibin parçası olan insanlar olarak hareket etmelerinin ne denli önem taşıdıklarının da unutulmaması gerekmektedir.



Ülkemizde CRM'i etkileyen sivil-asker kökenli pilot önyargılarının haricinde yabancı-Türk pilot ayrımcılığı da bir tehlike olarak karşımıza çıkmaktadır. Türk pilotların bir kısmının düştükleri hatalardan birinin "yabancı pilotları yok sayarak, onlarla iletişime geçmemek ve onların yanlarında oldukları uçuşlarda da diğer ekiple sadece Türkçe konuşmak" CRM açısından sorunlu bir yaklaşımdır. "Yabancı pilotlar artık ülkemizden gitsin ve bu kişileri bir şekilde ekarte edelim" yaklaşımı da CRM açısından hayatı tehlike oluşturduğu kadar, vatanını sevdiğini iddia eden bir takım çevrelerin ülkemize aslında verdikleri gerçek değeri göstermektedir.

Gerek ülkemizdeki farklı kültürel geçmiş ve eğitim disiplinlerinden olan Türk, gerekse yabancı pilotlarımızla etkin ve güzel bir CRM kültürünün hakim olduğu kazasız, kırımsız huzurlu ve emniyetli uçuşlar dilerim. ✨

Afrika'da Havacılığın Durumu



■ Kısa bir süre öncesine kadar Afrika'da bazı ülkeler arasında seyahat kimi zaman Avrupa'da bir bağlantı yolu ile mümkün iken artık Afrika'da kıta içinde seyahati Afrikalı taşıyıcılarla gerçekleştirmek mümkün; ancak uzun bağlantı süreleri ve yüksek ücretler Afrikalı yolcular için halen oldukça büyük bir sorun. IATA, ülkeleri açık semalara teşvik ederken havayolları yüksek vergiler ve siyasi koşullar nedeniyle seferlerini artıramadıklarını ifade etmekte.

Asya'dan sonra hem nüfus hem de yüzölçümü olarak dünyanın 2. büyük kıtası olan Afrika, 1.2 milyar nüfusu ile dünya nüfusunun % 12'sine sahip olsa da global hava trafiğinden sadece yaklaşık %3 pay almaktadır.

IATA'ya göre ülkeler arasında hava trafiğinde liberalleşme arttığı takdirde Afrika kıtasının dünya hava trafiğinde payı da artacaktır. IATA'nın 24 Ekim 2017 tarihinde paylaştığı '20 Yıllık Tahmin Raporu'na göre dünyadaki tüm yolcu trafiği yıllık %3.6 ortalama ile büyüyerek 4 milyardan 7.8 milyara çıkarken Afrika kıtasındaki yolcu sayısı % 5.9 oranında artarak 126 milyon yolcu-

dan 200 milyon yolcuya ulaşacaktır. (Aynı rapora göre Türkiye yolcu sayısı ile ana pazarlardan biri haline gelecek yolcu sayısı % 154 oranında artarak 77 milyondan 196 milyona ulaşacaktır.)

Kıtanın 3 en önemli taşıyıcısı olan Ethiopian, Kenya Airways ve South African Hava Yolları, Sahra Altı Afrika Bölgesinde 2016 yılında kıtadaki tüm trafiğin üçte ikisi olan 9.2 milyon koltuk satışı gerçekleştirmiştir. Tüm trafiğin geri kala üçte biri ise iki elin parmak sayısını geçmeyen Nijeryalı Arik Air, Air Mauritius ve RwandAir gibi küçük hava yolları tarafından satılmıştır.

Afrika Kıtası'nda 2001'de sadece 10 milyon koltuk satışı yapılmışken bu rakam 2015 yılında iki katından fazla artıp 22.7 milyon koltuğa ulaşmıştır. Her ne kadar büyük şehirler geçen on yıla göre daha fazla uçuş ile bağlanmış olsa da Sahra Altı Afrika menşeli taşıyıcılar Afrika'da en çok ülkeye ve 50'den fazla destinasyona seferleri olan THY, Körfez menşeli ve Avrupalı taşıyıcılar ile zorlu bir rekabet içinde.

2015 yılında 3 büyük Afrikalı taşıyıcıdan sadece Ethiopian Hava Yolları kâr açıklarken Kenya ve South African Hava Yolları zarar ettiklerini ilan ettiler. Afrikalı taşıyıcılar 2015 yılında 700 Milyon USD, 2016

yılında ise 800 Milyon USD zarar gerçekleştirdiler. IATA'da ve Africa Hava Yolları Birliği AFRAA'da bulunan uzmanlara göre zarar etme trendi 2017 yılında da devam edecektir.

IATA ve Afrika Birliğine göre Afrika hava trafiğinin daha kârlı olabilmesi için ülkelerin hava trafiğini liberalleştirilmesi gerekmektedir. 1999 yılında Côte d'Ivoire'da imzalanan Yamoussoukro Anlaşmasına göre 44 ülke, aralarındaki hava trafiğini serbestleştirmeye karar vermiş olsa da bunun uygulanması oldukça yavaş ve tutarsız bir şekilde gerçekleşmiştir. Uzmanlara göre Afrikalı taşıyıcılar Afrika içi taşıyıcılarla anlaşmalar yerine kıta dışı taşıyıcılarla ikili hava trafiği anlaşmaları yapmayı tercih etmektedir.

Ocak 2018'de yapılacak olan Single African Air Transport Market (SAATM) konferansında Afrika semalarında serbestliği artıracağı düşünülen Yamoussoukro Kararlarının daha çok uygulanabilmesi konusunun görüşülmesi planlanmaktadır. Bu konferansta Güney Afrika, Etyopya ve Kenya gibi güçlü havayollarına sahip ülkeler de olmak üzere 40 ülkenin Yamoussoukro Kararları'nı imzalamaları beklenmektedir.

12-15 Ekim 2017 tarihinde gerçekleştirilen Güney Afrika Hava Yolları Birliğinin yıllık toplantısında konuşan IATA Başkan Yardımcısı, Afrikalı hava yollarının sağlıklı mali durumda olmadıklarını söyleyerek global havacılık endüstrisinin 31.4



Milyar USD yaptığını; ancak Afrikalı hava yollarının 0.1 Milyar USD zarar ettiklerine dikkat çekti. Havacılık endüstrisinin ortalama olarak yolcu başına 16 USD kâr yaptığını belirten Afrikalı her bir taşıyıcının ortalama yolcu başına 1.5 USD zarar ettiği konusuna dikkat çekti.

Her ne kadar Afrikalı ülkeler kendi milli taşıyıcılarını güçlendirmeye önem verse de devlet mülkiyetindeki taşıyıcıları oldukça zor bir şekilde varlıklarını sürdürmektedir.

Afrika semaları hemen libereleşse bile sektörün sürdürülebilirliği

kolay olmayacaktır. Geri kalmış altyapı, yüksek operasyon maliyetleri ve havayolları arasındaki iş birliğinin olmayışı gibi sorunların da çözüme kavuşturulmasına ihtiyaç vardır. AFRAA'ya göre uçak yakıtı Afrika'da diğer bölgelere göre 2,5 kat daha yüksektir. Yine Afrika'da havalimanı yolcu vergileri de global ortalama vergi olan 25 USD'den 2-5 kat daha pahalı olmaktadır. ⚙️



ŞİRKETLER KÜRESEL BAŞARIYI EXPATLARLA YAKALIYOR.

EXPATRIATE KAVRAMI VE TANIMI

İşletmelerin uluslararası ölçekteki insan kaynağının genel adı olan "Expatriate", bir işletmenin genel merkezinin bulunduğu ülkenin vatandaşı olan yönetici ve uzman kişileri ifade etmektedir. Günlük dilde kısaca "expat" olarak kullanılır. Kökeni Latince 'expatriatus'tan gelmektedir. "Ex", dışında, "patria" ise ülke, bir anlamda "baba toprağı" manasına gelmektedir. Expat, vatandaşı olduğu ülke dışına geçici veya kalıcı olarak çalışmak üzere, mensubu olduğu şirket tarafından atanan profesyonel ve yetenekli kişiler için kullanılan bir kavramdır. Expatlık görevi, önemli birçok niteliği içinde barındırmakla birlikte, gerek expatın kendisi, gerekse şirketi tarafından iyi yönetilmesi gereken bir süreçtir. Zira bu süreç doğru yönetilmez ise yalnızca expat değil, şirketler de bu durumda ağır faturalar ödemek zorunda kalabilmektedir. Bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak veya kabul edilebilir seviyelere çekmek için işletmelerin profesyonel bir yaklaşım ile hareket etmeleri ve dış atamalar sürecini iyi organize etmeleri gerekmektedir.

İŞ ROTASYONU KAVRAMI VE TANIMI

İş dünyasında 'Rotasyon' kavramının birçok farklı tanımı bulunmaktadır. Bu kavram, uluslararası literatürde 'iş rotasyonu' (Job Rotation) olarak geçmektedir. Çalışanların bir program çerçevesinde veya gereklilik durumunda görev yerlerinin değiştirilmesi anlamına gelmektedir. Çalışanların performanslarını arttırmak gibi birçok amaca hizmet eden iş rotasyonu, Türkiye'de genellikle yabancı sermaye ağırlıklı şirketler tarafından başarıyla uygulanmaktadır.

Performansa yönelik uygulanan bu programın ayrıca;

- 1 Örgüt içinde iletişimi ve çalışanlar arasındaki bağları güçlendirmek,
- 2 Çalışanların motivasyonunu artırmak,
- 3 Organizasyonlardaki etkinlik ve verimliliğin artması,
- 4 İş yaşamındaki monotonluğu ortadan kaldırmak gibi faydalarını da sayabiliriz.





Alper Ersoy



Hakan Öker

İşletmelerin iş rotasyonlarından sağlayacağı faydaların yanı sıra, bu sürecin iyi yönetilememesi halinde ise aşağıdaki sorunların yaşanması ihtimal dâhilindedir:

- 1 Rotasyona katılan çalışanlar, rotasyon sürecinden sonra beklentiler doğrultusunda terfi etmez ya da ücretlerinde artış olmaz ise işten ayrılımlar yaşanabilir.
- 2 Rotasyon programları profesyonelce organize edilemez ve uygulanmazsa çalışanlardaki iş tatmini azalır.
- 3 Çalışanların yeni düzenlerine alışma süreleri zaman kayıplarına neden olabilir.
- 4 Coğrafi rotasyonlar büyük maliyetleri de beraberinde getirebilmektedir.
- 5 Rotasyon programını yürütenler adil olmaz ve programı düzgün uygulamazlarsa, çalışanların psikolojileri olumsuz etkilenecek ve işten ayrılımlar yaşanabilmektedir.

EXPATLARIN SEÇİMİ VE ATANMASI

Yurtdışı atama programları genellikle üç aşamada ele alınmaktadır. İlk aşama gerekli hazırlıkların yapılması ve adayın seçim dönemidir (Pre-assignment). Bu aşamadan sonra belirlenen adayın atama süreci gelir (Actual assignment). Adayın atandığı bölgedeki görev süresi sona erdiğinde, eğer başka bir bölgeye atanmayacaksa geri dönüş süreci (Post-assignment), yani repatriation başlar. Bu programın her aşamasının ayrı ayrı değerlendirilmesi ve profesyonelce takip edilmesi, hatta profesyonel bir ekip tarafından yönetilmesi gerekmektedir.

Bugün dünyada, uluslararası çalışan işletmeler yabancı ülkelerde görevlendirdiği yönetici veya işletme temsilcilerini seçmek için bir çok kriteri göz önünde bulundurmaktadır. Bu kriterlere örnek vermek gerekirse, bu konuda görüşlerine başvurulmuş TAV Havalimanları İşletmesi İnsan Kaynakları Başkan Yardımcısı Hakan Öker, TAV Havalimanları İşletmesinin yurt dışında görevlendirdiği expatlarda kurum kültürüne hâkimiyet, teknik bilgi, gelişime açık olmak, yabancı dil bilgisi gibi kriterlerin değerlendirildiğini ve bu adayların bu vasıflara haiz olması durumunda kıdem derecesinin de etkili olduğunu vurguladı. 1999 yılında TAV Havalimanları'nda göreve başlayan Alper Ersoy, TAV Havalimanlarının bu kriterlerini taşıyan başarılı expatları arasındadır.

Ersoy, sahip olduğu nitelikler ve iş tecrübesi neticesinde 2005 yılında Tiflis'e Havalimanı Müdürü olarak atanmış ve daha sonra Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmıştır. 2009'dan bu yana ise Makedonya'da eşi ve iki çocukları ile birlikte yaşamını sürdüren Alper Ersoy, işletmesini burada da başarı ile temsil etmektedir. TAV Havalimanları gibi dünya çapında faaliyet gösteren daha birçok işletmenin uygulamalarına bakıldığında, alınan eğitimlerin iş tecrübesi ile bütünleşmesi gerektiği ve bu iki kavramın birbirinden ayrı düşünülmemesinin önemi anlaşılmaktadır. Özellikle, işletmelerini yurt dışında temsil edecek olan tüm çalışanların bu yükün altına girmeden önce, onlardan beklenen performansı gösterebilecek yeterlilikte olduklarına işletmelerini ikna etmeleri gerekmektedir. Yapılan bir araştırmaya göre Amerika'da çokuluslu işletmelerin expat yönetimi konusunda yüzde 10 ile yüzde 50 arasında değişen bir başarısızlık oranı görülmüştür. Bu başarısızlığın en önemli nedenlerinden birinin yetersiz ve etkisiz insan kaynakları yönetimi olduğu sonucuna varılmıştır. Türk şirketlerinin uygulamalarına bakıldığında, insan kaynakları yönetimi konusuna henüz gerekli önemin verilmediği görülmektedir. Kimi Türk şirketlerinde hâlâ 1980 ve öncesi personel yönetimi anlayışı ile yürütülen İK uygulamaları görülebilmektedir. TAV Havalimanları gibi İK yönetimi anlayışına sahip işletmeler ile personel yönetimi sistemi uygulayan işletmeler karşılaştırıldığında, profesyonelce yönetilen İnsan Kaynakları Yönetiminin gerek şirketlere, gerekse çalışanlara kattığı değerler daha net anlaşılacaktır.



EXPATLARIN GÖREV SÜRELERİ VE BÖLGESEL ROTASYONLARI

Küresel ölçekte operasyon gösteren işletmeler için yurt dışı operasyonları yönetmek üzere görevlendirilecek personelin nitelikleri büyük önem arz etmektedir. Yurt dışı operasyonlarda özellikle yönetici unvanında görev yapan personel, işletmenin o bölgedeki temsilcileridir. Bu sebeple, dış operasyonlara atanacak yönetici ve uzman personelin seçiminde titiz davranılması gerekmektedir. Konu ile ilgili görüşlerine ve bilgilerine başvurulmuş Öker, rotasyon uygulamalarının rastgele yapılamayacağına vurgulayarak işletmelerinde bölgesel rotasyonların bir program dâhilinde ve periyodik olarak yürütülmesinin önemine işaret etmiştir. Bununla birlikte, her yöntemde olabileceği gibi rotasyon uygulamalarında da bir kısım istisnai sap-

maların yaşanabileceğini, bundan dolayı bu tür programların esnek bir yapıda olması gerektiğinin altını çizmiştir. Öker, bu sapmaları, atanacak personel bulunamaması, işletme olarak harcamalarda gidilen kısıtlamalar vb. olarak sıralamıştır.

Expatların görev süresi, bu alandaki kaynaklar incelendiğinde, ortalama 5 yıl olarak kabul edilmektedir. Bu sürenin belirlenmesinde, bir işte mesleki bıkkınlık, monotonluk ve iş doyumu gibi sebepler esas alınarak belirlenmiştir. Ancak yine de bu süre, her ülke ve işletmenin kendi politika ve şartlarına göre değişebilmektedir. Bazı uygulamalarda bu süre, 2-3 yıl ile sınırlandırılabilir. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Japonya örneklerinde, yö-

neticilerin görev süreleri ve başarıya olan etkisi incelendiğinde, ortaya farklı neticeler çıkmıştır. ABD'li yöneticiler, kısa dönem odaklı, çabuk kâr etme beklentisi içindeyken; Japon yöneticiler, uzun dönem odaklı, pazar payı ve büyüme beklentisi içindedirler. Bu örnekler, işletmelerin sahip olduğu vizyon ve değerlere bağlı olarak değişik yaklaşımlar olabileceğini göstermektedir. Bu izahlar paralelinde, İnsan Kaynakları Başkan Yardımcısı Hakan Öker, expat teriminin küresel bir yönetici sıfatı olduğunu dile getirmiştir. Öker, expatların küresel yönetici tecrübesi kazanabilmeleri için görev yerlerinin 3 yıl veya en fazla 5 yılda bir değiştirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu kuralı destekler biçimde Alper Ersoy, Tiflis'te 3 yıl görev yapmış ve daha sonra Makedonya'ya Bölge Sorumlusu olarak atanmıştır. Hakan Öker ayrıca, sürekli aynı bölgede görev yapan yöneticinin expat olmasının mümkün olmadığını dile getirmiştir. Bu sebeple, işletmeler için iyi bir expat yönetim sürecini şu sözlerle özetlemiştir:

"Bir bölgenin rotasyonunu yapmak maliyetli bir iştir ve bundan dolayı yapılan harcamalara katlanılmasının nedeni tabii ki verimliliği artırmaktır. İnsanlar bir süre sonra rehavete kapılarak 'beni burada unuttular, dokunan yok nasıl olsa' diye düşünerek üretkenliklerini yitirebilmekte, bu da işletme verimliliğini olumsuz etkilemektedir."

ANA ÜLKEYE DÖNÜŞ (REPATRIATION)

Expat yönetimi sürecinin önemli bir adımını Repatriation (geri dönüş) uygulamaları oluşturmaktadır. Repatriation (geri dönüş), akademik çevrelerde atama sürecinin son aşaması olarak gittikçe ilgi odağı olmaya başlamıştır. Uzun süre yurt dışında kaldıktan sonra ana ülkeye dönüş süreci, ilk atama süreci gibi bir takım düzenlemeler gerektirmektedir. Repatriation (geri dönüş) süreci, ciddi bir planlama ile yönetilmesi gereken bir süreçtir. Ancak bu konunun henüz sadece serbest bir araştırma alanı olarak ilgi, dikkat çekmektedir. Geri dönüş yapan expatlarla ilgili dikkat çeken bir çalışma, Mila Lazarova ve Paula M. Caligiuri tarafından yapılmıştır. Lazarova ve Caligiuri, bu çalışmada, çokuluslu işletmelerin en fazla %50'sinin Repatriation (geri dönüş) sürecine önem verdiğini belirtmişlerdir. Kısacası, Lazarova ve Caligiuri, ana ülkeye geri dönüş yapan expatlara yönelik geliştirme programı uygulayan ve buna göre bir planlama yapan şirketlerin sayısının çok yetersiz olduğuna dikkat çekmektedirler. Repatriation (geri dönüş) sürecinin iyi yönetilememesi, işletmeler için yetişmiş insan kaynağı kaybı yanında rekabet gücü konusunda da kayıplara yol açabilmektedir. Repatriation (geri dönüş) sürecinde ortaya çıkabilecek başlıca problemlerden birisi, ters kültür şokudur. Ters kültür şokunu kısaca şöyle tanımlamak mümkündür: Expatın zor aşamalardan geçerek uyum sağladığı yurt dışı görev bölgesinden kendi ülkesine döndüğünde yaşadığı kendi vatanına yabancı kalma durumudur. Bir tür yabancılaşma olan bu durum, expatlar üzerinde bir takım psikolojik sorunlara yol açabilmektedir. Türkiye'de TAV Havalimanları İşletmesi gibi İK yönetimine önem veren şirketler, Repatriation (geri dönüş), konusunda expatların adaptasyonlarını takip ederek ve sahip oldukları özelliklere göre değerlendirerek geri dönüş sürecinde yaşanacak maddi ve manevi kayıpların önüne geçebilmektedirler.

UÇAN TEBESSÜMLER



Çocukken rüyasında uçmayan insan azdır. Çünkü uçmak insanlık tarihinin en büyük hayallerinden birisidir. Ta ki yakın zamana kadar, artık uçmak herkesin yapabileceği bir şey, bunun için rüyaya dalmaya da gerek yok. Kanat takıp uçmasak da artık bizi uçuran dev uçaklar bu hayalimizi gerçeğe dönüştürüyor. Bununla da kalmıyor, bize öyle güzel anlar yaşıtıyor ki, yerde o anları yakalayamıyoruz, uçmaya bir alıştık mı asla bırakamıyoruz.

İşte tam da burada uçmanın sadece bir seyahatten ibaret olmadığını anlatmak istiyorum. "O kısa uçuş süresinde nasıl gönül kazanılır?" sorusunun cevabını, uçuş deneyimi sırasında hissettiklerimi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Uçak yolculukları, ne kadar sıklıkla yaparsak yapalım, her seferinde bende ayrı bir heyecan uyandırır. Çünkü insanın birkaç dakika sonra bulutların üstüne çıkacağını bilmesi, uzayın keşfedilmeye muhtaç dehlizlerine biraz olsun yaklaşabilmesi ve özgürlüğü hissedebilmesi, bu yolculuğu diğerlerinden başka kılyor.

Bu hayalin ötesinde, size keşfedilmeyeni keşfettiren başka duygular

da var tabii ki, o da uçak içinde geçen güzellik anları. Hiçbir yerde yaşayamayacağınız bu anların mimarı, sizi bir aile sıcaklığında karşılayanlar, gönül kahramanları olsa gerek...

Neden bahsediyorum dersiniz? Tabii ki uzun yıllar istikrarlı yükselişle ülkemizin gurur kaynağı olan, benim de bünyesinde çalışmaktan kıvanç duyduğum Türk Hava Yolları'ndan ve kıymetli çalışanları olan kabin personellerinden. Daha uçağa girdiğiniz ilk anda sizi yakalayan tebessümler o kadar sıkı tutar ki yüreğinizden, gideneye kadar asla bırakmaz ve başkasına terk etmez. Terk edilmezliğine olan inancınız o kadar yükselir ki bir tutuldu mu siz de onu terk edemezsiniz, has-belkader terk etseniz suçluluk duygusuna kapılırsınız, bu pişmanlık sizi yeniden götürür asıl tutkunuza.

Nasıl kendilerini motive ediyorlar bilmem ama ben çok etkileniyorum. Bir değil beş değil her uçuşta aynı tebessümü yakalamak, tüm seyahatlerde yolcuya dokunabilmek, değerli olduğunu hissettirebilmek. Hele de kalabalıklar arttıkça yalnızlaşan çağımız insanına, o ilk dokunuş tebessümüyle başlıyor ve ilk çarpılma, samimi içten gülüm-

semeyle kazanılan yürekler "Hoş geldiniz" sözüyle muhabbete kapı aralıyor.

İkram yaparken yanında sundukları tebessüm o kadar sıcak ki hissetmemek elde değil. Gönül mimarı Yunus Emre'nin dizelerinde dediği gibi, "Söz ola ağulu aşı/ Yağ ile bal ede bir söz", güzel sözle yapılan tüm ikramlar insanlara yağ, bal gibi lezzetli geliyor. İşe katılan tebessümler öyle güzel oluyor ki, insanların aklında iş değil tebessüm kalıyor.

Her geçen gün toplumumuzun duyarsızlaştığı, hasta, yaşlı ve engelliği görmezden geldiği çağımızda güzel anlara kısa da olsa tanık olmak yaşama sevincimizi diri tutuyor. Sadece görüntü olsun diye değil, gönülden yapılan güzellikler yeni çağa açılan vahalar gibidir, etrafımızın giderek çölleştiğine şahit olsak da, kısa bir süre de olsa vahada olmak bize mutluluk veriyor.

İşte Türk Hava Yolları yıllardır tüm dünyada çölde vaha görmek isteyenlerin birinci tercihi; çünkü burası kızgın çöl güneşine rağmen serin kalmayı, lezzetli ve doğal yiyeceklerden tatmayı, aşk ile damıltılmış sularından içmeyi ve keyifle bulutların üstünde rüyalarındaki gibi uçmayı, kısaca 'gönülde' olmayı sağlayan benzersiz bir ortam.

Peki bu güzellikleri bize nasıl hissettirebiliyorlar diyeceksiniz. Tabii ki kalplere dokunarak. Ancak şunu unutmayalım ki kalbinde merhamet adlı çınarı büyütemeyenler asla kalplere dokunamazlar. O yüzden büyükler "Kalpten kalbe yol vardır" demişlerdir.

Ne mutlu o yolu bulanlara, ne mutlu dünyanın tüm vicdansızlıklarına rağmen o kalbi koruyanlara ve tebessümü sadaka niyetiyle kalbinde her daim taşıyanlara... 🌸

AIRBUS Şirketi'nin 400 km/h Hıza Sahip Yeni Modeli

“Racer”

Airbus Şirketi'nin Paris Hava Fuarı'ndaki Clean Sky 2 Avrupa araştırma programının bir parçası olarak tanıttığı yüksek hızlı tasarım olan “Racer” isimli helikopteri göz dolduracak şekilde tasarlandı.



Airbus Helikopterleri CEO'su Guillaume Faury, basın açıklamasında “Bugün yüksek hızlı rotorlu araçların geleceği konusundaki cesur vizyonumuzu açıklıyoruz” açıklamasının ardından “Bu yeni proje, düzinelerce Avrupalı ortağın becerilerini ve Know-How'unu Clean Sky 2 girişimi ile bir araya getirerek, basit, güvenli ve kanıtlanmış aerodinamik formül sayesinde yüksek hız ve menzili doğru maliyetle sunmayı amaçlıyor. Yüksek hızlı helikopter taşımacılığında yeni ölçütler belirleyerek, 2030 ve sonrası için zamana duyarlı yeni hizmetlerin önünü açacaktır” dedi.

Hızlı ve Maliyet Azaltıcı Rotorcraft için Racer (Yarışçı) olarak adlandırılan bu modelin ismi, yaklaşık 400 km hızla öngörülen bir seyir hızı

ile kanıtlanmakta ve genel olarak, “hız, maliyet etkinliği, sürdürülebilirlik ve misyon performansı arasındaki en iyi dengeyi” başarabilmesi amaçlanmakta.

“Kasa kanatlı” tasarım, aerodinamik verimlilik için optimize edilmiş ve “ileri uçuşlarda itme oluşturmak üzere tasarlanan itici”yan rotorlardan zemin işlemleri sırasında yolcuları izole ederken seyir modunda kaldırma sağlayacak.

Bu yan rotorlar ve ana rotor aynı anda iki RTM322 motorla çalıştırılacak. Racer tasarımına, özellikle düşük ağırlıklı ve düşük döner masraflar için tasarlanmış bir hibrid metalik kompozit gövde özelliği de verilecek. Geleneksel bir ana rotor ve yenilikçi yan rotorların bir

kombinasyonunu kullanarak X3'ün başarısı üzerine kurulan Racer projesi, “özellikle acil sağlık hizmetleri ve arama ve kurtarma operasyonları için olduğu kadar, artan hız ve verimliliği ile kullanılabilirlik spektrumu da genişletecek. Kamu hizmetleri, ticari hava taşımacılığı ve özel ve iş havacılığı gibi alanlarda hizmet vermesi planlanan model şimdiden ilgi odağı olmuş durumda.

İlk tasarımların, ilk montajı 2019'da başlayacak olan Racer'in tasarımcısı ve üreticisi olan Airbus, 2017 Paris Hava Fuarı sırasında 39,7 milyar USD değerinde yeni bir model çıkardığını ve önümüzdeki yıl test uçuşlarına başlayacağını belirtti. ✈

*Can AKGÜN

HAVACILIKTA MİLLİLEŞME ve AR-GE

Tüm Sivil Havacılar Derneği olarak üç ayda bir organize ettiğimiz konferans programını geçtiğimiz aylarda açmış olduğumuz yeni dernek binamızda gerçekleştirdik.



TAI Genel Müdür Yardımcısı Fahrettin Öztürk'ü dernek genel merkezimizde konuşmacı olarak ağırladığımız programa havacılık sektöründen katılımcılar iştirak etti. İnteraktif olarak gerçekleşen programda Fahrettin Öztürk'ün "Havacılıkta Millileşme ve Ar-Ge" adlı konferansı sonrası soru-cevap kısmında katılımcılar ve dernek üyelerimiz sektördeki son gelişmeler hakkında bilgi sahibi olma fırsatı yakaladılar. Programımız son olarak hediye takdimi ile son buldu. ✨



Bi' LIRAN VAR MI?

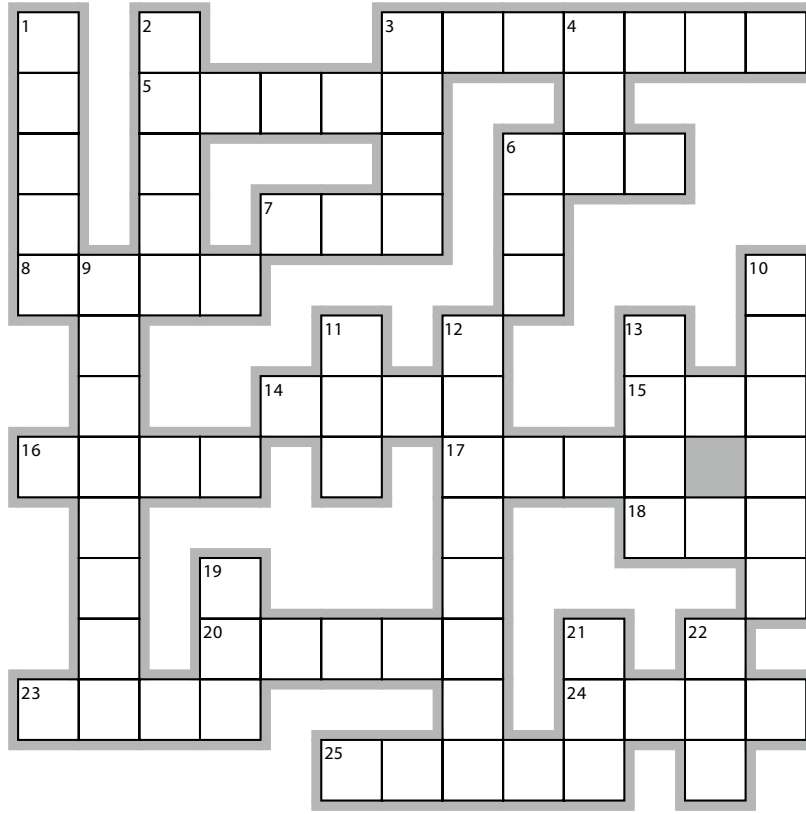
Bağımlılığa değil, bağımlılıkla
mücadeleye destek olun!

Bağışınız umut olsun.



biliranvarmi.com



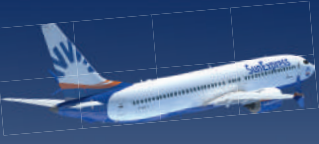


SOLDAN / SAĞA

- 3.** Akarsular tarafından taşınan kil, kum, çakıl gibi kütle parçalarının, suyun akış hızının azalması sonucu elverişli yerlere birikmesiyle meydana gelen tortular.
- 5.** Radyo frekans enerjisini bir hüzmeye içine odaklayan elektromekanik cihazlar.
- 6.** Ekip Kaynak Yönetimi (kıs.)
- 7.** Ticari Açidan Önemli Kişi (kıs.)
- 8.** Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (kıs.)
- 14.** PSR'dan veya SSR-PSR kombinasyonu ile oluşan ekoların dijital sorgulama metotlarıyla bilgi olarak radar ekranına yansması.
- 15.** Yardımcı Güç Ünitesi (kıs.)
- 16.** Uçakların inişi ve kalkışı için hazırlanmış bir kara havaa-ları üzerinde belirlenmiş bir dikdörtgen alan.
- 17.** Otomatik Uçuş Kontrol Sistemi (kıs.)
- 18.** Yaklaşma Işık Sistemi (kıs.)
- 20.** Bir uçakta taşınan, nakliye edilen ve posta yönetimine ulaştırma amacı güdülen yazışma haberleri ve diğer nesnelerdir.
- 23.** Hava Ulaşım Pilot Lisansı (kıs.)
- 23.** Pistin inişi için kullanılacak bölümünün başlangıcı.
- 25.** Uçuş hareketi ile ilgili görevlere herhangi bir havacılık, hizmet, kolaylık, yöntem veya tehlikenin varlığı koşulları ya da değişikliğine özgü bilgileri zamanında duyurmak amacıyla yapılan bir uyarıdır.

YUKARIDAN / AŞAĞIYA

- 1.** Kıtalar boyunca kesintisiz olarak uzanan, düzeltilmemiş ortalama deniz seviyesi (MSL) ile çıkışan, dünyanın yerçekimi alanındaki eşit potansiyelli yüzeydir.
- 2.** Uçuş öncesi kontrol hariç olmak üzere, birlikte veya ayrı yapılmak üzere hava aracının muayenesi, revizyonu, parça değişimi, onarımı, arıza veya hasar giderimidir.
- 3.** Hava Seyrüsefer Hizmet Sağlayıcısı (kıs.)
- 4.** Pilota; manyetik kuzeye göre uçağın yönünü ve seçilen bir radyale göre pozisyonunu bildiren VHF bandında yayın yapan yer tabanlı seyrüsefer yardımcı cihazdır.
- 6.** Kategori veya Açık Hava Türbülansı (kıs.)
- 9.** Helikopterlerin iniş, kalkış ve yer hareketlerini tamamen veya kısmen yapabilmelerine elverişli alan.
- 10.** Yoldaki uçaklar için tasarlanmış uçuş yolu, ILS hat-tında ise pisti karşılayıcı yol anlamında kullanılan terim.
- 11.** Aletli İniş Sistemi (kıs.)
- 12.** Ulusal ve uluslararası sivil havacılık otoriteleri ile yasa koyucular tarafından dokümanite edilen, uygulanması şirket için de mecbur kılınmış olan sistematik kurallar bütünüdür.
- 13.** 15 Temmuz 2002 tarihinde hizmete geçen, Avrupa hava sahası ile ilgili bir emniyet kurumudur.
- 19.** Ticari Pilot Lisansı (kıs.)
- 21.** Havada bulunan su buharı miktarıdır.
- 22.** Hidrant sisteminin uçak park pozisyonundaki hortum bağlantı noktası.



Bir sonraki toplantınız için yeriniz hazır.

Türkiye içinde
16 farklı şehre
aktarmasız

49⁹⁹*

TL'den başlayan fiyatlarla

*tek yön, tüm vergi ve
harçlar dahildir.



sunexpress.com



SunExpress



TURKISH AIRLINES

Miles & Smiles

Garanti



TÜRK HAVA YOLLARI'NIN TEK RESMİ KREDİ KARTI



watsons

TEKNO SA



01 Ağustos-31 Aralık 2017 tarihleri arasında Opet, CarrefourSA, Arçelik, Beko, TeknoSA, Watsons, Enterprise üye işyerlerinde 1 TL harcama karşılığında 2 Mil, Rixos'ta 4 Mil kazanımı gerçekleşecektir. Mil kazanımı sadece Garanti Bankası POS'larından Miles&Smiles programı üyesi işyerlerinde Miles&Smiles Kredi Kartı ile yapılacak işlemlerde geçerlidir. Kampanya müşteri bazındadır ve bir müşteri 1 ayda Opet, CarrefourSA, Watsons ve Enterprise harcamalarından en fazla 5.000'er Mil, Arçelik, Beko ve TeknoSA'dan 10.000'er Mil kazanabilir. Rixos otellerinde yapılacak harcamalarda Mil kazanımında sınır yoktur. Firmalardan yapılan alışverişlerden kazanılan Mil'ler harcamaların yapıldığı ayı takip eden ayın 5'ine kadar yüklenecektir.