



2017 ÜÇÜNCÜ ÇEYREK SONUÇLARI TELEKONFERANS TRANSKRİPTİ

10 Kasım 2017

Şirket içi Katılımcılar

Mehmet Nane

Pegasus Hava Yolları – CEO

Serhan Ulga

Pegasus Hava Yolları – CFO

Konferans Katılımcıları

Artem Yamschikov	<i>Renaissance Capital</i>
Barış İnce	<i>Garanti Menkul Kıymetler</i>
Burak Başkurt	<i>Garanti</i>
Burak İşyar	<i>ICBC</i>
Çağrı Büyükkaya	<i>Dortek Kapı</i>
Cenk Orçan	<i>HSBC</i>
Dee Gomez	<i>S&P Global</i>
Erdem Kaylı	<i>TEB Yatırım</i>
Erkan Dursun	<i>NA</i>
Erkan Ezincioğlu	<i>NA Yönetim Danışmanlık</i>
Esra Şirinel	<i>İş Yatırım</i>
Evren Gezer	<i>Global Menkul Kıymetler</i>
Ezgi Yılmaz	<i>BGC Partners</i>
Fırat Erel	<i>Carrhae Capital</i>
Fulin Önder	<i>Şeker Yatırım</i>
Gaye Aksongul	<i>Ziraat Menkul Kıymetler</i>
Görkem Göker	<i>Yapı Kredi</i>
Harun Dereli	<i>Ziraat Yatırım</i>
Hen Yang	<i>Citadel</i>
John Guvaro	<i>Jeecas</i>
Kerem Tezcan	<i>Citi</i>
Mahir Ereren	<i>Ata Yatırım</i>
Martin Schubert	<i>Airbus Bank</i>
Melis Kocaer	<i>Oyak Yatırım</i>
Bay Karlı	<i>Özel Hissedar</i>
Bay Raymen	<i>CIMB</i>



Bayan Şeyda	<i>Standard Chartered</i>
Ömer Ömerbaş	<i>Ak Yatırım</i>
Osman Memişoğlu	<i>Bank of America Merrill Lynch</i>
Pegasus	<i>Pegasus</i>
Sanjeev Kumar	<i>A Capital</i>
Selim Kunter	<i>Deniz Yatırım</i>
Samukhi Veir	<i>Morgan Stanley</i>
Talha Öznarin	<i>Ziraat Varlık Yönetimi</i>
Taner Doğrusuz	<i>Bireysel</i>
Yusef Khan	<i>NBC</i>

Sunum

Moderatör

Saygıdeğer Bayanlar ve Baylar, Pegasus Havayollarının Üçüncü Çeyrek Mali Sonuçlarıyla ilgili konferans davetine hoş geldiniz. Şimdi sizleri CEO Sn. Mehmet Nane ile CFO Sn. Serhan Ulga'ya aktaracağım. Sn Mehmet Bey, söz sizin.

Mehmet Nane

Üçüncü çeyrek konferansımıza hoş geldiniz. Bugün, üçüncü çeyrekte ekip olarak yaptıklarımızdan gurur duymaktayız. Önce ben sizlere özet olarak ana hatları sunduktan sonra arkadaşım CFO Sn. Serhan Bey ayrıntılara girecek ve daha sonra sorularınızı alacağız.

Sektörün bütününe baktığımızda, Nisan ayından sonra büyük bir toparlanma olduğunu görmekteyiz. Bunu sunumun beşinci sayfasında (rakamlar) görebilirsiniz. Bu, en iyi sezonumuz olan yaz sezonunda da devam etmiş ve rakamlar Nisan ile Mayıs aylarındaki artışlara göre neredeyse dört katına çıkmış ve bu da 3C'de önlemlerini, yönetimin aldığı inisiyatifleri, takiben gerek satış cephesinde gerekse maliyetler cephesinde mükemmel bir çözüm getirmiştir. Satışları arttırdık, maliyetleri azalttık, dolayısıyla da bütçemize ve tahminlerimize kıyasla elimizde daha fazla nakit oluştu, gerek ek gelirlerden gerekse bilet satışlarından dolayı tahminlerimize göre daha fazla ciro ve daha fazla FAVKÖK ve Vergi Öncesi Kar elde ettik.



Bu, son dokuz ayın, özellikle de son üç aylık dönemin nasıl geçtiğine dair bir özet oldu ve bunların rakamlarımıza ne şekilde yansımakta olduklarını göreceğiz. Şimdi sözü CFO'muz Sn. Serhan Bey'e bırakıyorum.

Serhan Ulga

Herkese merhabalar. Konuşmama sunumun yedinci sayfasından başlayacağım. Mehmet Bey'in söylediklerini destekler mahiyette, çift haneli kapasite artışı ile birlikte tüm zamanların en yüksek doluluk oranına erişmiş bulunmaktayız ve maliyetlerin kısılması ve maliyet performansı bakımından da bu, yine sadece üç aylık dönem için değil, aynı zamanda bu yılbaşından bugüne kadar, tüm zamanların en yüksek EBITDAR marjlarına erişmemiz ile sonuçlanmıştır.

Gelirlerin gelişimi bakımından ise, söz konusu artış hatırı sayılır miktardadır, neredeyse 700 Milyon TL tutarında bir artış söz konusu, tüm değişken kısımların buna olumlu katkı sağlamakta olduğunu görmekteyiz, bunların arasından en büyük katkı ise operasyondan kaynaklanmaktadır ki bu, doluluk oranından birim gelire ve ek gelirlere kadar uzanan satış performansı anlamına gelmektedir. Tabii ki büyümenin de bu sonuca katkısı olmuş, sabit bir etki ile bizleri 2 Milyon TL tutarındaki bir gelir seviyesine ulaştırmıştır.

Operasyonun genel anlamdaki ölçütlerine gelince, bunların da yine çok sağlıklı olduklarını görmekteyiz. Pazardaki genel büyümeyi ya geçtik ya da ona eşit bir performans gösterdik. Ve birim gelir, yine sağ tarafta, göreceksiniz ki, sadece doluluk oranı değil birim gelir de TL 98'den 114'e ve €77'den 80'e çıkmış durumda bulunmakta. Kapasite artışı, bunun üzerine doluluk oranı, bunun üzerine ve bunların da üzerine birim gelir artışı geldi.

12 numaralı sayfa genellikle modellerinizle ilgili olmakla birlikte üçlü bir hedefi gerçekleştirmiş bulunmaktayız; büyümekte olan bir üretim bazının üstünde artan bir doluluk oranı ile beraber birim gelirden de iyileşme kaydettik. Yine, vurgulamak gerekirse, uluslararası RASK'ta döviz bazında %14 oranındaki bir artışın son derece önemli olduğu düşüncesindeyim.

Filo açısından bakıldığında ise, bilinmeyen yeni bir şey bulunmamakta. Uçak teslimatlarımız devam ediyor ve mevcut filomuzdan 737-800 satışlarımız da vaat ettiğimiz gibi devam ediyor. Yüksek sezondan önce dokuz adet uçak teslim ettik ve sırada beş adet daha var. Daha önceki telekonferansları dinlemiş olan pek çoğunuzun hatırlayabileceği gibi, bu işlem yıl sonundan önce tamamlanacak. Bu ise sadece filo büyüklüğünde değişikliğe gidilmesi değil aynı zamanda da yıl sonuna kadar nakit seviyelerine daha da fazla katkı anlamına gelecektir.

Yeni kapsama alanımız 16 numaralı sayfada yer almaktadır. Uçmakta olduğumuz ülkelerin sayısı, 108 destinasyonla 40'a ulaşmış bulunmaktadır ki bunların 72'si uluslararası destinasyonlardır.



CASK'ın ardından en çok sevdiğimiz sayfa olan FAVKÖK sayfasında yine neredeyse 400 milyon TL tutarındaki bir artışa sebep olan tüm etkenler gösteriliyor, bu da tüm zamanların en yüksek marjı olan %44.1'e denk gelmektedir. Yine, yıllara göre üçüncü çeyrekleri kıyaslarsak, tek olumsuzluk yakıt maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Tabii ki yakıt fiyatları, kapasite azaltma (üretim kapasitesini) konusunda kararlı duruş sergileyen OPEC'in kararları ve jeopolitik açıdan Orta Doğu'daki bozulmadan dolayı arttı. Bununla birlikte, yönetimin daha düşük pazarlama harcamaları ve işgücü optimizasyonu ile beraber başarıyla elde ettiği bu satış sonuçları, FAVKÖK performansı ile ilgili olarak sayılar üzerinde rol oynamaya devam etmektedir.

En önemli sayfanın her zaman olduğu gibi bu defa da CASK bazı, diğer bir deyişle CASK bazının kıyaslaması olduğu kanaatindeyim. Düzeltilmiş bazda bakıldığında, yakıt dışı CASK 260'dan 233'e indi. Eğer wetlease etkisini göz önünde bulunduracak olursanız, bu ekonomik yakıt dışı CASK'ın üçüncü çeyrek için söz konusu olduğu yer. Yegane yükselten etki ise aslında memnuniyetle karşıladığımız 0.09'luk etki ki bu şirketteki arkadaşlarımızın da beklentilerini yöneterek iyi performans karşılığında tahakkuk eden ya da provizyonu ayrılan ve şirkette hak kazanan tüm çalışanlarımız için dağıtılan prim sebebiyledir. Bu, şirket bünyesinde altı ayı aşkın kıdemi olan neredeyse herkes için geçerlidir. Nadir bir uygulama olmakla beraber, aslında başarımızın çalışanlarımızla paylaşılması iyi bir şeydir, zira bu başarının gerçekleştirilmesine katkısı olanlar bu insanlardır, ki bunu da belirtmek istedim. Bu başka bir "diğer" kalemi değildir, gerçeğten yönetim bakış açısıyla gerçek bir "diğer" kalemidir.

Bilançoda, yine Mehmet Bey'in de işaret ettiği gibi, nakitte, faaliyetlerden elde edilen nakitten dolayı 1 milyar dolayında bir artış oldu. Uçak satışları gerçekleşti ve mevcut yeni ve daha eski uçakların finansmanının getirdiği başka bazı etkiler de söz konusu oldu, uçak kredilerinin geri ödemelerine devam edildi ve böylece net bazda yatırımlardan sağlanan nakitte 300 milyonluk bir artış sağlandı. Aktif büyüklüğü yıl sonuna kıyasla 7.2 milyar Türk Lirasına erişti, bu ise bünyeye dahil edilen ve bilançonun büyümesine yardım eden yeni uçaklar sayesinde oldu.

Gelir tablosundaki döviz pozisyonu açısından bakıldığında ise yine burada daha önceden yapmakta olduklarımızı yapmaya devam ettiğimizi vurguluyoruz. Yine her iki tarafa ilişkin stratejilerimizi yazdık, sağ üst tarafta yakıtla ilgili olarak hedging stratejisi yer almakta ve yine daha önceden tartışılarak ifade edildiği gibi, hemen yanında yazılı olan ürünler ile %30 oranında zorunlu ve yönetimin ya da şirketin tercihi göre gönüllü bir %30'luk kısım daha söz konusu ki bunu önceki üç aylık dönemde kullanmadık. Döviz tarafında da aynı strateji devam ettirilmekte. Daha önce de izah etmeye çalıştığımız üzere bu, dövizin gelir tablomuzdaki değişen oranlarından dolayı Türk Lirası fazlamızı ve yurtiçi bilet satışlarımızı günlük bazda dolara çevirerek etkin bir şekilde yönetiyoruz ki bunun bizi farklı zamanlarda ABD Doları almaya nazaran piyasa volatilitesinden bir miktar uzak tuttuğunu tecrübe ettik. Dolayısıyla da bu süreklilik arz eden bir süreç olup, faaliyetlerimiz sebebiyle gelişen Dolar ihtiyacımızı güvence altına almamıza yardımcı olmaktadır. Yine sağ alt tarafta, bunun gelir tablosu üzerinde üç aylık dönemde ne anlama geldiğini anlayabilmeniz bakımından sizler için bir duyarlılık analizini de vermiş bulunmaktayız.



Sonuçta, herhangi bir değişiklik yok, nerede durduğumuzu anlamanıza yardımcı olacak bir veri güncellemesi.

Son olarak, ancak en önemlisi, yıl sonuna yaklaştıkça çok daha ayrıntılı bir görünürlük kazanıyor olmasından dolayı revize ettiğimiz yeni hedefimizi sizlerle paylaşmak istiyoruz. Çok çok güçlü bir üçüncü çeyrek geçirdiğimiz için, dördüncü çeyreğe baktığımızda her geçen gün görüyoruz ki dördüncü çeyrek de yine çok güçlü bir çeyrek olacak. Misafir büyümesi bir-iki kademe artıyor, kapasite aynı, uçak kullanımı benzer, bununla birlikte yıllık bazda bakacak olursanız, doluluk oranı hedeflerimiz yurt içinde bir önceki yıla göre 4-5 yüzde puan yükseliş göstermekte ve yurt dışında 2016 yılına kıyasla 7-8 yüzde puanlık artış gösteriyor. Yurt içi birim gelir yine yükselmekte olup, esas olarak havayolu ile yolculuğun ücretlendirilmesinde rayiç bedellerdeki enflasyonu ortaya koymakta, bu ise tarafımızdan memnuniyetle karşılanmakta. Öte yandan, yurt dışı birim gelirlerde sizlere vermiş olduğumuz hedefleri korumakla birlikte, doluluk oranları yıl sonuna doğru mümkünse ek gelirlerdeki yukarı yönlü eğilimden yararlanabilmemizi de sağlayacak şekilde olacak. Her ne kadar ek gelir hedefimiz değişmemiş olsa da, gerçekleşmenin yukarı uçta ve muhtemelen de onun bir tık daha üstünde olmasını beklemekteyim.

Sonuçta, yakıt dışı CASK aynı kalırken, üst taraftaki iyileşme ve hatrı sayılır büyümeden dolayı sanırım burada verdiğimiz FAVKÖK marjı aralığının bile kuzeyinde bir gerçekleşmeye bakıyor olacağız ve böylece bu yılı beklentilerimiz doğrultusunda kapattığımızda tüm zamanların en yüksek değerini de kaydetmiş olacağız.

Bununla birlikte, sanırım sunumun resmi kısmı büyük ölçüde sonuçlanmakta, bunun hızlı bir sunum olduğunun farkındayım, zira rakamlar yüksek olduklarında hızlı olabiliyor.

Mehmet Nane

Sayılar kendini anlatıyor.

Serhan Ulga

Çok fazla bir şey söylemek durumunda değiliz, ancak tabii ki pek çok şey gerçekleşmiş bulunmaktadır, Mehmet Bey [duyulmuyor] geçen yıl, çok sıkıntı çekildi, çok çaba sarf edildi, çok fazla yeniden yapılandırma söz konusu oldu, bir sürü maliyetten tasarruf yapıldı. BCG'nin yardım ve desteğiyle gelir yönetimini nasıl yeniden şekillendirdiğimizi pek çoğunuzla daha önce de görüşerek konuştuğumuz gibi, gelir yönetimi tarafında da yine çeşitli çabalar sarf edildi.

Hemen şimdi susarak eğer varsa sözü sorulara bırakacağım.



Soru-Cevap Oturumu

Moderatör

[Moderatör tarafından verilen talimatlar]

İlk sorumuz Yapı Kredi'den Görkem Göker'den gelmekte

Görkem Göker

Sorum belki çok erken sorulmuş bir soru olabilir, ancak 2018 yılına ilişkin kapasite artış planlarınız hakkında bu bağlamda biraz daha ayrıntı vermeniz mümkün mü? 2017 yılına benzer bir büyüme bekleyebilir miyiz? Bu sorunun devamında, Ankara gibi ikincil havalimanlarından gelen yeni kapasiteler bekleyebilir miyiz, zira Sabiha Gökçen'de sınırlı bir kapasite kalmış olabilir, ve eğer böyle bir durum söz konusuysa, doluluk oranları, birim gelir bakımından Ankara ya da geri kalan havalimanları Sabiha Gökçen bazlı uçuşlarla kıyaslandığında, yani demek istiyorum ki ana göstergelerde ne kadar bir farklılık söz konusu olur? Çok teşekkür ederim.

Serhan Ulga

Sorunun bir bölümünü cevaplayayım, belki Mehmet Bey diğer bölümünü üstlenebilir, kapasite artışıyla ilgili olarak %12 ve üzerinde oranındaki, hadi diyelim ki, %10 oranındaki büyüme, gördüğünüz gibi, 2017 yılında gerçekleşen doğru büyümenin tespiti. Ağ düşük maliyetli havayolu bakış açısından, en iyi şekilde kullanmaya devam edecek olduğumuz Sabiha Gökçen kapasitesi hakkında tetikte olmayı sürdüreceğiz ve ağı beslenebilmesi bakımından seferber edebileceğimizin en fazlasını sağlayacağız. Bununla birlikte, devreye alınacak yeni iç hat destinasyonları da olacak. Aynı zamanda da Ankara'da ve yine bir miktar da İzmir'de devreye sokulması beklenen ilave bazı yeni rotalar da mevcut, Mehmet Bey, belki nasıl gördüğünüzü...

Mehmet Nane

Sanırım büyüme, henüz konfirme edilmiş değil, zira daha yönetim kurulumuzun onayını alabilmiş değiliz. Yönetim kurulumuz gelecek ayın 14'ünde, hala üzerinde çalışıyoruz fakat hala bu yılın büyümesi ile aynı doğrultuda olacak. Bu aynı koşullar altında zira komşu ülkeler halihazırda çok ısınmış durumda ve Suudi Arabistan da bu ısınmaya dahil olmuş bulunmakta. Gelişmelere göre, eğer her şey şu anda olduğu gibi devam edecek olursa, büyüme oranı 2018 yılında da 2017 ile paralel olacak.



Serhan Ulga

Ve bir diğer soruya gelecek olursak, çoklu sorunun son kısmını tek bir cümle ile ifade ederek sordunuz, doluluk oranlarının %10 üstünde ikinci bir büyümenin üzerinde nasıl olacağını sordunuz, bu ise baz senaryoya göre filo genişleme planı bakımından aşikar.

Dördüncü çeyreğin doluluk oranlarına, özellikle de iç hatlara ve yine dış hatlara da baktığımızda, bu yılın performansı ile karşılaştırıldığında hiç de daha düşük olmayan bir sonuç beklemekteyim. Mehmet Bey tarafından ifade edildiği gibi, aynı koşullar altında ve Suudi Arabistan'ın Lübnan ile bir şeylere kalkışıp kalkışmayacağı hakkında bir fikrim yok ve yine Güneydoğu sınırımızda ve ötesinde ne gibi başka hususların ortaya çıkacağını da bilmiyorum. Her şey aynı olursa ve piyasada başkaca herhangi bir jeopolitik bozucu etken bulunmazsa, gelir, birim gelir ve doluluk oranı tarafından bakıldığında gelir yönetimi sistemi iyi çalışıyor gibi gözüküyor.

Moderatör

Bir sonraki sorumuz Citi'den Kerem Tezcan'dan. Buyurunuz efendim.

Kerem Tezcan

Benim sorum bir bakıma Görkem'in sorusunun devamı niteliğinde. Ankara Havalimanı'ndaki operasyonlarınızı başlatmanızın ardından, Türk Havayolları'nın da oradan bazı dış hat uçuşlarını başlattığını biliyoruz. Söz konusu cephede bir rekabet artışı görmekte misiniz, ya da yine tamamen fiyatları düşürerek sizinle rekabete girmeye çalışıyorlar mı? Bir diğer sorum da aslına bakılacak olursa yakıt fiyatlarıyla alakalı. Şahsi kanaatim o ki, çok iyi operasyonel performansla rağmen hissenin son dönümdeki endeksin altında getirisi jet yakıtı fiyatlarındaki artıştan kaynaklanıyor. Ve 2018 rakamlarınıza baktığımızda, eğer yanılmıyorsam %13 oranında riskten korunmuş durumdasınız, ve anlamak istediğim odur ki, 2018 için hedeflediğiniz seviye nedir, 40-45 civarında, ve belki de 12 aylık bir bakış açısı ile 2018 yılında gerçekleşecek olan jet yakıtı fiyatının ne olmasını bekliyorsunuz?



Mehmet Nane

Ben sorunuzun ilk kısmını, Serhan Bey de ikinci kısmını cevaplayacağız. İlk kısmına baktığımızda, Ankara’da sert bir rekabet yada fiyat indirimleri görmüyoruz, çünkü Ankara’da büyük bir potansiyel mevcut ve Türk Havayolları da böyle bir potansiyelin meyvelerini toplamakta. Söz konusu bu piyasaya ilk giren bizler olduk, belirli bazı avantajlarımız var, şu anda sert bir rekabet söz konusu değil.

Serhan Ulga

Sorunuzun jet yakıtıyla ilgili ikinci kısmını cevaplamak gerekirse, iş modellerimizi oluştururken yakıtın ne olacağı hakkında piyasanın genelindeki algıya sadık kalmaya çaba sarf ediyoruz. 60 civarında olmasını beklemekteyim – ortalama olarak \$60 mertebesinde. Şu anda bu da yine aynı koşullar altında, ancak talep açısından bakıldığında, arzın dağıtımındaki zorluk ve bunun piyasaya ne şekilde yansıdığına bakıldığında, 60, 65 mertebesi tarafımızdan başa çıkılabilir bir mertebe – aslına bakılacak olursa, tabii ki 100 USD kademesindeki yakıt fiyatlarıyla da başa çıkarak para kazandık ve bunu o sıradaki FAVKÖK’te de gördük, ancak yakıt fiyatlarının yükselmesiyle birlikte kategorik olarak ortaya çıkan bir şey de açık, yani geleneksel taşıyıcılar karşısında bir düşük maliyetli havayolu olarak üretebilecek olduğumuz fark, bu açığı daraltıyor çünkü maalesef yakıt, maliyet tabanınızın daha büyük bir kısmını oluşturuyor hale geliyor ve maliyet esasına göre yaratabilecek olduğunuz marjinal fark daralıyor, bu ise artan rekabet anlamına geliyor ve bu da muhtemelen birim gelir üzerinde bir miktar olumsuz etkiye yol açabiliyor ve belki de bir miktar da doluluk oranı etkisi söz konusu olabiliyor, ancak bir kez daha ifade edelim ki ne olacağını öngörmek son derece güç. Riskten korunma stratejimiz söz konusu olduğunda, %30 – Aralık ayı itibarıyla on iki aylık bazda %30 seviyesinde olacağız, ve bunun da, bunun da büyük bir kısmı şu anda durduğumuz yere kıyasla 60 ve yukarısına karşılık 50’lerin ortası ile 50’lerin yukarısı gibi daha avantajlı seviyelerle doldurulmuş olacak. Dolayısıyla da tam olarak bilemiyor olsam da bir miktar ufak gelişmeler söz konusu olacak, ve ifade etmek gerekirse, yılın ilk yarısında, daha önceki yılın yani bu yılın ikinci yarısında riske karşı korunmadan elde edilen avantaj ve menfaatlerin meyvelerini alacağız, ve 12 aylık dönem baz alınarak belirtmek gerekirse de, 2018’in ikinci yarısı muhtemelen 60 ve üstünden hedge edilecek.

Moderatör

Bir sonraki sorumuz, Ata Yatırım’dan Mahir Ereren’den.



Mahir Erenen

Dördüncü çeyrekteki ileriye dönük rezervasyonlarla ilgili olarak talep ve fiyatlar bakımından bir miktar bilgi verebilir misiniz? Birim gelirden hem iç hatlar hem dış hatlarda dolar bazında hala yukarı potansiyel gözlemliyor musunuz?

Serhan Ulga

Dördüncü çeyrek için söyleyebileceğim odur ki, yıllık bazda karşılaştırıldığında çift haneli birim gelir artışları görmekteyiz. Ve yine aynı ağa baktığımızda tek haneli, yüksek tek haneli doluluk oranı artışlarıyla da karşılaşmaktayız, ve bu da yine ilk çeyrek bakımından da önemli bir bulgu gibi gözüküyor. O halde yine belirtmek gerekirse, özellikle iç hatlarda kararların pek çoğunun bir-iki gün öncesinden alındığı göz önünde bulundurulursa, bu denli bir yukarı yönlü hareketin mevcudiyeti bizler açısından çok yüreklendirici. Dış hatlarda ise rezervasyon ile uçuş zamanı arasında biraz daha fazla süre olmasına rağmen, bu o denli belirgin değil, muhtemelen iki hafta ile üç hafta arasında. Burada da yine bir iyileşme ile karşılaşıyoruz, bir önceki çeyreğe göre, ve 2018'in ilk çeyreğine de sarkmakta. Dolayısıyla da, talep tarafı, uçmaya ilgi geri gelmeye devam ediyor— geri gelmiş durumda, ve bu iç hatlarda daha fazla, dış hatlarda da bir geri dönüş var ve bu durum da iyileşme göstermekte. Buna ilişkin en iyi açıklama sanırım bu şekilde.

Moderatör

Devamındaki soru Citi'den Kerem Tezcan'dan.

Kerem Tezcan

Bu hususla ilgili bir sorum daha var, Serhan Bey artan yakıt fiyatları bakımından sizinle tamamen hemfikirim. Fiyat rekabeti sert olacak ve bu da birim gelirden bir miktar baskı yaratabilir. Bu bağlamda, 2018 yılına ilişkin kapasite artışına bakıldığında, yeni girişlerin ayarlanması bakımından ne derece esenksiniz? 2016 yılında olduğu gibi, potansiyel olarak beklenmeyen, ters yönden esen rüzgarlar tecrübe edecek miyiz?

Serhan Ulga

Kerem, tüm teslimatlar Airbus teslimatları olup, bunlara ek olarak 3 de Boeing teslimatı söz konusu. 3 Boeing'i teslim alacağımız kesin. Airbus teslimatlarına bakıldığında, maalesef Airbus'ın Türk piyasalarına Boeing'ten çok daha fazla aşına ve tecrübeli olduğu kanaatindeyim, ancak her şey



rağmen eğer böyle bir şey olursa Kerem, bizlerin bunu erteleyerek ötelemek bakımından sadece akdi haklarımız mevcut olmakla kalmamakta, daha önemlisi 2016 yılında neden herhangi bir erteleme talebinde bulunmamış olduğumuzun sorgulandığı bir takım ilişkilerimiz söz konusu. Dolayısıyla da Airbus bunun tamamen farkında. Erteleme bakımından sadece akdi haklarımızı kullanmanın yanı sıra, daha büyük bir anlaşma tabanında, eğer yaomamız gerekirse 2018 yılına ilişkin tüm teslimatlarımızı da erteleyebiliriz, ancak sanırım hiç akde girmeden bunu kolaylıkla gerçekleştirebilecek olduğumuzu, bu bağlamda Airbus ile bir tür anlaşmaya varabilecek olduğumuzu düşünmekteyim.

Kerem Tezcan

Akdi haklarınız bağlamında, eğer ertelemeye gidecek olursanız bununla ilişkili bazı maliyetlerin olmalı, değil mi?

Serhan Ulga

Ne olmalı dediniz?

Kerem Tezcan

Bununla ilgili bazı maliyetler? Akdi olarak? Anlamıyorum.

Serhan Ulga

Hayır, hayır. Akdi haklar bizlere filonun belirli bir kısmının yine belirli bir zaman aralığında herhangi bir maliyet unsuru olmaksızın erteleme imkanını tanımakta. Buna ilave etmek istediğim bir diğer husus ise, sonuçlandırmak için çaba sarf ettiğimiz ancak kesinleşmiş olmayan – sizlere henüz sunulmamış bir durum. Özellikle de Avrupalı yatırımcılardan ve Avrupalı analist dostlarımızdan bu soru ile her zaman karşılaşmaktayız. Wizz Air, Ryanair ve easyJet'e bakıp bunları analiz ettiğimizde, doluluk oranları rezervasyon esasına göre, biz ise doluluk oranlarımızı uçuş esasına göre veriyoruz. Dolayısıyla da ya ek olarak ya da tamamen dönüştürmek suretiyle, Ryanair, Wizz Air ya da easyJet, yani kendi ortamımız, kendi dünyamızla yani düşük maliyetli havayolları dünyası ile paralel bir sunum bazına oturabilmek bakımından, rezervasyon esasına dayalı doluluk oranları açıklayacağız ki bu da kategorik olarak doluluk oranlarımızda 3 puanın üzerindeki bir sıçrama anlamına gelecek. Böylece bizim ve onların doluluk oranları elma-elma karşılaştırmaya imkan verir hale gelecek. Bu, Avrupalı yatırımcılarla etkileşimlerimizde tarihsel olarak aldığımız bir husus olmakla birlikte, bunu üçüncü çeyrekte yapmadık. Bunu, önceki üçer aylık dönemleri de karşılaştırmalı olarak vererek yıl sonunda



yapmayı planlamaktayız. Dolayısıyla, bu yeni bir yaklaşım olup bunu yıl sonundan sonra başlatarak hayata geçireceğiz.

Moderatör

Bir sonraki soruyla devam edelim. Soru Yapı Kredi'den Görkem Göker'den gelmekte.

Görkem Göker

Benim sorum, yer hizmetleri harcamalarınızla ilgili. Bu, TL'nin zayıflığına rağmen yıldan yıla bazında artış gördüğüm tek CASK kalemi. Buna ilişkin herhangi bir belirli ve özel neden var mı? Ve netice itibarıyla da, 2018 yılında ülkedeki enflasyondan kaynaklı durumdan ötürü, bu kalemden 2018 yılında herhangi bir artış beklemeli miyiz?

Serhan Ulga

CASK sayfasında açıklanan, 2016 yılıyla karşılaştırılan akdi etkinin haricinde şu sırada üzerinde fikir yürütülecek herhangi bir belirgin husus söz konusu değil, ancak yer hizmetleri sözleşmelerinin bir kısmı uçuş bazlı olmaktansa hizmet verilen bagaj bazında oluyor. Dolayısıyla da, sayısındaki artış, – ve araçların listesi hakkında herhangi bir fikrim yok, dolayısıyla da sizlere bunu söyleyebilecek durumda değilim. Doluluk oranlarındaki artış ta yine bir miktar artışı tetiklemiş bulunmaktadır – bu, üzerinde görüşülerek müzakere edilen yer hizmeti maliyetindeki doğal artış olmakla birlikte, aynı zamanda belirtmiş olduğumuz gibi, Türkiye'ye geri uçulan dış destinasyonların kur etkisi de söz konusudur.

Moderatör

Bir sonraki sorumuz, HSBC'den Cenk Orçan'dan geliyor.

Cenk Orçan

Birkaç sorum var. İlk sorum, üçüncü çeyrek yakıt harcamalarınızda hedge etkisi var mı? En çok ilgilendiğim husus bu. İkinci olarak, bu üç aylık dönemde geri kalan 5 uçağın satışından elde etmeyi beklediğiniz nakit akışını hatırlatır mısınız? Ve üçüncü ve son sorum da şöyle: Vergi cezası konusuyla ilgili herhangi bir güncel durum, özellikle buna ilişkin tahmini zamanlama ya da olası çözüm söz



konusu mu? Bu yıl sona ermeden bir şeyler olmasını beklemeli miyiz? Yoksa bu bir sonraki yıla ait bir mesele mi?

Serhan Ulga

Sorunuzun üçüncü kısmı ile başlayayım, bu husus sektörün geri kalan kısmıyla beraber çok özenli bir şekilde üzerinde çalışılmakta olunan bir konu. Tam da bu nedenle herkes bilmektedir ki, tüm havacılık sektörü bir araya geldi, ve Mehmet Bey'in bağlantılarının da vasıtasıyla ve desteğiyle Maliye Bakanlığı'na erişim sağlayabildik, ve Maliye Bakanlığı da ceza ve yaptırım gerekçesinin ne denli aptalca olduğunu anladı ve ilan ettiler ki, şöyle söyleyelim, Maliye Bakanlığının Denetim Dairesi tarafından yapılan denetimlerde. Tüm sektör gittik ve Maliye Bakanlığının yarısı olan ve Maliye Bakanlığı'na bağlı olan Gelir İdaresi'nin Başkanı ile tanıştık. Kendisiyle geçen Salı günü bir araya gelerek meselemizi sadece yasanın ruhu bakımından değil, aynı zamanda da yasanın lafzı bakımından açıklığa kavuşturmak üzere, yayınlanan diğer tebliğler bağlamında da kendisine izah ettik. Böylelikle konumuz dikkate alındı ve kendi kişisel algıma dayanarak ifade edebilirim ki, bu meselenin herhangi bir tereddüde ve soru işaretine yer ve mahal bırakılmayacak şekilde Maliye Bakanlığında yeni bir tebliğ kaleme alınması kararı söz konusudur. Aslına bakılacak olursa, söz konusu böyle bir tek sayfalık tebliği kaleme alarak Maliye Bakanlığı'na tevdi ettik ve şimdi onlar da bunun üzerinde çalışmaktalar.

Beklentim o ki, söz verememekle birlikte umarım yıl sonundan önce yeni bir revizyon ortaya çıkar ve bu da bizler için şöyle bir anlama gelmekte – böyle bir süreçten geçerken, eğer bu durum mutabakat öncesi ortaya çıkacak olursa bu, doğru ifade etmek gerekirse tüm tahakkukların silinerek kaldırılması anlamına gelecektir. Eğer böyle bir durum mutabakatın ardından ortaya çıkacak olursa, bunu tabii ki mahkeme salonunda savunuyor olacağız. Doğaldır ki, tartışma ortamı bunu değiştirmekte ve muhtemelen, maalesef, ve yine de bu hususu sizlerle ilk olarak bir telekonferans yoluyla sizlerle paylaştığımızda bunun ardından bunu ne zaman yayınlamış olduğumuzu planlamak durumundayız. Sanırım konu üzerinde konuştuğumuz ve tartıştığımız şekilde gelişti ve bu noktada karar aşamasına çok yakınız. Tabii ki bize yardımcı olan önemli bir diğer husus, Türk Havayolları'nın İK'dan sorumlu İcra Kurulu üyeleri ve THY bordrolarını yapan tüm ekip üyeleriyle temsil edilmekte olduğudur. Onlar da davalarını iyi bir şekilde sundular ve sanırım mesaj alındı. Her açıdan, bu sadece politik ve ekonomik bir konu olmayıp aynı zamanda yasanın ruhu ile lafzı için de geçerlidir. Böylelikle üçüncü sorunuz, üçüncü sorunuza yönelik cevap verilmiş bulunmaktadır.

Cenk Orçan

Bir sonraki soruya geçmeden önce ufak takip sorusu sormama müsaade eder misiniz? Eğer sizler için en iyi durumun sıfır ceza olduğunu varsayacak olursak, bahsedebileceğiniz herhangi bir en kötü/olumsuz durum, en kötü olası durumu temsilen telaffuz edeceğimiz bir rakam mevcut mudur?



Serhan Ulga

Kanaatim bunun sıfır olduğu yönünde, sıfır olmak durumunda, bununla birlikte bizlerle ilgili olmayan başka hususlarla da karşılaştım – muhtemelen sadece uzlaşma ve mutabakata varmak için uzlaşma yoluna gittiğimizde, bizden bir şeyler alabilmek adına birkaç milyon TL tutarında bir talepte bulunabilirler ve bu da en kötü durumun temsili olabilir. Birkaç milyon TL ve kanaatim odur ki, şu anda içinden geçmekte olduğumuz süreçte bu şartlar altında, bu rakam olarak fındık-fıstıktan ibaret Cenk. Bu şartlar altında buna sakal parası diyoruz.

Cenk Orçan

[duyulmuyor].

Serhan Ulga

Pekala. Riskten korunma (hedge) zararımızı sordunuz. Üçüncü çeyrekte, büyük ölçüde zarar değil de hedge harcamalarından kaynaklanmakta olan toplam 6.4 milyon TL tutarındaki hedge gideri söz konusu oldu. Bu ise büyük ölçüde yazdığımız opsiyon primlerinden geliyor olup, tabii ki takriben 1.8 milyon USD tutarındaki 3 aylık süre zarfında gerçekleşen aşırı yakıt tüketimi ve yine aşırı yakıt kullanımından kaynaklanmıştır ve ilk sorunuz neydi?

Cenk Orçan

Geri kalan uçak satışlarından elde edilen nakit akışı beklentisi.

Serhan Ulga

Eğer yanılmıyorsam, bu rakam 120 Milyon USD civarında, ancak geri kalan 6 uçak bakımından toplam USD tutarı da bu civarda olacaktır. Yine eğer yanılmıyorsam, toplam tutar 235 Milyon USD idi. Dolayısıyla da, bu tutarın 120 Milyon USD'lik kısmı önümüzdeki birkaç ay içinde, bu ay ya da gelecek ay gelecek.



Cenk Orçan

Dolar olarak, değil mi? 120 Milyon USD mi?

Serhan Ulga

Evet.

Moderatör

Şu an için başka soru yok. Saygıdeğer konuşmacılar, kapanış konuşması için tekrar söz sizlerin.

Mehmet Nane

Üçüncü çeyreğe ilişkin konferansımıza katıldığınız için teşekkürler. Yıl sonu itibarıyla ve gelecek üçer aylık dönemlerde sizlere daha olumlu sonuçlar sunmayı umarız. Katıldığınız ve bizi takip ettiğiniz için teşekkürler. İyi bir hafta sonu geçirmenizi dileriz.