



## PEGASUS HAVA YOLLARI 16 AĞUSTOS 2016 YATIRIMCI TELEKONFERANSI DEŞİFRE METNİ

**“SUNUCU KONUŞUYOR....” – 00:02**

Saygıdeğer katılımcılar, Pegasus Havayolları 2016 ikinci çeyrek finansal sonuçları Konferansı'na hoş geldiniz. Şimdi konferansımız başlıyor. Sözü Sayın Serhan Ulga' ya bırakıyorum. Serhan Bey, lütfen buyurun.

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 00:19**

Günaydın değerli yatırımcılarımız, analist arkadaşlarımız ve diğer iş ortaklarımız. Bu ikinci çeyrekteki sunumumuzun açılışında Mart ayında aramıza katılan genel müdürümüz, CEO'muz Mehmet Nane, üst yönetim değerlendirmesi sayfasında görüşlerini paylaşarak başlayacağız. Sonra normal sunum akışına tekrar devam edeceğiz. Buyurun Mehmet bey.

**“MEHMET NANE KONUŞUYOR....” – 00:47**

Herkese iyi günler. Kolay gelsin arkadaşlar. Serhan Bey'e teşekkür ediyorum inşallah bundan sonraki toplantılara ben de ekibimizle birlikte katılıp sizlerle birlikte olacağım. Ben çok kısa bir giriş yapacağım ve detayı Serhan Bey'e bırakacağım. Biliyorsunuz ilk altı ayı özetlemek gerekirse iki tane ana konu gündemimize aldık. Bunlardan bir tanesi çevremizdeki jeopolitik gelişmeler diğeri de şirket olarak bizim buna karşılık aldığımız tedbirler. Jeopolitik gelişmeler bizi detaya girmeyeceğim nasıl etkiledi, üç boyutta etkiledi. RASK'ımızın azalmasına sebep oldu. CASK'ımızın artmasına sebep oldu ve özellikle de yurtdışından Türkiye'ye gelen turistlerde dalgalı bir seyir olduğu için burada Load Factor'ümüzün azalmasına sebep oldu. Bunlar bir fact, bunlarla yaşamamız gerekiyor. Bunlarla nasıl yaşayacağız diye biz ekip olarak çalıştık ve şöyle bir insiyatif geliştirdik. Bunu da aklınızda kolay kalması ve bundan sonra bizi bu konuda challenge edebilmemiz için sizlerle ben paylaşmak istedim. Üç C dedik yani cash position'ımızı maksimize etmek ve nakitte kalabilecek her türlü aksiyon almak, detaylara birazdan gireceğiz. CASK'ımızı yani maliyetimizi azaltmak, bunun için tedbirler almak ve en sonda kapasitemizi optimize etmek. Çünkü bir gün de biz yurtdışından Türkiye'ye gelen turistleri yaptığımız kampanyalarla ne kadar etkin olursak da olalım etkileyemeyeceğimize göre bununla yaşayabilmek için mevcut kapasitemizi nasıl daha iyi kullanabiliriz ki bunlardan bir tanesi kampanyalarsa diğeri bir tanesi wet lease gibi opsiyonlar bunları devreye aldık. Serhan bey bunların rakamsal yansımalarını ve detaylarını sizle paylaşacak. Daha sonra sorularınız olursa ben buradayım cevaplandırmaktan keyif alırım, hepimize iyi günler diliyorum.

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 03:10**

Teşekkürler Mehmet Bey. Sunumun geri kalanına devam edersek akışı içinde, bu sunumumuzda da öncekinde olduğu gibi ben sayfaların üzerinde belirtmek istediğimiz bir ya da iki ana nokta varsa onlara değinip üzerinden geçeceğim bu çerçevede bu sayfaların üzerinden geçtikten sonra en çok merak edilen konu tabi aşağıda arkadaki, önümüzdeki dönemi nasıl gördüğümüz ve beklentilerimizi değiştirdiğimiz sayfa. Orada daha detay bilgiler vermeye çalışacağım. Bütün bunlardan sonra Mehmet Bey'in de dediği gibi eğer hala tabi sorular da olabilir. Sorular varsa gerek ben gerekse Mehmet Bey, kimden cevabını almak isterseniz bu şekilde sorularınızı cevaplandırmaya çalışacağız. Toplam alloce ettiğimiz saat yaklaşık bir saat, dolayısı ile saat 11:05 gibi bunu toparlamayı planlıyoruz. İkinci slayta geçtiğimizde burada bize genel bir değerlendirmeyi daha detaylı vermek istedik Mehmet Bey' in verdiği genel çerçevenin ötesinde. Biraz karşılaştığımız zorlukları ete kemiğe büründürmek için Turizm ve Kültür bakanlığı verilerine gittik Turizm ve Kültür Bakanlığı verilerine göre, 2016 yılı Haziran ayında Türkiye'yi ziyaret eden yabancı sayısı geçen yılın aynı ayına göre %41 azalış gösterdi. Ocak-Haziran döneminde ise gerileme yıllık %28 Avrupa'dan (OECD) gelen turist sayısı yıllık %40 azalırken, Rusya'dan gelen turist sayısı yıllık %93 geriledi. Burada hacmen baktığınızda Almanya ve İngiltere'nin önemine dikkat çekmek istiyorum, yani yüzde olarak 32-30 civarlarında olsalar da hacmen büyük iki pazarın gelişinde yavaşlama yaşanması bildiğiniz gibi etkili oldu sektörde de. Aynı şekilde DHMİ'nin verilerine baktığınız zaman iç trafikteki gerçekten dinamizmi görmekten çok mutlu oluyoruz. Ama buna karşın daralan bir dış pazar resmi önümüzde gözüküyor. Sağa tarafa da aslında tüm bunların karşılıklı tetikleyen ve birbirini besleyen gelişmeleri de koyduk. Bunlar jeopolitik konjonktürel olaylar. Bunlar Ocak ayında beri aşağı yukarı her ay ki aşağı yukarı her ay olmuş ve en son temmuz ayında da tekrarlanan melun olayla gerçekten perfect storm diye İngilizce tabir ettiğimiz muhteşem bir fırtınanın içinden geçiyoruz. Bu çerçevede operasyonel performans baktığımızda Mehmet Bey'in de dediği gibi üçüncü slaytta benim belirtmek istediğim en önemli olaylardan bir tanesi hem toplam gelirlerdeki düşüş, bunun arkasında özellikle yurtdışı, biraz önce gösterdim yurtdışındaki adet daralması ve birim gelir kaybıyla beraber gelirlerdeki yumuşama. Ama buna karşın gider tarafında da Mehmet Bey'in yine bahsettiği gibi uçak başına kullanım, kullanım utilizasyonun düşmesi ki bu bizim en önemli dinamiklerimizden biridir. Bizim maliyet bazımızın yani kapasite kullanımını maliyet bazımızın, üretimimizin düşük seviyede maliyetlenmesi için en önemli kriterlerden biri burada uçakları utilize etmek gerek burada Sabiha'nın tıkanıklığından da kaynaklanan sebeplerle düşüş yaşadık. Bizim daha önce görmediğimiz şekilde. Dördüncü slayta bakarsak burada gelirlerin gelişimini ifade etmeye çalıştık. Gelirlerin gelişiminde daha önce de bahsettiğim gibi en önemli iki tane konu var. Bir tanesi dış hatlardaki hem doluluk, hem birim fiyat düşmesi ile beraber yaşanan bir baz düşüklüğü var. Buna karşın hacimsel tabii ki nominal bir hacim büyüklüğünden kaynaklanan büyümenin etkisi var pozitif ve geçen sene bu döneme göre de kur farkının pozitif bir etkisi oluyor. Bu da ağırlıklı Dolar-TL'den, Euro- TL'



den kaynaklanmakta gelir sayfamıza baktığımızda. Bunun arkasındaki dinamikler nedir beşinci slaytta bunu ifade etmeye çalıştık. İç hatlarda pazar büyümesinin yaklaşık iki katı kadar büyümeyi başarabildik. İç hatlardaki dinamizmi devam ediyor bizim daha önceden de hep söyleye geldiğimiz Türkiye'nin iç hatlarının çok ayırt edici çok özel bir yer olduğu, platform olduğunu teyit eden büyüme bu ortamda bile devam ediyor ve biz bu ortamda pazarın büyümesinin üstünde, pazarı biz büyüttük ve bunu aslında doluluk oranlarını arttırarak yaptık. Birim gelirden ise çok az çok cüzi miktarda var olan koşullardaki yani çok az bir erime var, ama doluluk burada yan gelirleri tetiklediği için bunu tercih ediyoruz. Dış hatlarda ise yine pazardan daha az küçülmeyi başarabildik. Burada da tersini söylüyoruz ama yine olumlu bir şey söylüyoruz aslına bakarsanız fakat kapasitenin artışı ile beraber ne kadar yıl yani birim fiyatları, birim gelirleri indirsek bile %25'lere vardı buradaki bu indirim iki dönem arasında. Ne yazık ki burada istediğimiz sonuç alamadık. Herhalde bir hava yoluna tarihinde kısmet olmayacak olumsuzlukların bir arada yaşandığı bir dönem geçiyoruz. Ben yine de hacmen baktığımızda iç hatların verdiği moral ve desteği önemli buluyorum. Filo gelişimi için baktığımızda biraz şey olacak ama bu çok önemli reklam olacak ama dünyadaki ilk CFM LEAP motorlu A320neo uçağını bu melun olaydan yaklaşık dört gün sonra, moralimiz tam yerinde inancımız tam olarak gittik. Hamburg'dan teslim aldık, Türkiye'ye getirdik ve uçağımız uçuyor. Burada güzel haber buradaki bazı yazıları okuyorum ben bu conversion 320'nin oldukça yakıt giderinde ki tasarruf gerçekten çok ciddi olacak, resmi rakamlar değil ama bizim ilk başta yola çıktığımızda tahminden çok daha iyi yakıt verimliliği görüyoruz uçtuğu hatlar çerçevesinde. Tabi şuan bu veri çok sığ ama çok pozitif bir veri. 41 ilde 103 noktaya ulaştık şu an sene sonundaki planımız 82 uçakla tamamlayacağız. Bu arada önemli konulardan bir tanesi bütün bu volatilit ve algı olarak güven algısının sarsıldığı zedelendiği ortamda bile bu sene teslimi için planlanmış bulunan dokuz tane Airbus 320neo uçağının altı tanesinin uçak finansmanını şuan kontrat altına aldık. Diğer üçü ile ilgili görüşmeler sürüyor. Burada ikiden üçten çok ilgili banka ile görüşmekteyiz ve çok işahlı bir süreç devam etmekte. Dolayısıyla her ne kadar ticareten uluslararası Avrupa bazlı özellikle hatlarda yumuşama görmemize rağmen Pegasus' a, sektöre ve bence ülkemize olan güven belli ölçüde, büyük ölçüde devam ediyor bu iyi bir haber. Onun dışında diğer rakamlarda daha öncekinden farklı bir şey yok söyleyebileceğim. Zaten rakamlarda tabloda, yedinci slaytta hatırlatmak adına gene son açtığımız şeyleri söylüyoruz hatları ifade etmek istedik. İki yeni uçuş noktasını daha ekledik. Ankara, Amman, Ordu-Giresun, bunlar Kuzey Kıbrıs'a bağlantısı uçacak seferler bunlarda ağustosta başlayacak. Antalya, Erzurum var, bunun yanı sıra yaz boyunca da şeyi - ticareti hacmi kuvvetli olan yerlere ek seferler planladık. Bunların çoğu Ortadoğu ve yakın doğu bazlı şehirler. Sekizinci slaytta bizim EBITDA diye tabir ettiğimiz favök gelişimini, parçalarını ifade ettik. Burada ikinci çeyrekte en önemli gene tekrar baktığımızda dış hat tarifeli dış hatların toplam hem doluluk hem de birim-fiyat, birim gelir fiyat, birim geliri etkisini görüyoruz. Buna karşın baktığımızda geçen seneye göre riskten korunma işlemlerinde pozitif bir etki görüyoruz. Bu da geçen seneye göre piyasadaki yakıtın aynı döneme göre daha düşük olması geçen sene ayırdığımız karşılıklarını özellikle bu Chooser forward diye meşhur kontratlarla karşı ayırdığımız karşılıkların pozitifte yani azalması ile ortaya çıkan bir gelirden bahsediyoruz. Bunun yanı sıra ilave meydan gecikme maliyetlerini üzerinden bir geçmek isterim. Burada iki parçamız var, bu iki parça genelde söylemek ilave nöbetçi uçucu ekiplerin devreye alınması ile geçen sene yaşanan sıkışıklıklardan sonra ilave nöbetçi uçucu ekiplerin devreye alınması işte bunların evlerinde, otellerde her an uçuşa hazır ve uçuş görev saatlerini aşmayacak şekilde planlanması ile eklenen bu daha havalimanının sıkışıklığından dolayı bize bu gerekliliğe iten bir rakam. Artı bir de ne yazık ki bütün bu önlemlere rağmen var olan bir slot restriction'ları cto dediğimiz havalimanının kapasitesinin kısıtlı belli bir hacimden sonra kullanılamamasından dolayı kaynaklanan gecikme maliyetleri burada daha çok misafirlerimizi ağırladığımız, işte ikram verdiğimiz, yönlendirdiğimiz maliyetlerden oluşmakta. Bu çerçevede yapısal değişikliğe söylemek gerekirse bu hatırlarsanız biz temmuz ayında aldık ilk neo'muzu bu seneki son üç yıldan beri ilk aktife aldığımız uçak diyebiliriz. Bu ilk uçağın etkisi ve gelecek diğer dokuz uçağın bilançoya alma niyetimizle beraber baktığımızda, bu yapısal etkinin giderek bu dönemden itibaren azaldığını göreceksiniz. Bu da zımnen aslında bir vergi kalkana da, yani nakit akışı açısından baktığımızda vergi kalkana da destek olacak yatırım yaptığımız sürece bundan yararlanmayı ümit ediyorum. Dokuzuncu slaytta yakıt harici CASK, cost non-fuel diye baktığımız, trake ettiğimiz bir veri seti var. Burada biz aslında meydan gecikme maliyetleri ve ekonomik parametrelerden sonra bizim kontrolümüzde olan konulara odaklanmakla beraber, toplam resme baktığımızda biraz önce belirttiğim gibi meydan gecikme maliyetlerinin geçen senenin aynı döneme göre artışı getirdiğini düşük az üretim bahsettiğimiz kapasite kullanımı ve kapasite arzının çoğalmasından kaynaklanan düşük ASK üretiminin uçak başına -bunu söylemem gerekiyor- iki en önemli konu olduğunu aslında bu iki etkiyi çekerseniz like for like yani aynı elma-elma baktığımızda geçen seneye düz bir CASK artışı ya da CASK seviyesi görüyoruz. Burada önemli olarak belirtmek istediğim konu bu, bunun yanı sıra tabii dönemde tekrar belirtmek gerekirse Neo ile beraber çoğalacak mix yani filo mixinin iyileşmesi ikinci dönemde belli ölçüde bu etkiyi azaltacak bu pozitif destek verecek CASK, non-fuel CASK yapımıza. Bilançoya kısa gözlükle hemen bakmak gerekirse, 31 Aralık' tan altı ay içinde olan ana büyüklüklerde ciddi anlamda şirketin Mehmet Bey'in de değişik kere ifadelerinde belirttiği gibi yatırımlarının devam ettiği, bu yatırımlarına para harcadığını, naktin operasyondan değil ağırlıkta bundan dolayı azaldığını söylemem gerekiyor. Bu da uçak ön ödemeleri ve yine toplam uçak satın alma filo yönetimi çerçevesinde satın aldığımız dört tane yedek Boeing 7B uçağına yapılan yatırımlardan kaynaklandığını söyleyebilirim. Daha önceki politikamızda beraber Naktimizi çoğunlukla dolarda tuttuğumuzu tutmaya devam ettiğimizi belirtmek isterim. Bir sonraki 11. Slaytta, yabancı para pozisyonunda aslında bir öncekine göre çok ciddi anlamda bir değişiklik yok yani şöyle bir



önceki quarter'a göre ciddi bir değişiklik yok. Hatırlarsınız Temmuz geçen sene Temmuz'dan itibaren yurtdışı Türkiye çıkışlı hatlarımızı dolara çevirmiştik. O zamandan bu zamana da aslında dolar gelirlerimizin yapısında %8 - %9'lara varan percentage point artışı oldu. Giderlerde de bazı dolar giderlerimizde ufalmalar oldu. Ancak şöyle bir resme doğru gidiyoruz herhalde bunu söylemek yanlış olmaz euronun, euromuzun daha birbirini ofset ettiği ve nötr bir euro bazında olduğumuz ama TL'mizin uyarıp dolarımızın hala kısa olduğu yeni bir operating cash pozisyonuna doğru operating nakit pozisyonuna doğru gittiğimizi ifade edebilirim. Bir sonraki slaytta aslında bir öncekilerle aynı. Burada yeni bir hedge yapmadığımız için olan hedge'ler sadece bitenler ve fiyatta değişiklikten dolayı karşılık aradıklarımızdaki farklılıklar var onu da kısaca bahsetmişim özellikle fuel bazında, yakıt bazında dolayısıyla bu rakamlarda sadece bitenler ve değişen dönem sonu birim fiyat başında bir farklılık bulunmamakta. Şimdi 2016 hedeflerine gelirsek tabii başından beri ifade etmeye çalışıyoruz. Burada var olan resmi size olduğu gibi paylaşmak istedik öncelikle dediğimiz gibi artan jeopolitik riskler, bunun algısı ve bu algıdan dolayı değişen turist ve tüketici davranışı değişikliği özellikle yurtdışından Türkiye talepte çok önemli bir etken oldu. Sabiha Gökçen'in kapasite kullanım limitleri büyüme aşamasında ve bu uçakları efektif kullanıp utilizasyonu artırma aşamasında bir etken oldu. Daha önemlisi yine Mehmet Bey'in çeşitli röportajlarında paylaştığı gibi bizim planlayıp başvurusunu yapıp ama uçuş izni alamadığımız, yani permission alamadığımız daha doğrusu uçuş izni demeyelim Permission alamadığımız çoğunluğu iç hat ama Selektif dış hat Anadolu'dan dış hat uçuşlarının da sivil havacılık genel müdürlüğünden izninin alınamamış olması bu uçakları oraya üretime geçmesini, kullanıma alınmasını sağlayamadık. Bundan dolayı büyüme hedefini yaklaşık yarı yarıya aşağıya çekiyoruz. Arz edilen koltuk kilometrede artış devam edecek dediğim bu sebeplerden dolayı bu artış yani utilizasyon da, uçak başına olan utilizasyon'da etkiliyor. Burada da yaklaşık yarı yarıya bir azalma bekliyoruz. İç hat doluluk oranları dediğim gibi iç hat burada bizi gerçekten çok pozitif anlamda sevindiren, bize moral veren Pazar bizim için. İç hatların doluluk oranları geçen seneki seviyelerini koruyor bu tabii ki %15'e varan iç hat kapasitesi artışından da kaynaklanıyor. Buna karşın Dış hatlar aynısını söyleyemiyoruz, geçen seneye göre %4 - %6 oranında daralma var. Birim gelirler aşağı yukarı inşaatlarda geçen seneye göre paralel diyebileceğim ama dış hatlarda 10 euro per pack yani birim başına daralmalar var. Yan gelirler yine burada pozitif anlamda bizi mutlu eden bir haber. Daha çok penetrasyondan gelen bir artış bir anlamda hacimle de örseleniyor, ama başa baş kalmayı becerebiliyor diye söyleyebilirim. Buradan toplam CASK'ta, birim maliyette non-fuel CASK'taki karşı rüzgarlar devam etmekle beraber yakıttaki geçen seneye göre baktığımız ilk quarter'a göre olan düşüş ve düşüş beklentisi toplam CASK'ta bir indirime, bir nefes almaya fırsat verecek gibi duruyor. Bu da %1-2 olarak değerlendiriyoruz. Tabii EBITDA revize etmek konuşmak gerektiğinde toplam bu biraz da tabii ölçülü ve dikkatli yaklaşmak istedik burada, bunu da %11 - %13 arasında set ettik. Bunu böyle söyledikten sonra tabii bizim için yani şunu da söyleyeyim hani EBT'de fiyatta kalmamız bu sene için çok kolay gözüküyor. Bunu söyleyerek ben bir sonraki slaytta şu soruya cevap vermeye çalışalım beraber. Peki bunlar olurken Pegasus yönetimi neler yapıyor? Arkadaşlar biliyorsunuz biz aşağı yukarı kurulduğumuzdan beri depar atan sürekli koşan pazarı büyüten, yarattığı rekabeti, herkesi geliştiren bir hava yoluyduk. Bu koşu çerçevesinde aslında dönüp baktığımızda var olan koşullarda içeriye bakıp bunca koşu sırasında bazı şeyleri daha iyi nasıl yaparız, bu hızdan ziyade içimizdeki akışı, kaliteyi nasıl artırırız diye bakma şansımız oldu. Bu çerçevede Mehmet Bey'in de bahsettiği gibi çeşitli girişimlerimiz oldu. En önemlisi şirketteki baştan başa yapılanmayı, süreçleri, iş akışlarını yalınlaştırma bunları mükemmelleştirmeye yönelik girişimlerimiz var, bu süreç devam ediyor çalışıyor. Yine aynı şekilde bu yapılanmadan kaynaklanan doğru sayıdaki doğru nitelikli iş arkadaşlarımız doğru yerlerde çalıştırıyor muyuz, doğru yerlerde tutuyor muyuz diye de bakıyoruz. Bu konuyla ilgili adımlarımız oluyor, olmaya devam edecek. Burada şuna bakmamak lazım yani bu bir tenkiset mi var ya da nedir sorusuna karşı burada bakılması gereken şey koşturma koşturma doymayan Pegasus'un dönüp bütün bu süreçlerini sorguluyor olması bence daha anlamlı ve önemli diye düşünüyorum. Pazarlama faaliyetlerini optimizasyon diyoruz, burada bizim dijital pazarlamaya verdiğimiz ağırlık çerçevesinde pek çok girişimlerimiz var. Burada dijital pazarlama ağırlığı üzerine yoğunlaşıyoruz ve burada standart generic, diğer pazarlama yollarından daha ucuz ve daha iyi fayda ile yararlanabileceğimizi düşünüyoruz buralarda getirilerinin olacağını düşünüyoruz. Gelir artırıcı tarafa baktığımızda içeriye gelir yönetimi yapısını baştan aşağıya revamp etmek üzere dünya standartlarında bir çok büyük bir danışmanlık şirketiyle çalışıyor arkadaşlar. Burada her şeyi sorguluyoruz çevirmedığımız taş, bakmadığımız sandalye arkası yok. Gerçekten yeni pazar geleneklerini anlamaya çalışıyoruz. Buradan önemli beklentilerimiz var iyileştirme anlamında. Dijital pazarlama CRM uygulamalarında gerek CRM'de bütün müşterilerimize ya da misafirlerimize yaşadıkları tüm sorunlarla ilgili dijital olarak geri dönüp süreçleri süreçlerde sorunlarını çözmeye çalışıyoruz. Bununla ilgili projelerimiz hayata alındı, daha da geliştirilmeleri devam ediyor. Yan gelirlerin dinamik fiyatlandırılmasını roll out ediyoruz. Burada yan gelir olarak sadece yanlış hatırlamıyorsam koltuk seçiminin hatta ve hat uzunluğuna ve yolculuk uzunluğuna, zamanına göre dinamik fiyatlandırması vardı. Bunu aşağı yukarı tüm yan gelir Ancillary Revenue kalemlerinde dinamik fiyatlandırma geçiyoruz. Kapasite kullanımı ile ilgili ve nakit üretimi ile ilgili olarak baktığımızda wet lease uçaklarımızı wet lease vermeye başladık. Okumuşsunuzdur iki tane uçağımızı Suudi Arabistan kökenli flynas, o da low cost lcc tarzı bir hibrit bir taşıyıcı. İki tane uçağımızı uzun dönemli onlara wet lease olarak kiraladık. Yine filo kapsamında, filo yönetimi kapsamında hem büyük bakımı yaklaşmakta olan hem de yeni alacağımız seneye alacağımız Boeing, yeni beş adet Boeing'i uçağıyla beraber filo yaşını küçültücü önlem olarak daha önce aldığımız US exim kapsamında finanse ettiğimiz Boeing uçaklarının beşini satma



sürecindeyiz. Bence en önemlisi ve heyecan vericisi aslında bütün bunlara bakarsınız bizim için HUB ımız olan, merkezimiz olan bütün network'ümüzü üzerine kurduğumuz Sabiha Gökçen'de iki tane hızlı taksi yolu yapıldıktan ve buna ek olarak euro kontrol ve eata ile yapılan çalışmalarla beraber %45'e varan önümüzdeki yaz bir aksilik olmazsa kapasite artışına sebep olacak. Bu süreç çalışmakta yatırımlar şu an yapılmakta, dolayısıyla önümüzdeki sezon da kapasite yani Sabiha'daki kapasite yönetim açısından çok iyi haberi sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyorum. Bu konuda heyecanlıyız. Bu çerçevede ben sözlerimi burada noktalamak istiyorum. Sorular olursa soruları anladığım kadarı ile arada anında simültane tercümanımız olduğu için İngilizce gelecek olan soruları da ben Türkçe cevaplayacağım ya da biz Türkçe cevaplayacağız. O şekilde size geri dönüşte bulunacağız. Buyurun teşekkür ediyorum.

**“KEREM TEZCAN KONUŞUYOR....” – 27:31**

Mehmet Bey, Serhan Bey merhabalar. Çok çok teşekkürler prezentasyon için. Benim şöyle bir sorum olacak. 2016 için vermiş olduğunuz guidance'lar ve bir sonraki biraz evvel anlattığımız bu 3C ile ilgili aksiyon planı. Bu aksiyon planını göz önünde bulundurarak mı verdiniz bu guidance'ları, yoksa bunlar gerçekleştiği taktirde bunları tabii ki sizin bu yılın ikinci yarısında gerçekleşmesi belki mümkün olmayabilir ama gerçekleştiği noktada vermiş olduğunuz guidance'ın üzerine upside risk oluşturacak mıdır?

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 28:05**

Buna ben cevap vereyim istersen Kerem. Merhaba. Doğru söyledin yani buradaki bazıları hepsini anlatamadık ama belki biraz daha üzerinden geçmek gerekirse mesela burada tedarikçiler ile yapılan anlaşmaların fiyat revizyonu bazılarında hemen başlayabiliyor, bazılarında hemen başlayamıyor. Ya da süreçlerin yalınlaştırılması yeniden işgücü optimizasyonu bu daha çok önümüzdeki dönemdeki şirketin devinimi, hızı ve hareketi ile ilgili iyileştirmeler getirecek. Dolayısı ile bu seneye olan birebir hemen birincil şey, maliyet etkisi bir ölçüde kısıtlı olacak ama gerçek anlamda hem bu yapının, hem de diğer süreçlerin kendini bulup sistemi çevirmesi daha çok 2017'nin konusu. Ama burada şey var dediğin gibi bu kapasite ve filoyu gençleştirme süreci bu sürecin bu da 2016'da olmayabilir, 2017'ye kayabilir. Orada onun nakit etkisi olacak nakit yani cash conservation ya da nakit tutma ile ilgili. Bunlar hemen fiili hale geçebilecek şeyler. Bu bize aslında çeşitli oyun alanları da sağlıyor. Dediğim gibi hem kendimize bakmaya, hem de koştuktan durup dinlenip, bir sonraki koşu için hemen bir sonra başlayacak koşu için yeniden organize olmamızı sağlıyor. Bu anlamda ben çok önemli de buluyorum. Burada dediğin gibi belli bir kısmı var. Daha büyük kısmı 2017'de gelecek. Dolayısıyla ben 2016'da hani içi dolu ama bunları daha sonra gerçekleşmedi diyebileceğimiz önemli bir senaryo yok bu 2016 beklentilerini, sene sonu beklentilerinin üzerinden tekrar geçerken.

**“KEREM TEZCAN KONUŞUYOR....” – 30:04**

Çok teşekkür ederim, başka bir sorum şu anda işte yıl başından beri yaşanan bütün olaylar göz önünde bulundurulduğunda diğer lokal oyuncuların gelen rekabet de bir değişiklik oldu mu yani biraz daha rekabette bir geri çekilme diyeyim söz konusu mu yani herkes biraz daha defansive gibi davranıyor. Yoksa rekabet aynı süratli ve aynı ağırlıklı devam ediyor mu?

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 30:34**

İzleyebildiğimiz kadarıyla önce ciddi agresif bir rekabet ile geçen bir süre oldu ama bu çok uzun sürmedi sanırım rekabette kendi gücü ve kendi özellikleri ile ilgili gerekli konsolidasyonları ve atılması gereken adımları atıyor ve şimdi o ilk dönemdeki agresifliğin yumuşadığını görüyoruz diyebilirim.

**“ALPER PAKSOY KONUŞUYOR....” – 31:14**

Mehmet Bey, Serhan Bey merhaba. Çok teşekkürler sunum için. Temmuz havayolu rakamlarında sizin rakamlarınız dahil tabii çok iyi rakamlar gelmedi ama bir önceki sene ile karşılaştığımızda ki gelişmeler Haziran'dan daha kötü bir resim sanki ortaya koymadı, ancak Ramazan etkisinde olduğu için hani rakamlar ne kadar net okunabilir bilemiyorum bir şey diyemiyorum. Acaba sizin bu konudaki görüşünüz nedir? Temmuz özellikle uluslararası yolcu açısından en kötü zamanı gördüğümüz ay olabilir mi, bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bir de bunu öngörmek hiç kolay değil çok özel bir dönemden, şanssız bir dönemden geçtik ama normalleşme acaba ne kadar sürer? Yani birkaç aydan mı bahsediyoruz, yoksa birkaç çeyrekte mi? O konudaki sizin hissiyatınız nedir? Onu sormak istedim. Bir de diğer gelirler içerisinde sunumda var, şeyi görüyorum. Jet yakıtı ile alakalı maliyet tasarrufu forward'lardan kaynaklanan, bir de diğer gelirler içinde Chooser'lardan kaynaklanan rakam acaba ne kadar onu gösterdiyseniz ben göremedim kusura bakmayın onu paylaşabilmeniz mümkün mü? Teşekkür ederim.

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 32:56**

Alper Bey her zamanki gibi 48 tane soru sordu. Şimdi biz bunları anlamaya çalışalım. Hangisini soruyoruz? Temmuz rakamlarını... Yani en kötüyü gördük mü sanki en kötüyü gördük gibi bir hissiyat var doğrudur

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 32:56**



Dolayısıyla normalleşme ben aslında Kurban Bayramı'nın iyi bir test olacağını düşünüyorum. Kurban Bayramı ve ondan sonra ay ay baktığınızda belli bir hareketlenme olabileceğini düşünüyorum iç hatlarda tekrar etmek gerekirse bir şey görmüyoruz, yani Türk halkı bu konuda çok gayet önde ileride ve bu konudaki refleksini gayet güzel kullanıyor. Dolayısıyla burada asıl kritik olan Avrupa ağırlıklı dış hatlar, Belki biraz da bağlantılı seferler. Bunlar da ufak tefek kıpırdanmalar var ama yani ben bugünden "bu iş tamam, artık bundan sonra koşarak gideriz" değil ama temkinli bir iyimserlik ile ay ve ay gelişmeleri beklemenin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Dediğim gibi bence ilk test eylül dönemi, Kurban Bayramı önü ve arkası o dönemde bir canlılık olacak.

Diğer gelirler, onu rakamlarda var şimdi detaya girmeyelim diğer arkadaşları da burada şey yapmayalım. Onu tekrar biz size iletiriz gerekirse. Ama net net baktığınızda geçen seneye göre chooser'lardan kaynaklanan yaklaşık 15.4 milyon liralık bir pozitif gelir var bu da bahsettiğim gibi yakıt seviyeleri değişti, indi. Ama hacimde indiğinden arta kalan 2 dönem arasındaki hacim farkı ve birim fiyat farkından dolayı ortaya çıkan bir farklılık bu 15.4. Geri kalan net olarak baktığımızda ise 12,5'luk bir gelir var kâr-zarar da. Onun da sebebi forward'larda ve IRS'lerde ufak zararlar var. Ama dediğim gibi ağırlık gelir arta kalan Chooser'ın yeniden değerlendirilmesinden geliyor.

#### **"CENK ORÇAN KONUŞUYOR...." – 35:41**

Merhabalar, Serhan Bey, Mehmet Bey teşekkürler. Ben de yeni guidance ile ilgili sormak istedim. Ciddi bir revizyona gittiniz tabi haklı olarak piyasa koşulları. Şunu merak ediyorum bu yeni guidance için biraz bir miktar temkinli olmaya mı gittiniz? Yani upside risk yaratacak biçimde yoksa bütünüyle bugünkü tablo itibarıyla realist bir guidance olarak mı değerlendirirsiniz? Bunu merak ediyorum. İkinci olarak da maliyet tarafında toplam CASK için biraz daha temkinlisiniz yüzde 1-2 düşüş yakıt kaynaklı diyorsunuz burada biraz daha kompozisyon yani yakıt ve yakıt harici taraftaki trendleri nasıl görüyorsunuz. Örneğin ilk yarıda yüzde 5 artan yakıt dışı CASK performansını ikinci yarıda daha mı kötü bekliyorsunuz ki toplam CASK tahmininizi, düşüş tahmininizi biraz daha azaltınız, yoksa yakıt tarafındaki tasarrufların biraz azalacağını mı düşünüyorsunuz? Burada da biraz daha detaylı renk verebilirseniz sevinirim. Teşekkürler.

#### **"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." – 37:01**

Tabii ben aslında A ve B karışık diyorum biz temkinli realist olarak yaklaşıyoruz. Yani burada temkinlilik tabii ki var yani işte  $A \times B = C$  deyip oraya koymadık baktık bir sensitivite biraz daha iyi olursa biraz daha kötü olursa nereye gideriz diye. Dolayısıyla bence onu belki temkinli okumak daha doğru olabilir. Çünkü yani verdiğimiz guidance ın itibarı da bizim için çok önemli hani her seferinde "onu değiştir, bunu değiştir" dememek için temkinli ama gerçekçi de olmaya çalıştığımız bir dünya söz konusu. Şimdi CASK non-fuel' a baktığımızda tabi ilk yarı özellikle şimdi ikinci quarter'da aynı dönem geçen seneye göre baktığımızda en önemli olay biz uçak adedi olarak büyümemize rağmen birim uçak üretimi adına utilizasyonumuz düştü yaklaşık 24 dakika falan, 12 alttan 12'ye. 04 saatlik bir zaman farkı var. Dolayısıyla bunun üretim azalması, sabit maliyetlerin birim bazında leverage' ina etkiliyor. Artı bir şey daha var tabi CASK non-fuel'in ikinci döneminde şunu da sorabiliriniz biliyorsunuz 1 Haziran'da kendi self handling'imize başladık. O ana kadar hem taşıdık hem de aynı zamanda ÇELEBİ' ye handling parası ödemiştik Sabiha'da. Yani bizim müşteri hacmimizin daha fazla iyi oluşturan Sabiha'da bütün handling' i biz yapıyoruz bunun da pozitif bir etkisi olacak ama dediğim gibi bir öğrenme curve'i de var, öğrenme eğrisi var. Dolayısıyla orada da temkinli davrandık onu da birebir tam etkisini daha az aşağı çeker diye düşünmedik burada çünkü temkinli olunacak bir konjonktürden geçiyoruz, her ne kadar belli bir kıpırdanmalar görmüş olsak bile. Dolayısıyla o tarafa da öyle cevap vereyim. Burada şunu da unutmamak gerekiyor ekonomik varsayımlar olarak baktığım zaman 2016 yıllık olarak baktığımızda yani şey de çok büyük bir farklılık görmüyoruz ekonomik parametrelerde operasyon olarak uçak başına kullanımı önemli bir faktör olarak görüyorum. Buna karşılık birbirine offset edecek pozitiflere geçilecek yani bakarsanız yakıtı önemli faktör olarak görüyorum geçen seneye göre. Dolayısıyla burada da temkinli pozitif iyimserlik böyle oluştu diye söyleyebilirim.

#### **"GÖRKEM GÖKER KONUŞUYOR...." – 40:05**

Mehmet Bey, Serhan Bey merhabalar.

Benim sorum filoya ilişkin olacaktı, cevaplandı ise kusura bakmayın ama. Baktığım zaman ilk çeyrek sonundaki planınız ile şimdiki plan arasında bir değişiklik görmüyorum, özellikle operational lease tarafında buraya dair bir aksiyon planınız var mı? Çünkü sektördeki diğer oyuncuların özellikle Türk Hava Yolları'nın uçak ground edeceği söylenildiği bir ortamda sizin bu yöndeki görüşünüz nedir? Eğer daha önce bahsettiyseniz tekrardan kusura bakmayın.

#### **"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." – 40:38**

Görkem sorunu 3 parça görüyorum. Bir tanesi öncelikle bizim Filo yapısının değişmemesi normal biz ilk bilançoya koyduğumuz finansal kiralama uçağımızı Temmuz'da aldık. Dolayısıyla bunu ilk Haziran ayının içerisinde girmedik.



Ama bahsetmiştim sunumda yine bundan sonra 8 tane daha teslim alacağız ve şu an itibariyle niyetimiz bunun hepsini finansal kiralama ile bilançoya koymak, böyle olduğu zaman bu maliyet bazında bir değişiklik yaratacak. Tabii NETTET bazında da tersine bir değişiklik yaratacak birincisi o. İkincisi operasyonel kiralama ile ilgili var olan kiralari erken iadeye kalkışmak, ya da onu tekrar denegotiate etmek gibi bir planımız yok. Aynı şekilde contractually olan satınalma planlarımız çerçevesinde de kontratımızdan kaynaklanan haklar dışında da bir girişim isteğimiz yok. Dolayısıyla üçüncü parçasına zımnen cevap vermiş oluyorum. Şöyle bir şey de var, tabi bunu unutmamak gerekiyor kısa vadede Leasing şirket arkadaşlarımıza geri gitmek ya da üreticilere geri gitmek çok ciddi bir şey görmüyorsak bence bir havayolunun kredibilitesi açısından çok olumlu şeyler değil. Tabii ki kontrattan kaynaklanan ve daha önce tartışılmış imzalanmış hakları kullanılabilir. Burada tabii ki kimsenin diyebileceği bir şeyi yok ama mesela senin sorundan algıladığım gibi hemen operating lease süper elimizi kolumuzu açan, bizi özgür kılan bir anlaşma değil, leasing'deki arkadaşlar da tabii ki uçaklarını 8 yıl - 10 yıl plase etmek istiyorlar. Kim ister böyle bir ortamda uçağını alıp yeni bir yere koymak? Dolayısıyla genel olarak yani hep böyle bir algı var operating lease sanki çok flexible'miş gibi. Ben buna ilkesel olarak katılmıyorum. Ha şunu riske alırsanız, uçak hava yolunuzun kredibilitesini riske alırsınız bunu yaparsınız, tabi bu yani yönetim Kurulu'nun ya da mal sahibinin tercihidir. Böyle bir durumda veyahut da öyle bir şey düşünmüyoruz. Bu uzun vadede bunu yapmak, aynı zamanda hem böyle bir hareket yapmak yani flexible zannettiğimiz hareketi yapmak - uzun vadede bir havayolunun maliyetlerini leasing dünyasında artırıcı, güvenini zedeleyici bir hareket olarak görüyoruz. Dediğim gibi biz planda da gösterdik var olan kontrat haklarımız dışında, ötesinde bir önlem de bulunmayı düşünmüyoruz.

**"GÖRKEM GÖKER KONUŞUYOR...." – 43:22**

Ben çok pardon bir ilave soruda şu olacaktı. Bu arada Serhan Bey flexible olduğu için değil ama şartların olağanüstü olduğunu bizzat sizde söylediğiniz için hani değerlendirilebilir mi diye sormuştum. Bir de Sabiha çıkışlı olmayan uçuşlarda özellikle bu yeni hatlardaki durumlar ve oradaki ilaveler hakkında ne söyleyebiliriz yani bundan sonraki kapasite artışları için Sabiha çıkışlı olmayan uçuşlarda ki tablo hakkında da bir bilgi alabilir miyim, özellikle 2017 ve sonrası için?

**"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." – 43:56**

Tabii ya aslında plan şuydu. Ankara'da, Ankara'yı merkez yapacak bir HUB kurmayı orada küçük bir filo oluşturmayı, Antalya'da merkezi Antalya'dan Antalya'ya dünyaya bağlayacak ve Anadolu'ya bağlayacak bir yapı oluşturmayı, ondan sonra üçüncü olarak da selektif Anadolu şehirlerinden direkt Avrupa uçmayı point-to-point uçmayı planlayan 3 katmanlı, 3 bacaklı bir stratejik planımız vardı. Fakat bütün başvurularımız ve isteğimize rağmen bu planı sivil havacılık nezdinde hayata geçirme konusunda istediğimiz hızda gidemiyoruz, beklentilerimiz var bu başvurularımız Ankara'da onlar hayata geçtikçe bu konudaki aksiyonlarımızı göreceksiniz.

**"MEHMET BEY KONUŞUYOR...." – 44:52**

Yani yaklaşık 70 farklı destinasyona ya da mevcut destinasyonlarda frekans artırımına başvurmuştuk bunların 30 tanesi karşılandı 40 tanesi hala beklemede. Bunlar hayata geçtikçe bizim bu Utilizasyon konusunda hiç bir sıkıntımız kalmayacak.

**"GÖRKEM GÖKER KONUŞUYOR...." – 45:10**

Çok teşekkür ederim sağ olun.

**"SUNUCU KONUŞUYOR...." – 45:20**

Şimdi İngilizce sorularımızı alabiliriz.

We have a question from Aleksander Kazbegi from Renaissance Capital. Please go ahead.

**"ALEXANDER BEY KONUŞUYOR...." – 45:42**

Good afternoon, how much cash you need to pay for financial leases over the next one and a half year so that 2016 and 2017 from the outstanding how much cash you think you need to use to prepay for the claims which you still plan to acquire it's about i guess eight to this year and 9 aircraft next year and what is the expectation from your sales of the planes how much cash **do you think you can reach**

Thank you very much.

**"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." – 46:37**

Burada ileriye dönük bir buçuk yıllık dönemde baktığımızda yaklaşık bir 200 milyon Euro'luk nakit ihtiyacımız olduğu görünüyor. Bu tabi uçak satışları olmadan. Bu tabi mevcutun üstüne ek bir nakit ihtiyacıdır. Bunun için de gerekli



tedbirlerimizi almış vaziyette, banka görüşmelerimiz yapılmış vaziyettedir. Tabii ki uçak satışları olduğunda ki bu rakamlar uçak satışlarımız dahil değildir - bu rakam gelecek olan nakit kadar azalacaktır. Umarım cevap yeterli olmuştur.

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR...” – 48:23**

Sanırım yapılan girişimler 3C girişimi ile ilgili daha fazla detay özellikle maliyet olsun gerek ise gelir artırıcı ben şunu şöyle söylemek isterim hani optimizasyon yeniden yapılanma süreçlerin bakılmasından öte gerçekten bir bütün aile bireylerinin katkısı olan bir tarafta havalimanlarındaki boarding kartlarındaki gramajı azaltmaktan öbür tarafta büyük bir dünya devi danışmanla çalışıp Air RMB'yi nasıl tekrar yeniden yapılandırırız var olan dinamikleri nasıl geliştiririze kadar, öbür taraftan eskiden bir uyguladığımız, inişlerde uyguladığımız ve tabii üç dakikanın üzerinde uygulanabilen tek motorla inişin devamını getirmekten öte şimdi HUB'ımızda uygulamaya başladığımız burada ki uzayan taksilerden dolayı, tek motorla taksi yapmak, yani kalkıştan önce tek motorla yapmak ve bunu pist başında ikinci motoru çalıştırmak, öbür taraftan Mart 2016'da devreye alınan Ankara'daki Merkezi Hava Trafik Kontrol Smart girdikten sonra 23-25 bin feet üzerinde kısıyol talep ederekten daha aşağıda bir şekilde teknik nedenden dolayı olmuyormuş bu ama kısıyol isteyerekten uçuşu hem hızlandırmak yani zaman anlamında uçağınızı değil, hem de yakıt tasarrufuna gitmek uzun uzun biliyorsunuz havada da bir sürü Air way'ler var, yollar var. Bu yollar daha önceden çizilmiş ve bunun üstüne çıkılması çok kolay olmuyor, bunu sağlamak. Bunun için kaptanlarımız recurrent eğitimlerde eğitmek, bunun için Visual approach ile yani otomatik inmekten Visual approach'la kaptanları teşvik etmeye kadar irili ufaklı yani var olan handling kontratlarımızın Hava Limanı kontratlarımızın revizyonuna gitmeye kadar çok çeşitli planlar var çok kreatif planlar var bunun içinde baktığınızda. Dijital pazarlamada benim de bu son dönemde öğrendiğim Tealeaf diye IBM'in ürünü olan ve sistemde değişik web sitelerinden girdiğinizde önünüze çıkan web sitesi error'larını toplayan ve bunu düzeltten sistemler, google analitiks daha etkin kullanmaya kadar, inanın dört taraftan koşturan bir yönetici ekibi çalışan aile bireyi kitlemiz var. Umarım bu renk verme açısından faydalı olmuştur. Bunun dışındaki soruyu ben tam duymadığımı söyleyeyim sesten dolayı. Sanırım uçakların esnekliği ile yani filonun esnekliği ile ilgili bir soru idi. Dediğimiz gibi filonun yaşını küçültme normal dünya standartta yani dünya klasmanındaki gibi büyük bakımı gelen uçakları, gelmeden önce as is hali ile satmak gibi planımız söz konusu bunu uyguluyoruz. 2016 ve 2017 şu an hali ile 17 Ekim teslim alacağımız uçakların kontratları ile ilgili hiçbir şey yapmıyoruz, yani onları kontratlar çerçevesinde teslim alıyoruz. 18'i ve 19'u tekrar üretici firmalar ile görüşüyoruz. Şu an bizim kontratlarımızın bize el verdiği ve izin verdiği bir yapı. Aynı şekilde var olan çerçevede bize uçak kiralayan operasyonel kiralama yapan Leasing şirketlerindeki arkadaşlarımızla da herhangi bir erken uçağı iade etme ya da bunu revize etme gibi bir talebimiz bulunmamakta.

**“OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR...” – 52:40**

Merhabalar, çok teşekkürler sunum için özellikle dün akşam yayınladığınız için ayrıca teşekkür ederim. Benim özellikle Filo tarafında bir tekrar rakam verebilerseniz bu 5 uçak satışı sanırım bahsedildi sunumda. Sunumda filo rakamları 82 ve 87 gözüküyor 2016-2017 için. Bu rakamlar aşağıya mı gelecek bu satış rakamıyla bir sorum bu, ikinci sorum CASK tahmininizde ilk yarı Euro bazında ciddi düşüşler var, overall CASK'ta. Buna rağmen yüzde 1-2 çok kontrat değil mi petrol fiyatı tahmininiz belki çok farklı olabilir. Bunu paylaşabilirsiniz. Son olarak da çok çok zor bir ortamda olduğunun farkındayım ama 2017 için özellikle bu aksiyon planı'ndan sonra herhangi bir renk verebilir misiniz?

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR...” – 53:57**

Şimdi şunu düzeltiyim hemen. Daha önce dediğim gibi 2017'nin mayıs-haziran aylarında yani yaz öncesi peak aylarda yine anlaşmasını imzaladığımız beş tane 737-800 uçağı alımımız var. Dolayısıyla bizim bu filodaki uçak sayısındaki eski sekiz uçaklarındaki satış konusu up-to yani beşe kadar bir satış, bu da satışta ancak yapılacak satış doğru pazar fiyatı ile doğru rakamlı olduğu sürece dolayısıyla bunun oluşacağını düşünmekle beraber yani burada öyle bir anlamlı koşalım, edelim, şunu yapalım gibi bir aşırı bir heyecanımız yok neyse o yani pazar doğru fiyata elverdiği sürece böyle bir şeyimiz var girişimimiz var ikincisi 2017'deki gördüğünüz rakamlar bu 5 taneyi ya da beşe kadar olabilecek rakamı dediğim gibi kesin olmadığı için onları içermiyor. Dolayısıyla burada olursa o rakam üzerinden bu uçakların çıkarılması gerekecek kaç tane uçak satıyorsak. En sonunda şimdi nasıl etkileyecek yani CASK konusunda galiba sorunuz. Yani iki şey var: şunu unutmamak lazım var olan hali ile uçak başına olan üretim azaldığı için bizim tahminimizin ötesinde yani beklentimizi çünkü biz uçakları beklentiyi yapılan stratejik planlardaki adımlara göre siparişini veriyorsunuz, bunları en azından 2-3 yıl önceden vermiş olmanız gerekiyor, zaten biz de dört sene önce vermiştik biliyorsunuz. Ama yeni gelen uçaklarla yani bizim Ankara'dan bir baz yapıp oradan küçük bir filo koymak. Antalya'yı dünyaya taşımak, Ankara'yı dünyaya taşımak ve Anadolu'nun çeşitli şehirlerini Avrupa'ya bağlamak gibi olan konulardaki hızımızın yüzde ellisini keseceğini hiç düşünmemiştik. Dolayısıyla burada bunun verdiği kullanım azlığı buna rağmen bizi temkinli olmaya zorluyor birim maliyet caskı açıklarken öbür taraftan Wet lease iki tane uçak verdik biliyorsunuz bunların ask ı bize ait değil, yani bizim uçağımızın maliyetleri bizde uçan oradaki arkadaşlarımız onların maliyetleri, uçak maliyetleri bizde ama onları ilgili üreyen ask bizde değil dolayısıyla



burada ben şunu söyleyebilirim kabaca 0,2-0,03 eurocent'e olan bir etkisi olan bir etkisi var yani bir maliyeti var ama ask ı yok yani, dolayısıyla küçümsenecek gibi değil bütün bunlara baktığımda wet lease konusunda değişik pazarlarda görüşmelerde devam ediyor. Hatta yakın olabileceğimizi düşündüğümüz ilerlemeler var. Dolayısıyla o wet lease ikiden beşe çıkarsa bunun ask a olan etkisini göremeyeceğiz o uçaklar Fix maliyetlerini kazandıracak üzerine biraz para kazandıracak ama ne yazık ki birim maliyet olarak yansımaları biz birbir göremeyeceğiz yani bu da mesela teknik bir konu. Çünkü biz kiraya verdiğimiz hava yolu ask ını o üretilen kirasını o veriyor ama maliyetleri biz de beşin matematiğine ve muhasebesine kaçan cask hesaplaması durumlarına da dikkatli olmak zorundaydık.

**“OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR....” – 57:39**

Çok teşekkür ederim. 2017 için biliyorum çok zor bir soru ama bence çok önemli maalesef 11-13 tabii haklı olarak bu zor ortamda realist bir rakam ama düşük rakamlar bir fikir verebilir misiniz?

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 58:00**

Ben şunu vermeye çalıştım. Şimdi rakama rakamlar tabii şu an yaklaştıkça fine tune olacak daha değerlendirilecek ve kredible olacak rakamlar. Biz rengine inanıyoruz öyle olacağına o rakamlarla ilgili de etkisini vermeye çalıştık açıkçası yani o da gelir artırıcı aksiyonlarda bayağı da **konzertif** davrandık. Ama doğrusu da bu zaten. Yani şimdiden çünkü bunun bir bölümü bazı artışları siz tek başınıza kontrol edemiyorsunuz, izine tabii bazıları üretime tabii, yani mesela danışmanlık yapıyorsunuz başka bir konuda var olan konjonktür de bu danışmanlığı icra edecek danışmanlar Türkiye gelmesi engelleniyor çünkü işte ofisleri Ankara'da falan, bunlar hayata geçireceğiniz projeler konusunda bizim değil, bizimle bir alakası yok bizce tam tersi ama onun için zamanlama ve tam rakam konusunda bu çerçeveye ötesinde şu an konuşmayı ben doğru buluyorum.

**“OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR....” – 59:06**

Bu 70 başvurunun otuzunu gerçekleştirebildiniz. Orada herhangi bir zamanlama tahmini olabilir mi? Ne zaman gerçekleştirilebilir?

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 59:21**

Yani best case çalışıyoruz elimizden gelen en iyi şeyi yapmaya çalışıyoruz. Orada önemli olan içinde bulunduğumuz ekonomik şartlarda çünkü bu yeni hatların bir kısmının verilmesi geçmişten de geldiği için şu an biraz da işimize geliyor. Çünkü doluluk oranında çünkü bunların çoğu yurtdışı hatları olacak sıkıntı yaratabilir. Özellikle Avrupa ülkelerinden ve Ortadoğu ülkelerinden Antalya'ya yapacağımız direkt seferler burada doluluk da yaşanan pek bir sıkıntı o yüzden böyle bir Arafta kalmış gibiyiz şuan verilirse hoşumuza gider ama doldurabilir miyiz orada utilizasyon da ya da Load Factor'de de sıkıntı çıkabilir. O yüzden de çok bastırıyoruz

**“OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR....” – 01:00:13**

Anladım. Çok teşekkür ederim.

**“MUHARREM ÖZER KONUŞUYOR....” – 01:00:23**

Merhabalar. Çok teşekkürler sunum için. Benim de sorum şu anki Finansman yapısında ve bu yıl sonu tahminleri koyduğunuzda breach ettiğiniz herhangi bir covenant var mıdır? Sormak istemiştin, teşekkürler.

**“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” – 01:00:38**

Yani şu anki finansman yapısı tamamen Amerikan Exim Bankası gibi bir özel banka ile yaptığımız uçak finansmanı yani finansal kiralama çerçevesinde yaptığımız finansman anlaşması söz konusu bunların hiçbirinde herhangi bir covenant ı çıkmış durumda değiliz.