



## İŞ PLANI

### 1. ÖZET

Türkiye'nin, dünyada turizm, ticaret ,kültürel ve sosyal alanlardaki giderek artan etkinliği ve potansiyelinin global ve konjonktürel gelişmelerle desteklenmesi nedeniyle gerçekleştirmeyi planladığımız projedir.

Bu proje için Ulaştırma bakanlığı ve Sayın bakan ile Devlet Hava Meydanları genel müdürlüğü ile konuyla ilgili olarak görüşmeler kapsamında oluşturulmuştur.

Yapılan görüşmeler sonucunda, Türk Hava Yollarını içine alan bir ortaklık yapısı altında THY'nin satış, operasyon ve diğer tüm alt yapı,bakım, onarım THY organizasyonunu kullanılarak bu proje hayata geçirilmek istenmektedir.

Proje kapsamında Türkiye içinde ve dışındaki yakın coğrafyasında yer alan lokasyonlara:

- THY ve ..... Jet'in hali hazırda uçuş hizmeti vermediği
- mevcut talebin yeterince karşılanmadığı veya
- hizmet kalitesinin istenilen düzeyde olmadığı

tespit edilen yerlere çapraz uçuşlar yapılması planlanmaktadır.

THY'nin tecrübe ve expertizi, personel, makina ve ekipman gibi kaynakların daha verimli kullanılmasını,işletme ve pazarlama giderlerinin azaltılmasını ve karlılığın artırılmasında önemli bir katkıda bulunacaktır. Kurulacak olan şirket, yukarıda THY tarafından sağlanacak olan hizmetleri bedeli karşılığında yıllık sabit bir ücret ya da belirlenen parametrelere göre bir hizmet bedeli ödeyecektir.

Oluşturulacak şirketin ana merkezinin Ankara'da olması planlanmaktadır. Devlet Hava Meydanlarının ana üs olarak Ankara Esenboğa havalimanının kullanılması sağlanacaktır.

Bu ortaklık yapısında, THY'nin %...(görüşmeler sonucunda belirlenecektir) bedelsiz ortak olması planlanmaktadır.

### 2. ÜRÜN/HİZMET-GENEL BAKIŞ

Türk Hava Yollarının tecrübe ve ekspertiz desteğini alarak Türkiye içinde ve/veya dışında henüz Türk Hava Yollarının veya Anadolu Jet'in hizmet vermediği (direk uçuş hizmeti sağlamadığı;örneğin Van'dan İstanbul'a Ankara aktarmalı gitmek yerine direct olarak Van-İstanbul uçuşunun gerçekleştirilmesi) veya kısa vadede hizmet vermeyi planlamadığı yerleşimlere yolcu taşımacılığı,kargo taşımacılığı, teknik destek,tamir bakım ve revizyon hizmetleri, yer hizmetleri, acenta ve bilet rezervasyon hizmetleri ve uçuş seferlerinin yapılmasını sağlamak ve yüksek gelişme potansiyeli öngörülen rekabetin az yada hiç olmadığı alanda olduğu pazarda önderlik yapan şirketlerden biri olarak hizmet götüren bir konumda olmayı sağlamaktır.

Uçuşlar için saha araştırması yapılması düşünülen örnek şehir ve beldelerin bir kaçı aşağıda sunulmuştur:

Türkiye: Tokat, Edremit, Zonguldak, Kütahya, Afyon, Kars, Van...

Yurtdışı: Batum, Sivastopol, Tahran. Kıbrıs, Bükreş, Odessa, Erbil, Soçi, Donesk...

MG AIR Hava Taşımacılığı

Bağdat Caddesi No:121/A Özgen Apt. Kat:4 Daire:7 Feneryolu / Kadıköy / İstanbul / Türkiye

T: +90 216 349 42 42 F: +90 216 330 28 63 | [www.metrotelgroup.com](http://www.metrotelgroup.com) [info@metrotelgroup.com](mailto:info@metrotelgroup.com)



Kurulacak olan şirketin bu uçuşları gerçekleştirmek için rota karlılık analizinden sonra ortaya çıkacak olan listedeki şehir ve uçuş sayısına göre aşağıdaki uçakların satın alınması planlanmaktadır:

Bombardier Q400  
CRJ 700  
Boing ATR 72500

### 3. PAZAR GENEL BAKIŞ

Bilindiği kadarıyla, Türkiye ve yurtdışında yapılması düşünülen çapraz uçuşlar için yapılmış bulunan bir pazar araştırması bulunmamaktadır.

Pazarın durumunu ve potansiyelini belirlemek ve kesin olarak uçuş yapılacak olan il ve beldelerin seçilmesi için "rota karlılık" analizinin yapılması gerekmektedir.

Bu analizin yapılması için bir araştırma şirketiyle anlaşarak rota karlılığı araştırmasının kapsamı ve unsurları belirlenecektir. Araştırılması istenecek veriler:

- Yolcu taşımacılığı talebi oluşturacak faktörlerin listelenmesi( örneğin ticaret, kongre ve seminer etkinlikleri, sağlık ve kültür turizmi ve diğer etkenler)
- Yukarıda belirtilen pazar segmentlerine göre yolcu sayılarının ve pazar paylarının belirlenmesi
- Havayoluna alternatif taşımacılık araçlarının listesi ve sefer düzenlenmesi planlanan yerlerden ortalama kişi başına maliyetlerinin çıkarılması
- Uçuş yapılması planlanan lokasyona dışardan gelen ve ayrılan yolcuların lokasyonlarına ve geliş/ayrılış nedenlerine göre sınıflandırılması.
- Ulaşım araçlarının pazar payları ve tercih edilme nedenleri sınıflandırılması ve analizlerinin yapılması.
- Bu lokasyonlara yapılabilecek charter seferleri potansiyelinin ortaya konulması.
- Uçuş yapılması planlanan lokasyonlarda talep oluşturan ya da oluşturacak etkenlerin ortaya konulması, lokasyondaki gelişmeler ve trendler hakkında bilgiler temin edilmelidir.
- Bu analizler ışığında,taşınması öngörülen yolcu ve kargo miktarlarının gelecek dönem projeksiyonları (6 ay, 1 yıl, 2 yıl, 5 yıl) yapılacaktır.

Yapılacak araştırmanın sonuçlarına göre kısa listede yer alan il ve beldelerin öncelik sıraları belirlenecektir.

Türkiye sınırları içinde yukarıdaki listede belirtilen il ve beldelerde Bora Jet dışında henüz yolcu taşıması yapan bir şirket bulunmamaktadır.Bora Jet'in uçuş yaptığı il ve beldeler :

Tokat  
Bursa/Yenişehir  
Antalya/Gazipaşa  
Balıkesir/Körfez  
Zonguldak

Bu alandaki pazarlama ve satışları kurulacak olan şirketin oluşturulacak yeni internet adresinden ve THY internet adresinden on-line işlemleri gerçekleştirilecek, ayrıca hale hazırda mevcut bulunan THY acentaları tarafından yararlanılacaktır. Hizmetin yetersiz kaldığı yerlerde bu faaliyetler gerekirse yeni acentalarla desteklenecektir.

MG AIR Hava Taşımacılığı

Bağdat Caddesi No:121/A Özgen Apt. Kat:4 Daire:7 Feneryolu / Kadıköy / İstanbul / Türkiye  
T: +90 216 349 42 42 F: +90 216 330 28 63 | [www.metrotelgroup.com](http://www.metrotelgroup.com) [info@metrotelgroup.com](mailto:info@metrotelgroup.com)

#### 4. HEDEF MÜŞTERİLER

Hedeflenen müşteri kitlesi uçuş yapılması planlanan lokasyonlarda ya da bu lokasyonlara yakın yerlerde yaşayan ya da bu bölgelere ticari,turistik,kültürel ve sosyal nedenlerle seyahat eden kişilerden oluşacaktır.

Özellikle şu an hava ulaşımı olmayan veya yeterince talep oluşturmayan ;ama ilerde turizm potansiyeli olabilecek destinasyonlara bağlantılı (çapraz) uçuşlar düzenleyerek bu alanda talebin yaratılmasını sağlamak veya ihtiyaç duyulan talebin karşılanması sağlanacaktır.

#### 5. SATIŞ VE PAZARLAMA

Şirketin kuruluşundan önce isminin ve verdiği hizmetlerin ve uçuş yaptığı yerlerin duyurulması ve daha fazla kişiye ulaşmak ve sunulan hizmetler hakkında bilgi verebilmek için halkla ilişkiler, reklam, network ,online promosyon, sponsorluk vb.) kampanyalar düzenlenecektir.

Pazarlama faaliyetlerinin sürdürülmesinde çapraz uçuşlar ve yolculara sağlayacağı zaman ve para tasarrufu hakkında bilgiler sunulacaktır.Ayrıca, kargo, posta taşımacılığı, on-line rezervasyon hizmetleri hakkında bilgiler verilecektir.

Şirketin pazarlama hedefi çapraz uçuşlarla birlikte sağladığı hizmetlerle pazar lideri konumunda olmaktır.

Verilen hizmetlerin fiyatı, yapılacak olan rota karlılık araştırmasından sonra özellikle alternatif ulaşım aracı fiyatları, mevsimsel etkiler ve işletme maliyetleri gibi faktörler belirlendikten sonra şekillenecektir.

#### 6. STRATEJİK ORTAKLAR VE ORTAKLIKLAR

Kurulacak şirket "Turk Ekspres" ya da "Turkish Express" olarak anılacaktır. THY'nin görüşmeler sonucunda belirlenecek olan hissesinin dışında yer alan kısımda yer alan ortaklar ve hisseleri aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

Metrotel Hava Taşımacılığın ortaklık yapısı ise:

Metrotel	%...	
.....	%...	olarak yer almaktadır.

#### 7. FİNANSAL VERİLER

Finansal verilerin oluşturulması, yapılan rota karlılığı araştırması sonunda kısa listede yer alan il ve beldelerin teknik ve finansal fizibilite çalışmaları ile belirlenecektir.

Yapılan teknik ve finansal fizibilite çalışmalarına göre:

Yatırım tutarı  
Borç/Öz sermaye yapısı  
Yatırım ve öz sermaye iç verim oranları  
Yatırım ve öz sermayenin belirlenen oranlara göre net bugünkü değerleri  
Yatırımın geri ödeme süresi



Yatırımın, yıllara göre borç servisi karşılama oranları

Yatırımın belirlenen parametreler göre duyarlılık analizlerinin yapılması, İşletme aşamasında sabit ve değişken maliyetlerin ortaya konularak başa baş noktasının belirlenmesi gibi analizler yer alacaktır. Bu veriler değerlendirilerek yatırımcının beklentilerini karşılayan lokasyonlarda yatırım yapılacaktır.

## 8. KAYNAK GEREKSİNİMİ

Şirketin kurulması için gerekli olan tutarın bir kısmının öz sermaye ile geri kalanın ise banka kredisi ile karşılanması öngörülmüştür. Bu oran %20 öz sermaye ve %80 kredi olarak düşünülmektedir. THY'nın sermaye olarak ortaklığa herhangi bir katkıda bulunması düşünülmemektedir.

Şirketin oluşumu için, THY'nın bilgisi dahilinde banka ve finans kurumları ile görüşülmüş ve 400 milyon EUR'luk kredi için ön anlaşma sağlanmıştır. Ön anlaşma uyarınca kredinin koşulları:

- İlk 5 yılı anapara ödemesiz,
- 10 yıl ödemeli,
- Toplam 15 yıllık ödeme süreci olan
- Faiz Oranı: %3,25-%4,25 olacağı öngörülmüştür.

Toplam yatırım tutarı ise kısa listede yer alan illerin sayılarına göre belirlenecektir.

## 9. OPERASYONLAR

Çapraz uçuşlar yapılacak noktalar belirlendikten sonra şirketin kuruluşu için gerekli işlemler gerçekleştirilecektir.

İnsan kaynakları departmanı aracılığıyla planlama, satın alma, lojistik, uçuş, yer hizmetleri, tamir, bakım, revizyon ve diğer operasyonel ve operasyon dışı departmanlar için gerekli eleman sayıları tespit edilerek işe alma ve gerekli eğitim süreçleri tamamlanacaktır.

Planlama departmanı işletme için gerekli olan makine ve ekipmanlar tespit edilerek, tedarikleri satın alma departmanı tarafından sağlanacaktır.

Lojistik ve depo yönetimi ise işletme için gerekli olan malzemelerin şirkete giriş ve çıkışlarını (yiyecek, içecek, kargo, posta vb) planlayarak, işlerin düzenli bir şekilde akışını sağlamaktan sorumlu olacaktır.

Finansman ve Muhasebe departmanları ise resmi defterlerin tutulmasının yanısıra nakit ihtiyaçlarının belirlenmesi, finans kaynaklarının araştırılması, hizmet grubu bazında maliyetlerin, karlılıkların çıkarılması, alacak ve borçların takibi gibi konulardan sorumlu olacaktır. Ayrıca, şirket üst yönetimine finansal-operasyonel raporları hazırlayarak şirket gidişatı hakkında sürekli olarak bilgi sağlayacaktır.

## 10. ÇIKIŞ STRATEJİSİ

Şirketleşme işlemleri tamamlanıp, şirket aktif olarak işletilmeye başlandıktan sonra pazar ve finansal piyasa koşullarının uygun olması durumunda şirketin artan marka değerinden faydalanarak halka arza gidilebilir.

MG AIR Hava Taşımacılığı

Bağdat Caddesi No:121/A Özgen Apt. Kat:4 Daire:7 Feneryolu / Kadıköy / İstanbul / Türkiye

T: +90 216 349 42 42 F: +90 216 330 28 63 | [www.metrotelgroup.com](http://www.metrotelgroup.com) [info@metrotelgroup.com](mailto:info@metrotelgroup.com)