

ÖZEL UÇAK SAHİBİ OLMAK... (2)

Can EREL
Uçak Mühendisi
can.erel@canerel.com.tr

Özel uçak satışı konusunda sahip olunan bilgi, bilit ve deneyimler ışığında sahip düşünceler paylaşılmaktadır.

Özel Uçak Alımı Konusunda Tespitler

1. İşletmelerin kendi uçaklarına sahip olmasının avantajları nelerdir?

Zaman Tasarrufu:

İş uçağı -havayollarının tarifeli seferleri için belirlenmiş noktalar arasında aktarmaları ortadan kaldırıp- tamamen uçak sahibinin ihtiyacına yönelik olarak, ayrılan yer ile varılacak yer arasında en uygun havaalanlarını da kapsayacak şekilde hizmet vererek seyahat süresini kısaltır. Ayrıca uçağın içinde sağlanan ofis ortamı ile geçen seyahat zamanı işe yönelik olarak çok daha etkin kullanılır.

Güvenilirlik:

İş uçakları en yüksek standartta olacak şekilde tasarlanır ve üretilir, kendi özel uçaklarına sahip şirketler de uçaklarının en yüksek güvenilirlik seviyesinde her an uçuşa hazır tutarlar.

Emniyet:

Son yıllarda, iş uçaklarının güvenilirlik ve uçuş emniyeti seviyesi kayıtlarının ticari havayollarında kullanılan uçakların sahip olduklarına göre daha iyi düzeydedir.

Etkinlik:

*İş havacılığı şirketin en önemli iki varlığını, **insanı ve zamanı**, en iyi şekilde kullanmasını sağlar.*

Kontrol Kolaylığı:

İş uçağı uzaktaki iş sahalarınıza yapılacak ziyareti kolaylaştırarak yönetimin kontrol gücünü artırır.

Güvenlik:

İş uçağı kullanan şirket, seyahatin tüm görünürlüğünü (hassas ve kritik önem taşıyan görevlerde çalışanların görünürlüğüne kapsayacak şekilde) kontrol edebilir.

Kişisel Gizlilik ve Konfor:

İş uçağındaki görüşmelerin mahremiyeti vardır ve yolcu kabini hemen hemen istenen her talebi karşılayacak şekilde düzenlenebilir.

Esneklik:

Özel iş uçağı kullanan iş sahipleri havayollarının zaman ve coğrafi programlarına bağlı kalmaksızın kendi iş programlarını düzenleyebilir. Buna paralel olarak kendi programlarının gerektirdiği zamanda ve istenen uygun yerlerle bağlantılı uçuşlarını yaparlar.

Artan Pazarlama Etkinliği:

İş uçağı yalnızca satış gücünüzü müşterinize ulaşmasını kolaylaştırmakla kalmaz aynı zamanda müşterinizi çabuk ve kolayca satın alma noktasına taşır.

İnsan Kaynağı ve Endüstriyel Gelişime Katkı:

İş uçağı ile gelen hareketlilik -ilgili süreçleri hızlandırarak- şirket çalışanlarının eğitim, uyum sağlama ve ekip çalışması eğilimini artırır.

2. Ne zaman özel bir uçak almak değerlendirmelidir?

Yıllık 200 saat civarında uçuş yapılıyor olması halinde iş uçağı konusunun değerlendirilmesi genel olarak tavsiye edilmektedir.

3. Uçak alırken hangi ölçütler dikkate alınmalıdır?

Değerleme ölçütleri kapsamında sadece boyut, tip, fiyat ve marka ile konuyu sınırlandırmamak gereklidir.

Bu konuda ilk olarak seyahat ihtiyaçları esas alınarak hazırlanacak görev profilidir. Bu profilin tamamlayıcı değerlendirmelerini;

- Uçulacak mesafeler,*
- Ortalama kaç yolcunun kapsanacağı,*
- En çok yapılan uçuşun tekrarı (frekansı),*
- Görev profiline veya bu profile yer alan şehirler esas alınarak durmadan yapılacak yolculuk ihtiyacı / arzusu veya yakıt durumu sayısı, oluşturur.*

Kabin ile ilgili tercihler ve bütçe ihtiyacının ortaya koyulması ile analiz tamamlanır.

Her uçağın alıcı beklentilerine yönelik uzlaşma gerektiren (yolcu sayısı, uçuş mesafesi, kabin içi yüksekli veya kabiniçi tuvalet gibi) bazı eksiklik/fazlalıkları da bulunabilir. Bu gibi konular da görev profili hazırlık çalışmaları sırasında değerlendirilir.

4. Uçak sahipliğinde diğer seçenekler nedir?

Yanlış beklentiler ve bütçe yetersizlikleri uçak sahibi olamamanın sadece birkaç sebebidir.

Genelde yıllık 200 saati sahiplik için bir genel referans kabul edilese de ülke koşulları ve işin uğraşı sahasındaki faaliyetin katma değeri bu sınırın değişebildiğini gösterdiği gibi, belirtlen genel sınırın altında uçuş yapılması halinde değerlendirilebilecek farklı seçenekler de mevcuttur.

Bu seçenekler arasında ticari hava yolları kullanımı yanında belli süre sınırı ile hisseli (fractional) uçak sahipliğinde son zamanlarda gittikçe artan bir ilgi görülmektedir. Bu metod ile satılan bir uçağı 1/4 ile 1/8'i arasında hisseleri alınmaktadır. Henüz yayılmakta olan bir uygulama olması nedeni ile zamanla başarı seviyesi daha iyi anlaşılacaktır. Bu tip bir anlaşma yapan kişi uçağın sahipliğini tam almadan zaman zaman uçağı ile yolculuk yapar. Çoğu durumda anlaşmalar 5 yıllıktır. Bu süre havacılıkla ilgili ihtiyaçların değişme hızı düşünülür ise uzun bile görülebilir. Hisseli satışın satılmasında bazı sınırlamalar bulunur, ancak önceden belirlenen fiyatta şirkete geri devretme mümkün olabilir. Bu tip uygulamada bakım ve sabit masrafların nispeten yüksek olan hisse fiyatlarında büyük bir payı mevcuttur.

Uçak alımı için son kararın verilmesinden önce değişik uçakları kirilayarak hem mevcut ihtiyacı karşılamak ve hem de değişik uçakları denemek de kullanılan bir metottur. Saat başı maliyet yüksek görülse de burada mevcut olan elstikiyet ve uzun dönemli taahütler bulunmadığı için ilgi çekebilmektedir.

Ortak kullanım tercih edilen diğer bir seçenektir. Bazen uçak ile ilgili bir ortak seçmek eş seçmekten daha zor olabilir. Ancak doğru ortak olur ise büyük kolaylık sağlar ve mutluluk verir. Ortakların uçak kullanımına yönelik faaliyet programları ve öncelikleri kesişmez ise ortak uçak kullanımı çok kolay olur. Bu uygulamada, başlangıçta yapılmış detaylı bir ortak kullanım anlaşmasının varlığı anahtar rolü oynamaktadır.