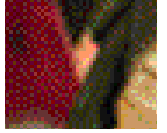


SHIPBUILDING FROM A FOREIGN EYE
YABANCI GÖZÜYLE GEMİ İNŞA





Son yıllarda özellikle gemi inşa sektöründeki potansiyelini ikiye katlayan Türk denizciliğinin çok hızlı ilerlediği iyi bilinen bir gerçek. Türkiye bugün Avrupa denizciliğine meydan okuyor ve 2010 yılına kadar Avrupa'nın bir numaralı gemi inşa ülkesi haline gelmeyi hedefliyor.

It is a well known fact that in the recent years Turkish shipping sector moved forward very fast, doubling its potential especially in shipbuilding industry. Turkey is now challenging the European maritime business and targeting to become the number one shipbuilding country in Europe by 2010.

Doğal olarak tüm dikkatler Türk denizciliğinin gelişimine odaklandı. Yerel bankaların yanı sıra Avrupalı bankalar da Türk armatörlerine finansman sağlamak için birbirleriyle yarışıyor. Peki Türk denizciliğinde meydana gelen bütün bu gelişmeler yabancıların gözüyle nasıl görünüyor? Bu soruyu cevaplamak için denizcilik dünyasının bazı önemli isimlerinin bu konuda yayınlanmış düşüncelerine yer veriyoruz.

“TÜRK LOKUMU EKŞİYECEK Mİ?”

Yazan: Julian Bray, Lloyd's List, 2 Mayıs 2007

Eski İngiliz Başbakanı Harold Wilson'ın söylediği gibi “Bir hafta siyasette çok uzun bir süredir”. Ancak her zaman olduğu gibi denizcilik sektörü çok daha ağır adımlarla ilerliyor görünüyor.

Geçtiğimiz Çarşamba günü Türk denizcilik sektörü, yerel denizcilik camiası için İstanbul'da düzenlediğimiz ödül töreninde son derece coşkulu bir gece yaşadı. Gecede birkaç izleyicinin naif bir şekilde coşkuyla alkışlarken bana söylediği gibi, bu 15, 10 hatta 5 yıl önce hayal bile edilemeyecek bir olaydı.

Türk denizcilik, gemi inşa ve yat inşa sektörleri bu süre boyunca büyük bir ilerleme kaydederek çevresel bir pazar olmaktan, bugün artık uluslararası rakipleriyle adil bir şekilde rekabet edebileceği konuma getirdiği kalitesiyle ilgili birtakım ciddi kuşkuyla çıktı.

Bu sadece Türkiye'nin denizcilik sektörüyle sınırlı bir hikaye değil. Tüm Türk ekonomisi bir süredir çok hızlı bir şekilde geliyor. Türkiye ödüllerinin dağıtılacağı günde yerel hisse senetleri piyasası rekor seviyelere yükseldi.

Yalnızca 48 saat sonra durum tamamen değişti. Türk ordusu, ülkenin laik kurumlarını savunmak için harekete geçebileceklerini söyleyerek İslami bir Cumhurbaşkanının seçilme ihtimaline karşı açık ve tedirgin edici bir açıklama yaptı. Bu açıklamanın ülke ve yerel piyasalar üzerindeki etkisi çok büyük ve sarsıcı oldu.

Ancak bunun açık ve belli bir şekilde mevcut laik yönetimi destekleyen yerel armatör ve tersaneler üzerindeki etkisi nasıl olacak? Tabii ki herkes yoluna hemen, sanki hiçbir şey olmamış gibi devam edecek. Ancak uzun vadede baskı artacak.

Büyümeyi finanse etmek için para bulmanın maliyeti artabilir, yerel talepte düşüş görülebilir, diğer yandan yurt dışındaki ortaklar altyapı yatırımları hakkında iki defa düşünmek zorunda kalabilir. Bu arada Avrupa ile ilişkilerde gelişme sağlama şansı da zarar görecektir.

The attention is naturally drawn to the development of Turkish shipping and many European banks as well as the local banks are competing to finance Turkish shipowners. So, how are these developments in shipping seen from the eyes of the foreign countries? In order to answer this question, we hereby give place to some published relevant thoughts of key persons in shipping world.

“WILL TURKISH DELIGHT TURN SOUR?”

By Julian Bray, Lloyd's List, 2 May 2007

A week has once again turned out to be a long time in politics, as former British prime minister Harold Wilson memorably observed. But as always, the shipping business appears to be moving at a much more sedate pace.

Last Wednesday night saw Turkish shipping in ebullient mood at our awards shindig in Istanbul for the local shipping community. As several hard-bitten observers said to me on the evening with wide-eyed acclaim, it was an event that could have not been imagined 15, 10 or even five years ago.

Turkish shipping, shipbuilding and yacht-building has certainly advanced over that period, moving from being a peripheral market with serious questions over its quality to one which is now able to fairly compete with its international rivals.

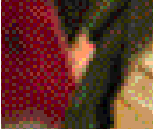
It's a story not just restricted to Turkey's shipping sector. The whole Turkish economy has been going 'gang-busters' - in that robust antipodean phrase beloved of our former news editor Rob McKay. On the day of our Turkish awards, the local equity market stood at a record high.

Just 48 hours later and the mood had changed entirely. The Turkish military made an unequivocal and worrying statement in the face of the possible election of an Islamist president saying it would act to defend the country's secular institutions. The impact on the nation - and on the local markets has been profound and unsettling.

But how will this impact on domestic shipowners and shipyards, who are plainly broadly supportive of the current secularist status quo? Immediately, of course, everyone will no doubt continue as if nothing has happened. But in the longer term, the pressure will increase.

The cost of raising money to fund expansion will likely rise, local demand may slip, while overseas partners may have to think twice about infrastructure investments which would have otherwise gone ahead unchallenged. Meanwhile, the chances of making a breakthrough in relations with Europe will be damaged.





Türk denizcilik sektörü son yıllarda büyük bir gelişme gösterdi. Eğer ileri yönelik bu ivme korunabilirse, Türkiye Cumhuriyeti'nin sağlığı, gücü ve demokratik sicili önemli bir konuma gelir.

“TÜRK TERSANELERİNİN SİPARİŞ DEF-TERİ 7 MİLYAR DOLARA YAKLAŞTI”

Yazan: Gillian Whittaker, Tradewinds, 20 Nisan 2007



Türk tersanelerine sipariş edilmiş gemi sayısı, geçtiğimiz birkaç ay içinde fırladı. Türkiye, dünyanın en büyük dört gemi inşa ülkesinden biri olma konusunda oldukça hırslı.

Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Metin Kalkavan, Türkiye’de halen toplam 7 milyar dolar değerinde 528 gemi siparişi bulunduğunu söyledi. Yabancı armatörlerden gelen doğrudan siparişler 91 gemiye karşılık gelirken, siparişlerin 215’i Türk armatörlere ait. 222 adedi ise Türk armatör ve tersanelerden gelen spekülasyon siparişlerinden oluşuyor. Kalkavan bu gemilerin 227 adedinin tanker olduğunu söyledi.

Bazı armatörler aynı zamanda Türkiye’de tersanelere de sahipler ve gemi inşa alanında finansman bulmadaki güçlükler nedeniyle gemileri teslimata yakın bir zamanda satma amacıyla kendileri için inşa ediyorlar. Türk tersaneleri şimdiye kadar yalnızca küçük tonajlı gemi inşa etme kapasitesine sahipti. Ancak Sedef Tersanesi capesize dökme yük gemisi inşa etmeye başlamayı planlarken, diğer tersaneler de daha büyük gemi inşa etmenin yollarını araştırıyor.

Türk Loydu Vakfı Başkanı Profesör Yücel Odabası, Türk tersanelerinin LPG gemileri, offshore servis, ikmal gemileri ve açık deniz balıkçı gemileri gibi daha çok katma değere sahip gemi inşa etmeye başlamaları gerektiğine inanıyor.

Turkish shipping has made profound advances in recent years. If its forward momentum is to be maintained, then the health, strength and democratic credentials of the Turkish state will be fundamental.

“ORDERBOOK AT TURKISH YARDS CLOSE TO \$7bn”

By Gillian Whittaker, Tradewinds, 20 April 2007

The number of ships on order at Turkish yards has skyrocketed in the past couple of months and the country has ambitions of making it as one of the top-four shipbuilding nations in the world.

Turkish Chamber of Shipping chairman Metin Kalkavan says there are currently 528 ships on order in Turkey with a total value of \$7bn. Direct orders from foreign owners accounted for 91 ships, 215 are orders from Turkish owners and 222 of the vessels booked are speculative orders by Turkish owners and yards. Out of the total, 227 are tankers, he says.

A number of shipowners are also yard owners in Turkey and because of the problems in obtaining construction finance, they build for their own account with a view to reselling close to delivery. Up to now, Turkish yards have had the capacity to build only smaller tonnage but Sedef Shipyard is planning to start building capesize bulkers, while other yards are also looking at constructing larger ships.

Professor Yücel Odabası, chairman of the Turk Lloyd Foundation, believes Turkish yards should now look at building more value-added ships such as LPG carriers, offshore service-and-supply vessels and oceangoing fishing ships.

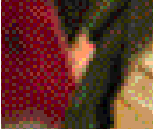
In addition to looking at orders at Turkish yards, Kalkavan comments on the number of orders placed by Turkish owners at foreign yards, which he says currently totals 131. He does not specify the total dwt on order but says there are 36 bulkers and 69 tankers booked at a total value of \$5.5bn. It has been estimated that the tonnage on order is higher than the existing Turkish-flag merchant fleet.

“THE TURKISH SHIPPING MIRACLE”

By Kevin Oates, Marine Money Magazine

Shipping as an industry has been booming over the past three years. Who would have expected that China’s entry into the WTO and Beijing’s winning bid for the 2008 Olympic Games would have been the stimulus for these golden years for shipping? Not only this, it has coincided with a period of historically low interest rates and a deluge of liquidity in the world’s financial markets. Put together a surge in demand for raw materials and energy and cheap money and that spells jackpot for ship-owners.

Additionally the amount and types of financial structures available to ship-owners has grown substantially. As has the number of finance providers. Bank debt, always the corner stone of shipping finance, is more abundant than ever and pricing and terms have been squeezed as transaction sizes increase and credit quality improves, particularly in respect of vessel ages and corporate structures. In some markets, Greece in particular comes to mind, many largers owners, and smaller owners who wanted to expand



Kalkavan, Türk tersanelerindeki siparişler hakkında verdiği bilgilerin yanı sıra, Türk armatörlerin yabancı tersanelere verdikleri siparişlerin sayısı hakkında da bilgi ver. Bu siparişlerin bugünkü rakamının 131 olduğunu söyleyen Kalkavan, siparişlerin toplam kaç dwt olduğunu konusunda bilgi vermezken, toplam 5.5 milyar dolar değerinde 36 dökme yük gemisi ve 69 tanker siparişinin bulunduğunu sözlerine ekledi. Sipariş halindeki tonajın, mevcut Türk bayraklı ticaret filosundan daha yüksek olduğu tahmin ediliyor.

“TÜRK DENİZCİLİK MUCİZESİ”

Yazan Kevin Oates, Marine Money Magazin

Bir sektör olarak denizcilik son üç yıldır büyük patlama yaşadı. Çin'in Dünya Ticaret Örgütüne girmesi ve 2008 Olimpiyat Oyunlarının Beijing'de düzenlenecek olmasının, denizciliğin altın yıllarının başlaması için tetikleyici bir unsur olacağını kim beklerdi? Sadece bu değil, bu durum faiz oranlarının tarihi olarak düşük seviyelerde olduğu ve dünya finans piyasalarında likiditenin tavan yaptığı bir döneme rastladı. Bütün bu gelişmeler hammadde, enerji ve ucuz para talebini birden arttırdı. Bu da armatörler için büyük bir şans anlamına geliyor.

Ayrıca, armatörlere sunulan mali yapıların miktar ve tipleri de büyük oranda arttı. Aynı şey finansman sağlayan kuruluşların sayısında da görüldü. Gemi finansmanının temel taşı olan banka borçları her zamankinden çok daha fazla. Maliyet ve şartlar da işlem boyutları arttıkça, özellikle gemi yaşları ve kurumsal yapılar açısından kredi kalitesi geliştikçe azaldı. Bazı piyasalarda, özellikle ilk aklı gelen Yunanistan'da, birçok büyük armatör ve hızlı bir şekilde büyümek isteyen daha küçük armatörler, sermaye piyasalarına kapıldı. 2004'den 2006'ya kadar birtakım denizcilik şirketleri NASDAQ ve NYSE'de işlem görmeye başladı. Şirketler karlı fiyatlandırma yapabiliyorlardı ve denizcilik alanına yatırım yapanların iştahı kabarıktı. Denizcilik listeleri de Londra, Singapur ve en son geçtiğimiz yıl Dubai'de başarılı bir şekilde tamamlandı. Diğer yapılar da Alman KG ve Norveçli KS yapıları ile yaygınlaştı. Bu durum armatörlere, gemileri mülkiyet yükümlülükleri olmaksızın münhasır kullanma olanağını da kapsayan bilanço dışı yapıları kullanma imkanı tanıdı.

Bu yazıda ele alınan soru; bütün bu yapı ve şartların Türk armatörlerine de sunulup sunulmadığı ve büyüklük ile filo yapılarına bakmaksızın bütün Türk armatörlerinin bu finansmana erişip erişemeyeceğidir.

SON 5 YILDA TÜRK DENİZCİLİK DENEYİMİ

Türk denizciliğinin son birkaç yıldır dünyanın global denizcilik bankalarının birçoğunun radar ekranına girdiği konusunda hiç şüphe yok. Birçok armatör filosunu, denizcilikten elde ettikleri karları güçlü satın alma ve yeni inşa programlarına yatırarak değiştirdi.

Diğer armatörler küçük ve eski gemilerden daha büyük ve yenilere geçerek önemli bir adım attı. Normal bir denizcilik döngüsünde böyle bir gelişim bir nesli bulabilir. Ancak son üç yılda elde edilen işletme karları, bunun neredeyse bir gece içinde gerçekleşmesini mümkün kıldı.

Birçok Türk armatör aynı zamanda tersane sahibi olmanın veya Türkiye'de yerleşik olan ve armatörler hesabına gemi inşa eden tersanelerle birlikte çalışmanın avantajına da sahipti. Bu, oldukça az bulunur bir durumdur ve tabii ki Türk armatörlere bu tersanelerde inşa edilebilen niş boyuta sahip tankerler, küçük ürün tankerleri ve konteyner feeder gemilerinde rekabet avantajı sağlıyor.

rapidly, have been lured by the capital markets. A number of shipping companies listed on the NASDAQ and NYSE from end 2004 and through 2006. Companies were able to price at a premium, even to the already high asset values, and there was plenty appetite from shipping investors. Shipping listings were also successfully completed in London, Singapore and last year in Dubai. Other structures also became prevalent with German KG and Norwegian KS structures (similar structures which are in essence tax breaks to high net worth individuals investing in shipping) enabling ship owners to do off-balance sheet structures involving the exclusive use of vessels without ownership obligations.

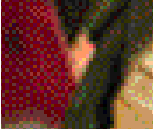
The question posed in this article is whether all these structures and terms have become available also to Turkish shipowners, and whether all Turkish owners, regardless of size and fleet compositions, can access this finance.

THE TURKISH SHIPPING EXPERIENCE OF THE PAST FEW YEARS

There is no doubt that Turkish shipping has really hit the radar screen of many of the world's global shipping banks in the last few years. Many owners have transformed their fleets by plowing shipping profits back into hefty acquisition and new building programmes.

Other owners have made the dramatic step of moving from smaller, older ships to larger, newer ones. In a normal shipping cycle such a move would take a generation, but the operational profits of the last three years have made it possible virtually overnight.

Many Turkish owners have had the added benefit of owning shipyards or having a close association with shipyards based in Turkey that build for owners accounts. This is quite unique, at a scale like this, in global shipping and certainly gives these Turkish owners a competitive advantage in the niche sizes-chemical tankers, smaller product tankers and container feeder vessels-which can be built at these yards.



Birçok Türk armatör aynı zamanda tersane sahibi olmanın veya Türkiye’de yerleşik olan ve armatörler hesabına gemi inşa eden tersanelerle birlikte çalışmanın avantajına da sahipti. Bu, bunun gibi bir boyutta oldukça az bulunur bir durumdur ve tabii ki Türk armatörlere bu tersanelerde inşa edilebilen niş boyuta sahip tankerler, küçük ürün tankerleri ve konteyner feeder gemilerinde rekabet avantajı sağlıyor. Türkiye’de ve tüm dünyada gemi sözleşme fiyatlarında istikrarlı bir artışa tanıklık ettiğimiz son 4 yıl içinde benzer siparişler vermiş olan armatörler, gemileri teslimat aşamasında satarak iyi kar elde etme veya elinde tutup işletme kararı sağlama konusunda seçim yapma konusunda gıpta edilecek bir konuma gelmiştir.

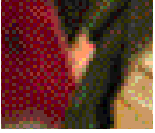
Son yıllarda son derece olumlu hale gelen husus sadece filo büyüklüğü ve ortalama yaş değil. 1998 öncesi ile ilgili verilerimize baktığımızda, hiçbir Türk armatörün Türkiye dışında yeni gemi siparişi vermemiş olduğunu görüyoruz. O zamandan bu yana ortaya çıkan rakamlar olağanüstü. Sadece gemi adedi değil, dolar olarak değerleri açısından da bu böyle. Türk denizciliğini haklı olarak yeni bir lige çı-

Many Turkish owners have had the added benefit of owning shipyards or having a close association with shipyards based in Turkey that build for owners accounts. This is quite unique, at a scale like this, in global shipping and certainly gives these Turkish owners a competitive advantage in the niche sizes-chemical tankers, smaller product tankers and container feeder vessels-which can be built at these yards. Again over the past four years as we have witnessed a steady increase in contract prices for vessels, around the world and in Turkey, the owners who had placed such orders were in the enviable position of choosing between selling on at delivery and taking handsome profits or keeping the vessels and earning operating profits.

It is not only fleet size and average age that have turned highly positive over the past years, although this must not be scoffed at. According to our data prior to 1998 no Turkish owner had ordered a newbuilding, outside of Turkey. Since then the numbers are outstanding. Not just the ship numbers but the dollar values. It is a phenomenal effort, which has justifiably brought Turkish shipping into a new league. But it is not just raw numbers that have been going in the right direction, so has the overall image of Turkish shipping and Turkish ships. There is still work to be done but the Turkish chamber of Shipping should be proud of the efforts they have made over recent years to educate the industry about the milestone developments in Turkish shipping in mid February it was announced by the Undersecretariat For Maritime Affairs that the number of detentions of Turkish flag vessels in continuing to reduce rapidly, from over 200 in 2001 to only 43 in 2006. And year on year since 2000 the number of detentions has dropped consistently.

So are we there? Has Turkish shipping come the full 360 degrees and is it getting the appropriate level of attention from the global ship finance community? We at Marine Money are proud that over the past three years we have hosted Ship Finance conferences in Istanbul. Our first conference, in 2004, was just when the shipping markets were beginning their rise. At the time it was apparent that shipping in Turkey was developing and we knew that some foreign banks were sniffing the opportunity.

Our first conference was well timed; it was acknowledged by the Chamber of Shipping that this was the first time in Turkey that such a gathering of shipping banks and financiers had taken place in Istanbul. Whether by coincidence or whether fueled by the booming years that followed, foreign financiers thereafter flooded into Turkey and many Turkish companies, especially those buying modern vessels or ordering newbuilds, were able to get financing terms akin to their counterparts across the water in Greece and elsewhere. Those owners who were building at Tuzla also received attractive construction financing, mainly from equipment manufactures and Turkish banks, and were able to make a tidy profit by selling at delivery by which time the value of the vessels was substantially more than the contract price. Other owners that chose to keep the vessels were able to refinance with international lenders at competitive terms.



karan şeyse olağanüstü çaba. Ancak doğru yönde giden şey yalnızca ham rakamlar değil, aynı zamanda Türk denizciliği ve Türk gemilerin genel imajı da büyük bir gelişme sergiliyor. Hala yapılması gereken işler var, ancak Deniz Ticaret Odası, sektörü son birkaç yıldır Türk denizcilik sektöründe meydana gelen ve dönüm noktası teşkil eden gelişmelerle ilgili olarak eğitime konusunda gösterdiği çabalardan gurur duyuyor olmalı. Şubat ayının ortasında Denizcilik Müsteşarlığı tarafından, tutulan Türk bayraklı gemilerin sayısında hızlı bir düşüş yaşandığı duyuruldu. Bu rakam 2001 yılında 200 iken, 2006'da 43'e düştü. Tutulma oranları yıllar bazında 2000'den bu yana tutarlı bir düşüş sergiledi.

Peki, Türk denizciliği global deniz finansı camiasının dikkatini yeterince çekiyor mu? Marine Money'de bizler geçtiğimiz 3 yıl boyunca İstanbul'da Gemi Finansı konferansına ev sahipliği yapmış olmaktan büyük gurur duyuyoruz. 2004 yılında düzenlenen ilk konferansımız, denizcilik piyasalarının yükselmeye başladığı bir zamana rastladı. O zaman Türkiye'de denizciliğin geliştiği açıkça belliydi ve bazı yabancı bankaları fırsat kokusu aldığını biliyorduk. İlk konferansımızın zamanlaması iyiydi. Deniz Ticaret Odası, İstanbul'da ilk defa böyle bir denizcilik bankaları ve finansörleri toplantısı gerçekleştirdiğini ifade etti. İster tesadüf olsun ister sonraki yıllarda yaşanan patlamaların bir sonucu, bu konferanstan sonra yabancı finansörler Türkiye'ye sel gibi akmaya başladı ve özellikle modern gemi satın alan veya yeni inşa siparişi eden birçok Türk şirketi Yunanistan ve dünyanın başka noktalarındaki paydaşları ile benzer finansman şartlarına kavuştu. Tuzla'da gemi inşa ettiren armatörler de özellikle ekipman üreticileri ve Türk bankalarından çekici inşaat finansmanları aldılar. Bu armatörler inşa ettirdikleri gemileri, sözleşme fiyatlarının çok üstünde bir değere ulaştıkları teslimat aşamasında satarak büyük karlar elde edebiliyorlardı. Sahip oldukları gemileri ellerinde tutmayı seçen diğer armatörler ise kredi veren uluslararası kuruluşlardan rekabetçi şartlarda finansman elde edebildiler.

Söz konusu olan yalnızca banka finansmanlarında meydana gelen bolluk değil, aynı zamanda bilanço dışı yapıların da daha yaygınlaşmasıydı. Satıp geriye kiralama programlarının dışında KG ve KS finansman yapıları da piyasalara tanıtıldı. Hatta İslami finans da tanınan bir ürün haline geldi.

Finanse edilmekte olan Türk denizcilik sektörü açısından şimdiki soru ise şu: Mümkün olan tüm finansman kaynakları Türk piyasasına ve büyük veya küçük ya da eski veya yeni olmasına bakmaksızın tüm armatörlere ulaştı mı? Türk denizcilik sektörü kesinlikle büyük yol kat etti ve son yıllarda uluslararası gemi finansı camiası sektöre çok daha iyi hizmet verdi. Hiç kimse fiyat ve koşulların çok rekabetçi bir hale geldiğini iddia edemez, o kadar ki, Marine Money bazı yabancı bankaların, çok çetin olmaları ve risk değerlendirmelerinin bankaların finansman sağlamaları için daha az çekici kılmasına neden olacak şekilde agresif fiyatlar alabilmeleri nedeniyle Türkiye'deki büyük armatörlerden artık kaçınmaya başladıklarını söylediklerini duydu.

ALINMASI GEREKEN BİRAZ DAHA YOL VAR

Ancak Türk denizciliğinin hala yol almasının gerektiği iki alan var. Bunlar denizcilik finansmanı yelpazesinin iki ucunda bulunuyor; birincisi Avrupa ve ABD'deki sermaye piyasaları. Marine Mo-

Finansmanın şu ana kadar herhangi bir varlık gösterilememiş diğer alanı ise, kıyı filosunun ve 6,000 dwt altındaki küçük dökme yük gemileri ve tankerlerin yenilenmesi ve büyütülmesi.

Not only was bank finance abundant, but off balance sheet structures were becoming more prevalent also. KG and KS finance structures were introduced to the markets as well as other sale lease back schemes. Even Islamic finance became a known product.

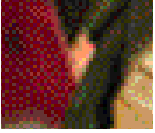
The question is then, from the point of view of the Turkish shipping industry being financed, have all the possible sources of finance now reached the Turkish market and are all shipowners, large and small, new and old, catered to by the plethora of banks and financial structures available? Well certainly Turkish shipping has come a long way and has been much better served in recent years by the international ship finance community. And no one can argue that pricing and terms have become very competitive, so much so in fact that Marine Money has heard some foreign banks saying that they are now shying away from financing the top owners in Turkey because they are demanding, and able to get, such aggressive pricing that the risk/reward assessment makes it less attractive for the banks to finance.

SOME WAY YET TO GO

But two areas in which Turkish shipping still has some way to go is at either end of the scale of shipping finance. One is the capital markets of Europe and the USA. Although marine money has heard rumors of a couple of select Turkish shipping companies investigating the possibility of a listing on an exchange in Europe, most likely London, or the US, this has not yet happened. We believe that it is only a matter of time. There are a number of companies who are, or will be, in the next 24 months of a critical mass and investment standard who could access public equity markets. To name but a few: Dünya, Geden, Kaptanoğlu and Yasa.

And the other area of finance which has yet to make a mark is the renewal and the growth of the coastal fleet and the smaller bulkers and tankers of below 6,000 DWT. Turkey has an enormous coastline in three seas - the Mediterranean coast stretching to the Middle East, the southern Black Sea coast, and the Aegean coast - and the amount of seaborne coastal trading and intra-Med and intra-Black Sea trading is enormous. This fleet of vessels remains predominantly old and dispersed amongst a large number of smaller owners. Although Turkish banks have been able to assist some owners to buy and upgrade their vessels, there is a need for foreign

The other area of finance which has yet to make a mark is the renewal and the growth of the coastal fleet and the smaller bulkers and tankers of below 6,000 DWT.



ney seçkin birkaç Türk denizcilik firmasının, Avrupa'da büyük bir ihtimalle Londra'da veya ABD'de borsaya girme ihtimalini araştırdığı söylentisini duymuş olmasına rağmen, bu henüz gerçekleşmedi. Bunun sadece bir zaman meselesi olduğuna inanıyoruz. Hal-ka açık hisse senedi piyasalarına erişebilecek veya önümüzdeki 24 aylık süreçte kritik kriterleri karşılayacak ve yatırım standardına kavuşacak birkaç şirket bulunuyor. Bu şirketlerden bazıları Dünya, Geden, Kaptanoğlu ve Yasa şeklinde sıralanıyor.

Finansmanın şu ana kadar herhangi bir varlık gösterilememiş diğer alanı ise, kıyı filosunun ve 6,000 dwt altındaki küçük dökme yük gemileri ve tankerlerin yenilenmesi ve büyütülmesi. Türkiye üç tarafını çevreleyen denizlerde muazzam bir kıyı şeridine sahip (Ortadoğu'ya uzanan Akdeniz kıyıları, Karadeniz'in güney kıyıları ve Ege kıyıları) ve kıyı deniz ticareti ile Akdeniz ve Karadeniz içi ticaretin miktarı muazzam. Böyle gemilerden oluşan bu filo genelde eski ve çok sayıda küçük armatöre dağılmış bir durumda. Bazı Türk bankaları bazı armatörlere yeni gemi alımı ve mevcut gemilerin yükseltilmesi için yardımda bulunmuş olsa da, yabancı yatırımlara ve bankaların ilgisine ihtiyaç var. Birçok küçük armatör ve aile şirketlerinin bulunduğu bu sektöre temel denizcilik adı verilebilir ve Türkiye'de diğer tüm denizci ülkelerde olduğu gibi, temel denizcilik kritik bir öneme sahiptir. Günümüzdeki büyük Türk armatörlerinin birçoğu, bir nesil öncesinde bu kategorideydi. Bugünden itibaren bir nesil sonrasında ise, bugünün temel armatörleri büyük oyuncular haline gelebilirler.

ŞİMDİ NEREYE

Türk denizcilik sektörü yalnızca birkaç yıl içerisinde büyük bir yol kat etti. 5 yıl öncesinde armatörlerin büyük bir çoğunluğu tarafından yalnızca hayal edilebilen finansman ve finansal yapılar artık kapıda. Yazarın büyük armatörler ile büyüme planları yapan armatörlere tavsiyesi şu: Marj, bankalardan finansman sağlamanın en önemli yanı değildir. Kendi tecrübelerimden şunu söyleyebilirim ki, daha rahat şart ve koşullara sahip olmak ve marj üzerinden 25 baz puan fazla ödemek daha iyidir. Eğer Türk armatörler bu tavsiyelere uyarsa, planlarınıza finansman sağlayan bankaların sayısında azalma olmaz, aksine artar.

İmaj da büyük bir sorun ve imajı geliştirmek her zaman kolay olmaz. Denizcilikle alakası olan ve olmayan insanların birçoğu, çeşitli ticaret dergi ve gazetelerinin manşetlerinde yer almalarından dolayı denizcilik veya denizciliğin bir yönü ile ilgili bir imaja sahip olur ve manşetlerde her zaman iyi haberler çıkmaz. Manşet olabilecek bir haber de, Türk armatörlerin yabancı piyasalarda borsada işlem görmeye başlamasıdır. Bu insanların yerlerinden hemen doğrulmasına ve Türk denizciliğinin aslında dünyaya meydan okumaya hazır olduğunu fark etmesine neden olur.

Kıyı filosunun yenilenmesi, temel denizcilik faaliyetlerinin hak ettiği düzeye çıkmasını sağlayacaktır.

Peki bu finansmanı sağlayacak banka hangisi? Bu banka, Türk bayrağını kabul edecek ve geniş kıyı bölgelerinde çok önemli taşımacılık hizmetleri veren bir aile şirketinin yetenek ve ticari uzmanlığına güvenecek bir banka olacaktır. Tüm bunlar sadece bir hayal değil. Sektörün son 5 yılda kat ettiği mesafeye bir bakın. Şimdi önümüzdeki yola bakalım! &



investment and bank interest in this niche but nonetheless sizeable sector of Turkish shipping. This sector, of many smaller owners and family run businesses, could be termed grass roots shipping and in Turkey, as in all other shipping nations, grass roots shipping is of critical importance. Many of today's major Turkish owners were in this category one generation ago. One generation from now some of today's grass roots shipowners could be major players.

WHERE TO NEXT

In only a few years Turkish shipping has come a long way. Finance and financial structures that were only dreamt of just five years ago by the majority of owners are now on the doorstep. One word of wisdom from the author to the larger owners and those with growth plans: Merjın is not the most important aspect of a financing from your bank. From my own experience it is better to have more relaxed terms conditions and pay 25 basis points more on the margin. If this is adhered to on an aggregate scale by Turkish owners, the number of banks accommodating your plans will remain and even grow.

Image is also a big issued and it is an issue that is not always easy to improve. Most non –shipping and shipping people have an image of shipping or an aspect of shipping from front-page headlines in various trade magazines and newspapers. And it is not often that good news hits the headlines. What would be headline news is one of the top Turkish owners listing on a foreign market. This would immediately make people sit up and realise that indeed Turkish shipping is ready to challenge the world.

And renewing the coastal fleet would bring grass roots shipping to the level it rightly deserves to be. Who is the foreign bank to provide this finance? A bank that will accepts the Turkish flag and will trust the ability and commercial expertise of the family run business providing vital transportation along the expansive coastal territories.

All this is not just a dream. Look how far the industry has come in the last five years. Here's to the next! &