



THIRD PARTY SHIP MANAGEMENT, WHAT IS THE STATUS?

ÜÇÜNCÜ TARAFLARCA GERÇEKLEŞTİRİLEN GEMİ YÖNETİMİNDE SON DURUM

HARUN DÜZGÖREN

Üçüncü taraflarca gerçekleştirilen gemi yönetimi, parlak bir geleceğe sahip görünüyor. Armatör veya gemi işletmecilerinin masasını dolduran denizcilikle ilgili kural ve tavsiyelerin miktarı ciddi seviyelere ulaştı. Hatta gemi sayısı açısından daha küçük olan armatör ve gemi işletmecilerinin birçoğu bunlarla başa çıkamamaya başladı. Kimileri daha şimdiden havlu atarak, gemilerini üçüncü taraf şirketlerin yönetimine bırakmayı seçti.

Third party ship management looks to have a bright future. The sheer amount of regulations and recommendations currently landing on an owner or operator's desk is frightening. So frightening is that in terms of numbers of vessels, most of the smaller owners and operators are unable to cope. Many have already thrown the towel and opted to put their vessels with third party management firms.

Bununla birlikte denizcilik şirketlerinin, sayısı her geçen gün artan gemi yönetim firmalarına güvenmesinin tek sebebi bu kural ve yönetmelikler değil. Bu tür bir birliktelikten fayda sağlayan, daha çok "varlık oyuncusu" olan şirketler de var. Ayrıca Alman 'doktor ve diş hekimlerinin' KG vergi erteleme sisteminin etrafında toplanmış başkaları da bulunuyor. Bu sistemde bir finans kurumu veya büyük gemi yönetim şirketi, sıradan insanları hisse programlarına yatırım yapmaya ikna ediyor.

Frontline, muhtemelen dünyanın en büyük ve en başarılı tanker donatanlarından biri konumunda ve üçüncü taraf gemi yöneticilerini yoğun bir şekilde kullanıyor. Girişimci John Frederiksen tarafından desteklenen şirket, temel olarak finans ve ticari faaliyetlere yoğunlaşıyor ve işletme giderlerini minimize etmeye çalışıyor. Bunun gerçekleştirilebilmesi için de filonun günlük teknik/mürettebat yönetim işlerinin birçoğu dışarıdan temin ediliyor.

Frontline hali hazırda altı farklı gemi yöneticisi kullanıyor ve bunlar arasında V.Ships Glasgow, V.Ships Oslo, ITM, Wallem, Thome ve Golar Management bulunuyor. Tabii ki armatörler bu sayede en son IMO konvansiyonları, Tanker Yönetimi Öz Değerlendirme (TMSA) programı veya diğer benzeri kural ve yönetmelikler

However, the rules and regulations are not the only reasons companies rely on the increasing band of third party ship management companies. There are some companies that are mainly asset players who feel the benefit from such an association. There are others set up along the German 'doctors and dentists' KG tax deferral system whereby a finance house or large shipmanagement company will persuade ordinary individuals to invest in share schemes.

Frontline is arguably one of the largest and most successful tanker owners in the world and is using third party ship managers extensively. The company, backed by entrepreneur John Frederiksen, is basically focusing on the finance and commercial operations and aiming to minimise its overheads. To achieve this, much of the day-to-day technical/crewing management of the fleet is outsourced.

Frontline currently uses six different ship managers including V.Ships Glasgow, V.Ships Oslo, ITM, Wallem, Thome and Golar Management. Of course by going down this route, ship owners do not have to worry about the latest IMO conventions, the Tanker Management Self Assessment (TMSA) scheme, or any other



konusunda endişe duymadan, sadece hissedarlarına değer katmaya odaklanabiliyor. Bununla birlikte Frontline tüm bu yöneticilerin performanslarını, sanki şirket içinde faaliyet gösteren teknik bir ekipmiş gibi yakın bir şekilde denetleyebiliyor.

Dünya filosu tüm sektörlerde büyümeyi sürdürüyor. Şu anda konteyner gemisi siparişlerinde yavaşlama gözlenirken, Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) tarafından tek cidarlı tankerlerin kullanımının sona erdirileceği zaman yaklaşırken, gaz taşıyan gemiler de dahil olmak üzere tankerlere olan ilgi daha önce görülmemiş bir düzeye ulaştı.

Müşterileri arasında orta ile büyük boyutlu filolar bulunan bir gemi yönetim şirketi için maliyetlerin yayılması çok büyük bir avantaj. Sahip olunan satın alma gücü, diğerlerinin yanı sıra bakım ve onarım, yedek parça, yakıt, yağ ve P&I sigorta kapsamı dahil her tip hizmet için büyük iskontolar elde edilmesini sağlıyor. Gemi yönetim şirketleri bu sayede genel giderlerini düşürebiliyor. Yönetilen varlığın değeri ve potansiyel kazanma gücüyle karşılaştırıldığında makul oranda düşük seviyede olan kendi ücretleri dahilinde çalışabiliyor.

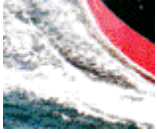
Tanker sektöründe, Tanker Yönetimi Öz Değerlendirme (TMSA) programı bugünlerde herkesin dilinde. Bu program Uluslararası Petrol Şirketleri Denizcilik Forumu (OCIMF) tarafından geçtiği-

diversions but can just concentrate on adding value for their shareholders. Frontline, however, monitors the performances of all of these managers closely as if it had an in-house technical team.

The world's fleet is growing in all sectors. Although we are seeing a fall-of in containership ordering at present, this has been replaced by the almost unprecedented interest in tankers of all types, including gas carriers, as the IMO single hull phase out draws closer.

Spreading the costs is a huge advantage to a third party ship management company with a medium to large sized fleet on its books. Buying power leads to discounts for all types of services, including repair and maintenance, spare parts, bunkers and lubes, and P&I cover among others. The ship management companies are therefore able to keep their overheads down and work within their fees, which are reasonably modest when compared the value of the asset being managed and its potential earning power.

In the tanker industry, TMSA is on everyone's lips at present. This scheme was introduced in January of this year by OCIMF, but is generally regarded as the brainchild of the International



Bu sürekli geliştirme programının maliyetinin gemi başına yıllık 50,000 ile 70,000 dolar arasında olabileceği ve bu yüzden küçük armatörlük şirketlerinin ayakta kalamayacağı yönünde yorumlar yapılıyor.

miz Ocak ayında tanıtıldı, ancak genel olarak Uluslararası Deniz Taşımacılığı (IMT)/ExxonMobil'in bir düşüncesi olarak görülüyor. Bu sürekli geliştirme programının maliyetinin gemi başına yıllık 50,000 ile 70,000 dolar arasında olabileceği ve bu yüzden küçük armatörlük şirketlerinin ayakta kalamayacağı yönünde yorumlar yapılıyor. Üçüncü taraf bir gemi yönetim şirketinin, programın toplam dört ana ögesi ile ilgili olarak yeterli olması halinde, performansın sürekli olarak geliştirilmesi çalışmalarının maliyeti büyük oranda düşürülebilir. Ancak, üç ya da dört gemiye sahip bir armatör, tavsiyeleri yerine getirmenin başlangıç maliyetini kabul edilemez bulabilir.

Özellikle ham petrol, kimyasal madde, ürün ve gaz tankerlerine yatırım yapanlar olmak üzere, bu alanda ortaya çıkan yeni şirketlerin birçoğu, aslında yalnızca birer yatırım aracı veya devlet iştiraki olduğundan, bu gemileri kendi başlarına işletecek teknik uzmanlığa sahip değiller.

Oldukça şaşırtıcı bir şekilde dünyada yalnızca 420 tanker üçüncü taraf gemi işletmecilerinin yönetimi altında. Bununla birlikte, dünyanın en büyük gemi yönetim şirketi olan V.Ships tarafından gerçekleştirilen işlerin büyük bir kısmı, çok az sayıda gemiye sahip olan şirketlere yönelmiş durumda. Ayrıca, Intertanko üyelerinin büyük bir çoğunun filusunda beş veya daha az sayıda gemi bulunuyor. Önde gelen her bir büyük şirkete karşılık, her türlü gemiye sahip olan ve gemilerini günlük bazda işletmek için yardıma ihtiyacı olan yüzlerce küçük şirket bulunuyor.

Birçok sektör uzmanı, üçüncü taraflarca gerçekleştirilen gemi yönetim hizmetleri alanında boyutun önemli olmadığını düşünüyor. Örneğin, V.Ships ve Wallem gibi şirketlerin bölünmesinden ortaya çıkan birkaç şirket söz konusu. Buna karşılık boyut yöneticiye, tedarikçilerle satın alma pazarlıkları yaparken satın alma gücü sağlıyor. Ayrıca, armatörün isteğine uygun milliyete sahip mürettebatın seçiminde esneklik (V.Ships firmasının havuzunda 25,000 kadar gemi personeli bulunuyor) ve profesyonellik, liman devleti kontrolleri, büyük petrol şirketlerinin kontrolleri, vb. açılarından emin ellerde olmanın güvenini sağlıyor. Diğer yandan bağlı şirketler tazminat talep işlemleri, avarya tespiti, ticari yönetim, alım-satım komisyonculuğu, acentelik, su altı veya su üstü onarım çalışmaları gibi ilave hizmetler de sunuyor. Armatör bu şekilde, bu çekici "menüden" ihtiyaçlarına uygun hizmetleri seçme fırsatına sahip oluyor. ☒

Marine Transportation (IMT)/ExxonMobil camp. Several comments have been made that the smaller ship owning companies would not survive as the cost of this continuous improvement scheme could prove to be between \$50,000 and \$70,000 per vessel per year. Once a third party ship management company has qualified for the four main elements of the scheme, the cost of continuously improving on the performance would be reduced drastically. However, a ship owner with three or four vessels would find the initial cost of meeting the recommendations unacceptable.

Many of the new companies springing up in the area, especially those investing in crude, chemical, products and gas tankers, will not have the technical expertise to operate their vessels themselves as they are in effect just investment vehicles or government companies.

Somewhat surprisingly, there are only around 420 tankers under third party ship management. However, this is put into perspective when much of the third party business handled by the world's largest ship management concern V.Ships, is geared to companies owning very few vessels. Also the majority of Intertanko members have five ships or less in their fleets. For every large company grabbing the headlines, there are hundreds of smaller companies involved with all types of vessels, which need help to operate their vessels on a day-to-day basis.

Size does matter in third party ship management, according to many industry experts. For example, there have been several spin-off companies emanating from the likes of V.Ships and Wallem. The size, in return, gives the manager the buying power that is used when negotiating purchasing deals with suppliers, the flexibility of choosing crew of any nationality according to owners' requirements (V.Ships has some 25,000 crew on its pool), and the security of being in good hands in terms of professionalism, port state controls, oil major vettings etc. The subsidiaries, on the other hand, do provide supplementary services such as claims handling, average adjusting, commercial management, post-fixture, S&P brokerage, agency, underwater or riding repair squads. The owner then has the opportunity to choose one or more services out of this tasteful 'menu' according to its needs. ☒

Several comments have been made that the smaller ship owning companies would not survive as the cost of this continuous improvement scheme could prove to be between \$50,000 and \$70,000 per vessel per year.