



ISSN 1301 - 5907

DENİZ TİCARETİ

TURKISH SHIPPING WORLD

Yıl/Year:21

HAZİRAN/JUNE'2004

● **Kara Liste, Kaza İstatistikleriyle Uyuşmuyor**
Black List Conflicts With Accident Statistics

● **İyot Kokulu Esintinin Derinlikleri, Ayvalık**
Depths of the Iodine Smelling Breeze, Ayvalık

● **Son 43 Yılda Denizlerde 61 Terör Olayı Yaşandı**
61 Terror Incidents at Sea over the last 43 Years

● **Bölgesel İşbirliği Her Yönden Yararlı**
Regional Co-operation is Beneficial at all Levels

POSİDONIA
2004
SPECIAL



Türkiye Niş Marketten de Öte Bir Pazar

Turkey is More than A Niche Market

Pelikan Denizcilik'ten Meltem Aydın'ın 25 Mart 2004 tarihinde düzenlenen Birinci Marine Money İstanbul Gemi Finansı Forumu'nda Türk gemi inşa sanayisi hakkında sunduğu aşağıdaki metni ilginizi çekeceği ümidiyle yayınlıyoruz.

"İstanbul'da yerleşik bir gemi alım-satım brokeri olarak ilgi alanımız yeni gemi inşa kontratları ve ikinci el gemi satışları. Bu yazımda Türkiye'nin dar pazardan çok daha fazlası olduğunu, gösterilecek ilgiye ve yatırıma da değer olduğunu sergilemeyi umuyorum.

Bütün finans sağlayıcılara öncelikle şunu öneririm ki, eğer amaçları; toksitlerinin zamanında yapıldığından emin oldukları, genç, dinamik büyüyen bir piyasada çok karlı projelere yatırım yapmak ise Türkiye içinde olmayan gereken piyasadır.

Herşeyden önce şunu teyit etmek isterim ki Türk denizcilik sanayisi büyümüştür. Küçük veya dar bir alan olmaktan çok uzaktır. Genel Denizcilik, Yasa, Karahasan, Dünya Denizcilik ve daha birçok başkaca Türk armatörler, bugün dünya piyasasında büyük oyuncular arasında yer almaktadır. Aynı zamanda örneğin kimyasallarda Aksoy, Ro-Ro'da LIND, römorkaj ve pilotaj hizmetlerinde Med Marine gibi özel gemi işleten firmalarla da olan birkaç büyük işbirliğimizden biliyoruz ki bu firmalar, dünya çapında önde gelen kiralama, sigorta, tedarik ve finans firmalarıyla sağlam ve uzun süreli ilişkilere sahip.

Türkiye'de deniz ticareti, yabancı ticaret rejiminin serbestleştirilmesini izleyen 1989'dan beri gelişti ve modernleşti. Ekonomik göstergeler, düzenli büyümenin süreceğine işaret ediyor. Bu da Türk armatörlerine hem yeni gemilerde hem de ikinci el tonajlarda çok daha fazla yatırım imkanı vadediyor.

Küçük bir armatör ile küçük gemilere sahip armatör arasında büyük fark olduğunu bilmek nasıl önemli ise bu durum tersaneler için de böyledir. Küçük bir tersane ile küçük gemi inşa eden tersane arasında büyük fark vardır. Ve tabii ki Türkiye'deki en büyük tersanelerden olan RMK veya Çelik Tekne, Uzak Doğu'daki devlere kıyasla çok küçük sayılır. Bu konuya açıklık getirmek için ve fazlaca basite indirmediğimi umarak Türk tersanelerini üç tip altında kategorize etmek istiyorum:

Birinci Tip: Bu tersaneler geri ödeme garantisi veremezler. Bunlar Türk armatörler için şöyle imkanlar sunarlar: Armatör tersane tesislerini kiralayıp,



Meltem Aydın

We publish the article below which was presented by Ms Meltem Aydın from Pelikan Shipping, in the First Marine Money İstanbul Ship Finance Forum held in March 25th 2004, on Turkish shipbuilding industry.

"As ship sale and purchase brokers based in İstanbul, we specialise in newbuilding contracts and second hand ship sales. I hope to demonstrate that Turkey is more than a niche market and worth of interests and investments in this paper.

To all the financiers, I would like to recommend that if their aim is to invest into highly profitable projects, to ensure their instalments paid on time, to invest into a young and dynamic growth market than this is the market they should be in.

First of all I would like to confirm that the Turkish Shipping Industry has grown up. It is far beyond being small or niche... Turkish shipowners like Geden Line, Yasa, Karahasan, Dünya Shipping, and many others, are major players in global market. We as a firm, also have some major corporations who operate specialised vessels, for example Aksoy in chemicals, LIND in re-ros, Med Marine in harbour towage and pilotage. They have established sound and long lasting relationships with leading charterers, insurers, suppliers and financial institutions worldwide.

Turkish seaborne trade has expanded and modernised since 1989 following the liberalization of the foreign trade regime. Economic indicators suggest that steady growth will be maintained thus presenting further investment possibilities for Turkish owners in both newbuildings and second hand tonnage.

I should also like to stress what may seem obvious but is noteworthy nonetheless -there is a big difference between a small shipowner and a shipowner with small vessels. It is the same with shipyards. There is a big difference between a small shipyard and a shipyard which is building small vessels. Even the largest shipyards in Turkey like RMK or Çelik Tekne would be considered very small compared to some of the Far East giants. To explain this and hopefully without being too simplistic, I have categorised Turkish shipyards into three types:

First Type: These yards cannot provide refund guarantees. This presents opportunities for Turkish shipowners who can hire the shipyard facilities to build vessels for their own account often on a speculative basis. In such cases, the Turkish shipowner will hire the shipyard facilities and subcontract



di adına gemi inşa edebilir ve genelde bu, spekülatif bir baza dayanan, durumlarda Türk armatör tersane tesislerini kiralar ve tüm inşa işlerini nanicara taşeron olarak verir. Birçok Türk tersanesi kendi iş gücünü düli bir aylıkta elinde tutmaz ki zaten Tuzla bölgesinde, yüksek kalitede iş-: hizmeti sağlayan birçok uzman bulunmaktadır. Bu nedenledir ki gemi zısı için hangi tersaneye giderseniz gidin olacağınız işçilik kalitesi aynıdır. yine bu nedenle Türk armatörlerin tersaneci gibi hareket etmesi oldukça aydır. Normal finansman yöntemi ile gelen alıcı için bu gemilerin satış fi- lon tipik bir şekilde tersane fiyatları ile aynıdır.

İkinci Tip: Bu tersaneler finansman olarak sağlamdır ancak sadece Türk alıcılara kontrat yapmayı tercih ederler veya spekülatif şekilde kendi adla- ra gemi inşa ederler. Bu tersanelerin birçoğu armatör şirket gruplarına ait- Piyasa onlara sırtını dönmese de her zaman için gemiyi kendi filosuna ka- alırlar.

Üçüncü Tip: RMK, Çelik Tekne, Madenci ve Yardımcı gibi tersanelerin dahil lebileceği bu tersaneler finansal geri ödeme garantisini vermeye ilişkin ve bancı alıcılar ile çalışmaya isteklidirler.

lerin mümkün olabileceği hakkında fikir edinmeniz açısından bir-iki vık vermek istiyorum. 2003 yılında marineline sıvanmış 3.550 dwt'lık IMO p kimyasal tanker M/T TALİPİ işi an M/T BERGEN NORDİK olarak değişti- lirim 9.300.000 dolara Bergen Tankers'a sattık. Bu gemiyi o zaman yap- nının maliyeti 7.000.000 dolar ve inşa süresi 12 aydı. Yani bu tankerin fi- fi, o dönem Türkiye'de inşa edilen gemilerden 2.000.000 dolar daha pa- lı idi ama yine de Bergen bu büyük meblağı vermektan, özellikleri ve

all the construction work out to specialists. Most Turkish shipyards do not have their own permanent labour on their pay-roll. There are many specialists in Tuzla area who provide highly qualified labour to all the shipyards in the region. This is why the quality of the workmanship is very similar in whichever shipyard you built your vessel. Therefore it is relatively easy for a Turkish shipowner to act like a shipyard. The selling price for those vessels is typically the same as the shipyard's price to a conventionally financed buyer.

Second Type: Yards which are financially sound but prefer to contract only for Turkish buyers or built speculatively for their own account. Many of these yards owned by shipowning groups who can always take the vessels in their own fleet if the market turns against them.

Third Type: Yards such as RMK, Çelik Tekne, Madenci and Yardımcı who are experienced in providing refund guarantees and are willing to work with foreign buyers.

To give you some idea of what is possible here are some examples: In 2003 we sold a 3,500 dwt IMO II marineline coated chemical tanker M/T TALİPİ (now called M/T BERGEN NORDİK) for USD 9,300,000 to Bergen Tankers. The cost of building this ship was then about USD 7,000,000 and the construction period after steel cutting was about 12 months. The ship was about USD 2,000,000 more expensive than comparable vessels being built in Turkey at the same time and yet Bergen were happy to pay such a large premium because of the specification and the quality. Of course today, the same ship would cost few dollars more.



tesinden dolayı memnundu. Elbette bugün aynı tip bir gemi birkaç ar daha fazla mal olur.

Türk inşası IMO II tanker olan 6,500 dwt'lık M/T MAR ROCIO, 1999 rpetrol'e 12,750,000 dolardan satıldı. İki sene sonra Marpetrol, yaklaşık 400,000 dolara aynı büyüklükte, ancak özellikleri geliştirilmiş ikinci el bir k yapımı tanker daha satın aldı. Bu, tamamen yarılı armatör ile tersane sındaki bir rekabetten kaynaklandı.

nya piyasasında Türk gemi inşa endüstrisine iyi bir ün sağlayan zor ısılmal ve yüksek kaliteli işçiliği sürdürüenlere işte bi nedenlerle teşekkür etmek isterim. Bunun sonucu olarak daha çok sayıda Avrupalı armatör kiye tersanelerine gelerek tanker siparişi veriyor veya Türk armatörler için a edilmiş ikinci el tanker satın alıyor.

gün dünyada da olduğu gibi yeni inşa maliyetleri ve satın alma fiyatları. Bugün bir Türk tersanesine sipariş edilecek bir 6,500 dwt IMO II tanker fiyatı 15,000,000 dolar veya bugün hepimizin iş yaptığı kur ile de 500,000 euro.

Çocuk Tankerlerin 1/4'ü Türkiye'de İnşa Ediliyor

yd's Register'in yeni gemi inşa verileri gösteriyor ki 2000 yılından bu ana 1,000-11,000 dwt'lerde inşa edilmiş tüm küçük tankerlerin 1/4'ü Türkiye'de inşa edilmiş. Ümid ederim şimdi başlarken neden "büyük" imkanları söz ettiğim anlaşılır.

şer inşa edilen tüm kimyasal tankerlerini üzerine tüm inşa edilen gemileri

The first Turkish built 6,500 dwt IMO II tanker M/T MAR ROCIO was delivered in 1999 to Marpetrol for USD 12,750,000. Two years later Marpetrol purchased a Turkish built resale tanker of similar size but an improved specification for USD 11,500,000. This was purely the result of competition between the local shipyards and shipowners.

Thanks to all of them that with much hard work and keeping the high quality workmanship, we managed to establish a good reputation in the international market for the Turkish shipbuilding industry. As a result, we have more and more European shipowners coming to Turkish yards to build tankers, or to purchase resale tankers which have been built by Turkish shipowners.

Now the newbuilding costs and prices are up again as they are around the world. The price of contracting 6,500 dwt IMO II tanker in a Turkish yard today would be about USD 15,000,000 which is about EURO 12,500,000 as we all started trading in Euros now.

Quarter of Small Tankers are Built in Turkey

Newbuilding data provided by Lloyd's Register shows that since the year 2000 almost a quarter of all the small tankers between 1,000 and 11,000 dwt were built in Turkey. Hopefully, it is now becoming clearer why I say there are "big" opportunities here.

If you add up all other type of vessels on top of chemical tankers, it makes about 150 ships built in Turkey since year 2000. 61% of these vessels are built by Turkish shipowners for their own account and 39% were built for



İlave edersek bu, 2000 yılından bu yana yaklaşık 150 kadar gemi eder. Bu gemilerin %61'i Türk armatörler için kendi adlarına ve %39'u yabancı alıcılar için geri ödeme garantisi ile inşa edilmiştir. Bu gemilerin %90'ı Türk gemi tasarım firmaları tarafından tasarlanmıştır. Ve ayrıca 1988 yılından itibaren sektörde doğrudan devlet desteği verilmemiştir. Bazı dolaylı destekler olmuş ise de Türk armatörleri ve tersaneleri yerli ve yabancı finansman zorluklarına karşın bu gemileri inşa etmişlerdir. Bugüne değin Cat Finance ve Finansbank ana finansman kaynakları olmuşlardır. Eğer dünyanın başka yerinden tam bir finans kaynağı sağlanmış olsalardı sonuçların nasıl olabileceğini hayal edebiliyor musunuz?!

Burada şuna dikkat çekmek istiyorum ki, Türkiye'de yatırım yapılabilecek ve Türk ortaklarla birlikte kazanılabilecek bir paranın var olduğu bir güvenli ve gelişmekte olan bir piyasa bulunuyor.

Son Beş Yılda İnşa Edilen Gemi Tipleri

Lloyd's Register kayıtlarına göre son beş yılda 3.000-20.000 dwt arasındaki 681 tanker, yeni düzenlemeler sonucunda hurdaya çıkarıldı. Bu, Türkiye için heyecan verici imkanlar sunmaktadır ve Türkiye, Avrupalı armatörlerden yeni inşalar konusunda çok talep almaktadır. Akdeniz bölgesi boyunca yer alan ülkeler ve armatörleri küçük kıyı gemi filolarını yenileme planları yapmaktadırlar ki bu, yüzlerce gemi demek. Ve Türkiye bu ihtiyaçları karşılamak için çok uygun bir konum ve duruma sahip.

Uzak Doğu tersaneleri, esneklik imkanı vermeyen kendi tasarımlarına sahip oldukları gibi, bu tasarımlarda istenecek değişik bir özellik çalışması için çok para talep ediyorlar. Bu bağlamda Türkiye özellikle cazip hale gelebilir çünkü armatörlerin isteği doğrultusunda terzi yapımı gibi gemi inşa edebilmekteler. Armatörler için Türkiye'de gemi inşa ettirmenin diğer avantajları şöyle: Coğrafi yakınlık, denenmiş ve güvenilir Avrupa ekipmanının kullanılması, güvenilir ve esnek işçü ve İsviçre Hukuku'na dayanan, herşeyi kapsayan bir yasal çerçeve.

Benim tahmine göre Türk tersaneleri, yakın vadede yüksek değerinde iskele gemileri (örneğin LPG, LNG, yolcu gemileri, vsi) inşa etmeyi gündeme alacaktır. Ve zaten yüksek kalitede işçiliğe sahip olduğu için bunları daha değerli gemi inşasında kullanması doğaldır. Bugün tasarımlar hali hazırda vardır ama sanırım ana sorun, bu tür uzun vadeli inşada büyük projelerin nasıl finanse edileceğidir. Gerçekten inanıyorum ki önde gelen gemi finans bankaları yakın zamanda İstanbul'da şube açacaklardır.

Dünya çapında finans sağlayan bankalar vardır ki bunlardan biri ve aynı zamanda Türkiye'deki en büyük yabancı banka olan HSBC, Türk gemi inşa sanayisini değerlendirmek ve potansiyeli anlamak için ideal konumdadır. Ancak üzülerek belirtmeliyim ki bankalar da önde gelen gemi finans kuruluşlarında görüldüğü gibi şu ana kadar bu gerçeği görmeyi başaramamışlardır. Umanz fikirlerini değiştirirler.

Türkiye'de son beş yılda gemi inşası çok açık bir kar merkezi haline geldiği için tüm finans sağlayıcıları, Türkiye'deki bu büyük potansiyeli düşünüp Türk denizcilğine yatırım yapmaya davet ediyorum." 3

foreign buyers against refund guarantees from Turkish shipyards. 90% of these vessels were designed by Turkish shipdesign companies. There have been no direct subsidies from Turkish government since 1998. There are some indirect subsidies but nevertheless Turkish shipowners and shipyards have built all of these vessels despite the difficulties in obtaining either local or international finance. Cat Finance and Finansbank have been the only major financiers to date. Can you imagine what would be the result if they had access to full financing as being found in other parts of the world?!

Here I am trying to attract attention that there is a secure and developing market in Turkey for to invest in and together with Turkish partners there is money to be made here.

Type of Vessels Built during the Last Five Years

Over the next 5 years, according to Lloyd's Register, 681 tankers between 3,000 and 20,000 dwt have to be scrapped as a result of existing regulations. This presents exciting opportunities for Turkey and Turkey receives a lot of newbuilding enquires for such tankers from European owners. Throughout the Mediterranean region both countries and owners are having the plan of renewing their small coastal fleet which will run into many hundreds of vessels. Turkey is very well placed to meet these needs.

Far Eastern yards tend to have their own fixed designs and charge a lot for any change on their specifications. In this respect building in Turkey can be particularly attractive since she can still produce tailor-made vessels to meet with shipowners precise requirements. Other advantages to the shipowners building in Turkey are: Geographical proximity, tried and trusted European equipment, reliable and flexible labour force and comprehensive legal framework largely based on Swiss Law.

I suggest that Turkish yards will soon be considered for building high value berth vessels (i.e. LPG, LNG carriers, ferries, etc). Already Turkey have high quality workmanship. It is natural that they should be used for these more valuable vessels. Today designs are readily available but I believe the main problem will be how to finance the building period for such big projects. I truly believe that major shipfinance banks will have to open branches in Istanbul soon.

There are world class ship finance banks like HSBC who are now also the largest foreign bank in Turkey and ideally placed to assess and understand the potential of the Turkish shipbuilding industry. And yet, I regret to tell that in common with all other major shipfinancing banks they have so far failed to see the opportunity. Perhaps they may change their mind.

Shipbuilding has become an obvious profit centre in the last 5 years in Turkey. That's why I would like to ask to all the financiers to consider huge potential of Turkey and invest into Turkish shipping." 3