

Harun Şişmanyazıcı
Küresel Vergi
Reformu ve
Uluslararası Deniz
Taşımacılığı

CLARKSONS
**Türkiye's
Shipping
Data**

ISTFIX
Freight
Index

VESSELS VALUE
Values Of
Turkish&World
Fleets

SeaNews®

TÜRKİYE

EXCLUSIVE INTERVIEW

Bariş Türkmén:

**"The Best and the Safest
Supply is in Türkiye"**

**"En iyi ve en emniyetli tedarik
Türkiye'de"**



Güçlü
“yönümüz”
sizin
memnuniyetiniz



Kılavuzluk ve Römorkör hizmetlerinde sahip olduğumuz tecrübe, güçlü sermaye ve ortaklık yapımızın verdiği güvenle... Her geçen gün büyüyen filomuzla Ülkemize ve sektörümüze değer katmaya devam ediyoruz.



Sevgili Seanews Okurları,

Merhaba. Sizlerle yeni bir sayıda bir araya gelmekten memnuniyet duyuyoruz. Bu sayımızın kapak röportajını sektörün genç ve başarılı bir temsilcisi, Mira Marine şirketinin sahibi Serhat Barış Türkmen ile gerçekleştirdik. Barış Bey bize aldığı denizcilik eğitiminden bugünkü kariyerine uzanan süreçte yaşadıklarını anlattı, tedarik sektörü ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. 22 yıldır tedarik sektöründe çalışan Barış Bey'e çeyrek asra yaklaşık mesleki yolculuğunda nice başarılar diliyoruz. Bu sayıdaki köşe yazılarımız ise Harun Şişmanyazıcı'dan "2023 Küresel Vergi Reformu Kuralları Uluslararası Deniz Taşımacılığı Gelirlerine Uygulanacak Mı?" ve Elpi Petraki'den "Yeni Nesil Denizcilik Profesyonelleri Yetiştirmek". İkisine ve "Geçmiş Zaman Olur Ki" köşesi ile her sayımızda bir yazısına yer verdiğimiz Kaptan Refik Akdoğan'a katkıları için çok teşekkür ederiz. Sayımızı beğeni ile okumanızı dileriz. Yazın maviliklerinden güz renklerine geçtiğimiz bugünlerde herkese sağlık ve işlerinde kolaylıklar dileriz.

Dear Seanews Readers,

Hello. We are pleased to meet you with a new issue.

We made the cover interview of this issue with Serhat Barış Türkmen, a young and successful representative of the sector, owner of Mira Marine company. Barış Bey told us about his experiences in the process from his maritime education to his current career, and made evaluations about the supply sector. We wish Mr. Türkmen, who has been working in the supply sector for 22 years, many successes in his professional journey approaching a quarter of a century. Our column in this issue is from Harun Şişmanyazıcı, "Will the 2023 Global Tax Reform Rules be Applied to International Shipping Revenues?" and "Educating New Generation Maritime Professionals" by Elpi Petraki. We would like to thank the two of them and Captain Refik Akdoğan, whose has a column in our magazine and his articles is included in each issue, for their contributions. We hope you enjoy reading our issue. We wish everyone good health and success in their work these days, that we are passing from the blues of summer to the colors of autumn.



İçindekiler / Contents

04 | DTO Aylık Olağan Meclis

Toplantısı

Chamber of Shipping Monthly Assembly

06-17 | MONITOR

Makale / Article

18 | Harun Şişmanyazıcı

2023 Küresel Vergi Reformu Kuralları Uluslararası Deniz Taşımacılığı Gelirlerine Uygulanacak mı?

26 | Elpi Petraki

Yeni Nesil Denizcilik

Profesyonelleri Yetiştirmek

30 | Refik Akdoğan

Geçmiş Zaman Olur ki...

Röportajlar / Interviews

32 | S. Barış Türkmen

Cover

Piyasalar / Markets

56 | Clarkson Monthly Data

58 | ISTFIX Freight Index

Her Ay / In Every Issue

48 | Foto Galeri/Photo

Gallery

60 | Etkinlik Takvimi/ Events

Calendar

Görüşler / Comments

Oluşturduğunuz portreleri ilgiyle takip ediyorum...

Denizcilikle ilgili iki favori dergim var. Bir tanesi SeaNews. Bir de Deniz Mecmuası beğeniyorum, araştırmaları ve deniz tarihi noktasındaki özellikli yazıları var. Sizin oluşturduğunuz bu portreleri ilgiyle takip ediyorum. Sektörün, kendi adına bir şeyler ortaya koymuş insanlarını detaylı bir şekilde ortaya koymanıza bayılıyorum. İstikbal ailesinin dokunuşları hissediliyor. Cahit Kaptanın mesleğe bakış açısı, tavrı ve çalışmalarını takdire şayandır. Herhangi bir işin detaylarıyla ele alınması ki bunu sizin derginizde de net olarak görüyorum, detaya giriyorsunuz, konuları kısaltarak ana başlıklar halinde değil de detayla ilgileniyorsunuz, bu çok hoşuma gidiyor. Ayrıca İngilizce olması merak eden yabancıların dergiyi eline aldığı anda bizler hakkında bilgileri kaynağından ve doğrudan ulaşmasına aracılık ediyor. Bu bence sektörümüzü tanıtmak ve uluslararası temsil etmek adına çok önemli bir husustur.

Kapt. Ufuk Teker
Türk P&I Genel Müdürü

Konseptinizi beğeniyorum

Derginizin konseptini beğeniyorum. Her sayıda röportaj yaptığınız kişinin portresini koyuyorsunuz. Bu gerçekten ilgi çekiyor. Gerçi kapak yazılarının İngilizce olması sanki İngilizce dergi havası veriyor. Sonra içine bakıyorsunuz Türkçe İngilizce. Ben şöyle değerlendiriyorum dergilerin durumunu: "Bir hevesle yola çıkıp 5 ay 6 ay bazen bir yıl sonra ortadan kaybolur". SeaNews öyle olmadı. Beğendiğim, takip ettiğim ve faydalandığım dergilerden bir tanesi. Mümkün olduğunca bakıyorum denizcilikle ilgili yayınlanan dergilere hakikaten güzel şeyler bulduğum oluyor. Çok geniş kitleye hitap etmediğinizden tabii işiniz kolay değil onunda farkındayım.

Tamer Kıran
İMEAK DTO YK Başkanı

I read the portraits you create with interest...

I have two favorite journals in maritime fora. One of them is SeaNews. I also like the Deniz Mecmuası, have researches and featured articles on sea history. I read the portraits you cover on every issue. I love your way of introducing the successful individuals of the sector in detail which has created a difference in their section of business. The touches of the İstikbal family are felt. Captain Cahit's view of the profession, his attitude and his work are worth appraisal. Any work is handled in detail, which I see clearly in your magazine, you go into detail, not in the main titles by shortening them. In addition, it is also in English and this enables the interested foreigners to learn about us at the first hand. I think this is a very important opportunity in order to promote our industry and to represent it in the international arena.

Capt. Ufuk Teker
General Manager, P&I Turk

I like your concept

I like the concept of your magazine. In each issue you put the portrait of the person you interviewed on the cover. This is really interesting. Though the cover motto is English, it gives the impression that it is a magazine in English. Then you look inside, it's Turkish-English bilingual. I think that the situation of the new start-up magazines is like this: "Starts with an ambition but then disappears after a year, sometimes 5 or 6 months later." This was not the case with SeaNews Magazine, which is one of the magazines I follow and benefit from. I know that your business is not easy because you do not address a very large audience.

Tamer Kıran
Chairman of Chamber of Shipping

Mektuplarınıza burada yer vereceğiz | Your letters will be published here
editor@seanews.com.tr



GLOBAL SHIP SUPPLY & CATERING

at 1400 ports, in 124 countries

at your service, globally.

www.avsglobalsupply.com



Ağustos Meclisi

İMEAK Deniz Ticaret Odası Ağustos Ayı Meclis Toplantısı Gerçekleştirildi



İMEAK Deniz Ticaret Odası (DTO) Ağustos Ayı Meclis Toplantısı, İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır Başkanlığında gerçekleştirildi.

Toplantıya Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan, Kıyı Emniyeti Genel Müdürü Durmuş Ünüvar, İBB Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanlığı Deniz Hizmetleri Şube Müdürü İlker Aslan da katıldı.

İMEAK Deniz Ticaret Odası'nın temmuz ayı faaliyetlerinin sunumunun ardından İMEAK DTO Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran bir konuşma yaptı. Kıran, konuşmasında şu ifadeleri kullandı:

"Ağustos ayı Meclis toplantımızda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürümüz Ünal Baylan çok değerli çalışma arkadaşları ile aramızda bulunuyor. Geçen ayki Meclis toplantımızda da belirttiğim üzere özellikle koster, yakıt barçları, feribotlar, kısa mesafe yük ve yolcu taşımacılığı yapan deniz araçları için uygun şartlar içeren yeni Hurda Yönetmeliği'nin, gemilerin yenilenmesi noktasında fayda sağlayacağı düşüncesindeyim. Bu değişiklikleri yaptıkları için Ulaştırma ve

Altyapı Bakanımıza ve Denizcilik Genel Müdürlüğümüze huzurlarınızda bir kez daha teşekkür etmek isterim."

Ünal Baylan: "Filomuz yaş ortalamasının 15'e düşürülmesini hedefliyoruz"

İMEAK DTO'nun Ağustos Ayı Meclis Toplantısı'na katılan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan, toplantıda denizcilik sektörüyle ilgili son gelişmeleri anlatarak "Hurdaya Ayrılan Türk Bayraklı Gemilerin Yerlerine Yeni Gemi İnşa Edilmesinin Teşviki" konusunda herkesin desteğini belediklerini söyledi.

Baylan konuşmasında; "Gemi yatırımlarında finansmana erişim olmayınca ciddi sorunlara yol açabiliyor. Karadeniz ve Akdeniz havzasında payımızı kaybetmek istemiyoruz. Ülke yükünü kendi filomuzla taşımak istiyoruz. Stratejik ve önemli bir konumdayız. Her yıl ömrünü tamamlamış 10 gemiye, yatırım maliyetinin yaklaşık %20'si civarında bir teşvik sağlayarak

filomuz yaş ortalamasının dünya ortalaması olan 15'e düşürülmesini hedefliyoruz. Yapılan teşvik kapsamı 50 GT ile 5.000 GT arası 20 yaş ver üzeri olarak belirlendi. Her yıl 25.000 GT'yi geçmemek üzere en fazla 10 adet gemi için, yaşı tonajı ve sefer bölgesi dikkat alınarak teşvik verilecek.

Teşvik ödemesi, inşa olunacak geminin hurda teşvik tutarında olacak şekilde 3 taksitte yükleniciye (tersaneye) yapılacak. Süresinde tamamlanmayan projelere ödeme yapılmayacak. Amacımız sistemi güzel şekilde başarabilmek. Umut ediyoruz ki; daha sonra güzel revizeler ile kendimizi daha iyi ifade edebiliriz.

Bu sistemi hep beraber güzel noktalara getirmek istiyoruz. Denizcilik sektörüne değer veren herkesin desteğini bekliyoruz." dedi.

Baylan'ın "Hurdaya Ayrılan Türk Bayraklı Gemilerin Yerlerine Yeni Gemi İnşa Edilmesinin Teşviki" ile ilgili sunumunun ardından İMEAK DTO Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran ve İMEAK DTO Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır, günün anısına Baylan'a plaket takdim etti.

Toplantı; Şube Başkanları, Meslek Komite Başkanları ve Meclis üyelerinin bölgesel görüş, soru ve önerileri ile ilgili açıklamalarından sonra sona erdi. ■



August Meeting

August Assembly Meeting of İMEAK Chamber of Shipping was Held



İMEAK Chamber of Shipping (DTO) August Assembly Meeting was held under the chairmanship of İMEAK Chamber of Shipping Chairman of Assembly Salih Zeki Çakar.

The Ministry of Transport and Infrastructure Maritime General Manager Ünal Baylan, Coastal Safety General Manager Durmuş Ünüvar, IMM Environmental Protection and Control Department Marine Services Branch Manager İlker Aslan also attended the meeting.

After the presentation of the activities of İMEAK Chamber of Shipping in July, Tamer Kıran, Chairman of the Board of Directors of İMEAK DTO, made a speech.

Kıran used the following expressions in his speech:

“At our August Assembly meeting, the Ministry of Transport and Infrastructure Maritime General Manager Ünal Baylan is with us with his valuable colleagues. As I mentioned in our Assembly meeting last month, there are suitable conditions especially for coasters, fuel barges, ferries, short-haul cargo and passenger vessels. I think that the new Scrap Regulation will be beneficial for the renewal of ships. I would like to thank the Minister of Transport and Infrastructure and the General Directorate of Maritime Affairs once again for making these changes.”

Ünal Baylan: “We aim to reduce the average age of our fleet to 15”

Participating in the August Assembly Meeting of the İMEAK DTO, Ministry of Transport and Infrastructure Maritime General Manager Ünal Baylan explained the latest developments in the maritime sector and said that they expect everyone’s support on the subject of “Incentive for the Construction of New Ships to Replace the Scrapped Turkish Flag Ships”.

In his speech, Baylan said; “When there is no access to finance in ship investments, it can cause serious problems. We do



not want to lose our share in the Black Sea and Mediterranean basins. We want to carry the burden of the country with our own fleet. We are in a strategic and important position. Every year, we aim to reduce the average age of our fleet to 15, which is the world average, by providing an incentive of approximately 20% of the investment cost to 10 end of life ships. The scope of the incentive was determined as between 50 GT and 5,000 GT, 20 years old and over. Incentives will be given for a maximum of 10 ships not exceeding 25,000 GT each year, taking into account their age, tonnage and voyage region.

The incentive payment will be made to the contractor (shipyard) in 3 installments, amounting to the scrap incentive amount of the ship to be built. Projects not completed on time will not be paid. Our goal is to

achieve the system in a good way. We hope that then we can express ourselves better with nice revisions. We want to bring this system to good points together. We expect the support of everyone who values the maritime industry.”

After Baylan’s presentation on “Incentive for the Construction of New Ships to Replace the Scrapped Turkish Flag Ships”, İMEAK DTO Chairman of the Board Tamer Kıran and İMEAK DTO Assembly President Salih Zeki Çakar presented a plaque to Baylan in memory of the day.

Meeting ended after the statements of the Branch Presidents, Professional Committee Chairs and Assembly members regarding their regional views, questions and suggestions. ■

Monitor

GEMİ İNŞA/SHIPBUILDING

UZMAR, HB Dourada'yı denizle buluşturdu

Türkiye'nin önde gelen römorkör üreticilerinden UZMAR Tersanesi, Brezilyalı Hidrovias do Brasil S.A. için inşa ettiği iki adet RApide 4600 itme botundan ilki olan HB Dourada'yı denizle buluşturdu. Böylece UZMAR, Temmuz 2021'deki çelik kesim töreninden bir sene sonra ilk aracı suya indirmiş oldu.

Aynı firma için 2014 ve 2015'de sekiz adet elektrikli / dizel itici botu başarıyla

teslim eden UZMAR'ın son inşa ettiği botlar Robert Allen Ltd. tasarımını taşıyor. 45.6 metre uzunluk ve 16.5 metre genişliğe sahip botlar 65 ton çekiş gücüne sahip. Botların iteceği ve beş barçtan oluşan mavnaların uzunluğu 299 metre, genişlikleri 53 metre, toplam dwt ise 48.000 olacak.

Proje kapsamında ikinci botun ise Eylül 2022'de suya indirilmesi

planlanıyor. İki bot da Hidrovias do Brasil S.A. tarafından Kuzey Brezilya'daki nehir operasyonlarında büyük mavnalı konvoylarını itmek için kullanılacak.

“Verimlilik ve güvenlik standartları yükselecek”

UZMAR Yönetim Kurulu Başkanı Müh. A. Noyan Altuğ daha önce yaptığı açıklamada, “Robert Allan Ltd. dizaynı olan RApide 4600 serisi römorkörler, 45.6m boya, 16.5m genişliğe ve 65 ton çekme gücüne sahip olacak. Üçer adet azimut pervaneye sahip olacak bu römorkörler, mavnalı konvoylarını iç su yollarında itmek için tasarlandı. Dizel elektrik sistemi, esnek bir şekilde monte edilmiş üç orta hızlı jeneratör setinden oluşacak. Motorlar, Heavy Fuel Oil veya Marine Gas Oil ile çalışabilecek. Bu dizel elektrikli römorkörlerin nehir taşımacılığı endüstrisinde verimlilik ve güvenlik standartlarını yükselteceğine eminiz” demişti.■



UZMAR Shipyards launched HB Dourada

UZMAR Shipyards, one of Türkiye's leading tugboat manufacturers, launched HB Dourada, the first of two RApide 4600 push boats, built for Brazilian Hidrovias do Brasil, to the sea. Thus, UZMAR launched the first vehicle one year after the steel cutting ceremony in July 2021.

Having successfully delivered eight electric / diesel propulsion boats for the same company in 2014 and 2015, the last boats built by UZMAR are designed by Robert Allen. The boats with a length of 45.6 meters and a width of 16.5 meters have a bollard pull of 65 tons. The

barges, which will be driven by boats and consisting of five barges, will be 299 meters long, 53 meters wide, and have a total dwt of 48,000.

Within the scope of the project, the second boat is planned to be launched in September 2022. Both boats will be used by Hidrovias do Brasil in river operations in northern Brazil to push large convoys of barges.

“Efficiency and safety standards will rise”

UZMAR Chairman of the Board Eng. A. Noyan Altuğ said in a previous

statement; “The RApide 4600 series tugboats, designed by Robert Allan, will have a length of 45.6m, a width of 16.5m and a pulling force of 65 tons. These tugs, which will each have three azimuth propellers, are designed to propel barge convoys on inland waterways. The diesel electrical system will consist of three flexibly mounted medium speed generator sets. The engines will be able to run on Heavy Fuel Oil or Marine Gas Oil. We are confident that these diesel-electric tugs will raise the standards of efficiency and safety in the river transport industry.”■

Alesta Diving Company

The Choice of Bests



RINA
TURKEY

Pantone 3025

- OUR SERVICES-

- Underwater Survey Services
- Sea Chest Cleaning and Propeller Polishing
- Ship Loading and Unloading Systems with Oil Pipeline Maintenance - Repair Services
- Anchor Extraction Process
- Fiber Optic Cable Installation
- Rov Services
- Damaged Ship Supply, Repair and Maintenance Services Sector
- Salvage and Wreck Removal
- Infrastructure Maintenance and Renewal of Buoy System Services
- Breakaway Coupling Assembly
- Fender and Automatic Hook Systems Installation and Dismantling

ClassNK



Lloyd's
Register



DNV-GL

MERKEZ OFİS: Kavacık Mahallesi Ekinçiler Caddesi Uluer Plaza No:2 Kat: 6 Beykoz-İSTANBUL

Phone: 0216 680 46 76 - Fax: 0216 693 15 10 - E-Mail: info@alestadalgiclik.com

İSKENDERUN OFİS: Tayfur Sökmen Bulvar Çay Mahallesi Osman Gazi Caddesi Steel Towers B blok K:7 D: 18
İskenderun / HATAY

iPhone: 0532 722 94 14

www.alestadalgiclik.com

Monitor

GEMİ İNŞA/SHIPBUILDING

SELVÅG SENIOR, Cemre Tersanesi'nde denize indirildi

Cemre Tersanesi tarafından Norveç'e inşa edilen 79,5 metre uzunluğunda LNG yakıt kullanan balıkçı gemisi SELVÅG SENIOR, denize indirildi.

Norveçli dizayn firması Skipteknisk ile Selvåg AS ortaklığıyla geliştirilen 79.5 m uzunluğundaki Selvåg Senior balıkçı gemisi, Cemre Tersanesi'nde hali hazırda inşa edilen Libas ve Sunny

Lady isimli Norveçli gemilerden sonra, dünya üzerinde LNG yakıt kullanan 3. balıkçı gemisi olacak. Geminin temel enerji kaynağı LNG olacak. Ön kısımda planlanan "dikey" 350 m³ LNG tank yerleşimi geminin yükleme alanını rahatlatacak ve geniş bir alan açılmasını sağlayacak. Gemi enerji kullanımını minimum seviyede tutmak üzere tasarlanmıştır.

LNG yakıt sistemi sayesinde IMO Tier III uyumlu olarak çevreye duyarlı ve karbon salınımı azaltarak yeni "çevreci" gemi akımına uyum sağlayacak. Sıvılaştırılmış doğal gaz -140°C ve -160°C arasında olur ve yakıt olarak kullanılabilmesi için gaz formuna getirilmeli, bunun için de ısıtma işlemi uygulanmalıdır. Soğuk geri kazanım sistemiyle gaz ısıtma işleminden kargo tanklarındaki deniz suyunu soğutma işlemlerine kadar harcanan enerjinin ihtiyaç fazlası da değerlendirilmiş

olur. Çıkan fazla enerji temiz elektrik üretimi için geri dönüştürülür. Yeni Selvåg Senior bu teknoloji uygulayan dünya üzerindeki ilk yeni inşa gemi olacak. Kısacası, mümkün olan en az düzeyde enerji çöpe gidecek.

Alınan tüm bu önlemler, daha önce balıkçılık sektöründe görülmemiş oranda düşük karbon ayak izine ve emisyon değerlerinin azalmasına yol açacaktır. Geleneksel teknolojiyle inşa edilebilecek yeni bir Selvåg Senior gemisine kıyasla, bu çözümler sera gazı emisyonlarını %42 ölçüde azaltmış oluyor. Yeni gemi hem kıçtan hem de bordadan ağ atabilecek şekilde donatılacak. Vinçlerin ve balık pompalarının tümü elektrikle çalışacak ve oluşan enerji aküyü tekrar şarj edecek. Design firması ve geminin müşterisi, kargo tanklarının mümkün olan en iyi sirkülasyona ve soğutmaya sahip olması için Norveçli araştırma enstitüsü SINTEF ile iş birliği yaptı. Bu iş birliğinin sonunda toplam hacmi 2.500 m³ olan 12 tank dizayn edildi. DNV GL klasına uygun olarak inşa edilecek gemi Norveç bayrağı taşıyacak.■



SELVÅG SENIOR launched at Cemre Shipyard

SELVÅG SENIOR, a 79.5-meter-long LNG-fueled fishing vessel built by Cemre Shipyard in Norway, was launched.

Developed in partnership with Norwegian design company Skipteknisk and Selvåg AS, the 79.5 m long Selvåg Senior purse seiner/pelagic trawler will be the third in the world to use LNG fuel, after the Norwegian vessels Libas and Sunny Lady, already being built at Cemre Shipyard. LNG becomes the vessel's primary energy carrier. "Vertical" 350 m³ LNG tank layout, which is planned to be placed at the front, relaxes the loading area and provides a large area. The vessel is designed to keep energy usage at a minimum level.


Thanks to the LNG fuel system, it will adapt to the new "environmentally friendly" vessel flow by reducing carbon emissions

in accordance with IMO Tier III. Liquefied natural gas keeps a temperature of about -140°C to -160°C and must be heated to gas form to function as fuel. A cold recovery system will use the surplus energy from heating the gas to maintaining the refrigerated seawater (RSW) in the cargo tanks.

The surplus heat from the exhaust should be recycled and converted to produce clean electricity. The new Selvåg Senior becomes the first newly built fishing vessel in the world to adopt this technology! In short, minimal energy will go to waste.

All these measures will lead to a low carbon footprint and a reduction in emissions that the fishing industry has never seen before. In total, all measures will account for an overall reduction of greenhouse gas

emissions of as much as 42% compared to whether the new Selvåg Senior would be built with conventional technology. The new building will be equipped for pelagic trawling and purse seining with pumping both over the side and the aft. All winches and fish pumps will be electrically driven and return effects will go to the battery bank. Both the shipping company and the designer have been involved in cooperation with the Norwegian research institute SINTEF to achieve the best possible circulation and cooling of the cargo tanks. Following this, the vessel's 12 tanks have a total volume of 2.500 m³ are designed accordingly. The vessel to be built in accordance with the DNV GL class will carry the Norwegian flag."■



**CASTROL IS WITH YOU FOR EVERY
VOYAGE, HELPING YOUR FLEET TO KEEP
MOVING WITH HIGH-PERFORMANCE
LUBRICANTS AND SERVICES.**

For your enquiries please contact with Capt.S.Barış TÜRKMEN
GSM : +90 552 605 15 05
E-mail : marine@visenerji.com

IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.



Monitor

SEKTÖRDEN/FROM THE SECTOR

MOVERS Denizcilik A.Ş. toplam gemi sayısını altıya yükseltti

Geçtiğimiz Haziran ayında teslim aldığı SEMAM'nin ardından, Temmuz ayında DEMA M'yi de filosuna ekleyen MOVERS Denizcilik A.Ş. toplam gemi sayısını altıya yükseltti.

Kore'nin Busan Limanında 13 Temmuz tarihinde MOVERS Denizcilik A.Ş.'ye teslim edilen DEMA M, 32 dwt'e sahip.

MOVERS Denizcilik A.Ş.

Genel Koordinatörü Kapt. Numan Çokgörmüşler; "Her geçen gün hedeflerimize bir adım daha yaklaşıyor, yeni yatırımlarla Türk Denizciliğine değer katmaya devam ediyoruz" dedi.

Üç yıl içinde 25 gemilik bir filoya sahip olmayı hedeflediklerini tekrarlayan Kapt. Numan Çokgörmüşler, DEMA M'nin filoya

katılmasında emeği geçen tüm ekip arkadaşlarına teşekkür etti.

1 Temmuz 2022'de kuruluşunun birinci yılını kutlayan MOVERS Denizcilik, deneyimli kadrosu ve insan odaklı şirket kültürü ile sektöre yeni bir soluk getirmeyi de amaçlıyor.■



MOVERS Shipping increased its total number of ships to six

After adding the DEMA M to its fleet in July, following the SEMA M it received last June, MOVERS Denizcilik increased the total number of ships to six.

DEMA M, which was delivered to MOVERS Shipping Inc. on July 13 in Busan Port of Korea, has 32 dwt.

MOVERS Maritime General

Coordinator Capt. Numan Çokgörmüş; "We are getting one step closer to our goals with each passing day, and we continue to add value to Turkish Maritime with new investments."

Reiterating that they aim to have a fleet of 25 ships in three years, Capt. Numan Çokgörmüşler thanked all

his teammates who contributed to DEMA M's participation in the Fleet.

Celebrating the first year of its establishment on July 1, 2022, MOVERS Shipping also aims to bring a new breath to the sector with its experienced staff and human-oriented company culture.■

YOUR GLOBAL & RELIABLE PARTNER



MOVERS

contact@mvrship.com - mvrship.com
+90 216 275 6160

Monitor

DENİZCİLİK EĞİTİMİ/MARITIME EDUCATION

İTÜ Denizcilik Fakültesi kampüsü yenileme projesinde ilk kazma vuruldu

İTÜ Denizcilik Fakültesi mezunlarından UZMAR Yönetim Kurulu Başkanı Mühendis Noyan Altuğ tarafından "Okulunu seven arkamızdan gelsin" mottosu ile öne çıkan proje kapsamında okul mezunu iş insanları kampüsün yapımını üstlendi. Projede ilk

kazma vuruldu ve çalışmalar başladı.

İlk olarak depreme dayanıklı olmadığı tespit edilmiş olan eski yatakhane ve yemekhanenin olduğu bölüm yıkılıyor. Yıkımı ve master planları UZMAR tarafından üstlenilen yeni komplekste A Blok'un inşası da UZMAR tarafından

yapılacak.

Kampüsün tamamen yenilenmesi için harekete geçen UZMAR, inşaatını üstlendiği Kaptan Altay Altuğ Laboratuvar ve Yemekhane Binası'nı da geçtiğimiz yıl öğrencilerin kullanımına açılmıştı. ■



Construction started on İTÜ Maritime Faculty campus renovation project

School graduate business people undertook the construction of the campus within the scope of the project that came to the forefront with the motto "Let the ones who love their school come after us" by UZMAR Chairman of the Board, Engineer Noyan Altuğ, a graduate of İTÜ Maritime Faculty.

In the project, the first construction started and the work began.

First of all, the old dormitory and dining hall, which were determined not to be earthquake resistant, are being demolished. In the new complex, the demolition and master plans of which were undertaken by

UZMAR, the construction of Block A will also be carried out by UZMAR.

The Captain Altay Altuğ Laboratory and Cafeteria Building, which was undertaken by UZMAR, which took action to completely renovate the campus, was opened to the use of students last year. ■

FREEFALL LIFEBOATS



GEPA GRP FREEFALL LIFEBOATS are designed, constructed and tested according to the latest standards, requirements of "SOLAS", "IMO" and "LSA Code"



RESCUE BOATS

**SAFE
AND
SOUND**



**Slow speed with
outboard petrol
engine**



GEPA - FIBERGLASS INDUSTRY & TRADE CO. INC.

Tersane Yolu Yan Sanayi Bölgesi Harmandalı Sk. No10 Aydıntepe 34947 Tuzla/Istanbul/TURKEY
Phone: +90 216 392 93 96 Fax: +90 216 392 20 64
E-mail: info@gepafiberglass.com Web Page: www.gepafiberglass.com

Monitor

SEKTÖRDEN/FROM THE SECTOR

Begüm Yachting 25. yılını kutladı

Bodrum'un en köklü kuruluşlarından Begüm Yachting 25. yılını bir davetle kutladı. Begüm Yachting'in sahibi Begüm Doğulu'nun ev sahipliğinde düzenlenen davete Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Derya Yanık, Adalet Bakan Yardımcısı Fatma Öncü, Bodrum Kaymakamı Bilgehan Bayar, BODTO Başkanı Mahmut Kocadon, İMEAK DTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Recep Düzgüt, İMEAK Deniz Ticaret Odası Bodrum Şube Başkanı Orhan Dinç, İMEAK DTO Meclis Üyesi Mustafa Muhtaroğlu, Milas Ticaret Odası geçmiş dönem Başkanı iş insanı Nazmi Doğru, ARES Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Kalafatoğlu, iş ve sanat dünyasının temsilcileri ve basın mensupları katıldı.

Gümüslük 'ün muhteşem ambiyansı ve Mimoza Balık Restoran'ın deniz ürünlerinden oluşan lezzetleriyle harmanlanan gecede konuklarını kapıda karşılayan Begüm Yachting'in sahibi Begüm Doğulu, Begüm Yachting'in 25. yılını kutlamaktan hem gururlu hem de duygulu olduğu belirterek şunları söyledi:

"Sektörde babadan oğula geçmiş birçok firma var. Bir kadın olarak bir şirketi tek başına çeyrek yüzyıla

getirmenin gerçekten gururunu yaşıyorum. Bunun için de bugün çok duygusalım. Bodrum'da kadın olmakla erkek olmanın hiçbir farkı yok. Bodrum çok farklı. İnsanların medeniyet ve eşitlik içinde yaşadıkları, birbirlerini kategorize etmediği nadir yerlerden biri. Çok şanslıyız ki biz de bu ticareti. Bodrum'da yapıyoruz. Faaliyet alanımız da Bodrum'a uygun; yat turizmi ve süper yat acenteliği. Bodrum'da olmak bir ayrıcalık ve Bodrum markası olmaktan

gurur duyuyorum. Çünkü Bodrum; restoran, marina, hizmet ve kumanya firmaları ile dört dörtlük donanımı olan, süper yat müşterisine hitap eden bir pilot bölgedir. Yatçılıkta Türkiye'nin gururudur. Her tekneyi bir butik olarak düşünelim. Aldığı akaryakıt, kumanya, marina bağlamaları, teknik servisler ve acente hizmetleri ile beraber Bodrum, Göcek, Kuşadası, Marmaris gibi bu yatların seyir alanları olan yerlere döviz bırakmaktadır. Bu, akaryakıt satan firmalarından marinalara ve marina çalışanlarına, çiçekçiden manava, transfer firmalarına, rehberlere, acente çalışanlarına kadar çok ciddi bir kitleyi ayakta tutuyor. A Plus dediğimiz, özlediğimiz müşteri yani hedef kitlemiz mega yatlarıyla Türkiye'yi ziyaret ederek ekonomimize çok ciddi katkılar vermektedir..."



Bodrum'dan kazandığını yine Bodrum'a yatırım olarak döndüren Begüm Doğulu, yat turizminde hizmet veren firmaların hem büyükşehir hem de ilçe belediyelerinden isteklerinin olduğunun altını çizerek konuşmasına şöyle devam etti:

"Mega yatlar için Göcek gerçekten önemli bir bölge. Göcek gümrük ve hudut kapısı olduğundan beri çok daha revaçta. Tekneler, kışlama için Göcek'i seçmektedir. Bu yatları ülkemize getirebilmek, ülkemizde konaklatabilmek ve ülkemiz ekonomisine katma değer sağlayabilmek için çok ciddi emek veriyoruz, bunun için de devletten destek bekliyoruz. En önemlisi de Sayın Cumhurbaşkanımızın dediği gibi; servis ihracatı şu an ülkemizin en ihtiyacı olan ihracattır. Çünkü ham maddesi biziz, Türk insanıdır. Yüzde yüz Türk sermayesi. Yatlara hizmet verirken tamamen hizmet ihracatı yapmaktayız ve şu an inanılmaz bir ivme yakaladık. Çok ciddi cirolar yapmaktayız ve ülkemize çok ciddi döviz girdisi sağlamaktayken lütfen sayın Başkanlarımız Bodrum, Göcek ve Marmaris'i alt yapı olarak destekleyin, bu yatları kaçırmayalım." ■





ClassNK is a major supporter of the Digital Era

While the maritime industry is reshaping its structure due to digitalization, ClassNK's role of ensuring the safety of ships and environmental protection as a third party organization remains the same. ClassNK is proactively applying digital technology to strengthen its services based on outcomes from a variety of research in areas including robots and analytic technology.

Further, ClassNK contributes to the digital transformation of the entire maritime industry by providing a platform for the collection and distribution of data. Together with industry players, ClassNK is promoting IoS-OP (www.shipdatacenter.com) consisting of clear rules for fair data use between data owners and users, along with a highly secured data center.

ClassNK
www.classnk.com

Monitor

SEKTÖRDEN/FROM THE SECTOR

Begüm Yachting celebrated its 25th birthday

One of Bodrum's most deep-rooted establishments Begüm Yachting celebrated its 25th anniversary with an invitation. The invitation was hosted by Begüm Doğulu, the owner of Begüm Yachting. Family and Social Services Minister Derya Yanık, Deputy Minister of Justice Fatma Öncü, Bodrum Governor Bilgehan Bayar, BODTO President Mahmut Kocadon, İMEAK DTO Vice Chairman of the Board of Directors Recep Düzgit, İMEAK Chamber of Shipping Bodrum Branch President Orhan Dinç, İMEAK DTO Assembly Member Mustafa Muhtaroğlu, Former President of Milas Chamber of Commerce businessperson Nazmi Doğru, Chairman of ARES Shipyard Kerim Kalafatoğlu, representatives of the business and art world and members of the press attended to the invitation.

Begüm Doğulu, the owner of Begüm Yachting, welcomed her guests at the door at the night, which is blended with the magnificent ambiance of Gümüşlük and the seafood delicacies of Mimoza Fish Restaurant, and said that she is both proud and emotional to celebrate the 25th anniversary of Begüm Yachting and stated:

"There are many companies in the industry that have passed from father to

son. As a woman, I am truly proud to single-handedly bring a company into a quarter century. That's why I'm so emotional today. There is no difference between being a woman and being a man in Bodrum. Bodrum is very different. It is one of the rare places where people live in a modern and equal way and do not categorize each

other. We are very lucky that we are doing this trade in Bodrum. Our field of activity is also suitable for Bodrum; yacht tourism and super yacht agency. Being in Bodrum is a privilege and I am proud to be a Bodrum brand. Because Bodrum is a pilot area with restaurants, marinas, service and catering companies and a fully equipped, super yacht customer. Yachting is the pride of Türkiye. Let's think of every boat as a boutique. It leaves foreign currency to places such as Bodrum, Göcek, Kuşadası, Marmaris, which



contribution to our economy by visiting Türkiye with their mega yachts..."

Begüm Doğulu, who returned what she earned from Bodrum as an investment in Bodrum, continued her speech by underlining that companies serving in yacht tourism have requests from both metropolitan and district municipalities:

"Göcek is a really important region for mega yachts. Göcek is much more popular since it is a customs and border gate. Boats choose Göcek for winter. We are working very hard to bring these yachts to our country, to accommodate them in our country and to add value to our country's economy, and we expect support from the state for this. Most importantly, as our President said; service export is the export that our country needs most at the moment. Because we as Turkish people are the raw material of it. One hundred percent Turkish capital. While serving yachts, we export services completely and we have gained an incredible momentum at the moment. We are making very serious turnovers and while providing a very serious foreign currency inflow to our country. Dear presidents, please support infrastructure of Bodrum, Göcek and Marmaris, let's not miss the opportunity of hosting these yachts" ■



Doğru Yöne Sağlam Adımlarla

PACIFIC SHIPPING GROUP
www.pacifictr.com

AKARTAS HOLDİNG
www.akartas.com.tr



Harun Şişmanyazıcı

2023 KÜRESEL VERGİ REFORMU KURALLARI ULUSLARARASI DENİZ TAŞIMACILIĞI GELİRLERİNE UYGULANACAK MI?

Bilindiği üzere çok uluslu şirketler vergi avantajı elde etmek için uygun vergi rejimi olan ülkelerde şirket kurarak faaliyetlerini buradan yönetmekte ve rakipleri karşısında büyük rekabet avantajı elde etmektedirler. Aynı şekilde deniz nakliye şirketleri de ilk örnekleri çok daha öncelere gitmekle beraber (Elverişli Bayrak Sicillerine Yol Açan Sebepler-Harun Şişmanyazıcı) gerçek anlamda uygulaması 20 YY başında Panama'da görülen ve daha sonra yaygınlaşan Kolay Bayrak, Serbest Bandıra, Elverişli Bayrak, İkinci Sicil (Uluslararası Gemi Sicili) olarak adlandırılan gemi sicili kayıt sistemleri tahtında diğer hususlar meyanda tona vergisi uygulaması ile önemli vergi avantajı elde etmektedirler.

ITF'e (International Transport Forum) göre deniz nakliye şirketleri küresel anlamda ortalama olarak %7 vergi ödemektedirler. Oysa küresel ölçekte şirketler veya tüm endüstrilerin mensupları ortalama %24 kurumlar vergisi ödemektedirler. Elverişli Bayrak altında gemi çalıştıran deniz nakliye şirketlerinin tonaj vergisi rejimi altında ödedikleri vergi yukarıda zikredilen genel ortalamanın da altındadır. Newyork Borsasına kayıtlı 41 deniz nakliye şirketinin 2010-2019 döneminde ödedikleri efektif ortalama gelir vergisi %2 civarında olmuştur. (Ancak bu dönemde 2013 yılının ikinci yarısında ve 2017 yılındaki nispi iyileşmeler dışında özellikle dökme kuru yük piyasasında 2011 yılından itibaren piyasaların çok kötü olduğunu ve birçok köklü deniz nakliye şirketinin iflas ettiğini de göz ardı etmemiz gerekmektedir.)

Yine dikkat edilmesi gereken husus tonaj vergisi sistemi altında deniz nakliye şirketleri geminin net ya da gross tonu başına tonaj arttıkça azalan birim vergi skalasına göre doğrudan, ya da bu şekilde



tespit edilen matraha göre uygun bir kurumlar vergisi oranı tatbiki ile vergi ödemektedirler. Ancak bu vergi götürü bir vergi olup, şirketin kar ya da zararına göre değişmemektedir. Vergi gelirden değil varlık yanı tonaj üzerinden ödenmektedir.

OECD'nin öncülük ettiği çok uluslu şirketler için "Küresel Vergi Reformu" ya da planı zaten deniz nakliye şirketlerinin tabi olduğu tonaj vergisi sistemi nedeniyle değil iştiğal alanı e-ticaret ve elektronik ve bilişim başta olmak üzere diğer faaliyet alanlarındaki çok uluslu büyük şirketler ile ilgilidir.

OECD sözü edilen yeni küresel vergi planını hazırlarken ülkelerin vergi uygulamaları arasındaki farkın yarattığı haksız rekabeti ortadan kaldırmayı amaçlamakla beraber, diğerleri meyanda aynı zamanda ülkelerin giderek kamu borçlarının ve bütçe açıklarının artmasına bir çözüm getirmeyi düşünmüştür. Bu yeni planla şirketler 2023 den itibaren küresel ölçekte yıllık 100 milyar usd(bazı

kaynaklarda 150 milyar usd) daha fazla vergi ödeyeceklerdir.

KÜRESEL VERGİ REFORMU NEDİR?

Peki OECD'nin öncülüğü ile oluşturulan ve 140 ülkeden 137 sinin kabul ettiği bu yeni vergi reformu nedir?

Bu yeni reform da çok uluslu şirketlerin en az %15 kurumlar vergisine tabi olmaları istenmektedir. (OECD 'nin ilk düşüncesi %10-15 arası %12,5 olmakla beraber, BİDEN'in girişimi ile %15'e çıkarılmıştır.) Bilindiği üzere bu şirketler sadece merkezlerinin olduğu ülkelerde vergi ödemekte faaliyetlerini yürüttükleri bu vergi cenneti ülkelerde ise vergi oranları çok düşük olmaktadır. AB içinde bile İrlanda'da %12,5, Macaristan'da %9 ve Bulgaristan da %10 gibi.

Uygulanacak vergi sistemi iki sütunlu olup, 1'inci sütun; çok uluslu bir şirketin bu kapsamda değerlendirilmesi için küresel hasılatının 20 milyar EUR ve karlılığının %10'u geçmesi gerekmektedir. Bunlar takriben dünyanın en büyük, karlı, risksiz,

WILL THE 2023 GLOBAL TAX REFORM RULES APPLY TO INTERNATIONAL SHIPPING REVENUES?

As it is known, multinational companies establish companies in countries with suitable tax regimes in order to gain tax advantage and manage their activities from there and gain a great competitive advantage over their competitors. In the same way, maritime shipping companies also have ship registry registration systems called Easy Flag, Free Flag, Favorable Flag, Second Registry, the first examples of which were seen in Panama at the beginning of the 20th century and became widespread later and the first examples of which go much earlier (Reasons Leading to Favorable Flag Registries-Harun Şişmanyazıcı), among other things, they gain significant tax advantage with the tonnage tax application.

According to the ITF (International Transport Forum), shipping companies pay an average of 7% taxes globally. However, on a global scale, companies or members of all industries pay an average of 24% corporate tax. The tax paid under the tonnage tax regime by maritime shipping companies operating ships under the Favourite Flag is also below the above-mentioned general average. The effective average income tax paid by 41 maritime shipping companies registered in the New York Stock Exchange in the period of 2010-2019 was around 2%. (However, in this period, apart from the relative improvements in the second half of 2013 and in 2017, we should also ignore the fact that the markets have been very bad especially in the bulk dry cargo market since 2011 and many well-established maritime shipping companies went bankrupt.)

Again, it should be noted that under the tonnage tax system, maritime shipping companies pay taxes directly according to the unit tax scale that decreases as the tonnage per ship's net or gross ton

increases, or by applying an appropriate corporate tax rate according to the base determined in this way. However, this tax is a lump sum tax and does not change according to the profit or loss of the company. The tax is not paid on income, but on assets as well as tonnage.

The "Global Tax Reform" or plan for multinational companies led by the OECD is not because of the tonnage tax system that maritime shipping companies are subject to; its field of activity is related to large multinational companies in other fields of activity, especially e-commerce and electronics and informatics.

While preparing the aforementioned new global tax plan, the OECD aimed to eliminate the unfair competition created by the difference between the tax practices of the countries, but also thought to provide a solution to the increasing public debts and budget deficits of the countries, among others. With this new plan, companies will pay an additional USD 100 billion (USD 150 billion in some sources) annually on a global scale from 2023.

WHAT IS GLOBAL TAX REFORM?

So what is this new tax reform that was created under the leadership of the OECD and accepted by 137 of 140 countries?

In this new reform, multinational companies are required to be subject to at least 15% corporate tax. (OECD's initial thought was between 10-15%, 12.5%, but with the initiative of BIDEN, it was increased to 15%.) As it is known, these companies only pay taxes in the countries where they have their headquarters and tax rates in these tax haven countries where they carry out their activities are very low. Even within the EU, it is 12.5% in Ireland, 9% in Hungary and 10% in Bulgaria.

The tax system to be applied have 2

columns, the 1. column; for a multinational company to be evaluated in this context, its global revenue must exceed 20 billion EUR and its profitability should exceed 10%. These are approximately the world's largest, profitable, risk-free, stable, and the 100 companies in blue chip status in the stock market.

25% of the residual profits of the companies whose profitability exceeds 10% will be shared among the market countries according to the revenue-based distribution key, and it will be subject to taxation in these countries. This is called "Amount A". Market countries mean the countries where goods or services are used or consumed. The number of companies in this group is 100 as stated above.

The 2. column regulates that multinational companies with annual revenue exceeding EUR 750 million are subject to the global minimum corporate tax (Minimum Tax). Compared to the First Pillar, the number of companies covered by the second pillar is expected to be much higher. Therefore, companies that ensure low taxation of their profits by making tax planning will be taxed at least 15% of their profits. It is expected that the work on this subject will be completed within this year and that this reform, which we have briefly mentioned here, will be put into practice in 2023. In this tax plan, the part that concerns maritime shipping companies is the 2. column, which also includes multinational maritime shipping companies with high annual revenues (over 750 million EUR).

However, the issue that should concern the maritime community is whether this new application will be applied to maritime shipping companies operating ships under the flag of convenience. Although there was no definite information on this

istikrarlı ve borsada hisse senetleri blue chip statüsünde olan 100 şirkettir.

Karlılığı %10'u aşan şirketlerin bu oranın üzerindeki "artık karı"nın %25'i pazar ülkeleri arasında hasılatı dayalı dağıtım anahtarına göre paylaşırlar, bu ülkelerde vergiye konu edilmesi sağlanacaktır.

Buna "Amount A" / "Tutar A" denmektedir. Pazar ülkelerinden kasıt mal veya hizmetlerin kullanıldığı ya da tüketildiği ülkelerdir. Bu guruba giren şirket sayısı yukarıda belirtildiği üzere 100'dür.

İkinci sütun ise;

Yıllık hasılatı 750 milyon EUR'yu aşan çokuluslu şirketlerin küresel asgari kurumlar vergisine ("Asgari Vergi") tabi olmasını düzenlemektedir. 1'inci sütun ile karşılaştırıldığında 2'inci sütun kapsamına giren şirket sayısının çok daha fazla olması beklenmektedir. Dolayısıyla, vergi planlaması yaparak karlarının düşük vergilenmesini sağlayan şirketlerin, söz konusu karlarının asgari %15 vergilendirilmesi sağlanacaktır. Bu yıl içinde bu konudaki çalışmalar tamamlanıp çok özet olarak burada sözünü ettiğimiz bu reformun 2023 de

uygulamaya konması beklenmektedir. Bu vergi planında deniz nakliye şirketlerini ilgilendiren kısım II.ci sütun olup, burada da yıllık hasılatı yüksek olan (750 milyon EUR'yu aşan) çok uluslu deniz nakliye şirketlerini kapsamaktadır

Bununla birlikte denizcilik camiasını ilgilendirmesi gereken konu bu yeni uygulamanın elverişli bayrak altında gemi çalıştıran deniz nakliye şirketlerine uygulanıp uygulanmayacağı hususudur. Birkaç ay öncesine kadar bu konuda kesin bir bilgi mevcut olmamakla beraber, eğilim uygulanmaması yönündeydi. Bu konuda bir istisna uygulaması yapılmasının uygun olmayacağı bazı kaynaklarda dillendirilse de, bu çalışmanın öncüsü, mimarı olan ülkeler bunun deniz taşımacılığına uygulanmasından yana olmayıp, buradaki tonaj vergisi uygulamasının bir ihtiyaca ve bir gereğe dayanarak 100 yıldır deniz taşımacılığı piyasasında var olduğunu ileri sürmekteydiler. Küresel deniz ticaret filosunun %72'si avantajlı ve düşük tonaj vergisi rejime tabidir. Gelişmiş batı ülkelerinde ise bu oran %80'nin üstüne çıkmaktadır. Yani deniz taşımacılığında bir haksız rekabet durumu mevcut olmayıp, uluslararası taşımacılık yapan

deniz nakliye firmalarının neredeyse tamamı aynı elverişli vergi sistemine tabidir. Buda sonuçta nihai hizmet kullanıcılarına yansıtılmaktadır.

Yeni küresel vergi planının müzakereleri sırasında Dünya Denizcilik Konseyi, Uluslararası Deniz Ticaret Odası, Avrupa Armatörler Birliği, Uluslararası Kruzaziyer Hatları Birliği, bu yeni vergi planının deniz taşımacılığına uygulanmasına gerekli argümanları ileri sürerek karşı çıkmışlar ve deniz taşımacılığında elde edilen gelirlerin şirketin mukim olduğu yerdeki uygulamaya göre vergilendirilmesini ve vergi rejiminin ulusal deniz taşımacılığını destekleme konusundaki ulusal politikalar ışığında değerlendirilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir.

Tonaj vergisini savunan ve yeni reformun bu alana uygulanmayarak devamını isteyen batılı ülkeler aşağıdaki argümanları ileri sürmüşlerdir.

"Tonaj vergisi sistemi deniz nakliye şirketleri için öngörülebilir, tutarlı ve genellikle düşük bir vergi gideri yaratmaktadır. Bir geminin tonajını biliyorsanız, on yıllık bir süre boyunca oldukça doğru bir şekilde



The Gateway To The Blacksea



TRANSBOS

www.transbospor.com.tr

üreteceği kurumlar vergisi faturasını hesaplayabilirsiniz.”

“Etkin vergi oranı”, bir şirketin bir dönem için kârını gerçekte ödediği vergi faturasıyla karşılaştırır, bu nedenle bir tonaj vergisi ödeyen şirketin herhangi bir yılda çok karlı olduğunda, etkin vergi oranının çok düşük olması muhtemeldir. 2007-2008 ve bazı gemi tipleri için 2020 ikinci yarısı 2021 de olduğu gibi.

Ancak, 2000-2022 arasındaki 22 yılda deniz nakliye şirketleri kaç yıl sözü edilen yüksek karı elde etmişlerdir. Sadece 3 yıl 2-3 yılda normal geçmiştir. Zarar yılları çok olmuş köklü birçok deniz nakliye şirket batmış, kapanmış gemileri el değiştirmiştir. Hatta bazı yıllar tersaneden yeni çıkan gemi, çalıştırılmak yerine hurdaya gönderilmiştir. Bu zarara rağmen şirketler tonaj üzerinden vergilerini ödemişlerdir.

BU CÜMLEDEN OLMAK ÜZERE ON YILLIK BİR DÖNGÜ BOYUNCA HER YIL KAÇ DENİZ NAKLİYE ŞİRKETİ KÂRLI OLMAKTADIR?

Kârların düşük veya zararların yüksek olduğu bir yılda, kurumlar vergisi faturası en iyi yıllardaki ile aynı kalmaktadır. Bu nedenle, daha uzun bir süreçte ve özellikle deniz taşımacılığındaki döngüler dikkate alındığında bir veya iki dönüşü boyunca değerlendirilen etkili bir vergi oranı çok daha yüksek olabilmektedir. Kısaca meseleye uzun dönemli bakıldığında gelir ve kar üzerinden ödenen vergi ile tonaj üzerinden şirket zarar etse de ödenen vergi aşağı yukarı aynı hatta etkin vergi oranı daha yüksek olabilecektir.

Ayrıca tonaj vergisi sistemi gelir/kar dan alınan vergi sistemine göre hesaplaması daha kolay ve vergi kaçırmanın imkânsız olduğu bir sistemdir. Çünkü normal sistemde gayri kanuni olarak geliri düşük, gideri yüksek göstermek mümkün olabilmektedir.

İlaveten, daha uzun bir süre boyunca, kayıpların etkisini, gemi satın alma maliyetleri için amortisman ve gemileri finanse etme ve işletme maliyetleri için vergi indirimlerini ve diğer avantajları birleştirdiğinizde, ana akım kurumlar vergisi kuralları dahilinde faaliyet gösteren bir şirketin ve vergi tarh etme hakkı olan aynı ülkede bir tonaj vergisi uygulanan şirketinin etkin vergi oranlarındaki fark muhtemelen küçük olacaktır.”

Bu ifadeler; anılan vergi reformuna öncülük eden ülkelerin yetkilileri tarafından dile getirilmiştir. Özetle küresel vergi reformuna rağmen deniz taşımacılığı sektörüne özgü olan tonaj vergisi sistemi desteklenmekte arkasında durulmaktadır.



(Bu beyan ve değerlemeler doğru olmakla beraber, elverişli bayrak uygulaması tahtında deniz nakliye şirketlerinin diğer sektörlere göre düşük vergi ödedikleri de gerçektir.)

Fakat bu yeni sistemin deniz taşımacılığına uygulanmaması ihtimalini eleştirenler de olmuştur. Bu konuya olumsuz yaklaşanlar, yeni vergi sisteminin uygulanmasından bir sektör lehine vazgeçilmesi halinde diğer sektörlerin sıraya gireceğini ve yeni sistemin yaygın bir şekilde uygulanmasına sekte vuracağını iddia etmişlerdir.

Terminal operatörleri ve forwarder'lar deniz nakliye şirketlerinin bu yeni küresel vergi sisteminden tamamen ya da kısmen muaf olmaları durumunda sundukları aynı hizmetler için kendilerinin neden vergi ödemek durumunda kalacaklarını anlamadıklarını beyan etmişlerdir.

Deniz nakliye hizmetinin geniş tanımı dikkate alındığında, deniz nakliye şirketlerinin terminallerde kendi mallarını (yüklerini)eleçlemeleri durumunda bunlarda muafiyet kapsamına girecek ve böylece dikey entegrasyon ile bazı yan ve yardımcı ya da tamamlayıcı hizmet gelirleri de bu sistemin dışında kalırken aynı hizmeti sunan diğer terminal operatörlerinin gelirleri bu yeni vergi

sistemine tabi olacaktır. Buda haksız rekabet yaratacaktır.

İşte böyle bir atmosfer altında OECD kısa bir süre önce çok uluslu büyük işletmeler için %15'lik asgari bir vergilendirme seviyesi sağlamak üzere tasarlanmış 2'inci sütunda yer alan uygulamalar hususunda teknik bir kılavuz yayınlamıştır.

Bu kılavuzda sütun 2 kapsamında uluslararası alanda yük ve yolcu taşımacılığında elde edilen deniz nakliye hizmeti gelirleri daha doğrusu karları için bir istisna önerilmektedir.

2'inci sütun önerisi kapsamında uluslararası taşımacılıktan elde edilen deniz nakliye gelirlerinin bu yeni vergi sistemi uygulamasının kapsamı dışında tutulması hem gemi sahipleri hem de operatörleri için geniş kapsamlı olarak ele alınmıştır.

Bu cümleden olmak üzere deniz taşımacılığı hizmeti sunan gemi sahiplerinin, gemi sahibi olmadan bu taşıma hizmeti sağlayıcılarının, slot charter yaparak taşıma hizmeti sunanların gelirleri bu vergi planının dışında kalacak, onlara uygulanmayacaktır. İlaveten time charter (zaman charteri) ya da bareboat (Gemi Kirası Sözleşmesi) (Kiracının aynı grubun bir parçası olmaması şartıyla)esası

subject until a few months ago, the trend was not to implement it. Although it is stated in some sources that it would not be appropriate to make an exception in this regard, the pioneering countries of this study were not in favor of applying it to maritime transport, and they argued that the tonnage tax application here has existed in the maritime transport market for 100 years, based on a need and a necessity. 72% of the global merchant fleet is subject to an advantageous and low tonnage tax regime. In developed western countries, this rate rises above 80%. In other words, there is no unfair competition in maritime transport, and almost all maritime transport companies engaged in international transport are subject to the same favorable tax system. This is ultimately reflected to the end service users.

During the negotiations of the new global tax plan, the World Shipping Council, International Chamber of Shipping, European Community Shipowners' Associations and Cruise Lines International Associations opposed the application of this new tax plan to maritime transport by putting forward the necessary arguments and decided to tax revenues from maritime transport according to the practice where the company is located. and the tax regime should be evaluated in the light of national policies to support national shipping.

The western countries, who defended the tonnage tax and wanted the continuation of the new reform by not being applied to this area, put forward the following arguments.

"The tonnage tax system creates a predictable, consistent and generally low tax expense for shipping companies. If you know the tonnage of a ship, you can calculate the corporate tax bill it will produce quite accurately over a ten-year period.

The "effective tax rate" compares a company's profits for a period to the tax bill it actually pays, so when a tonnage tax paying company is very profitable in any given year, the effective tax rate is likely to be very low. As in 2007-2008 and 2021 and the second half of 2020 for some ship types."

However, in the 22 years between 2000-2022, how many years have maritime shipping companies achieved the aforementioned high profit? Only

3 years have passed normally in 2-3 years. Many long-established maritime shipping companies have gone bankrupt and their ships have changed hands. In fact, for some years, the ship, which was newly released from the shipyard, was sent to scrap instead of being operated. Despite this loss, companies paid their taxes on tonnage.

IN THIS CONTEXT, HOW MANY SHIPPING COMPANIES ARE PROFITABLE EACH YEAR OVER A TEN-YEAR CYCLE?

In a year when profits are low or losses are high, the corporate tax bill remains the same as in the best years. Therefore, an effective tax rate assessed over a longer period, and especially over one or two turns in shipping cycles, can be much higher. In short, when the issue is looked at in the long term, the tax paid may be more or less the same or even the effective tax rate may be higher, even if the company loses on the tax paid on income and profit and on tonnage.

In addition, the tonnage tax system is easier to calculate than the income/profit tax system and it is impossible to evade tax. Because in the normal system, it is possible to show low income and high expenses illegally.

Additionally, over a longer period of time, when you combine the impact of losses, depreciation for ship purchasing costs, and tax deductions for the costs of financing and operating ships, and other benefits, a company operating under mainstream corporate tax rules and in the same country that has the right to levy taxes. The difference in the effective tax rates of a tonnage-taxed company will likely be small."

These expressions; It was voiced by the authorities of the countries that pioneered the aforementioned tax reform. In summary, despite the global tax reform, the tonnage tax system, which is specific to the maritime transport sector, is supported. (Although these statements and valuations are correct, it is also true that maritime shipping companies pay lower taxes compared to other sectors under the flag of convenience.)

However, there were some who criticized the possibility of not applying this new system to maritime transport. Those who approached this issue negatively claimed that if the implementation of the new tax system is abandoned in favor of one sector, other sectors will line up and hinder the

widespread implementation of the new system.

Terminal operators and forwarders have declared that they do not understand why shipping companies would have to pay taxes for the same services they provide if they are fully or partially exempt from this new global tax system.

Considering the broad definition of maritime transport service, if maritime transport companies handle their own goods (loads) at the terminals, these will be exempted, and thus, vertical integration and some ancillary or supplementary service revenues are excluded from this system, while revenues of other terminal operators providing the same service will be covered by this new system. will be subject to the tax system. This will create unfair competition.

It is in such an atmosphere that the OECD has recently published technical guidance on the second pillar practices designed to provide a minimum level of taxation of 15% for large multinational enterprises.

Within the scope of 2. column of this guideline, an exception is proposed for maritime transport revenues, or rather profits, derived from international freight and passenger transport.

Within the scope of the 2. column proposal, the exclusion of maritime shipping revenues from international shipping within the scope of this new tax system application has been comprehensively addressed for both ship owners and operators.

In this context, incomes of ship owners who provide maritime transportation services, these transportation service providers without a ship owner, and those who provide transportation service by slot charter will be excluded from this tax plan and will not be applied to them. In addition, disponent or demise owner, that is, contracting carrier, providing international maritime transport services with the ships chartered on the basis of time charter or bareboat (provided that the charterer is not a part of the same group), or revenues of business contractors will also fall outside the scope of this new global tax reform. Likewise, maritime shipping service revenues of maritime shipping companies that make pools, joint ventures, strategic alliances and associations will be exempt from this new application.

Profits from the sale of the ship used

ile kiraladığı gemiler ile uluslararası deniz taşımacılığı hizmeti sağlayan disponent ya da demise owner yani mukaveleli taşıyan (contracting carrier), ya da işletme müteahhitlerinin de gelirleri bu yeni küresel vergi reformunun kapsamı dışında kalacaktır. Aynı şekilde pool, ortak işletme, stratejik ittifak ve birliklilik yapan deniz nakliye şirketlerinin de deniz nakliye hizmeti gelirleri bu yeni uygulamadan muaf olacaktır.

Uluslararası trafikte, başka deyişle taşımacılıkta kullanılan geminin satışından elde edilen karlar da geminin en az bir yıl kendi sahipliklerinde kalması şartıyla muafiyet kapsamında olacaktır.

Bu muafiyetlerden yararlanmak için yerine getirilmesi gereken önemli koşul; ilgili deniz nakliye şirketinin ya da işletmesinin bu muafiyetten yararlanacak olan tüm gemilerinin stratejik ve ticari yönetiminin şirketin kayıtlı olduğu yerden yapılmasıdır. Aslında bilindiği üzere lokal ya da offshore ulusal ikinci ya da uluslararası sicil ve elverişli bayrak ülkelerinin çoğunda bu şart bulunmaktadır.

Denizyolu taşıma hizmeti bu yeni küresel vergi rejimi kapsamı dışında kalırken, deniz taşımacılığının geniş tanımı tahtında bu istisna küresel deniz nakliye şirketlerinin yardımcı (ancillary)ya da tamamlayıcı gelirlerini de kapsamaktadır. Ancak bu yardımcı gelirler tüm grubun toplam cari deniz nakliye gelirlerinin %50'sinden fazla olmayacaktır. Bu konudaki diğer önemli husus bu muafiyetin söz konusu şirketlerin sadece uluslararası taşımalarından elde edilen gelirlerine uygulanması dahili taşımacılık gelirlerine uygulanmamasıdır. Dolayısı ile OECD'nin bu muafiyet teklifi ve teknik rehberi uluslararası taşımalar ile ilgili olmaktadır.

Buradan anlaşılacağı üzere yeni küresel vergi reformu geniş tanımlı olarak uluslararası deniz nakliye hizmeti gelirlerine uygulanmayacaktır. Başka deyişle elverişli bayrak uygulaması ve deniz taşımacılığında 100 yıldır uygulanan tonaj vergi sisteminin avantajı bazı şartlara vabeste olarak devam edecektir.

Tabii yeni vergi uygulaması bugün için 2'inci sütunda belirtilen yıllık gelire sahip olan şirketlere uygulanacak, düşük gelir elde edilen şirketler kapsamı dışında kalacaklardır.

Batılı ve gelişmiş ülkelerin, hatta denizci ülkelerin yer aldığı OECD'nin

yeni vergi reformuna hamilik yapıp bunu hayata geçirmeye çalışırken, deniz nakliye gelirlerini bu uygulamanın kapsamı dışında tutması ve elverişli bayrak uygulamasının bu yeni uygulamadan zarar görmemesini sağlaması şaşırtıcı değildir. Ancak bunu yaparken kara paranın ve terörün finansal kaynağını sağlayan kayıt dışı gelirlerin kontrolü ve önlenmesi kapsamında geminin bayrağı ile bayrak veren ülkenin arasında gerçek bir bağın olması (genuine link) yani bayrak veren ülkenin her bakımdan ulusal yasa ve uluslararası konvansiyon ve kurallar tahtında gemiyi, personeli, sahibini, işleticisini denetlemesi ve bunların üzerinde yargı yetkisini kullanmasını ve bu geminin çalıştırılmasından elde edilen gelirin kime gittiğinin belirlenmesi (beneficiary ownership) ilkesinden taviz vermemektedir.

TÜRKİYE AÇISINDAN BU YENİ ÖNERİNİN ANLAMI NEDİR?

Türkiye'de yıllık 750 milyon Euro kazanan çok uluslu deniz nakliye şirketi olduğunu sanmıyorum. Olanlar da büyük yabancı deniz nakliye şirketlerinin hissesine sahip şahıs ya da şirketler olup, ilişkisi deniz nakliye hizmeti sunmaktan ziyade varlık yönetimi mahiyetindedir. Bunların sayısı da çok sınırlıdır.

Dolayısı ile yeni vergi reformu yabancı bayrak altında gemi çalıştıran Türk armatörlerini bugün için pek etkileyecek gibi gözükmemektedir. Ancak 2- 3 yıl önce Türk sahipli filonun %75'i yabancı bayrak altında çalıştırılırken, bugün için bu oran %83,2 'ye çıkmıştır. Bu cümleden olmak üzere: Yeni küresel vergi uygulaması bakımından potansiyel çok büyük olmakla beraber, yıllık gelir bakımından tahminen hemen hemen tamamı kapsam dışı kalmaktadır. Fakat 2030'a kadar, yani bu yeni uygulama 2023'de yürürlüğe girdikten sonra 7-10 yıl içinde 750 milyon Euro sınırı tahminime göre giderek azalacaktır. Böyle bir durumda birçok Türk armatörünün yıllık gelir miktarı bu uygulama kapsamına dahil olmayı gerektirecek gelir durumuna gelse de, bu sefer yukarıda sözü edildiği üzere deniz nakliye gelirlerinin muaf olması yine bir kurtarıcı olacaktır. Fakat bu muafiyetten yararlanmak için söz konusu Türk armatörlerinin gemilerinin yönetimini artık Türkiye'den değil gemilerinin kayıtlı olduğu ülkedeki şirket üzerinden yapmaları gerekecektir. Bu durum sıkıntı yaratacak olmakla beraber, derecesi çok fazla olmayacaktır. Çünkü

son zamanlarda birçok Türk armatörü rakipleri ile aynı şartlarda rekabet edebilmek için sadece yabancı bayrağa geçmemekte, bazı nedenler ile mecburen gemilerin yönetimini de Hollanda, Malta, Singapur gibi ülkelerden yapmaktadırlar. (Son zamanlarda Singapur'dan bazı nedenler ile bir çıkış görülmektedir.) Durum böyle olmakla beraber Türk sahipli filonun başka bir ülkeden yönetilmesi ülkemiz için iyi bir durum değildir. Tam tersine yabancı şirketlerin gemilerinin yönetiminin ülkemizden yapılmasının teşviki ülkemize döviz kazandıracak bir politikadır. Yani yabancı bayrak altında gemi çalıştıran Türk armatörlerinin ve hatta yabancı ülke armatörlerinin gemilerinin işletmesini ülkemizden yapmaları ülkemize döviz kazandıracak bir uygulamadır. Kaldı ki Türk armatörü de gemisini normal şartlar altında mecbur kalmadıkça Türkiye'den yönetmek isteyecektir. Çünkü bu şekilde bir yönetim yabancı bir ülkeden yönetmeye göre her bakımdan daha avantajlı olacaktır.

Meseleye bu açıdan yaklaştığımızda, deniz nakliye gelirlerinin yeni küresel vergi uygulamasının dışında kalması için getirilen koşul makro ve mikro ölçekte Türk armatörü için uygun bir durum değildir.

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız bu yeni gelişmeler serbest kaynaklardan derlediğimiz bilgilerden anladıklarımızdır. Ancak konu tam olarak da açık değildir. Açıklığa kavuşturulması gereken birçok detay bulunmaktadır. Zaman içinde bunlar da ele alınarak konu daha berraklaşacaktır.

Son olarak UK Hükümeti 14 Haziran 2022'de ikinci sütün önerisinin 31 Aralık ve sonrasında başlayan hesap dönemleri için geçerli olmak üzere uygulanacağını belirtmiştir. (ITF'e göre İngiltere'de Deniz Taşımacılığı Grubunun ödediği vergi %1-2 düzeyindedir.)

Dev e-ticaret şirketleri, kendi mallarını taşımak üzere deniz nakliye işine soyunurken, büyük konteyner firmaları da lojistik şirketlerini satın alarak dikey entegrasyon ile bütüncül hizmet vermeye başlamışlar ve uzun süredir yatay entegrasyon uygulaması içinde bulunmaktadır. OECD küresel vergi reformu istisnasını hazırlarken sanırım tüm bu mevcut durumları dikkate almıştır.■

in international traffic, in other words in transportation, will also be exempted, provided that the ship remains in their ownership for at least one year.

The important condition to be fulfilled in order to benefit from these exemptions; strategic and commercial management of all ships of the relevant maritime shipping company or enterprise that will benefit from this exemption, from the place where the company is registered. In fact, as it is known, most of the local or offshore national second or international registry and flag of convenience countries have this requirement.

While maritime transport service remains outside the scope of this new global tax regime, under the broad definition of maritime transport, this exception also covers ancillary or supplementary income of global maritime transport companies.

However, these ancillary revenues shall not exceed 50% of the total current maritime shipping revenues of the entire group. Another important issue in this regard is that this exemption applies only to the revenues of the companies in question from international transportation, and not to internal transportation revenues. Therefore, this exemption offer and technical guide of the OECD are related to international transports.

As can be understood from this, the new global tax reform will not apply broadly to international shipping service revenues. In other words, the advantage of the flag of convenience and the tonnage tax system that has been applied in maritime transport for 100 years will continue to be subject to certain conditions.

Of course, the new tax application will be applied to companies with annual income specified in 2. column for today, companies with low income will be excluded from the scope.

It is not surprising that the OECD, which includes Western and developed countries, and even maritime countries, supports the new tax reform and tries to implement it, while keeping maritime shipping revenues out of the scope of this application and ensuring that the flag of convenience application does not suffer from this new application. However, while doing this, there is a real link between the flag of the ship and

the flag issuer (genuine link) within the scope of control and prevention of illegal income that provides the financial source of black money and terrorism, that is, the ship, its personnel, in all respects, under national laws and international conventions and rules of the flag issuer. It does not compromise on the principle of controlling the owner, operator and exercising jurisdiction over them and determining who the income from the operation of this ship goes to (beneficiary ownership).

WHAT IS THE MEANING OF THIS NEW PROPOSAL FOR TÜRKİYE?

I don't think there is a multinational maritime shipping company in Türkiye that earns 750 million Euros per year. Those who do are individuals or companies that own the shares of large foreign shipping companies, and their relationship is in the nature of asset management rather than providing maritime shipping services. Their number is also very limited.

Therefore, the new tax reform does not seem to affect Turkish shipowners operating ships under foreign flags. However, while 75% of the Turkish-owned fleet was operated under a foreign flag 2-3 years ago, this rate has increased to 83.2% today. Including this sentence: While the potential for new global taxation is huge, it is estimated almost entirely out of scope in terms of annual income. But until 2030, that is, after this new application comes into force in 2023, the 750 million Euro limit will gradually decrease in 7-10 years according to my estimation. In such a case, although the annual income of many Turkish shipowners becomes the income required to be included in this application, it will still be a savior that sea shipping incomes are exempted this time, as mentioned above. However, in order to benefit from this exemption, the said Turkish shipowners will no longer have to manage their ships from Türkiye but through the company in the country where their ships are registered. Although this situation will cause problems, the degree will not be too much. Because recently, many Turkish shipowners do not only switch to a foreign flag in order to compete with their competitors under the same conditions, but for some reasons they have to manage their ships from countries such as the Netherlands, Malta, Singapore. (Recently, there has

been an exit from Singapore for some reasons.) Although this is the case, it is not a good situation for our country to manage the Turkish-owned fleet from another country. On the contrary, encouraging the management of the ships of foreign companies from our country is a policy that will bring foreign currency to our country. In other words, it is an application that will earn foreign currency to our country that Turkish shipowners operating ships under a foreign flag and even foreign shipowners operate their ships from our country. Moreover, Turkish shipowners will want to manage their ship from Türkiye unless they have to under normal conditions. Because such a management will be more advantageous in all respects than managing from a foreign country.

When we approach the issue from this perspective, the condition imposed for maritime shipping revenues to be excluded from the new global tax application is not an appropriate situation for Turkish shipowners on a macro and micro scale.

These new developments, which we tried to explain above, are what we understand from the information we have compiled from free sources. However, the issue is not entirely clear. There are many details that need to be clarified. Over time, these issues will be discussed and the subject will become clearer.

Finally, the UK Government stated on 14 June 2022 that the 2. column proposal will be implemented to be valid for the accounting periods starting on 31 December and after. (According to the ITF, the tax paid by the Sea Freight Group in the UK is 1-2%.)

While giant e-commerce companies are engaged in maritime shipping to transport their own goods, large container companies have purchased logistics companies and started to provide holistic services with vertical integration and have been in the practice of horizontal integration for a long time. I think the OECD took all these current situations into account when preparing the global tax reform exemption. ■



Elpi Petraki

YENİ NESİL DENİZCİLİK PROFESYONELLERİ YETİŞTİRMEK

Teknoloji ilerledikçe ve denizcilik sektöründe karbondan etkin bir şekilde arınma yolları arandıkça, “geleceğe yönelik” çözümler hakkında çok şey duyuyoruz. Bununla birlikte, endüstriyi gerçekten geleceğe hazır hale getirmek için, yeni nesle, yani endüstrinin gelecekteki liderlerine etkili bir şekilde yatırım yapabilmek için bugün denizcilerin ve karada görev yapan denizci personelin ihtiyaçlarını anlamamız gerekiyor.

Denizcilik endüstrisi dünyanın en eski endüstrilerinden biridir ve karada da denizde de çok çeşitli iş rolleri ve çok çeşitli kariyer fırsatları sunar. Bununla birlikte, küresel işgücü sıkıntısı, yeni yetkin personeller için diğer endüstrilerin de güçlü bir rekip olacağı anlamına gelir.

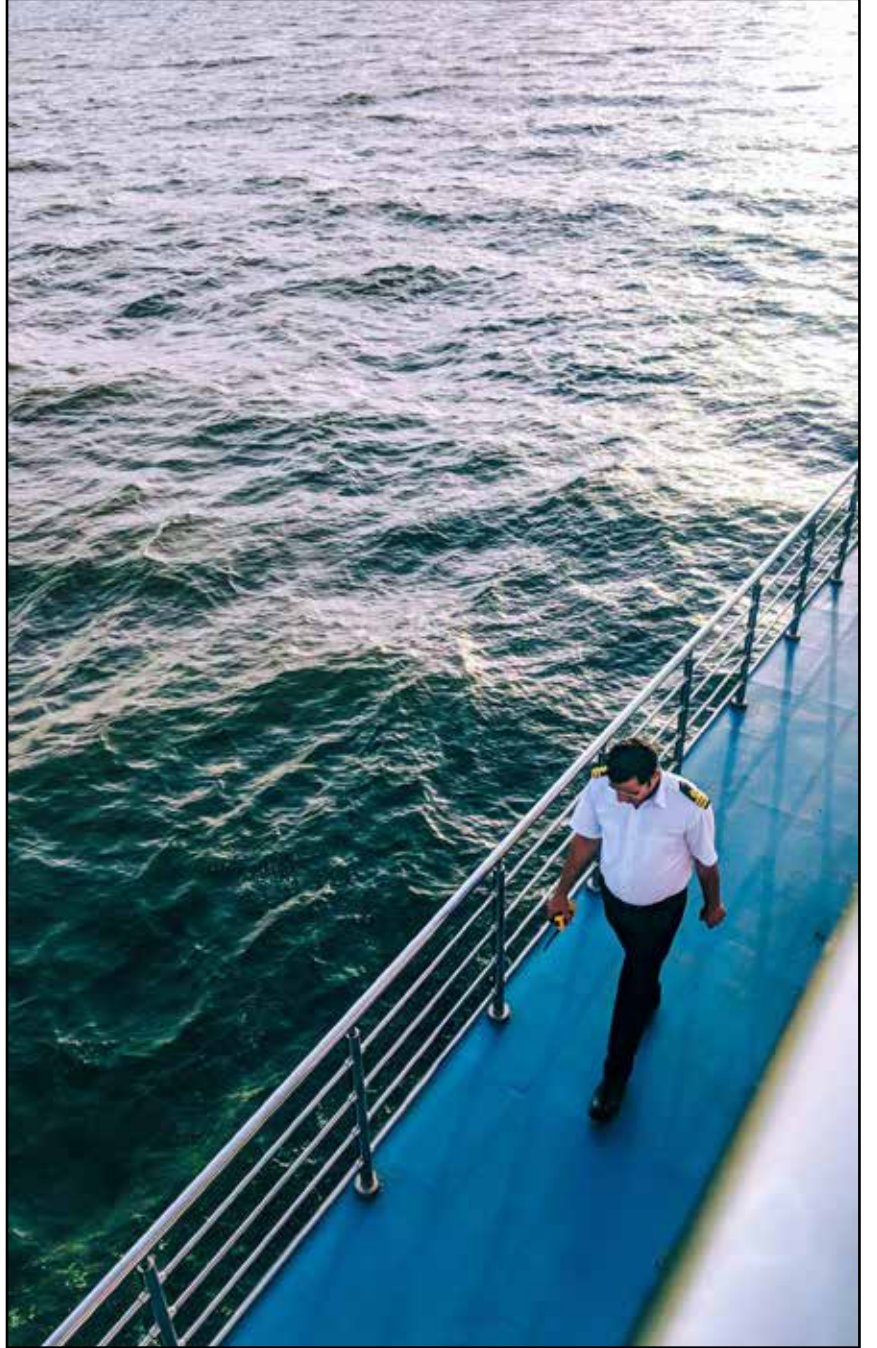
Bu yeteneği çekmek için önce gelecek nesli neyin motive ettiğini anlamamız gerekiyor. Deloitte’un 2022 Gen Z ve Millennial Survey’i bazı ilginç bilgiler sunuyor. Belirsiz zamanlarda, anket genel olarak en önemli endişeler olarak yaşam maliyetini ve iklim değişikliğini ortaya koyuyor.

İşveren seçimi söz konusu olduğunda, iş/yaşam dengesi ve öğrenme/gelişim fırsatları en önemli kriterlerdir ve bunları maaş ve yan haklar yakından takip eder. Bununla birlikte, çeşitlilik ve kapsayıcılık ile kuruluşların toplumsal ve çevresel etkilerinin de elde tutma konusunda kilit faktörler olduğu gösterildi; Birçok katılımcı, kişisel değerleriyle uyumlu olmadığı takdirde bir işi geri çevireceklerini söyledi.

Geleceğin Liderlerini Eğitmek

Bu nedenle, yeni nesil liderleri cezbetmek için denizcilik, eğitim kurumlarıyla işbirliği yapma çabalarını iki katına çıkarmalı ve böylece eğitim ve kariyer geliştirme yolları bugünün önceliklerini yansıtmalıdır.

WISTA’nın denizcilikte kadınları desteklemek için yaptığı çalışma, sürekli



TRAINING THE NEXT GENERATION OF MARITIME PROFESSIONALS

As technology advances and the shipping industry looks at how it can decarbonize effectively, we hear a lot about “future-proof” solutions. However, in order to truly future-proof the industry, we need to understand the needs of seafarers and shore-based staff today so we can effectively invest in the next generation: the industry’s future leaders.

The shipping industry is one of the oldest industries in the world, and its vast range of shore-based and at-sea job roles offers a huge variety of career opportunities. However, a global labor shortage means that there is strong competition from other industries for new talent.

To attract that talent, we first need to understand what motivates the next generation. Deloitte’s 2022 Gen Z and Millennial Survey provides some interesting insights. In uncertain times, the survey puts cost of living and climate change as top current concerns overall.

Where selecting an employer is concerned, work/life balance and learning/development opportunities are the top criteria, closely followed by salary and benefits. However, diversity and inclusion and the societal and environmental impact of organizations were also shown to be key factors when it came to retention; many respondents said they would turn down a job if it failed to align with their personal values.

Educating Future Leaders

To attract the next generation of leaders, shipping would, therefore, be well advised to redouble efforts to collaborate with educational institutes so that training and career development paths reflect today’s priorities.

The work WISTA does to support women in shipping is relevant here, as it facilitates continuous professional development and encourages training courses that help equip women with the skills they need to progress in their careers.

WISTA Hellas, for example, is working closely with prominent educational institutes and offers full- and part-time scholarships, which are available to any woman working in the maritime industry. Opportunities include the Alba Graduate Business School’s M.B.A. in shipping, an M.S. in



Özgürlüğümüzün ve
Bağımsızlığımızın simgesi olan

30 AĞUSTOS

ZAFER
BAYRAMI

KUTLU OLSUN!

Hizmetinizdeyiz...



INEBOLU SHIPYARD

KARAVELİOĞLU GROUP SINCE 1916

mesleki gelişimi kolaylaştırdığı ve kadınları kariyerlerinde ilerlemek için ihtiyaç duydukları becerilerle donatmaya yardımcı olan eğitim kurslarını teşvik ettiği için burada önemlidir.

Örneğin WISTA Hellas, önde gelen eğitim kurumlarıyla yakın işbirliği içinde çalışıyor ve denizcilik sektöründe çalışan her kadının yararlanabileceği tam ve yarı zamanlı burslar sunuyor. Fırsatlar arasında, Alba Graduate Business School'un denizcilikte işletme yüksek lisansı, BCA College'dan lojistik ve tedarik zinciri yönetimi alanında yüksek lisans derecesi ve Pire Üniversitesi'nin gemi yönetimi alanında yüksek lisans derecesi bulunmaktadır. Ayrıca, özellikle denizcilikte kadınlara yönelik bir liderlik programı sağlamak için Alba Graduate Business School ile ortaklık kurduk.

Uluslararası düzeyde, WISTA ve Chartered Shipbrokers Enstitüsü (ICS), enstitünün kuruluş diploması için her yıl beş burs sunmaktadır ve geçen yıl WISTA International, Uluslararası Denizcilik Örgütü ile ortaklaşa Denizcilik SheEO Liderlik Hızlandırıcı Programını başlattı. Hızlandırıcı, kadınlara sektörde görünür rol modelleri yaratırken liderlik pozisyonlarına ilerlemek için ihtiyaç duydukları yönetim bilgisi ve becerilerini sağlar.

Öğrencileri ve genç denizcilik profesyonellerini teşvik etmek için tasarlanmış başka girişimler de var. Örneğin, Yunanistan'da, Genç Yönetici Denizcilik (YES) Forumu sektör, öğrenciler ve genç profesyoneller arasında nesiller arası uçurumu kapatmak ve

bilgi ve deneyim paylaşmak için açık diyalog için bir platform sağlar. Isalos.net, öğrenciler için çevrimiçi bir kariyer platformuna ev sahipliği yapmanın yanı sıra, denizcilik endüstrisindeki fırsatları teşvik etmek için bir dizi endüstri etkinliği düzenlemektedir.

Diğer kuruluşlar da yeni nesil denizcilik profesyonellerini geliştirme ihtiyacına yanıt veriyor. Singapur'daki Denizcilik Liman Otoritesi kısa süre önce 18 öğrenciyi ilk Denizcilik SG Gençlik Elçileri olarak atadı ve Rotterdam şehri, Rotterdam, Avrupa Denizcilik Başkenti programına katılmak için bir Genç Denizcilik Kurulu kurdu.

İşe Alım Zorluklarının Ele Alınması

Daha yakın bir dönemde, 2021 BIMCO/ICS Denizci İş Gücü Raporu, 2026 yılına kadar, denizcilerin dünyanın tüccarlarını işletmesi için talep olarak yaklaşık 90.000 ek STCW (Eğitim, Belgelendirme ve Vardiya Tutma Standartları) sertifikalı zabite ihtiyaç olacağını öngördü. filo arzı geride bırakmaya devam ediyor. Durum, denizde bir kariyerin çekici olmayan yönlerini ortaya çıkararak veya vurgulayan COVID-19 nedeniyle daha da kötüleşti.

Örneğin, iş/yaşam dengesi, mürettebatla iletişim, gemide güvenlik ve dünya çapındaki farklı yasal sistemler, denizcilerin karşılaştığı ve iş refahı veya mürettebatın önemsenmesi konusu üzerinde olumsuz bir etkisi olabilecek zorluklardan sadece birkaçıdır.

Bir endüstri olarak, denizcilere daha fazla destek sağlayacak çözümler bulmamız gerekiyor, örneğin kıyı izinlerini artıran iş modellerini uygulamak; gemide

herkes için doğru ortamı yaratarak daha fazla çeşitlilik ve kapsayıcılığı teşvik eden politika ve süreçlere yatırım yapmak; mevcut mürettebatın eğitim almasını ve yeni teknolojiler tanıtıldıkça becerilerini geliştirmesini sağlamak; ve herkes için güvenli ve emniyetli bir çalışma ortamı sağlamak.

Dijitalleşme ve Yeni Teknolojiler

Yeni teknolojiler ayrıca, genç neslin beceri setleriyle daha uyumlu yeni roller yaratarak, özellikle dekarbonizasyon gibi sorunları ele almak için dijital çözümler kullanıldığında endüstriyi daha çekici bir seçenek haline getirebilir.

Küresel işgücü içinde dijital becerilere olan talep artmaya devam edecek ve bunun STEM konularına daha fazla odaklanıldığı ve ilköğretim düzeyinde bilgisayar kodlamasının tanıtıldığı okul müfredatlarına çevrildiğini görebiliriz.

Dijitalleşme aynı zamanda düz bir oyun alanı sağlar. İleriye dönük olarak, erkekler ve kadınlar bu tür kariyerlere atılmak için eşit niteliklere sahip olduklarından, daha fazla kadının denizcilik teknolojisi rollerinde istihdam edileceğini öngörüyorum.

Fark yaratma arzusu olan, hırslı ve teknoloji konusunda bilgili genç profesyonellerden oluşan bir topluluğumuz var. Ancak bir endüstri olarak, denizcilikte sunulan fırsatlar dizisi hakkında farkındalığı artırmak ve endüstri için sürdürülebilir bir gelecek sağlamak için gelecek nesille aktif olarak etkileşim kurmak için birlikte hareket etmeliyiz. ■





logistics and supply chain management from BCA College and the University of Piraeus's M.S. in ship management. We have also partnered with the Alba Graduate Business School to provide a leadership program specifically for women in maritime.

At an international level, WISTA and the Institute of Chartered Shipbrokers (ICS) offer five scholarships each year for the institute's foundation diploma, and last year WISTA International launched the Maritime SheEO Leadership Accelerator Programme in partnership with the International Maritime Organization. The accelerator provides women with the management knowledge and skills they need to progress into leadership positions while creating visible role models within the industry.

There are several other initiatives designed to encourage students and young maritime professionals. For instance, in Greece, the Young Executive Shipping (YES) Forum provides a platform for open dialogue between the industry, students and young professionals to bridge the generational gap and to share knowledge and experience. Isalos.net organizes a range of industry events to promote opportunities in the maritime industry, in addition to hosting an online careers platform for cadets.

Other organizations are also responding

to the need to develop the next generation of maritime professionals. The Maritime Port Authority in Singapore recently appointed 18 students to be the first MaritimeSG Youth Ambassadors, and the city of Rotterdam has established a Young Maritime Board to participate in the Rotterdam, Maritime Capital of Europe program.

Addressing Recruitment Challenges

In the more immediate term, the 2021 BIMCO/ICS Seafarer Workforce Report predicted that by 2026, there will be a need for almost 90,000 additional STCW (Standards of Training, Certification and Watchkeeping)-certified officers as demand for seafarers to operate the world's merchant fleet continues to outstrip supply. The situation was surely exacerbated by COVID-19, which exposed or highlighted unappealing aspects of a career at sea.

For example, work/life balance, crew connectivity, security on board and differing legal systems around the world are just some of the challenges faced by seafarers, which can have a negative impact on job satisfaction or crew retention.

As an industry, we need to find solutions to provide seafarers with greater support, such as implementing work patterns that increase shore leave; investing in policies and processes that promote greater diversity and inclusion by creating the

right environment on board for everyone; enabling existing crew to receive training and to upskill as new technologies are introduced; and ensuring a safe and secure working environment for all.

Digitalization and New Technologies

New technologies should also create new roles that are more in tune with the skill sets of the younger generation, making the industry a more attractive option, particularly when digital solutions are being used to address issues such as decarbonization.

The demand for digital skills within the global workforce will only continue to increase, and we can see this being translated in school curriculums, where there is a greater focus on STEM subjects and the introduction of computer coding at primary levels of education.

Digitalization also provides a level playing field. Going forward, my prediction is that more women will be recruited into maritime technology roles, as men and women are equally qualified to embark on such careers.

We have an ambitious and tech-savvy cohort of young professionals with a desire to make a difference. But as an industry, we must act together to raise awareness of the array of opportunities on offer within shipping and to actively engage with the next generation to secure a sustainable future for the industry. ■



Refik Akdoğan

GEÇMİŞ ZAMAN OLUR Kİ...

Gerze Vapuru

Sizi 1880 yapımı GERZE Vapuru ile geçmişe götürmek istedim.

İlk önce geminin teknik özelliklerini ve geçmişini tanıyalım.

İnşa tarihi ve yeri: 1880, Robert Thompson & Sons, Southwick, İngiltere Southwick 104 tersane numarası ile, tek pervaneli saç yük gemisi olarak inşa ediliyor. Makinası iki silindirli ve 126 beygir gücünde, yapımcısı J. Dickinson. Tonilato: 977 GRT

Hız: 9 knots

Boy: 64,13 m

En: 8.99 m

Su kesimi: 4,90 m

Önceki adları : San Fernando, Sparti

4 Ağustos'ta suya indirildiğindeki ilk sahibi Londra merkezli Stephenson Clarke & Co. ve bandırası Büyük Britanya ; 1880'in Eylül'ünde Segovia, Cuadra & Co.(Sevilla – İspanya) adlı armatöre satılıyor ve San Fernando adını alıyor ;

1891'de armatörü değişiyor ve yine aynı şehirdeki Cia Sevillana de Nav. A Vapore oluyor. 1907 yılında Yunanistan'a Naviera Orientale S.A. (P.Pantaleon) adlı armatöre satılıyor ve adı Sparti oluyor. 1922'de adı aynı kalarak Yunanlı armatör Navigation Pantaleon'a (P. Pantaleon Biraderler) satılıyor.

Gerze, 1930 yılı itibariyle Türk bandırasına geçiyor. 1930 yılında Ahmet Nafiz ve Hasan Basri beyler tarafından



satın alınıp adı Gerze oluyor.

1931 yılında Hacı Yakupzade Ahmet ve Basri Kaptan'a geçiyor. 1935 yılında Sosyete Vapurculuk T.A.Ş. tarafından satın alınıyor. 30 Ekim 1935 yılında Karadeniz'de Anadolu Burnu'nun 8 mil açığında Karaburun Kirazlı mevkiinde karaya oturuyor ve parçalanıyor.

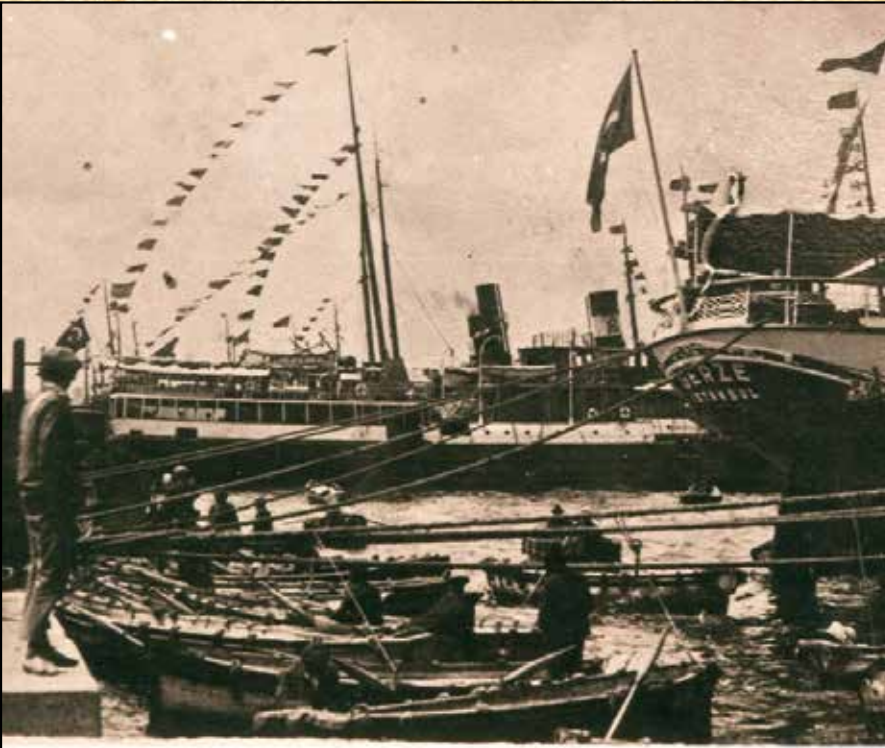
Beş yıllık Türk bayrağı altındaki dönemde Gerze adıyla Karadeniz ve Akdeniz seferlerine çıkıyor.

Karadeniz Lüks Sür'at Postası olarak Pazar akşamları Sirkeci rıhtımından kalkıyor, Kadıköy rıhtımları, Zonguldak, İnebolu, Gerze, Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon, Rize, Mapavri'ye (Çayeli) gidiyor ve yine aynı iskelelere uğrayarak İstanbul'a dönüyor.

Akdeniz hattında ise, İstanbul'dan kalkıp Çanakkale, İzmir, Küllük, Bodrum, Rodos, Fethiye, Antalya, Alanya, Anamur, Silifke, Mersin ve aynı limanlara uğrayarak geri dönüyor.

Kaptanı Basri Bey; gemide 1.ve 2. mevkii kamaralar ile güverte yolcuları için korunaklı bölümler mevcut.

Kaynak: Yarın Gazetesi, 11 Şubat 1930 nüshası "sunderland built ships" sitesi



BEST

Sub-Agency&Boat

SERVICES

In

İSTANBUL

SHIP SUB-AGENCY SERVICES

7/24 basis sub-agency services for your ships in İstanbul

BOAT SERVICES

At your service with Türkiye's largest boat fleet



GEMTAC

"SINCE 1966"

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



www.gemtac.com

GEMTAC GEMİ TALİ-ACENTELİĞİ VE BOT HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.

Kazlıçeşme Mahallesi, Liman Sokak No:1 34020 Zeytinburnu İSTANBUL

Tel. : +90 212 416 72 00 Fax : +90 212 416 76 33 GSM : +90 533 689 36 95

E-mail : operation.zeyport@gemtac.com Instagram : @gemtac_as

“Koyu bir

Fenerbahçe

tarafı

olarak Denizci

Fenerbahçeliler

platformunu

kurdum”





Kapt. S. Barış Türkmen

Interview by Nermin İstikbal

*Bu ay özel röportajımızı sektörümüzün genç ve başarılı temsilcilerinden, İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Kâtip Üyesi ve **Mira Marine** firması sahibi **Serhat Barış Türkmen** ile yaptık. Sayın Türkmen'le, çocukluğu ve denizcilik piyasasına giriş öyküsü ile birlikte, Mira Marine'de ve tedarik piyasasında yaşanan gelişmeler, şirketin yeni girişimleri gibi konuları da konuştuğumuz röportajımızı siz değerli SeaNews okuyucularına sunuyoruz.*

*This month, we made our exclusive interview with **Serhat Barış Türkmen**, one of the young and successful representatives of our industry, Clerk Member of the İMEAK Chamber of Shipping and owner of **Mira Marine** Company. You can find our interview in following pages, our esteemed SeaNews readers, during which we also talked about the company's new ventures and the developments in the supply market.*

-SeaNews: Sayın Barış Türkmen, sizi daha yakından tanımak isteriz. Bize kendinizden bahseder misiniz?

- **Serhat Barış Türkmen:** 29 Aralık 1976 yılında İstanbul'da dünyaya geldim. Tüm çocukluğum ve gençliğim Fenerbahçe'de geçti. Fenerbahçe'de Ordu Evi'nin yakınlarında yaşıyorduk. Nurettin Teksan İlkokulundan sonra da Semiha Şakir Lisesinden mezun oldum. Ardından Kocaeli Üniversitesi Denizcilik bölümünü kazandım. Denizciliği kazanma konusunda idealist değildim, sadece tercihlerimden biriydi.

- Ailenizden bahseder misiniz? Denizci büyükleriniz var mı?

- Ailemde denizci olarak sadece anne tarafından dedem var. O da tesadüf bu ki Türkiye Denizcilik İşletmeleri'nde makinist olarak görev yapmış. Hatta İstanbul'dan sonra bir ara görev alarak Van'a gitmiş. Tatvan ile Van arasındaki gemilerde makinist olarak çalışıyormuş o dönemde. Daha sonra benim de doğduğum İstanbul'a geri dönmüşler. Annem Fatih Kız Lisesi mezunu, üniversiteyi İstanbul'da okumuş. Babamla tanıştıktan sonra iş hayatını bırakıp vefat edene kadar ev kadını olarak yaşadı. Babam ise ticaret adamıydı. Esasında Alman Lisesi mezunu sonra ise İktisadi Ticari İlimleri bitirmiş. Sonra bankada çalıştığı dönemde 'catering' yani yemek işine başlamış ve işini iyice geliştirmiş. Öyle ki 7-8 tane yemek fabrikası oluyor 90'lara doğru. Esasında çocukluğum rahat ve iyi geçti benim. Annemle babamın ayrılığının üzerine üniversiteyi ilk kazandığım yıllar yavaş yavaş kendi ayaklarım üzerinde durmaya başladım. Dayım da eğitim giderlerimde biraz yardımcı olmuştu. Babamla ise vefatına kadar hiç görüşmedim.

- Hiç denizde çalıştınız mı? Denizde çalıştığınız dönemden aklınızda kalan bir hikayeniz var mı?

- Bayraktar Denizciliğin Mürvet Ana isimli gemisinde bir seneye yakın staj yaptım ve çalıştım. Ben ve benden sonraki nesil biraz daha rahata hazır olduğu için deniz hayatı zor geliyor. Cahit Kaptanlar, Saim Ağabeyler nasıl alışmış karaya gelemiyor, yeni nesil de tam tersi denize gitmeyi pek fazla tercih etmiyor. Deniz

hayatı zor, aileden uzak... Şimdi biraz daha kolay. Benim olduğum dönemde biraz daha zordu çünkü teknoloji yoktu. Buna dair bir anımı da anlatmak isterim tabii.

Mürvet Ana gemisinde bir hikayem var. Ben Barış Manço'yu çok seviyordum zaten ailem de sevdiği için benim adıma Barış koymuşlar. O dönemin çocuklarında Barış ismi çok vardır. Gemi ile Porto Marghera Limanına (Venedik'e) gitmiştik.



O zaman da gemideki kaptanların bir kısmı askeriye emekli, bir kısmı da okulluydu. Askeriyeden emekli süvari varsa onların İngilizcesi pek iyi olmuyordu ve hem İngilizce konuşmaktan çekiniyorlar hem de gittikleri limanda yabancı dil olmadığı için çıkmayı tercih etmiyorlardı. Ben de kolej mezunu olduğum için İngilizcem iyiydi. Mesleği öğrenmeye niyetli olduğum için seyirdeki vardiyalarını tutuyordum. Limana gidince de onlardan benim vardiyamı tutmalarını istiyordum ki ben gidip gezebileyim.

'Gençliğim Fenerbahçe'de geçti'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

'Barış Manço'nun vefat haberini alınca San Marco Meydanında ağlamıştım...'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

'I spent my youth in Fenerbahçe'

– S. BARIŞ TÜRKMEN



'I cried in San Marco Square when I heard Barış Manço passed away...'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

- **SeaNews: Dear Barış Türkmen, we would like to get to know you better. Can you tell us about yourself?**

- **Serhat Barış Türkmen:** I was born on December 29, 1976 in Istanbul. All my childhood and youth was spent in Fenerbahçe. We lived near the Military Officers' Club in Fenerbahçe. I graduated from Nurettin Teksan Primary School and then from Semiha Şakir High School. Then I studied in Kocaeli University Maritime Department. I wasn't idealistic about studying the maritime faculty, it was just among one of my choices.

- **Can you tell us about your family? Are there any sailors in your family?**

- I only have a maternal grandfather as a sailor in my family. It is a coincidence that he worked as a machinist at the Turkish Maritime Organization (TDİ). In fact, after Istanbul, he went to Van by taking an interim assignment. At that time, he was working as a machinist on the ships between Tatvan and Van. Later, they returned to Istanbul, where I was born. My mother graduated from Fatih Girls' High School and went to university in Istanbul. After meeting my father, she quit her job and lived as a housewife until she passed away. My father was a businessman. In fact, he graduated from German High School and then graduated from Economics and Commercial Sciences. Then, while he was working at the bank, he started the 'catering' business and developed his business thoroughly. So much so that there are 7-8 catering factories he owned towards the 90s. Actually, my childhood was comfortable and good. After the separation of my parents, I slowly started to stand on my own feet in the years when I first entered the university. My uncle also helped a little with my education expenses. I never met my father again till his death.

- **Have you ever worked at sea? Do you have a story that sticks in your mind from when you worked at sea?**

- I did an internship and worked on Bayraktar Denizcilik's ship named Mürvet Ana for about a year. Sea life is difficult as my generation and the next generation after

mine are ready for a little more comfort. How captains such as Cahit İstikbal or Saim Oğuzülgen are used to not coming to land, the new generation does not prefer to go to the sea, on the contrary. Sea life is tough, away from your family... Now it's a little easier. It was a little more difficult when I was there because there was no technology as there is now. Of course, I would like to tell a story about this.

I have a story on the Mürvet Ana. I loved Barış Manço very much, and because my family loved him, they named me Barış. The children that were born in that period had the name Barış a lot. We went to Portoh Marghera Port (Venice) by ship. At that time, some of the captains on the ship were retired from the military and some were from maritime school. If there were military staff retired from the military, their English was not very good and they hesitated to speak English and did not prefer to leave the ship because there was no foreign language they can speak in the port they went to. My English was good as I am a college graduate. I was holding their shifts on the cruise as I was intent on learning the profession. When I went to the port, I asked them to keep my watch so that I could go and tour, the port and the country we went to. Normally we have 4-4 shifts, total 8 hours. I was keeping their watch along the way, so I kept 8-8, in total 16 hours shifts a day. I was sleeping for 8 hours. I wanted to spend 2-3 more days in the port I went to. Thanks to them, they gave permission and it was useful for them too, because it is much easier to keep watch at the port, we only checked and reported how many tons of cargo were unloaded or loaded from time to time. But in watch, you have to be constantly alert because of the risk of collision. There were no systems like now. This story is from the 1999-2000s. That was 22 years ago. Technology was not that modern compared to now. For example, there was no AIS yet. I went out in Venice and bought a phone card in St. Mark's Square. I called my mother just to say "I'm here, we arrived!" We hadn't communicated for 5 days. She said; "I'm going to say something, but don't get sad." I asked my mother what happened and I got this answer; "Barış Manço passed away." I was very upset. I cried in San Marco Square. It was as if an acquaintance had died. I will never forget this memory. Then I did not stay at sea long, I worked

Gittiğimiz limanı, ülkeyi daha iyi tanıyabileyim diye. Normalde bizim 4 er saatten günde iki vardiyamız var toplam 8 saat. Ben onların yol boyunca seyir vardiyalarını tutuyordum, yani günde 8-8 16 saat vardiya tutuyordum. 8 saat uyuyordum. Gittiğim limanda da 2-3 gün daha gezeyim istiyordum. Onlar da sağ olsunlar izin veriyorlardı hem de onların da işine geliyordu çünkü limanda vardiya tutmak çok daha kolay, arada bir çıkıp kaç ton yük tahliye edildi veya yüklendi kontrol edip raporluyorduk sadece. Seyirde dümen var ve sürekli tetikte olmak zorundasınız çatışma riski nedeniyle. Şimdiki gibi sistemler de yoktu haliyle. Bu hikâyeye 1999-2000’li yıllar. 22 sene önce yani. Teknoloji şu ana göre bu kadar modern değildi. AIS daha yoktu mesela. Venedik’te çıktım işte San Marco Meydanı’nda bir telefon kartı aldım. Annemi aradım; “Geldim, buradayım!” demek için. 5 gündür haberleşmemişiz. Dedi ki; “Bir şey söyleyeceğim ama üzülme.” Ne olduğunu sordum anneme ve şu cevabı aldım; “Barış Manço vefat etti.” Çok üzülmiştim. Ağlamıştım San Marco Meydanı’nda. Bir tanıdık ölmüş gibiydi sanki. Hiç unutmuyorum bu anımı. Sonra da denizde çok kalmadım, 1999-2000 arası 1 sene kadar çalıştım.

- Tedarik işine nasıl başladınız, ilk temeller nasıl atıldı?

- Bu sene sektördeki 22. senem olacak. 14 Şubat 2000 yılında bu işe, bulunduğumuz ofiste başladım, o dönem Total yağlarının satışı yapıyorduk. Hem gemilere içme ve kullanma suyu hem de yağ satıyorduk. Ben daha çok yağ ile ilgileniyordum. Tabii o dönem internet bile yoktu. Yurtdışındaki müşterilerle sadece faks yolu ile iletişim kuruyorduk. Dolayısıyla yola yağ satacağız diye çıkmıştık ama kime satacağımız belli değildi. Sonra öneriler üzerine Vapur Donatanları Derneği’ne gittim. Orada Boğaz’dan geçen gemilerle iş yapan bütün acentelerin detayları vardı. Türk armatörleri de 22 sene önce bu kadar yoğun değildi. Yabancı armatör yoğunluktaydı, işi büyütebilmek için onlarla çalışmak mecburiydi.

'Denizde Petrol Ofisi'nden sonra yerli marka ile piyasaya ilk biz girdik'

- S. BARIŞ TÜRKMEN



Karaköy’deki ofislerine gittiğim zamanı hiç unutmuyorum. Gemilere yağ sattığımı açıkladım ve detayları nasıl alabileceğimi sordum. Başlarda pek yardımcı olmasalar da sonradan katalog gibi içerisinde acente bilgilerinin yer aldığı bir liste verdiler. Ancak katalogu almama izin vermediler. İçerisindeki bilgileri alabilmek için bir kalem ve bir de kâğıt almıştım. Çok şirket detayı vardı. Nasıl sığdıracağımı bilemedim. Adreslerini yazmadım ancak bütün hepsini kısa kısa yazıp telefonlarını yazıyordum ki olabildiğince çok iletişim adresi olsun. Yaklaşık 200-250 tane

iletişim adresi yazdığım o kâğıt hala durur. Sonra bu bilgiler eşliğinde müşteri aramaya başladım. Bir de Total’i de bilmiyorlar o zaman. Total, Türkiye’ye yeni girmiş Fransız bir markaydı. Yağ ile ilgili bilgiler çıkartıyorum kendime. Müşterilere gidip sunum yaparak başladık çalışmaya. Ondan 3 sene sonra Total, Elf’i satın aldı. Burada Total’in başındaki kişi bize distribütör bayimiz üzerinden satmayacaklarını ve direkt satış yapacaklarını açıkladılar. Ama bizim Total’den dolayı kazanılmış hakkımız da vardı ve bizim de satmamıza izin verdiler.

Ancak o zaman Total ile 3 sene içerisinde

'22 yıldır tedarik sektöründe hizmet veriyorum'

- S. BARIŞ TÜRKMEN

'We were the first to enter the market with a domestic brand after Petrol Ofisi at Sea'

– S. BARIŞ TÜRKMEN



for 1 year between 1999-2000...

- How did you start the supply business, how were the first foundations laid?

- This year will be my 22nd year in the industry. I started this business on February 14, 2000 in our office, we were selling total oils at that time. We were selling both potable and utility water and oil to ships. I was more concerned with oil. Of course, there was no internet at that time. We were communicating with

customers abroad only by fax. Therefore, we set out to sell oil, but it was not clear to whom we would sell it. Then I went to the Maritime Association of Shipowners Shipmanagers and Agents upon suggestions. There were details of all agencies doing business with ships passing through the Bosphorus. Turkish shipowners weren't that much 22 years ago either. Foreign shipowners predominated, it was necessary to work with them in order to expand the business. I never forget the time I went to their office in Karaköy. I explained that I was selling oil to ships and asked how I could get the details. Although they were not very helpful at first, they later gave a list like a catalog with agency information. But they didn't let me get the catalog. I took a pen and a piece of paper to get the information inside. There were a lot of company details. I didn't know how to fit it. I did not write their addresses, but I was writing all of them in short and their phones so that there would be as many contact addresses as possible. I still keep that paper on which I wrote about 200-250 contact addresses. Then, with this information, I started looking for customers. Then they don't know Total either. Total was a French brand that had just entered Türkiye. I extract information about oil for myself. We started by going to customers and making presentations. Three years later, Total bought Elf. Here, the head of Total explained to us that they would not sell through our distributors and would sell directly. But we also had vested interest from Total

and they let us sell it too. However, at that time, I had developed my business with Total in 3 years and was giving it to big shipowners. They took the big ship owners out of my hands and we were left with one or two ships like this, late paying companies that do not pay and with problems. Because while a brand can sell itself, the distributor cannot sell it. After all, we are putting a profit on it. Also, as the Turkish nation, we always have the habit of eliminating the intermediary.

On the other hand, the intermediary

regulates the law between the two parties. For example, a company is shopping for 5 barrels, but its intermediary serves tens or maybe hundreds of companies like this and benefits from economies of scale. So they have better prices. A shipowner can only have 8-10 pieces of ships, but we supply 60-70 ships per month. Is the owner who has 10 ships strong or is the distributor who supplies close to 1000 ships a year strong? Of course, the distributor is stronger, also in terms of maturity and economic conditions. On the other hand, when a problem arises, we act more practically and effectively solving it. After the 2009 crisis, we realized that there was no effective local brand in the sector, there was only Petrol Ofisi, which was a very expensive and slow structure. We decided to introduce Dew as another local brand. Dew was an oil company, but not marine oils. It was making only oils for automotive sector and industrial oils. I was contacted to make marine oils. I gave samples. I arranged the products up to their names. I edited the catalogs. Now there are hundreds of brands of oil, there are thousands of different brands of petrol. They only sell ashore. The sea is another technology. A know-how is required at sea. We taught them and guided them. And the tonnage at sea is large. We give 50 thousand, 100 thousand liters at a time. Too big for them. Petrol Ofisi, on the other hand, was a state company and was a slow structure. So I took advantage of the space created. As domestic oil, we were the first to enter.

Of course, every brand has a buyer, now you can't go and sell the domestic brand to large international shipping fleets. But it also has a buyer. The 30-year-old 35-year-old ships on the coaster are already getting oil from Russia and it is not clear what it includes. There is regulations in Türkiye. Believe me, everything you buy in Türkiye is much higher quality than the rest of the world.

'This year is my 22nd year in the supply sector'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

işimi geliştirmişim büyük armatörlere veriyordum. Büyük armatörleri benim elimden aldılar ve bize böyle bir iki tane gemisi sıkıntılı ödeme yapmayan geç ödeyen şirketler kaldı. Çünkü orada bir markanın kendisi satarken distribütörü satamaz. Sonuçta üzerine bir kar koyuyoruz. Bir de Türk milleti olarak aracıyı hep aradan çıkarma huyumuz vardır.

Diğer yandan aracı iki tarafın arasındaki hukuku düzenliyor. Bir şirket 5 varillik alışveriş yapıyor mesela fakat aracı bunun gibi onlarca belki yüzlerce şirkete hizmet ediyor ve ölçek ekonomisinden faydalıyor. Dolayısıyla daha iyi fiyatları oluyor. Bir armatörün olsa olsa 8-10 parça gemisi oluyor ama biz ayda 60-70 gemiye ikmal yapıyoruz. 10 gemisi olan mı güçlü senede 1000 gemiye yakın ikmal yapan distribütör mü güçlü? Tabii ki distribütör daha güçlü, ayrıca vade konusunda da ve ekonomik şartlar konusunda da. Diğer yandan bir sorun çıktığı zaman çözme konusunda da daha pratik ve etkili hareket ediyoruz. 2009 krizinden sonra baktık ki sektörde etkin bir lokal bir marka yok, sadece Petrol Ofisi vardı ki çok pahalı ve yavaş bir yapıydı. Başka bir lokal marka olarak Dew'i sokmaya karar verdik. Dew'de

yağ üreten bir firmaydı ancak deniz yağları yapmıyordu. Sadece otomotiv sektörü ve endüstriyel yağlar yapıyordu. Deniz yağları yapmak üzere iletişime geçtim. Numuneler verdim. İsimlerine kadar ben koydum ürünlerin. Katalogları düzenledim. Şu an yüzlerce marka yağ var, binlerce farklı petrol markası var. Onlar sadece karaya satıyorlar. Deniz başka bir teknoloji. Denizde bir know-how gerekiyor. Biz onlara bunu öğrettik, yönlendirdik. Bir de denizde tonaj büyük. Bir kerede 50 bin 100 bin litre veriyoruz. Onlar için çok büyük bir hacim. Petrol Ofisi ise devlet firmasıydı ve yavaş bir yapıydı. Dolayısıyla oluşan boşluğu değerlendirdim. Yerli yağ olarak ilk biz girmiş olduk.

Tabii her markanın bir alıcısı var, şimdi gidip yerli markayı uluslararası çalışan büyük armatör filolarına satamazsınız. Ancak onun da alıcısı var. Kosterdeki, 30 yaşında 35 yaşında yaşlı gemiler zaten Rusya'dan yağ alıyorlar ve ne olduğu belli değil. Türkiye'de bir regülasyon var. Türkiye'de aldığımız her şey inanın dünyaya göre çok daha kaliteli. Çünkü her şey daha regule edilmiş durumda. Fiziksel ikmalci olmak için EPDK lisansı almanız gerekiyor. Dolayısıyla EPDK lisansı olmadan yağ & yakıt satamazsınız.

'Akdeniz çanağının en iyi ve en güvenli ikmal yeri olduk'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na verdiğiniz teminatlar ve gerekli belgeler sonucunda bu lisansı alabiliyor ve fiziksel yağ & yakıt işi yapabiliyorsunuz. Hatta şu anda teminatları baya yükseldi. Çünkü transit yağ ile KDV'li ÖTV'li yağın arasında çok fark olduğu için bunun kaçakçılığı olmasın diye teminatlar alıyor EPDK. İlegal bir şey yapılırsa hemen teminata el konuluyor ve bir daha bu işle uğraşamıyorsunuz. Benim mesela 2033'e kadar lisansım var. 2006'dan beri de lisanslı olarak ikmalciyiz. Yabancı armatör yağ - yakıt ikmallerini 2008-2009 krizinden önce genelde acentesi üzerinden temin ederdi. Suyu, yağı, boyayı vb. hiç böyle direkt lokal ikmalciden almazdı. Eskiden muhatabımız daha çok acenteydi. Ancak güncel teknolojinin de gelişmesiyle ve daha çok ticari sosyal





THE BEST STOCKIEST
SHIP SPARE PARTS
TRADER IN TURKEY

MAIN ENGINE SPARE PARTS
AUXILIARY ENGINE SPARE PARTS
GEAR BOX PARTS
TURBO CHARGER & SPARE PARTS
SEPERATORS
PUMP PARTS
GOVERNOR & PARTS
AIR COMPRESOR PARTS
STERN TUBE & SEAL SET
AIR COOLER & HEAT EXCHANGERS
DECK EQUIPMENTS
NAVIGATION EQUIPMENTS
TOOLS & MEASUREMENT DEVICES
ELECTRICAL EQUIPMENTS & PARTS

OVERHAUL &
RECONDITIONING SERVICES
AT WORKSHOP AND ON-SITE

MAIN ENGINE OVERHAUL
AXUILIARY ENGINES OVERHAUL
GEARBOXES OVERHAUL
TURBOCHARGER OVERHAUL
PISTON RECONDITIONING
VALVE AND VALVE SEAT RECONDITIONING
CYLINDER LINER HONING
ULTRASONIC CLEANING
ELECTRICAL AND ELECTRONICAL REPAIR
AFTER SALE SERVICES

SHIP SPARE PARTS & ENGINEERING



yafdiesel.com.tr
0090 216 494 49 02
info@yafdiesel.com.tr



platform sayesinde tedarikçi ve armatör birbirlerine rahatlıkla ulaşabiliyor. Türk armatör filosu da yenilendi ve büyüdü. Ayrıca burada yapılan uluslararası konferans ve etkinlikler sayesinde yabancı armatörlerle tanışma şansı doğdu. Biz aracıyı çıkarmıyoruz aradan ancak armatör tarafı bir müddet sonra direkt çalışmak isteyebiliyor. Esasında acenteler burada bir elçi gibiydi. Karımı alıyordu ama armatörden parayı almadan ödemiordu. Traderlık (aracılık) yapmıyordu. Armatör para gönderene kadar bekliyorduk. 2009 krizinden sonra hem Türkiye’de hem de dünyada traderlar arttı, yani finansörler piyasaya girdi. Avrupalı bir sürü şirket var bunlara örnek. Örneğin bu şirketler ikmalciden A gemisi için bir ürünü 10 bin dolara alıyor. Armatöre 12 bin dolara satıyor ama ikmalciye parayı peşin

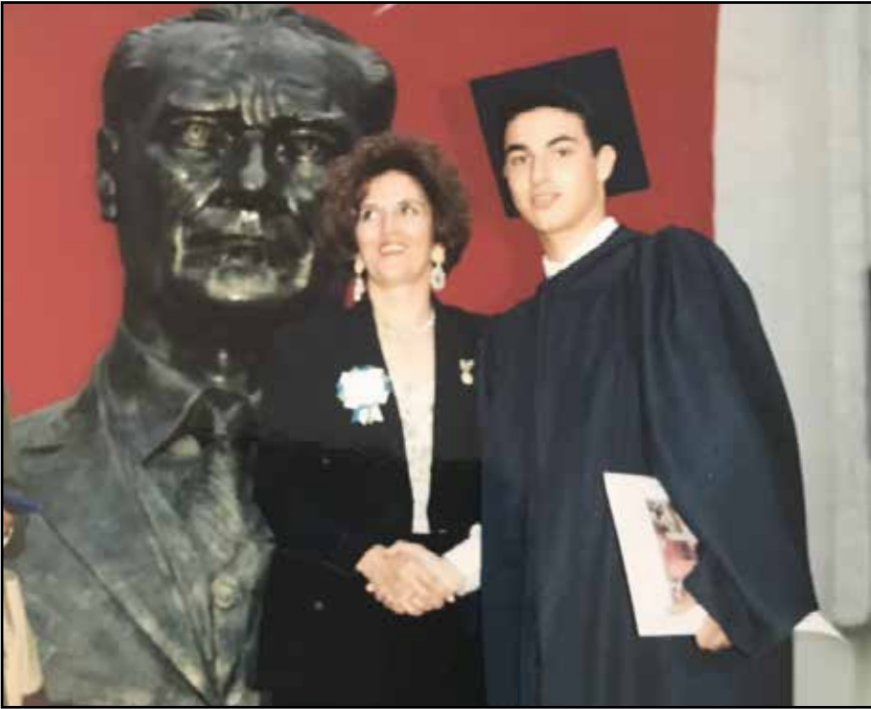
'Gemi dünyada nereye giderse orada ikmal için varız'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

öderken, armatöre 60-90 gün kredi açıyor. Acenteler bu sistemde çalışmıyordu. 2009 krizinde bırakın yağ, su parasını almayı acente parasını bile almakta zorluk çektiler. Eskiden gemiyi tutmak kolaydı, hemen tutukluyduk. İş 3. parti deniz ticaret tarafında olursa parayı almak zorlaşıyor. İşte bu noktada 2009 krizi sonrası armatörleri koruyan kanunlar çıktı. Çünkü aradaki araçların bazıları battı, ikmalciler ise direkt armatörden para talep etti. Armatör acenteye toplu ödeme yapıyor ve acente bu ödemenin içerisinden kalemleri kendi belirleyerek para alıyordu. Dolayısıyla armatör de ödediği para hakkında detaylı bilgiye sahip olmuyordu ve belgelendirmiyordu. Bu defa acente oradan kendi alacağını alıyor, ikmalciye ise parasının henüz ödenmediğini söyleyebiliyor. Böyle olunca da ikmalci tekrar gemiyi tutuyor yağ ve yakıt ödenekleri için. Bu sefer armatör ödediğini söylerken ikmalci ödeme alamıyordu. Bu nedenle 'trader' sistemi doğdu dünyada. Armatörlerin finansa ihtiyacı oldu. Şu anda ilişkiniz iyiye Türk armatöre direkt satıyorsunuz ya da yabancı armatörse aracı trader vasıtasıyla satıyorsunuz.

- Yağ tedarikinde fiziki operasyon nasıl oluyor?

- 3 senedir Castrol'ün de distribütörüyüz. Castrol burada fiziki ikmalleri kendisi yapıyor. Kendi lisansı var. Ben de aracılık yapıyorum. Castrol evrakları alıyor ve beyannameyi açıyor. Kendi barge ile ya da motoruyla gemi geldiğinde teslim ediyor. Eğer gemi limandaysa kendi dökme kamyonu ya da varillli kamyonuyla gerçekleştiriyor. Diğer yandan tabii ben 22 senedir fiziksel operasyon gerçekleştirdiğim için Dew'de teslimatı ve beyanname açılışını biz gerçekleştiriyoruz. İstanbul'dan uğraksız geçiş yapan gemilerin uğraksız geçişi bozuluyor diğer yandan. Uğraksız yağ alamadığı için uğrayıp yağ almak durumunda kalıyor. Uğraksız geçiş sırasında yani TR limanlarından birine gitmiyor olsa dahi durum aynı. İstanbul hakikatten doğal bir velinimet. Çünkü gemiler Boğaz'dan geçerken demirini atıyor ve bütün tedarikini, yağını, yakıtını ve kumanyasını alıyor dolayısıyla da uğraksızlığı bozuluyor. Bunun da 168 saat gibi belli bir süresi var. Şu anda da navlun piyasası biraz inişe geçti, tabii gemiler yük bekliyor. Yük beklemek için uygun yerler de yok. Kartal, Tuzla civarları var ama bir müddet sonra doluyor tabii. Ahırkapı'da da sınırlı bir sayıda gemi demirleyebiliyor. Çünkü daha çok geminin demirlemesi kazaya yol



Because everything is more regulated. To be a physical supplier, you need to obtain an EMRA license. Therefore, you cannot sell oil & fuel without an EMRA (energy market regulatory authority) license. As a result of the guarantees and necessary documents you have given to the Energy Market Regulatory Authority, you can get this license and do physical oil & fuel business. In fact, his guarantees are quite high right now. Because there is a huge difference between transit oil and oil with VAT and SCT, EMRA takes guarantees so that it will not be smuggled. If something illegal is done, the collateral is seized immediately and you cannot deal with this business again. For example, I have a license until 2033. We have been a licensed supplier since 2006. Before the 2008-2009 crisis, foreign shipowners used to supply oil and fuel through their agency. They would never buy water, oil, paint etc directly from the local supplier like this. In the past, our interlocutor was more of agencies. However, with the development of current technology and more commercial social platforms, suppliers and shipowners can easily reach each other. The Turkish shipowner fleet has also been renewed and grown. In addition, thanks to the international conferences and events held here, the chance to meet foreign shipowners arose. We do not remove the intermediary, but after a while, the shipowner may want to work directly. In fact, the agents were

like an ambassador here. They were taking their profit, but they did not pay until they received the money from the shipowner. They were not traders. We'd wait until the shipowner sent the money. After the 2009 crisis, traders increased both in Türkiye and in the world, that is, financiers entered the market. There are many European companies. For example, these companies buy a product for the ship A from the supplier for 10 thousand dollars. And then sell it to the shipowner for 12 thousand dollars, but while he pays the money to the supplier in advance, he extends a 60-90 day loan to the shipowner. Agencies were not working in this system. In the crisis of 2009, they had difficulty in getting even the agency money, let alone oil and water money. In the past, it was easy to hold the ship, we immediately arrested it. If the business is on the 3rd party maritime trade side, it becomes difficult to get the money. At this point, after the 2009 crisis, laws protecting shipowners were enacted. Because some of the intermediaries went bankrupt, the suppliers demanded money directly from the shipowner. The shipowner was making a lump sum payment to the agency and the agency was getting money by determining the items from this payment. Therefore, the shipowner did not have detailed information about the money he paid and did not have documents about it. This time, the agency takes its own receivables from there, and can tell the

supplier that his money has not been paid yet. As such, the supplier again hires the ship for oil and fuel allowances. This time, while the shipowner said he paid, the supplier could not get paid. Therefore, the 'trader' system was born in the world. Shipowners needed finance. Currently, if your relationship is good, you sell directly to the Turkish ship owner, or if it is a foreign ship owner, you sell through a trader.

- How is the physical operation in oil supply?

- We have been the distributor of Castrol for 3 years. Castrol does the physical supplies here. It has its own license. I also mediate. Castrol takes the papers and opens the statement. It delivers with its own barge or engine when the ship arrives. If the ship is in the port, he does it with his own dump truck or drum truck. On the other hand, of course, since I have been performing physical operations for 22 years, we handle the delivery and declaration opening at Dew.

On the other hand, the non-stop transit of ships passing through Istanbul is disrupted. Since the ships can't get oil without a call, they have to stop by making call and get oil. The situation is the same even if it is not going to one of the TR ports during the transit pass. Istanbul is truly a natural benefactor. Because while the ships are passing through the Bosphorus, they drop their anchors and take all their needs, oil, fuel and food supplies, and thus their inactivity is disrupted. It also has a certain duration of 168 hours. At the moment, the freight market has gone down a bit, of course, the ships are waiting for cargo. There are no suitable places to wait for a load. There are places around Kartal and Tuzla, but of course it fills up after a while. A limited number of ships can anchor in Ahırkapı as well. Because the anchoring of more ships can lead to an accident. In those

'We have become the best and safest supply region of the Mediterranean basin'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

açabiliyor. O 168 saat içerisinde normalde personel değişimi gerçekleştiriliyor; kumanya, yağ, yakıt, boya, su ve geminin neye ihtiyacı varsa ki buna tamir bakım da dahil tedariki tamamlıyor. Halihazırda bir ikmalci için 48 saat fazla fazla yeterli. Şu an bu uğraklı statü sayılıyor. Çünkü sağlık pratikası bozuluyor. Sağlık evraklarını güncelliyor. Bilgi veriliyor. Ama basit usulde diyelim. Çünkü limana yapılan uğrak kadar yoğun bir süreç yok. Ama buradan geçerken hemen demirleyip tedariklerini yapıyorlar. Bu noktada sadece bir bildirim zorunluluğu var, yani bir maliyeti de yok. Bir de acenteliğin aldığı cüzi bir masraf bedeli var. Pilotaj da mecburi değil, römorkajda da mecburiyet yok. Biliyorsunuz sadece belirli standartlardaki gemilere pilotaj mecburi tutulmakta. Pilotaj zorunlu olan gemilere zaten demirlemesi de zorunlu.

- İstanbul'un dünyada tedarikteki yeri ve önemi hakkında neler diyebilirsiniz?

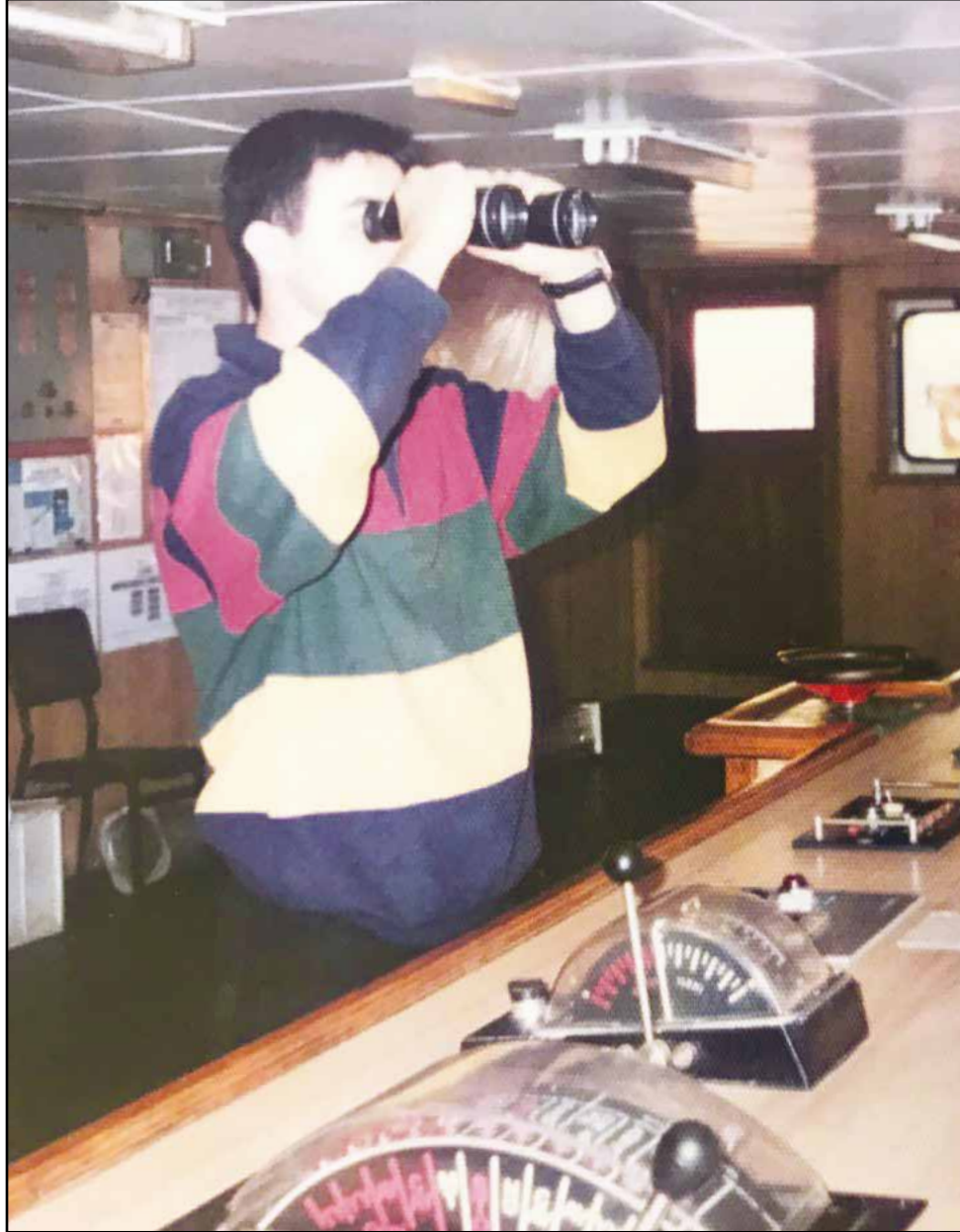
- Gemi herhangi bir Türk limanına uğramasa bile İstanbul'da ikmal yapabiliyor. İstanbul çok iyi bir ikmal noktası haline geldi, tabii bu da benim ticaret hayatıma başladığım yıllar içerisinde gelişti. Bence buradaki en büyük etki Boğaz'ın çift taraflı sisteminin tek yön sistemine döndürülmesi oldu. Eskiden gemiler hiç demirlemiyordu, adaların arkasında 8-10 saat drifte durup sonrasında da boğaz'dan geçip gidiyordu. Çünkü demirleme büyük gemiler için her zaman risktir. Belki çok ivedi işleri için uğraksız geçiş sırasında bir motor yavaş yavaş yedek parça ve kumanya veriyordu. Ancak o sırada yakıt, su veya yağ ikmali yapamazsınız. Sadece bir koltuk kumanyası dediğimiz ufak tefek parça teslimatı oluyordu. Şu anda tek ise yön çalışıyor. İstanbul'a geldikleri zaman gemiler tedariklerini yapıyorlar. Yani buraya bırakıyorlar her şeyi. Çünkü burada her şey kaliteli ve daha ucuz. Türkiye'de ikmalciler çok iyi. Saygınlık çok yüksek. Malta'dan yakıt almak zorunda kalınca dahi almak istemiyorlar çünkü Malta'nın yakıtı çok kaliteli değil. Arap ülkelerinde ise tahmin edilemez anlaşmazlıklar oluyor. Rusya'nın yakıt kalitesi zaten çok iyi değil. Bizim rafinerimiz çok iyi. Biz Pire'nin yerini aldık. Çünkü Pire'de bir deviasyon yapıyorsun Ege denizinden çıktıktan sonra. Bu da vakit ve enerji kaybı dolayısıyla ekstra maliyet oluşması

demek. Ama şimdi buradan geçerken çapa atıyorlar, 3 saatte 5 saatte alacağını alıp devam ediyorlar. Ya da yukarı çıkarken zaten geçiş sırası beklemek durumundalar o süreyi de bu şekilde değerlendiriyorlar. Personel ihtiyaçlarını da değişimlerini de gerçekleştiriyorlar. Bu noktada havalimanlarının çok olması seyahat

işçilik ucuz ve kaliteli. Bu gibi birçok nedenle Türkiye'de denizciliğin önü çok açıldı.

- Savaş güncel durumu nasıl etkiledi?

- Savaş olmasına ve gemi sayısı yüzde



özümlüğü sağlıyor. Aynı şey Pire'de söz konusu değil. Yakıt, yağ, kumanya, su ve diğer tedarikler zaten ortada. Bir de ucuzuz ve kaliteliyiz. Sebze meyve paketlenmiş her şey bir arada bulunuyor. Bir de kurlar nedeniyle maliyetler iyice uygun oldu. Zaten tersanelerin doluluk oranının artması da biraz bu sebepten. Tersanelerde yer bulmak için sıra bekleniyor. Çünkü

30 azalmasına rağmen işler çok düşmedi. Yani eğer 2 sene önce savaş olsaydı belki çoğu firma sallantıya girerdi. Ancak piyasa çok yukarıda. Geçenlerde Harun Hoca söylemişti bir konferansta yanılmıyorsam, pandemiden sonra 92 bin parçaya yakın gemi yüzmeye başlamış. Eskiden bu 55 bin parça idi. Yani neredeyse 2 katına çıkmış. Dolayısıyla

'Wherever the ship goes in the world, we are there to supply'

– S. BARIŞ TÜRKMEN

of Piraeus. Because you make a deviation in Piraeus after leaving the Aegean Sea. This means extra costs due to loss of time and energy. But now they are hoing while passing here, they take what they get in 3 hours and 5 hours and they continue. Or they have to wait in line for the transition while going up, and this is how they evaluate that time. They fulfill their needs as well as their crew changes. At this point, the fact that there are many airports provides travel freedom. The same is not the case in Piraeus. Fuel, oil, groceries, water and other supplies are already there. We are also cheap and high quality. Vegetable and fruit packaged foods have everything together. Also, due to the exchange rates, the costs were very affordable. The increase in the occupancy rate of the shipyards is partly due to this reason. Waiting in line became a must to find a place at the shipyards. Because the workmanship is cheap and the quality is good. For many reasons such as these, the way for maritime in Türkiye has been opened a lot.

- How did the war affect the current situation?

- Even though there was a war and the number of ships decreased by 30 percent, things did not go down much. So if there was a war 2 years ago, maybe most companies would have been shaken. But the market is very high. Recently, Harun Şişmanyazıcı said at a conference, if I'm not mistaken, after the pandemic, nearly 92 thousand ships started to float. In the past, this was 55 thousand pieces. So it's almost doubled. Therefore, supplies have also increased. The number of ships on the expedition increased. We get our share from there. Now, the opening of this grain corridor has also been beneficial. Because there are millions of tons of wheat and it will be transported somehow. These ships will pass through the Bosphorus and they will make their supplies in Istanbul.

168 hours, personnel change is normally carried out, supplies, oil, fuel, paint, water and whatever the ship needs, including repair and maintenance, are supplied. Currently, 48 hours is more than enough for a resupply. It is now considered a haunted status. Because the practice of health is deteriorating. Updating health

and there is no obligation in tugboat. As you know, piloting is obligatory only on ships of certain standards. Pilotage is also mandatory for those ships which are not anchoring.

- What can you say about the place and importance of Istanbul in supply business in the world?

- Even if the ship does not call at any Turkish port, it can refuel in Istanbul. Istanbul has become a very good supply point, which of course developed during the years I started my business life. I think the biggest impact here was the conversion of the Bosphorus's double-sided system to a one-way system. In the past, the ships never anchored, they stayed in the drift for 8-10 hours behind the islands and then passed through the Bosphorus. Because anchoring is always a risk for big ships. Maybe during the non-stop transit for very urgent work, an engine was docking and giving spare parts and provisions. However, you cannot refuel, take water or oil at that time. There was only the delivery of a small piece of what we call a seat provision. Currently only one direction is working. When they come to Istanbul, the ships have their supplies. So they leave everything to be done here. Because everything here is of high



documents being necessary. Information is given. But it occurs simply. Because there is no such intensive process as a call to the port. But when passing through here, they immediately anchor and make supplies. At this point, there is only a notification obligation, so there is no cost. There is also a small fee for the agency. Pilotage is also not compulsory,

quality and cheaper. The suppliers in Türkiye are very good. The prestige is very high. Even when they have to buy fuel from Malta, they do not want to buy it because Malta's fuel is not of very high quality. In Arab countries, there are unpredictable conflicts. Russia's fuel quality is not very good anyway. Our refinery is very good. We took the place



tedarikler de arttı. Seferdeki gemi sayısı arttı. Oradan biz de payımızı alıyoruz. Şimdi bu tahıl koridorunun açılması da faydalı oldu. Çünkü milyonlarca ton buğday var ve bir şekilde taşınacak. Bu gemilerde İstanbul Boğaz'ından geçecek ve İkmallerini de İstanbul'da yapacaklar.

Akdeniz çanağının en iyi ve en güvenli ikmal yeri olduk. Mesela Malta'da hava oluyor ikmal yapılamıyor. Seyir açısından da yaşama kalkma açısından da ürün açısından da kaliteli ve güveniliriz.

- Geçmişten bugüne gelişen teknoloji ile birlikte yaptığınız iş nasıl değişti?

- Çok iyi yönde değişti. Mesela ben ilk su ikmali yaptığımız zamanları hatırlıyorum, o zaman Halidire'den yükliyorduk, İzmit'ten. Gemiler tabii eski gemilerdi, oradan buraya 8 saatte geliyorlar. Gemi geliyordu biz mavnayı kaldırıyorduk fakat hiçbir şey de göremiyorduk. Kaptan kalktım diyor da kalkmıyordu. Şimdi gemilerde AIS var, cep telefonundan dahi takip ediyorsun. Ben de müşteriye bilgi vermek durumundayım çünkü. Şimdi adam benden önce AIS'ten gemisini takip dahi ediyor. Demirlemesine kadar biliyorlar. O kadar teknolojik ve hızlı ki piranalar gibi yağ mavnası, yakıt mavnası, su mavnası ve acente motoru bir anda gemiye yaşıyoruz. Geminin bordasında yaşanacak yer kalmıyor adeta. Ayrıca her şey denetimde ve kontrolde gerçekleşiyor. Şu anda dahi takip ediyorum gemilerimi

ve sistemden yaşadıklarımı kalktıklarını görüyorum. Bir hikâye daha anlatayım geçmişte karşılaştığımız zorluklara örnek olarak. Eskiden burada telsiz vardı. Ben de o zamanlar gece hayatını severdim, dışarıda olurdum. Gece 3'te işimiz oluyordu, ben gece 3'te eve dönerken tekrar işe uğruyordum. Bizim kaptanların İngilizcesi zayıf, Rus kaptanların da zayıf ama ben biraz daha iyi anlatıyordum. Onlardan flaş çakmalarını istiyorduk, gemiyi tarif ettiriyorduk. Çünkü AIS de yok, zifiri karanlıkta denizin ortasında gemiyi bulmak hiç kolay değil. Karadan kerteriz arıyorduk. Işık çak, ara, ışık çak, ara... 1 buçuk saat belki daha fazla aradığımız bir gemi. Sonra sol tarafınızda ada var mı diye sormayı akıl etmişim. Evet diye cevap gelmişti; "Adalar var." Gemi gitmiş Kartal'a demirlemiş. Biz Yenikapı'da gemiyi arıyoruz... Diğer yandan bürokratik anlamda her şey daha kolaydı. Örneğin bu olayda Kartal'a mavnaya yolladık. Şu an bir anda Kartal'a mavnaya yollamaya kalksanız mevcut regülasyonda izin vermezlerdi. Ancak o zaman böyle bir kontrol mekanizması yoktu. Şimdi en azından burada sektör görüyor ve açığa demirlediklerini biraz içeri girmeleri gerektiğini söylüyor. O zaman sektör de yoktu. O zaman bilgiyi acenteden alıyorduk. Şimdi her şeyi görüyorsunuz. Eskiden acentelerle de iletişime girmek zordu. Sürekli arıyorsunuz gemi Rusya'dan kalktı mı kalkmadı mı diye. Biz eskiden 5 gün 10 gün gemi bekliyorduk. 10 gün boyunca

soruyorduk gemiyi. Her gün 3 saatte bir 5 saatte bir arıyorduk geminin konumu için. Artık yanımda arkadaşlarım oluyordu boyacı olarak aratıyordum acenteyi. Utanıyordum artık acenteye sormaktan geçen gündüz.

- Türkiye dışında ikmal gerçekleştiriyor musunuz?

- Uluslararası konferanslarda başka ülkelerdeki acentelerle iletişime geçtim. Mesela Kenyalı biriyle tanışıyorum, tedarikini ben yapıyorum. Türk gemi nereden bulacak Kenyalıyı. Bana soruyordu ben de tedarikini ayarlıyordum. Castrol'de de bunun için ayrıca bir sistem var. Dolayısıyla şu an gemi dünyada nereye giderse orada ikmal yapıyorum. 10 sene önce yüzde 90 Türkiye yüzde 10 yurtdışı iken şu an yurtdışı daha fazla oldu diyebilirim. Savaşın başlamasından sonra da iyice belirginleşti. Suyu sadece Türkiye'de yapıyoruz, Marmara'da. Yağı bütün dünyada yapıyoruz. Yakıtta da çok fazla girmiyorum, arada traderlik yapıyoruz. Fiziksel yakıtçı değilim ama kemik bir müşteri grubum var yakıtı, yağı ve suyu benden alıyorlar. Onların gemilerine Malta'da İse Malta'da, Cezayir'de ise Cezayir'de veriyorum.

- Castrol ürünleri mi yoksa Dew ürünleriyle mi daha yoğun çalışıyorsunuz?

- Castrol ağırlıklı diyebilirim. Türkiye'de Castrol Dew'i de geçti, şu anda epey büyüttük. Bu bölgede çalışan Arap, Rus, Türk, Bulgar, Ukraynalı armatörler hep burada çalıştığı için Dew kullanıyor. Büyük tonajlı Türk armatörlerin büyük gemileri Türkiye'ye çok nadir geliyor. Hep uluslararası sularda yüzüyorlar. Onun için de Castrol var. Çoğuyla kontrat yapıyoruz. Castrol gittiği dünyadaki her limanda zaten var, dolayısıyla tedarikte sorun yaşanmıyor.

- Deniz Ticaret Odası göreviniz nasıl başladı?

- İMEAK Deniz Ticaret Odası da biraz sürpriz oldu. Ben Başkan Tamer Kıran'ı hiç tanıımıyordum. Seçimden önce tanıştırdılar. Daha öncesinde hiçbir komitede değildim. Odanın önünden geçmedim diyebilirim. Bir şekilde birkaç kişi önermiş. Ben bir de Kocaeli Üniversitesi Denizcilik Fakültesi

We have become the best and safest resupply place of the Mediterranean belt. For example, in Malta, the weather may be bad and the supply may not be possible. We are high quality and reliable both in terms of navigation, in terms of docking and in terms of products.

- How has your work changed with the developing technology from the past to the present?

- It changed in a good way. For example, I remember the first time we supplied water, then we were loading from Halidere, from Izmit. The ships were of course old ships, they come here in 8 hours. The ship was coming, we were lifting the barge, but we couldn't see anything. The captain would say that they departed, but in reality they wouldn't depart. Now ships have AIS, you can even track them on your cell phone. Because I also have to inform my customer. Now the man is even following his ship from AIS before me. They know until the anchorage. We are so technological and fast that, like piranhas, oil barges, fuel barges, water barges and agency boats approach the ship at once. It is almost as if there is no place to berth on the side of the ship. Also, everything happens under supervision and control.

Even now, I'm following my ships and I see them dock and take off from the system. Let me tell you another story as an example of the challenges we have faced in the past. There used to be a radio here. I also loved the nightlife back then, I would be out. We had work at 3 am, and when I was returning home at 3 am, I was stopping by again. Our captains' English is weak and Russian captains are weak, but I was explaining a little better. We were asking them to flash, we were making them describe the ship. Because there is no AIS, it is not easy to find the ship in the middle of the sea in the pitch dark. We were looking for land bearings. Light up, call, light up, call... A ship we are looking for an hour and a half, maybe more. Then I thought to ask if there is an island on their left. Yes... The answer was; "There are islands." The ship is gone and anchored in Kartal. And we are looking for the ship in Yenikapı... On the other hand, everything was easier in terms of bureaucracy. For example, in this case, we sent a barge to Kartal. If you were to send a barge to Kartal right now, they

would not have allowed it in the current regulation. But then there was no such control mechanism. Now at least here the sector tracks the ship and says that they are anchored too open, they need to go close to the shore a little bit more. There was no sector then. At that time we were getting the information from the agency. Now you see everything. In the past, it was also difficult to communicate with agencies. You are constantly looking to see if the ship has left Russia or not. We used to wait 5 days and 10 days for the ship. We were asking about the ship for 10 days. We were calling every 3 hours every 5 hours for the location of the ship. I had friends with me that I made them phone call the agency as a painter. I was ashamed to ask the agency, day and night.

- Do you supply to ships outside of Türkiye?

- I contacted agencies in other countries at international conferences. For example, I meet a Kenyan, I supply it. Where will the Turkish ship find the Kenyan? They ask me, and I was arranging the supply. Castrol also has a system for this. Therefore, at the moment, I am resupplying wherever the ship goes in the world. I can say that while 90 percent Türkiye was 10 percent abroad 10 years ago, now it is even more abroad. It became even more evident after the start of the war. We only produce water in Türkiye, in Marmara. We make the oil all over the world. I don't get into fuel too much,

we trade from time to time. I'm not a physical fueler, but I have a bone group of customers who buy fuel, oil and water from me. I give them to their ships in Malta if they are at Malta or in Algeria if they are at Algeria.

- Do you work more intensely with Castrol products or Dew products?

- I can say mostly Castrol. It also surpassed Dew in Türkiye, we have grown quite a bit now. Arab, Russian, Turkish, Bulgarian and Ukrainian ship owners working in this region always use Dew because they work here. Large ships of Turkish shipowners with large tonnage come to Türkiye very rarely. They always swim in international waters. There's Castrol for that too. We contract with most of them. Castrol is already in every port in the world th ships goes to, so there is no problem in supply.

- How did your duty in Chamber of Shipping begin?

- İMEAK Chamber of Shipping was also a bit of a surprise. I did not know President Tamer Kıran at all. We were introduced before the election. I was not on any committee before. I can even say that I did not pass in front of the chamber. Somehow a few people suggested me. I am also the founder of Kocaeli University Maritime Faculty Alumni Association. They were also





Mezunlar Derneği'nin kurucularındanım. Derneğin yönetim kurulundan bazı kişileri de çağırıyorduk. Tamer Kıran ile kısa bir konuşmamız oldu. Ondan sonra değerlendireceklerini söylediler. O zaman yüksekte de açmıştım kapıyı nedense, meclis üyesi olmazsam olmaz zihniyetindeydim. Şimdi bakınca böyle bir yapının içinde illa da meclis üyesi de olmak zorunda değilmişim. Gemi Tedarikçileri Komitesinde meclis üyesi olmak istiyorum. 3 kişi vardı; Zihni Ağabey, Metin Düzgüt, bir de 3. kişi olacaktı. Bir önceki dönem Aygün Ağabey meclis üyesiymiş. Ama bu dönem şirketlerinde artması ile Aygün Ağabey şirketinin 10 numaralı Tuzla'daki Gemi Tedarikçileri komitesinde olduğunu öğrenince 11. numaralı komitede bana da meclis üyeliği açılmış oldu ve aday oldum. O sırada da Alkın Kalkavan ile de samimiydik. Alkın da seçimlerde Meclis üyesi olmam gerektiğini söyledi. O zaman bir taraf değilim. Alkın beni Halim Mete ve Metin Kalkavan ile konuşturmak istedi. Ben de Tamer Ağabeylerin seçim ofisinden çıktım, yürüyerek Metin Beylerin seçim ofisine gitmişim. Hatta Halim Ağabey hemen koluma girip seçim ofisindeki insanlarla tanıştırmak istemişti beni. Tedarikle ilgili komiteleri benimde aday olabileceğimi söyledi. Ben de durumu anlattım ve diğer tarafa bir söz verdiğimi, eğer onlar onay verirse oraya gitmek zorunda olduğumu belirttim. Aklınıza gelen Türkiye'deki birçok müşterimiz zaten bizim grupta. Senelerdir de ben bu kişilere yağ ve su sattığım için hepsi benim ağabeyim, arkadaşım...

20 senedir çalışıyoruz, herhalde beni destekler diye düşünüyordum. Sonra Tamer Beyler, beni aradılar ve Aygün Ağabey'in 10 No'lu komiteye geçtiğini, benim de 3. meclis üyesi olacağımı söylediler. Biz de seçim çalışması olarak önce kendi komitemiz ile konuştuk. Sonra çalıştığımız müşterimle iletişime geçerek devam ettik. DTO maceram da öyle başlamış oldu.

- Bize biraz da İMEAK DTO'da bu dönem yapılan çalışmalardan 'bağlı olduğunuz komite çerçevesinde' söz edebilir misiniz?

- DTO'da bu dönem yaptıklarımıza gelince; Bu dönem daha ağırlıklı olarak yönetimi ve üyeleri tanıma hem de Odamıza bağlı mevcut Üniversitenin mevcut olan borcunu yapılandırmakla geçti. Bir de tabii hepimizin bildiği üzere bu dönemin 2 yılı pandemide geçtiği için çok fazla fiziki olarak aktif olmadık. Toplantılarımızı genel olarak online platformlar üzerinden (zoom vs.) gerçekleştirdik. Ne yazık ki yüz yüze görüşmelere, fuarlara katılamadık. Zaten birçoğu pandemi sebebiyle gerçekleşemedi. Bu da işleri büyük ölçüde sekteye uğrattı. Ne ticari anlamda ne de DTO faaliyetlerimiz açısından kimse böyle bir kapanma beklemiyordu. Ama biz de DTO ve bağlı olduğum mevcut komite çerçevesinde bu dönemde de boş durmadık, faaliyetlerimize devam ettik. Bizim komiteye gelince; gemi tedarikçileri olarak pandemi döneminde

ikmallerimizde, gemilere temasta çok fazla sorunlar yaşayabiliyorduk. Bu süreci ilgili Bakanlıklarımız ve Ulaştırma Genel Müdürlüğü ile istişare halinde kalarak mümkün mertebe çözümler üretmeye çalışarak geçirdik. Buradan ilgili devlet erkanlarımıza destekleri için tekrar teşekkürü bir borç bilirim.

Dünyada hava yolu, kara yolu ve demir yolu ulaşım ve tedarik kısımlarında hayat dururken denizde taşıma ve ikmaller durmadı. Böyle olmasında odamızın, bizlerin ve bakanlıklarımızın payı çok büyük. Zaten bu dönemde denizyolu taşımacılığının artış sebeplerinden biri de bu idi. Biz de bu süreci doğru şekilde yönetmeye çalışıp yaşadığımız güncel ve olası sorunları gerekli mercilere ileterek sorunları çözüme ulaştırdık.

- Hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

- Sporun her dalını çok seviyorum. Yarışmacı bir ruhum var. Spor izlemek ve spor yapmak beni mutlu ediyor. Koyu bir FENERBAHÇE taraftarıyım. Ayrıca diğer Denizci Fenerbahçeli dostlarımızı buluşturduğum bir de platformumuz var. "Denizci Fenerbahçeliler." Dönem dönem yemekler düzenliyoruz, beraber maç izleme aktiviteleri yapıyoruz. Bazen de sosyal yardım projeleri yapıyoruz. Fenerbahçe ve deniz sevgisi bizi bir araya getirdi.

-SeaNews: Barış Bey çok teşekkür ederiz. ■



- As for what we did in DTO this term; this period was spent mainly recognizing the management and members, as well as restructuring the existing debt of the current university affiliated to our chamber. And of course, as we all know, we couldn't be very active physically because 2 years of this period passed in the pandemic. We generally held our meetings over online platforms (zoom etc.). Unfortunately, we could not attend face-to-face meetings and fairs. Many of them could not happen because of the pandemic anyway. This hampered the business to a great extent. Neither in a commercial sense nor in terms of our DTO activities, no one expected such a closure. But within the framework of the DTO and the current committee I am affiliated with, we did not stay idle during this period, we continued our activities. As for our committee; as ship suppliers, we were experiencing a lot of problems in our supplies and contact with ships during the pandemic period. We spent this process in consultation with our relevant Ministries and the General Directorate of Transport, trying to produce as many solutions as possible. From here, I would like to thank our relevant state officials for their support.

While life stopped in air, road and railway transportation and supply parts in the world, transportation and supply at sea did not stop. Our chamber, us and our ministries have a great share in this being so. This was one of the reasons for the increase in maritime transport in this period. We tried to manage this process correctly and conveyed the current and potential problems we experienced to the necessary authorities and resolved the problems.

- Can you tell us about your hobbies?

- I love every branch of sports. I have a competitive spirit. Watching and doing sports makes me happy. I am a staunch FENERBAHÇE supporter. We also have a platform where I meet other sailor Fenerbahce supporter friends. "Sailor Fenerbahce Fans." We organize meals from time to time, we do match watching activities together. Sometimes we also do outreach projects. Fenerbahce and the love of the sea brought us together.

- SeaNews: Thank you very much

inviting some people from the board of directors of the association. We had a short conversation with Tamer Kıran. They said they would consider it after that. At that time, I kept my claim high, for some reason, I was in the mentality of being a member of the council. Now that I look at it, I didn't necessarily have to be a member of council in such a structure. I want to be a councilor on the Ship Suppliers Committee. There were 3 people; Zihni Memişoğlu, Metin Düzgit, would also be the third person. In the previous term, Aygün Özgen was a member of the council. But when I learned that Aygün Özgen went in the Ship Suppliers Committee in Tuzla with the increase in his companies during this period, I was also offered a parliamentary membership in the 11th committee and I became a candidate. At that time, we were sincere with Alkın Kalkavan. Alkın said that I should be a member of the Assembly in the elections. I was not a party then. Alkın wanted me to talk to Halim Mete and Metin Kalkavan. I also left the election office of the Tamer Kıran's, and went to the election office of Metin Kalkavan on foot. In fact, Halim

Met wanted to introduce me to the people in the election office. Their procurement committee said I could be a candidate. So I explained the situation and stated that I made a promise to the other party, that if they gave their consent, I had to go there. Many of our customers in Türkiye that you can think of are already in our group. Since I have been selling oil and water to these people for years, they are all my brothers and friends... We have been working for 20 years, I thought they would probably support me. Then, Tamer Kıran called me and said that Aygün Özgen was transferred to the committee no. 10 and that I would be the 3rd member of the assembly. We first talked to our own committee as an election study. Then we continued by contacting the customers we worked with. That's how my DTO adventure started.

- Could you tell us a little bit about the work carried out at İMEAK DTO this term, within the framework of the committee you are affiliated with?

Foto Galeri



2. Türkiye Denizcilik Zirvesi'nde "En Çevreci Gemiyi İnşa Eden Tersane Ödülü" Sanmar Tersaneleri'ne Verildi. "En Çevreci Gemiyi İnşa Eden Tersane Ödülü"nü Sanmar Tersaneleri adına Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Gürün Tersaneler ve Kıyı Yapıları Genel Müdürü Salih Tan'dan teslim aldı.



Kerim Kalafatoğlu, Ahmet Ağaoğlu, Mert Kalafatoğlu



Ünal Baylan, Adil Karaismailoğlu



Manş Denizi'ni 16 saat 28 dakikada yüzerek geçen en genç Türk yüzücü ünvanını alan Aysu TÜRKOĞLU, İMEAK DTO Bodrum Şube Başkanı Orhan Dinç'i ziyaretinde

Foto Galeri



Kapt. Tuğsan İşiaçık Çolak, Kaptan Behzat Esinduy



Fransa Gaz Denizcilik Direktörü Julide Yasar Türk ile Armatörler Birliği Genel Sekreteri Hüseyin Çınar

In association with **CATERPILLAR®**

28-30 September 2022
Istanbul Congress Center, Istanbul, Turkey

**Join the global tug,
towage and salvage
community next month!**

Don't miss the world's leading gathering of tug and salvage professionals

**REGISTER
HERE**



Be quick!

Last few stands remaining



For all enquiries, contact: Indrit Kruja • t: +44 20 8370 7792 • e: indrit.kruja@rivieramm.com
www.tugandosv.com/ITS2022

Event partners



Also sponsored by



Supporting organisations
www.seanews.com.tr



Brought to you by





İMEAK Deniz Ticaret Odası 40. yılını Çırağan Palas'ın bahçesinde verdiği muhteşem davetle kutladı.



İTO YK Başkanı Şekib Avdagiç, TOBB YK Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, İMEAK DTO YK Başkanı Tamer Kıran, İMEAK DTO'nun 40. yıl davetinde bir araya geldi.



Trabzonspor Taraftarı Başaran Bayrak, Fenerbahçe Başkanı Ali Koç ile birlikte.

suya yazı yazdık...

Çünkü Dilini Biliyoruz.



ATLANTİK DENİZÇİLİK TİC.SAN. A.Ş.



Selenium Plaza Hakkı Yeten Cad. No:10/C Kat:11
BEŞİKTAŞ İSTANBUL
TEL: +90 212 288 50 31

Atlantik Denizcilik

Selenium Plaza
Hakkı Yeten Cad. No:10/C Kat:11
BEŞİKTAŞ 34349 İSTANBUL
Tel: +90 212 288 50 31
www.atlantikdnz.com

Foto Galeri



Kayhan Çindemir, İBB Şehir hatları Genel Müdürü Sinem Dedetaş'ı ziyaretinden.



Erhan Esinduy, Adem Kocadağ, Kutlay Ünlü



WISTA Türkiye YK Başkanı Nazlı Selek ve İMEAK DTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şadan Kaptanoğlu

LEADING TECHNOLOGICAL CLASSIFICATION SOCIETY

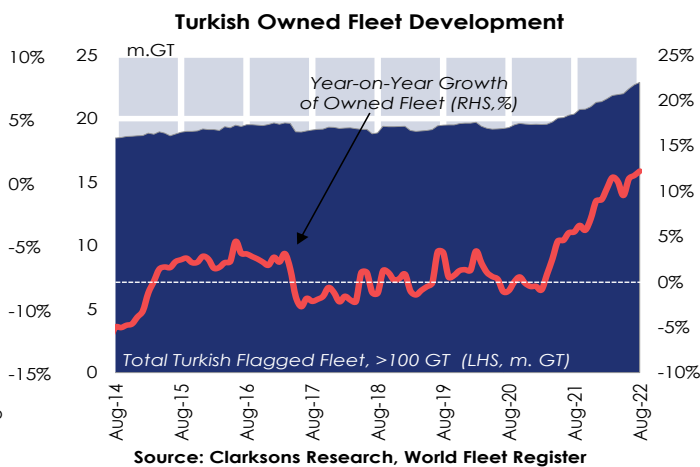
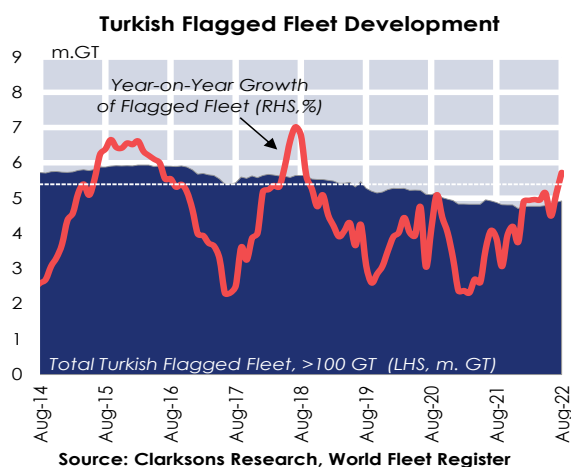
Independent, Impartial, Reliable, Expert

www.turkloydu.org



TÜRK LOYDU

#60YEARSOFCONFIDENCE



Flag State Fleets*

		Million GT, end					Ağu.22		
		2017	2018	2019	2020	2021	No.	m.GT	\$bn
1	Panama	223,5	219,1	218,5	227,0	230,3	8.073	233,6	187,5
2	Liberia	138,5	153,8	171,7	185,3	207,5	4.577	221,3	180,9
3	Marshall Is.	134,2	153,3	161,3	168,2	177,9	4.123	182,6	148,9
4	Hong Kong	107,7	125,1	127,4	129,8	131,3	2.596	128,0	106,9
5	Singapore	83,3	86,8	92,9	91,0	89,0	3.206	89,5	97,4
32	Turkey	5,7	5,6	5,5	5,2	4,8	1.149	4,9	5,6
WORLD TOTAL		1.263,1	1.347,3	1.401,1	1.440,9	1.487,1	103.630	1.512,6	1.466,2

Owned Fleets by Nationality*

		Million GT, end					Ağu.22		
		2017	2018	2019	2020	2021	No.	m.GT	\$bn
1	Greece	215,7	222,5	231,9	238,1	246,4	5.863	249,7	175,1
2	China P.R.	160,3	182,6	196,5	205,8	224,7	11.455	232,1	197,5
3	Japan	165,2	168,2	174,9	179,8	178,2	8.966	177,8	168,1
4	United States	77,4	72,2	68,9	66,1	61,9	5.087	66,9	123,3
5	South Korea	59,3	61,3	63,4	65,9	63,4	2.961	64,7	51,2
15	Turkey	19,2	19,4	19,7	19,6	21,3	2.490	22,8	17,7
WORLD TOTAL		1.263,1	1.347,3	1.401,1	1.440,9	1.487,1	103.630	1.512,6	1.466,2

Top 5 Turkish Shipyards (by Orderbook)*

Shipyards	No.	GT
Sedef Gemi (Tuzla)	2	86.416
Tersan Shipyards	6	38.000
Cemre Shipyards	5	32.000
Icdas Shipyards	6	23.952
Sanmar Ltd	62	21.688
Other	66	87.536
Total	147	289.592

Top 5 Turkish Shipyards (by 2021 Deliveries)*

Shipyards	No.	GT
Tersan Shipyards	3	23.233
Gisan Shipyards	2	12.521
Sedef Gemi End.	1	10.797
Uzmar	14	10.369
Cemre Shipyards	2	9.704
Other	56	69.165
Total	78	135.789

Top 10 Turkish Owner Groups*

Owner	Fleet No.	m.GT
Yasa Shipping	37	1,7
Ciner Denizcilik	30	1,7
Densay Group	31	1,1
Karadeniz Holding	42	1,0
Arkas Shipping	55	1,0
Beks Shipmanagement	18	0,9
Kiran Holding	16	0,6
Marinsa Denizcilik	14	0,5
Ince Denizcilik	15	0,5
Aktif Denizcilik	8	0,5
Other	2.224	13,4
Total	2.490	22,8

Turkish Owned Fleet by Shiptype

Shiptype	Fleet No.	m.GT
Bulkcarriers	368	10,6
Tanker	437	5,4
Containerships	92	1,6
General Cargo	533	1,4
Offshore	57	0,6
Cruise/Passenger	283	0,4
Ro-Ro	35	0,3
Gas Carriers	17	0,4
PCC	1	0,0
Reefer	23	0,0
Misc.	644	2,2
Total	2.490	22,8

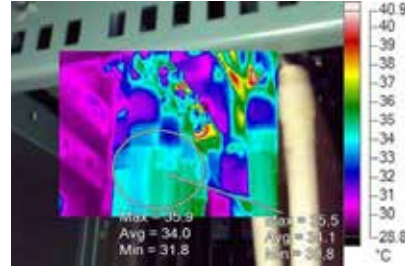
Source: Clarksons Research, World Fleet Register.

*Includes vessels above 100 GT

* Veriler, Clarkson Research tarafından SeaNews Türkiye için özel olarak hazırlanmaktadır.
 * Data provided for SeaNews Türkiye by Clarkson Research. Clarkson Research is part of the Clarkson Group, the world's largest shipbroking and integrated shipping services provider.



GEMİNİZİN ŞALTER BAKIMLARINI YAPTIRDINIZ MI?



Terasaki Türkiye olarak siz değerli müşterilerimizin tüm elektriksel bakım, servis ve kalibrasyon hizmet taleplerini kaliteli, çözüm odaklı, hızlı ve güvenilir şekilde karşılamaktayız.

-Gemilerinizde mevcut ACB'lerin düzenli kontrollerinin yapılması ve zamanla aşınan bileşenlerinin değiştirilerek ömürlerinin uzatılması.

-Gemilerinizin seyri sırasında oluşan vibrasyonlar sebebiyle panolarda mevcut bağlantıların gevşemesinden dolayı oluşacak yangınların veya arızaların önlenmesi için termal kamera ile kontrollerinin yapılması.

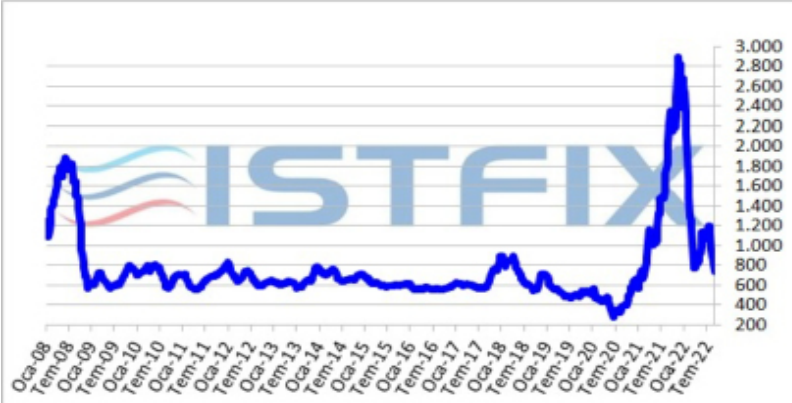
-Panolar üzerinde mevcut elektriksel göstergelerin kullanım kaynaklı sapmalar yaşanmasından dolayı yıllık periyotlarla yetkili laboratuvarlar tarafından kalibrasyonlarının yapılması.

-Panolarınızın içinde biriken tozlardan dolayı oluşacak yangınları önlemek için genel temizliğinin yapılması.

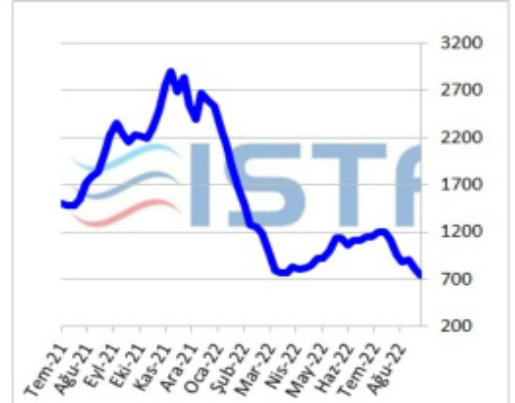


KOSTER PAZAR RAPORU & DEĞERLENDİRMELER

ISTFIX Bileşik Endeksi bu hafta da yüzde 8,5 civarı bir düşüş kaydetti ve 810 puandan 742 puana geriledi. Düşüş genel olarak ticarete yavaşlamadan kaynaklandı denilebilir ama özel olarak bakarsak, Batı'dan Doğu'ya gelişlerde navlunların düşük olması, Karadeniz'de navlunları artık istikrar kazanmaya başlaması, kuraklıktan ötürü Tuna sisteminden yük akışlarının zayıflaması, Rus buğdayının hala fiyat olarak yüksekte kalması ve nehir işlerinin önünü kesmesi ve son olarak da hızla artan yakıt fiyatları nedenler arasında gösterilebilir.



ISTFIX Haftalık Birleşik Endeksi 2008-2021



ISTFIX – Son 1 yıl

HABERLER

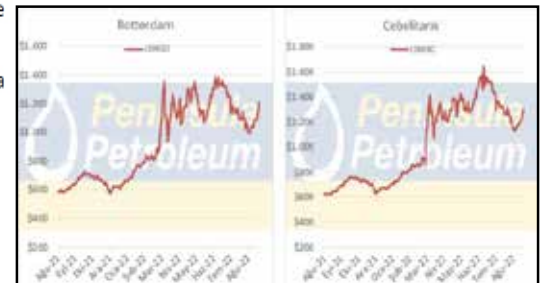
Avrupa ve Birleşik Devletler

- TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yürütülen bir ankete göre, Türkiye tüketici güven endeksi temmuzdaki 68,0'dan sonra ağustosta 72,2'ye yükselerek, beş ayın en yüksek seviyesine ulaştı.
- Euro bölgesi ekonomik aktivitesinin temmuz ayında sonra ağustos ayında da daralması teknik olarak ekonomik durgunluğa girildiğinin ilanı oldu.
- Goldman Sachs, merkez bankalarının uyguladığı para politikalarının gelecek yıla kadar ekonomilerde durgunluğa neden olmasını beklemediklerini belirtti.
- Birleşik Devletler bankacılık devi Citi'nin ekonomistleri, Birleşik Krallık'ta enflasyonun ocak ayında yüzde 18'i aşmasını beklediklerini belirtti.

Emtia Haberleri

- Petrol fiyatları bu hafta yeni zirveler gördü. Batı Teksas tipi ham petrol 93 dolar/varile çıkarken Brent de 100 dolar/varil seviyesinin üzerine çıktı.
- Sovecon, 2022 Rus buğday mahsulü için tahminini 90,9 milyon tondan 94,7 milyon tona yükseltti.
- Türkiye İstatistik Kurumu'na (TÜİK) göre, haziran ayında Türkiye'nin pik demir ithalatı yıllık yüzde 72,2 ve aylık yüzde 95,6 artışla yaklaşık 203.000 ton oldu. Ocak-Haziran döneminde ise Türkiye'nin pik demir ithalatı yıllık yüzde 43 artarak 790.000 ton oldu.
- Avrupa Birliği'nin Rus kömürüne yönelik ithalat yasağı 11 Ağustos'tan itibaren yürürlüğe girmişti. Avrupa Komisyonu, ithalat yasağının Rusya için 8 milyar Euro'luk bir gelir kaybına yol açacağını tahmin ediyor.
- Avrupa Birliği'nin mısır mahsulü kuraklık nedeniyle 15 yılın en düşük seviyesine gerilerken, Strategie Grains Avrupa Birliği'nin mısır üretiminin 55,4 milyon tonda kalacağını tahmin ettiklerini açıkladı.

Navlunlar/Freight



S&P ve Hurda

Bu hafta bir koster satışı raporlanmadı.



FREIGHT MARKET REVIEW FOR COASTAL TRADERS

Tonnage	Cargo	LOAD. - DISCH. PORT	L/D Rate (t/day)	Freight (\$/tonne)
1,000	SCRAP (65')	KALAMAKI-MARMARA	750/750	45.00
5,000	WHEAT (45')	CHERNOMORSK-MARMARA	1200/1200	65.00
5,000	WHEAT (45')	NOVOROSSIYSK-MARMARA	1500/1500	31.00
5,000	WHEAT (45')	NOVOROSSIYSK-MERSIN	1500/1500	45.00
5,000	STEEL PRODUCTS	NOVOROSSIYSK-MARMARA	2000/1500	31.00
6,000	WHEAT (45')	GALATZ-MARMARA	1500/1500	56.00
6,000	CORN (50')	CHERNOMORSK-MARMARA	1500/1500	65.00
6,000	COAL	SAMSUN-CONSTANTA	3000/3000	20.00
6,000	COAL	POTI-CONSTANTA	2000/2500	30.00
6,500	WHEAT	RENI (9 DAYS FREE)-VOLOS	1000/1000	70.00
7,000	WHEAT	RENI (9 DAYS FREE)-ALEXANDRIA	1000/1000	65.00
7,000	WHEAT	RENI (9 DAYS FREE)-RAVENNA	1000/1000	88.00

Yukarıdaki tüm seferler ortalama 15 yaş profiline haiz gemilerin hız ve sarfiyat verilerine dayanılarak oluşturulmaktadır. Gemilerin ana yakıtı IFO 180, ikincil yakıtı ise MDO'dur. Tüm seferler yükleme limanının asgari 300 mil uzağından başlar, tahliye limanında biter. Varsa ortalamanın üzerindeki örneklere, diğer çeşitli kaynaklardan da doğruluğu teyit edilmeden yer verilmez.

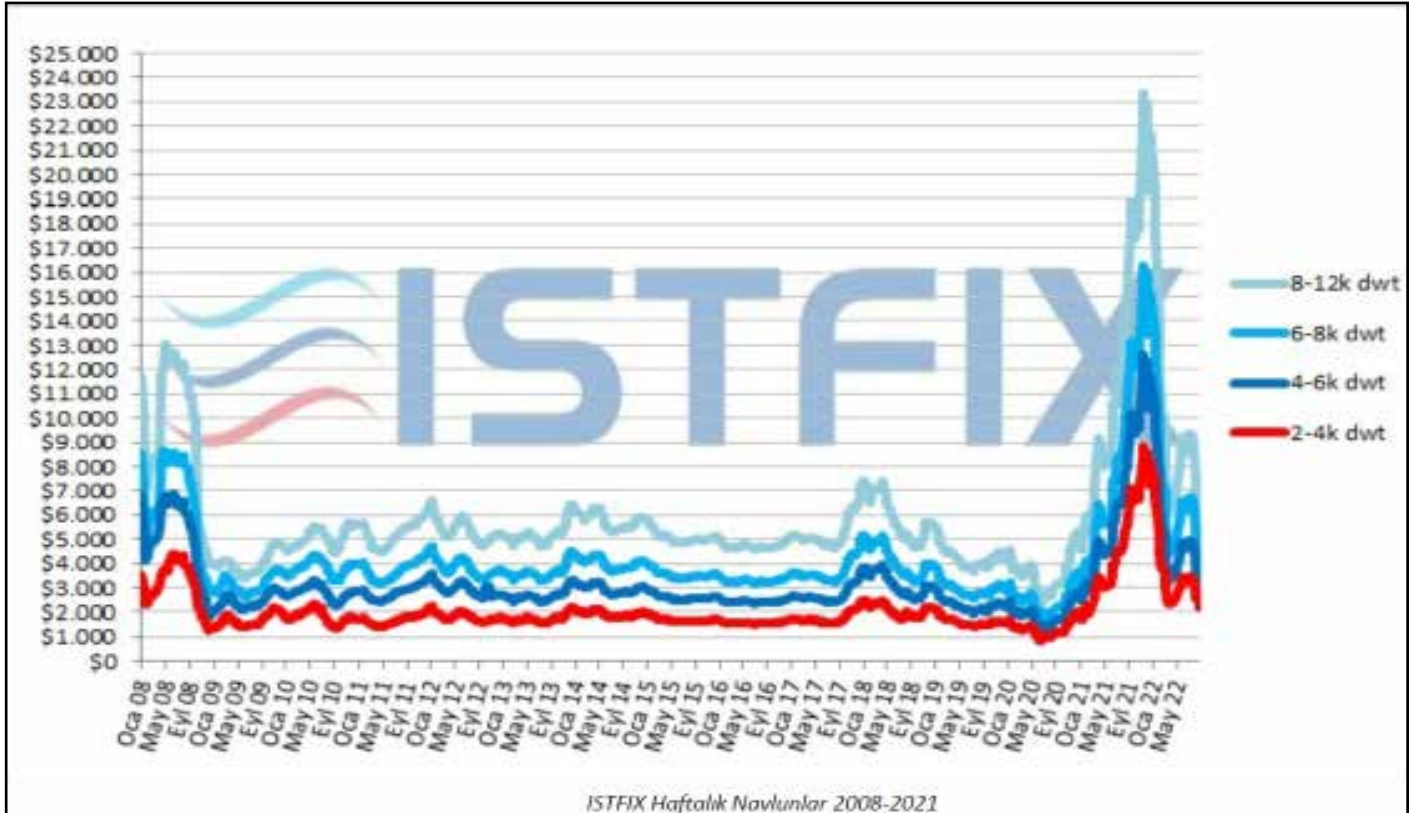
Bu rapordaki bilgiler ISTFIX Araştırma ekibinin güvenilir bulunduğu kaynaklardan ve piyasa analizlerinden derlenmiştir. Rapor, yayımlandığı tarih için geçerlidir. ISTFIX, alıcı tarafından bu raporun herhangi bir şekilde kullanımından doğabilecek olası bir sorumluluğu kabul etmemektedir.

NAVLUNLAR

USD / gün	2-4k dwt	4-6k dwt	6-8k dwt	8-12k dwt
Bu Hafta	2.149	3.073	4.144	5.769
Geçen Hafta	2.346	3.354	4.524	6.298
Geçen Ay	2.772	3.963	5.345	7.441
Geçen Yıl	6.200	8.864	11.477	16.472

YAKIT

	Rotterdam	Gibraltar	Malta	Istanbul
USD / mt	MGO	MGO	MGO	MGO
Bu Hafta	1.186,00	1.300,00	1.236,00	1.354,00
Geçen Hafta	1.082,00	1.192,00	1.187,00	1.206,50
Değişim	9,61%	9,06%	4,13%	12,23%



Events

September 2022 Eylül

October 2022 Ekim

Etkinlik



Symposium on Theory and Practice of Shipbuilding

07 - 10 Sep 2022

Hotel Malin, Malinska, Croatia

boatica

Boatica Cape Town

28 - 30 Oct 2022

Cape Town,
South Africa



International Conference on Urban & Maritime Transport

Mon, 19 - Wed, 21 Sep 2022

Valencia, Spain



International Ship and Offshore Structures Congress

Sun, 11 - Thu, 15 Sep 2022

Vancouver, Canada



MALTA
MARITIME
SUMMIT

Malta Maritime Summit

03 - 07 Oct 2022

Malta



International Maritime
Lecturers Association

International Maritime Lecturers Association Conference

Tue, 20 - Thu, 22 Sep 2022

Odessa, Ukraine



China (Shenzhen) International Logistics and Supply Chain Fair

22-24 Sept 2022

Shenzhen Convention & Exhibition Center, Shenzhen, China

Seminar on Legal Management and the Shipping Business

Mon, 12 - Fri, 16 Sep 2022

Nairobi, Kenya • Online



FUTURE OF
MARITIME
SOLUTIONS
— SUMMIT

Future of Maritime Solutions Summit

Wed, 21 - Thu, 22 Sep 2022

Gdańsk, Poland



China (Weihai) Fishing Gear Manufacturing Center Expo

15 - 17 Oct 2022

Weihai, China



International Conference on Shipbuilding, Ocean Engineering and Power Machinery

Fri, 16 - Sun, 18 Sep 2022

Chongqing, China



INTERNATIONAL
MARITIME
CONFERENCE

The International Maritime Conference

Wed, 28 Sep 2022

Talinn, Estonia

Admiralty and Maritime Law Conference

15 Oct 2022

Houston, USA

HMS

International Conference on Harbor, Maritime and Multimodal Logistic Modelling and Simulation

Mon, 19 - Wed, 21 Sep 2022

Rome, Italy



International Maritime Law Seminar London (IMLS)

Thu, 06 Oct 2022

London, UK

Burada listelenebilecek toplantınız varsa bize bildirebilirsiniz/If you like an event to be listed here, please let us know!
editor@seanews.com.tr



Modern & Güçlü filosu ile,
Römorkörcülük ve Kılavuzluk Hizmetlerinde
45 yıllık Sanmar deneyimi



sanmar.com.tr

UZMAR®

7/24
31 PILOT CAPTAINS
350 TEAM MEMBERS
30 VESSELS
MAXIMUM EFFICIENCY
ZERO RISK
ONE VISION
SAFETY FIRST
SINCE 1973

PILOTAGE
TOWAGE
EMERGENCY RESPONSE
SALVAGE

İZMİR • ÇANAĞKALE • İSTANBUL • İSKENDERUN
WWW.UZMAR.COM.TR

