DOSYA: GEMİ YAN SANAYİNİN DUY DEDİĞİ Sayfa 10

MarineDeal NEWS

Haziran 2020 Sayı: 150 Denizcilik & Ekonomi Gazetesi

Trilyonlarca dolar hasarı giderebilecek mi?

Dünya Ticaret Monitörü'ne göre, dünya ticaret hacmi mart ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,3 azalarak 2009'dan bu yana en sert düşüşünü gerçekleştirdi. Hacim aylık bazda yüzde 1,4 geriledi ve düşüşünü üçüncü aya taşıdı. Bu sert düşüş, koronavirüs salgınını kontrol altına almak için uygulamaya koyulan kısıtlamalardan kaynaklanan hasarın yalnızca ilk işaretiydi ve bu dönemden sonra gelen anketler, derin bir resesyonun yolda olduğuna işaret ediyor. Ticaret monitörünü yayımlayan Ekonomi Politika Analiz için CPB Hollanda Bürosu, nisan ayı için kısmi verilerin büyük ölçüde negatif bir tablo gösterdiğini ve öncü göstergelerin önümüzdeki aylarda küresel ticarette güçlü bir düşüşü işaret ettiğini kaydetti.

Koronavirüs salgını bir yandan dünya genelinde 350 bini aşkın can alırken, bir yandan da küresel ticaret hacmi üzerinde ağır hasar bırakıyor. Öyle ki küresel ticaret, koronavirüs salgınının işletmeler üzerindeki ağır hasarının gittikçe artan biçimde hissetmeye başlandığı mart ayında, 10 yılı aşkın sürenin en büyük darbesini gördü

Ilımlı senaryolar geçerliliğini yitirdi

Bu gelişmelere bir de Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) gözünden bakacak olursak, IMF'ye göre, dünya İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana en büyük ekonomik daralmaları yaşıyor. Öyle ki kurum, yüzde 3 büyüme tahmini ile başladığı 2020 yılı için tahminlerini yüzde 3 daralmaya çekti. Ancak durum bununla da sınırlı değil. IMF başkanı, işlerin beklendiği gibi gitmediğini belirterek, bu tahmini daha da aşağı revize etmek zorunda kalabileceklerine yönelik de açıklamalarda bulundu. Zaten, Avrupa'da yüzde 7,5, ABD'de yüzde 6, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 2-5 arası daralmalar ve Çin'in sadece bir miktar büyüyebileceğine yönelik öngörüler de durumun vahametini göstermeye yetiyor. Son olarak Avrupa Merkez Bankası (AMB) Başkanı Christine Lagarde'ın koronavirüsle ilgili online soru-cevap etkinliğinde, "Tüm aktörlere finansman sağlama konusunda yardımcı olmaya çalıştık. Euro ihtiyacı olan ülkelerle swap hatları kurduk. AMB'nin ılımlı senaryosu geçerliliğini yitirdi" sözleri de önümüzdeki dönemde ülkelerin ve merkez bankalarının önünde bekleyen devasa sorunlara da bir gönderme olarak yorumlanıyor.

02

for the English edition 25

JEOPOLiTiK

Avrupa Birliği (AB) Irini Harekâtı

Koronavirüsün yarattığı küresel ve ulusal düzeydeki etkiler ülkelerin de kendilerini sorgulamalarına neden oluyor. 6

JEOSTRATEJi

Gerilimi artırma stratejisi ve Yunanistan

Türkiye'nin bütüncül bir gerilimi artırma stratejisi izlediğine inanan Yunanistan, abandone olmuş bir görüntü sergiliyor. 46

HABER

Artemis Accords ile kullanılacak

Dünyanın kıt ve her geçen gün azalan kaynakları, artan nüfusu, pandemi sonrası panik butonuna basılmasına neden oldu. 36

ARAŞTIRMA

Bütüncül Denizcileşme Modeli*

"Maritime Policy & Management" dergisinde yayımlanan "A comprehensive model for a sustainable maritimization: 3-Layer Holistic Maritimization" başlıklı makalenin özeti olarak MarineDeal News'e özel hazırlanmıştır. 08

ISSN 307 9794

MarineDeal NEWS

Tersan, salgında ilk gemi ihracatını gerçekleştirdi

Tersan Tersanesi, Calvert isimli fabrika balıkçı gemisini Ocean Choice Ineternational Kanada'ya teslim etti.

Skipsteknisk tarafından tasarlanan gemi orta ve derin sularda tek ve çift ağ sistemi ile avlanabilme özelliklerine sahip. Bünyesinde son teknoloji fabrika barından; yakalanılan balıkları güvertesinde işleyerek donduracak kapasite ile donatılan gemi, buzlu Arktik sularında verimli bir şekilde çalışabilmesini sağlayacak özellikte üretildi. Ayrıca gemi 39 kişilik mürettebat için son derece kullanışlı ve yaşanabilir yaşam alanları sunuyor.

NB1091 inşa numaralı gemi 74 metre uzunluğa ve 16 metre genişliğe sahip. Geminin geçtiğimiz yıl haziran ayında gerçekleştirilen suya inme töreni, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın da katılımı ile gerçekleşmişti.

Covid-19 salgınına bağlı seyahat yasakları sebebi ile Calvert'in mürettebatı Türkiye'ye özel izinlerin alınması ile onlar için kiralanmış özel bir uçakla geldi. Konu ile ilgili özel izinler Kanada ve Türkiye İçişleri Bakanlıkları, Dışişleri Bakanlıkları ve Sağlık Bakanlıklarının ve özellikle Kanada Konsolosluğu'nun katkıları ile alındı. Mürettebat Türkiye'ye indikten sonra, sıkı Covid-19 önlemleri altında kimse ile temas kurmadan doğruca gemiye transfer edildi. Minimum teması sağlamak adına gemi, mürettebatın varışından önce çalışanalar tarafından boşaltıldı. Calvert, Covid-19 salgını sürecinde bu nitelikte yasal prosedürler çerçevesinde ihracatı yapılan ilk gemi oldu.

Gemi 20 Mayıs'ta operasyon yürüteceği bölge olan Newfoundland'e doğru yola çıkarak Tersane'den ayrıldı.

01 » Kamu borçlarının GSYİH'ye oranı yüzde 100'lerin üzerine çıkıyor

Şimdi isterseniz koronovirüs krizinin yarattığı ekonomik sıkıntıya rakamlarla biraz daha yakından bakalım. Salgın nedeniyle sallanan ekonomik sistemi korumak için harekete geçen birçok merkez bankası bu dönemde piyasaya inanılmaz paralar basmaya başladılar. Öyle ki gelişmiş ülkeler toplam 8 trilyon dolarlık bir finans paketi açıkladı. İlk sırada ise 2,8 trilyon dolar ile en yüksek paket ABD'den geldi. Söz konusu bu tutar bile Covid-19'un ekonomileri nasıl sarstığını göstermeye yetiyor. Ekonomistlere göre, merkez bankalarının verdiği özet mesaj ise "Biz hayatımızda böyle iki çeyrek görmedik. İşsizlik aldı başını gitti, kamu borçları daha da artacak" şeklinde. İşin özü, merkez bankaları sistemi kurtarmaya çalışıyorlar ve bu dönemde verilen 8 trilyon doların daha da artması muhtemel. Öte yandan Avrupa'daki yüzde 7,5'lik daralmanın Türkiye için de çok önemli olduğunun altını çizmekte fayda var. Açıklamalardan anlaşılıyor ki Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olan Avrupa'da, ekonomiyi tutmak için harcanan paranın tam anlamıyla işe yarayıp yaramayacağından Avrupa Merkez Bankası da emin değil. Ama yapılan bu hamlelerin sonunda Avrupa'da kamu borçlarının GSYİH'ye oranının yüzde 85'lerden yüzde 100'lerin üzerine çıkması ön görülüyor. Yine hiç bütçe açığı olmayan Avrupa'da bütçe açıkları bir anda yüzde 8-10'lara çıkacak. ABD ise salgın nedeniyle sekiz hafta içinde 30 milyon kişinin işini kaybettiği bir yer haline geldi. Yılın ilk çeyreğinde 4,8'lik daralan ABD ekonomisinin ikinci çeyrekte yüzde 30'un üzerinde çeyreksel bazda daralması bekleniyor. Yılın tamamında ise ülke ekonomisinde yüzde 6,5-7 arasında bir daralma bekleniyor.

Reel ekonomi ile finansal piyasalar iyice koptu

Merkez bankalarının ekonomilere verdiği destek bunlarla da sınırlı değil. Şöyle ki beş gelişmiş ülke merkez bankası aynı anda toplamda 6 trilyon dolarlık tahvil alımı yapacağı taahhüdünde bulundu. Ekonomistler, bu kadar büyük tutarlı ve kapsamı geniş tahvil alımının daha önce olmadığını söylüyor. Şöyle ki FED, hayatında ilk kez şirket tahvili almaya başlayacak. Japonya'da ise merkez bankası hisse senedi bile alıyor. Özetle, merkez bankaları, ekonomiyi korumak için piyasaya likidite vermek için devlet tahvilleri ile kamuyu, şirket tahvilleri ile de şirketleri destekliyor. Hatta hisse senedi alınarak bu piyasada çöküşün önüne geçilmeye çalışılıyor. Ekonomistlere göre, her şey normale döndüğünde Covid-19 sonrası bu işlerin ekonomilere bırakacağı iki tane miras var. Bunlardan ilki kamu borcu. Kamu borçlarının en son İkinci Dünya Savaşı'nda bu kadar yükseldiğini ifade eden ekonomistler, ABD'de en son İkinci Dünya Savaşı'nda kamu borcunun GSYİH'ye oranının yüzde 100'ün üzerine çıktığını, şu anda da gelinen noktanın aynı olduğunu belirtiyor. Yine ABD'de bütçe açığının da yüzde 18'lere tırmanmasının öneli bir alarm seviyesi olduğu ifade ediliyor. Avrupa'da ise İtalya, İspanya ve Yunanistan'da kamu borcunun GSYİH'ye oranının yüzde 150'leri bulduğuna işaret eden ekonomistler, bir tek Almanya'da bu oranın yüzde 60-70'lere yükseldiğini, geri kalan ülkelerde ise yine yüzde 100'lerde olacağını kaydediyor. Uzmanlara göre, bütün bu gelişmeler de önümüzdeki dönemde ülkelerin oyun alanını sınırlayacak. Ekonomistler, bu tabloda görülen bir başka gerçeğin de reel ekonomi ve finansal piyasalar arasında açılan uçurum olduğunu, ülkelerin pompaladığı paranın yine finansal piyasalarda balonlara neden olduğunu ve finansal piyasa göstergeleri ile reel ekonomisinin birbirinden giderek kopuğu uyarısında bulunuyor.

MarineDeal NEWS

İMTİYAZ SAHİBİ
Yeşim Yeliz Egeli
MDN Yayıncılık, Matbaa, Reklam, Organizasyon ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti.
Genel Yayın Yönetmeni
Yeşim Yeliz Egeli
yesimegeli@marinedealnews.com
Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Emel Dolukar Pehlivan
Haber Merkezi
Yüksel Tuğrul, Yüce Yöney
Reklam Rezervasyon & Abonelik
Tel: (0212) 343 2005
Bodrum Temsilcisi: Yiğit Uygur
MDN Yayıncılık, Matbaa, Reklam, Organizasyon ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti.
Adres: Merkez Mah. Perihan Sk. No.118/5 34360 Şişli, İstanbul, Türkiye
Tel: (0212) 343 2005
Faks: (0212) 231 8007
E-posta: info@marinedealnews.com
www.marinedealnews.com
Baskı: KUBAN Matbaacılık ve Yayıncılık
Adres: İvedik Organize Sanayi Matbaacılar Sitesi 558. Sokak No: 20
Yenimahalle / ANKARA
Tel: (0312) 395 2070
Fax: (0312) 395 3723
kubanmatbaa@hotmail.com
ISSN 1307-9794
YAYGIN SÜRELİ YAYIN
Yıl: 12 Sayı: 150 (Haziran 2020, İstanbul)
Yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların tüm hakları MarineDeal News Gazetesi'ne aittir.
Yazılı izin olmaksızın hiçbir şekilde yazı, fotoğraf ve illüstrasyonlardan alıntı yapılamaz.
Yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlara, yayınlanan ilanların sorumluluğu ise ilan sahiplerine aittir.

Prof. Dr. Fehmi Ülgener: "Mavi Vatan" kavramı bana ait değil

Deniz Kuvvetleri Kurmay Başkanı Tümamiral Cihat Yaycı'nın pasif göreve atanması sonrası görevinden istifa etmesinin ardından kendisi hakkında çeşitli iddialar ortaya atılmıştı. Yeniçağ gazetesi yazarı Yavuz Selim Demirdağ, "Bir istifa ve sonrası" başlıklı köşe yazısında Yaycı'nın sanılanın aksine "Mavi Vatan" deyimini bulan kişi olmadığını, bu kavramın ilk kez Prof. Dr. Fehmi Ülgener tarafından kullanıldığını belirtmişti. Bu açıklamanın peşi sıra, araştırmacı yazar Erol Mütercimler de sosyal medyada yayımladığı "Amiral Yaycı'nın istifası ve eleştiriler" isimli videosunda; "Mavi Vatan kavramı ne Amiral Yaycı, ne Amiral Cem Gürdeniz ile ortaya atılmış bir kavram değildir, bu ilk kez Prof.Dr. Fehmi Ülgener'in bir makalesinde yayımlanmış ve ortaya atılmış bir kavramdır" dedi.

Konu ile ilgili ilk açıklamayı MarineDeal News'ün sorusu üzerine yapan Prof. Dr. Fehmi Ülgener, kendisine atfedilen "Mavi Vatan kavramını ilk kez söyleyen-yazan olduğu" iddialarının doğru olmadığını belirtti ve konunun bir yanlış anlaşılmadan kaynaklandığını söyledi.

Geçmişte İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Deniz Hukuku Ana Bilim Dalı Başkanlığı ve İMEAK Deniz Ticaret Odası'nın (DTO) Hukuk Müşaviri görevlerini yapmış olan Ülgener'in Deniz Ticaret Hukuku alanında pek çok değerli kitabı bulunuyor. Kendisi aynı zamanda Ülgener Hukuk Bürosu'nun kurucusu.

Dünyanın en büyük LNG yakıtlı motoru onay aldı

Bugüne kadar yapılmış en büyük ve kuvvetli LNG yakıtlı motor onaylandı. Motorun, Fransa merkezli denizcilik şirketi CMA CGM için üretilecek 9 adet 23 bin TEU kapasiteli konteyner gemisinde kullanılması planlanıyor.

İsviçreli mühendislik firması WinGD tarafından geliştirilen X92DF motor, üretilmiş en güçlü iki zamanlı ve çift yakıtlı motor olma özelliğini taşıyor ve 63 bin 840 kW'lik bir güç sağlıyor.

Motor, CMA CGM için China State Shipbuilding Corp. (CSSC) tarafından üretilmekte olan CMA CGM Jacques Saadé adlı konteyner gemisine monte edildi. Gemi, bittiğinde şirketin amiral gemisi olacak.

Dizel ve gaz modunda yapılan kapsamlı tam yük testlerinden geçirilen motor Bureau Veritas tarafından onay aldı.

CMA CGM, 2017 senesinde 9 adet LNG yakıtlı konteyner gemisi üretimi için CSSC ile sözleşme imzalamıştı. 400 metre ve 23 bin TEU kapasiteli gemiler LNG ile çalışan en büyük konteyner taşıyıcıları olacak.

CMA CGM ayrıca Aralık 2017'de TOTAL ile yıllık 300 bin metrik ton LNG yakıt temini konusunda 10 yıllık bir tedarik sözleşmesi imzalamıştı. Anlaşmadan sonra TOTAL, 23 bin TEU'luk ilk bunker gemisini bu yılın başında Rotterdam Limanı'nda hizmete sokmuştu.

MarineDeal NEWS

Verba volant, scripta manent

Yeşim Yeliz Egeli
yesimegeli@marinedealnews.com

Baştan belirteyim bu bir güzelleme yazısı değildir. Yaşananlardan belli ki hiç ders alınmıyor. Onca önceliğimiz olmasına karşın... Temennim enerjimizi kaybettiren kısır tartışmalar rica ediyorum artık son bulsun.

Tümamiral (E) Cem Gürdeniz ile sayısız röportaj yaptım, seminerlerini dinledim, kitaplarını, hilafsız her makalesini okudum. Amiralimizle ilk söyleşim 23 Nisan 2015'te gerçekleşti ve Mayıs 2015 Portre köşemizde, **"Fikri hür, vicdanı hür bir derya deniz..."** başlığı ile yer aldı. O gün Atatürk'ün, onurlu Türk Subayıyla dahası bir Komutanı ile tanıştığıma gurur duydum. Bu ilk söyleşimizde Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin bekasına indirilmek istenen kumpas dava "Balyoz"un, bir Türk Amiralinin onurlu duruşundan zerre alamadığını gördüm. Bizlerdeki derin üzüntüyü görüyor ancak bize o güç veriyordu. Odaya iki ses hâkimdi. Biri Amiralin. Diğeri Sevgili Abim Ekrem'in deklanşörünün... Denizci arkadaşım Sevgili Ülkem de (Gürdeniz) Levent Kaptan (Akson) da oradaydılar.

"Mavi Vatan" doktrininin yaratıcısı kim?

Bilmeyenleri veya eksik bilenleri yeniden aydınlatalım. Ancak bu satırlar esasen, konseptin mucidini söylerken; dili sürçenlere, araştırmadan ahkâm kesenlere, kavramın özünü anlayıp anlamıyor gibi yapanlara gelsin... Ne yazmışız okuyalım.

*"...Türkiye'nin askeri, ekonomik, politik ve sosyo-psikolojik anlamda 'nasıl denizcileşeceğinin' bu söyleşiyle bir katresi olmak, stratejik olarak devletin çizdiği projeksiyonla halkımızın 'nasıl' ve 'niçin' denizcileşmesinin elzem olduğunu anlatmak, tarihe gömüldüğünü sandığımız ibret alınası olaylarla gözler önüne sermek için bizlere de bir fırsat doğdu. Binlerce asker, sivil ve akademisyeniyle milletimiz; dünya tarihine geçen şanlı başarılarından feyiz alarak **"genç bir Cumhuriyet'in bekası için"** görevini bıkmadan, usanmadan, içtenlikle yerine getirmeye devam ediyor. Ancak Amiralin projeksiyonundan yansıyan aydınlık: Türkiye'nin denizcilik gücünü elde etmesi için gerek askeri gerekse ticari anlamda toplumun her bir ferdinin, denizle buluşturularak 'mutlu' olunacağı yönünde. Gürdeniz, nasıl denizci millet olunacağının önemli anahtarlarını bir bir veriyor. Eminim bu söyleşiden sonra herkes, kendi içinde bir kez daha yüzyıllık dünya deniz tarihini sorgulayacak, denizle gelişmiş medeniyetlerin büyük ve güçlü ekonomilerine kıyısından gıptayla bakmak yerine, evvela şunu soracak: **'Peki niye duruyoruz, neden hâlâ denizci değiliz!'***

*İşte bu hayati sorunun bütünleşik cevabını; **mavi sularda, Türk Donanması'nın şanını sürdürerek, vazifesini 'Mavi Vatan Türkiye' şiarıyla icra eden, 3 buçuk yıl süren tutsaklığında yılmayıp aksine güçlenen Amiral Cem Gürdeniz, yüzlerce kitabı devirip 40 yıllık birikimini gelecek nesillerin aydınlanması için 4 duvar arasında 3 kitaba sığdırmış (şimdilik).** Bir akademik tez değerindeki **'Mavi Uygarlık'** kitabı okullarda okutulacak nitelikte. Tüm gençlere tarihi veriler ışığında, neden denizi sevmeleri gerektiğini çok akıcı ve anlaşılır bir dille sunuyor. Deniz[ci] dostu olmaya karar verenler için de **'Amatör Denizcilikte Acil Durum Seyri'** kitabını tavsiye ederim. Ancak açıkça söylemeliyim, Amiral'in yaşadığı onca şeye rağmen gurur duyulası bir sözü oldukça etkileyiciydi, "Evlatlarıma ve torunuma gururla bırakacağım mirasım: Pırıl pırıl üniformam, Amiral ünvanımdan daha ziyade, tutsaklığımdır. **Bu dönem tutsaklığımız, bizim Mavi Vatan** için **doğru işler yaptığımızın** en önemli nişanıdır." MDN, Portre, Mayıs 2015.*

Yazalım o vakit. Mavi Vatan kavramının fikrî temelinin; felsefî ve tarihi olgular ile sürdürülebilir bir kalkınma ve savunma modeliyle; psikolojik, sosyal, ekonomik açıdan içini yıllardır dolduran, yazan, anlatan, sevdiren (KKTC de dâhil) Cem Gürdeniz Amiralimizdir. Bu karşılıksız çabasının sebebi açıktır. Milletimizin denizcileşmesini ister. Onların maddi, manevi mutluluğu için denizlerimizi işaret eder. Öyle ki, ilk söyleşimizde, **"Denizcileşmede, devlet denizcileşmeden başarı sağlanamaz. Tüm dünyada böyle olmuştur."** Demişti. (Y.N. Not ediniz)

Bitmedi...

Amiralimizin 19 Haziran 2016 tarihinde adıma imzaladığı **'Çelik Gemiler Demir Bahriyeliler'** anı kitabı, "Sonsuzluğun **Mavi Vatanı'na** emanet ettiğimiz Tuğamiral Cem Çakmak, Deniz Kurmay Albay Berk Erden, Deniz Kurmay Albay Murat Özenalp ve Deniz Öğretmen Albay Ali Tatar'ın aziz hatıralarına..." Diye başlar ve sol altta, ***"Verba Volant, Scripta Manent"*** yazar: Söz uçar, yazı kalır.

O halde yazdıklarımızı bir daha yazalım. Amiralimiz ile 15 Temmuz sonrası Ağustos 2016'da gerçekleşen ve **"Önce Ordusuz sonra Vatansız kalırdık!"** başlığıyla 6 sayfa açarak Eylül 2016'da Türkçe yayımladığımız röportajımızda aşağıdaki bazı tarihi olguları sıralayıp sorumu sormuştum.

"... SOĞUK SAVAŞ (1947-1991) ve SONRASI

1975'de Lübnan İç Savaşı. 1980'de; Irak-İran Savaşı, Rusya'nın Afganistan'ı İşgâli, Türkiye'de 12 Eylül Darbesi, Yugoslavya'nın 1980'de 20 yıl süren çok kanlı bir iç savaş ile 7 ülkeye bölünmesi. 1990'da Irak'ın Kuveyt'i İşgali. 25 Aralık 1991 SSCB'nin Dağılması. 1991 Körfez Savaşı, 1992-2002 Cezayir'de iç savaş, 1993'te Oslo Anlaşmaları(!) 1994-96 ve 99 sonrası Çeçenistan Savaşları, 1999'da Öcalan'ın Türkiye'ye teslimi, 2000 Oslo Anlaşmaları II. İntifa. 2001'de 11 Eylül ve Taliban'a karşı Afganistan Savaşları, Taliban'ı bırakan Pakistan ve Hindistan'ın Amerika'ya desteği ile politika değişimi, 2003'te Irak Savaşı (Türkiye'siz), 2005'te Taliban'ın NATO ve ABD Karşıtı tekrar sahne alması, 2010'da Arap Baharı'nın Tunus ile başlaması ve sonrası. 2011'de Suriye'de İç Savaş, 2014'de Ukrayna İç Savaşı ve Rusya'nın, Kırım'ı ilhakı."

Cem Amiral atik ve pratiktir, zihninin detayla kaybedecek vakti yoktur. "Bitmedi Amiralim," dedim ve resmi çizmeye devam ettim.

"...ATLANTİK YAPININ TÜRKİYE ÖDEVİ

4 Temmuz 2003 Çuval Olayı, 17 Mayıs 2006 Danıştay Saldırısı, 25 Temmuz 2008 Ergenekon İddianamesinin (kumpasının) resmen kabulü, 13 Nisan 2009 Türkan Saylan'ın evine ve yurt genelinde ÇYDD'ye Baskın, 20 Ocak 2010 Balyoz Kumpası'nın ilk Taraf Gazetesi'nde yayımlanması, 27 Ocak 2010'da Poyrazköy İddianamesinin Kabulü, 20 Nisan 2011 Askeri Casusluk Davası, 7 Şubat 2012 MİT Olayı, 17-25 Aralık Türkiye Rüşvet Skandalı ve 15 Temmuz 2016 (hain) Kalkışma Hareketi!

-Tüm bu savaşlara ve gerçekleştiği coğrafyaya baktığımızda Soğuk Savaş mı, Hegemonya dizaynı mı yaşananlar? Atlantik, Müslüman coğrafyaya ayar mı çekiyor?

Bunlar Hegemonyanın yeni dünya şekillendirmesi ve neoliberal düzen entegrasyonunda bir takım jeopolitik oyunlardır. ...Artık yeni hedef alanı ve ağırlık merkezi Kuzey Suriye, Kuzey Irak'tan Türkiye'nin güney sınırları üzerinden geçen Akdeniz koridorudur. 15 Temmuz'un yapılma nedenlerinin başında da bu koridor gelir.

...

Sorunun başına dönecek olursak dünya yeni bir el değiştirme dönemine giriyor. Türkiye'deki 15 Temmuz'dan tutun, Kuzey Irak'taki Kürt koridoruna kadar her şey bu mücadele uğruna. Türkiye kendi coğrafyasında bir deniz devleti. Dolayısıyla Türkiye bir kara zaferi ile kurulmuş olsa da Kurtuluş Savaşı'ndaki cephanesini deniz yoluyla getirdi. Türkiye'yi çevrelendiği güvenlik endişeleri ile düşünecek olursak Kıbrıs'ın geleceği bir deniz sorunudur. Doğu Akdeniz'deki Münhasır Ekonomik Bölge ile Kıta Sahanlığımız bir deniz sorunudur. Ege karasuları, Ege Kıta Sahanlığı, Ege Münhasır Ekonomik Bölgesi de bir deniz sorunudur. Montrö, Türkiye'ye en büyük değeri veren Boğazların anahtarıdır. Bugün Montrö sayesinde Boğazlar rejimini koruyoruz ve Karadeniz'deki deniz güvenliğini ve istikrarını sağlıyoruz..." MDN September 2016, Syf 18-23.

Gündemini koruduğu için bu röportajın tamamını hatta Cem Gürdeniz diye yazarak fazlasını marinedealnews.com'dan okumanızı tavsiye ederim.

O vakit düşünelim...

KÜDENFOR'un bir Limancılık Çalıştayı'nda oturum başkanı Tümamiral (E) Mustafa Özbey'e sormuştum. *"...Anakaramızın yarısı kadar denizlerimiz var. "Genelkurmay Başkanı Kara Kuvvetlerinden seçilir" diye bir kural var mı? Neden Genelkurmay Başkanı Deniz Kuvvetlerimizden atanmıyor?"* Salondaki (E) Amirallerimizi şaşırtmıştım ancak güldürmüştüm de ama ben ciddi ciddi merak etmiştim: Niye olmuyor?

Ülkemizin çıkarlarını savunmanın, dile getirmenin ideolojisi olmaz ve olmamalı... Değişmez gerçeğimiz: Ordu Milletiz biz. Ordumuz kıymetlimizdir. Yazdık; "Israrla vurguluyoruz çevre denizlerimiz geleceğimizdir, artık karaya sıkışıp kalmamalıyız. Karaya odaklı sığ bakış açısını ve bu vizyonu (ya da vizyonsuzluğu) terk etmeliyiz. Başta siyasi irade olmak üzere tüm stratejik seviyeli karar vericiler için geçerli olan bu tespit hayati önemde. Zira bu ülkenin ekonomik ve ekolojik geleceği denizlerde, gelinen aşamada artık denizlerimizden vazgeçemeyiz." ...*Bakmak ve görmek arasında sıkışan Türkiye, MDN Mart 2019.*

Bu önümüzdeki YAŞ'ta umarız bilgiye ve liyâkata öncelik verilir. Son olarak, havada kalan sorum için düşünmeye davet ediyorum: 3 tarafı denizlerle çevrili ülkemizde, Genel Kurmay Başkanı neden Deniz Kuvvetlerimizden atanmasın ki?

Uçtan uca güvenlik sağlayan video konferans sistemi:

HAVELSAN Diyalog

Türkiye'de insanlar yüz yüze iş yapma alışkanlığına sahiptir. Ancak 2019 Aralık ayında Çin'de ortaya çıkan ve kısa sürede dünya geneline yayılan Covid-19 salgını, hiç şüphesiz tüm insanların günlük yaşantısını ve alışkanlıklarını tamamen değiştirmiş, yeni bir düzene alışmaya yönlendirmiş ve farklı ihtiyaçlar doğurmuştur.

Özellikle, kurumların bu yeni düzene uyum sağlamaları için uzaktan çalışma yeteneklerini geliştirmeleri gerekmiştir. HAVELSAN da bu gerekliliği gidermek amacıyla mekândan bağımsız olarak toplantı imkânı sağlayacak uygulamalar arayışı içine girmiştir. İlk etapta bilinen çok uluslu uygulamaları kullanmayı denemiş ancak bu uygulamaların bilgi güvenliği açısından riskli olduklarını tespit etmiştir. Bu nedenle, milli bir teknoloji arayışına girerek HAVELSAN İş Ekosistemi içerisinde bulunan şirketlerin çözümlerini incelemeye başlamıştır. Paydaş firma çözümleri arasından en yetkin olanını seçerek uygulamaya çok zorlayıcı testler yapmış, kurduğu işbirliği kapsamında var olan eksiklikleri kendi çalışanları ile gidererek ve yeni özellikler geliştirerek kullanmaya başlamıştır. Kısa bir süre içerisinde uygulamanın bu alandaki ihtiyacı başarılı bir şekilde giderdiğini gören HAVELSAN, uygulamayı kendi bünyesinde hızlıca ürünleştirmiş ve Mayıs 2020 itibarıyla benzer ihtiyaca sahip olan diğer kurumların da hizmetine sunmuştur.

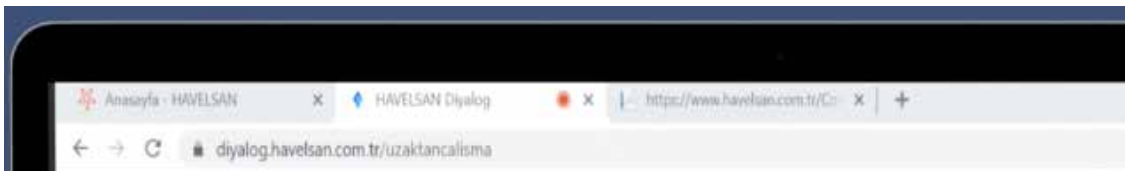
HAVELSAN Diyalog, kurulumu ve yönetimi kolay, güvenli, yüksek kalitede görüntülü ve sesli görüşme imkânı sağlayan, tamamen yerli bir video konferans sistemidir.

Kurumların sunucularında ve bulut ortamında çalışabilen HAVELSAN Diyalog, mobil platformlarda da çalışabilmektedir. Sistem, önceliği güvenlik olan kritik kurumlara yüksek güvenlik hizmeti sağlamakta ve kullanıcı dostu arayüzü ile son kullanıcılara hitap etmektedir.

Mesajlaşma veya dosya gönderme gibi işlevlerin yerine getirilebilmesi için HAVELSAN tarafından geliştirilmiş olan diğer güvenli iletişim uygulamaları ile birlikte çalışabilen HAVELSAN Diyalog, bu özelliği sayesinde her türlü kurum, kuruluş, özel şirket veya bireyler için kaygı yaratan bilgi güvenliği sorununa uçtan uca çözüm getirmektedir.

Siber güvenlik doğrulaması yapılan ve genişletilebilir Cluster mimaride bir yapıya sahip olan HAVELSAN Diyalog, sivil ve askeri kullanıcıların ihtiyacına uygun yetkinliktedir.

Yurtiçi ve yurtdışında yaygınlaştırılması hedeflenen HAVELSAN Diyalog'un sağladığı yüksek verimlilik ile katılımcı sayısı ve süre sınırı olmadan güvenle iletişim kurabilmek mümkündür. Üstelik Safari, Chrome, Opera ve Firefox gibi web tarayıcıları üzerinden erişilebilen HAVELSAN Diyalog'u kullanmak için herhangi bir uygulama yükleme zorunluluğu da bulunmamaktadır.



MarineDeal NEWS

Doğu Akdeniz'de Türkiye'yi bekleyen yeni tehlike:

Avrupa Birliği (AB) Irini Harekâtı

Koronavirüsün yarattığı küresel ve ulusal düzeydeki etkiler gündemin odak noktasını oluşturmaya devam ediyor. Pandeminin yarattığı kırılgan ortam ve etki dalgaları, dünyanın mevcut politik ve ekonomik sistemini sarsarken, ülkelerin de kendilerini sorgulamalarına neden oluyor

Durum oldukça karmaşık. Pandemi sonrası oluşacak yeni normalde bazı ülkeler kaçınılmaz olarak inişe geçecek, hatta kimileri dibi görecek. Bazı ülkeler ise kriz ortamından istifade ederek güçlenecek ve yoluna devam edecek. Her hâl ve kârda, elde edilecek kazanımların arka planını izlenen başarılı stratejiler ve yapılan yerinde hamleler belirleyecek.

Türkiye pandemi sonrası kazanan tarafta yer almak için yoğun mesai harcıyor, ancak tüm yumurtaları aynı sepete koymaya çalışarak telaşlı bir görüntü veriyor, üstelik eski ve yapısal alışkanlıklarından da vazgeçemiyor. Türkiye'nin rotasını ekonomik gidişat ve iktisadi durum belirleyecek, not edelim.

Pandemi ve romantizm

Pandemi küresel ölçekte yeni bir düzen arayışını ve beklentisini beraberinde getirse de mevcut anlaşmazlıkların ve jeopolitik çatışmaların sona ereceğini beklemek hayâlcilik, dahası romantizm olur. Devletlerin dış politik önceliklerinin ve çıkarlarının pandemi sonrası şekillenecek yeni dönemde topyekûn değişmesini ummak rasyonel bir yaklaşım değil.

Devletler elbette kırmızı çizgilerinden taviz vermek istemeyecekler. Devletler bir yandan "görünmeyen düşman" ile süresi belli olmayan bir mücadele sürdürürken, diğer yandan konvansiyonel, hibrit ve asimetrik tehditlere karşı da tetikte beklemek durumunda kalacaklar. Bu hassas dengenin sürdürülmesi şart.

Meseleye Türkiye'nin jeopolitik önceliklerini merkeze koyarak baktığımızda, Doğu Akdeniz ve Libya'nın öne çıktığını görüyoruz. Bu başlıklara yönelik gelişmelerin kesinlikle ıskalanmaması gerekiyor.

Almanya'nın orta yolu bulma telaşı

AB'nin Akdeniz'de insan kaçakçılığı ve yasa dışı göçle mücadele için oluşturduğu ve 2015 yılında hayata geçirdiği "AB Akdeniz Deniz Gücü (EUNAVFOR Med)" ya da bilinen adıyla "Sophia Operasyonu" İtalya ile Almanya arasında yaşanan anlaşmazlıklar nedeniyle bu sene ocak ayı başında askıya alınmış, 20 Mart tarihinde ise sonlandırılmıştı. AB'nin deniz boyutundaki bu önemli askeri hamlesi, esasen Birliğin "küresel oyuncu" vizyonunu da ortaya koymayı hedefliyordu, lâkin fiyasko ile sonuçlandı.

Akdeniz'deki sığınmacı kaosuna ve harcanan kaynaklara karşın başarılı olamayan Sophia Operasyonu, AB içinde kuzey-güney fay hatlarında çatlaklara neden oldu ve sürekli eleştirildi. İtalya başta olmak üzere Birliğin güneyli üyelerinin operasyonu kendi ulusal çıkarları istikametinde kullanmak istemeleri, ancak faturayı kuzeyli üyelere (misâl Almanya) ihale etme çabaları operasyonun sonunu getirdi. Sophia Operasyonu fiyaskosu Birliğin dağılma sürecinin konuşulduğu mevcut konjonktürde, AB bakımından kabullenilebilir bir gelişme değildi.

Bu nedenle uzun soluklu müzakerelerden sonra üyeler, Akdeniz'de yeni bir askeri operasyon başlatma konusunda mutabık kaldı. Bu uzlaşının arka planını; Fransa'nın aşırı motivasyonunun, İtalya'nın inisiyatifi kaybetmek istememesinin, Yunanistan-GKRY ikilisinin bilinen mesnetsiz Türkiye karşıtlığının ve Almanya'nın da Birliğin "selameti" bağlamında bir şekilde orta yolu bulma telaşının oluşturduğu görülüyor.

Öte yandan AB Irini Operasyonu'nun, Türkiye'nin Doğu Akdeniz'de izlediği stratejiye, enerji jeopolitiğine yönelik hamlelerine, bilhassa Doğu Akdeniz Deniz Yetki Alanları konusunda Libya ile akdettiği Mutabakata cevap ve tepki olarak da okunması gerektiğini not edelim.

Emperyal komedi: Irini eşitttir barış

AB Konseyi, Ortak Güvenlik ve Savunma Politikası çerçevesinde Libya'da silah ambargosunun uygulanmasını sağlamak üzere 2 Nisan'da Akdeniz'de yeni bir askeri operasyon başlatıldığını açıkladı. Birleşmiş Milletler (BM)'in Libya'ya yönelik silah ambargosunun uygulanmasına katkı sağlayacağı vurgulanan operasyona Yunanca "barış" anlamına gelen "Irini" adının verildiği açıklandı. Salt bu seçim bile operasyonun ne denli siyasi tandanslı olduğunu gözler önüne serdi.

Sonlandırılan Sophia Operasyonu ile başlatılan Irini Operasyonu arasında maksat ve hedefler bakımından farklılıklar dikkat çekici. AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikaları Yüksek Temsilcisi Josep Borrell'in, "Sophia operasyonu Libya kıyılarını koruyordu. Irini operasyonu ise daha çok silahların geldiği Doğu'ya odaklanacak," açıklaması durumu özetliyor.

Yeni operasyonun öncelikli görevinin Libya'ya silahların gelişini önlemek olduğunu vurgulayan İtalya Dışişleri Bakanı Luigi Di Maio ise, "Vardığımız anlaşma doğrultusunda, gemiler yasa dışı göç için bir çekim etkisi yaratan unsur haline gelirse deniz görev grubunun askeri faaliyetleri durdurulacak," açıklaması ile İtalya ve Almanya arasında sağlanan uzlaşının gerekçesi açığa çıkıyor.

Irini Operasyonu başarılı olur mu?

Libya'nın jeopolitik konumu Avrupa açısından oldukça önemli. Libya, Avrupa'ya yakınlığı, zengin petrol ve doğalgaz rezervlerine sahip olması, düzensiz göçmenlerin en çok kullandığı rota üzerinde yer alması gibi nedenlerle, Avrupa'nın güvenliğine doğrudan etki ediyor. Dolayısıyla Libya'nın istikrarsız görüntüsü, Avrupa'yı kaygılandırıyor.

Hâl böyle olunca AB içinde bir kısım, Libya'da ateşkesin sağlanması ve siyasi çözümün önünün açılması için AB'nin daha fazla sorumluluk üstlenmesi ve askeri varlık göstermesi gerektiğini savunuyor. Irini Operasyonu'nun apar topar başlatılmasının bir nedeni de bu... Ama bu defa kılıf düzensiz göç değil.

Libya denklemi kökten değişiyor

AB'nin Irini Operasyonu'nu başlatma zamanlaması dikkat çekici. Olguları sıralayalım. 17 Şubat'ta Almanya öncülüğünde Berlin'de düzenlenen Libya Konferansı'nda uzlaşılan sonuçların hiç birisine ulaşılamadı. Türkiye'nin

desteklediği ve BM tarafından tanınan meşru Sarrac Hükûmeti, son dönemde Hafter güçlerine karşı önemli kazanımlar ve durum üstünlüğü elde etti. Esasen Libya tünelinin sonunda ışık göründü.

İnisiyatifi kaybetme noktasına gelen Hafter, 27 Nisan'da yaptığı hamleyle Suheyrat Anlaşması'nın hükmünü yitirdiğini ve ülkenin başına geçtiğini ilan etmeye kalktı, lâkin ABD ve RF başta olmak üzere hiçbir aktör tarafından itibar görmedi. Hafter'in bu hamlesi, 19 Ocak'ta yapılan Berlin Konferansı'nın 55 maddelik sonuçlarını da hükümsüz kılmış oldu.

Mayıs ayının sonlarına doğru Vatiyye Hava Üssü'nün ele geçirilmesi Libya denklemini kökten değiştirdi. Gelinen noktada BAE tarafından finanse edilen ve Mısır tarafından desteklenen Hafter güçlerinin düşmesi an meselesi, bu nedenle Hafter güçlerine militan, silah ve mühimmat sevkiyatı hız kazandı. RF'nin Hafter'e Suriye üzerinden sekiz adet savaş uçağı göndermesi dikkat çekti. Doğru soru şu: Irini Operasyonu, Hafter güçlerine giden silahları da denetleyecek mi? Cevabı tahmin etmek zor değil.

Irini Operasyonu aynı zamanda Libya çıkışlı yasa dışı ham petrol ihracını izlemeyi ve bilgi toplamayı, Libya Deniz Kuvvetleri ile Sahil Güvenlik unsurlarının imkân ve kabiliyetlerinin geliştirilmesine katkıda bulunmayı, hava devriyeleri ile kaçakçılık faaliyetlerini ortaya çıkarmayı da hedefliyor. Tuhaf olan ise Libya'da meşru aktör olan Sarrac Hükûmeti'nin Irini Operasyonu'nu tanımadığını açıklaması oldu. Nitekim, 21 Mayıs'ta Libya İçişleri Bakanı Fethi Başağa, Irini Operasyonu'nun "haksız" olduğunu belirterek Hafter'e avantaj sağlayacağını açıkladı. Türkiye'nin Libya'ya asker bulundurmasını savunan Başağa, "Kendimizi ve halkımızı savunmamız gereken bir durumdayız. Biz meşru, uluslararası kabul görmüş bir hükümetiz…" diye konuştu. Bu durumda AB, Irini Operasyonu kapsamında Sarraç Hükümeti unsurlarını eğitemeyecekse, kimi eğitecek?

Polonya ve Lüksemburg'un Doğu Akdeniz'de ne işi var?

Irini Operasyonu 4 Mayıs'ta Fransız Jean Bart harp gemisi ve Lüksemburg deniz karakol uçağının katılımı ile fiilen başladı. Karargâhı Roma'da olan Operasyon'un komutasını İtalya ve Yunanistan altışar aylık periyotlarla üstlenecek. Operasyonu halen İtalyan Tuğamiral Fabio Agostini yönetiyor. İlk aşamada İtalya, Fransa ve Yunanistan birer harp gemisi, Almanya, Polonya ve Lüksemburg deniz karakol uçakları ile Operasyon'a katılacak. İlerleyen dönemde diğer üye ülkelerin de katkıda bulunmaları bekleniyor. Misâl Almanya ağustos ayında bir savaş gemisi vereceğini duyurdu. Avrupa uydu merkezi de operasyona uydu görüntü desteği sağlayacak.

Burada dikkat çeken nokta ise Avusturya ve Macaristan'ın tutumu ve Irini Operasyonu'na koştukları şart. Her iki ülke de Operasyon kapsamında Bölge'ye gönderilecek savaş gemilerinin göçmen rotalarından uzak durmasını, göçmenlerin denizden kurtarılmamasını talep ediyor. İki ülke bu tutumlarını teminen her dört ayda bir Operasyon'un verimli olup olmadığının gözlenmesini ve değerlendirilmesini talep ediyor.

Malta'nın hamlesi İrini Operasyonu'na ilk çelmeyi taktı

Bu arada beklenmedik çıkış AB'nin zayıf aktörü Malta'dan geldi. Malta, Irini Operasyonu'na verdiği mali ve askeri desteği, düzensiz göç krizinde beklediği dayanışmayı görmediği gerekçesiyle geri çektiğini açıkladı. Sophia Operasyonu tecrübesini ve hayâl kırıklığını tekrar yaşamak istemeyen Malta işi baştan sıkı tutuyor.

AB'nin düzensiz göç konusunda güneyli üyelerin talep ettikleri adımları atmaması durumunda, İtalya destekli Malta'nın yaklaşımını değiştirmesi olası görülmüyor. Nitekim Malta, Brüksel'e gönderdiği resmi bildirimde, ülkenin benzeri görülmemiş bir krizle ve orantısız göç akınıyla karşı karşıya olduğu, 2020'nin ilk çeyreğinde Ada'ya gelen göçmen sayısında yüzde 438'lik artış yaşandığına dikkat çekiyor. Kısaca Malta göçmen meselesinde eşit yük paylaşımı talep ediyor.

Sıkışan Yunanistan'ın elinde kalan tek koz

Yunanistan ise Irini Operasyonu'na olağanüstü önem veriyor, hatta Operasyon'da ön almaya çalışıyor. Yunanistan'ın bu tutumu ve ısrarı kendi perspektifinden bakıldığında oldukça anlaşılabilir. Nitekim, Türkiye'nin son dönemde izlediği Doğu Akdeniz stratejisi ile zor duruma düşen Yunanistan, bilhassa Libya ile akdettiğimiz Deniz Yetki Alanlarını Sınırlandırma Anlaşması sonrası panikledi, dahası kontrolünü kaybetti.

Türkiye'nin meşru Libya hükûmeti ile yaptığı anlaşma Yunanistan'ın Doğu Akdeniz'e yönelik mesnetsiz ve uluslararası hukuka aykırı tezlerinin yenilgisi anlamına geliyor. Bu durum Yunanistan için kabullenilebilir ve hazmedilebilir bir durum değil. Bu nedenle Irini Operasyonu Yunanistan için can simidi oldu.

Türkiye ne yapmalı?

Strateji üretmekte zorlanan Yunanistan'ın elinde Türkiye'ye karşı kullanabileceği, hatta manipüle edebileceği en önemli kozun Irini Operasyonu olduğu görülüyor. Yunanistan bu Operasyonu milli çıkarlarına ulaşmada bir manivela olarak kullanmak istiyor. Hazırlık çalışmaları esnasında Yunanistan'ın, Operasyon'un komutasını daimi olarak almak ve merkezini Girit'e taşımak için çok uğraştığını hatırlatalım.

Yunanistan Hafter'i koşulsuz destekliyor ve Türkiye'nin meşru Libya Hükûmeti ile yaptığı Anlaşmayı geçersiz kılmayı stratejik öncelik olarak görüyor. Türkiye'nin uyguladığı Doğu Akdeniz stratejisinde Libya'nın kritik virajı oluşturduğu göz önüne alındığında, Irini Operasyonu'na yönelik gelişmelerin takip edilmesi gerekiyor.

Libya'da Türkiye'nin desteklediği Ulusal Mutabakat Hükûmeti (UMH)'nin devamı sağlanmalı. Türkiye, Libya'daki çok parçalı siyasi yapıyı oluşturan yerel aktörleri UMH etrafında birleştirerek Libya'nın üniter yapısını savunmalı, politik ve askeri çabalarını sürdürmelidir.

İstikrarsızlığın uzaması ve Hafter'in yeniden palazlanması durumunda gelişmelerin Libya'yı bölünme noktasına götüreceği aşikârdır. Bu durum Türkiye'nin meşru UMH ile yaptığı Deniz Yetki Alanlarını Sınırlandırma Anlaşması'nı tartışmaya açabilecek, dahası anlaşmayı akamete uğratabilecektir.

Türkiye, Irini Operasyonu'nun da tıpkı Sophia Operasyonu gibi kadük kalması için çabalamalıdır. AB içinde Malta benzeri çatlaklar yaratılması hedeflenmelidir. Macaristan üzerinden Irini Operasyonu'nun tartışmaya açılması düşünülebilir. Türkiye'ye yakın duruş sergileyen Viktor Orban, önemli bir manevra alanı yaratabilir. Son dönem iyi ilişkiler içinde olduğumuz İtalya üzerinden de Irini Operasyonu'nun kontrol edilmesi düşünülebilir. En kötü senaryoda üyesi olunan NATO İttifakı'nın Libya'ya müdahil olması sağlanarak AB etkisinin kırılması düşünülebilir.

Son tahlilde hatırlatmakta fayda var, pandemi sonrası AB'nin sarsıldığı, siyasi ve ekonomik fay hatlarının kırıldığı mevcut konjonktürde, George Soros'un mayıs ayı sonunda yaptığı açıklamaya kulak kabartmakta fayda var. Covid-19'un AB'nin ayakta kalıp kalmaması konusunda önemli bir tehdit oluşturduğunu söyleyen Soros, AB'nin dağılacağını ilk defa zikretti ve en zayıf halka olarak İtalya'yı açıkladı. Malum Soros gaipten haber verme yeteneğine sahiptir! Bizden söylemesi….

MarineDeal NEWS

Bütüncül Denizcileşme Modeli*

*** Bu yazı; Prof. Dr. Nurhan Kâhyaoğlu, Dr. Oktay Çetin ve Y. Müh. Deniz M. Irak (Dr. Öğrencisi) tarafından hazırlanan ve "Maritime Policy&Management" dergisinde 10 Nisan 2020 tarihinde yayımlanan "A comprehensive model for a sustainable maritimization: 3-Layer Holistic Maritimization" başlıklı makalenin özeti olarak MarineDeal News'e özel hazırlanmıştır**

"Deniz gücü" kavramının ve varlığının kökleri yaklaşık 2500 yıl öncesine dayanmaktadır. Peloponez Savaşı (MÖ 431-404) ile ilgili yazıları ile bilinen Yunan filozofu Thucydides'e (MÖ 460-395) göre, aslında güvenliği ve refahı artırmak için deniz ticaretini korumaya çalışan deniz gücü, savaştaki siyasi hedeflerin başarılmasında çok önemli bir rol oynamış ve vazgeçilemez bir garanti oluşturmuştur (Duppler 1999).

Denizlerin tarih boyunca giderek artan önemi, bazı büyük denizciler ve denizcilik teorisyenleri tarafından özlü ifadelerle vurgulanmış ve söylemleri günümüze kadar ulaşarak denizlerin önemini belirten bir jargon oluşturmuşlardır. Örneğin; Barbaros Hayrettin Paşa (1478–1546), "Denizlere hakim olan Cihan'a hakim olur" (Bahriye Enstitüsü, 2017); Sir Walter Raleigh (1554-1618), "Denizde kim hükmederse ticarete hükmeder, dünya ticaretine kim hükmederse dünyanın zenginlerine ve dolayısıyla dünyanın kendisine hükmeder" (Gold 1981; Sletmo 1989); Alfred Mahan (1840–1914), "Deniz ticareti ve askerî denizcilik üstünlüğü ile denizin kontrolü dünyada hakim bir üstünlük anlamına gelir" (Holmes 2009; Jash 2014). Ancak; bu güne kadar üretilen denizcilik teorisi kavramları arasında anlamsal bir bütünlük ve fikir birliği yoktur. Literatür incelendiğinde, kavramlar ve/veya tanımlar arasında farklı anlayışlar ve çıkarımlar olduğu görülmektedir. Örneğin yazarların bazıları sea power terimini, bazıları maritime power'ı bazıları ise naval power terimini 'deniz gücü' anlamında kullanmışlardır ya da kullanmaktadırlar.

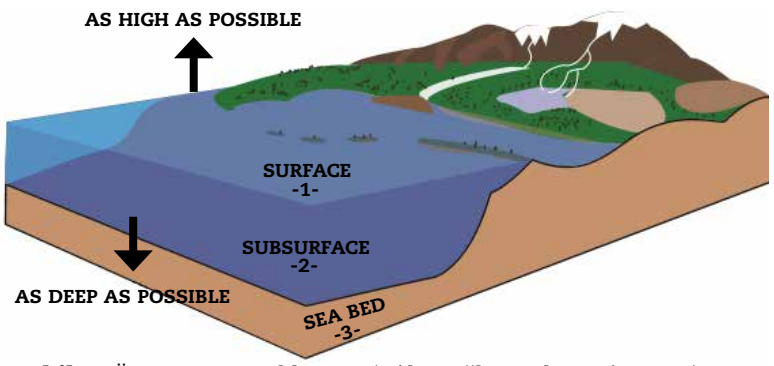
Bu nedenle öncelikle sea power-deniz gücü ile maritime power-denizcilik gücü arasındaki farkı irdelemek gerekir. Bu kavramların içeriği bağlamında bir fikir birliği olmamasına rağmen, deniz gücü; okyanusları, denizleri, özellikle deniz yatağı altındaki hidrokarbon kaynaklarının taşınması, balıkçılık ve su altı kaynaklarının kullanma yeteneğini de içermelidir. Denizcilik gücü ise daha geniş bir anlamı kapsar ve gemi yapımı ve onarımı, denizcilik konularında politik stratejileri, askeri denizcilik (naval) kapasitesi ve deniz bilimi ve deniz teknolojisini de içermelidir (Duchâtel 2017).

Oysa denizcilik gücü tanımı, denizcilik dünyasında çok farklı ve çeşitli görevleri yerine getirme kabiliyetini içerecek şekilde genişletilmelidir. Örneğin; deniz trafiğini güvence altına almak, deniz kaynaklarını korumak, Münhasır Ekonomik Bölge (MEB-EEZ)'de devlet egemenliğini güçlendirmek ve bunun gibi katı askeri önlemlerin çok ötesine geçen çok boyutlu bir kavram olarak ele alınmalıdır (Delanoe 2014).

Bu nedenle; bugüne kadar deniz gücü ve denizcilik gücü ile ilgili geliştirilen teoriler, kavramlar ve modellerin bilhassa gelişim süreçleri analiz edilerek, kavramlar, fikirler ve benzeri görüşlere ait ana ve alt unsurları (elemanları) ve elde edilen sonuçları genellikle ekonomide kullanılan ve temel kavramın veya teorinin tüm alt unsurlarıyla birlikte farklı diğer kavram ve elemanları arasındaki karşılıklı bağımlılıklarını temsil eden nicel bir çözümleme olan "girdi-çıktı" modeli kullanılarak bir model geliştirilmiştir. Unsurlar arası karşılıklı bağımlılıkları değerlendiren bu nicel modellemede hiçbir alt unsurun dışarıda bırakılmaması için, deniz gücü, denizcilik gücü ve denizcileşmenin (maritimization) tüm unsurlarını kapsayan bütüncül (holistic) bir girdi-çıktı modelinin olasılığı ve kapsamı incelenmiş ve bu yaklaşımla "Üç-Katmanlı Bütüncül Denizcilik Modeli (3-KBDM) geliştirilmiştir (Kâhyaoğlu, Irak ve Çetin 2014). Bu çalışmada Denizcilik Gücü beş ana öğe ile tanımlanmıştır: Deniz Gücü, Deniz Ekonomisi, Denizcilik Vizyonu, Denizcilik Kültürü ve Denizcilik Eğitimi (Şekil 1). Denizcilik gücü unsurlarını ve denizcileşme sürecini birlikte anlamlandırmak için iki temel kılavuz prensibin eşzamanlı uygulanıldığı bu modelde denizcileşme, sürdürülebilir bir süreç olarak kabul edilir ve 3-Katmanlı Bütüncül yaklaşım (Şekil 2) ile Denizcilik Gücü, Denizcileşmenin bir parametresi olarak ele alınır. Denizcilik gücünün ağırlığı artabilir veya azalabilir ancak denizcileşme süreci devam eder. Kısacası denizcileşme süreci sadece deniz gücüne bağlı olmamalıdır.

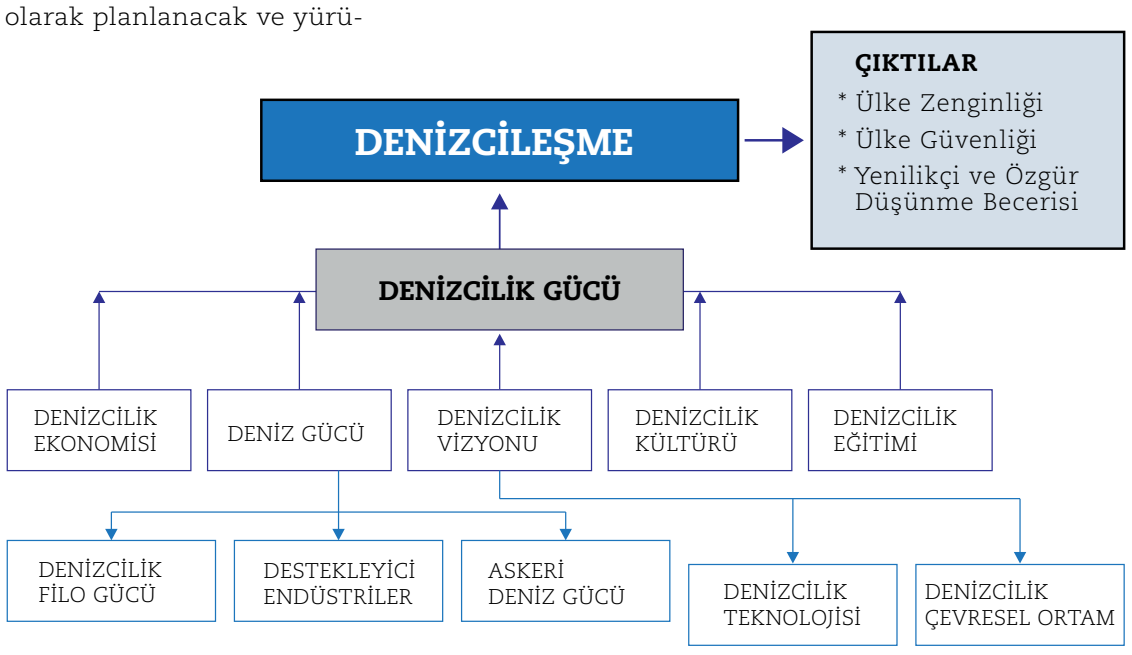
Girdi olarak değerlendirilen bu beş ana ana unsur, yetkin bir Denizcilik Gücüne (ara ürün-çıktı) ulaşmanın ana yoludur. Büyük resim ise, sıkıca birbirine bağlı bu beş unsurun hiç birini dışarıda bırakmayacak tek referansla açıklanabilir; o da sürekli Denizcileşmedir (Şekil 1). 3-KBDM, bütüncül olarak planlanacak ve yürütülebilecek bir süreç olmalıdır. Belirtilen beş temel öğeye dayanan bu süreçte bu beş unsur bir yap-yeniden düzenle (yap-boz; puzzle) oyununun parçaları olarak kabul edilir (puzzle approach) (Şekil 3). Parçalardan (unsurlarda) biri yok sayılırsa ya da yanlış modellenirse

Şekil 1. Bütüncül Denizcileşme Modeli Unsurları (Kâhyaoğlu, Irak, Çetin 2014)



Şekil 2. Üç-Katman Yaklaşımı (Kâhyaoğlu, Irak, Çetin 2014)

Şekil 3. Yap-Boz Sürekli Denizcileşme için Yap-Boz elemanları (Irak, Kâhyaoğlu, Çetin, 2014)



Şekil 4. Denizcileşme Süreci Çıktıları (out put) (Kâhyaoğlu, Irak, Çetin, 2014)

girdiler yetersiz kalacak ve bütüncül resim oluşamayacaktır. Dolayısıyla sürekli Denizcileşme sistemi düzgün çalışmayacaktır.

Tarihten günümüze, farklı yollarla ve/veya farklı yaklaşımlarla da olsa denizcilik gücünü oluşturan ve sürekli geliştiren ülkeler zenginleşmişler, ülke güvenliklerini sağlamışlar ve nihayetinde varlıklarını ve özgürlüklerini sağlamlaştırmışlardır. Bu modelle de bir ülkenin sürekli denizcileşme süreci; yukarıda belirtilen girdiler kullanılarak, askerî deniz gücü, ekonomik büyüklüğü ve yenilikçilik etkinliği arasında eş zamanlı olarak güçlü bir ilişkiye dayalı üç temel çıktı (output) verecektir: Ülke Zenginliği, Ülkenin Güvenliği, Yenilikçi ve Özgürlükçü Düşünme Becerisi. Kısacası bu model; denizcileşme stratejilerinde sürecin ilerlemesinde; ülkenin zenginliği, ülkenin güvenliği ile yenilikçi ve özgürlükçü düşünme yeteneği gibi çıktılara yönlendirebilecek tüm unsurların kritik önemini gözden kaçırmama fırsatı verecektir (Şekil 3) (Kâhyaoğlu, Irak ve Çetin 2014).

Deniz Gücü (Sea Power) ve Denizcilik Gücü'nün (Maritimization) Girdi-Çıktı Modelleri'nin genel değerlendirilmesi:

Yukarıda da belirtildiği gibi denizcilik teorisyenlerinden bazıları sadece kavramları tanımlamakla yetinmiş, bazıları da deniz gücü ve denizcilik gücünün unsurlarını ve çıktılarını anlamak ve analiz etmek için Girdi-Çıktı Modeli'ni geliştirmiştir. Bütüncül Denizcileşme Modeli oluşturulurken; Geoffrey Till, J.K. Gamble, Harold J. Kearsley, Vijay Sakhuja ve Zhiguo Kong tarafından ayrı ayrı geliştirilmiş beş farklı model incelenmiştir. Burada detaylara girilmeyecektir, örnek olarak sadece Harold J. Kearsley'in Modeli gösterilmiştir (Şekil 4 ve 5 - anlam bütünlüğü için Türkçeleştirilmemiştir).

Modellerin birlikte değerlendirilmesi

Yukarıda belirtilen yazarların, Deniz Gücü ve Denizcilik Gücü'nün Girdi-Çıktı Modelleri'nin içeriğini ve anlayışlarını özetlemek ve bu modelleri 3-KBDM ile karşılaştırmak için örnek olarak beş unsurdan sadece ikisinin, Denizcilik Ekonomisi ve Denizcilik Kültürü unsurları karşılaştırma tabloları verilmiştir (Tablo 1, 2- anlam bütünlüğü için Türkçeleştirilmemiştir). Tablolardan da anlaşılacağı gibi; Denizcilik Ekonomisi ve Denizcilik Kültürü ve tablolarda bulunmayan Deniz Gücü, Denizcilik Vizyonu ve Denizcilik Eğitimi yani beş ana unsuru da içeren 3-KBDM, tüm kavramları kapsamaktadır. Bu model, denizcilik gücünü sürekli tetikleyen sürdürülebilir denizcileşme stratejisi için yetkin bir araç olarak tanımlanabilir.

Sonuç:

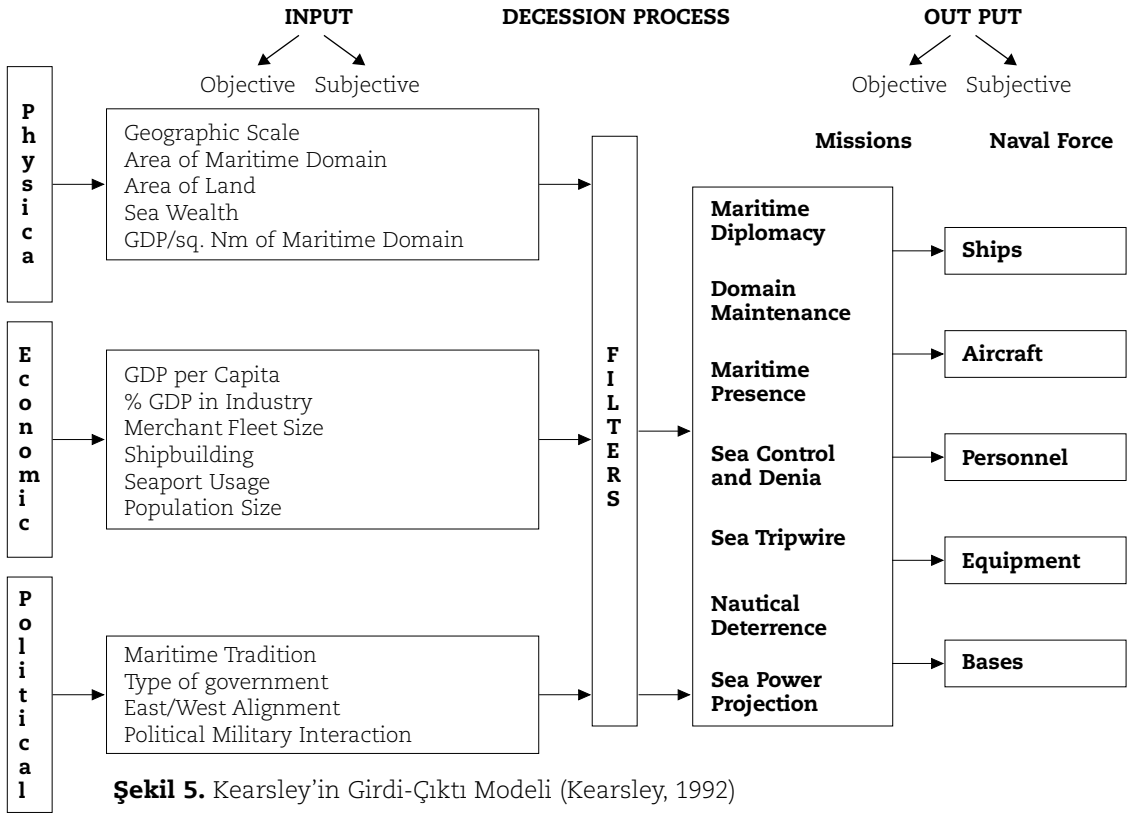
Deniz gücü ile ilgili olarak bugüne kadar geliştirilen ve her geçen gün daha karmaşık hale gelen modellerin hiç birinde girdilerin nasıl analiz edildiği ve çıktılara nasıl ulaşıldığı nicel olarak tanımlanmamıştır. Bu güne kadar model çıktılarının denizcileşme ile ilgili karar süreçlerinde kullanılabileceği herhangi bir nicelleştirilmiş model veya algoritma önerilmemiştir.

3-KBD Modeli ise geliştirilirken modelin girdi ve çıktılarının nicel bir temele oturtulması ve analitik olarak açıklanabilmesi için açık literatürden ve belirli kaynaklardan elde edilen farklı birçok veri 'çıkarımsal istatistik (inferential statistics)' yöntemleriyle analiz edilmiştir. Bu model aslında bütüncül ve sürekli denizcileşme algoritmasıdır. Bu model, tüm unsurlarıyla, girdi ve çıktıları daha çok veri ile beslenirse, daha yaygın nicel bir tabana oturtulması içi yapay zekâ ve derin öğrenme gibi tekniklerin kullanılmasıyla Denizcileşme Master Algoritması'na dönüştürülmelidir. Böylece, denizcilik gücü ve deniz gücü kavramlarının uyumu çatışmasız sağlanabilir.

Kaynakça:

Irak, D. M., N. Kâhyaoğlu (Thesis Advisor), and O. Çetin (Thesis Co-advisor) "An Approach To Develop A 3-Layer Holistic Maritimization Model And Its Analysis With Inferential Statistical Methods." 2014, Master Thesis, Pîrî Reis University.

Çetin, O., Irak, D. M. & Kâhyaoğlu, N.; "A comprehensive model for a sustainable maritimization: 3-Layer Holistic Maritimization" Maritime Policy&Management 10 Apr 2020.



Şekil 5. Kearsley'in Girdi-Çıktı Modeli (Kearsley, 1992)

3-Layer Holistic Model	Geoffrey Till	J.K. Gamble	Harold J Kearsley	Vijay Sakhuja
1.MARITIME ECONOMICS	**Maritime Economy (Second Model)**	N/A	Sea wealth-GDP GDP per capita, % GDP in industry	**Economic**
Vessel Operations	N/A	N/A	Sea wealth	Seaborne Trade
Merchant Shipping	Merchant Vessels	N/A	Sea wealth	N/A
Naval Shipping		N/A	Sea wealth	N/A
Cruise Industry	Merchant Vessels	N/A	Sea wealth-Bases	N/A
Ports	Bases	N/A	Sea wealth-Seaport usage	Harbors
Shipbuilding	N/A	N/A	Sea wealth-Shipbuilding	N/A
Merchant Shipbuilding	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Naval Shipbuilding	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Marine Equipment	N/A	N/A	Sea wealth-Equipment	N/A
Marine Resources	Resources	EEZ Area	Sea wealth	Size of EEZ-Size of Seabed*
Offshore Oil and Gas	Resources	EEZ Area, Offshore oil	Sea wealth	Size of EEZ-Size of Seabed*-Offshore Resource
Renewable Energy	Resources	EEZ Area	Sea wealth	Size of EEZ-Size of Seabed*-Offshore Resource
Minerals and aggregates	Resources	EEZ Area	Sea wealth	Size of EEZ-Size of Seabed*-Offshore Resource
Methane Hydrate	Resources	EEZ Area	Sea wealth	Size of EEZ-Size of Seabed*-Offshore Resource
Marine Fisheries	Resources	Fisheries- EEZ	Sea wealth	Size of EEZ-Fishing Industries
Marine Fishing	Resources	Fisheries- EEZ	Sea wealth	Size of EEZ
Marine Aquaculture	Resources	Fisheries- EEZ	Sea wealth	Size of EEZ
Seaweed	Resources	Fisheries- EEZ	Sea wealth	Size of EEZ
Seafood Processing	Resources	Fisheries- EEZ	Sea wealth	Size of EEZ
Other Marine Related Activities	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Maritime Tourism	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Research & Develop.	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Marine Services	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Ocean Survey	Resources	N/A	Sea wealth	N/A
Education and training	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Marine Insurance	N/A	N/A	Sea wealth	N/A
Marine Brokering	N/A	N/A	Sea wealth	N/A

Tablo 1. Modellerin Karşılaştırılması-Denizcilik Ekonomisi

4.MARITIME CULTURE	N/A	N/A	Maritime tradition	Maritime tradition
1. Maritime Culture Awareness	Maritime Community	N/A	Population (Maritime Tradition)	Population
2. Children Focused Vision (6-10 years)	Maritime Community	Population	Population size	Population
3. Swimming and Sea sports	N/A	N/A	N/A	N/A
4. Wind Culture	N/A	N/A	N/A	N/A
5. Associations	N/A	N/A	N/A	N/A
6. Emotional power	N/A	N/A	N/A	N/A
Sea Related Literature, Poet and Cinema	N/A	N/A	N/A	N/A
Maritime Art	N/A	N/A	N/A	N/A

Tablo 2. Modellerin Karşılaştırılması-Denizcilik Kültürü

MarineDeal NEWS

Gemi yan sanayinin duy dediği

Türk gemi yan sanayimizin sektörün gelişimine katkı sunacak fikirlerini, gemi inşa üretim haritasında sundukları zincirleme yenilikleri siz okuyucularımıza duyurmak istedik. Pandemi sürecinde yaşadığımız zorlukları bu etkileşim ile bir nebze de olsa azaltmak, yan sanayicilerimize moral motivasyon sağlarken, işlerini sürdürüp geliştirmelerinin önünde çözüm bekleyen sorunlarını da yetkililere duyurmak istedik.

Denizciler denizciliğin stratejik sektör olduğunun altını yıllardır kalın kalın çiziyor. Covid-19 bu tespitin ne kadar doğru olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Türk denizcileri özellikle son 17 yıldır şikâyet etmeden kendi sorunlarını birbirleriyle dayanışma içinde çözdü, proje üretti. Devletimize de hangi aşamada elini taşın altına koyması gerektiğini anlattı, çözüm istedi. Biz de yazdık. Ancak öyle konular oluyor ki, bireysel girişimler veya kimi zaman sivil toplum örgütleri bile sorun çözmede yetersiz kalabiliyor. Vizyonist ve sürdürülebilir yaklaşım ile Devletin şefkatli eliyle çözüm üretmesi elzem oluyor.

Deniz ticareti krizi sonrası ulusal ekonomik kriz emareleri, ardından pandeminin keskin tsunami etkisi tüm işletmeleri nefes almada zorluyor, zorlayacak. Dünya finans sektörünün koronavirüsten önce korumacı yapıya bürünmesi ihracatçı lokomotif işletmeleri etkilemişti. Covid-19 ile dünya; para politikalarını yöneten küreselcileri, ulus devletleri, korumacı politikalara daha sıkı sarılmaya itti. Geçmişte, üretimde kendi gücüne dayanmayı ıskalayan ulus devletlerde hem işçi hem işveren bazında orta ve küçük ölçekteki işletmelerin endişelerini de tırmanışa geçirdi.

Bu dosya konusu özelindeki sorularımız ve cevaplarının yeni fikirlerle buluşup, harmanlanıp piyasanın ilgisine sunulmada fikir/tasarım/imalat-üretim/satış etkileşimi yaratarak bir köprü olacağına inanıyoruz. Amacımız; merak ettiklerimizi akıl ve mantık süzgecinden geçirip, seçkin ve nitelikli okuyucu kitlemize aşılamak ve tabii onlarda da merak uyandırırken rafine, doğru ve faydalı bilgileri edinmelerini sağlamak.

Türk denizcilik sektörünü 2021 yılında neler bekliyor, Covid 19 denizcilik projelerini sürdürmede şirketleri nasıl etkiliyor, üretim/nakliye/satış/tahsilat bacaklarında yaşanan sıkıntılar nelerdir? *Türkiye'nin ekonomi politikaları karnesindeki finansal notu (reel politik), salgının yarattığı domino etkisiyle Türk deniz ticaretindeki uluslararası aktif oyuncuları sizce nasıl etkileyecek?* ***Şirketinizin, belirsizlik yılı 2019 ile felaketler yılı 2020'de aldığı, alacağı önlemleri kısaca paylaşabilir misiniz?*** *Pandeminin, ticari faaliyetlerine; finansal ve müşteri davranışları bakımından olumlu/olumsuz somut etkileri neler oldu?* ***Ar-Ge çalışmalarında uluslararası rakiplerinizin önüne geçebilmek adına ürün çeşitliliği ve teknolojik üstünlük sağlayan, öne çıkan çalışmalarınız var mı?***

Türk denizcilik sektörünün sürdürebilir gelişimi için 10-20-30 yıllık planlamalarınızı kurumsal ve çağdaş yönetim modellerini de gözeterek hazırlıyor musunuz? ***Devletimizin denizcilik yatırım politikalarını yerinde-verimli-sürdürülebilir buluyor musunuz?*** *Devletimize, sektörün gelecekte bütününü koruyacak ve pandemi ile mücadeleyi de kapsayacak; yapıcı-nitelikli psikolojik, sosyal, ekonomik, teknolojik tavsiyeleriniz var mıdır?* ***Acil çözülmesi gereken 3 sorununuz nedir, varsa hem eleştirinizi hem çözüm önerilerinizi de belirterek paylaşabilir misiniz? Diyerek bunları ve fazlasını sorduk...***

Arif Ertik / Genta Denizcilik Yönetim Kurulu Başkanı

'Ceza üzerine ceza bir ümidim kalmadı artık'

Bu soruları bana da gönderdiğiniz için teşekkür ediyorum. İstediğiniz şekilde hepsini cevaplayamayacağım ama 'mutlu musunuz?' sorunu çok beğendim.

Mutlu değiliz. İç piyasada şirketler arasında ödemeler nerede ise durmuş vaziyette ve ticari etik diye bir şey kalmamış.

Sektörde temsil ettiğim şirketler zor durumdalar.

Tamamen dışa bağlı olduğumuz deniz dibi işleri ile ülkemin herhangi bir politikası bulunmuyor. Bu işler alışıldığı üzere dışarıdan alınmaya devam edecek.

Bu sektöre ekipmanlarını bağlamaları için koca Türkiye sahillerinde bir tek yer bile gösterilmemiş iken şirketlerimize ceza üzerine ceza yazılmakta.

Bir ümidim kalmadı artık...

Ahmet Yüksel / YMV Crane and Winc Systems CEO'su

'Üretime destek bu ülke için olmazsa olmaz bir durum'

Şirketimiz Türk gemi inşa yan sanayisinin en önemli 3-4 oyuncusundan biridir. Ürün yelpaze genişliği bakımından Türkiye'de hatta Avrupa'daki en geniş yelpazeye sahip firmayız. Ürettiğimiz ürünleri; her türlü gemi için her tonajda güverte kreynleri, vinç grupları altında yer alan zincir demirleme ırgatları, manevra vinçleri, çekme vinçleri, derin deniz vinçleri, gemi kaldırma için kullanılan vinç sistemleri, can kurtarma amaçlı kreyn ve vinç grupları, gemi sevk sistemlerinden olan dümen (yelpaze), gemi manevra ve yanaştırma için kullanılan tünel pervane sistemleri gruplar altında sıralayabiliriz.

Ağırlıklı olarak İtalya, Rusya, İspanya ve Ukrayna'ya ihracat yapmakta olup, 2019 yılında Nijerya ile de ihracata başladık. İhracat departmanımız oldukça iyi çalışıyor diyebilirim çünkü son yıllarda ihracatımız yurtiçi satışımızı geçti. Özellikle şunu belirtmeliyim ki gemi sanayine üretim yapan yan kuruluşlar içinde Avrupa ve Asya'da en çok tanınan firmalardan biriyiz.

Çalışma ve ticari prensiplerimizin daha yakın olması sebebiyle İtalya ve İspanya firmalarıyla daha iyi anlaşıyoruz ve çalışıyoruz.

Bundan 3 ay öncesine kadar oldukça mutluydum ama bu dönemde değilim. Muhtemelen bu günlerde mutlu olmak pek mümkün değildir herhalde. Çünkü Covid-19 dolayısıyla belirsizlikler fazlalaştı hayatımızda ve hepimiz için çok zor bir süreç.

Covid-19 döneminde üretim olarak nisan - mayıs aylarında haftada 3-4 gün çalışıyor durumdayız. Bu bizim için tabii ki zor. Nakliye zorlukları nedeniyle mal geliş gidişlerimiz kısmen etkilendi. Satışlarımız mart ayı itibarıyla hem yurtdışında hem de yurtiçinde etkilendi ve oldukça azalmış durumda. Bizim bir müşteriyle anlaşma noktasına gelmemiz, en erken 3-4 ay sürüyor. Böyle giderse ağustos ayı ve sonrası zor geçecek gibi gözüküyor. Ancak umudumuzu kaybetmeyeceğiz tabii ki. Bizler 2008 krizini yaşamış ve ayakta kalmış firmalarız. Sektör olarak 2008 yılından çok dersler çıkardık.

Covid-19'un çoğunlukla her sektöre ve her firmaya ciddi olumsuz etkileri oldu ve de olmaya devam edecek. İnsanların hayata bakış açılarını bile değiştirecek gibi duruyor. Geçen sene yurtdışına çıkamayacaksanız hatta İstanbul dışına izinle çıkacaksınız deseler muhtemelen gülerdik. Ancak geldiğimiz noktada bunu yaşayarak tecrübe ediyoruz. Dünyada ticaret çok azalmış hatta durmuş durumda. Armatörlerin, tersanelerin ve bizim gibi yan sanayicilerin işi çok zorlaşıyor. Sektör olarak muhtemelen 2008 krizi gibi ilk önce biz etkileneceğiz ve de etkisinden en son biz kurtulacağız. 2008 yılında krizden ertesi gün etkilenip 7-8 yılda zor çıkmıştık.

Şimdi yaşadığımız bu zor günlerden en az etkiyle kurtulmak için devlet desteği şart. Bunu denizdeki savunma sanayi yatırımlarını artırıp iş yaratarak, finansman desteği için teminat yaratarak yapabilirler. Kısmi olarak yapılıyor fakat artırılması şart. Çalışmadan üretim olmadan bu zorlu süreçten çıkılması mümkün değil. Devletimiz şu zor günlerde elindeki bütçe ile kısa çalışma ödenekleri gibi desteklerle yapıyor ancak çok daha fazlası gerekecek.

Üretime destek bu ülke için olmazsa olmaz bir durum. Avrupa'nın en genç nüfusuna ve en dinamik yapısına sahip olarak üretimin durmaması hatta destekle artırılması, teşviklerle ve indirimlerle desteklenmesi şart.

2020 yılı başı itibarıyla 20 yıllık planlamamızı yapmıştık. Yeni, modern ve daha büyük bir tesis kurmayı planlıyorduk. Bu konuyla ilgili fizibilitelerimizi ve çalışmalarımızı tamamlamıştık. Fakat bu planlarımızda Covid-19 dolayısıyla değişiklik olacağı ve de belli bir zaman beklemeye geçeceğimiz kesin. Önümüzü görmemiz ve bu doğrultuda hareket etmemiz şart.

Yeni askeri gemiler sektöre destek olabilir

Devletimizin denizcilik sektöründeki politikalarını son 10 yıldır çok doğru ve yerinde buluyorum. Özellikle savunma sanayinde denizciliğe yaptığı yatırımlar hem tersanelere hem de yan sanayine çok destek oldu. Deniz Kuvvetleri'ne yapılan özellikli gemiler hem yapan tersaneleri hem de bizim gibi firmaları ciddi şekilde geliştirdi ve büyüttü. Bu gemiler dışa bağımlılığımızı azalttı. Yerli ve millilik oranları ciddi şekilde arttı. Bu gemilerin dizaynlarını, teknolojilerini birkaç ülkeye satıyor duruma geldik. Gerçekten bu konuda çok iyi durumdayız ve Devletimizin desteğiyle çok daha güzel şeyler yapacağımıza inanıyorum.

Devletimizin, pandemi ile mücadelemizde Deniz Kuvvetleri'ne yatırımlarını artırıp yeni askeri gemiler yaptırması ve bu sayede sektöre daha fazla destek olması en büyük beklentimiz.

Acil çözülmesi gereken konular da var. Bunlar; askıya alınan askeri gemi projelerinin tekrar hayata geçirilmesi, tersanecilerimizin en büyük problemi olan kredi teminatı konusunda desteklenmesi ve bir de üretimi artıracak veya artırmayı planlayan sanayi kuruluşlarına yer ve arsa tahsisidir. Sanayicinin yatırıma başlamasının ilk ayağı olan arsa tahsisi, Hazine arazilerinin sanayi arazisine çevrilerek 30-40 yıllık kiralanması şeklinde olabilir. Daha önce de belirttiğim gibi bizim ülkemiz için üretim şart.

Dünya ticaretinin yavaşlamasının, deniz taşımacılığı yapan armatör firmalarımızı oldukça derinden etkileyeceği ve de hatta bazılarının oyun dışı kalmasına sebep olacağı kesin. Çok zorlu bir süreç yaşanıyor, özellikle koster tarzı gemi oyuncularının daha geniş olduğu ülkemizde bu tarz gemilerin büyük gemilere oranla daha çok etki altında olması doğaldır. Çünkü kısa sefer yapan gemilerin gittiği limanda yanaşmadan önce bekleme süreçleri de düşünüldüğünde hem navlun ton/dolar fiyatlarının düşüklüğü hem de bekleme süreleri katıldığında sürecin ne kadar zorlu olacağı bellidir.

Pandeminin finansman etkisi bizim firmamızda çok ciddi oldu. Ocak ve şubat aylarında gerçekleştireceğimiz ihracatları, ürünler hazır olmasına rağmen müşterilerimizin finansman ve nakliye zorlukları sebebiyle yapamadık. Bu zorlu süreçte biz de onlara desteğimizi gösterdik. Bu ihracatları mayıs sonu itibarıyla gerçekleştireceğimize inanıyorum.

Pandeminin yeni ve zayıf halkaları oluşturan oyuncuların büyük bölümünü devre dışı bırakacağı kesin. Bu zorlu süreçte kriz yönetimini bilmek ve doğru önlemler almak gerekiyor çünkü sürecin ne zaman biteceği hâlâ belirsiz. Bu sebeple benim üreticilere tavsiyem; masrafları en aza indirip -buna çalışanlar da dâhil- herkesin daha fazla özveriyle çalışmasıdır. En fazla yapılması gereken de yurtdışı pazarlamaya ağırlık verilmesi çünkü dünya çok geniş bir pazar.

Ar-Ge çalışmalarımızı tamamladık, üretime hazırız

Denizcilik sektörüne son 5 yılda kattığımız önemli projelerde Ar-Ge'ye çok önem verdik ve teknolojik olarak bizim için önemli projelerde yer aldık. Bunlardan bahsetmek gerekirse, derin deniz çalışmalarında kullanılmak üzere 3 bin metre derinlikte çalışabilecek ve denizdeki dalgalar sebebiyle oluşacak 4 metre salınımı sönümleyecek vinç ve kreyn grubu imâl ettik. Bu ürünümüzü Deniz Kuvvetlerimize başarıyla teslim ettik. Hatta 3 bin metre derinliği olan sularda halatla beraber 25 tonluk yük testlerini icra ettik. 3 bin metre derinlikte insansız deniz aracıyla beraber çalışmalar yaptık, operasyonel testler gerçekleştirdik. Benim ve ekibim için inanılmaz derecede güzel bir deneyim oldu.
Bu ürünümüz için iddia ederim ki kendi sektörümüzdeki vinç ve kreyn gruplarının içinde bugüne kadar yapılmış en teknolojik ve aynı zamanda en zor projedir. Şu anda 5 bin metre için çalışmalar yapıyoruz.

Ayrıca bu yıl gemi kaldırma sistemi için kullanılacak 350 ton kapasiteli vinç grubu çalışmalarını tamamladık. Bu vinçlerden 6 ila 18 adet arasında kullanarak platform vasıtasıyla 6 bin ton ağırlığa kadar olan gemi ve mega yatları kaldırıp karada tamir işlemlerini gerçekleştirebiliyorsunuz. Projeyi Ar-Ge olarak her yönüyle tamamladık birkaç firmayla görüşmelerimiz devam ediyor. Üretime hazırız.

Ar-Ge bizim gibi sanayicilerin vazgeçilmez bir parçası olmalı. Yeni ürün geliştirdiğinizde katma değeri yüksek, kazancı yüksek ürün haline gelebiliyor. Mevcut ürettiğiniz ürünlerde bile araştırmayı ve yeni gelişmeleri mutlaka takip etmeli ve uygulamalısınız. Aksi takdirde ürettiğiniz standart ürününüzün sizin açınızdan ömrü çok uzun olmaz. Her zaman sizden daha ucuz yeni bir ürün ve üretebilecek rakiple karşılaşabilirsiniz.

Son yıllarda ciromuzun ortalama yüzde 5'lik kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayırabiliyoruz. Daha fazla olması en büyük dileğim. Hedefimiz zaten sektörümüz özelinde Avrupa'da ilk sıralarda yer almak. Kalite bakımından zaten Avrupa'nın en iyi firmalarından biriyiz. Satış ve satış sonrasını daha da geliştirmeliyiz. Sonuçta firma olarak 3'üncü kuşağa geçtik. Avrupalı

–Amerikalı veya Japon menşeili bir firma olsaydık inanınki dünya devi olmuştuk. Çünkü özellikle Kuzey Avrupalı firmalarda görüyoruz, 5-10 yılda devlet desteği ve Avrupalı üretici olmaları sebebiyle çok kısa zamanda çok büyük firma haline geliyorlar.

Gemi inşa sektörü hızlı gelişen, kuralları her daim yenilenen bir sektör olması sebebiyle Ar-Ge'si fazla ürünlere sahip. Bu tarz ürünlerde, kilogramda hafif parada yüksek ürünler olması sebebiyle ithalatın çok daha fazla olması normal. Bu durum ülkemizde son senelerde bütün sektörler için geçerli.

Gemi inşa sektörümüz esasen bana göre son 20 yılda çok gelişti. Büyük 2 kriz ve ülke olarak kendi içimizde yaşadığımız sıkıntılara rağmen yine de gelişti. Gemi inşa sektöründe Avrupa'nın halen en büyük oyuncusuyuz. Taşımacılık gelirlerinin azalması nedeniyle özel maksatlı gemiler, araştırma gemileri, balıkçı gemileri, petrol platformu destek gemileri, römorkör ve farklı tip gemilere yönelen tersanelerimiz çok başarılı oldular. Kanımca uzunca bir süre daha en büyük oyuncu olmaya devam ederiz. Tek sıkıntımız daha önce de bahsetmiş olduğum finansman desteği. Müşteri yüzde 10 peşinle gemiyi tamamlatmaya çalışıyor bu nedenle bu finansmanın tersaneciye yaratılması gerekiyor.

2021 yılı bizim için şimdilik belirsiz. Önümüzü görebilmemiz için pandeminin ve etkilerinin azalması gerekiyor.

Gemi sahiplerinin yatırımları varsa daha dikkatli olmalarını ancak gecikmeli de olsa yatırımlarını yapmaları, kiralama yapan şirketlerin tercihlerini yapabiliyorlarsa Türk armatörden yana kullanması, tersanecilerinse millileşme artırımı için daha fazla yan sanayiciye iş vermek adına müşterilerini ikna etmek için biraz daha fazla uğraş vermeleri en büyük beklentimiz.

MarineDeal NEWS

Kapt. Ali Burçin Eke / ATA Offshore Services CEO'su

'Birleşmenin yollarını ararsak sorunlara gerçekçi çözümler bulabiliriz'

ATA Römorkör ve Kurtarma Hizmetleri firmamızı tüm dünyada açık deniz yedeklemeleri ve yardım taleplerine cevap verebilen ve bunun yanında kurtarma ve danışmanlık desteğini hizmet bölgesi bakımından tüm dünya denizlerinde sürdüren, ülkemizdeki ilk ve halen sektöründe tek firma olarak nitelendirebilirim. Bu hizmetler yanında offshore ve deniz enerji sektöründe de işletmecilik, brokerlik ve acente hizmetleri ile de her geçen gün hizmet anlayışını geliştirmiş ve profesyonelleşmiş bir firmadır. Geçmişten bu yana hizmet verdiğimiz ana bölgeler; Meksika Körfezi, Batı Afrika, Amerika, Avrupa, Akdeniz, Karadeniz, Kızıldeniz, İran Körfezi ve Hint Okyanusu olarak ağırlık kazanmıştır. Ülkemiz geri dönüşüm sektörüne kazandırılan özellik ile petrol platformları, sondaj gemileri gibi daha özel dizaynların römorkör ile yedeklenme hizmetlerinin oransal olarak büyük çoğunluğunda adı vardır. Bunun ana nedeni işini severek yapan ve tecrübelerini profesyonellik ile birleştirmek olan çalışma vizyonumuz olduğunu düşünüyorum.

Mutluyum çünkü sevdiğim işi yapıyorum ve yeni iş kolları ile iş potansiyelimizi ve istihdamımızı artırmak bana ayrı bir mutluluk veriyor. Son yıllarda Ata Yachting ile yat charter gibi yeni sektörlere de yatırım yaparak hem çevremize hem de ülkemize daha çok yararlı olmaya çalışıyoruz.

Beklenmedik bir şekilde insanlığın karşısına çıkmış ve çok kısa bir sürede dünyada dengeleri değiştirmiş Covid-19 virüsünün insani boyutta en kısa zamanda daha az zararlı olacak normalleşme sürecine girmesini temenni ediyorum. Ticari olarak şirket üretimleri, nakliye, satış ve tahsilatlarımızda olumsuz yavaşlama ve ertelemeye neden olmasına karşın şirket olarak beklentilerimiz buna benzer kriz senaryolarına hazırlıklı durumda planlandığından, bu tür zor günlerde mali ve idari güç ile çok olumsuz etkilendiğimizi söyleyemeyeceğim. Hatta krizin çıkarmış olduğu fırsatları nasıl çevreci ve dünyaya yararlı olarak değerlendirebiliriz gibi fikir çalışmaları içerisindeyiz.

Denizciliğin dünya ticaret hacmindeki yeri aslında, dünyada hâkim denizlerin karalara oranı veya insan vücudundaki suyun bedene oranıyla benzerlik gösteriyor. 'Su olmadan yaşam olmaz'ı felsefe edinememiş toplumlar aslında kendilerine çok daha zor bir yaşam betimlememişler mi günümüze dek?

Covid-19 garipliği de bize belki de var olanı unutmaya başladığımızı hatırlattı. Dünya ticareti son yüzyılda teknolojinin gelişmesi ve iletişimin kolaylaşması ile globalleşen bir evrim geçirdi. Şu an yaşadığımız ve bize tuhaf gelen bu süreçte karşımıza çıkan sorunları da tek tek devletler eli ile değil daha global bir birliktelik ve organizasyon ile aşabileceğimizi düşünüyorum. Ülke olarak zaten yapısal reformlarda geçe kalan bir zaman diliminde, var olan sıkıntılarımızı daha da artırıcı sonuçlar ile karşı karşıyayız. Toplum olarak ayrışmayı bırakarak birleşmenin yollarını aramaya başlarsak sorunlara gerçekçi çözümler bulabileceğimizi düşünüyorum. Aksi durumda bu tuhaflıklar isim değiştirerek devam edecek.

Türk denizcilik sektörü olarak şu an halen elimizde gerçekten genç ve orta yaş düzeyinde çağdaş ve laik eğitim anlayışı ile yetişmiş büyük bir kitle var. Ben kişisel olarak Türk denizciliğinin önümüzdeki yıllarda parlayabileceği ve daha hızlı gelişebileceği dallara yatırım yapılması gerektiğine inanıyorum. Örnek verecek olursak; gemi işletmeciliği, deniz turizmi, deniz sigorta sektörü, her yan dalda broker sektörü, gemi inşa, tamir bakım gibi daha nitelikli alanlara bu büyük kitleyi yönlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Türk denizcisi Akdeniz-Karadeniz sarmalından kurtulmalı ve bütün dünyaya açılan bir vizyona sahip olmalı diye düşünüyorum.

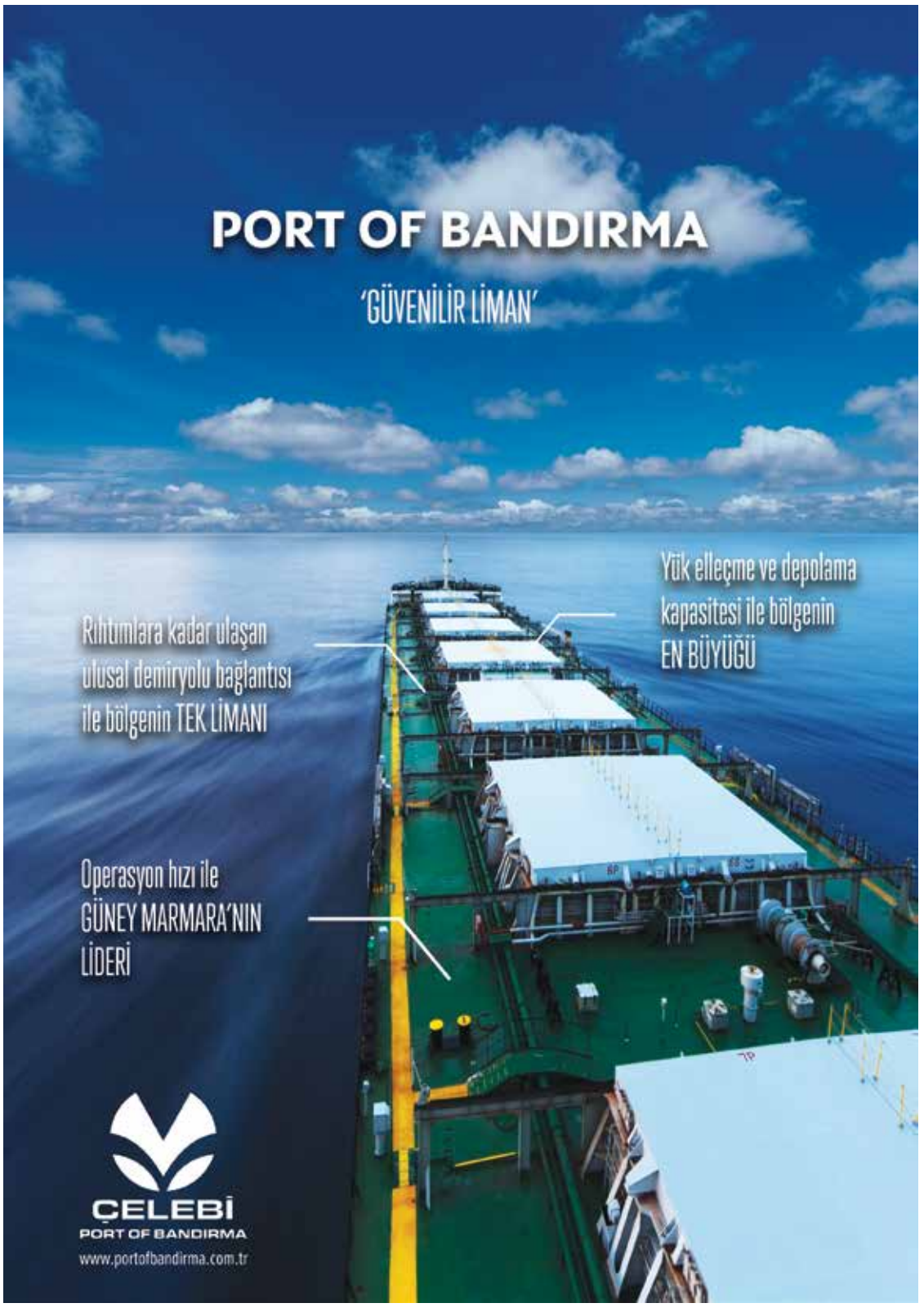
Aslında 2018 ortalarında kaleme aldığım bir öngörü yazımda ekonomik anlamda geniş çaplı bir kriz beklentisi olacağına değinmiştim. Çok kısa sürede çağ atlayan teknoloji ile hızlanmış iletişim, globalleşen ve birbirine daha çok yakınlaşmış ve ne istediklerine odaklanamayan insan toplulukları, çevreyi ve dünyayı önemsemeyen, sadece kendi şahsi ve yakın çevre topluluklarını düşünen yönetimsel liderlik yapısı ile Covid-19 olmasaydı bile başka bir neden ile bugün yine yaşadıklarımızın benzerini yaşayacaktık. Korumacı yapı Covid-19 ile ortaya çıkmadı ama getireceği olumsuzluklar daha da sertleşen korumacılık ile tüm dünyayı etkiliyor ve daha da çok etkileyecek.

İnsanlık olarak kırılma zamanlarımızda olduğumuzu; yaşadığımız bu güzel dünya için yeni bir hikâye yazma zamanının geldiğini; geçmişte yaşamış onlarca medeniyetlerin artık teke doğru evrildiğini ve sonuçta çok kültürlü ama birlik olacak bir medeniyet modeli ile mevcut yaşadığımız sorunlara ancak çözümler bulabileceğimizi düşünüyorum.

Türkiye'nin bu anlamda jeopolitik öneminin yeri çok önemlidir. Bu topraklar zaten çok kültürlü ama tek medeniyeti doğurmuş bir yaşamsal yapı tecrübesinin merkezidir. Sen, ben, o yerine biz diyecek bir birlik sağlamalıyız. Bunun için geleceğe yönelik kurutuluş reçetemizdeki olmazsa olmazların; demokratik bir idare, adaletli bir hukuk ve çevreci iş stratejileri olduğunu görüyorum.

Faaliyet alanlarımızın bütünü hizmet sektörü çerçevesinde bulunduğu için Ar-Ge çalışmalarımızı, sürdürdüğümüz hizmetleri çağın getirdiği son ileri teknoloji olanakları ile birleştirmeye yönelik kullanıyoruz. Yeni iş modelleri ve toplantılar organize etmeye çalışıyoruz. Fütürist bakış açısını yakalayacak eğitimler tertipliyoruz.

Türk denizcilik sektöründe 2021'de rekabetin artmış olduğu alanlarda küçülme beklediğimi üzülerek belirtmek istiyorum. Üretim veya hizmet sektöründe daha ucuz ve/veya çok değil daha kaliteli ve köklü firmaların ayakta kalabileceğini öngörüyorum. Devletimizin sektörümüze verebileceği en temel vizyonu çizecek yapısal reformların önünü açacak fikirleri oluşturmak için ülkemiz denizciliğini şekillendiren ve ülkemizde faaliyet gösteren üniversitelerimizde çalışan tecrübeli akademisyenlerimizden bir bilim kurulu oluşturmalı ve ülkemiz denizciliğinin kısa, orta ve uzun vadeli vizyonunun yeniden oluşturulması gerektiğine inanıyorum.



Alkım Gür / Dikkan Vana Satış & Pazarlama Direktörü

'İş süreçlerinde esnek ve dinamik bir uygulama modeline dönülmeli'

Dikkan Şirketler Grubu, altı farklı iş kolunda faaliyet gösteren bir şirketler topluluğudur. Grubun amiral gemisi olan Dikkan Vana olarak 1978 yılından beri başta denizcilik projeleri olmak üzere birçok sektöre uygun, farklı alaşım ve özelliklerde vana üretimini gerçekleştiriyoruz. Vana üretiminde; sahip olduğumuz dökümhanemiz sayesinde döküm, Ar-Ge merkezimizde model, tasarım süreçleri ve son olarak talaşlı imalat ve montajı da içerecek şekilde tüm üretim süreçlerini kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Bu anlamda Türkiye'nin ilk ve tek entegre tesisine sahip vana üreticisiyiz. Dikkan olarak sektörde güçlü ve yerli bir marka olarak hizmet vermekte ve Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı arasında 568'inci sıradaki yerimiz ile ülke ekonomimize katkı sağlamaktayız.

Dikkan Vana olarak, bugün denizcilik sektörü faaliyetlerinin yoğun olarak gerçekleştirildiği Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerinde ve Amerika Kıtası'nda ana ürün gruplarında pazara yön veren denizcilik pazarında, pazar lideri olarak yer almaktayız. Türk denizcilik sektörünün önemli yan sanayi üreticilerinden biri olarak, sadece ticari projelerde değil aynı zamanda savunma sanayi projelerinde de üretici olarak yer alan ve askeri gemiler için de ana vana tedarikçisi olmanın gururunu yaşıyoruz.

Türk gemi endüstrisinde sektörün dinamiklerini belirleyen stratejik bir noktada bulunuyoruz. Bunun en temel nedeni ise entegre tesise sahip olmamız ve her ihtiyaca uygun alaşım ve çaplarda üretim yapabilmemizdir. 90 bin m^2 açık, 35 bin m^2 kapalı alan üzerinde inşa edilmiş, yıllık 300 bin vana üretim kapasitesi olan entegre tesislerimizde; vananın ham madde girişinden, yarı mamûle ve mamûl halinden müşteriye sevkine kadar olan tüm süreçler; ilgili global standartlar, entegre kalite yönetimi ve üretim kalite kriterleri ile gerçekleştirilmektedir. Bu da bizi sektörde diğer üretim yapan firmalardan daha farklı bir noktada konumlandırmaktadır.

30 yıldır özellikle Avrupa ülkelerine yoğun ihracat yapmaktayız. Dikkan Vana bugün DIN, ANSI, JIS, VG gibi uluslararası normlarda gerçekleştirdiği üretiminin yüzde 80'ini 60'tan fazla ülkeye ihraç etmektedir. Firmamız Avrupa'daki iş ortaklarımızla Dikkan Vana'nın tarihine dayalı uzun süreli iş ilişkileri oluşturmuştur. Bu yüzden gerek kültürel gerekse ilkesel anlamında tam bir entegrasyon içerisinde çalışma yetkinliğine sahiptir.

Tüm ürünlerimiz, uluslararası denetim kuruluşlarından alınmış gerek dökümhane onayı gerek tip onayları gerekse her vanaya uygulanan performans testleri ve sertifikaları ile tüm kalite denetim süreçlerinden geçerek kullanım bölgelerine ulaştırılmaktadır.

Covid-19 ile mücadele sürecinde Dikkan olarak, vermiş olduğumuz hizmetin sorumluluğuyla hareket ederek, üzerimize düşen görevi eksiksiz yerine getiriyoruz. Firmamız sürecin başlangıcından bu yana gerekli tüm önlemleri almıştır ve almaya devam etmektedir. Tüm süreci büyük bir hassasiyet, profesyonellik ve hâkimiyetle yönetiyoruz.

Dikkan olarak, tüm dünyada yaşanan bu salgının en kısa sürede kontrol altına alınması ve yaşanan tedirginliklerin son bulması en büyük temennimizdir.

Türkiye, global denizcilik sektörünün geçmişten bugüne en önemli oyuncularından biridir. Gerek ekonomik gerek istihdam gerek ihracat gerekse teknolojik ilerleme anlamında Türk ekonomisinde önemli bir yeri olan Türk denizcilik sektörü her geçen gün global arenada yerini sağlamlaştırmaktadır. Sektörün en önemli özelliği esnek olması ve kırılganlığının düşük olmasıdır. Özellikle pandemi süreci sonrasında otoriteler tarafından tartışılan global ekonomik düzen ve iş modellerindeki değişiklik ön görülerine karşı sahip olduğumuz bu özelliklerin sektörümüze ve ülkemize çok ciddi kazanımlar sağlayacağını düşünüyoruz.

Denizcilik sektörü olarak önümüzdeki dönemin bizlere nasıl bir gelecek vaat ettiği, önümüze ne tür zorluk ve değişiklik çıkaracağı konusunda belirsizlikler var. Gerek yabancı gerek yerli otoriteler tarafından birçok varsayımlar üretiliyor. Bu noktada gerek şirketlerin gerekse Devletin önümüzdeki dönemde karşılabilecek her türlü değişkenliğe karşı alternatif senaryoların belirlenmesi ve iş süreçlerinde esnek ve dinamik bir uygulama modeline dönmeleri artık elzem olmaktadır.

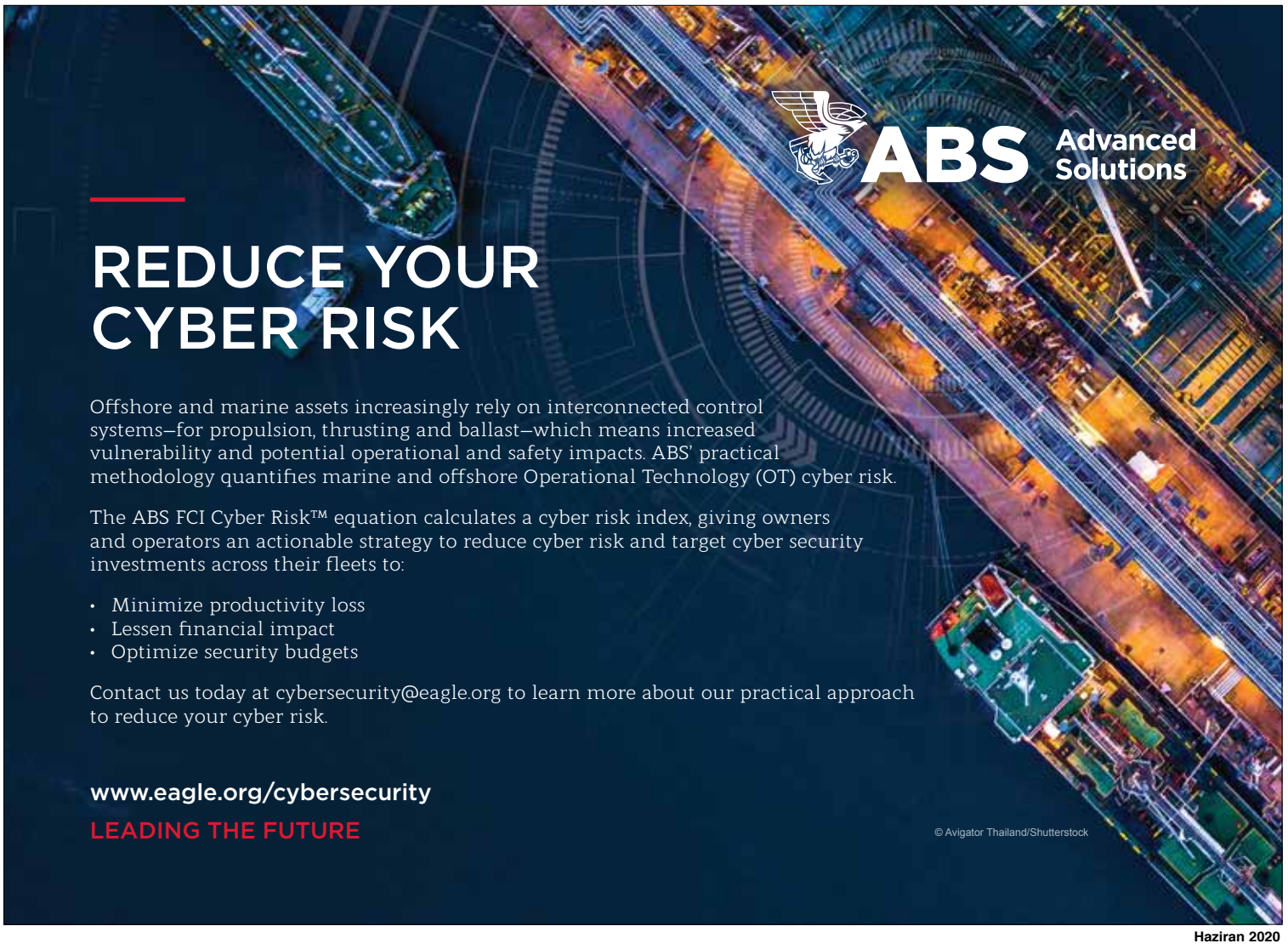
Bakanlık tarafından onaylanmış, Türkiye'nin 677'nci Ar-Ge merkezini kuran Dikkan, vana üreticileri arasında da "Ar-Ge Merkezi Belgesi" almaya hak kazanan ilk firmadır.

Dikkan olarak her daim sektöre yön veren, öncü bir firma olduğumuz bilinciyle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ar-Ge ve teknoloji geliştirme çalışmaları sonucunda rekabette fark yaratacak, müşteriye değer katan, öncü, yenilikçi ve çevreye duyarlı ürün ve çözümleri sunma yeteneğinin artırılması ana hedeflerimiz arasındadır. Bu hedefe yönelik olarak, yeni teknolojilerin izlenmesi ve teknoloji üreten uzmanlıkların geliştirilmesi; katma değeri yüksek ürünlerin hayata geçirilmesi için ulusal ve uluslararası kuruluşlar ile iş birliği içerisinde olunması ve geliştirilen teknolojilerin fikri haklarının korunması ile rekabette avantaj sağlanması, en temel Ar-Ge stratejilerimiz arasında yer almaktadır.

Dikkan, Ar-Ge ve yenilik yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesini, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılmasını, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesini her

zaman öncelik olarak görmektedir. Teknoloji geliştirmek ve geliştirilen teknolojiyi sahada uygulamak üzere faaliyetlerimizi Ar-Ge merkezimiz bünyesinde gerçekleştiriyoruz. Ar-Ge merkezimiz hem ürünün teknik yeterliliği hem de müşteriye sunulacak çözümlerde, Endüstri 4.0 çerçevesinde birçok yeni çözüm ve çalışmaya imza atmamıza olanak sağlamaktadır. Mevcut ürünlerin revizyonu, iyileştirme çalışmaları ve yeni ürün geliştirme çalışmalarımızda elde edilen fikri ve sınai hakları koruyarak, her türlü bilgiyi kurumsal hafızamızda saklıyoruz.

Üretimde verimliliğin artması, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi, rekabet öncesi iş birliklerinin geliştirilmesi, girişimcilik ve bu alanlara yönelik yatırımlar oldukça önem



MarineDeal NEWS

taşıyor. Ar-Ge merkezimiz ile birlikte tasarım, imalat ve diğer tüm süreçlerimizi bilimsel ve yenilikçi bir düzleme oturtarak, tam anlamıyla bilim ve teknoloji üreten bir firma haline geldik.

Dikkan Vana bugün DIN, ANSI, JIS, VG gibi uluslararası normlara uygun olan ürünlerini 60'tan fazla ülkeye ihraç ediyor. 1,700'den fazla ürün çeşidimiz ile sektörün tüm vana ihtiyacını karşılayabilecek geniş bir ürün portföyüne sahibiniz. Gerek Türkiye'de gerekse Avrupa'da bu yetkinliğine sahip ilk ve tek vana firmasıyız.

Teknoloji ve bilim üreten bir firma olarak, ürünlerimizdeki katma değerimizi artırmamız ve ihracat yönümüz ile ülke ekonomisine katkı sağlamamız beklenmekte olduğu için çalışmalarımıza bu anlamda sürdürülebilir bir şekilde devam ediyoruz.

Dikkan olarak ana hedefimiz, uluslararası alanda Dikkan markasını global genişleme stratejimiz ile artırmak ve geliştirmek. 2021 yılı hedeflerimizin başında da bu yer almaktadır. Başta vana sektörü olmak üzere içinde bulunduğumuz tüm sektörlerde, yurtdışı Pazarlarda kalıcı, sürdürülebilir ve kaliteli ürün ve hizmet sağlamak, bunu yaparken de dünyanın her noktasına ulaşmak ana amacımız.

Gelişen ve değişen teknolojinin de gücünü arkamıza alarak, dijitalleşmeye tüm operasyonlarımızda önem veriyor ve daha verimli ve daha etkin süreçlere sahip olacak tüm iyileştirme çalışmalarına gerek insan kaynağı gerekse maddi kaynaklarımızı ayırıp projeler üretiyoruz.

Ayhan Yıldızel / Artı Denizcilik Genel Müdürü

'İç su yolu ile denizcilik Anadolu içlerine kadar yayılabilir'

Artı Denizcilik olarak biz bir temsilcilik firmasıyız, genellikle Batı Avrupalı üreticilerin ürünlerini Türk gemi inşa sanayinin hizmetine sunmaya çalışıyoruz. Son dönemde ürün gamımıza balast suyu arıtma, scrubber, verimli yakıt kullanımı konularında farklı ve teknolojik firmalar ekledik. Genellikle Batı Avrupalı firmalarla işbirliğimizi sorun yaşamadan sürdürüyoruz.

Covid-19 sürecinde genel olarak çok fazla etkilenmese de üretimde kısmî gecikmeler ama daha önemlisi nakliyede gecikmeler ve bu gecikmelerden kaynaklı maliyet artışları yaşanıyor. Deniz, kara ve hava yolu ulaşımında aksamalara neden olan kısıtlamaların sağlık koşulları da göz önüne alınarak en kısa sürede kaldırılması için uluslararası bir koordinasyon gerekmektedir.

Bizim ölçeğimizdeki firmaların 10 yıl ya da daha uzun süreli planlama yapması gerçekçi olmaz çünkü içinde bulunduğumuz ve değişmesinde etkimizin olmadığı çok sayıda parametre var. Ama önümüzdeki yıllarda firma içinde ürettiğimiz katma değeri artırmak en önemli önceliğimizdir.

Türk deniz endüstrisi ağırlıklı olarak armatör, tersane ekseninde faaliyetlerini sürdürmektedir. Tersanecilik bir ağır sanayi olduğundan, ülkeler kişi başı milli gelirleri yükseldikçe bu alandaki faaliyetlerini azaltmakta ve zaman içerisinde teknoloji yoğun projelere yönelmektedirler. Türk gemi inşa sanayi de bu anlamda geçmişteki kuru yük, tanker projelerinden özel ihtisaslı projelere yönelmiş ve dünya piyasasında yerini almıştır.

Tersane işletmeciliği ne kadar özel projeler üretilirse üretilsin en sonunda emek yoğun bir alandır, yani yaratılan katma değer sınırlıdır, gemi inşa sanayinden elde edilen değerin önemli kısmı teknoloji yoğun üretim yapan ekipman tedarikçilerine aktarılmaktadır.

Bu nedenle Türk denizcilik endüstrisinin öncelikle yapacağı iş, gemi ekipmanı üreten dünya ölçeğinde markalar yaratmak olmalıdır, bu alandaki sınırlı sayıdaki başarı hikâyesi (Data Hidrolik, Martim, tersane yönetim, dizayn yazılımları üreten bir Türk firması ulaşılamayacak bir hedef değildir, yeter ki uygun gelişim ortamında yeterli sermaye, bilgi, beceri ve yetenek bir araya getirilebilsin.

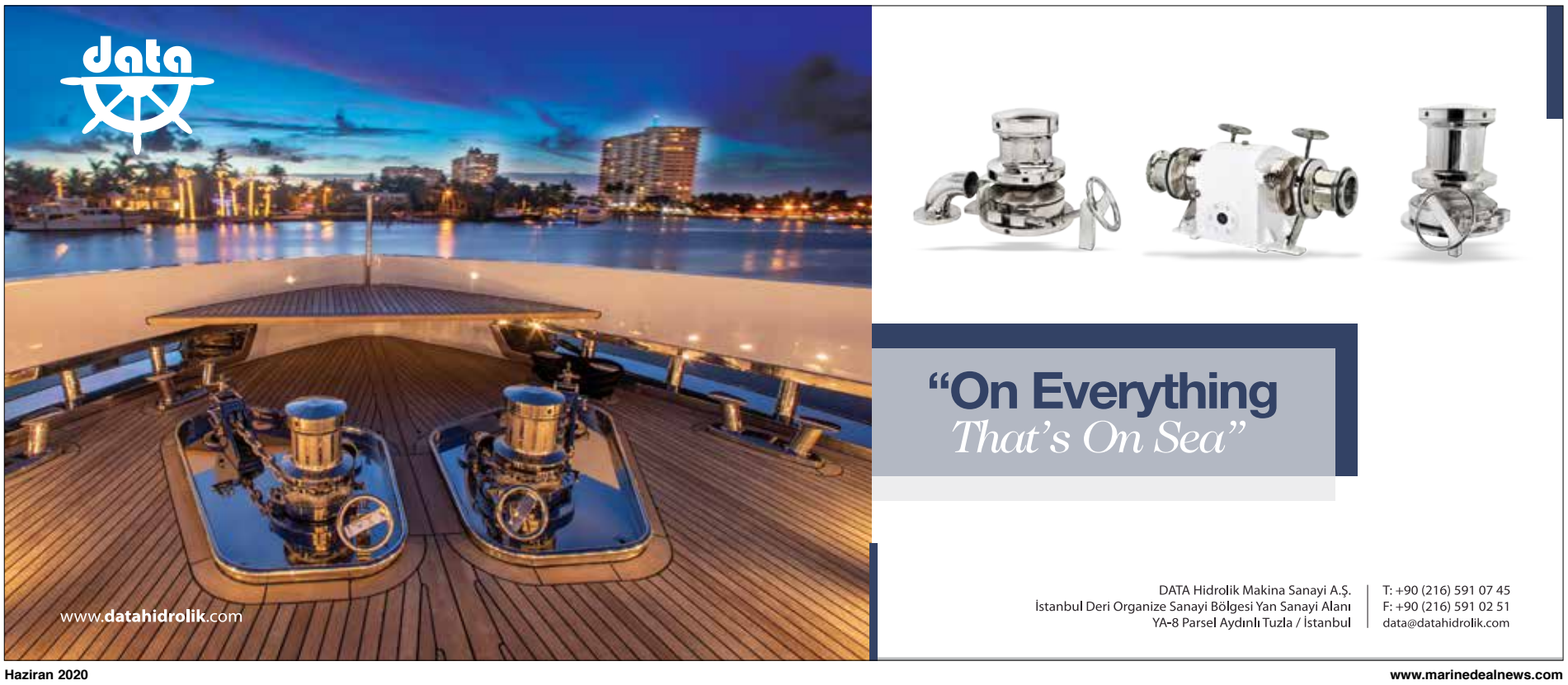
Savunma Sanayii Başkanlığı ve STM gibi firmalar bu alanda çok değerli örnekler ortaya koymuş durumdadır, ben olsam yapılacak ilk iş olarak Devletin bir Deniz Endüstrisi Başkanlığı, denizci sermayenin de bir ortaklıkla teknolojik ekipman ve ayrıca yazılım üretecek bir şirket kurmasını düşünürdüm.

Pandeminin gemi inşa sanayine etkisinin bu aşamada sınırlı olduğu, asıl etkininse dünya ekonomilerini sarsacağı görülen ekonomik tsunamiden sonra görüleceği anlaşılıyor. Umarım öyle olmaz ama 2008 krizi öncesinde 5 yıllık üretimleri dolu gözüken tersanelerin bir gecede tüm gelecek siparişlerini kaybettiği bir dönemi yaşamamamız en büyük dileğimdir.

Mevcut hesaplamalarda Türk imalat sanayinin yaptığı ihracatın yüzde 65'inin ithal girdilere dayandığı, kalan yüzde 35'in içinde yurtiçinde üretilen malzemelerin son derecede sınırlı olduğu ve belki de sadece insan gücü/emek olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunu tersine çevirmek ancak üretimin tamamının yerli olacağı yazılım vb. yüksek teknolojik ürünlere yönelmek ile olabilir.

Türk deniz endüstrisi teknoloji yoğun alanlarda ihracat yapmayı mutlaka hedeflemelidir.

Konuyla doğrudan bağlantısı olmayabilir ama denizcilik alanında üvey evlat konumundaki 'iç su yolu' taşımacılığını okurlarınızın dikkatine sunmak isterim. Avrupa'da özellikle mal naklinde çok önemli yer tutan iç su yolu taşımacılığı, ülkemizde nerede ise yok seviyesindedir. Hangi amaçla yapılmak istendiği bilimsel olarak ortaya konamayan İstanbul Kanalı için bugüne kadar harcanan ekonomik kaynakların bile söylediğim amaca hizmet edecek şekilde kullanılması hem denizciliğin Anadolu içlerine kadar yayılmasına ve hem de nakliyede ucuzlamaya yardım edecek niteliktedir.



HYDRO MECHANICAL HYBRID TUGBOAT

CONCEPT BLOSSOMS

INTO REALITY

SANMAR SHIPYARDS

sanmar.com.tr

Sanmar Denizcilik A.Ş.
Aydıntepe Mh.
Güzin sok.
34947 İçmeler / Tuzla
İstanbul - TURKEY

MarineDeal NEWS

Aykut Gökoğuz / Tamay Shipping Satış Müdürü

'Sahip olduğumuz büyük deniz potansiyelinden yeterince istifade edememekteyiz'

Tamay Denizcilik ve Mühendislik Hizmetleri A.Ş. olarak, Woodward ve Schaller Automation firmalarının Türkiye temsilciliğini yapmaktayız. Ayrıca, Woodward (Amerikan Menşei) tipi governörlerin yanı sıra, Zexel (Japonya Menşei) ve muhtelif tipli governörler için de her türlü bakım ve onarım hizmetleri (orijinal yedek parça ve teknik dokümanlar) firmamız imkânları dâhilinde olup, müşterimiz olan birçok tersane ve denizcilik firmalarına uzun süredir bu tip governörler için de hizmet vermekteyiz. Söz konusu governörler için bakım sırasında ihtiyaç olabilecek yedek parçalara ilişkin stoklarımızda hâlihazırda en az 700,000 euroluk yedek parça bulundurmaktayız.

Almanya yapımı Schaller Automation tipi oil mist detector'ün rakibi olan İngiliz yapımı Graviner marka oil mist dedector sisteminin de yakın zamanda yurtdışında aldığımız eğitimler doğrultusunda, bünyemizde bakımı yapılabilmekte olup, bu ürünlere ilişkin stoklarımız oluşturulmuştur.

Distribütörlüğümüz altında bulunan ithalat yaptığımız ülkeler Amerika, Almanya ve Japonya'dır. İhracat olaraksa yurtdışında vermiş olduğumuz hizmet servislerimizle birlikte yedek parça satışlarımızı gösterebiliriz. İhracat yapılan ülkeleri tüm Avrupa ve Uzakdoğu olarak belirtebiliriz.

'Evet, ben mutluyum' diyen insanın bir mutluluk sebebi vardır ve bu sebepler kişiden kişiye göre farklılık gösterir. Bazı üniversitelerin araştırmalarında, mutluluğun sırrı; 'iyi ve kaliteli sosyal çevre' diye açıklanmış. Bu sonuç aslında ciddi bir gerçeği içinde barındırıyor. Güçlü bir firma ancak sağlıklı iş arkadaşları, sağlıklı iş ilişkileri içerisinde mutlu bir hayat yaşayabilir.

İnsan sosyal bir varlık olduğu için, insanın mutluluğu da bu sosyal yapı içerisindeki ilişkilerle şekilleniyor.

Tamay Denizcilik olarak, "Nasıl birlikte çalışırız" ilkelerinden biri olan mükemmelleşme çatısı altında ikili ilişkilerimize dikkat ederek vermiş olduğumuz güven ve hizmet kalite seviyesini her zaman yüksekte tutarak müşterilerimizi mutlu ettiğimizi düşünüyorum. Bu da bizim mutluluğumuz için yeterli oluyor.

Hepinizin bildiği gibi son aylarda hayatımızı şekillendiren kuvvetli bir etken var: Covid-19!

2019 yılının sonlarında Çin Halk Cumhuriyeti'nde ortaya çıkan ve şu günlerde dünya ticaretini durdurma noktasını getiren Covid-19 pandemisinden küçük ada devletlerinden dünyanın en büyük ekonomilerine kadar tüm ülkeler ciddi şekilde etkilendi. Çin'de üretim hatlarının birçoğu dururken Çin'den ithal ettiği ara mamullere bağımlı şekilde üretim yapan birçok endüstri de tedarik zincirinde yaşanan aksaklıklar sebebiyle kısa vadeli planlarını ertelemek zorunda kaldı.

Dünya Ticaret Örgütü tarafından 8 Nisan'da yayımlanan raporda küresel ticaretin 2020 yılında Covid-19 sebebiyle yüzde 13 ila yüzde 32 arasında daralacağı öngörülüyor. Raporda yer alan analizlerde, en iyi senaryoda bile 2008 yılında yaşanan finansal krizin etkisiyle uluslararası ticarette yaşanan daralmadan daha derin bir etkinin görüleceği öngörülüyor. Elbette bu durumun bir sebebi de 2008 yılındaki finansal krizin aksine şu an içerisinde bulunduğumuz pandeminin doğrudan kişilerin seyahat ve çalışmalarına engeller getiriyor olması. Bu sebeple mevcut durumda reel ekonominin 2008 yılındaki krizden çok daha fazla etkileneceği yorumunu yapmak pek de yanlış olmaz.

Türk deniz ticaret filomuzun, gelişiminin sağlanması, büyümesi ve dolayısıyla sadece kendi taşımacılığımızdan değil, üçüncü ülkelere yapılacak taşımacılıktan da pay alarak, ülkeye döviz girdisi sağlayabilmesi için süratle yenilenmesi gerekmektedir. Ancak, yenileme sadece ticari filo düzeyinde kalmamalıdır. Türkiye, sahip olduğu büyük deniz potansiyeline rağmen bundan yeterince istifade edememektedir. Çünkü ihtiyaç duyduğu denizcilik kültürü maalesef henüz yerleşememiştir.

Devletimizin denizcilik yatırım politikaları kapsamında, aşağıda belirttiğim hususlara önem verilmesi gerektiğine inanmaktayım;

- Denizci devlet olmak, ülkemizin milli hedefi olmalıdır,
- Denizcilik vizyonu belirlenmeli ve ilan edilmelidir,
- Toplumda denizcilik bilinci oluşturulmalıdır,
- Ulusal gereksinimleri karşılayacak ve dünya deniz ticaretinden yeterli payı alacak seviyede deniz ticaret filosuna sahip olunmalıdır,
- Deniz dibi ve deniz içi kaynaklara ulaşacak teknolojiye sahip olunmalıdır,
- Daha güçlü bir deniz kuvvetine sahip olunmalıdır.

Yaşadığımız sıkıntılı dönem içerisinde her birimiz koronavirüsün hayatımıza yansımalarını izledik ve deneyimledik. Ancak, insanı en çok korkutan şey, belirsizliktir. Sürecin ne zaman biteceği ve bittikten sonra neler yaşayacağımız bir muamma. Bu nedenle müşterilerimizden aldığımız izlenim doğrultusunda 2020'nin son çeyreğinde net bir fikir oluşacağını düşünmekteyim.

Uluslararası düzenin yapı ve normlarının siyasi, ekonomik ve güvenlik yönlerinden değişimlere uğraması ve ülkeler arasındaki ilişkilerin daha rekabet edilecek konuma gelmesi sebebiyle, küresel ekonomi ile ticari üretim ve dağıtım süreçlerinde kendi kendine yeterlilik eğilimimizi artırmaya çalışmanın uzun vadede daha fazla olumlu etki yaratacağını düşünüyorum. Zira küresel düzen son yüzyıllarda her şeyden daha çok üretim ve ticaret süreçlerinden etkilenmiştir.

20'nci yüzyıl dünya ekonomi tarihi, toplumların önüne tarihi fırsatların 20-30 yılda bir çıktığını gösterdi. Örneğin, Çin bugünkü durumuna 1980'lerde yakaladığı ivme ile her yıl ortalama yüzde 9 seviyesinde büyüyerek ulaştı. Almanya 50'lerde yakaladığı yüzde 5-6 seviyesindeki büyüme ile İkinci Dünya Savaşı'nın enkazından bugünkü haline ulaştı. Güney Kore 1965-80 arasını neredeyse her yıl yüzde 10 büyüyerek geçirdi. Buna karşılık Arjantin 1960'larda gelişmiş ülkelere çok yaklaşmışken, bu momenti koruyamamış ve 25 yıl boyunca hiper enflasyon nedeniyle parasından 16 sıfır atılacak kadar güç bir dönem geçirmiştir. Sürdürülebilir büyümenin ardındaki gerçek itici güç Ar-Ge'ye ayrılan kaynak olmuştur.

Ar-Ge'ye dayalı olarak büyüyen firmaların gelecek döneme ilişkin yatırımlarındaki artış ve verimlilik, bu hususun en büyük kanıtını teşkil etmektedir. Gelişmiş üretim teknikleri ile üretim yapmak, yeni ürün üretmek firmalarımızın uluslararası rekabette başarılı olmaları için en önemli araçtır.

Sanayi ve iş çevrelerinde Ar-Ge bilinci, eskisi ile kıyaslanmayacak ölçüde açık ve somuttur. Bu çerçevede, devletin bu konuda yatırım yapan firmaların kesinlikle yanında olup destek vermesi gerektiğini düşünüyorum.

Barbaros Onur / Onursan Grup Genel Koordinatörü

'Ulusal kurumlara yenileri eklenmeli ve desteklenmelidir'

Firmamız Onursan Grup olarak, Gepa Fiberglass firması faaliyetleriyle birlikte gemilerde kullanılan can kurtarma ve yangın söndürme cihazları bakım, kontrol ve üretimi ile ilgili olarak 1983 yılından bugüne hizmet vermektedir. Müşterilerimiz genellikle tersane ve armatör-işletmeci firmalardır. Bunların büyük bir kısmı da yabancı firmalar olarak portföyümüzü oluşturuyor. Daha çok Avrupa ve Uzak Doğu ülkelerinden müşterilerimiz mevcut. Japonya ve Norveç, Danimarka, Almanya gibi Kuzey Avrupa ülkelerindeki firmalarla olan ilişkilerimiz daha uzun vadeli ve sağlam temeller üzerine oturmuş diyebiliriz. Özellikle Japonya'da bulunan müşterilerimizle çok uzun bir zamandır karşılıklı güven ve iş ahlâkına dayalı bir çalışma sürecimiz var.

Mutluyuz ama tabii ki daha da mutlu olabilirdik, özellikle geçirdiğimiz bu zor günlerde. Ancak pandeminin ilk günlerinde var olan panik ve umutsuzluk halini atlatmış durumdayız.

Covid-19 sürecinde yaşadığımız en önemli konu olarak mevcut gemilere servis için çıkılmasındaki zorluklar diyebiliriz. Bir de Devletin aldığı ekonomik önlemlerin daha hızlı ve etkili yaşama geçirilmesi denilebilir. Son olarak da normalleşme sürecinde özellikle kilit sektör gruplarının aktivitelerine öncelik tanınmalı, bunların başında da lojistik sektörü dahilinde denizcilik gelmektedir. Özellikle gemilere servis personelinin bakım amaçlı çıkabilmesi yönünde son dönemde atılan olumlu adımlar da yok değil. Bunlardan da tabii ki memnunuz ancak burada mevcut sağlık koşulları altında, sadece kâr hırsı ve ekonomik nedenlerle konuya bakmamak gereklidir. Bilimsel ve mantıksal olarak virüsün bulaşmaması ve bulaştırılmaması adına alınacak her türlü önlem için tüm kurumlar hazırlıklı olmalıdır.

Sektörümüzün gelişimi için iyi şeylerin yapılmakta olduğunu gördüğüm kadar yapılamayan da birçok şey olduğunu düşünüyorum. Makro anlamda bana göre denizcilik adı altında bakanlık mutlaka kurulmalı ve kadrolarda denizcilik sektöründen gelen isimler yer almalı. Koster projesi gibi, henüz hayata geçemeyen ancak sektör için somut bir devinim yaratabilecek benzer projeler oluşturulmalı. Türk Loydu, Türk P&I A.Ş. gibi ulusal kurumlara yenileri eklenmeli ve desteklenmelidir.

Biz ve bizim gibi yan sanayi işletmeleri özellikle tersanelerde yer alan mevcut iş hacminden çok kırılgan olarak etkilenmektedir. Konuyla ilgili mevcut iş hacminin düşmesinin yanı sıra normal ödeme-alacak vadelerinde de yerli-yersiz birtakım gecikmeler olduğu da bir gerçek. Dolayısıyla pandeminin çıktığı ilk zamanlarda yerli ve yabancı bazı müşterilerimizde ödeme takvimlerinde ivedi olarak gecikmeye gidildiğini maalesef yaşadık. Biz firma olarak önümüzdeki sürecin çok kısa sürede olmasa da nihaî olarak iyileşeceği beklentisi içinde olarak hareket ediyoruz. Bu anlamda kısa dönemli iş düşüşlerinde bile mevcut işgücü sayımızı revize etmeyi düşünmedik, aksine ileriki dönemlerde hedeflediğimiz yeni projeler için hazırlık bile yapıyoruz.

GEPA olarak üretimini yapmış olduğumuz can kurtarma araçlarında yüksek teknoloji kullanımı konusu mevcut şartlar dâhilinde çok yaygın bir durum değil. Ancak biz firmayı kısa bir süre önce devraldık ve asıl öncelikli kısa ve orta vade planımız, GEPA'yı eski gücüne kavuşturmak ve daha verimli ve modern bir çalışma metodu anlayışıyla ilerlemek olacaktır. Uzun vadede Ar-Ge konusunda özellikle IMO kuralları çerçevesinde yapılacak yeni ürün ve can kurtarma ekipmanlarına yönelik bazı çalışmalarımızı planlamaktayız.

Mevcut pandemi krizinin etkilerini ağır bir şekilde hissedeceğimiz bir yılın ardından 2021 yılı hepimiz için zor bir yıl olacak. Ancak bu olumsuzluğa rağmen yeni yılda bazı fırsatlar da doğacaktır, örneğin kendi işimizle ilgili olarak, mevcut bakım tarihlerinin ertelenmesi nedeniyle mart, nisan, mayıs ve haziran aylarında yapılacak servisler bir sonraki döneme ertelenmiş durumda. Ertelenen dönemdeki mevcut işlerle beraber, ileriki dönemde çok fazla bir yoğunlaşma olacağını düşünmekteyiz.

Barış Şantalar / ALFA Mimarlık Projeler Müdürü

'Kur dalgalanmaları nedeniyle uzun vadeli plan yapmak zorlaşıyor'

ALFA Mimarlık olarak, 30 yılı aşkın süredir Türk gemi inşa endüstrisi için gerek ticari, gerekse askeri gemilerin yaşam mahâllerinin gerek kişiye gerekse hizmete özel mekân tasarımları ve imalatları konusunda çalışmalar yapmaktayız. Felsefemiz, tasarım ve uygulama aşamalarında kullanıcı ve çevre faktörlerini ön plana çıkarmayı amaçlayan projeleri hayata geçirmektedir.

Son yıllarda özellikle savunma sanayi projelerinde uzmanlaşan Alfa Mimarlık; Türkiye Cumhuriyeti tarihinin ilk yerli savaş gemisi MİLGEM Projesi kapsamında gemilerin yaşam mahâlli mimari, dekorasyon ve donatım işlerini başarı ile tamamlamıştır. Bahse konu gemilerde mobilya tasarımında ve üretiminde ilk kez alüminyum sandviç panel kullanarak alanında bir ilki gerçekleştirmiş, askeri projelerde kullanılacak malzeme ve ergonomi standartlarının belirlenmesinde ve gerekli şartnamelerin oluşmasında Deniz Kuvvetleri'ne katkı sağlamış, ortak çalışmalar yürütmüştür.

ALFA Mimarlık, yurtiçinde geçmiş yıllarda başarı ile tamamladığı birçok askeri proje ile hâlihazırda devam eden Test ve Eğitim Gemisi (TVEG) ve MİLGEM-5 (İ Sınıfı Fırkateyn) gibi askeri gemi projelerinin dışında, tamamladığı Pakistan Deniz Kuvvetleri Tanker Projesi ve hâlihazırda devam eden Umman Deniz Kuvvetleri Hercules 85 Bot (14 Gemi) Projesi ve Türkmenistan Deniz Kuvvetleri Korvet Projesi gibi yurtdışı projeleri ile de Türkiye Cumhuriyeti ihracatına katkı sağlamaktadır.

ALFA Mimarlık'ın özellikle askeri gemilere yönelik yurtdışı projelerinin seçim kriterleri Türkiye Cumhuriyeti'nin menfaatle-

MarineDeal NEWS

ri ile örtüşmekte, proje seçimleri ülkemizin menfaatleri dikkate alınarak yapılmaktadır. Son dönemlerde Orta Doğu, Arap ülkeleri ve Orta Asya ülkeleri ile askeri gemilere yönelik, Norveç, Rusya gibi ülkelerle ise ticari gemilere yönelik projelerde işbirliği imkânları artmış olmakla birlikte, tüm dünya pazarlarına yönelik hem askeri hem de ticari gemiler için çalışmalarımız devam etmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti tarihinde üretilen ilk savaş gemisi TCG HEYBELİADA ve devamı TCG BÜYÜKADA, TCG BURGAZADA ve TCG KINALIADA korvetlerimizin yaşam mahâlleri donatımı ve mobilya üretimi konularında verdiğimiz katkılar ve bu katkılar dolayısı ile tarihteki yerimizi almaktan ötürü çok mutluyuz ve gururluyuz. Bir diğer mutluluğumuz ise ürünlerimizin üzerinde bulunduğu platformlarla birlikte tüm dünya denizlerinde dolaşıyor olması ve diğer ülkelerin beğenisine sunulmasıdır.

Pandemi süresince firma olarak çalışmalarımızı aksatmadan yürütmek maksadıyla, proje grubumuz home-office çalışma sürecine geçmiş, üretim birimimiz ise mevcut projelerdeki imalatlarına alınan önlemler çerçevesinde devam etmiştir. Bu süreçte özellikle yurtdışından gelen hammadde sevkiyatında gecikmeler yaşanmış ancak süreç öngörülerek siparişlerin zamanında yapılması ile projelerde gecikmenin önüne geçilmiştir. Bu süreçte önemli sorunlardan bir tanesi döviz kurlarında yaşanan dalgalanma olmuştur. Bu durum maliyetleri olumsuz etkilemekte, uzun vadeli finans planlaması yapmak zorlaşmaktadır. Bu süreçte Devlet desteğinin devam etmesi, kredi ihtiyacı olan firmalara kredi imkânlarının sağlanması önem arz etmektedir.

Denizcilik sektöründe lider konumdaki ülkeler mevcut konumlarına çok uzun yıllar süren titiz çalışmalar ile gelmiştir. Türk denizcilik sektörünün de önümüzdeki yıllarda mevcut konumunu sağlamlaştıracağını ve pazar payını artıracağını düşünüyorum. Bunu sağlamak için Devletin ilgili kurumlarının da desteği ile kaliteden ödün vermeden, yenilikçi yaklaşımlarla çalışmalarımıza devam etmeliyiz. Bu süreçte tersanelerimizin alt yapı eksikliklerini gidermeli, personel yetiştirme politikalarına önem vermeli, dünyadaki iyi örnekleri referans alarak ilerlemeliyiz.

Gemi inşa projeleri uzun soluklu projelerdir. Tersanelerimiz ve gemi inşa projelerine destek veren firmalarımızın mevcut projelere yönelik çalışmalarına alacakları önlemler ile devam etmesi, taahhütlerini zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirmesi, salgından bizden daha fazla etkilenen ülkelere nazaran bizi avantajlı konuma getirecek ve tercih sebebi olmamızı sağlayacaktır.

ALFA Mimarlık yaptığı işi gereği her zaman yenilik peşinde koşan bir firmadır ve Ar-Ge çalışmalarına hız kesmeden devam etmektedir. Yurtiçi katkı payını artırmak, katma değeri yüksek tasarımlar ve ürünler meydana getirmek için oldukça büyük emek harcamakta ve yatırım yapmaktadır. MİLGEM projeleri ile getirdiği askeri gemi mobilya standartlarına ilave olarak, son dönemde yaptığı tasarım çalışmalarına bir yenisini ekleyerek, yaşam ve çalışma mahallerindeki konforu ve emniyeti artırmak maksadıyla yatak ve çalışma masalarına entegre, alüminyum gövdeli, çift renk ışık kaynağı kullanabilen, özel dizim led, dekoratif ve ölçü serbestisi bulunan MiLA®Y aydınlatma armatürünü geliştirmiş ve projelerinde kullanmaya başlamıştır.

İlave olarak, ALFA Ar-Ge bölümü son dönemde hepimizde farkındalık yaratan, bize zarar veren virüs ve bakterilerden arınma ve bunlardan korunma yöntemlerini araştırıp ürünlerinde kullanma aşamasına gelmiştir. Covid-19 ve benzeri zararlı bakteri ve virüsleri yok eden, steril ortamlar yaratan ve kullanıcıları güvende hissettiren ilave sistemleri talep olması halinde mevcut ürünlerine uygulayabilecek düzeye gelmek üzeredir.

Yaşanan pandemi nedeniyle tüm dünya ekonomilerinde belli oranda küçülme öngörülmekle birlikte Türk denizcilik sektörünün gerek iç gerekse dış yatırımcıların katkılarıyla büyümeye devam edeceğini değerlendirmekte ve yatırımlarımızı bu yönde yapmaktayız. Tersanelerimizin ve yan sanayimizin dünya pazarlarında bilinmeleri için yurtdışına açılmaları, mevcut bilinirliklerini güçlendirmeleri, kaliteden ödün vermeden, müşteri beklentilerini tam anlamıyla karşılayan projeler üretmeye devam etmeleri sektörden beklentimizdir.

Cafer Tekkan / Bureau Veritas Türkiye Genel Müdürü

'Sektörün pandemiye karşı gösterdiği refleks oldukça olumlu oldu'

Uygunluk kontrol ve belgelendirme sektöründe faaliyet gösteren kurumumuz Bureau Veritas, 2000'li yılların başından itibaren Türkiye'deki denizcilik ve gemi inşa sektörünün potansiyeline inanarak gelecekteki gelişimi için yatırım yapma kararını almış ve birçok konuda önderlik yaparak sektörün gelişimine katkıda bulunmuştur. Bunların başında bölgesel plan onay ve operasyon ofislerini Türkiye'de açarak sektörün gereksinim duyduğu yerli ve hızlı karar mekanizmasına ulaşmasını sağlamıştır.

Bureau Veritas son yıllarda yatırımlarını Endüstri 4.0 yaklaşımı çerçevesinde dijitalleşme yönünde yoğunlaştırmakta olup geleneksel klaslama hizmetlerinin içeriğini büyük ölçüde değiştirecek ürünler geliştirmektedir. Bunların başında elektronik gemi modellemeleri, risk odaklı kontroller, elektronik sertifikasyon ve yapay zekânın da kullanıldığı uzaktan erişimli kontrol metotları gelmektedir. Bunların yanı sıra otonom gemiler, siber güvenlik, geleceğin yakıtları gibi birçok konuda da araştırma ve geliştirme çalışmaları yapılmakta ve edinilen tecrübe ve gelişimler sektörümüzün hizmetine sunulmaktadır.

Türkiye'deki denizcilik ve gemi inşa sektöründeki paydaşlarımızın kurumumuza gösterdiği teveccüh ve tercihlerini bizimle çalışmak yönünde yapmaları bizi mutlu etmektedir ve kurumumuza gösterilen bu güveni sarsmamak adına tüm gücümüzle çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Pandemi süresinde uygulanan seyahat ve ulaşım kısıtlamalarından dolayı hizmetlerimizin sürekliliğinin sağlanabilmesi açısından yeni uygulamalar geliştirilmiştir. Bunların başında da dijital imkânların kullanıldığı uzaktan sörvey hizmetlerinin verilmesi gelmektedir. Bu hizmetimiz sayesinde gemilerimizin periyodik kontrolleri gemilere gidilmeden uzaktan yapılabilmekte olup bayrak otoriteleri nezdinde belgelendirilmeleri kesintisiz devam edebilmektedir.

Türk denizcilik sektörünün pandemiye karşı gösterdiği refleks, çalışanların sağlık güvenliğinin sağlanması ve sürdürülebilir bir ticaret ortamının korunması açısından oldukça olumlu olmuştur.

Devletimizin denizciliğe ve ağır sanayi sektörünün lokomotiflerinden olan gemi inşa

sektörüne verdiği destek ve sektör paydaşların dinamizmi uluslararası ticarette bizleri önümüzdeki on yıl içerisinde daha iyi yerlere taşıyacaktır.

Canan Çakır / CANKA Denizcilik Pazarlama ve Satış Müdürü

'Denizciliğimizin eksikliği teknoloji ve yazılım'

Tedarik zincirinin bir halkası olan şirketimiz CANKA Denizcilik özellikle yeni inşa gemilerin ihtiyacı olan ürünleri, satış ve satış sonrası servis desteği ve orijinal yedek parça tedarikiyle maksimum özenle kaliteli hizmet vermektedir. Tedarik portföyümüzde olan ürünlerimiz;

Tier II ve Tier III ana jeneratörler, acil durum ve liman jeneratörleri, elektrikli kargo pompaları, tank yıkama makinaları, PV valfler, Balast ve servis tankları uzaktan pnömatik seviye ölçüm sistemleri, yükleme bilgisayarları, elektrikli ve havalı gemi düdükleri, kargo tankları izleme sistemleri (doluluk, basınç, yoğunluk, sıcaklık vs.), uzaktan kumandalı hidrolik aktüatörlü valf sistemleri, kör flençli valfler, sintine seperatörleri, biyolojik pis su arıtma sistemleri (herhangi bir kimyasal ürün kullanılmaz), dökme ve kuru yük yükleme boşaltma sistemleri, kuru sistem-egzost gazı temizleme sistemleridir (dry scrubber).

Portföyümüzde bulunan tüm bu ürünler Avrupa menşeili olup, ithalatlar İsveç, Norveç, Almanya, Hollanda, İngiltere gibi ülkelerden yapılmaktadır. Avrupa menşeili ürünler için büyük bir zorluk yaşanmamakla birlikte, gümrüklerde geçen zaman kaybının en aza indirilmesi beklentimizdir.

Mutluluk göreceli bir kavram. Mutsuz olmak için her zaman sebep var ancak umutlu olmamız gerekiyor ve mutlu olmak için çalışmamız gerekiyor. CANKA Denizcilik olarak ticarette önem verdiğimiz konu karşılıklı güven ve ne mutlu ki bunu uzun yıllardır hem tedarikçi firmalarımızla hem de müşterilerimizle devam ettirebildik. Bundan sonra da inşallah aynı doğrultuda devam edeceğiz, bu nedenle mutluyuz.

Covid-19 tüm dünyayı etkilediği gibi ülkemizi de etkiledi dolayısıyla sektörümüzü de... Şirket olarak bizi, teslimatlarda ve servis olarak etkiledi. Gemilerin yurtdışı limanlarında beklemesi sebebiyle ve özellikle İtalya ve İspanya'da teslim etmemiz gereken ürünleri zamanında teslim edemedik. Transit geçiş yapan gemilere servis veremedik. Teslim süreleri çok önceden kontrata bağlanmış olan projelerde üretim kaynaklı gecikmeler yaşandığından teslim sürelerinde de biraz kaymalar oldu.

En zor iş, belirsizliği yönetmek olsa gerek, mevcut şartlarda belirsizlik dünyaya hâkim olmuşken gelecek planlamak da çok mümkün değil. Gözüken o ki bizim gibi firmaların yapabileceği en doğru iş ayakta kalabilmek için temkinli olmak, zira uzun vadeli planlar yapabilecek durumda değiliz.

Türk denizcilik sektörünün 10-20 yıl sonra daha modern, daha çok üreten, daha çok dış dünya ile entegre, ithalatından çok ihracatı olan, otonom gemiler üreten bir yerde olabilecek potansiyeli var, bunu görebiliyoruz. Denizciliğimizin eksikliği teknoloji ve yazılım. Ümitsizliğe kapılıp geleceğini yurtdışında arayan/planlayan gençlerin ülkemize güvenerek, gelecekleri ni burada planlayabilecekleri bir atmosfer yaratmak, güven vermek ve beyin göçünün önüne geçmek gerekiyor. Devletimiz bu konuda gençlere gerekli güven, enerji yani kısaca motivasyonu sağladığı takdirde robotik gelecekte yerimizi alabiliriz.

Çin'de başlayan Covid-19 salgını özellikle yeni gemi inşa konusunda başta Avrupalı yatırımcıların ülkemize yönelmesi gibi bir fırsat doğurabilir. Devlet bu konuda tersaneleri destekler ise kredi, vergi avantajları, gümrük kolaylıkları gibi imkânlar sağlarsa krizden fırsat doğurabiliriz. Türk tersanelerinin tam kapasite ile çalışması demek; üretim, lojistik firmaları, yan sanayi, tedarik firmaları, fuarlar, basılı yayınlar vs. hepimizi olumlu yönde etkiler ve bu da Devletimizin sektörel olarak bir bütünü desteklemesi anlamına gelir.

2020 felaketler yılı olarak adlandırılırsa yılı henüz bitirmedik ve belirsizlik devam ediyor. 3'üncü çeyrek biraz daha belirgin olabilir. Müşterilerimizde gördüğümüz temkinli yaklaşıma bakılırsa, sanırım 2020 projelerini hayata geçirmek için beklemede olacakları bir yıl olacak. 4'üncü çeyrek 2021'e dair daha net bir tablo oluşturur düşüncesindeyiz. Türk denizcileri çok krizler atlattı ve bunu da en iyi şekilde atlatacaktır.

Ticari faaliyetlerimiz açısından pandemi nedeniyle şirket olarak insan sağlığını önceledik, mümkün olduğunca evden çalışma yoluna gittik, insan sirkülasyonunun olmaması daha çok dijital ortamlara, internet ve telefonla iletişimlere yöneltti hepimizi, bu şekilde ekip çalışması yaparak kendi çapımızda süreci yönetmeye devam ediyoruz.

Krizden çıkmanın tek yolu hepimizin bildiği gibi çalışmak ve üretmek buna mal ve hizmet üretimi dâhil.

Türk denizcilik sektörü sanırım 2019 ve 2020'nin intikamını 2021'den alacak. Ülke olarak birlik ve beraberlik sergileyebileceğimiz güzel bir tablo ortaya çıkarsa bu kayıp zamanı iyi atlatabilecek güçteyiz, buradan da fırsatlar doğurabilecek potansiyelimiz var. Yeter ki farklı görüşleri ve fikirleri de bu ülkenin renk ve zenginliği olarak görelim.

Kendi sektörümüzde gemi sahibi, kiralama şirketleri ve tersane işletmecileri ile hepimiz bir zincirin halkalarıyız ve aynı gemideyiz; ortak menfaatlerde buluşarak ve birbirimizi koruyup- kollayarak kısacası "BİZ" olarak hepimiz yaşayalım, birbirimizi yaşatalım, ülkemize maksimum fayda sağlayalım. Birlikten güç doğar.

Celal Ersan / Petrol Ofisi Deniz Satışları Kıdemli Müdürü

'Pandemi ve petrol üreten bazı ülkelerin tutumu piyasayı petrole boğdu'

Petrol Ofisi, denizcilik sektörü özelinde Türkiye'de transit, ÖTV'siz, gümrüklü yakıtlar, deniz yağları ikm ikmal ve hizmetlerini bir arada sunabilen yegâne şirket. Türkiye sahil şeridine yayılmış en büyük depolama kapasitesi ve terminal ağına sahip. Bu, denizcilik sektörü için 'ikmal güvencesi' anlamı taşıyor. Yabancı bayraklı gemilere 'bunker' ve madeni yağ tedarik hizmeti, Türkiye bayraklı gemilere ÖTV'siz veya gümrüklü yakıt, madeni yağ tedarik hizmeti veriyoruz. Ülkemizin saygın ve büyük denizcilik kamu kuruluşlarının da tedarikçisi konumundayız. Her yıl iç Pazar ve yabancı bayraklı gemilere toplamda 900 bin tona yakın satış gerçekleştiriyoruz. Deniz yakıt tedarikinde Türkiye'nin en büyük barc ve tanker filosuna sahibiz.

Ayrıca Petrol Ofisi'nin denizcilik markası PO Marine olarak, yeni yakıt VLSFO'nun ikmalini 4 Ekim 2019'da ülkemizde ilk kez biz gerçekleştirdik. 1 Ağustos 2019'da ise tüm ikmallerimizde, uluslararası ve akredite bağımsız gözetmen hizmeti vermeye başladık. PO Marine tarafından ücretsiz olarak sunulan, dünyada ve Türkiye'de bir ilk olan Denizcilik Yakıtları Kalite ve Miktar Güvence Sistemi, müşterilerimizden çok pozitif geri dönüşler aldı. Bu hizmeti, Türkiye 'bunker' sektöründe sunan ilk ve halen tek dağıtım şirketiyiz.

Petrol Ofisi olarak, denizcilik sektöründe de ilkleri ve referans çizgilerini oluşturuyoruz. Biliyoruz ki, gelişimin ve değişimin bir bitiş çizgisi yok. Her zaman, mevcut standartlar ile yetinmeyip sektörün hep öncüsü ve yenilikçi şirketi olmaya gayret ediyoruz. Dolayısıyla PO Marine ile denizcilik sektörümüzün tüm kanallarına hizmet verebilen, sektörün öncüsü olan ve ilkleri gerçekleştiren pazar lideri şirketi olmaktan tabii ki mutlu ve gururluyuz.

COVID-19, dünya ticaretinin yüzde 90'ını gerçekleştiren denizcilik sektörünü de çok cidi bir şekilde etkiledi. Navlun fiyatları çok düştü, kuru yük ve konteyner gemilerinin yük bulması zorlaştı. Ancak sahip olduğumuz doğal zaruri geçiş güzergâhı sayesinde az etkilendik diyebiliriz. Yılın ilk 2 ayında İstanbul limanından yabancı bayraklı gemilere satışı kapsayan yurtdışı yakıt ihracatı pazarı, neredeyse 2019 yılı seviyelerinde kaldı. İhracat pazarında ise mart, nisan için tahminen yüzde 20-30 civarında bir daralma öngörülüyor. İç pazarda bu oran yüzde 40'ı bulabilir.

Petrol Ofisi, bu süreçte faaliyet gösterdiği tüm alanlarda hızlı ve etkin bir şekilde tedbirleri aldı. PO Marine olarak da bütün kara ve deniz operasyonlarımızı karşı gemi ile sıfır temas kuralıyla gerçekleştirmeye başladık. Yabancı bayraklı gemilerin ikmallerinde numuneler, evraklar uzaktan iletiliyor ve temasa tâbi olan dokümanlar hemen sterilize ediliyor. Barc'lar düzenli olarak sterilize ediliyor. Personelimizin tamamı yüzde 100 koruyucu ekipmanlarla çalışıyor.

Türkiye 'bunker' sektörü, direkt ve dolaylı olarak ülkemize ciddi bir döviz girdisi sağlıyor. Armatörler, yakıtlarını aldıkları limandan diğer birçok ihtiyaçlarını da karşılıyor. Ülkemizde 'bunker' ürünlerinin daha fazla satılması, daha fazla döviz girdisi demek. Bununla birlikte IMO 2020 değişim sürecine rağmen yeni yakıt VLSFO, maalesef Türkiye'de hiçbir rafineri tarafından üretilemiyor. Umuyoruz ki ilerleyen günlerde yerel rafinerilerimiz de yeni ürün yüzde 0,5 kükürtlü VLSFO üretebilir ve 'bunker' ihracat pazarımızı çok daha büyük rakamlara ulaştırabiliriz.

Çin ve pandemi nedeniyle uzun bir süredir zaten gerileyen petrol fiyatlarında, arzın kısılmaması domino etkisi yarattı. Bir yandan pandemi nedeni ile yüzde 30'a varan talep düşüşü, diğer yandan petrol üreten bazı ülkelerin tutumu, tabir-i caiz ise piyasayı petrole boğdu.

Covid-19 ile birlikte kıtalararası servis veren hatlar, bazı haftalardaki servislerini durdurdular. Gemilerin doluluk oranları beklentilerin altında kaldı. Bu da navlunlar üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturdu. Bunun yanında IMO 2020 kriterleri doğrultusunda 'scrubber' yatırımı yapanların hesabı altüst oldu.

Petrol fiyatları makûl seviyelere ulaşıp sektör normalleşmeden küresel sermaye piyasalarının da istikrara kavuşması pek mümkün görünmüyor.

2020 yılına IMO'nun yeni

MarineDeal NEWS

düzenlemesi olan yüzde 0,5 kükürtlü VLSFO yakıtının hayata geçmesi ile girdik. 2021'de denizcilik sektöründe, devletimiz ile birlikte tüm paydaşların katılımı ile geliştirilmesi gereken öncelikli alanlar olduğunu düşünüyoruz. Son yıllarda dünyada demir yolu, hava yolu, kara yolu ve deniz yolunun bütünleşmesi olan çoklu taşımacılık sistemi 'kombine taşımacılık' gelişmeye başladı. Bu kapsamda, denizyoluyla transit taşımalarımızın artırılması için; limanlarımızın kara ve demir yolu bağlantıları ile güçlendirilerek kombine taşımacılığa uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Ticaret filomuzun uluslararası standartlara yükseltilmesi, koster filosunun gençleştirilmesi ve Kabotaj taşımacılığının da artırılması büyük önem taşıyor. Özellikle Ro-Ro taşımacılığında ülkemiz için büyük fırsatlar olduğuna inanıyoruz. Ayrıca ülke olarak, yüksek döviz girdisi sağlayan deniz ve yat turizmine daha fazla önem vermeliyiz.

Cem Hüroğlu / Data Hidrolik Yönetim Kurulu Üyesi/Satış ve Pazarlama Direktörü

'Kimse yakın gelecekte bile neyle karşılaşacağını bilememekte'

Data Hidrolik, 40 yılı aşkın süredir yat ve gemi inşa sanayine hizmet veren ve çeşitli hidrolik ve elektrik tahrikli ekipmanlar dizayn eden ve üreten bir firmadır. Uzun yılların verdiği tecrübe ve kullanıcı tarafından kabul görmüş kalitemiz sayesinde sektördeki bilinen markalardan biri olmuş durumdayız. Tabii dönem dönem kullanıcılardan gelen talepler dikkate alınarak yeni ürünler tasarlanıp mevcut ürünlerde de iyileştirmeler yapılmaktadır. İmalat portföyümüzde bulunan dümen sistemleri, zincir ve halat ırgatları, palamar vinçleri, palamar tutucular ve çeki kancaları ile geniş bir yelpazeye hizmet vermekteyiz. Bu ürün gruplarını dünyada yaklaşık 40 ülkeye ihraç etmekteyiz. Tabii ki her ülkenin/pazarın farklı talepleri olduğundan biz de ürün gruplarında bunu göz önünde bulundurarak hareket etmekteyiz. Uzun yıllardır Avrupa pazarındaki tüm ülkelerle çalıştığımız için bu bölgede iyi bir müşteri altyapımız oluştu ancak son dönemde Yakındoğu ve Uzakdoğu'dan da taleplerin artarak devam etmesi yayıldığımız bölge sayısını hızla artırmaktadır.

Pandeminin ilk başladığı 1-2 haftalık dönemde herkes gibi bizde önümüzü göremediğimizden birkaç haftalık bir bocalama dönemi yaşadık. Ancak gerek yurtiçi gerekse yurtdışı müşteri ve bayilerimizle görüşüp durum ve pazar hakkında bilgi sahibi olduktan sonra bu bocalama kısa sürede yerini planlı hareket etmeye bıraktı. Satın alma, imalat, nakliye ve tahsilat ayaklarının tamamında planlı bir yönetim şekliyle bu dönemi sıkıntısız bir şekilde atlatmaktayız. Hatta bugüne kadarki doğru çalışmalarımız sayesinde pandemi döneminde yurtdışı Pazarda hedeflediğimiz büyümeyi de gerçekleştireceğiz gibi gözüküyor. Covid-19 tüm dünyayı etkileyen bir salgın olduğundan büyük, küçük demeden her kişi veya kuruluşun karşılıklı olarak elini taşın altına koyması gerektiğini düşünmekteyim.

Ar-Ge kavramı son yıllarda tüm dünyada giderek daha da önemli hale geldi. Ülkemizde de tüm sektörlerde olduğu gibi bizim sektörümüzde de hızla önem kazanmakta. Biz de Data Hidrolik olarak bu bağlamda teknik ekibimiz ve alt yapımızı güçlendirerek seneler önce işe başladık. Sektörde yenilik yapmadığınızda nasıl geri kalınacağını bildiğimizden imâl ettiğimiz ürün gruplarında öncü olacak yenilikler yapmaya özen gösterdik. Tabii bunu yaparken kullanıcı taleplerini de her zaman dikkate aldık. Buna paralel olarak firmamız Ar-Ge'ye her sene artan bir bütçe ayırarak gelişimini sürdürmektedir. Geçtiğimiz yıl ayırdığımız cironun yaklaşık yüzde 4'lük kısmını bu sene daha yukarı çekeceğimizi söyleyebilirim. Diğer taraftan ülkemizin yaklaşık 1,7-2-dolar/kg'lık ihracat birim kilo fiyatı düşünüldüğünde, firmamızın 22-24 dolar/kg bandında kalan ihracat birim kilo fiyatı, yaptığımız katma değeri yüksek ürünlerin önemini de göstermektedir. Tabii bu ürünlerin tasarımı ve imalatında mümkün olduğunca yerli malı kullanmaya da dikkat etmekteyiz. Yerli hammadde, ara mal kullanım oranlarımız da tüm imalatımız düşünüldüğünde yüzde 90'lar civarındadır. Zaten yukarıda verdiğim rakamlar göz önüne alındığında sektörümüzün ülke ihracatında ne kadar önemli olduğu bir kere daha görülmektedir.

2021 yılı dünya genelinde imalat sanayinin gerilediği, ülke ekonomilerinin küçülmeye gittiği bir yıl. Bu da ister istemez ülkemizi ve sektörümüzü olumsuz etkilemekte. Biz de firma olarak bu dönemin yaratacağı olumsuzlukları öngörerek planlamamızı yaptık ve attığımız her adımda buna göre

hareket etmekteyiz. Her ne kadar şu ana kadar ciddi bir olumsuzlukla karşılaşmasak da ilerleyen dönemler için böyle bir beklentimiz var maalesef. Ancak diğer taraftan bu dönemin ülkemiz ve sektörümüz için bir fırsat olabileceği ile ilgili bir beklentimiz de var. Maalesef çok bilinmez olan bir dönemden geçmekteyiz ve kimse yakın gelecekte bile neyle karşılaşacağını bilememekte. Sanırım hep birlikte yaşayıp göreceğiz.

Cengiz Karabüber / Nippon Paint Türkiye İş Geliştirme & Ticaret Direktörü

'Tüm yaşananlar sektörün krizlere karşı bağışıklık sistemini güçlendirecektir'

Şirketimiz, ileri teknolojiye sahip geniş gemi boyası ürün gamı ile Türk gemi endüstrisine alternatifli çözümler, teknik servis danışmanlığı ve tedarik hizmeti sunmaktadır. 1881 yılında Japonya'da kurulan ve 139 yıldır dekoratif, otomotiv, endüstri, protektif (koruyucu), deniz ana segmentleri başta olmak üzere kaplanma-boyanma ihtiyacı duyulan her yüzeye ileri teknoloji ürünleri ile çözümler sunmaktadır.

Gemilerin iç-dış, suüstü-sualtı tüm bölgelerinde; anti-korozif, anti-fouling, kozmetik son kat ve tanklar için özel olarak dizayn edilmiş kaplamalar ile geniş bir yelpazede taleplere cevap verebilecek yapıya sahibiz. Denizcilik sektörüne dönük yakın zamanda tanıtımını yaptığımız birkaç ürünümüz hakkında kısa bilgi verecek olursak;

AQUATERRAS: Nippon Paint Marine'nin patentli polimer teknolojisine dayanan benzersiz ve yenilikçi biyosit içermeyen anti-fouling boyasıdır.

NEOGUARD TOUGHNESS: Aşındırıcı yüklerin ve yüksek darbeli yükleme prosedürlerinin neden olduğu korozyon ve mekanik hasarlardan uzun süreli koruma sağlamak üzere özellikle kargo ambarları için tasarlanmış yüksek performanslı bir epoksi kaplamadır.

EVER COOL: Bir geminin iç alanlarına ısı iletimini en aza indirerek maliyet tasarrufu sağlamak için tasarlanmış benzersiz bir kozmetik kaplamadır. EVER COOL'un güneş ışınlarını yansıtıcı özellikleri, değerli yüklerin güvenli ve sabit bir sıcaklıkta kalmasını sağlar.

Nippon Paint Marine Türkiye olarak yerli imalatımız bulunmamaktadır. Ürünlerimizi çoğunlukla Almanya-Hamburg fabrikamız başta olmak üzere Singapur ve Japonya'daki fabrikalarımızdan ithal etmekteyiz.

Multi-nasyonal bir firma olmamız ve küresel bazda birçok noktada tedarik yapabilme kabiliyetimiz sebebiyle, doğrudan Türkiye'den diğer ülkelere ihracat kayıtlı operasyonlarımız sınırlı olmakla birlikte ihracatımızın büyük bir kısmı bakım ve tamir için tersanelerimize gelen veya ülkemiz limanlarına uğrak yapan gemilere tedarik şeklinde olmaktadır. Bunun haricinde son teslim adresi yine gemi olmak üzere Karadeniz ve Hazar Denizi'ne kıyısı olan komşu ülkelere zaman zaman ihracatımız mümkün olmaktadır.

Son birkaç aydır küresel bazda mücadele ettiğimiz Covid-19 pandemisi, buna bağlı sağlık sorunları ve ölümler, yaşanmakta olan ekonomik ve sosyal sıkıntılar ve her aşamada yarattığı kısıtlamalar sebebiyle endişeli ve üzgün olduğumu ancak verilen bu topyekûn mücadelenin meyvelerinin alınmaya başlanmış olduğunu görmekle de mutluluğumun arttığını samimiyetle söyleyebilirim.

Biz, ilk vakanın ülkemizde resmen görüldüğü ve ilan edildiği 10 Mart tarihi ile acil eylem planımızı uygulamaya başladık. Türkiye'de üretim bacağımızın olmamasının sağladığı avantaj ile tüm ofis çalışanlarımızın görevlerine evden devam edebileceği şekilde gerekli altyapıyı sağladık. Satış, teknik, lojistik, finans tüm birimlerimiz sıkı bir koordinasyon ve iletişim kurgusu içinde ve düzenli e-toplantılar ile proje, iş takibi ve operasyonlarımızın sağlıklı ve kaliteli bir şekilde devamlılığını sağlayabildik.

Salgın sürecinde oluşan başlıca sorunlarımız ve çözümü için önerilerimizse söyle;

a- Hudut Kapıları & Gümrük İşlemleri: Covid-19 ile yurda mal girişi ve gümrük işlemleri, kontrol ve incelemelerdeki hassasiyet sebebiyle çok daha uzun sürede tamamlanır oldu. Süreyi kısaltacak uygulama ve tedbirlerin ilgili Bakanlıklarca alınması gerekmektedir.

b- Seyahat Kısıtlamaları: Özellikle uluslararası seyahat ve ulaşım kısıtlamaları iş seyahat programlarımızı sekteye uğrattı. Ülkeler arası mutabakat ile uçak seferlerinin yeniden başlamasıyla, kısıtlı ve kontrollü de olsa seyahat imkânına yeniden kavuşmayı umuyoruz.

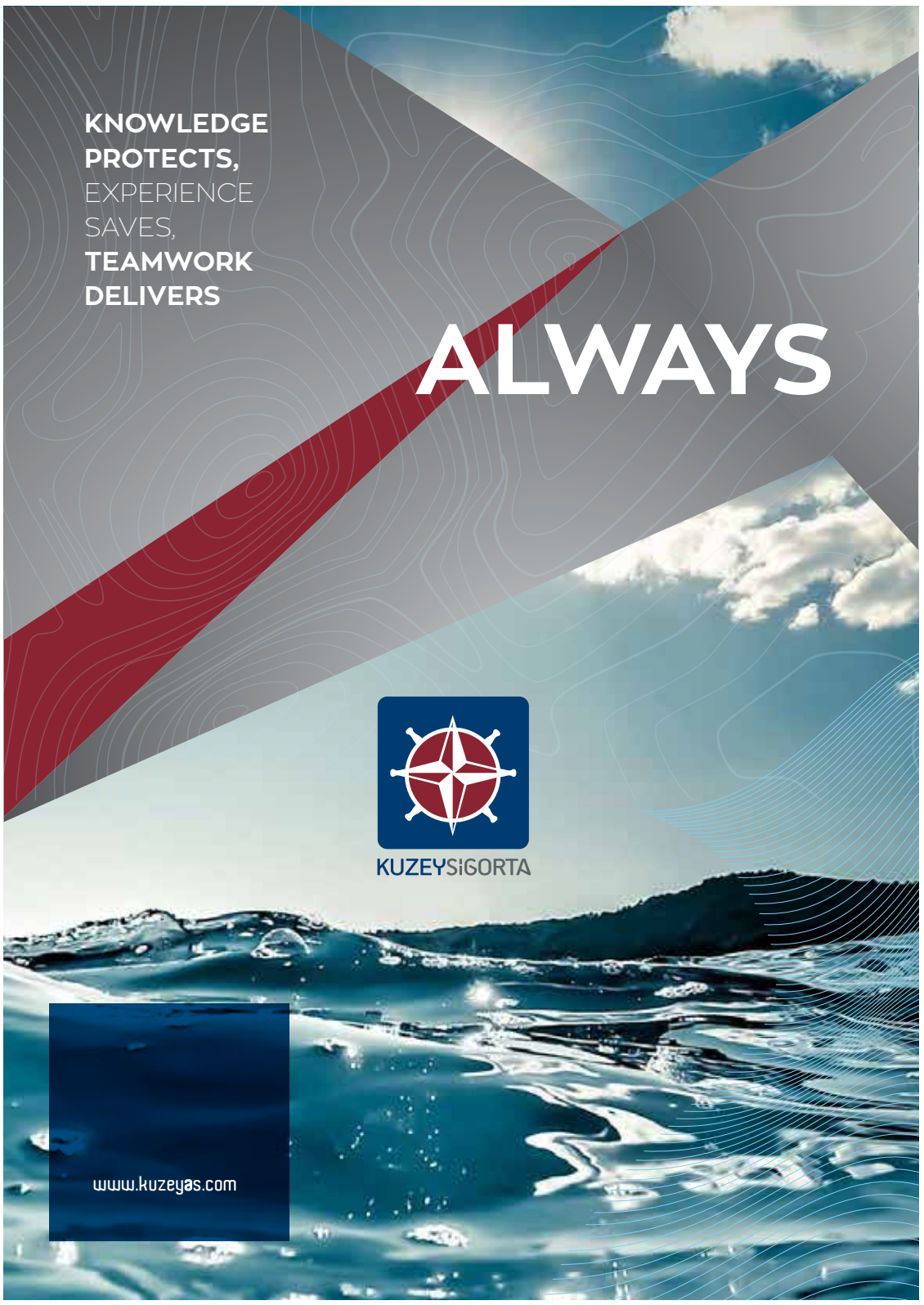
c- Gemilerin ileri tarihlere ötelenen planlı havuz ve bakım faaliyetleri: Özellikle mart, nisan ve mayıs aylarında olumsuz tesiri olan iptal ve ötelemelerin yaz döneminde tersanelerimizde yığılma ve iş yoğunluğu olarak geri döneceğini ummaktayız. Tersanelerimizin, yan sanayimizin ve tedarikçilerimizin hazırlıklarını buna göre yapmaları ve gafil avlanmamalarında sektörel menfaatlerimiz açısından büyük fayda olacaktır.

Türk denizcilik sektörünün sürdürülebilir gelişimini kurum olarak tabii ki önemsiyor ve kendi iş konumuz dâhilinde sağlayabileceğimiz katkıları sorguluyor, geliştirmek ve iyileştirmek için gayret ediyoruz.

Denizciliği amatör ve profesyonel tüm paydaşları ile devlet-millet meselesi olarak görmediğimiz, devlet yapılanmasında buna özel bir kapı açmadığımız, ayrı bir bakanlık ile konuşlandırmadığımız sürece nitelikli bir büyüme ve gelişimden söz edebilmemiz, halkımıza denizciliği sevdirmemiz ve çocuklarımızı denizci olarak yetiştirmemiz mümkün olmayacaktır. Günümüzde denizcilikte öncü konumdaki ülkelere baktığımızda bizdeki eksikliklerin neler olduğu aleni olarak görülmekte ve o gelişmiş ülkelerin bu büyük endüstrinin getirilerinden nasıl istifade ettikleri, bugünkü müreffeh seviyelerine denizciliğin nasıl katkı sağladığı ortadadır. Dolayısı ile maalesef Hükümetimizin denizcilik yatırım politikaları yetersizdir ve sürdürülebilir değildir.

Türkiye'nin ekonomi politikaları karnesindeki finansal notu, salgının yarattığı domino etkisiyle Türk deniz ticaretindeki uluslararası aktif oyuncuları da muhtemelen olumsuz etkileyecektir. Biz firma olarak taşıyabileceğimiz risklerin dışına çıkmamaya gayret ediyoruz. Bu bağlamda sektörümüze anlayışlı ve esnek yaklaşımımızı göz ardı etmeden ama mutlaka kredibilite kontrollerimizi daha sıkı tutarak ve gerektiğinde seçici davranarak süreci sağlıklı bir şekilde yönetmeye çalışıyoruz.

Yaşanmakta olan sürece kayıtsız kalmak mümkün değil keza hepimiz aynı gemideyiz ve aynı istikamete yolculuk ediyoruz. Özellikle yeterli işletme sermayesi olmayan ve pandemiye hazırlıksız yakalanan kırılganlığı yüksek denizcilik firmalarımız haliyle ödemeler yönünden tüm piyasaya olumsuzluk yaşatmaktadır. Bu süreçte tüm gözler Hükümetimizin sağlayacağı destek paketine çevrildi ancak beklentileri karşılayacak düzeyde bir desteğin alınabildiğini de söylemek mümkün değil. Ben iktisatçı değilim ancak çok basit haliyle krizden çıkış yolunda öncelikle, mutlaka kendi kendine yetecek düzeyde temel üretim modelinin geliştirilmesi gerektiğini söyleyebilirim. Pandemi sanırım bunu tüm ülkelere gösterdi. Yaşananlar özellikle ülkemiz açısından çok önemli dersler verdi, çok değil yakın zamana kadar birçok konuda kendi kendine yeten ve hatta ürettiğini ihraç ederek önemli döviz girdisi sağlayan bir ülke iken bugün en temel gıda ürünlerini dahi ithal eder duruma gelmiş olmamız ülkemizin nasıl bir tehlikeye sürüklendiğini hepi-



MarineDeal NEWS

mize gösterdi. Bir musibetin bin nasihatten iyi olduğu gerçeğini artık görmemiz ve iktisadi davranış modelini mutlaka buna göre yeniden kurgulamamız gerekmektedir.

Doğası gereği her krizin kazanan ve kaybedenleri, fırsatçıları ve zayıf halkaları vardır. Denizcilik sektörümüzde de bunun etkileri yakın zamanda görülecektir. Temennim sektörün kendi dinamikleri içinde büyük kayıplar vermeden bu zorlu süreçten güçlenerek çıkmasıdır. Yeni satın almalar endüstriye dinamizm kazandırır, olumlu-olumsuz tüm yaşanılanlar sektöre büyük tecrübe kazandıracak, krizlere karşı bağışıklık sistemini güçlendirecektir.

Nippon Paint, Japon Ar-Ge kültürünün tipik bir temsilcisidir. Ar-Ge'ye çok önem ve değer veren kurumumuz cirosunun önemli bir kısmını bu çalışmalara bahşetmektedir.

"Marine" özelinde diğer küresel rakiplerimizden bizi ayrıştıran en önemli özelliğimizin sualtı karina kirliliğini önleme çalışmalarında daima teknolojiye öncülük etmiş olduğumuzu söyleyebilirim. 1912 yılında tüm dünya Birinci Dünya Savaşı ile mücadele ederken Nippon Paint ilk antifouling boyayı bulmuştur. Müteakip yıllarda sırası ile; ilk Self-polishing antifouling boya, ilk TBT-Free antifouling boya, ilk Low-Friction yakıt tasarrufu teknolojisi (LF SEA & A-LF-SEA) ve 3 yıl önce tanıtımı yapılan dünyanın ilk biyosit içermeyen kendinden çözünen SPC antifouling boyası (AQUATERRAS) Ar-Ge'ye verdiğimiz önemin temel bir göstergesidir. Ar-Ge'nin kazandırdığı daha birçok ürünümüz de vardır.

Gemi endüstrimiz mutlaka bu perspektifin ihracat tarafında yer almalı ve önemli bir oyuncu olmalıdır. Gemi inşa endüstrimiz geldiği düzey itibarıyla sadece "kabuk tekne teslimi" diye tabir edilen gemi inşanın kaba işçilik tarafında değil, "anahtar teslim" projeler ile ihracat gelirlerini ve buradan sağladığı katma değeri artırmalıdır. Orta vadede hedefimizin ise yerli katkı payımızın artırılması, gemi inşa için gerekli ekipman ve malzemelerin ithalatının azaltılması ve iç piyasadan temin edilmesi olmalıdır. Nihayetinde bu konu yine "yüksek teknoloji yatırımlarına ve küresel marka yaratma" gerekliliğine gelip takılıyor.

Türk denizcilik sektörünü 2021 yılında fırsatların beklediğini söylemem sanırım hayâl olmaz. Özellikle pandeminin yaşattığı tecrübeler Avrupa, Akdeniz çanağı ve diğer potansiyel sahibi komşu ülkelerin, bizim sunabileceğimiz hizmetlere ki bunun başında gemi inşa ve bakım-onarım hizmetlerimiz geliyor, daha fazla ilgi göstereceklerini düşünüyorum. Bu bağlamda Hükümetimizin sağlayabileceği birtakım imtiyaz ve teşvikler ile sektörümüzün bölgesel rekabet gücü artırılabilir, ülkemiz cazibe merkezine dönüştürülebilir. Çok başarılı örneklerini görmekle birlikte tersanelerimizin dış pazarlamaya verdiği değer, ayırdığı tanıtım bütçeleri, temas ve yaklaşımlarını artırmaları da sürece mutlaka olumlu katkı sağlayacaktır. Gemi sahibi ve kiralama şirketlerinin uluslararası rakiplerinden pozitif ayrışabilmesi için yönetim, insan kaynağı ve hizmet kalitelerini yükseltmeleri şarttır.

Emre Özgen / Özgen Shipsupply Genel Müdürü

'Sağlıklı kalkınma ve sürdürülebilir mutluluk için denizcimiz üretken ve liyâkatli olmalıdır'

ÖZGEN, 1950 yılında, Haliç, İstanbul'da gemi ve tersane sarf malzeme tedarikçisi ve deniz boyaları satıcısı olarak kuruldu.

1982 yılında 1,250 metrekarelik alanda ilk modern satış ve depolama tesisimizi Tuzla Tersaneler Bölgesi'nde açtık. 2003 yılında uluslararası standartlara uygun endüstriyel boya markamız ÖZGENPaint ile deniz boyaları üretimine başladık. Yerli üretim bu boyalarımızla Türk ve yabancı gemilere satış hizmeti vermekteyiz.

Türkiye'nin ikinci büyük Tersaneler Bölgesi olan Yalova, Altınova'da 2014 yılında ikinci şubemizi açmak üzere atılım yaptık. Sektörümüzde ship supply firmaları Türk denizciliğinin lokomotif firmaları arasındadır, demem o ki gemiler için yaşamsal önemde bir iş yaptığımızın bilincinde hareket ediyoruz. Özgen olarak Altınova'da 1,500 metrekarelik showroom ve depo yatırımımız ile sektörümüzün gelişiminin yanında yer aldık.

ÖZGEN Shipsupply, hem yurtiçi hem uluslararası armatörlere hem de tersanelerimize gemi tedariki ve teknik destek alanlarında uygun fiyatlı, yüksek kaliteli ve uzun ömürlü ürünleriyle, gerek İstanbul Tuzla ve Yalova-Altınova Tersaneler Bölgesi'nden gerekse Türkiye genelindeki tüm gümrüklü liman sahalarında yanaşık veya transit geçen gemilere, "sürdürülebilir mükemmeliyet" anlayışıyla, mesleki etik değer ve ilkelerimizden ödün vermeden, mevzuata uygun, yüksek çeşitlilik ve stok gücümüzle sınırsız hizmet vermeyi 70 yıllık birikimimizle aralıksız 7/24 sürdürüyoruz. Dünya genelinde çok farklı kültürlerden oluşan müşterilerimizle iş yaparken bu kültürümüzü de doğru şekilde tanıtmaya onları da tanımaya özen gösteren bir firmayız. Şirketimiz geniş yelpazeye sahip kaliteli, kullanışlı, ekonomik ve yeni ürünleriyle gelişimini artırarak sürdürmektedir. Satışa sunduğumuz teknolojik ürünlerin yüksek kaliteli olmasına ve kullanıcıların uzun süre kullanacağı ürünleri tercih edip sunmaya özen gösteriyoruz. Bu konuda nihai kullanıcıyı da bilinçlendiriyoruz. Gemi personelinin sağlığı ve emniyeti bizim de önceliğimiz, bu nedenle mevcut kaliteyi daha fazla artırmayı prensip olarak belirliyor, planlamalarımızı bu yönde yaparak sunduğumuz hizmetleri güçlendiriyoruz.

Türk denizcilik sektöründe 70'inci yılında olan ve 3'üncü kuşak ile varlığını sürdüren bir şirket olarak yüksek mukavemet gösteren ve aşınmaya dirençli ürünleri müşterilerimize sunmaktan memnuniyet duyuyoruz.

Ticaret ve kurumlararası ilişkiler liyâkatle yapılırsa şirketler arası yapılanmalar doğru temeller üzerine kurulur, şirketimizin felsefesi bu yapıda olduğu için uluslararası arenada da hiçbir problem yaşamamaktayız.

Geçtiğimiz ay, merkezi Amerika olan sıvı taşıma sistemleri ve ürünleri üreticisi dünyaca ünlü Graco firmasının Türkiye Marin Distribütörlüğü'nü üstlendik. Graco, akışkan yönetim sistemleri ve bileşenleri alanında teknolojik mükemmelliğe bağlılığı, dünya kalitesinde üretimi ve benzersiz müşteri hizmetleriyle 1926 yılında kurulmuş dünya lideri bir firma…

Graco ürünleri işlevsel olarak, denizcilik ve endüstri alanlarında, yağlama işlemlerinde kullanılan birçok akışkanı ve viskoz malzemeyi taşır, ölçer, kontrol eder, dağıtımını yapar ve uygular.

Distribütörlüğünü yaptığımız bir başka marka ise Trelawny SPT Ltd. Uluslararası denizcilik endüstrisi için 60 yılı aşkın süredir pnömatik iş aletleri ve yüzey hazırlama ekipmanları imalat ve tedarikinde uzmanlaşmış Birleşik Krallık merkezli bir firmadır.

Yabancı çözüm ortaklarımızdan bir diğeriyse 1976 yılında kurulan Garware Technical Fibres, teknik tekstil sektöründe Hindistan'ın öncü imalatçısıdır. Bağlama, çekme ve güç aktarımı gibi birçok uygulama için sentetik halat çözümleri sunmaktadır. Uygulama odaklı çözümler geliştirmede onlarca yıllık deneyime sahip olan Garware Technical Fibres, endüstriyel ve marin halatlar konusunda dünyaca tanınmış bir markadır.

Mutluluk bireyden topluma uzanan bir yapıdır. Aslında 70 yıllık kültürümüzün temelinde bizi biz yapan değerlerimizi yaşatma sorumluluğunu taşıyoruz. Şirketimiz kuruluşundan bugüne paylaşımcı, sorun değil çözüm üreten, işte ve sosyal yaşamda ahlâklı, her alanda toplumumuzun etik değerlerine bağlı, işte liyâkati esas alan bir kültüre sahip. İşimizi yaparken, mutlu olmaya çalışan ve pozitif enerjiyle yaşamayı benimsemiş, enerjisini sektörüne hissettiren, çevresine sonsuz katkıda bulunmaktan huzur duyan bireyler olarak bu anlayışla birliktelikler kuruyoruz.

Denizci devlet, denizci millet bireyleri; öncü, birleştirici ve çalışkan olmak mecburiyetindedir. Bu keyfilik ile değil gereklilik gereksinimi bakışıyla yükselir.

Covid-19 tüm dünyanın dengesini bozdu, sosyal ve ekonomik yapının yeniden dizayn edilmesi gereksinimi net olarak ortaya çıktı ancak bununla birlikte denizciliğin ne kadar önemli olduğu da Covid-19 ile tescillendi ve bunu tüm dünya idrak etti. Biz Özgen olarak derhal önlemlerimizi aldık. Pandemi ile mücadelede yüksek bilinç ve anlayışla özveride bulunan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz. Süreci hep birlikte iyi yönetiyoruz ancak tehlike henüz geçmiş değil.

Sektör temsilcileri bu fırsatı olumlu değerlendirmeli, yeniden yapılanmalarla en doğruyu bulup uygulama sürecine girmelidir. Peki, bu süreçte ne yapmalıyız? Öncelikle hep birlikte mesleki etik değerlere sıkı sıkıya sarılmalı ve her alanda liyâkatli olmayı tercih etmeliyiz. Küresel etkilerin birleşimi sonucunda 'doğru' olanı kabul etmenin ve uygulamanın faydaları net bir şekilde ortaya çıkmıştır. Armatörler ve tersane işletmecileri hizmet aldıkları çözüm ortaklarının 'doğru'luğunu ve sürekliliğini gözden geçirmeliler. Gelecekte sürekliliği sağlamak ve güçlendirmek adına bu saydığım değerlere bağlı anlayışı tesis edecek kişi ve kurumlar güçlerini daha da sağlamlaştıracaktır.

Dünya denizciliğinde köklü şirketlerin tarihi gelişimleri ele alındığında bugünün küresel devlerinin veya köklü markalarının genel olarak aileden evlatlarına geçen kıymetli bir yapıya sahip olduğu bu temel üzerinde yükseldikleri görülür ve küresel düzende bu aile şirketlerinin kurdukları ilişkiler özellikle ulus devletlerin gelişimleri için de çok önemli olmuştur. Özel sektör ve devlet ilişkilerinde sağlam temeller üzerinde dengeli ve vizyoner gelişim ve de güçlü finansal destek sürekliliğini sağlayan ülkeler dünya yarışında üst noktalara çıkmışlardır. Devletimiz, denizciliğimizin tüm kollarında firmaların yapılarını geliştirmesi için finansal projeler üreterek, dünya pazarında Türkiye'nin ön planlarda olmasını sağlayacak en büyük etken, diğer bir deyişle ana itici güç olmalıdır.

Ülkemiz sektörümüzdeki tüm paydaşların potansiyeli ve yine ülkemizin özellikle coğrafi konumu ile nitelikli avantajlara (bilgi birikimi, genç ve pratik insan gücü) sahiptir ve bu güç ile sağlıklı atılım içinde kalkınma sağlanabilir. Denizcilik sektörünün gerek ticari gerekse askeri ve savunma alanında stratejik öneme haiz olduğu son aylarda Covid-19 ile bir kez daha herkesin ortak vurgusu olmuştur. Türkiye genç ve dinamik bir ülke. Sahip olduğumuz bilgi birikimi ve yıllar içinde oluşturduğumuz güven temelli uluslararası ilişkilerimizle "ihracatın kalesi" olabiliriz. Bulunduğumuz coğrafyada üretim ve tedarik üssü olma potansiyelimiz var ve bunu sağlam temelli politikalarla güçlendirebiliriz.

Bu yönde Devletimiz, denizcilikte, özel sektör gelişimini hızlandırmak adına sektör üyeleriyle işbirliği içinde atılacak adımları akılcı ve tüm paydaşların fayda sağlayacağı bir kalkınma planı ile yeniden tasarlamalı/düzenlemeli diye düşünüyorum.

Peki bunun için en temele anlayış birliğiyle neyi koymalıyız? Emek yoğun bu sektörde elbette Denizcimizin ahlâklı, etik, üretken ve paylaşımcı olma mecburiyetini. Denizcilerimizin yapı taşlarını yerli yerine oturtursak, yeni dünyadaki yeni normal düzende çalkalanmalardan etkilenme seviyesini en aza indirgeyebiliriz. Bu da ortak sorunlara hep birlikte çözüm aramakla mümkün olabilir.

2021 yılı, üretken Türkiye'nin canlanma yılı olmalıdır ekonomik göstergeler zorlu bir sürece girildiğini bize işaret etmektedir. Türk gemi endüstrisi gücü milli değerlerini oluşturmalı, sahip çıkmalı ve geliştirmelidir. Birlikte çözemeyeceğimiz hiçbir sorunun olmadığını düşünenlerdenim, yeter ki işimizdeki gelişimimizde bilgi üretiminden, doğruluktan ve yenilenmeden şaşmayalım. 30 »

Sen doğduğun günden beri...

Sen doğduğun günden beri, Ay, gezegenimizin etrafında tam 150 tur attı. Haziran ayı, senin yüzellinci sayın MarineDeal News. Doğumunun üzerinden 12 yıl ve 6 ay geçmiş

Levent Akson
levent.akson@lodestarshipping.com

Annen, ilk sayını çıkardığı 1 Ocak 2008 tarihinde, bir avuç Türk denizcisinin ferasetine güveniyordu ve inanıyordu ki o bir avuç Türk denizcisi, seni çıktığın bu yolda yalnız bırakmayacaklardı.

Öyle de oldu.

Elbette, her çocuk gibi doğumun sancılı idi.

Doğumundan önce, dijitalleşme yavaş yavaş yaşamlarımızda yerini alıyordu. Baskılı işlerin biteceği, insanların gazete ve kitapları bilgisayardan okuyacağı söyleniyor ve basılı medyada gelecek görünmüyordu.

Tüm bunlara rağmen, Annenin inatçılığı ile dünyaya geldin.

Doğduğun gün çok da iddialı idin. Başkaydın... Alışılmışın dışında. Adınla, kâğıdınla, fotoğraflarınla... Sıcak ve sempatik.

Aylık denizcilik dergilerinden farklıydın gerek Türkçe gerek İngilizce yazım dilinle, sayfa mizanpajınla, tabloid boyutunla ve kendine has renk kâğıdınla...

Her ne kadar Annen sen daha doğmadan, nasıl bir görüntün, kimliğin ve geleceğin olacağını bize anlatırken, "Şimdilik aylık, ancak belki de haftalık olmalı" dese de senin isminin peşi sıra "Gazete" demeyi ihmâl etmiyor, "Dergi mi, gazete mi?" tartışmasını bu minvalde sürdürmeye bu amacı uğruna inat ediyordu. Artık hem basılı kopyanla olacağı/olması gerekeni belirleyen haberlerinle aylık hem anlık gelişmelerle internette haber portalı oldun.

Kitap kâğıdında bir baskı

Denizcileri çok iyi tahlil etmiş Annen; çok kitap okuduklarını bilmek ve seni eline aldıklarında kitap kokusunu hissetmelerini sağlamak. Biz kitap ve gazete okurları için onca hassas detayı ciddiyetle düşünmüş. Doğrusunu istersen MDN, doğumun sancılı olsa da her daim bütünü kucaklayan, ezber bozan, alanında iddialı bir markamız oldun. Tabloid boyut, kitap kâğıdına baskın ve düşündüren yazıların ile...

Hâlâ aynı baskı kalitesi, tabloid boyut, kitap kâğıdı ile günümüze gelmeyi başardın.

Ülkemiz için büyük başarı

Hiç şımarma ama bu ülkemiz için büyük bir başarı.

Başarı, elbette senin olduğu kadar, sana inanmış Türk deniz ve denizcilik gücü emekçilerinin.

Annenin, Kastamonu, 'İstiklal Yolu'ndan gelmesi, tam bir Cumhuriyet Kadını olması, Kuvâ-yı Milliye ruhuna haiz yılmaz bir Türk olması senin zihinsel temelini oluşturdu.

Annen, ilkelerini köşe yazılarında anlattı. Telaşlı telaşlı "Denizcilerin düşüncelerine, birikimlerine ve tarihimize saygı duymalı, sahip çıkıp onlara can suyu olmalıyız" diyordu.

Birçok konuda öncü ve örnek oldu. Basın etiği, eşitlik ilkesi savunucusu oldu. Daha da önemlisi hiçbir kurum ya da kuruluşun dümen suyunda gitmemeye özen gösterdi. Aynı, "Tek Kahramanım" deyip fikirlerine sıkı sıkı sarıldığı, "Bağımsızlık benim karakterimdir" diyen Büyük Önderimiz gibi... Annen hırsa kapılmadı MDN ve seni bu günlere hazmede hazmede büyük bir sabırla getirdi... Girişimci bir işinsanı olarak senin için hep "Amiral gemimiz" dedi.

Aylık bir denizcilik dergisinde olması gerekenden fazlasını içeriyorsun. Tamamın dolu dolu bilgi içeriyor ama önemli bir farkla: Cesursun MDN... Denizcilik haberlerin, Annenin "Başarılı Türk denizcilerini yaşarken onurlandırmalıyız" dediği belgesel tadındaki "Portre" köşen. Aylarca öncesinden gündem belirleyen dosya başlıkların, deniz jeopolitiği analizlerin, bilimsel içerikte makalelerin aylar sonra hep bir ağızdan ulusal medyada dilleniyor.

Görüşler, röportajlar, ekonomi, kurallar, çevre, piyasalar, deniz hukuku, sigorta, enerji, savunma sanayi, kültür, sanat, edebiyat, yaşam ve derginin tam ortasında ülkemizdeki gelişmeleri dış kamuoyuna duyurmak için İngilizce denizcilik haberlerin...

Seni öyle güzel tasarlamış ki, sektörü o kadar iyi analiz etmiş ki, bazen ön kapaktan itibaren İngilizce, göbek kısmın ise Türkçe oluyor, anlıyoruz ki uzak yola sefere çıkacaksın bayrağımızı dalgalandırmak için.

Hepsi bu kadar mı?

Hayır.

Yıllara sâri amatör denizci yazarlar çıkardın. Annenin usul usul yazmaya ikna ettiği ve onlara severek yazabilmeyi armağan ettiği denizciler, bu satırların yazarı gibi... Annen "bilgimizi aktarmanın ülkemize bir borç olduğunu" söyler hep. Ona göre, "Gelecek nesli yetiştirmek, bilgiyi geleceğe aktarmak için" yazmalıydık. Onca genç denizci seni okudu, senden beslendi. (Laf aramızda, annen web sitesini genele açmış sırf gençler seni oradan okumayı seviyor diye...)

Doğduğun aydan bu yana seninle yolculuğa çıkan nice isimler istikrarlı denizcilik yazarı oldular... Örneğin, Aret Taşcıyan. Türk armatörünce nam-ı diğer Pandi Aret, "Gazete yazarlığımın yanında sigortacılık yapıyorum" diyordu espriyle. Gökhan Esin, ekonomi yazarın, bakış açısıyla hep farklıyı sundu. Meltem Süloğlu, piyasaların nabzını tutup kendine özgü diliyle aralıksız yazdı ki ne kadar yoğun olduğunu biliriz. Mühendis Yaşar Canca, ismi gibi değerli, böylesine bilgili bir araştırmacı yazarımız olduğunu biz denizciler bilmiyorduk, senin vesilenle ondan da çok şey öğreniyoruz. Ve ben... Bu heyecanlı serüvenime seninle başladım. İnan. Hepimizi annen keşfetti ve yazmaya teşvik etti...

Bitmedi...

Son yıllarda yazarların olarak çoğaldık. Annen bizleri şaşırtmayı başarıyor, sürekli bir yenilik peşinde olduğundan, seni durmadan en taze fikirlerle besliyor. Her anne gibi güçlenmeni sağlıyor. Sivil bahriye mensuplarının "Sen iyice savunma sanayiye kaydın, hayırdır, ailende bir asker mi var?" tepkilerine, "Bizdeki üniforma görünmez cins. Türk kadını tek başına bir ordudur..." lafını esirgemediğine şahit olmakla birlikte, "Lütfen azıcık sabredin, var bir bildiğim" deyip amacını sevecen diliyle soluk almadan anlatıyordu; "Tüm denizciler MarineDeal News'te buluşmalı" inadı ne derece kararlı ve haklı olduğunu gösterdi. Deniz Mehmet Irak, Emin Yaşacan, Serter Tuçaltan kalemi kuvvetli, işine hâkim Askeri bahriye kökenli isimler. MDN ikinci on yılında bu güzide isimleri ve nicelerini bu geniş ailemize annen kattı. Sen doğduğundan beri Yüce Yöney'in sıkı bir okuyucusu olduğumu söylemeliyim. Bu değerli araştırmacı-yazarı biz denizciler seninle tanıdık. Haber merkezinde daha nice isimsiz kahraman var. Eminim...

Çoğumuz seninle yol aldık ve gerçek birer köşe yazarı olduk. Bilgi üretmek, bu ürettiğin bilgiyi karşı tarafa geçirmek gerçekten zor bir işmiş ve ne zaman yazacak olsam şiddetli bir sancı, günler öncesinden beni hâlâ tutar. Bu sanırım o amatör heyecandan. İşte tam da senin doğumuna şahit onca denizci gibi 150'inci sayında yer alacak bu yazım Annene bir sürpriz olacak aslında o benden teknik bir yazı istemişti.

Atatürk ilkelerinden asla taviz vermedin

Her sayında yeni bir kavramı, bir yeniliği cesurca ele aldın.

"Türkiye nasıl denizcileşir?" diye defalarca sorguladın. Örneğin; Amiral Cem Gürdeniz. Kimselerin cesaret edemediği bir dönemde onunla ilk röportajı Annen yaptı. Bunun şahidiyim. "MİLGEM'den MİLDEN'e" başlığını ilk sen attın ve uzun ufuk sahibi onlarca ismin sözcükleriyle bunu sürekli işledin. Benim de yönetiminde olduğum KÜDENFOR'un onlarca etkinliğine sayfa açtın, yeni fikirleri tüm Türkiye'ye duyurdun. İnsanlara bu ülkenin yazılı basınında çok nadir yer alan "Mavi Vatan" gerçeğini ilk sen yazdın, bıkmadan usanmadan sayfa sayfa, evire çevire her zaviyeden işleyip önce sen anlattın.

"Doğu Akdeniz" meselelerini, "Liyâkatliliğin" önemini ve daha nicelerini ilk senden okuduk. Çok değerli bahriye mensubu emekli askerlerimizin, akademisyenlerimizin görüşlerine yer verdin. Nicelerini ve bilgi dolu dünyalarını seninle tanıdık.

Seni okuyanlar artık biliyorlar ki, ülkemizin 450 bin kilometrekare deniz yetki alanı var ve emperyalistler sözde "Seville Haritası"nı kullanarak 150 bin kilometrekare deniz yetki alanımızı hukuksuz çalmaya çalışıyorlar. Ancak seninle tarihe not düşelim; bunu asla başaramayacaklar.

Kimseler yazmazken sadece sen 21'inci Yüzyıl Deniz Jeopolitiğimizi ele aldın, üstüne bir de kitap olarak iki ürün çıkarıp okuyucularına armağan ettin. Biri ticari bahriyeye ilişkin makalelerimden oluşan "Bana bir masal anlat Baba" kitabı idi, diğeri ise stratejik bakmamıza etki eden jeopolitik köşenden derlediğin "Basit sorular, Zor cevaplar/Stratejik öngörü konsepti" kitabın.

Düşünmek, bu fikirleri ortaya atıp hayata geçirmek hiç kolay değil. Senin Annen iyi ve doğru bilgiyi yaymayı gönülden istiyor. Mahmut Esat Bozkurt'un "Atatürk İhtilâli" kitabını okuyup köşesinde ilk o yazdı. Sen baskıdan çıkmadan bulabildiği kadar iyi kopyasını toplamış. Okumak isteyip de bulamazsak diye yine ince düşünmüş... Yanılmadı. Evet istedik. Bizlere hediye etti.

MDN...

Varlığınla ülkene prestij kattın, katıyorsun ancak en kıymetlisi ne biliyor musun: Atatürk ilkelerinden asla taviz vermedin.

Sen farklı alanlarda faaliyette bulunan, nitelikli bilgiye düşkün denizciler için saygın bir buluşma noktası, bir köprü oldun...

150 sayı, daha doğrusu "150 başarılı sayı" ile ülkemizin önde gelen denizcilik yayını: MarineDeal News...

Şimdi her yerde varsın tüm dijital mecralarda. Ancak ben postayla gelişini beklemeyi, her ay seni, sayfalarına dokunup, o kağıdının kokusunu duya duya, satırlarının altını çize çize okumayı seviyorum. Seni sayı sayı biriktirmeyi önemsiyorum.

Bir Türk denizcisi olarak, önce doğumunu sağlayan Annene, sende emeği olan tüm çalışanlara, ülkemizin tüm yürekli denizcilerine ve denizci gazetecilerine senin nezdinde teşekkür etmek istiyorum.

İyi ki varsın...

ABS ve Q88 LLC iş ortaklığı kuruyor

Houston, merkezli filo yönetimi yazılımı sağlayıcısı ABS Nautical Systems (ABS NS) ile Connecticut merkezli denizcilik bulut yazılımı şirketi Q88 LLC, bir ortaklık kurma kararı aldı. Ortaklık sonrası armatörler ve işletmeciler için uygunluk yönetimini otomatikleştiren sistemler üzerine çalışılacak. Bu sistemler, veri kalitesinin ve güvenilirliğinin artırılması ve uygunluk hedefinin tutarlı bir şekilde karşılanması adına gemiden kıyıya uygunluk bilgilerinin yönetimini kolaylaştırmak için entegre edildi.

ABS NS uygunluk yönetimi çözümü ve Q88 LLC tanker bilgi yönetimi platformu birleşimi ile Petrol Şirketleri Uluslararası Deniz Forumu (OCIMF) 'nun yönetmeliklerine uygun olan tankerler ve taşıyıcılar için daha güvenli ve güvenilir bir operasyon ile verimli ve şeffaf bir kimlik sorgulama sistemi sayesinde uygunluk süreci desteklenecek.

Uygunluk için gerekli olan sertifikasyon ve yenilemeye gitme süreçleri zaman alıcı ve manuel olduklarından belirsiz durumda. Bu durumun, mürettebatın ve personelin doğru bilgiyi, doğru zamanda, doğru kişilere teslim etmesini ve teslim almasını zorlaştırdığı söyleniyor. Q88'in ABS NS; uyumluluk yönetimi çözümü ile entegre edilmesi, veri kalitesini ve bilgi şeffaflığını artıran ve mürettebat üyeleri üzerindeki manuel yükü azaltan otomatik bir süreçle sertifikalar, gemi özellikleri, yeterlilik belgeleri vb. gibi verilerin akışını kolaylaştıracak.

MarineDeal NEWS

İflas da bulaşıcıdır

A. Gökhan Esin
gesin@arpas-pilotaj.com.tr

Piyasaların rutin hareketi sarhoş birinin yürüyüşü gibidir. Sendeleyerek hareket eder, rastlantısal bir yürüyüştür. Piyasadaki sendeleme hareketi kazanma/risk iştahı ya da korkudan beslenir. Çok açık ki; yakın dönemde yaşanan düşüş hareketi korkunun sonucuydu. Yukarı çıkmak içinse kazanma/risk iştahının artması gerekiyor

Covid-19 salgınının duyulmaya başlandığı ilk dönemde, ocak ayında, salgının sıcağa dirençli olmadığı dolayısıyla yazın sonlanacağı konuşuluyordu. Haliyle kimse ikinci dalga olabileceğini düşünmemişti. Genel kanaat; yılın ilk yarısında iktisadi aktivitenin zayıflayacağı, ikinci yarıda ise süratli bir toparlanma yaşanacağı yönündeydi. Örnekler de bunu destekliyordu. Deprem, sel, olağanüstü doğa olaylarında veyahut 2003 yılındaki SARS gibi felaketlerin ardından ekonomi çabuk bir şekilde toparlanmıştı. Çünkü hiçbirinin "ikinci dalgası" yaşanmadı. Günümüzdeyse ikinci dalganın olmayacağını söylemek iyi niyetli bir temenni haline geldi.

Peki, ikinci dalganın ekonomideki anlamı nedir?

Piyasaların rutin hareketi sarhoş bir adamın yürüyüşü gibidir. Sendeleyerek hareket eder, rastlantısal bir yürüyüştür. Piyasadaki sendeleme hareketi kazanma iştahı ya da korkudan beslenir.

Çok açık ki; yakın dönemde yaşanan düşüş hareketi korkunun sonucuydu. Dibi gören piyasanın gidebileceği tek yön vardır; yukarısı! Peki, yukarı çıktıktan sonra neler olabilir? (1) İkinci dalganın etkisiyle tekrar düşüşe geçebilir. (2) Veyahut yükselişe devam eder. (3) Eğer tırmanış kuvvetlenmeden ikinci dalga gelirse, dipte sürüklenmeye devam edebilir ta ki tekrar yükselişe geçene kadar... (4) Düşüş süratine kıyasla çok yavaş şekilde yukarı çıkar. Temel seçenekler bu dört tanesidir diyebiliriz. Seçeneklerin hangisinin gerçekleşeceğini ise zaman gösterecek. Bu sebeple birçok firma "bekle-gör" stratejisini benimsemiş şekilde likit pozisyonlarını korumak istiyor. Çünkü salgının bitiş zamanı belli olmadığı gibi ikinci dalga endişesi de gündemde.

Ne zaman?

Birçok bilim insanının "ikinci dalga olabilir" şeklindeki haykırışını görmezden gelebilirsek, ekonominin toparlanma sürecine girdiğini kabul edebiliriz. Ama bunu yapamıyoruz. Filyasyon takibi, daha yoğun test uygulaması salgını kontrol altına alabilir.

İlaç ve aşı ise oyunun kurallarını tamamen değiştirecektir. Ekonomilerde dipten dönüş yaratabilir. Dolayısıyla iki önemli sorunun cevaplanması gerekiyor. "Bu olasılıkların hangisi gerçekleşecek?" ikinci sorumuzsa "ne zaman?"

Zaman çok önemli zira tüm değerleme analizleri iki değişkene dayanır; faiz ve zaman. Faiz oranları uygun. Ne yazık ki zaman değişkeni bulanık bir sezgi ve varsayım bulutuna dayanılarak belirleniyor.

Bu durumda aklıma tek yol geliyor o da Nassim Nicholas Taleb'in "Antifragile" isimli kitabında yazdığı gibi; olacakları bilmiyorsan olabilecek tüm seçenekleri kapsayacak şekilde hareket etmelisin.

Covid-19 ertesi küreselleşme hangi yöne ilerleyecek?

Şuraya kadar bahsettiklerimiz salgının sönmesi durumunda ekonominin gidebileceği patikalara ilişkindi. Meselenin derinine indiğimizde çok daha dikkat çekici bir tema göze çarpıyor. Birçok yorumcu küreselleşme sürecinin tersine döneceğini savunuyor. Ülkelerin içlerine kapanacağını düşünüyor. Bu sert görüşlere katılmıyorum zira göreceli olarak küreselleşmenin üç bacağı vardır; ekonomik, politik, sosyo-kültürel.

Dünya ekonomisi zaten sirkteki ip cambazı gibi korku dolu bir yürüyüşte olduğundan Covid-19'un ekonomideki küreselleşme hareketini durdurması pek olası görülmüyor. Ülkelerin ekonomik ve ticaret yönünden bağları geçmişe kıyasen artıyor. En basit örnek ülkelerin birbirleriyle swap anlaşması kovalaması... Parasal ticaretin en güzel örneği değil mi? Eğer ülkeler birbirilerine olan borçların ödenmesine yardım etmezse iflaslar başlar. Unutmayın ki, iflas da Covid-19 gibi bulaşıcıdır. Peki, ithalat dursa enflasyon yükselmez mi? İhracat düşse işsizlik artmaz mı? Kısacası ekonomik küreselleşmenin sonlanması kolay değil.

Politik küreselleşme yavaşlayabilir. Örneğin hiçbir ülkenin göçmenlere eskisi kadar sıcak bakacağını sanmıyorum. Birçok yorumcuya göre bu yavaşlama terör eylemlerini de azaltacaktır.

Covid-19 ertesinde seyahatlerin ve sosyal hayatın eskisi gibi olmayacağı ortada. Dolayısıyla, süre sınırı belli olmasa dahi sosyo-kültürel küreselleşmenin azalacağı kanısındayım.

Burada yazılanlar yatırım tavsiyesi değildir.

Japonya'nın ilk LNG bunker gemisi suya indirildi

Kawasaki Heavy Industries Ltd.'nin Sakaide Works Tersanesi'nde Japonya'nın ilk LNG bunker gemisi (LBV) başarılı bir şekilde suya indirildi.

Japonya'da işletilen ilk LBV olacak geminin Eylül 2020'de teslim edilmesi planlanıyor. JERA'nın Kawagoe Termik Santrali'ne bağlı olacak olan LBV, LNG yakıtlı gemiler için gemiden gemiye yakıt ikmali yapacak.

Chubu bölgesine LNG bunker çözümü sağlamak ve gemilerin LNG'ye geçişini teşvik etmek için kullanılacak olan geminin 3 bin 500 metreküp LNG tank kapasitesi, 81,7 metre uzunluğu, 18 metre genişliği ve 4 bin 100 ton brüt tonaj ağırlığı bulunuyor.

Kawasaki Kisen Kaisha Ltd. ("K" Line), JERA Co. Inc., Toyota Tsusho Corporation ve Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK Line) tarafından 2018'de oluşturulan Central LNG Shipping Japan Corporation (CLS) ortaklığının sahibi olduğu LBV'nin işletmesini Japonya'nın Chubu bölgesindeki LNG yakıt ikmali faaliyetlerini teşvik edecek olan Central LNG Marine Fuel Japan Corporation (CLMF) gerçekleştirecek.

MarineDeal

June 2020 Issue: 150 Turkish Shipping & Economy Newspaper

Will trillions of dollars be enough to undo the damage?

The situation is such that global commerce was dealt the sharpest below it had seen in the last decade in the month of March, when the damage from the pandemic reached a point where its effects became truly palpable. According to the World Trade Monitor report, in March 2020, the global trade volume fell by 4.3 percent, the sharpest decline it has seen since 2009. On a monthly basis, the decline in the global trade volume was 1.4 for three consecutive months. This sharp fall was only the first indicator of the damage stemming from the restrictions put in place to bring the pandemic under control. Surveys conducted after this period indicate that a deep recession is in store. The CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, who are publishers of the World Trade Monitor report, has stated that partial figures for April also show a mostly negative picture, and leading indicators such as Global New Export Orders point to a stronger decline in global trade in the coming months.

Covid-19 has not only claimed more than 350,000 deaths globally, but also wreaked havoc on global trade

Moderate scenarios no longer valid

The International Monetary Fund (IMF) asserts that the world economy is facing the largest economic contraction since WWII. The IMF, which predicted end-year global growth at 3% in the beginning of the year has revised that estimate to a 3% contraction in 2020. Kristalina Georgieva, the IMF's managing director, said that recent economic data for many countries was coming in below the fund's already pessimistic forecast adding that a further drop in global growth was to be expected. Projections of a contraction of up to 7.5% percent for Europe and 6% for the US economy, and between 2-5% for developing countries and only a very limited amount of growth for China, are enough to show the gravity of the situation. Most recently, European Central Bank (ECB) Chief Christine Lagarde, in an online Q&A session on the ECB's response to the Covid-19 crisis, said that the ECB's mild growth scenario is already outdated. Her words also are seen as a hint at the humongous problems that await nations and central banks in the period ahead.

Public debt-to-GDP ratio over 100%

Now, let us, if you will, take a closer look at the economic squeeze created by the Covid-19 crisis. Many central banks in this period, in an attempt to protect the economy during the pandemic, started printing an immense amount of money. Developed nations announced financial packages totaling to 8 trillion dollars. The US, with a package of 2.8 trillion dollars, tops this list. This figure alone is enough to show how devastating Covid-19 has been on the economies of nations. Economists say that the actions of central banks indicate that the first two quarters of the year have been disastrous, with unemployment reaching unprecedented figures and that central banks expect public debt to rise further. The essence of the entire episode is that central banks are now working hard to save the current system and the total of finance packages introduced in this period might well go above the current 8 trillion dollars. At the same time, it is worth noting that the 7.5 percent contraction predicted in Europe is also vital for Turkey. Statements by finance leaders indicate that it is not clear whether the money spent to keep the economy afloat in Europe, Turkey's most important exports market, will be effective. The ECB is not certain that the steps taken will work. The actions taken are expected to bring the public debt-to-GDP ratio in Europe to more than 100% from 85%. Similarly, budget deficits, which were previously non-existent in Europe, are expected to jump to 8 - 10 percent. In the US, 30 million were left without jobs within just eight weeks due to the pandemic. The US economy, which shrank by 4.8 percent in the first quarter, is expected to contract by more than 30 percent in the second quarter of the year. The end-year expectation is a 6.5 to 7 percent contraction.

Huge rift between the real economy and financial markets

Central Banks have taken other measures in support of their economies. Central Banks of five developed economies have committed to USD6-trillion-worth bond pur chases. Economists say

28 »

Cargotec and RHI to change ownership structure of joint venture

Cargotec and Jiangsu Rainbow Heavy Industries Co., Ltd. (RHI) plan together to change the ownership structure of their joint venture Rainbow-Cargotec Industries Co., Ltd (RCI) in China. The joint venture was established in 2012, and since then, RCI has successfully manufactured port and offshore cranes for Kalmar and MacGregor business areas at the factory in Taicang, China.

The companies have entered into an agreement where Cargotec will sell its 49% ownership in RCI to the joint venture partner, and simultaneously acquire certain operations and assets from RHI. According to the preliminary estimate, Cargotec will book a cost affecting comparability totalling EUR 35 million in its second quarter 2020 result as a consequence of the transaction.

The change aims to simplify Cargotec's global supply chain operations. Simplification is needed mainly because the number of complex automation projects has been growing in the past couple of years. The arrangement will also support the asset light balance sheet structure.

After the transaction is completed, Kalmar and MacGregor will continue selling their offering to customers globally, partnering together with RHI and RCI. As part of the agreement, about 160 RCI employees are estimated to move over to Kalmar once the change in ownership structure has been completed.

Meeting Point of All Routes

TUNA Ship Supply

Safety & Fire & Bridge

Your Safety Partner in TURKEY

- Admiralty Charts & Publications
- IMO/ITU/ICS/TSO Publications
- Life Saving & Fire Fighting Equipment
- Bridge & Navigational Equipment
- Communication Equipment
- Personal Protection Equipment
- Oil Pollution (Marpol) Equipment
- Security (ISPS) Equipment
- Test & Measurement Equipment
- Medical Equipment
- IMO Symbols & Safety Posters, Flags
- Pilot & Embarkation Ladders

TUNA GEMİ İKMAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Evliya Çelebi Mah. Genç Osman Cad. No.44A/1
Tuzla, 34944 Istanbul / TURKEY
Tel: +90 (216) 446 7403 - Fax: +90 (216) 446 76 08
supply@tunashipping.com / www.tunashipping.com

MarineDeal NEWS

Panama offering anchorage fees exemption for vessels in lay-up

The Panama Maritime Authority (AMP) is to exempt anchorage fees international trading vessels choosing to lay-up in its waters.

AMP announced that in coordination with the Ministry of Health (MINSA), it was allowing international vessels, including tankers and container and cruise vessels, which are not currently in operation, to anchor their in the Bay of Panama with only their minimum crew on board.

The incentive measure provides an exemption of payment for anchorage fees in Panamanian waters to all vessels over 500 GT registered under the Panamanian Flag for a period of 90 days.

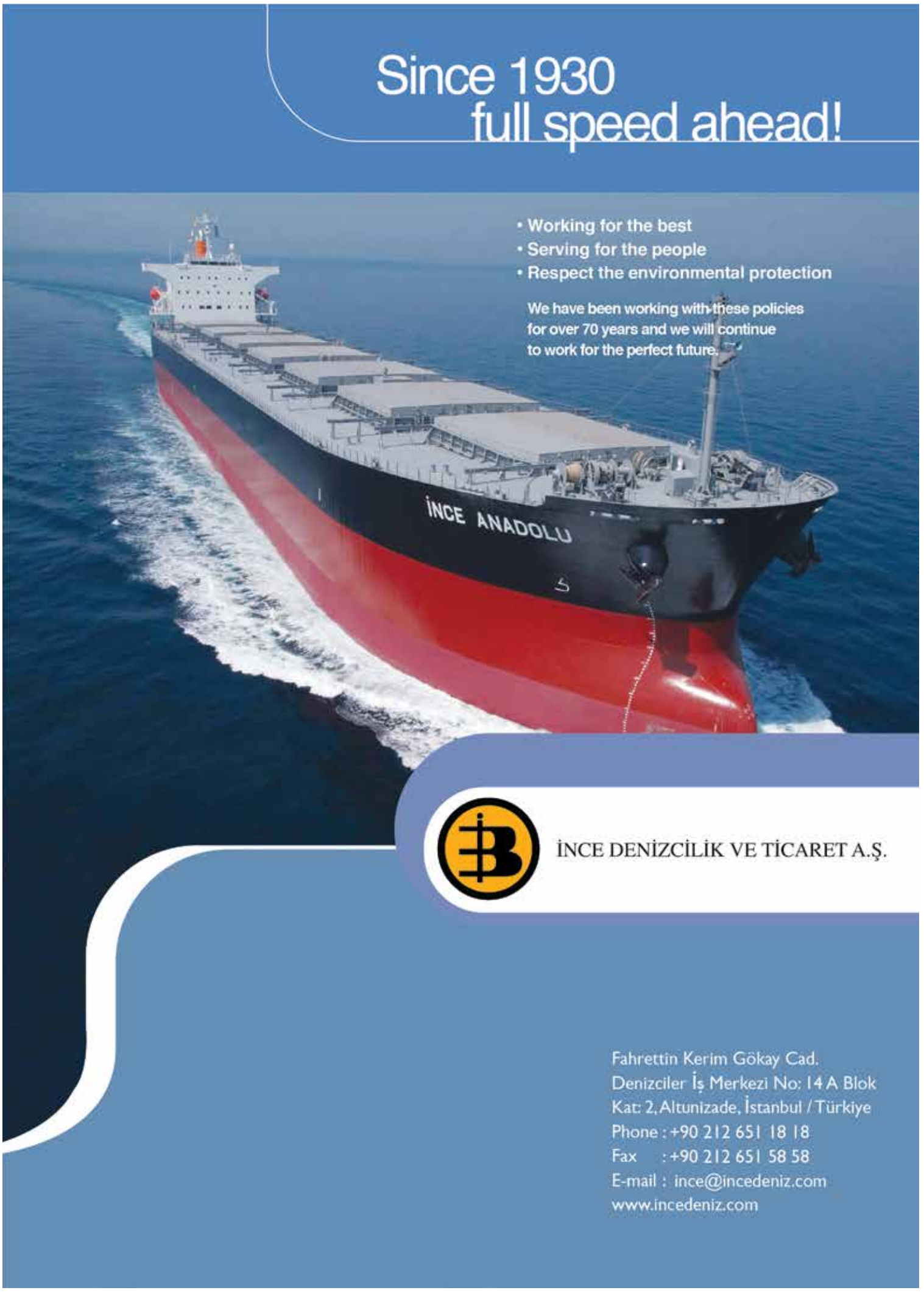
This benefit of the suspension of payment of anchorage fees, is extended to the same category to foreign-flagged vessels, for 60 days.

The passenger vessel segment will also be exempted of payment of anchorage fees to this type of vessels in: ports, berths, anchorage areas and marinas of Panama, which are registered under the Panamanian flag during a period of 90 days, with the purpose of making the services offered by the auxiliary maritime industry more attractive to the vessels that transit or arrive at Panama's ports.

Each one of these ships is required to conform to strict protocols, for the time they remain in Panamanian waters, providing they will maintain the regulation of only receiving auxiliary maritime services, taking in account that these are operations that do not require direct physical contact between the service providers and the crews of these ships, such as: fuels, provisioning, among other basic products for the operation of the ship.

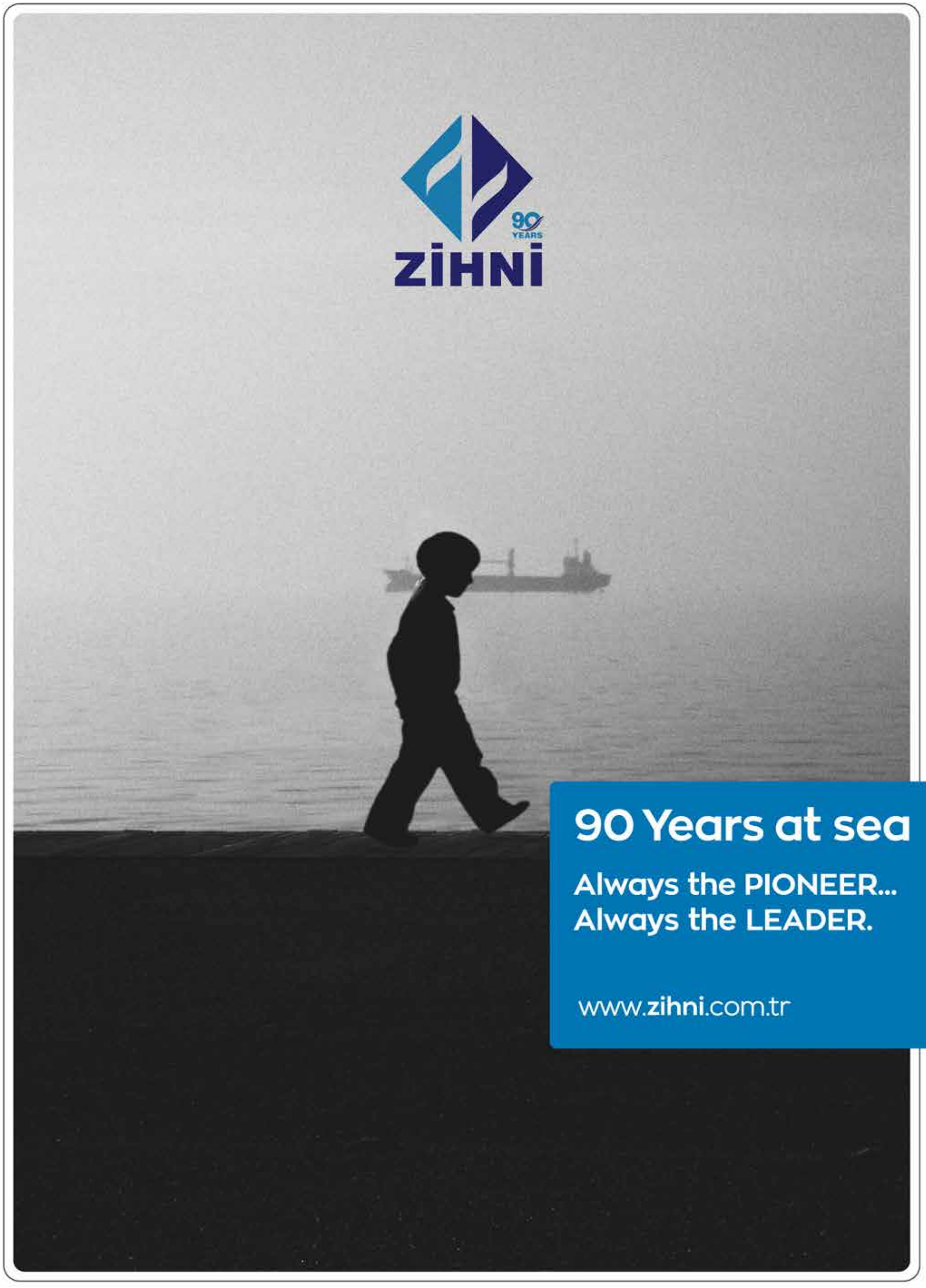
They will be charged for navigational aids, pollution charges and docks; this activity is also carried out for the transfer and supply of fuel to ships that require it, they will be allowed to be anchored with their crew on board, without the need to go ashore except when by prior indication and authorisation of the Ministry of Health (MINSA), for cases of humanitarian aid.

It is also established that vessels at anchor must comply with the rules and regulations established to prevent contamination of the sea and the integral management of waste and residues, applicable to all port facilities and shipyards in the Republic of Panama.



Following through with the green agenda

Smart transport logistics keeps supply chains going and plays a vital role in the economy, especially in times of the coronavirus. At the same time it places a heavy burden on seafarers, some of whom have been on board for months without a break. They are forced to take over their colleagues' shifts as long as crew changes are impossible and there is no way for them to return to their home countries because of the risk of infection. Sadan Kaptanoglu, President of the International Shipowners Association BIMCO, has called on governments not to abandon ship owners and their crews at sea and on land. Since taking office, Kaptanoglu has also been advocating for greener shipping, a goal the industry must pursue despite the crisis, she said: „We still need to reach the 2050 reduction target for emissions, and one or two years of low revenues will not change that."


90 YEARS
ZİHNİ
90 Years at sea
Always the PIONEER...
Always the LEADER.
www.zihni.com.tr

MarineDeal NEWS

SMM 2021: New impetus for maritime transformation

SMM 2021, the leading international maritime trade fair has been postponed until 2-5 February 2021 due to the coronavirus pandemic.

The effects of the pandemic were the main topic at the SMM Advance Press Conference held on 15 May.

At the press conference, leading experts assessed the current situation in the shipping industry and its consequences for the SMM agenda, which will focus on Green Shipping and Digitalisation.

Social distancing, face masks, avoiding crowds: In a matter of weeks the coronavirus has turned our lives upside down. That goes for the SMM advance press conference, as well: This year the CEO of Hamburg's expo centre, Bernd Aufderheide, did not welcome his guests in person but to a virtual venue. Panel experts and dozens of top-ranking media representatives from around the world joined him for a video conference.

The President and CEO of Hamburg Messe und Congress GmbH first commented on the postponement of SMM, the leading international maritime trade fair. "The continued, highly dynamic development of the pandemic and the resulting ban on major events have compelled us to reschedule SMM to February 2021. The vast majority of exhibitors support the new dates. We have been receiving plenty of positive feedback. We are therefore confident that we have made the right decision," said Aufderheide. The expo CEO takes an optimistic view of the future: "Together we will overcome this crisis and host an SMM that will live up to the high standards everyone expects."

The panel of experts who joined the advance press conference exemplified SMM's claim of reflecting the entire value chain of the maritime industry. From shipowners and suppliers to a classification society, leading representatives of the industry's key segments were part of the digital expert panel. The theme of the event was the coronavirus and

what it means for the transformation of the maritime sector.

Globalisation is slowing

The maritime industry has been facing climate change, the digitalisation challenge, and now, the coronavirus crisis. These changes are of "a similar scale as the move from sail to steam", said Martin Stopford, President of Clarkson Research. It is important to remember that trade growth was already slowing before COVID-19 hit, he added. "We are moving into an era where globalisation is no longer the issue. We will see more short-sea shipping and local manufacturing," said Stopford. He anticipates three conceivable scenarios for shipping after the coronavirus: In the best of cases sea trade will pick up again in 2023, growing by 3.2 per cent annually. The second scenario assumes a prolonged recession with world trade shrinking by one per cent between 2020 and 2024, followed by renewed growth at a rate of 2.2 per cent. "In scenario 3 there is an extended recession with sea trade declining by 17 per cent by 2024," said Stopford in his most pessimistic forecast.

As for future ship fuels, the renowned shipping expert expects three innovation waves. "Diesel is wonderful stuff and replacing it is not going to be easy," Stopford pointed out. The first wave will see conventionally propelled but optimised vessels. This will be followed by gas and hybrid or electrically powered ships featuring low emissions, advanced digital control systems and batteries. In the third wave, fuel cells will allow ships to operate emission-free.

Suppliers in need of support

One possible way to reduce emissions today is wind propulsion, a technology Cristina Aleixendri, COO at bound4blue believes in. She sees the pandemic opening up many new opportunities for the industry: "The coronavirus could be the driving force enabling us to achieve the decarbonisation goals even before 2050," she said. Her Catalan start-up does its share to make it happen: Bound4blue has developed a smart sail system called 'Wingsail'. "Shipping companies can save up to 40 per cent of fuel and the associated emissions," says Aleixendri who has made it onto the 2019 Forbes "30 under 30" list. "The purpose of green technologies and digitalisation is to cut emissions and costs. They must be profitable from day one, without any subsidies," says Aleixendri. But how can shipowners invest during a crisis?

A question Dirk Lehmann, Managing Director of the Hamburg-based company Becker Marine Systems, and Vice Chair of SEA Europe, has been mulling over. He calls on governments to make far-reaching concessions and provide support: "Shipyards and maritime suppliers are important pillars supporting the sea transport sector. These companies and their employees are suffering from the pandemic in especially severe ways," Lehmann stressed. "They depend on the support of the political decision-makers. Providing this support is the only way a steady supply of goods and technical progress can be ensured in Europe."

Following through with the green agenda

Smart transport logistics keeps supply chains going and plays a vital role in the economy, especially in times of the coronavirus. At the same time it places a heavy burden on seafarers, some of whom have been on board for months without a break. They are forced to take over their colleagues' shifts as long as crew changes are impossible and there is no way for them to return to their home countries because of the risk of infection. Sadan Kaptanoglu, President of the International Shipowners Association BIMCO, has called on governments not to abandon ship owners and their crews at sea and on land. Since taking office, Kaptanoglu has also been advocating for greener shipping, a goal the industry must pursue despite the crisis, she said: „We still need to reach the 2050 reduction target for emissions, and one or two years of low revenues will not change that."

Digital services

The crisis not only affects shipping companies but classification societies like DNV GL, as well. But the class experts were well-prepared: Since introducing its remote diagnostics system DATE (Direct Access to Technical Experts) in 2018, DNV GL has performed more than 15,000 surveys remotely. "We have been lucky to have gained experience working with remote survey schemes over the past few years. DNV GL's unique DATE service allows us to ensure safety and regulatory compliance through the use of modern technology on board," said Knut Ørbeck-Nielssen, CEO of DNVGL – Maritime. In these times, flexibility wins. To the Norwegian class society this means granting customers more options: "We know that many shipowners are in a difficult situation today. That's why we grant the postponement of surveys, applying a force majeure clause," Ørbeck-Nielssen added. Every crisis harbours an opportunity for improvement, he said: "We are on the cusp of a renaissance of shipping and the maritime industry. Within just a few months the pandemic has turbocharged the sector's digitalisation journey, advancing it by half a decade."

25 » that this figure is unprecedented. FED will be buying corporate bonds for the first time in its history, while the central bank of Japan is even purchasing corporate shares. In summary, central banks are supporting the public with treasury bonds and companies with corporate bonds to inject liquidity into the market. There are even purchases of company shares in order to prevent a complete market collapse. Economists say that post-Covid, when things begin to normalize, the legacy of these actions will remain in the form of public debt. Economists say that the last time public debt reached such a high level as now was during WWII. In The US, WWII was the time when the public debt-to-GDP ratio surpassed 100 percent - same as the current situation. Similarly, the budget deficit reaching 18% in the US is significant cause for alarm, economists say. They also note that the public debt-to-GDP ratio in Italy, Greece and Spain has already reached 150%, with this level remaining at 60-70% only in Germany. In other countries in Europe, the public debt-to-GDP ratio will hover around 100%,. Experts say that all of these developments will contract room to maneuver for these countries in the period ahead. Economists also say that a widening rift between the real economy and financial markets is another reality of the current period and that the money injected into the economies are causing bubbles in financial markets, warning of an increasing detachment between financial market indicators and what is going on in the real economy.

‘Bunker’de Kalitenin Markası

www.cyepetrol.com.tr

TÜRKİYE
FORTUNE
500

280. Şirketi
ve
En verimli
22. Şirketi
CYE PETROL TİCARET A.Ş.

Gemi yakıt ikmallerinde

2014 yılından bu yana 15,000 fazla ikmâlde, Coriolis Mass Flow Meter kullanan; 2005 yılından beri kesintisiz ve istisnasız MARPOL ANNEX VI bunker ikmâl prosedürü uygulayan; en az 90 gün kalite itiraz garantisi veren, ISO 8217:2017 ürün kalitesi ve daha fazlasını bir arada sunan dünyanın ilk ve tek Bunker Şirketi...

CYE 32 YEARS

MarineDeal NEWS

Ersoy Eroğlu / Kaptan Denizcilik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

'Neslin kültür ve bilgi aktarımı yapması şart'

Kaptan Denizcilik olarak Türk yat üreticilerinin ve yat sanayisinin önde gelen tedarikçisi konumunda, 1983 yılından bu yana hizmet vermekteyiz. Kaliteden ödün vermeyen bir anlayış içerisinde en iyi hizmeti ve kaliteyi en kısa zamanda sunmayı kendimize ilke edindik.

İtalyan Gianneschi, Palagi, Frigomar, İngiliz Lewmar, Fransız Plastimo, Amerikan Bennett, Alman Liros ve Shurflo gibi dünyanın önde gelen markalarının Türkiye temsilciliğini yapmaktayız.

Son yıllarda workboat diye adlandırdığımız pilot boat, tugboat, Ro-Ro vb. üreticilerinin de vazgeçilmez adresi olmayı başardık.

Bunların yanı sıra Türkiye'nin farklı noktalarında yer alan bayii ve servis ağı ile de ürünlerimizin gidebileceği her noktaya hizmetimizi götürmeyi başardık.

Şirketimizin en temel işi ithalat, Avrupa temelli özellikle İtalyan üreticiler ile çalışıyoruz. Samimiyet ve disiplini bir arada yürütebilirseniz, sağlam ve sürdürülebilir ilişki kurmak zor değil, dünyanın her yerinde aynıdır bu.

Mutsuzuz dersek haksızlık, mutluyuz dersek de abartmış oluruz. Şu günlerde belki tekrarını on yıllarca göremeyeceğimiz ve geçmişte de örneğini en yakın 100 yıl önce gördüğümüz bir dönemdeyiz. Elbette ki rahatımız bozulacak ama hem şirketler hem de bireyler olarak bu zamanı kendi eksiklerimizi bulup giderme zamanı gibi görmek gerek.

Covid-19 sürecinde satış konusunda maalesef düşüş yaşamaktayız ancak bizim için durum hâlâ telafi edilebilir diye düşünüyoruz. Projeler bazında ertelemeler olması, üretimlerin aksaması tüm sektörde olduğu gibi bizleri de etkiliyor. Bunların haricinde son kullanıcı olan tekne sahiplerinin bu sene denize geç kavuşacak olmaları da bizim hanemize işlenen büyük bir eksi durumunda.

Kaptan Denizcilik olarak kurumsallık kelimesine çok yakın değiliz çünkü kelimenin manası bizim gibi enerjik bir firma için oldukça soğuk ve samimiyetsiz geliyor. Ancak mantık olarak değerlendirmelerimiz ve çıkarımlarımız uzun vadeli. Planlamalarımızı 10-20 yıl gibi sonrası için düşünmüyoruz çünkü 10 sene sonra hedeflediğimiz bir olayı şartlar olgunlaştığı zaman bugün de başarabiliriz. Salgın gibi anlık krizleri çözebilmek kolay olmuyor, sadece maddi olarak değil manevi olarak da işleyişi aksatıyor. Gelecek yıllarda Devletimizin deniz alanına daha yoğun ve daha büyük destekler ile bakacağını öngörüyor ve ümit ediyoruz. Denizle sürekli etkileşim halinde olabilen yetenekli denizcilere odaklanmamız ve yetiştirmemiz gerekiyor, neslin kültür ve bilgi aktarımı yapması şart.

Pandeminin keskin tsunami etkisi sağlam temeller atmış, güçlü kökleri olan ağaçlara benzeteceğimiz şirketlere bile hasar verirken, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ayakta durması sürpriz olur. Önümüzdeki dönemde tam olarak ne olur kestirmesi güç ancak yeni bir dünya olacağı kesin, alışagelmiş süreçler yerini daha zorlu bir dünyaya bırakacak, biz de bekleyip göreceğiz.

Biz üretici değiliz ancak üreticilerle sürekliliği olan bir alanda hizmet veriyoruz. 37 yıllık tecrübeye istinaden en önemli hususun dünya şartlarına adapte olmuş markalaşma yöntemi olduğunu düşünüyoruz. Yani doğru zamanda doğru yerde olmak, ihracat hedefindeki ülkelerin şu anki mücbir durumlarını okuyarak oluşabilecek her talep için hazır olmak gerekir. Markalaşmak haricinde eğer var olan bir markaysanız

bunun değerini artırmak, müşteri ilişkilerinizi güçlü tutmak ve yöntemlerinizi tekrar tekrar sorgulayarak mevcut müşterilerle nasıl etkileşimde kalabiliriz sorusunu daima cevaplayabilmek gerekir.

Ülke olarak denizcilik sektöründe çok büyük bir sanayimiz var. Bu süreçte önemli olan aslında üreticilerimizin markalaşma sürecinin yayılması ve dünya pastasında ileriye atılmasıdır. Devlet tarafından bu gelişimi sağlayabilecek destekleri alabilirsek sürecin ihracatımıza büyük katkıları olacaktır.

Bizleri sancılı bir dönem bekliyor, Devletimizden beklentimiz altın yumurtlayan tavuk olan bu sektörümüzü teşvik ve yatırımlar ile ve sürdürülebilir olması açısından desteklemesi; nitelikli elemanlar yetiştirmek üzere çalışmalar yapması veya yapılan çalışmaların daha verimli hale getirilmesine yardımcı olmasıdır.

Feramuz Aşkın / İlkfer Group Kurucu Ortağı

'Gemi işletmeciliğinde önemli bir yatırım merkezi olma potansiyeline sahibiz'

İlkfer Grup olarak 31 yıllık geçmişimizde birçok ürün ve hizmetle Türk armatörlerinin, gemi işletme firmalarının ve tersanelerinin yanında yer aldık. Bu süre içinde en kaliteli hizmeti karşılıklı güven ortamında sunmayı, önceliğimiz olarak belirledik. Son 20 yıllık dönemdeki teknolojinin önü alınamaz ilerleyişini önemli bir fırsat olarak gördük ve biz de 2012 yılında Unisoftware yazılım firmasını kurduk. Firmanın başına lisans eğitimini Enformasyon Teknolojileri ve yüksek lisansını İTÜ Denizcilik Fakültesi'nde yapmış olan oğlum Emrah Aşkın'ı getirdik. Kendisinin vizyonu ve tamamen Türk yazılımcılardan oluşan ekibinin emeğiyle teknolojinin en son yeniliklerini kullanarak geliştirdiğimiz Caretta ERP ürününü öncelikle Türk denizciliğinin

daha sonra da dünya denizcilik firmalarının kullanımına sunduk. Bu ürün bir denizcilik firmasının duyabileceği her ihtiyacı karşılayabilecek bir hale gelene kadar da geliştirmeye hiç ara vermedik. Bu süreçte gemi sahipleri ve gemi işletmecileri ile çok yakın temasta olarak onların ihtiyaçlarını dinledik. Bugün artık ürünü-

müz; teknik, güvenlik, personel, finans, eğitim, operasyon başta olmak üzere her türlü ihtiyacı karşılayabilirken, birçok uluslararası denetlemeden başarıyla geçerek denetçiler tarafından övgü alacak hale gelmiştir. Caretta ERP ürünümüzü Almanya, Yunanistan, İspanya, Dubai, Ürdün, Lübnan ve Kenyalı gemi sahiplerine doğrudan satış veya acenteler aracılığıyla ihraç ettik. Bundan sonraki adımımız stratejik olarak güçlü olacağımızı düşündüğümüz ülkelere Unisoftware ofisleri açmak olacaktır. Bunun için de 2020 yılında gerekli yatırımları yapmayı planlamışken çıkan Sars-Cov2 salgını planlarımızı bir süre ertelememize neden oldu.

Mutluyum çünkü hayattayım, sağlıklıyım, üretiyor, seviyor ve seviliyorum. Hayat bu kadar basit, karmaşıklaştırmaya gerek yok.

Salgının tam da ürünümüzü uluslararası vitrine çıkarmayı planladığımız zamanda başlaması tabii ki planlarımızı erteleyecektir ama eninde sonunda bu planlar gerçekleşecek. Yazılımda üretmek için gerekli olan şey iyi bir organizasyon ve çalışanlarınızın iyi motive olması. Pandemi sonrasında birçok sektörde çalışma lokasyonunun bir önemi olmadığı işverenler tarafından da görülmeye başlandı. Mevcut teknolojilerle evinizden bile grup çalışmalarınızı kolayca yapabiliyorsunuz. Dünya devleri Microsoft, Google vs. zaten bu çalışma şekline yavaş yavaş geçişin denemelerini yapıyorlar.

Üretmekte yaşamadığımız sorunu satışta yaşayabileceğimizi öngörüyorum. Bence satış bir güven işidir ve güveni yüz yüze gelmeden vermeniz çok zordur. Yeni normalin ne olması gerektiğiyle ilgili ülkelerin ekonomik kaygıları göz önünde bulundurarak acele ettiklerini ve tam olarak yeni normalin ne olması gerektiğini bilmeden açılımlar yaptığını düşünüyorum. Sars-Cov2 ile ilgili her gün farklı bir ülkenin sağlık enstitüsünden veya araştırma laboratuvarından yeni bir bulgu geliyor ve virüsü anlamada daha zamana ihtiyacımız olduğunu gösteriyor. Ülkelerin bilim insanlarına güvenmeleri ve onlara biraz daha zaman vererek yeni normalin ne olması gerektiğini onların çalışmalarının sonucuna göre şekillendirmeleri gerekiyor. Ekonomik kaygılarla iyice bilinçlenmemiş toplumları evlerinden çıkarmak bize daha önce görmediğimiz kara bir kış yaşatabilir. Burada sorumluluk her birey ve her organizasyonun üzerindedir. Hükümetler toplum sağlığı için kaynaklarını nasıl kullanacağını ve bilim insanları ışığında toplumu nasıl yönlendireceklerinin sorumluluğunu taşırken her birey de en basitinden sokağa çıkarken maskesini takmanın sorumluluğunu taşımaktadır. Bu bir salgın ve sorumsuz davranan her unsur daha çok vakaya ve vefata sebep olacaktır.

20-30 yıl çok uzak bir dönem ve teknoloji akıl almaz bir hızla gelişiyor. Uzun dönem için farklı ekonomik ve teknolojik şartlara göre stratejilerimiz tabii ki de var ama bunlara plan demek doğru olmaz. Kısa, orta ve uzun vade için planlarımızı geçmiş verilerden, günümüz koşullarının analizinden ve gelecek trendlerinden faydalanarak yapıyoruz. Türk denizcilik sektörünün finansal yapısının uluslararası rakiplerine göre daha hassas olmasından ve devlet politikaları doğrultusunda bu sektöre verilen desteğin yetersiz kalması nedeniyle mevcut şartlarla ilerlenmesi durumunda sektörün geleceğine umutlu bakamıyorum. Bunun yanında Türk denizciliğinin bazı özel tip gemi inşaatları ve tamir-bakımları konusunda dünyada sağlam bir yeri olduğunu düşünüyorum. Yabancı armatörlerin gemilerinin Türkiye'de işletilmesi alanında yükselen bir trend olduğunu görüyorum. Nitelikli, dürüst ve çalışkan kara personelimiz uluslararası rakiplerine göre bu gemileri daha düşük maliyetlerle işletebilmekteler. Pazardaki fırsatın daha çok değerlendirilebileceğini düşünüyorum. Devlet kurumlarının da teşvikiyle Türkiye gemi işletmeciliğinde önemli bir yatırım merkezi olma potansiyeline sahiptir.

Denizcilik sektörü ocak ayından bugüne kadar süren salgının yansımalarından etkilenmiş olsa da diğer birçok sektöre kıyasla güçlü kaldığı söylenebilir. Fakat salgının ikinci dalgasının gelmesi durumunda son dönem koşullarının tüketici üzerinde yarattığı 'endişe' faktörünü daha da artıracağını, dünya ticaretinin de daha da etkilenmeye başlayabileceğini düşünüyorum. Böyle bir durumda elbette bu sürecin yansımaları denizcilik sektöründe de daha derinden hissedilecektir.

Şirketimiz özelinde konuşmak gerekirse 30 yılı aşkın sürede 3 tane büyük kriz atlattık. Bu krizlerden öğrendiklerimiz bizi daha da geliştirdi ve güçlendirdi. 2008 yılı sonrasında da finansal yapımızı hep güçlü tutarak, sürdürülebilir bir büyüme stratejisi ile ilerledik. İçinde bulunduğumuz süreçte krizden görece az etkilendik diyebiliriz. Ancak bu sürecin uzaması durumunda bütün dünya denizciliği gibi elbette biz de etkileneceğiz ve belki de planlarımızı gözden geçirerek, duruma uygun bir strateji ile çeşitli önlemleri devreye sokmamız gerekebilecek.

Yerinde saymayı sevmeyen, genç ve dinamik bir kadromuz var. Elbette ki bulunduğumuz sektörde ülkemizdeki ve dünyadaki yenilikleri araştırıp kendimizi devamlı geliştiriyoruz ama bu aşamada tam anlamıyla bir Ar-Ge yaptığımızı söyleyemem. Belirli bir vizyon ve strateji doğrultusunda yazılımımızı en son teknoloji ile donatmak ve sektörün ihtiyacı olan yeni yazılım ürünleriyle Türkiye'de elde etmiş olduğumuz başarıyı yurtdışında da gösterip dünya çapında bir yazılım üretmek ilk önceliğimiz. Dünyadaki en değerli şirketler teknoloji şirketleridir. Bu teknoloji şirketlerini donanım ve yazılım üretenler olarak düşünürsek; donanım geliştirmek, üretmek ve onu dünya marketlerine satmak için ciddi bir kaynak gerekiyor fakat yazılım öyle değil. İyi bir fikir, iyi bir ekip ile çok yüksek katma değerli ürünleri üretebilirsiniz. Her ne kadar son yıllarda yurtdışına ciddi miktarda yazılımcı gitmiş olsa da ülkemizde gerçek anlamda zeki ve başarıya aç genç yazılımcılar var. Onları iyi yönlendirerek, çalışacakları verimli ortamları sağlayarak sadece denizcilik sektörü için değil aklınıza gelecek her sektör için yazılımlar üretecek hale gelinmelidir. Bu hedef devlet politikası içinde mutlaka en üstlerde kendine yer bulmalıdır. Yazılıma giriş derslerinin ilkokullara girmiş olması beni mutlu ediyor. O genç, pırıl pırıl ucu bucağı olmayan hayâl güçlerinden neler çıkacağını gerçekten görmek isterim.

Virüsle mücadelemiz uzun sürebilecek gibi gözüküyor. Olası bir ikinci dalga bizi oldukça etkileyebilir. 2021 yılı beklentilerini şekillendirmek için pandeminin seyrine göre makro ekonomistlerin sundukları iki alternatif senaryoyu değerlendirebiliriz. Bunlardan ilki yani iyimser olan alternatif ile Q4'te ekonominin toparlanması durumunda 2021 için bizleri "business as usual" bekliyor diyebiliriz. Kötümser alternatif olan 2021 Eylül'üne kadar virüs kontrolü sağlanamaması durumunda ise sadece denizcilik değil, tüm finansal ekosistemin etkilenebileceğini düşünüyorum. Böyle bir durumda tüm şirketlerin farklı stratejiler geliştirerek, sürdürülebilir yol haritalarını yeniden değerlendirmeleri gerekecektir.

Harun Çakır / GNS Yasden Denizcilik Genel Müdürü

'Sürecin bize öğrettiği en büyük kavram küresel dijitalleşme oldu'

Global bir şirket olarak, dünyanın önde gelen denizcilik şirketlerine seyir emniyeti malzemeleri tedarikini gerçekleştiriyoruz. Üreticisi olduğumuz Voyager programı ve ek modülleri ile dijital platformda tüm müşterilerimize maliyetlerini en aza indirecek, en doğru ihtiyacı karşılayacak çözümler sunuyoruz. İthalatlarımız başta İngiltere olmak üzere Avrupa ülkelerinden distribütörlüğünü yaptığımız firmalarımızdan ve merkez ofisimizden yapılmaktadır. Ürünler yerli ve yabancı tüm denizciliğe servis edilmektedir.

Mutluyuz elbette, sektör içerisinde güvenilir olmak ve bu konuda çok olumlu dönüşler almak bizi mutlu ediyor, motivasyonumuzu artırıyor.

Covid-19 nedeni ile en çok teslimat bölümünde etkilendiğimizi söyleyebilirim. Türkiye içerisinde zamanında teslimatlar sağlanabilse de yurtdışında hepimizin bildiği gibi ülkelerin pandemiden oldukça etkilenmeleri nedeniyle gelen sıkı kısıtlamalar teslimatların daha uzun zaman almasına neden oldu, İtalya ve İspanya başlıca örnekler. Süreci tüm müşterilerimizle doğru yönettiğimize inanıyorum. Portföyümüz dâhilinde firma olarak ekibimizle denizcilik sektörümüze 7 gün 24 saat çözüm sağlıyoruz.

Tüm dünya ülkelerine kıyasla; Türkiye'nin 3 tarafı denizle çevrili olduğunu hatırlatarak denizcilik sektöründe daha verimli olması gerektiğini düşünüyorum. Bununla birlikte tüm sektörlerde olduğu gibi dijitalleşmenin hız kazanması gerektiği kanaatindeyim. Dünyaca yaşadığımız zorlu pandemi sürecinde ihtiyaçların dijital platformlarda sağlanmasının çok önemli olduğu, sanıyorum artık daha belirgin olarak anlaşılmıştır.

Covid-19 pandemisinin üretim ve tüketimi olumsuz etkilediği ve taşımacılığın yüzde 90 oranında kullanıldığı denizcilik sektörünü de etkilediği aşikârdır. Biz grup şirketi olarak mali tablolarımızı göz önünde bulundurarak her yıl düzenli olarak oluşturduğumuz beklenmeyen olumsuz koşullara karşı, B planımızı her daim hazırlıyoruz. Bu süreçte önceliğimiz doğal olarak insan sağlığını korumak adına aldığımız maksimum seviyede önlemlerle ticari faaliyetimizin de bu doğrultuda devamını sağlamak oldu diyebiliriz.

Gerek gemide nakit akışını en aza indirerek güvenliği sağlamak amacıyla kullanıma sunduğumuz 'Voyager Money' kartımız, gerek sağlık kontrollerinin hızlı ve güvenli takibi için 'Voyager Health' gerekse de emisyon ölçümlerinin tüm takipleri için 'Voyager Emision Report' modüllerimiz ile sürekli müşterilerimizden aldığımız bilgiler doğrultusunda geliştirdiğimiz 'Voyager' programımız için çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Bizler GPS ile programımız arasında entegrasyon sağlayarak tüm ECDIS cihazlarının hatalı gösterimi veya herhangi bir problemin oluşması durumunda uzaktan bağlanarak sorun çözülmesini ve gemide kullanımın aksamadan devamlılığını sağlıyoruz. Gemi tarafından oluşturulan rotalar ve bu rotaya bağlı iletilen tüm isteklerin onayını müşterilerimize sunarak maliyetlerinin azaltılmasını hedefliyoruz. Daha önce bahsettiğim gibi tüm bu sürecin bize öğrettiği en büyük kavram kaçınılmazdır ki

küresel dijitalleşme oldu. Bu çerçevede denizcilik alanındaki tüm sahalarımız içinde dijitalleşme, pandemi bittikten sonra hız kazanacaktır ve kazanmalıdır diye düşünüyoruz.

2021'de pandemi etkisinin devam edeceğini bizler de öngörüyoruz. Tüm sağlık tedbirleri ve önlemler alınarak ticari faaliyetlerin devamı sağlanmalıdır.

MarineDeal NEWS

Koray Karagöz / MarineLine Türkiye Müdürü

'Uzun vadeli plan yapabilecek bir disiplin mekanizmamız yok'

Şirketimiz MarineLine Türkiye olarak, ABD merkezli ana firmamız Advanced Polymer Coatings ile birlikte hem denizcilik hem de endüstri alanında agresif kimyasallara karşı korozyonu önlemek amacı ile kaplama malzemesi üretimi, uygulaması, ısıl işlem ve denetleme hizmeti vermekteyiz. Denizcilik alanında şu ana kadar Türkiye'de 500'den fazla kimyasal tankerin kaplamasını gerçekleştirdik. Endüstri alanındaysa 300'e yakın proje gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Denizcilik alanında kimyasal tankerlerin kargo tanklarının kaplanması hususunda piyasanın yüzde 85,4'üne hâkim olan MarineLine Türkiye, APC firmasının dünya üzerindeki merkezlerinden biri olup Doğu Avrupa, Türkî Cumhuriyetler, ve Ortadoğu'ya hizmet veren bir merkezdir.

Mutluluk her insanın iç huzuru ile ilgili ve birçok kritere göre anlık değişen bir duygu bana göre. Evet mutluyum çünkü sağlığım yerimde, ailemde, çalışanlarımda, çalışanlarımın ailelerinde çok şükür herhangi bir Covid-19 vakasına rastlamadık. Evet mutluyum çünkü bu zor süreçte bile çalışanlarımıza 15 yıldır olduğu gibi maaş ödemelerini gününde yapabildik. Evet mutluyum çünkü bu süreçte projelerimiz oldu, çalışmaya devam edebildik, partner olarak benimsediğimiz müşterilerimize bu süre zarfında hizmet verebildik.

Ama aynı zamanda çok mutsuzum, çünkü Covid-19 yüzünden ülkemizde ve bütün dünyada insanlar ölüyor ve bunun acısını yürekten hisseden, kayıplarının cenaze törenlerini bile yapamayan milyonlar var. Covid-19 yüzünden ekonomik olarak çok zor durumda olan, işini kaybeden milyonlar var. Onlar için çok mutsuzum.

Biz elimizden geldiği kadar, bütün güvenlik önlemlerimizi de alarak bu süreçte müşterilerimize herhangi bir aksatma yaşatmadan hizmet vermeye devam ettik. Kaplama malzemesinin kendisi Amerika'dan geldiği için hazırlıklıydık ancak acil gelen projelerde birtakım aksaklıklar yaşadık. Amerika merkez fabrika, üretime bu süre zarfında devam etti ama nakliye sürecinde ve temin sürelerinde ister istemez uzamalar oldu. Bu konuda da müşterilerimizi süreçle ilgili önceden bilgilendirip siparişlerini sürece göre düzenleyip sorunsuz bir tedarik sağladık.

Hükümetimizin denizcilik sektörüne ilgisinin gün ve gün azaldığını düşünüyorum. Denizcilik Bakanlığı beklerken müdürlük seviyesine inmiş olmamız da bunun açık göstergesi. Denizcilik bürokratlarının denizcilik kökenli meslektaşlarımızdan olması pozitif ama hükümet politikasında denizcilikten uzaklaşma olunca bürokratlarımızın da etkisi sınırlı oluyor maalesef.

Sivil toplum kuruluşlarına (STK) zaten hükümetimizin bakışı gerçekten çok farklı, hep eleştirel, hep sanki engel, muhalefetmiş mantığı ile yaklaşılıyor ve yapıcı önerilerini dikkate almak yerine STK'ların toplumsal etkinliği nasıl azaltılabilir çabası var en başından beri. Aslında demokrasimizin mihenk taşlarından değil midir STK'lar?

Ben maalesef ülkemizde bırakın 20-30 yıllık planları 10 yıllık bir planın bile yapılamadığını ve yapılsa bile uygulanamadığını düşünenlerdenim. Çünkü bunu sağlayacak bir disiplin mekanizmamız yok, bunun için alt yapımız yok, irade ve kararlılığımız yok ve her seçimle komple değişen bir sistemimiz var. O yüzden "Türk denizciliği 10-20-30 yıl sonra ne olacak?" sorusunun bence cevabı yok.

Ama şunu söyleyebilirim. Şu an İstanbul Teknik Üniversitesi Denizcilik Fakültesi'nde Yüksek Lisans yapıyorum, tam 23 sene sonra tekrar okula döndüm. Orada tanıştığım meslekten olan hocalarım, meslektaşlarım var, akademik olarak çalışan meslektaşlarımız var ve gerçekten çok başarılılar, benim daha önce bilmediğim bir dünya, bir gelişme, bir çalışma var orada arkadaşlarımızın gerçekleştirdiği ve hepsi bilim, teknoloji, ileri gelişim metotları üzerine. İşte bu arkadaşlarımıza, hocalarımıza elimizden geldiği kadar hem manevi hem de maddi olarak destek olmalıyız. Gelecek onlarda, eğer gelişeceksek, büyüyeceksek anahtarı onlarda gibi geliyor bana.

Pandemi etkisi ile finansal olarak sadece bizim sektörümüz değil dünya üzerinde bütün sektörlerin çok derinden etkileneceğini; finans kuruluşlarının da musluklarını iyice kısacağını düşünüyorum. Bu süreçten kendi kapitali, sermayesi olan firma ve kuruluşların da daha sağlam çıkacağı görüşündeyim. Dünya üzerinde kriz sebebi ile ticaret azalacak, azalan ticaret sebebi ile taşımacılık da azalacak ve bundan denizcilik firmaları pek tabii ki olumsuz olarak etkilenecekler.

Tersane piyasasının şu an pandemiden kaynaklı olumsuz etkilendiğini düşünmüyorum hatta bize bildirilen kayıtlara ve rakamlara göre ülke olarak pandemi-

yi nispeten daha başarılı olarak geçiriyor olduğumuz için tersanelerimizin işlerinin arttığını bile düşünüyorum. Bu durumun bize de pozitif katkısı oldu tabii.

Dünyada yaşanacak olan ciddi bir finansal kriz ve onun doğuracağı ticarette daralma sebebi ile deniz taşımacılığı bu daralan ticaretten etkilenecek, pek tabii ki Türk denizciliği de. Bu durumda sağlam finansal yapısı olanlar bu güçlüğü atlatacaktır diye düşünüyorum. Tersaneler şu an pandemiden etkilenmemiş durumda ama 2021 yılında bunun etkilerini hissedeceklerdir ama tersaneler 2008 yılından beri bu durumlara karşı idmanlılar biraz da. Devlet finansal desteği önemli tabii ama bunun için kaynağı var mı, kaldı mı bilemiyorum.

Levent Üçdal / Bulutlu Marine Satış Müdürü

'Pandemi sürecinde planlamanın ve disiplinli çalışmanın önemi fark edildi'

Kurulduğumuz günden bu yana sürekli gelişim gösteren, ürün ve hizmet çeşitliliğini artırmayı hedefleyen Bulutlu Marine olarak, halihazırda temsilcisi/distribütörü olduğumuz uluslararası üreticiler vasıtası ile yeni inşa edilmekte olan ve servisteki gemiler için ekipman ve yedek parça satışı, bunların devreye alma ve servis hizmetleri, bunun yanı sıra elektrik biriminiz olarak gemi elektriği konusunda komple ana pano, dağıtım panoları, starter ve frekans kontrol panoları üretimi, gemi otomasyon sistemleri, sevk kontrol sistemleri, valf ve pompa kontrol sistemleri üretimi yapmakta; ayrıca üçüncü hizmet grubu olarak özellikle yeni inşa projelerinde armatör firmalara kontrat aşamasından gemi teslimine kadar danışmanlık, proje yönetimi ve saha yönetimi hizmeti sunmaktayız.

Çok yakın zamanda bütün faaliyetimizi Tuzla Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi'ndeki üretim ve yönetim binamıza taşımış bulunuyoruz. Yeni binamızda 2,200 m^2 fabrika alanı ile birlikte 800 m^2 yönetim alanımız mevcut olup bu yeni tesisimizde üretim ve hizmet çeşitliliğimizi artırarak sektöre katkımızı geliştirmeyi planlıyoruz.

Elektrik sistemleri üretimi haricinde şu anda özellikle üzerinde durduğumuz ürün grubumuz; kendi entegrasyon ve projelendirme tecrübemizi de kullanarak FPP ve CPP komple sevk sistemleri, en popüler enerji depolama sistemi olan bataryalar konusunda distribütörü olduğumuz SPBES firması ürünü batarya grupları ve batarya yönetim sistemleri, yine distribütörü olduğumuz Noris otomasyon ve sevk kontrol sistemleri ile Eltorque uzaktan kumandalı valfler olarak öne çıkıyor.

İthalat yaptığımız, temsilcisi olduğumuz firmaların ülkeleri; ABD, İngiltere, İspanya, Almanya, Norveç, Finlandiya, İsveç, Fransa, İsviçre, Hollanda ve Kore'dir. İhracat tarafında yoğun olarak çalıştığımız ülkeler ise Rusya, Ukrayna, Romanya, Almanya, Azerbaycan ve Ortadoğu ülkeleri olarak listeleyebiliriz. Yani çok geniş bir coğrafyada çalışıyoruz. Özellikle Rusya son bir kaç yıldır oldukça aktif. Bunda tabii ki ülke olarak Rusya ile devam eden ılımlı ilişkilerin ve Rusya'nın eskiye nazaran daha açık bir politika gözetmesinin etkileri mevcuttur. Hem ihracatçı firmaların hem de tersanelerimizin önünde bu açıdan halen ciddi bir potansiyel yattığını düşünüyoruz.

Mutluyuz, çünkü belirttiğim gibi, kurulduğumuz günden bu yana durmaksızın çalışarak sektöre sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizi sürekli geliştiriyoruz ve çabamızın meyvesini sektör paydaşlarımızın bize güveni ve takdirleri ile topluyoruz.

Elbette bu salgın ve beraberinde getirdiği ekonomik darboğaz bir miktar hızımızı kesiyor. Özellikle hâlihazırda anlaşmasını yaptığımız, siparişlerini aldığımız ve üretim veya tedarikini sağlayacağımız projelerin başlangıçlarının sarkması, ödemelerinin de buna bağlı olarak gecikmesi şu anda önümüzde görünen sorunlardan biri.

Bunun yanında "yeni normal" olarak tanımlanan, daha fazla dijitalizasyon ile işlerin sürdürülmesi, ciddi emek yoğun olan sektörümüzde ancak bir yere kadar mümkün olacaktır. Sektörümüz örneğin finans sektörü kadar hızlı bir şekilde bu dijitalleşmeye uyum sağlayamayabilir. Bir yeni inşa projesinde makine ve ekipmanların devreye alınması aşamasında makine dairesini gözünüzün önüne getirirseniz, kendinizi "sosyal mesafe" kuralının nasıl uygulanacağını düşünürken bulabilirsiniz. Alınacak tedbirlerin uygulanabilir ama aynı zamanda insan sağlığını tehlikeye atmıyor olması çok önemli.

Elbette dünya çapında seyahat kısıtlamaları son üç aydır her tür pazarlama ve satış faaliyetinin minimum seviyeye inmesine neden oldu. Her ne kadar yakın zamanda normalleşme planları çerçevesinde yavaş yavaş seyahat engelleri ortadan kalkacak olsa da yapılamayan veya ertelenen uluslararası konferanslar, fuarlar, bizlerin yapamadığı müşteri ziyaretleri ticareti oldukça geri düşürmüştür. Bu durumun iyileşmesinin bu yılın sonlarına doğru mümkün olacağını düşünüyoruz.

Biz kendi planlarımızı uzun vadeli olarak yapıyor ve yatırımlarımızı bunu destekleyecek şekilde yönlendirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzün halen ciddi bir büyüme potansiyeli olduğuna inanarak firmamızı da aynı çer-

çevede büyütmek adına adımlar atıyoruz. Hem yeterliliklerimizi hem tesislerimizi hem de kadromuzu bu amaçla sürekli olarak geliştiriyoruz.

Özellikle yeni gemi inşa tarafında Türkiye'nin önümüzdeki yıllar içinde daha da fazla söz sahibi olacağını öngörüyoruz. Sektörümüz hem inşa edilen gemi tonajlarının artması, hem daha sofistike gemi tiplerinin üretimi konusunda gelişmeye son derece açık ve paydaşlarımız bu konuda adanmış bir şekilde çalışıyorlar.

Çok ciddi finansman ile dönen bu sektörün en acil sorunu elbette finansman sıkıntısıdır. Tabii

ki sektörümüzde finansal gücü yüksek, dengeli ve oturmuş mali yapısı olan birçok firmamız ve tersanemiz var ve bunlar çok başarılı işler yapıyorlar. Ancak sektörün ileri gitmesi ve Türkiye'nin denizcilikte bir marka haline gelmesi için çok daha fazla oyuncunun işin içinde yer alması gerekli. Bunun da kaynağının finansman olduğu kanaatindeyiz. Şu anda daha ufak olan sektör oyuncularının da büyümesi için finansman desteği ve kolaylığı kaçınılmaz bir gereklilik.

2019 yılının genelde her şeye rağmen hem şirketimiz hem de Türk denizcilik sektörü açısından büyüme yılı oldu diyebiliriz. Biz tedbirlerimizi 2020 yılında da bu büyümenin devam edeceği öngörüsüne dayandırarak aldık ve yukarıda da andığım gibi yeni tesis yatırımı yaptık. Ancak elbette 2020 yılının ilk yarısının pandemi nedeniyle son derece verimsiz geçmesi dolayısıyla toplamda tüm planlarda bir senelik bir sarkma olacağını düşünmek yanlış olmaz.

Krizden çıkışın anahtarının kabuğuna çekilmek yerine normalleşme başladığı günden itibaren öncekinden daha da büyük bir iştah ile dünya çapında pazarlama faaliyeti yapmak olduğunu düşünüyoruz. Sektör paydaşları son yıllarda bu konuda çok tecrübe kazandılar ve başarılı olacaklardır.

Umuyoruz ki bu kriz dönemi atlatıldığında daha da yoğun bir taleple karşılaşacağız. Bu iyimser bakış açısıyla 2020 yılının 3'üncü ve özellikle 4'üncü çeyreğinde, 2021 yılının tümünde çok daha yoğun bir çalışma döneminin bizleri beklediğini söyleyebiliriz. Tüm paydaşların buna hazırlıklı olması gerekli.

Pandeminin faydalı tarafı da oldu elbette, birçok firma planlamanın, disiplinli ve sistemli çalışmanın ne kadar önemli olduğunu ve hem verimi hem de rekabetçiliği ne kadar artırdığını fark etmiş oldu. Bunu içselleştirmeyen oyuncuların ortadan kalkması muhtemeldir.

Bulutlu Marine olarak kökenimiz ve çıkış noktamız her ne kadar ticaret olsa da yönetim olarak üretimin gücüne inanıyoruz. Bu üretimin de kalabalıktan ayrışabilmek adına hem kaliteli hem de teknolojik olması gerektiğini düşünüyoruz. Bu anlamda henüz üretim tarafında çok genç bir şirket olsak da adımlarımızı hep teknolojik üretim yönünde atıyoruz. Henüz bir ayrı Ar-Ge departmanımız mevcut değil ancak üretim geliştirme amacıyla ciddi yatırımlar yapıyoruz ve mühendis kadromuzu genişletiyoruz. Bunda yurtdışı partnerlerimizin de katkısını değerlendiriyoruz.

Gemi inşa sektörümüz elbette yeni gemi tarafında çok büyük oranda ihracata çalışıyor. Ancak kabul etmek gerekir ki halen bu üretimde çok büyük bir girdi ithalattan geliyor. Bu ithalat girdisini azaltmak adına hepimizin çalışması gerekli. Bunun yanında ara ürün ve ekipman anlamında ihracat tarafında Türkiye'nin kalite ve rekabet gücüyle potansiyeline inanıyoruz.

2020 yılının salgın nedeniyle verimsiz geçtiğini ve çok ciddi bir büyüme olmayacağını kabul edebiliriz. 2021 yılı muhtemelen 2019'da kaldığımız yerden devam şeklinde ilerleyecek ve Türk denizcilik sektörü hızla büyümeye devam edecek. Tüm paydaşlar buna hazırlıklı olmalı. Tabii ki Devletin de bu sektörün ne kadar değerli olduğunu görüp en kritik ihtiyaç olan finansman yönünde adımlar atmasını bekliyoruz.

Pınar Kayış / Eurosan Satış Müdürü

'Dışa bağımlı ürünlerin Ar-Ge çalışmaları ve üretimi önceliğimiz olacak'

Eurosan Su Arıtma Sistemleri olarak 1994 yılından bu yana su arıtma sistemlerinin projelendirilmesi, üretimi ve satışını Eurotech markamızla yapmaktayız. Denizcilik sektöründe ise ticari gemiler, enerji gemileri veya askeri gemiler için, deniz suyundan içme ve kullanma suyu veya saf su eldesi için arıtma sistemlerinin projelendirme, üretim ve uygulamasını gerçekleştirmekteyiz. Ağırlıklı olarak ihracat yapan bir firmayız ve yıllık ciromuzun yaklaşık yüzde 70'i ihracatımız sayesinde olmaktadır. İhracat yaptığımız ülkeler arasında Avusturya, Belçika, İtalya, Fransa, Romanya, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Gürcistan, Katar, Dubai, Cezayir, Pakistan, Lübnan, Yeni Zelanda, Jamaika ve başka birçok ülke bulunmaktadır. Bu ülkelerin haricinde ise İtalya'da Eurotech Italy olarak kendi yerimiz bulunmaktadır ve Fas ile Filipinler'de de Eurotech markalı ürünlerimizin bulunduğu yetkili satıcılarımız bulunmaktadır. İthalatı ise ürünlerimizde kullandığımız bazı parçaları, yerli üretim olarak bulamadığımız durumlarda, Avrupa veya Uzakdoğu ülkelerinden yapabilmekteyiz.

Covid 19 bilindiği üzere sadece Türkiye'yi ya da belli sektörleri değil, tüm dünya ülkelerini etkiledi. İhracat yapan bir firma olarak, ihracat yapmış olduğumuz ülkelerde ekonomik problemlerden dolayı sipariş düşüşlerini veya zamanında hazırlamış olduğumuz siparişlerinse firmalarca zamanında teslim alınmadığı dönemleri mart ayından itibaren hissetmeye başladık. Türkiye içerisinde ise diğer birçok sektör gibi bizim sektörümüzde de satış, üretim ve tahsilatlarda geçen yıla kıyasla düşüşler olacağını öngörmekteyiz.

Gelecek süreçte ise Ar-Ge ve üretim desteklerinin artırılması gerektiğini düşünmekteyiz. Pandemi sürecinde koruyucu ekipmanların, maske ve tek kullanımlık önlüklerin ne kadar önemli olduğunu ve tekstil üretimi yapmayan ülkelerin bu konularda ne kadar zorlandığını hep beraber gördük. Üretim sadece bu alanda değil, her alanda önemlidir. Bu nedenle önceliğimizin dışa bağımlı olduğumuz ürünlerin üretilmesi ve bu ürünlerin üretilmesi için gerekli Ar-Ge çalışmalarının yapılması olduğunu düşünmekteyiz. Çünkü Ar-Ge ve üretim öncelikli olarak satışı ve ihracatı, personel istihdamını ve devamında ise kalkınma ve ekonomik refahı sağlar.

Denizcilik sektörünün tam içinde olmasak da sektöre malzeme ve hizmet veren bir firma olarak bazı gelişmelerden haberdar olabilmekteyiz. Dünyada gemi inşaatının yüzde 80'ini 19'uncu yüzyıla İngiltere, 20'nci yüzyılda ise Hollanda, İsveç gibi diğer Avrupa ülkeleri ile Japonya üstlenmiştir. Gemi inşasına önem veren ve geliştiren ülkelerde, ekonomik olarak iyiye gidebilmek olasıdır. Bundan farklı olarak ise denizcilik sektörü, savunma sanayi için de önem arz etmektedir. Üç yanı denizlerle çevrili ülkemizde bu alana daha fazla önem vermenin -ki 10 yıl veya 20 yıl öncesine baktığımızda şu anda daha iyi seviyelere geldiğimizi düşünmekteyiz- ülke olarak bizleri daha ileriye taşıması muhtemeldir.

Bu süreç sadece orta ve küçük ölçekteki işletmeleri değil, devleri de etkileyecek gibi gözüküyor. Bildiğiniz üzere, dünyada en çok etkilenen firmalardan bazıları büyük havayolu şirketleri ve otomotiv firmaları oldu. Petrol her zaman önemliydi, belki bu süreçten sonra yine önemli kalabilir ancak kimse almayınca onun da bir önemi kalmadığını görebiliyoruz. Yeni dünya düzeninde önemsenecek, temiz su kaynakları gibi farklı konuların da ortaya çıkacağını düşünmekteyiz. Bu süreç sonrası oluşması muhtemel krizi atlatabilmek içinse, daha önce de belirttiğim gibi, üretim ve Ar-Ge'ye önem vermeli, ihracat potansiyelimizi artırabilecek ürünleri geliştirmeliyiz.

Yıllık olarak geliştirdiğimiz ürünler bulunuyor. Örneğin geçen yıllarda, yüzme havuzları ve atık su arıtma tesisleri için, bakteri ve virüslerin giderimi amacıyla ultraviyole ünitesi geliştirdik. Bu tür ünitelerin ihracat satış miktarı şu an için ülkemiz içerisindeki satış miktarından daha fazla durumda. 2020 yılı içerisinde ise gündem konumuz olan Covid-19 ile mücadele kapsamında, ultraviyole lambası ile dezenfeksiyon amaçlı kullanılabilecek makineler, hava dezenfeksiyon cihazları, dezenfeksiyon kabinleri ve dezenfeksiyon konveyörleri geliştirdik. Bu cihazları, hastaneler, eczaneler, muayenehaneler, AVM'ler, giyim mağazaları, havalimanları, evler ve aklınıza gelebilecek birçok sektöre vermekteyiz. Bu mücadelede faydamız olacağını düşündüğümüz cihazlar üzerinde ise çalışmalarımız halen devam etmektedir.

Denizcilik sektörüne malzeme ve hizmet temin eden bir firma olarak daha fazla yeni proje ve üretim olmasını beklemekteyiz.

MarineDeal NEWS

Ümit Sandıkçı / Gani COO'su

'Firmaları, Türk tedarikçi firmalar ile çalışmaya davet ediyoruz'

Gani 1986 yılından bu yana geniş silindirik çaplı motorların ve yedek parçalarının satışını yapan bir aile şirketidir. 2003 yılından bu yana Hyundai Heavy Industries'in ve kurulduğu 2016 yılından bu yana da Hyundai Global Services'in Türkiye dışında İsrail ve Lübnan temsilciliğini de başarı ile yürütmekteyiz. Türkiye temsilciliğini yürütmekte olduğumuz KSB Seil'i 2017'den bu yana Houston (ABD)'da kurulu şirketimiz ile temsil ediyoruz. 2019 yılında, KSB Seil'in İngiltere temsilcisini stokları ile aldık ve burada da satış ve servis hizmetlerimize devam ediyoruz.

DAROS segmanlarının temsilciliğini yıllardır başarı ile yürüten Elizya Denizcilik, 2018'den bu yana Bosch Dizel ile MFT'nin yetkili satıcılığı yapmaktadır.

2019'da ZF After Service Point olarak faaliyete başlayan Gama Denizcilik ise sektördeki bir diğer firmamız.

Şubat 2020 sonunda Gani ve İngiliz Gyrometrics firmaları arasında imzalanan anlaşma gereğince, Gani, Gyrometrics ürünlerinin küresel satış ve pazarlamasını yapacak. Gyrometrics, dönen her türlü sistemdeki salınımı anlık olarak raporlayan ve işletmelerin kestirimci bakım analizleri için raporlama yapan bir sistemdir.

Mutlu olmak için bir nedene mi ihtiyaç var?

Mutluluğunuzu bir nedene bağlıyorsanız mutsuzluğunuz da garantidir zira o neden ortadan kalktığında mutsuz olacaksınızdır. Mutlu olmak için bir nedene ihtiyaç olduğunu düşünmediğim gibi, mutsuz olmanın da negatif bir durum olmadığını düşünüyorum.

13 Mart'tan bu yana İstanbul, Atina, Londra ve Houston'daki tüm ofislerimizde evden çalışma sistemine geçtik. İstanbul ve Londra'ya bağlı servis ekipleri dışındaki tüm servis ekiplerinin faaliyetlerini geçici olarak askıya aldık.

Hava yolları ile var olan anlaşmalarımızı revize ettik ve şu an için nakliye bacağında bir sıkıntı yaşamıyoruz.

Tedarik tarafındaysa ister istemez aksamalar yaşanmaya başladı ve sürecin uzaması durumunda yedek parça teslim tarihlerinde öngörülenin ötesinde gecikmeler yaşanması olağandışı olmayacak.

Tahsilat bacağındaki stres maalesef biraz daha arttı bu da yeni normal dönemde bizim başka tedbirler almamızı gerektirecek.

İlaç bulunana kadar hiçbir şeyin eskisi gibi olacağını düşünmüyorum bu nedenle de sorunları konuşulabilmek için öncelikle yeni normal dönem ile alıştığımız normal arasındaki makasın kapanması gerekiyor.

Burada iş, bilim insanlarına kalıyor yani çözümün ilk bacağı için bilim insanlarının ilaç konusunda somut sonuçlar elde etmesi oldukça önemli.

Ülkemizde, yönetimlerini üçüncü kuşağa taşıyabilmiş şirketlerin sayısının ne kadar az olduğu her platformda konuşulurken bırakın 30 yıllık planları, 5 yıllık planlama yapan firmaların sayısının da çok olduğunu düşünmüyorum. Kaldı ki uzun dönemli stratejiler geliştiriyorsanız, karşılaşabileceğiniz farklı senaryolar için farklı planlamalar yapabiliyor olmanız lazım. Bunun için de kapsamlı çalışmalar yapan bir ekibinizin olması gerekir ki bunun maliyetli bir çalışma süreci olduğunu söylememe gerek yoktur.

Bu işi yapmak da Devletin görevi değildir, bunu pekala meslek örgütleri ya da düşünce kuruluşları yapabilirler.

2008 Haziran'ında gelip size 'bakın 3 ay sonra piyasalar batacak' desem bana inanır mıydınız ya da 2019 sonbaharında 'bakın Mart 2020'den itibaren en az 45 gün evde oturacağız, AB ülkeleri kendi içinde sınırlarını kapatacaklar' desem…

Piyasa her zaman kendi içinde dengeyi bulur. Her sektörde, her dönemde iş ahlâkına uygun hareket etmeyen kişiler ve bu anlayışa sahip kişilerce yönetilen firmalar vardır. Bu firmaların müşterileri de tedarikçileri de zaman içinde bu firmaları sistemin dışına atacaklardır.

Rahmetli babam 'hayatta bitmeyen servet itibardır' derdi, muteber iş insanları hangi şartlar altında olursa olsun işlerini yürütmeye devam edeceklerdir.

2020'yi konuşabilmek içinse önce 2020'yi en az hasarla atlatabilmeliyiz. Rahmetli babamdan öğrendiğim bir hikâyeyi anlatmak isterim:

Çocuk babasına sorar: Baba bu fakirlik ne zaman bitecek?

Babası yanıt verir: 40 gün sonra oğul.

Çocuk bu sefer heyecanla ve umutla sorar: 40 gün sonra zengin mi olacağız?

Babası yanıt verir: Yok oğul alışacağız.

Türk milleti olarak biz krizlere alışığız ve kriz durumunda ne yapmamız gerektiğini biliyoruz, hani halk içinde şerbetli diye bir tabir vardır ya, biz millet olarak krizler

konusunda şerbetliyiz.

Sektörün paydaşları diyalog ve işbirliği içinde olduğu sürece bu dönemi en az hasarla atlatacağımıza inanıyorum.

Devlet alınması gereken kararları zaten alıyor, zaman alabilir, uygulamada aksaklıklar olabilir ama sonuçta işler yürüyor. Özellikle İMEAK Deniz Ticaret Odası aracılığı ile aktarılan sorunlara çözüm bulunuyor.

Armatörlerimizi ve işletme firmalarımızı Türk tedarikçi firmalar ile çalışmaya davet ediyoruz, bugünleri ancak birlikte aşabiliriz.

Yusuf Kanıcı / Yaf Diesel Yönetim Kurulu Başkanı

'Devletimizin bir an evvel gerekli adımları atması gerekir'

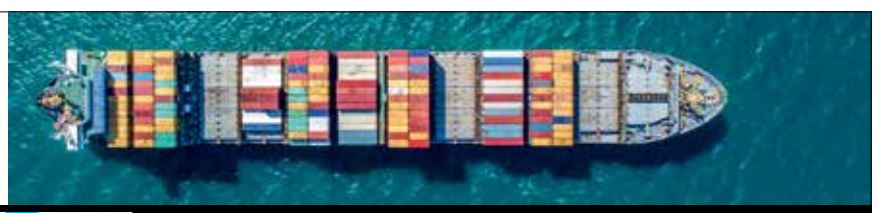
Yaf Diesel, gemi yan sanayinde gemilerin motor ve diğer ekipmanların yedek parça ve tamir bakım işlerini yapan, dünyanın üç denizci ülkesi olan Türkiye, Çin ve Kore'de yerleşik ofisleri bulunan bir firmadır. Bunların yanı sıra iki kuru yük gemisi ile armatörlük de yapmaktadır. Müşterilerimiz arasında öncelikle tabii ki Türk armatörler, ikinci sıradaysa Rus armatörler ile yoğun olarak çalışmaktayız. Portföyümüzde ayrıca Avrupalı ve Uzakdoğulu müşterilerimiz de yer almakta. Biz Genellikle Uzakdoğu ve Avrupa'dan dünyaca tanınmış ve kabul görmüş fabrikaların ekipman ve yedek parçalarını müşterilerimize ikmal ediyoruz. Bu sebeple dünyada denize kıyısı olan hemen hemen bütün ülkeler ile ticaretimiz oluyor.

Yaf Diesel olarak mutlu bir firma olduğumuzu söyleyebilirim. Çünkü kurulduğu günden bu yana hızla büyüyen, sektörde güvenilen, itibar edilen bir firmayız. Çalışanlarımız ve iş ortaklarımızın mutlu olması için elimizden geleni yapıyoruz bu da bizim mutlu olmamızı sağlıyor.

Salgın döneminde ilk olarak evden çalışmaya başlayan firmaların başındayız. Daha Türkiye'de vaka görülmeden evden çalışmaya başladık. Evden çalışma konusunda arkadaşlarımızın disiplin ve özverili çalışmaları sayesinde herhangi bir sorun yaşamadık. Bu dönemde ofisimizde bütün masaların yüksek bir şekilde cam ile çevrilmesi, ofisin her hafta dezenfekte edilmesi gibi gerçekten işe yarayacak birtakım önlemler aldık. Çalışanlarımızın korunması için gerekli medikal ekipmanların teminlerini tamamladıktan sonra Mayıs 15 itibarı ile ofisten çalışmaya başladık. Salgın döneminde bizim yaşadığımız en büyük sorun parçaların ulaşımı ile ilgili oldu. Hem fiyatlar yüzde 300 civarında arttı hem de eskiden bir iki günde nakliyesini sağladığımız parçaları artık bir haftada ancak sağlayabilir hale geldik. Çünkü yolcu uçakları seferlerinin iptal edilmesinden dolayı ulaşım sadece kargo uçaklarıyla yapılmaya başlandı ve salgın döneminde yoğun olarak medikal ekipman ve hammadde taşımaları kargo uçakları ile yapıldığı için özel sektördeki ticari yükler ikinci plana atıldı. Yurtdışı uçuşlar açılana kadar da bu şekilde devam edeceğini düşünüyoruz. Bu nedenle müşterilerimize direkt Türkiye stoklarımızdan teslim edebilmek için daha çok stok bulundurmaya başladık. Fakat acil ikmallerde halen sorunlar yaşıyoruz.

Biz 20-30 yıl gibi çok uzun vadeli planlar yapmıyoruz. Ticarette bu kadar uzun

orcan The Efficiency Company
ORCAN EFFICIENCY PACK
ENERGY SAVING SYSTEMS



ARTI DENİZCİLİK
www.artidenizcilik.com arti@artidenizcilik.com
Yenilenebilir Enerji ve Yakıt Tasarrufu konularında en yeni teknolojileri Türk denizciliğine sunmaya devam ediyoruz.
• **Orcan Energy**, gemide kullanılmayan atık ısı enerjisinden 80-95 kw arasında net elektrik enerjisi üretebilen, kompakt enerji geri dönüşüm sistemleri sunmaktadır.
• **Fuelsave** yakıt tasarrufu sistemleri, methanol içerikli bir sistem olup, makine emisyonlarını *(SOx, NOx ve CO2)* düşürmesinin yanı sıra, yanma verimini artırarak minimum %10 yakıt tasarrufu sağlamaktadır.

FUELSAVE
EFFICIENCY ENHANCEMENT FOR MARITIME VESSELS.

vadeli planların sürdürülebilir ve doğru olduğuna inanmıyorum. Ticarette planlarımız en fazla 5 senelik oluyor. Özellikle denizcilik sektöründe daha uzun vadeli planlara bizim açımızdan ihtiyaç olmadığını düşünüyorum. Denizcilik sektöründe hızla gelişen teknoloji ve bununla birlikte değişen kurallar ve yaptırımlar doğrultusunda, planlarımızı mümkün olduğunca uygulanabilir ve büyümeye odaklı 5 yıllık planlar şeklinde yapıyoruz. Sektör için daha uzun vadeli planların Devlet ve sivil toplum kuruluşları (STK) tarafından yapılması gerektiğini düşünüyorum. Türk filosunun yenilenmesi ve yeni nesil gemiler için armatörlerin uzun vadeli krediler ile desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum; aksi halde zaten yaşlı olan filomuz Rus ve Avrupalı armatörler karsısında daha da yaşlanmış olacak. Yine devlet tarafından Türk bayraklı gemiler için teşvik ve özel birtakım destekler olması gerektiğine ve Türk bayraklı gemi şayilerinin artırılması gerektiğini düşünüyorum. Birçok Türk armatör yüksek vergi ve sigorta primleri yüzünden yabancı bayrakları tercih ediyor. Bir de Türk armatörlerinin ve sektördeki STK'ların gemi yan sanayini ciddi şekilde desteklemeleri ve sahip çıkmaları gerektiğine inanıyorum. Türkiye'de gemi yan sanayi maalesef çok geri kalmış durumda. Türk gemi filosu yenilenirken yan sanayinin de ayni oranda desteklenmesi ve üretime teşvik edilmesi gerekmektedir.

Aksi halde armatörlerimiz daha çok dışa bağımlı hale geleceklerdir ki bu da bölgedeki rakipleri Rus ve Avrupalı armatörler ile rekabet ederken kendileri için eksi bir puan olacaktır.

Salgın ilk Çin'de başladığında henüz bu bölgede hiçbir şey yokken denizcilik sektöründe bir durgunluk zaten vardı. Biz, 'mevsimsel mi, salgınla mı?' ilgili derken salgının bu bölgede de baş göstermesi ile bu durgunluk gerçek bir krize dönüştü. Şu an denizcilik sektörü 2008 yılındakinden daha büyük bir kriz ile karşı karşıya. Mayıs ayında özellikle son iki-üç haftadır birçok gemi yük bulamamakta ve beklemektedir. Bunu kuru yük gemileri için söylüyorum, tanker gemileri için aynı durum söz konusu değil. Bu kriz sonucunda bazı yaşlı gemilerin ticari hayatlarının biteceğini düşünüyorum. Eğer uzun süre yani 2020 Eylül ya da Ekim'e kadar devam ederse sektöre büyük zarar vereceğini söyleyebiliriz. Armatörler ciddi ciddi gemilerini laid-up yapmayı düşünüyorlar fakat salgın dolayısıyla birçok gemide bulunan yabancı personelin gemiden indirilememesinden kaynaklı bunda da sorun yaşayacaklar. Personel değişikliği ve özellikle yabancı personellerin ülkelerine gönderilebilmeleri için süratle birtakım kararlar alınması gerekiyor. Aksi halde armatörler gemileri çalışmadığı halde yabancı personellerin maaşlarını ödemeye devam edecekler. Salgın kontrol altına alınmaya başlandığındaysa denizcilik sektörünün salgın öncesinden daha iyi durumda olacağını düşünüyorum. Önemli olan birlik ve beraberlik içinde salgını hem maddi hem de manevi olarak yönetebilmek.

Dünyada salgın iyi yönetilir ve ikinci, üçüncü ağır salgınlar yaşanmazsa 2021 yılının 2019 ve 2020 yılından çok daha iyi olacağını düşünüyorum. Daha önce de belirttiğim gibi devlet ve özel sektör bankaları ülkemizde denizcilik sektörünü her alanda artık desteklemelidirler, bunun için Devletimizin bir an evvel gerekli adımları atması gerekir.

Kıyı tesislerine ilişkin Genelge'ye düzenleme getirildi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tersaneler ve Kıyı Yapıları Genel Müdürlüğü'nün 08.05.2020 tarih ve E. 21785 sayılı yazısı ile Covid-19 salgını ile mücadele kapsamında, başta Cumhurbaşkanlığı olmak üzere görev, yetki ve sorumlulukları çerçevesinde ilgili kurum/kuruluşlarda kurum içi işleyiş ve kurum/kuruluşun hizmet verdiği sektöre yönelik düzenlemeler yapılmaya başlandı.

Kıyı Tesislerine İşletme İzni Verilmesi Kapsamında ise Mevcut Kıyı Tesislerinin Proje Revizyonları ile Vaziyet Planı Onayları Hakkındaki Genelge (2019/5) ile Kıyı Tesislerine İşletme İzni Verilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 9'uncu maddesi ve Limanlar Yönetmeliği dikkate alınarak; Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından mevcut kıyı tesisi vaziyet planı onayı ve proje revizyonu hakkında usul ve esaslar belirlendi.

Covid-19 salgını ile ilgili tedbirler de dikkate alınarak; mevcut kıyı tesisleri proje revizyonlarının ve vaziyet planları onayları işlemlerinin aksatılmaması amacıyla, bahse konu Genelge'nin onaylı uygulama projesi bulunmayan mevcut kıyı tesislerinin vaziyet planı, değerlendirme raporu ve klas kuruluşu raporuna ilişkin 3'üncü maddesine ve güçlendirme çalışmaları gerektiren kıyı tesislerinin güçlendirme işlemlerine ilişkin 4'üncü maddesinde belirtilen sürelerin 1 yıl süre ile uzatıldığı bildirildi.

JOTUN

YÜK TAŞIMA ESNEKLİĞİ İLE LİMANLARI FETHEDİN!

Maksimum Kargo Esnekliği

Tankguard Flexline, Flexforce teknolojisi sayesinde, agresif kargolar da dahil olmak üzere geminizde farklı sınıf yüklerin taşınılabilirliğini sağlar:

Kargo çeşitliliği, minimum havalandırma süresi ve agresif kargolardan sonra kolay kargo değişikliği. Sonuç?

Kapasiteden bağımsız taşıma esnekliğiyle gemileriniz için tam bir kazanım!

Kargo çeşitliliği için doğru seçim : Tanguard Flexline

jotun.com.tr

Tankguard | FLEXLINE

MarineDeal NEWS

Artemis Accords ile Ay'ın kaynakları kullanılacak

Koronovirüs salgını tüm dünyayı eve kapattı. Üretim durdu, hâl böyle olunca tabiat ana da kendine geldi. Hava kirliliği azaldı, ozon deliği kapandı. Hayvanlar içgüdüsel olarak insanlar tarafından işgal edilen kendi doğal yaşam alanlarına geri döndü.

Pandeminin belki de tek faydası doğaya oldu. İnsanoğlu sosyal izolasyona maruz kalınca gezegen ısızlaştı. Önceden önemsiz görülen birçok şeyin değeri anlaşıldı. Tarımın ve üretimin önemi ortaya çıktı. Dünyanın kıt ve her geçen gün azalan kaynakları, artan nüfusu, pandemi sonrası panik butonuna basılmasına neden oldu. Gelinen noktada alternatif kaynaklara erişim daha çok konuşulur hale geldi.

Artemis Programı

Amerikan Ulusal Havacılık ve Uzay Ajansı (NASA), Ay'a insanlı seferler düzenlemeyi, seferlerin ardından Ay yörüngesinde bir uzay istasyonu kurmayı ve burayı basamak olarak kullanarak Mars'a insanlı seferler düzenlemeyi hedeflediğini açıklamış, programa "Artemis" adını vermişti.

Ancak NASA tarafından 2024'te Ay'a yeniden insanlı uçuşlar yapmayı hedefleyen "Artemis" programına ilişkin Uzay Fırlatma Sistemi (Space Launch System-SLS)'nin yüksek maliyeti ve yaşanan teknik sorunlar nedeniyle gecikeceği açıklandı.

2020 yılı sonuna kadar NASA'nın SLS programı için 17 milyar dolar harcama yapması bekleniyor. Ancak pandeminin projeyi yavaşlattığı anlaşılıyor. 2010 yılında başlanan SLS programında ilk hedef 2016 olarak belirlenmesine karşın, gecikmelerden dolayı tarih sürekli ötelenmişti. Gelinen noktada 2026 yılı telaffuz edilmeye başlandı.

ABD pandemi dinlemiyor

6 Nisan'da uzaydaki su ve maden kaynaklarının özel şirketler ve şahıslarca kullanımına izin veren "Uzay Kaynaklarını Çıkarılması ve Kullanılmasına Yönelik Uluslararası Destek Teşviği" başlığını taşıyan kararnameyi imzalayan ABD Başkanı Trump, Ay'daki kaynakların çıkarılması için harekete geçti. Pandeminin gündemi belirlediği dönemde ABD'nin yaptığı bu hamle gözlerden kaçtı.

ABD, kararnamenin "Dış Uzay Sözleşmesi" adı verilen, "1967 tarihli Ay ve Diğer Gök Cisimleri Dâhil, Uzayın Keşif ve Kullanılmasında Devletlerin Faaliyetlerini Yöneten İlkeler Hakkındaki Antlaşma" ya uygun olduğunu belirtiyor.

Artemis Accords ile uzaya erişim

Kararname kapsamında hazırlıkları devam eden ve "Artemis Accords" olarak isimlendirilen Anlaşma, ABD'nin önümüzdeki on yıl içinde müttefiklerini Ay'a götürmesini öngören planının son halkası olarak ifade ediliyor.

Anlaşma, rakip ülke veya şirketlerin olası müdahalesine karşı koruma sağlamak için gelecekteki Ay üslerinin çevresinde "güvenli bölgeler" kurulmasını da öngörüyor. Anlaşmada, şirketlerin çıkardıkları kaynaklara sahip olmalarını sağlayacak yasal bir çerçeve oluşturulması da hedefleniyor. ABD'nin Anlaşma'yı Kanada, Japonya ve Avrupa ülkelerinin yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri gibi partnerlerle müzakere etmesi bekleniyor.

İlginç olan ise Rusya'nın program dışında tutulması. Açık kaynaklarda, "Pentagon, Rusya'yı, ABD'nin Dünya yörüngesindeki casus uydularına doğru tehlikeli uydu manevraları yapan bir rakip olarak görüyor" açıklaması yer aldı. Gelişmeleri yorumlayan Kremlin Sözcüsü Dmitriy Peskov ise konunun uluslararası hukuk açısından derinlemesine analiz edilmesi gerektiğini söyledi. Bu oldukça ihtiyatlı açıklama Rusya'nın arayış içinde olduğunu gösteriyor.

Uzayın öteden beri küresel güçler arasında yeni bir rekabet sahası olacağı konuşulurdu. Anlaşılan pandemi sonrası kaynak arayışları kaçınılmaz olarak ivmelenecek. Bu durum uzaya erişim ve kaynakların paylaşımı mücadelesini de öngörüldüğü üzere tetikleyecek. ABD'nin son hamlesiyle yer küredeki kutuplaşmayı uzaya taşıyacağı aşikâr. Yakın gelecekte benzer bir proje için BRICS ülkelerinin işbirliğine gitmesi şaşırtıcı olmayacaktır. Zira, Çin'in ABD ile uzayda da rekabete hazırlandığı bir sır değil.

ABS, IHM denetlemelerini uzaktan sunacak

Klas kuruluşu ABS, uzaktan denetleme hizmetlerine Tehlikeli Madde Envanteri (Inventory of Hazardous Materials-IHM) 'ni de ekledi.

AB üyesi tüm ülkelerin bayrakları altında seyir eden gemiler veya bir Avrupa limanında çağrı yapan herhangi bir gemi için zorunlu olan IHM'yi uzaktan denetleme hizmetlerine sokan ABS, bu hizmet ile 31 Aralık 2020'ye kadar müşterilerini desteklemeyi amaçlıyor.

Mevcut gemiler için bir IHM denetlemesi, envanterde listelenen tehlikeli maddelerin gemideki yerini doğrulama amacıyla yapılır. İlk adımda, envanter ve gerekli belgeler incelenmek üzere bir ABS mühendislik ofisine sunulur. Gemiler, ABS tarafından klaslanmış olsun veya olmasın, hem AB Gemi Geri Dönüşümü gerekliliklerine hem de IMO Hong Kong Sözleşmesi'ne uyumu destekleyen bir IHM başlangıç denetimi için uygun sayılır.

Bu yeni seçenek ile ABS uzaktan denetlemelerini oldukça geliştirmiş oldu. ABS artık hemen hemen bütün klaslama yıllık denetimlerini uzaktan gerçekleştirebiliyor, inceleme ve denetim hizmetlerini tüm dünyadaki imalatçı müşterilerine sunabiliyor.

Yeni nükleer buzkıran 'Yakutia' suya indirildi

Rusya Devlet Atom Enerjisi Kurumu Rosatom'un iştiraklerinden biri olan Atomflot'un yapımını üstlendiği 22220 Projesi seri buzkıranlarından biri olan 'Yakutia'nın gemi indirme töreni, 26 Mayıs 2020'de Baltık Tersanesi'nde gerçekleştirildi. İndirme töreni Tersane'nin yıldönümü ve St. Petersburg şehrinin kuruluş günü öncesinde yapıldı.

Proje 22220 kapsamında iki yeni seri buzkıran için Baltık Tersanesi ve Rosatom arasında Ağustos 2019'da 100 milyar ruble değerinde sözleşme imzalandı. Rosatomflot ile yapılan sözleşmeye göre, Baltık Tersanesi, lider nükleer buzkıran "Arktik", ilk seri buzkıran "Sibirya", ikinci seri buzkıran "Ural", üçüncü seri buzkıran "Yakutia" ve dördüncü seri buzkıran olmak üzere toplamda beş buzkıran inşa edecek.

Buzkıranlar, özel olarak tasarlanmış iki RITM-400 reaktör ve toplam güç kapasitesi 175 MW olan bir buhar türbini ünitesi ile donatıldı. "Buzdağı" Merkezi Tasarım Bürosu, 2009 yılında buzkıranların teknik projesini tasarladı. Geminin çift taslak konsepti, hem Arktik'te hem de kutup nehirlerinin ağızlarında çalışmasına olanak sağlıyor. Buzkıranlar Kuzey Kutbu'nun batı bölgesinde işletime alınacak. Barents, Pechora ve Kara denizlerinin yanı sıra Yenisey, Haliç ve Ob Körfezi bölgesinin sığ alanlarında çalışacak.

Proje 22220'nin buzkıranları, 2,8 metre kalınlığındaki buzu kırabiliyorlar. Gemilerin her birinin uzunlukları 173,3 metre, genişlikleri 34 metre ve yükseklikleri 52 metre. Buzsuz sudaki hızı 22 deniz mili olan buzkıranların belirlenen hizmet ömrü ise 40 yıl.

Geleneklere uygun şekilde hazırlanan isim plakasının geminin alt kısmına yerleştirme işlemi Rosatom Kuzey Deniz Rota Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Vyacheslav Ruksha, Rusya Federasyonu Cumhurbaşkanı'na bağlı Yakutistan Cumhuriyeti Daimi Temsilcisi Andrey Fedotov tarafından yapılırken, törende St. Petersburg Vali Yardımcısı Eduard Batanov ve Sivil Gemi İnşatı USC Departmanı Direktörü ve Baltık Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Igor Shakalo da yer aldı.

Atomflot'un bir iştiraki olan Rusya Denizcilik İşletmesi ile Baltık Tersanesi yöneticileri arasında gemi indirme işlemine ilişkin imzalar atılırken, seremoni pandemi koşulları nedeniyle kısaltılmış şekilde uygulandı.

Törende konuşan Rusya Federasyonu Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Manturov, "Bugün üçüncü seri olan evrensel buzkıran "Yakutia"nın yapımına başladık. Bu; Arktik, Sibirya ve Ural'dan sonra Proje'nin dördüncü buzkıranı. Seri gemilerin yapımı tamamlandığında, Rusya dünyanın en büyük seri nükleer buzkıran filosuna sahip olacak. Bunlar gerçekten eşsiz gemiler, dünyadaki herhangi bir ülkede bunlardan biri dahi yok. Bu gemilerin motorları, her biri 175 MW kapasiteye sahip, 7 yıllık otonom seyrüsefer sağlayan iki nükleer reaktörden oluşuyor. Buzkıranların tasarımı geminin Kuzey Denizi Rotası boyunca derin deniz taşımacılığında, Yenisey Nehri ve Ob Körfezi'nin sığ alanlarında, buzda ve temiz sularda kullanımına olanak sağlıyor. Buzkıranların her biri modern, teknolojik ve rekabetçi bir yerli sanayinin ürünüdür," dedi.

Törenin açılışını yapan Rosatom Genel Müdür Yardımcısı Vyacheslav Ruksha, Baltık Tersanesi işçilerini ve yapımda yer alan

tüm işletmeleri tebrik etti. Proje 22220 nükleer buzkıranlarının, Kuzey Denizi Rotası'nın geliştirilmesi için gerekli olduğunu vurgulayan Ruksha, "Projedeki buzkıranların yapımı Rusya'nın Kuzey Kutbu'nun barışçıl gelişimindeki liderliğini şüphesiz göstergesidir," şeklinde konuştu.

Atomflot Genel Müdürü Mustafa Kashka ise "Üçüncü seri nükleer enerjiye sahip buzkıranların suya indirilmesi, Kuzey Kutbu ile ilgili tüm işletmeler için önemli bir olaydır. Salgın ve zorlu ekonomik koşullarda, 22220 Projesi kapsamında buzkıranları yapmaya devam ediyoruz. Bu, nükleer buzkıran filosunun gelecek vaat ettiğini gösteriyor. Evrensel nükleer enerjili buzkıranlar Kuzey Denizi Rotası'nın ulaşım potansiyelini ortaya çıkarmak için önemli bir adım atmamızı sağlayacak " diye konuştu.

Baltık Tersanesi General Direktörü Alexei Kadilov da sözleşme yükümlülüklerini başarıyla yerine getirmek için ellerinden geleni yapacaklarını dile getirdi.

ABD Donanması lazer silahını test etti

ABD Donanması'na ait bir amfibi nakliye gemisi olan USS Portland (LDP27), lazer silah sistemini başarılı bir şekilde test etti.

Düzenlenen tatbikatta USS Portland gemisi, Katı Hal Lazeri (Solid State Laser-Technology Maturation Laser Weapon System Demonstrator-LWSD) MK 2 MOD 0 kullanarak bir insansız hava aracını (İHA) etkisiz hale getirdi.

ABD Deniz Araştırmaları Ofisi tarafından geliştirilen LWSD, bir lazer silah sistemi göstericisi. Sistem, Northrop Grumman tarafından geliştirildi. NSWC Dahlgren ve Port Hueneme tam sistemden sorumluydu ve gemi entegrasyonu ile testlerini gerçekleştirdiler.

Yönlendirilmiş enerji silahları (DEW), 1960'lı yıllardan beri lazeri ön plana çıkarmak için geliştiriliyor.

Tatbikatta İHA'lar, silahlı küçük tekneler ve rakip istihbarat, gözetim ve keşif sistemleri ile Donanma gemilerine saldırılarda bulundular.

Enerjiyi bir formdan diğerine dönüştürebilen DEW'ler, düşman hedeflerinde fiziksel hasara neden olan ve kapasitesini tamamen yok eden elektromanyetik sistemler.

DEW'lerin geliştirilmesi ve LWSD'nin üretimi savaş alanında çok hızlı bir avantaj sağlayacak.

Savaş sırasındaki karar alanlarındaki artış ve daha fazla müdahale seçeneklerinin Donanma'ya güç katması bekleniyor.

MarineDeal NEWS

Nassau için 130 milyon dolarlık kaynak yaratıldı

Global Yatırım Holding'in liman işletmeciliği iş kolu faaliyetlerini çatısı altında sürdüren dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), liman ağına 2019'da katılan Bahamalar'daki Nassau Kruvaziyer Limanı'nın iyileştirme projesinde kullanılmak üzere tahvil ihracı gerçekleştirildiğini açıkladı. GPH'nin lider ortağı olduğu limanı işleten NCP Ltd.'nin gerçekleştirdiği tahvil ihracı ile 130 milyon dolarlık kaynak yaratıldı.

Söz konusu tahviller 20 yıl vadeli ve 10 yıl anapara geri ödemesiz, Haziran 2021'den başlamak üzere 6 ayda bir yüzde 8,0 kupon ödemeli olarak ihraç edildi. Anapara geri ödemeleri ise Haziran 2031'den başlamak üzere 10 eşit taksitte gerçekleşecek. Tahvil ihracı, Global Ports Holding ve diğer Global Yatırım Holding şirketlerinin kefaleti olmaksızın gerçekleşti.

Başarılı ihraç iki noktaya işaret ediyor

Covid-19 pandemisi için alınan tedbirlerin küresel turizmde gösterdiği etkilerin kruvaziyer turizminde de hissedildiğini belirten Global Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, "Yaşadığımız zorlu günlerde başarılı bir tahvil ihracı gerçekleştirildi. Bu gelişme iki noktaya işaret ediyor. Birincisi kruvaziyer turizminin uzun vadede olumlu görünüme sahip olduğunu gösteriyor. Zaten küresel rezervasyonlardan da 2021'in 2019'a göre düşüş göstermediğini izliyoruz. İkincisi ise kruvaziyer gemi şirketlerinden vade ve faiz olarak daha uygun şartlar elde etme yoluyla genelde bize duyulan güven ile Nassau'yu yenileme planlarımızın karşılık bulduğunu teyit etmiş oluyoruz. Nassau Kruvaziyer Limanı ABD'de Florida çıkışlı kruvaziyer gemilerinin olmazsa olmaz durakları arasında yer alıyor," dedi.

Eylülde tekrar faaliyete geçmesi hedefleniyor

Bahamalar'ın yer aldığı Karayipler'in kruvaziyer turizminin en büyük pazarı olduğuna dikkat çeken Kutman, "Covid-19 tedbirleri nedeniyle Nassau yolcu kabul edemiyordu. ABD'nin gemi seyahatlerine getirdiği kısıtlamalarını gevşetme planlarına paralel Eylül 2020'de tekrar faaliyete geçmesini hedefliyoruz. Benzeri hedef, Karayipler'deki diğer limanımız Antigua için de geçerli," şeklinde konuştu.

Üç aşamalı yenileme planı

Nassau Kruvaziyer Limanı'nı iyileştirme yatırımları üç aşamalı planlandı. Eski yapıların yıkımından oluşan ilk faz programa uygun bir şekilde devam ederken kapasite artışı ve mevcut altyapının iyileştirilmesine yönelik ikinci fazın 60 gün içinde başlaması planlanıyor. Üçüncü faz ise yeni terminal binası inşasını, bir eğlence ve organizasyon alanı yaratılmasını, mevcut ticari alanların iyileştirilmesi ile yeni ticari alanların dizaynı ve yapımını içeriyor. Ayrıca, Nassau şehir merkezi ile entegre edilerek şehir merkezinin gelişmesine de önemli bir katkı sağlaması hedefleniyor.

Beşiktaş Marine

At Besiktas Marine, we aim to provide customers with good service, superior products and competitive prices. Working in close partnership with top manufacturers all over the world, we offer high-quality, cost-effective and tailor-made solutions for our customers' needs.

IT IS EASY TO WORK WITH US!

Expert Ship Service and Repair
Ship Chandling and Technical Store
Crewing and Ship Agency Service
Provision and Bonded Store

ClassNK DNV-GL Lloyd's Register BİMCO

Beşiktaş Marine
Tel : +90 (216) 701 15 00
Tel : +90 (216) 701 15 05
Gsm : +90 (535) 898 19 84
info@besiktasmarine.com
service@besiktasmarine.com
Skype: besiktas.marine
www.besiktasmarine.com

Turquoise Yachts Blue II'yi suya indirdi

Mega yat üreticisi Turquoise Yachts, 56 metre uzunluğundaki yeni Explorer tipi yatı Blue II'yi suya indirdi. Hollandalı tasarım şirketi Hoek Design ve Master Yachts ile yürütülen ortak bir projenin ürünü olan Blue II donatım ve test işlemleri tamamlandıktan sonra temmuz ayında teslim edilecek.

Klasik ve şık bir tasarımı olan tekne aslında ciddi offroad keşifleri için tasarlandı. Gemide, Kuzeybatı Geçidi'ni ve Arktik bölgelerini güvenle geçebilmesini sağlayan buz sınıfı 1B çelik gövde ve buz kırma yayı bulunuyor.

Blue II, okyanusların en uzak bölgelerini keşfederken, çevreye en az etki edecek şekilde tasarlanmış bir mega yat. Dişli kutusuna sabitlenmiş iki adet 800 kW e-motor ile donatılan gemi, IMO Tier III uyumlu dizel elektrikli tahrik sistemine sahip Avrupa'daki ilk yat olma özelliğini taşıyor. İki adet CAT C32 830 ekW motordan oluşan ana tahrik jeneratörü bulunan Blue II, dört adet Naiad gemi sabitleyişi ile en zorlu koşullarda dahi sıkıntı yaşamayacak şekilde tasarlandı.

Hoek Design tarafından tasarlanan 785 GT'lik yatın iç mekân tasarımını ise şirketin bünyesindeki Vickers Studio ve Dols Home birlikte tasarladı. Teknenin alt güvertesinde dört adet konuk kabini, ana güvertesinde bir adet VIP süit ve kendi çalışma odasına sahip bir dairenin de bulunduğu 6 adet kabin bulunuyor.

Tam donanımlı bir spor salonu, sauna, buhar odası, Türk hamamı ve masaj odasının olduğu bir sağlıklı yaşam merkezi bulunan Blue II'nin güvertesinin altında iki adet büyük sürat teknesi de bulunuyor.

Yatlar turizme nefes aldıracak

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Covid-19 salgını nedeniyle çalışmaları durdurulan ticari yat ve ilkel yapılı ahşap gemilerin, İçişleri, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Sağlık Bakanlıklarının aldığı tedbirlere uyma koşuluyla 1 Haziran 2020 tarihinden itibaren faaliyetlerine yeniden başlamalarına karar verdi.

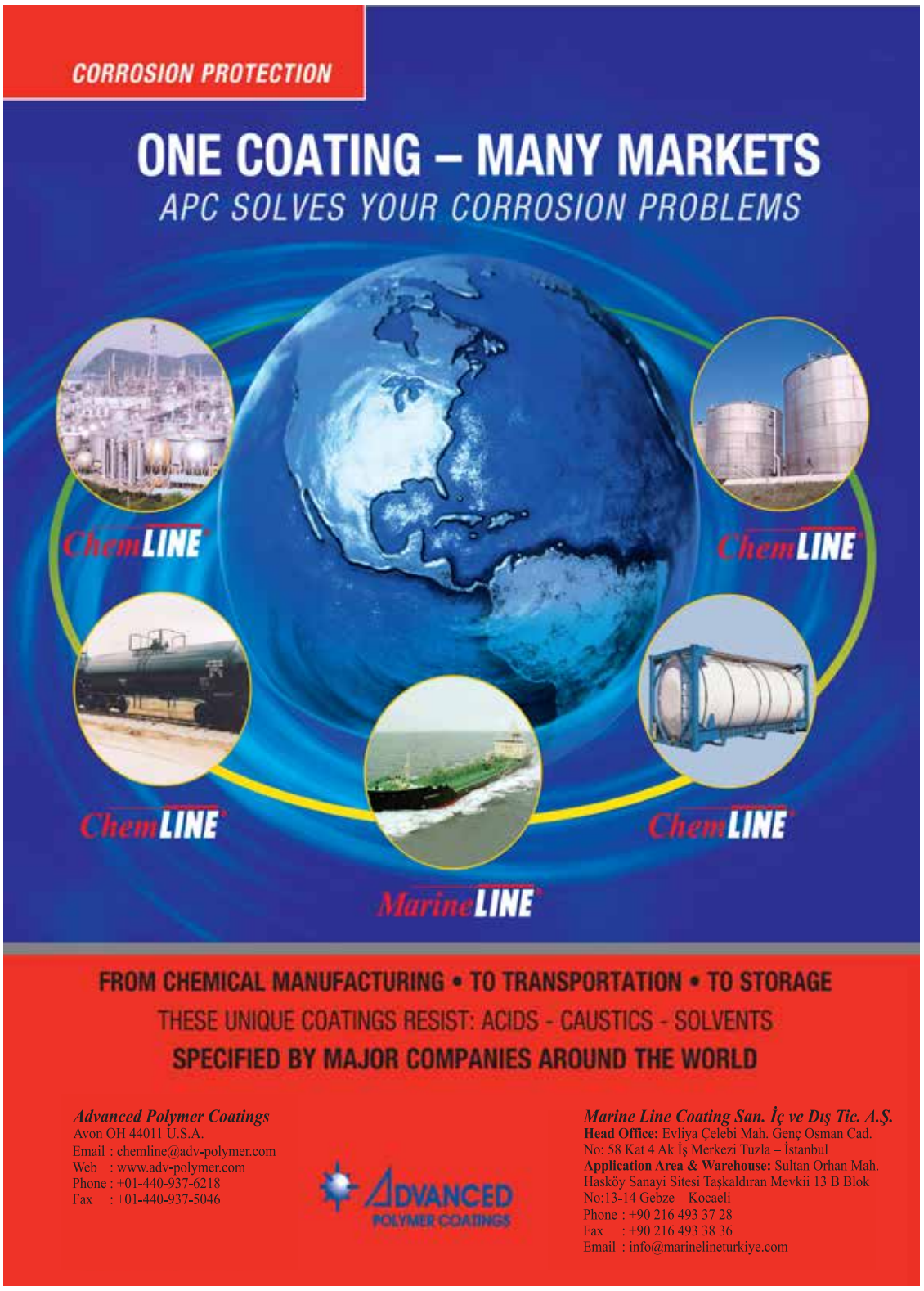
Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nden, İMEAK Deniz Ticaret Odası'na gönderilen resmi yazıda, ticari yatların faaliyetlerinin, turun kapalı grupla (aile, yakın akraba ve arkadaşlar) yapılması durumunda mevcut kapasiteleriyle, farklı kişilerden oluşan grupla yapılması durumunda ise sosyal mesafe planına uygun olarak yürütüleceği kaydedildi.

Teknelerin düzenli enfeksiyonunun yapılması ve her tur değişimi öncesinde tam dezenfeksiyon işleminin sağlanması ve bu işlemin belgelendirilmesinin Liman Başkanlıklarınca kontrol edileceği belirtildi.

Tur başladıktan sonra ve tur süresince yatlara, diğer teknelerden ve karadan misafir kabul edilmeyeceği bildirildi.

Tekne girişinde veya dış cephesinde misafir ile personelin kolayca görebileceği genel kullanım alanlarında uygulanan ve uyulması gereken Covid-19 tedbirleri ve kurallarına ilişkin yazılı ve görsel bilgilendirme panolarının düzenleneceği kaydedildi.

Yazıda, yeme ve içme hizmetlerinin mümkünse kapalı paketli olarak hijyen koşulları çerçevesinde servis edileceği belirtildi.



MarineDeal NEWS

Doğu Akdeniz ve Libya jeopolitiğinde kartlar yeniden karılıyor

Doğu Akdeniz, Suriye ve Libya'da aktörlerin askeri ve diplomatik hamlelerini sürdürdükleri, pazarlıkların yoğunlaştığı bir dönemde, pandeminin yarattığı travmaya karşın baş döndürücü gelişmeler yaşanıyor. Süreç oldukça dinamik ilerliyor

Doğu Akdeniz, Suriye ve Libya'da aktörlerin askeri ve diplomatik hamlelerini sürdürdükleri, pazarlıkların yoğunlaştığı bir dönemde, pandeminin yarattığı travmaya karşın baş döndürücü gelişmeler yaşanıyor. Süreç oldukça dinamik ilerliyor.

Libya krizinde Türkiye'nin devreye girmesiyle güç mücadelesindeki dengeler yeni bir paradigma değişikliğine neden oldu. Ezber bozan bu durum şüphesiz Doğu Akdeniz ve Libya özelinde oynanan satrançta tansiyonu artırdı.

Jeopolitik laboratuvar: Libya

Müdahil aktörlerin çokluğu Libya'yı ilginç bir laboratuvara dönüştürdü. Birleşmiş Milletler (BM)'in meşru olarak gördüğü Ulusal Mutabakat Hükûmeti (UMH)'nin kaderi, Türkiye'nin devreye girmesiyle hızla değişti. Türkiye, açık ve örtülü desteği ile sahaya ağırlığını koydu.

Libya'da kaybetme eğilimine giren Hafter ise Suriye'de uzun yıllardır kapalı bulunan Libya Büyükelçiliği'ni sözde açarak sorunu Suriye ile ilişkilendirmeye ve Libya dışına yaymaya çalışıyor. 29 Nisan'da Suriye yönetiminin BM'ye Türkiye'nin Libya ile akdettiği Anlaşmayı kınayan bir mektup sunduğunu hatırlatalım. Bu hamleye Suriye ile yakınlaşan Yunanistan'ın ön ayak olduğunu vurgulamak yanlış olmaz.

Fransa ne yapmak istiyor?

Libya denkleminde Fransa; Suudi Arabistan, BAE, Mısır ve RF ile Hafter'e bağlı, kendisini Libya Ulusal Ordusu olarak adlandıran güçleri destekliyor. Türkiye'nin desteklediği UMH'nin son haftalarda Hafter güçlerini hezimete uğratarak önemli kazanımlar elde etmesi, Fransa'nın pozisyonunu zayıflattı.

Fransa'nın Libya, Doğu Akdeniz ve Suriye'de etkili bir aktör olmak için nüfuzunu artırmaya çalıştığı ancak bu hamlelerinden sonuç alamadığını görülüyor. Fransa oyun kurucu değil oyun bozucu bir görüntü sergiliyor. Esasen Fransa, AB adına hareket ediyormuş gibi gözükürken, kendi çıkarlarını önceleyerek hareket ediyor. AB içinde tepki çeken Fransa'nın bu politikası destek görmüyor.

RF, SSCB Dönemi'ndeki ayak izlerini takip ediyor

Suriye krizi sonrası yüzyıllık rüyasını gerçekleştiren ve Akdeniz'e kalıcı olarak yerleşen RF, açık bir şekilde SSCB Dönemi'ndeki ayak izlerini takip ediyor. Suriye'de Hmeymim ve Tartus'daki üslerinden sonra Libya'da da kalıcı olmak isteyen RF, Sirte yakınlarında bulunan Al Gardabia Hava Üssü'ne ve kıyı başında bir deniz üssüne sahip olmayı hedefliyor. Rusya açısından Libya, Akdeniz jeopolitiği ve enerji pazarında söz sahibi olunması bakımlarından önemli.

RF, Libya'da talep ettiği kazanımlara erişmesi durumunda Türkiye ile uzlaşabileceğinin sinyallerini veriyor. Türkiye ise RF'nin Libya'daki pozisyonunu NATO kartını kullanarak dengelemek istiyor. Gelinen noktada Türkiye ve RF ilişkilerinde Libya ve Suriye iç içe geçen iki başlık haline evriliyor.

Doğu Akdeniz'de Türkiye-İsrail işbirliği olası mı?

Mayıs ayında Mısır, BAE, Yunanistan, GKRY ve Fransa'nın Türkiye'yi hedef alan ortak açıklamasına İtalya ve İsrail'in dâhil olmaması dikkatlerden kaçmadı. İsrail'in açıklamadan bir gün sonra resmi Twitter hesabından Türkiye'ye sıcak bir mesaj göndererek, "*Türkiye ile diplomatik ilişkilerimizle gurur duyuyoruz. Bağlarımızın gelecekte daha da güçlenmesini umuyoruz,*" açıklamasını yapması zamanlama olarak mânidar. Bunun taktik bir hamle olduğu görülüyor.

Elbette Türkiye'nin Libya ile yaptığı "Deniz Yetki Alanının Sınırlandırılması" Anlaşması'nı Doğu Akdeniz'de diğer ülkelerle de yapması menfaatine olacaktır. Bu noktada Türkiye'nin, İsrail ve Lübnan ile de benzer anlaşmayı yapması mümkün. Zira iki ülke de GKRY yerine Türkiye ile anlaşması durumunda daha çok deniz alanı kazanacak.

İsrail'den Türkiye'ye şeker pembe mesajlar

Ancak İsrail'in son dönemde Türkiye'ye yönelik şeker pembe mesajlarına ihtiyatlı yaklaşmakta yarar var. Nitekim İsrail, GKRY ile yaptığı Münhasır Ekonomik Bölge Anlaşması'nı kendi lehine değiştirmek istiyor. Lâkin Türkiye ile bir anlaşma akdetme istikametinde net bir politikası yok. Esasen İsrail bu tür haberleri yayarak, GKRY üzerinde baskı kurmayı hedefliyor.

Öte yandan İsrail, ABD desteği ile Ortadoğu'daki çıkarlarına erişmek ve genişlemek istiyor. Bu nedenle Türkiye'ye karşı taktik hamleler yapıyor. Türkiye'ye Ortadoğu ve Filistin özelinde anlayışlı bir tutum sergilemesi karşılığında, Doğu Akdeniz marjında işbirliği yapılabileceği sinyalini veriyor.

İsrail Libya'daki gelişmeleri de izliyor. Türkiye destekli UMH'nin ayakta kalıp kalmayacağını görmek istiyor. Bu durumun Türkiye'nin Akdeniz'de elini güçlendireceğini öngören İsrail, işini sağlama alıyor. Şunu unutmamak gerek, İsrail'in Türkiye ile yakınlaşması şüphesiz Mısır ile ilişkilerine de zarar verecektir. İsrail'in Türkiye ile anlaşarak GKRY'nin MEB'ine zarar verecek bir anlaşmaya taraf olması, AB ile ilişkilerini de bozabilir. Ez cümle; Türkiye'nin, İsrail'in samimiyetsiz ve oportünist taleplerine karşı ihtiyatlı hareket etmesi gerekmektedir.

Mısır'dan gelen mesajın anlamı ne?

Mısır Devleti'ne bağlı Al Ahram Gazetesi'nin Genel Müdürü Moha-

med Sabreen'in iki ülke ilişkilerinin normalleşmesi durumunda Türkiye ve Mısır'ın teröre karşı ortak mücadele verebileceğini, Doğu Akdeniz gazının çıkarılması konusunda, iki ülkenin birbirine yardımcı olabileceğini açıklaması mayıs ayında öne çıkan bir başka gelişmeydi.

Türkiye'de ses getiren makale, Mısır devlet çevrelerinin görüşleri olarak yorumlandı. Sabreen'in makalesinde PKK ve FETÖ'nün terör örgütü olarak tanımlanması, ilk defa görüşme şartı olarak Müslüman Kardeşler meselesini öne sürülmemesi dikkat çekiciydi. Pandemi sonrası dönemde inişe geçecek Mısır'ın sıkışıklığını aşmak için Türkiye ile iletişim kanallarını açmak istediği anlaşılıyor. Zira Mısır, Doğu Akdeniz ve Libya'da Türkiye'nin artan etkinliğinin farkında. Zira, Türkiye ile gerilimin Mısır'a bir faydası yok...

Doğu Akdeniz'de belirleyici aktör İtalya olabilir mi?

Pandemi esnasında Türkiye'nin İtalya ve İspanya'ya yaptığı insani yardımlar Türkiye açısından olumlu yansımalara neden oldu. Önümüzdeki dönemde AB'nin güney kanadı ile Türkiye'nin ilişkisinin gelişeceği ve ivmeleneceği görülüyor. Bu noktada İtalya'nın tutumu ve İtalya ile ilişkilerimiz Doğu Akdeniz jeopolitiğinde belirleyici olabilir. Türkiye, bölgedeki yalnızlığını İtalya ile aşmayı deneyebilir.

Son dönemde AB ile köprüleri atma noktasına gelen İtalya, Almanya ve Fransa'ya tepkili. Bilhassa Fransa'nın Doğu Akdeniz ve Libya'daki tutumundan rahatsız. Libya'da yaşanan istikrarsızlıktan doğan göçmen krizinin ekonomik ve siyasi alanlarda olumsuz etkilediği İtalya bu durumun sorumlusu olarak gördüğü Fransa ile rekabet halinde. Meselenin elbette enerji jeopolitiği boyutu da var. İtalya son dönemde, GKRY ve Yunanistan'ın taleplerine karşı ihtiyatlı ve fayda çıkar temelinde yaklaşıyor. Bu durum Türkiye'ye avantaj sağlayabilir.

Pandemi döneminde Türkiye'nin İtalya ve İspanya ile tesis ettiği dayanışma ve yakınlaşma anlayış birliğinin tesis edilmesine olanak sağlayabilir. Bu durum Libya, Akdeniz, Kıbrıs ve NATO platformlarında Türkiye ile AB arasında yaşanan anlaşmazlıkların gidişatına da etki edebilir.

İtalya Türkiye için arabulucu olur mu?

İtalya yaşanan S-400 bunalımı sonrası NATO'yu, Türkiye ile diğer Batılı müttefikleri arasında yeniden uzlaşmayı teşvik etmede bir platform olarak görüyor. Eğer Türkiye ile müttefikleri, NATO aracılığı ile yaşanan gerilimleri geride bırakabilirse, Türkiye ile AB arasındaki ilişkilerin düzelebileceğini öngörüyor.

Bu nedenle son dönemde NATO'nun Libya'ya ilişkin Türkiye'nin tezleri ve argümanları ile uyumlu açıklamalarına bu zaviyeden bakılması isabetli olacaktır. Pandemi sonrası yeni dönemde jeopolitik dengeler şüphesiz değişecek. NATO içinde farklı eksenlerin oluşması da yüksek olasılık... Türkiye yeni dönemde İtalya ve İspanya ile ilişkilerini geliştirirken, Almanya'nın pozisyonu belirleyici olabilir. NATO marjında İtalya, Almanya ve Türkiye'den oluşabilecek yeni bir güç ekseninin ortaya çıkması söz konusu olabilir.

NATO Libya'da tarafını açıkladı

Geçtiğimiz dönem beklenmeyen bir diğer gelişme NATO marjında yaşandı. Türkiye'nin NATO üyesi olmasına karşın Akdeniz'de, Suriye ve Libya'da kendi gündemini uyguladığına ilişkin sorulan soruya NATO Genel Sekreteri Stoltenberg, "*NATO'da 30 ortağız ve pek çok konuda farklı pozisyonlarımız olabilir ama Ankara önemli bir müttefiktir. Libya ve Suriye'de BM'nin barış anlaşmasına varma çabalarını destekliyoruz. Libya'da tüm tarafların uyması gereken bir silah ambargosu var. Bu, BM tarafından tanınan Fayiz es-Serrac Hükûmeti ile Hafter tarafından idare edilen güçleri aynı kefeye koymak anlamına gelmez. Bu nedenle NATO, Trablus Hükûmeti'ne destek vermeye hazır*," cevabını verdi.

Bu açıklamadan kısa süre sonra Stoltenberg'in vites yükselttiği görüldü. Nitekim mayıs ayı ortasında yazılı açıklama yapan Stoltenberg, Libya'da artan gerginlikten duyduğu endişeyi dile getirirken, ülkede askeri çözümün mümkün olmadığının altını çizdi. NATO'nun BM nezdinde yürütülen siyasi girişimlere tam destek verdiğini yineleyen Stoltenberg, uluslararası topluma da destek çağrısında bulundu.

NATO Libya denklemine müdahil mi oluyor?

NATO'nun Libya denklemine müdahil olabileceğine dair emareler veren gelişmelerin devamında, tüm taraflara Libya'ya yönelik BM silah ambargosuna uyma çağrısını yineleyen Stoltenberg, 2018 Brüksel Zirvesi'nde NATO Devlet ve Hükûmet Başkanları tarafından belirtilen Libya Hükûmeti'nin talebi üzerine **NATO'nun, savunma ve güvenlik kurumları inşası alanında Libya'ya yardım etmeye hazır olduğunu** vurguladı.

Bölgede kilit oyuncu: Tunus

Mayıs ayında Türkiye ile Tunus Savunma Bakanları arasında yapılan görüşmede, Tunus'un Sfaks Limanı'nın Türkiye'nin Trablus'a yaptığı yardımda yeni deniz hattı olarak açılması konusunda mutabakat sağlandığı açıklandı. Bu konu oldukça önemli. Zira başından beri Libya özelinde dengeli ve bağımsız bir tutum sergilemeye çalışan **Tunus'un, UMH'nin elde ettiği kazanımlar sonrasında Türkiye'nin tezlerine yaklaştığı ve UMH'yı desteklemeye başladığı görülüyor.**

Nitekim, Tunus Meclis Başkanı Raşid el-Gannuşi'nin 18 Mayıs'ta Libya Başbakanı Serrac'ı ülkenin batısındaki stratejik Vatiyye Askeri Üssü'nün Hafter milislerinden kurtarılması nedeniyle tebrik etmesi, Tunus'un pozisyon değişikliğini gösteriyor. Hafter milisleri tarafından Ağustos 2014'ten bu yana yaklaşık 6 yıldır "Batı operasyonları komuta merkezi" olarak kullanılan Vatiyye Üssü stratejik bir konumda ve Libya'nın bütün batı bölgelerini kontrol altında tutuyor.

Tunus'un yüzünü Türkiye'ye ve UMH'ye dönmesi, BAE ve Suudi Arabistan için endişe verici bir durum. Son dönemde her iki ülke Tunus'un içişlerine karışmaya çalışıyor, Tunus'ta siyasi gruplar arasında çatışma yaratarak istikrarsızlığı teşvik ediyor. BAE'nin Tunus'ta, Mısır'dakine benzer bir darbe senaryosunu hayata geçirmeye çabaladığına ilişkin haber yorumların Tunus basınında da sıklıkla gündeme geldiğini hatırlatalım. Şurası çok açık, Tunus, Libya denkleminin çözülmesinde anahtar ülke olabilir.

AB'nin Irini Operasyonu'nu başlattığı mevcut konjonktürde Tunus'un yüzünü Türkiye'ye ve UMH'ye dönmesi çok önemli bir kazanım. Tunus ile Türkiye'nin işbirliğini derinleştirmesi ve geliştirmesi şüphesiz Türkiye'nin bölgedeki gücünü daha da konsolide etmesine neden olabilir. Sonraki aşamada Cezayir'de bu Türkiye-Tunus-Libya eksenine dâhil edilmelidir. Türkiye'nin Doğu Akdeniz'de sürdürdüğü Akdeniz Kalkanı Harekâtı'nı çokuluslu yapıya çevirme gayretlerinde Tunus ve Cezayir katkısı çok büyük bir başarı olacaktır.

İktisadi açmazlar jeopolitik kazanımları riske atar mı?

Pandemi ortamının yarattığı küresel kargaşanın Türkiye'ye de kaçınılmaz yansımaları olacak. Türkiye'nin bir türlü rotasını belirleyemediği jeopolitik yönelimleri, kronik sorunlarını çözememesine ve enerjisini boşa harcamasına neden oluyor.

Rasyonel ve objektif bir yaklaşımla Türkiye, kafası karışık bir görüntü sergiliyor. Tüm sorunlarının merkezini de ekonomik kırılganlığı oluşturuyor. Ne yazık ki Türkiye; Doğu Akdeniz, Suriye ve Libya'da jeopolitik olarak ön almış, hamle üstünlüğünü yakalamış ve elini güçlendirmişken ekonomik kırılganlığı devamını getirmesini engelliyor.

Son kertede iktisadi açmazlar Türkiye'nin jeopolitik kazanımlarını riske atıyor. Türkiye, ilişkilerinde uzlaşmaya mecbur bir pozisyon almak durumunda kalıyor. Uluslararası ilişkilerde uzlaşmanın şartlarından birisinin taviz vermek olduğunu hatırlatalım.

MarineDeal NEWS

Mavi Vatana giren her geminin NWRC Sertifikası olacak!

Emin Yaşacan
emin@kuzeymarine.com

Enkazın kaldırılmasına ilişkin uluslararası Nairobi Konvansiyonu'nda Türkiye'nin mevcut durumu...

Bu konu şirketimizin bu ayki araştırma konusu idi. Güzel detaylar ve yorumlar ortaya çıktı. Meslektaşlarımla gurur duymaya başlayabilirim artık. İçerikte geçen cümleler biraz yabancı gelebilir ama varacağımız ana fikir yukarıdaki slogan da gizli. Editörümün de müsaadesi ile bu konudaki sevgili meslektaşım Sn. Sevinç Fındık Yılmaz'ın dosyasını konuk etmek istiyorum köşemde. Buyurun...

Enkazın kaldırılmasına ilişkin Uluslararası Nairobi Konvansiyonu, Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO)'nün 18 Mayıs 2007'de Kenya'da düzenlenen diplomatik Konferansında kabul edilmiş ve 14 Nisan 2015'te yürürlüğe girmiştir. Kısaca özetlemek gerekirse, ilgili Konvansiyon; devletlerin karasularının ötesinde olan enkaza ilişkin mutlak sorumluluk, zorunlu sigorta ve doğrudan dava unsurlarını tayin eden ilk uluslararası enstrümandır.

Bilindiği üzere deniz güvenliği ve emniyetinin sağlanması ve aynı zamanda deniz kirliliğinin önlenmesi ve korunması hususunda pek çok devlet yıllardır çalışmalar yürütmekte, ülkelerin kendi milli hukuklarında belli yasa ve kurallarla düzenlemeler getirilmektedir. Bu çalışmalardan bahsedildiğinde aklımıza ilk gelen organizasyonlardan biri olan IMO yıllarca bu konularda devletlerarası bir uygulama/çalışma uyumluluğu/yeknesaklığı yaratmak üzere çalışmalar yapmış ve nihayet 69'uncu toplantısından (1993) 14 yıl sonra bu çalışmalar, ilgili Konvansiyon ile taçlandırılmıştır. Konvansiyonun amacı devletlerin karasularının dışında enkaz haline gelen bir gemi enkazının en hızlı ve verimli biçimde kaldırılmasının sağlanmasına yöneliktir. Güdülen amaç ve oluşturulmaya çalışılan monoton her anlamda bir ülkenin denizi koruma/güvende tutma ve kirliliği önleme anlamındaki menfaatlerine maksimum düzeyde cevap veren, milletleri ortak paydada hareket ettiren ve dolayısıyla da belli bir düzen sağlayan bir fikir birliği ürünüdür. Konvansiyonun neyi amaçladığına, yetki alanlarına, taraf olan devletlere ve yetkilerine, kural ve kaidelerine dair yüzlerce yazı ve makale bulunmaktadır. Fakat tek bir soru hâlâ bizim için cevapsız kalmakta: Türkiye neden bu Konvansiyona taraf değil? Bu yazımız bu soruya ışık tutarak, cevaplanması ve bir şeylerin değişmesi umuduyla hazırlanmıştır.

Gemi enkazına ilişkin sorulması gereken 3 ana soru

Bu soruları şöyle sıralayabiliriz;

- Kim sorumlu?
- Bu sorumluluğa dayanarak ne gibi tedbirler/önlemler alınmalı/alınacak?
- Sorumluluk nasıl tatbik edilecek?

Bu sorular Konvansiyon ile cevap bulan sorulardır. Konvansiyona göre enkazın kaldırılmasına ilişkin gemi donatanı sorumludur, fakat bazı sınırlı durumlarla muaf tutulabilmektedir. Atılacak adımlar/alınacak önlemler enkazın yerinin belirlenmesi, işaretlenmesi ve en nihayetinde kaldırılması olacaktır. Enkazın kaldırılması mesuliyeti ve bununla ilgili masraflar donatana aittir fakat eğer donatan işbirliği içinde değilse veya ulaşılamıyorsa o zaman enkazdan etkilenen devlet için bazı diğer opsiyonlar da bulunmaktadır. **Nihai olarak Konvansiyon, sorumluluğun tatbikini sağlamak adına, 300 gt ve üzeri her gemi için zorunlu sigorta şartı getirmiştir.** Buna ek olarak, Konvansiyon enkazdan etkilenen ülkenin direkt olarak sigortacıya talepte bulunma yolunu da açmıştır. Bilindiği üzere, enkaz kaldırma hizmeti cüzi rakamlarla yapılan bir servis değildir. Enkazın işaretlenmesi ve kaldırılması için verilecek hizmetin pahalı olması nedeniyle kaldırma çalışmalarının ertelenmesi/bekletilmesi yahut hiç gerçekleşmemesi durumlarına ilişkin kurallar da Konvansiyon tarafından belirlenmektedir.

Konvansiyonun bazı maddelerine değinmemiz gerekirse; 10'uncu Maddesi donatanın enkazın yerini belirleme, işaretleme ve enkazın kaldırılması ile ilgili masraflardan sorumlu olduğunu ve donatandan bu masraflar dışında herhangi bir talepte bulunulamayacağını belirtir. Ancak 3'üncü maddenin 2'nci paragrafına göre, Konvansiyonu içsu ve karasularında da uygulayacağını bildiren Üye devletin, bu talepler dışındaki hak ve yükümlülüklerine zarar gelmez ve enkazdan etkilenen devletin enkazın meydana gelmesi sonucu donatan dışında üçüncü şahıslara karşı bir talep hakkı bulunuyor ise, bu talep hakkı Konvansiyon kapsamında değerlendirilmez. Enkazın kaldırılmasına yönelik aksiyonların mahiyeti millî veya milletlerarası hukuk bakımından bir kurtarma faaliyeti olarak kabul edilmesi halinde ise, kurtarıcılara ödenecek ücret veya özel tazminat Konvansiyon hükümleri dışındadır.

Zorunlu sigorta ve mali güvence

Yukarıda kısaca değindiğimiz üzere, Konvansiyonun getirdiği en önemli hususlardan biri de enkazın donatan tarafından belirlenmesi, işaretlenmesi ve kaldırılmasına ilişkin masraflar dolayısıyla enkazdan etkilenen devletin uğradığı/uğrayabileceği zararın teminat altına alınabilmesi için sigorta yaptırma zorunluluğunun getirilmesidir.

Bu Konvansiyon ile donatana, tehlike teşkil eden enkazın belirlenmesi, işaretlenmesi ve kaldırılması masrafları dolayısıyla enkazdan etkilenen devletin uğrayabileceği zararı teminat altına alan, 1976 Deniz Alacaklarına Karşı Mesuliyetin Sınırlandırılması Hakkında Milletlerarası Sözleşme'de belirlenen limitler ölçüsünde mali bir güvence sağlama ve sigorta yaptırma zorunluluğu getirilmiştir. Üye sicil devletinin yetkilendirdiği makam veya kuruluşlar, bu sigorta ve diğer mali güvencelerin Konvansiyonun belirlenen şartlarına uygun olduğunu gösterir bir belge tanzim eder.

Bu yazımızda ışık tutmak istediğimiz konu da tam olarak burada devreye giriyor. Bahse konu Konvansiyona ülkemiz hâlâ taraf olamamıştır. Bilindiği üzere 14 Nisan 2015 tarihinden itibaren sözleşmeye taraf olan ülkelere sefer yapan her geminin Sözleşme kapsamına uygun sigorta ve bu teminatı gösterir geçerli bir sertifikaya sahip olması zorunlu hale getirilmiştir. Bahse konu sertifikanın taraf olan ülkeler arasından diğer ülke bayraklı gemilere bu sertifikayı düzenleyebileceği duyurulmuştur. Bu Konvansiyona taraf olmak için ülkemizin belli çalışmalar içerisinde olduğunu pek tabii biliyoruz. Fakat bu çalışmaların hızlandırılması ve aksiyona geçilmesi için biz denizcilik sektörünün bir halkası olan sigortacılar olarak aktif rol almak arzusundayız. Türkiye'nin bu konvansiyona taraf olması ve ülkemize giren veya karasularımızdan geçen her geminin NWRC sertifikası ve en azından geçerli bir tam ziya tekne sigortası olması için elimizden geleni yapmaya hazırız.

Konvansiyona taraf olmanın getirileri

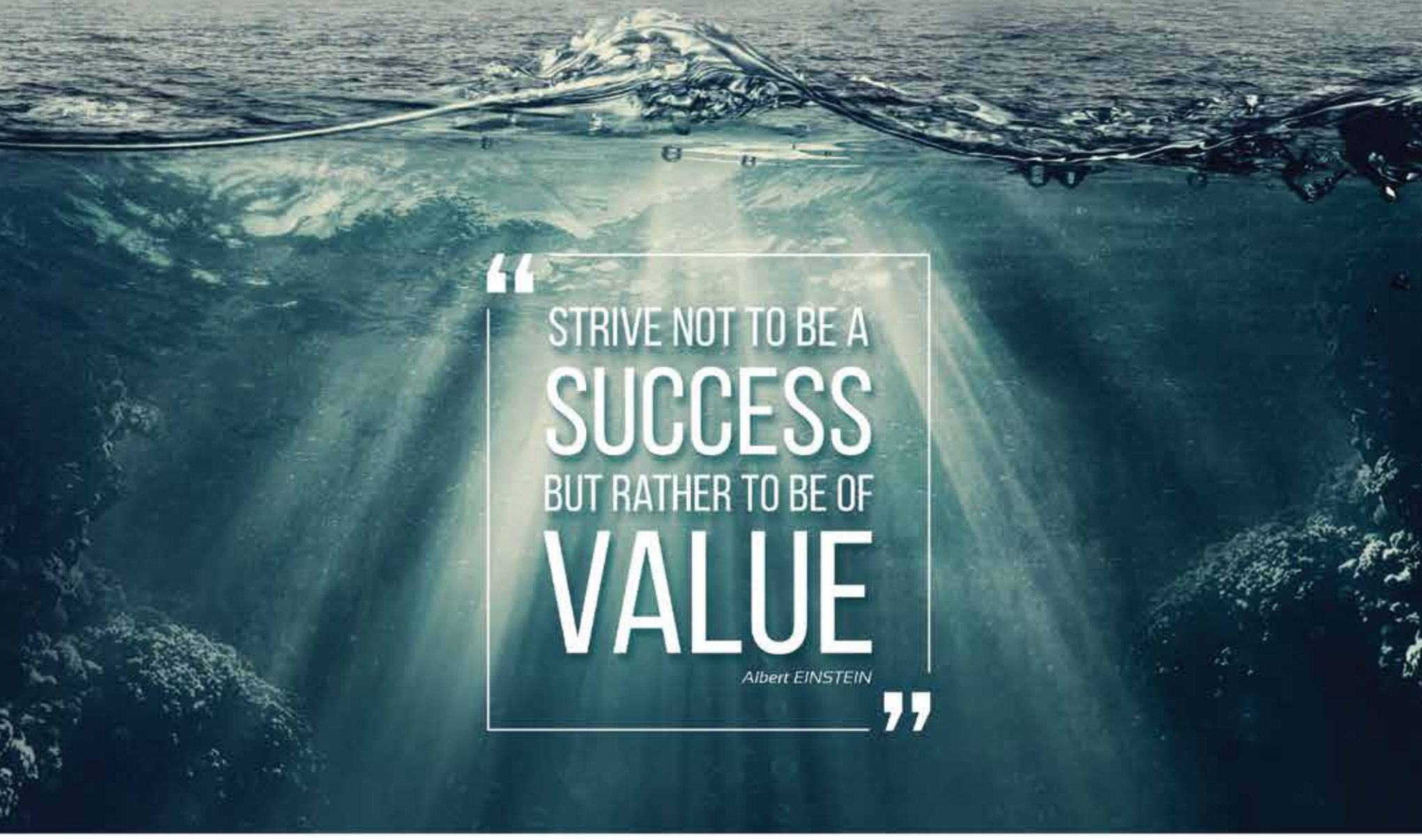
Nairobi Konvansiyonu 2007'nin uygulanmaya başlanması ile birlikte uluslararası alanda önemli bir hukuki boşluğun doldurulduğu hepimiz tarafından bilinen bir gerçektir. Sözleşmeye taraf olmayan Türkiye için ise hâlâ bazı enkaz kaldırma olaylarında ciddi vakit kaybı ve tereddütler yaşanmaktadır. Bu tereddütler veya kaybedilen vakitler, uzun vadede denize / çevreye büyük zararlar getirmekte ve ekonomik anlamda zararın katlanmasına yol açmaktadır. Konvansiyona taraf olmanın bize ne kazandıracağını ve Konvansiyon ile ilgili diğer önemli başlıkları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- Konvansiyon, enkazdan etkilenen devlete enkazın tehlike yaratıp yaratmadığı konusunda doğrudan karar verme yetkisi tanımaktadır.
- Enkazdan etkilenen devletin bu konuda tek yetkili olması ve tehlikenin varlığına karar vermesi halinde, Konvansiyonun uygulama alanı bulması sebebiyle enkazdan etkilenen devlet; bayrak devleti, gemi maliki, sigortacısı ve özellikle enkaz nedeniyle zarar gören diğer devletler varsa, bu devletlere göre daha üstün bir konumdadır. Yine de devletin aksiyonları enkazın yarattığı tehlike ile orantılı olmalıdır. Donatan böylelikle alınan aksiyonların orantısızlığını protesto edebilmelidir.
- Enkazın belirlenmesi, işaretlenmesi ve kaldırılması masraflarından ötürü enkazdan etkilenen devletin uğrayabileceği zararı teminat altına alacak mali bir güvencenin sağlanması veya sigorta yaptırma zorunluluğun getirilmesi enkazdan etkilenen devlet için son derece önemli bir uygulamadır. Böylece, etkilenen devlet tarafından enkazın bizzat kaldırılması halinde, bu masrafların karşılanmaması gibi bir risk de ortadan kalkmaktadır. Bu da aksiyon alma aşamasında yaşanacak olası beklemeleri / ertelemeleri ve tereddütleri ortadan kaldıracaktır. Masrafların karşılanmaması endişesi son bulacaktır.
- Bilindiği üzere, çoğu deniz sigortası poliçesinde "pay to be paid" rule (kuralı) dediğimiz, önce sigortalının ödeme yaptığı ve sonrasında sigortacının tazmin etmesi kuralı vardır. Bu Konvansiyon ile direct action (doğrudan dava) çerçevesinde, enkazın belirlenmesi, işaretlenmesi ve kaldırılması çalışmalarından doğacak masrafların direkt olarak sigortacıdan talep edilebilme yolu açılmıştır. Böylelikle, enkazdan sonra görünmez / ulaşılmaz olan armatörün katlanmadığı masraflar etkilenen devlet tarafından geminin sigortacısından direkt talep edilebilmektedir.

Tüm yukarıdakiler ışığında, bu konuda tüm paydaşların görüşleri alınarak makro ve mikro ölçekte bizim yukarıdaki yorumlamalarımıza paralel bir ülke menfaatinin olduğu, dış ilişkilerimiz bakımından da siyaseten uygunluğu bulunduğu takdirde, yukarıdaki açıklamalarımız tahtında bu Konvansiyona bir an evvel taraf olunmasının ülkemiz açısından yararlı olacağını düşünüyoruz. Bizler de sigortacılar olarak bu ve benzeri çalışmalar içerisinde ülkemiz adına aktif rol almaktan ve elimizden geldiğince ülke menfaatlerimiz için bu çalışmalara yardımcı olmaktan mutluluk duyarız.

ARES
SHIPYARD

ARES 85 HERCULES



Antalya Free Zone, Antalya 07070 Turkey **T** +90 242 261 61 61 ares.com.tr

MarineDeal NEWS

Atatürk'ün düşünsel mirası

Serter Tuçaltan
Dz. Kurmay Albay (E)

Dünya koronavirüs ile yaşamaya alışırken jeopolitik mücadele olanca şiddeti ile devam ediyor. Bu dönemde yakın coğrafyamızda neler yaşandığına kısaca göz atalım

GKRY

Doğu Akdeniz'deki diplomatik ataklarına yenilerini ekledi. BM'ye gönderdiği mektuplarla Türkiye ve Libya arasındaki deniz yetki alanı sınırlandırmasını tanımadığını belirtti. Türkiye'nin, sözde MEB'inde yürüttüğü sondaj faaliyetlerini BM'ye şikâyet etti.

Fransa ve Lübnan ile savunma ve güvenlik alanında müşterek askeri kapasitelerini geliştirmek üzere ikili işbirliği anlaşması imzaladı.

Exxon Mobil'in ve Total-ENI'nin sondaj faaliyetlerini gelecek yıla ertelemelerinin ardından sözleşmelerin uzatılacağını açıklayarak ortaklığı sürdürmek istediğinin açık sinyalini verdi.

Yunanistan

ABD ile imzaladığı Savunma İşbirliği Anlaşması'nı onayladı. Anlaşma özetle; Larissa, Stefanovikio, Dedeağaç ve Girit'teki askeri üs ve tesislerin ABD ve NATO ile ortak kullanımının artırılmasını içeriyor.

Şubat başında Amerikan ve Fransız askerlerinin katılımıyla Ege'de İskiri Adası'nda, düşman eline geçen bir adanın geri alınması senaryosuna istinaden "Büyük İskender-2020" tatbikatını icra etti.

Bu adımlar ile Ege'de Türkiye'ye karşı ABD ve Fransa kartını oynayan Yunanistan, Doğu Akdeniz'de Suriye'ye Özel Temsilci atadığını, Suriye ile ilişki kurmayı ve Suriye'nin yeniden inşasına katılmayı hedeflediğini açıkladı.

Libya

UMH'nın "Barış Fırtınası Operasyonu", Hafter'in Trablus saldırıları sürdü.

TSK deniz ve hava unsurları nisan ortasında Girit Adası güneyinde ve Libya açıklarında müşterek eğitimler icra etti. Eğitimler, bu coğrafyada askeri gücün gerektiğinde doğrudan da kullanılabileceği mesajı olarak yorumlandı.

Hafter, nisan sonunda "Süheyrat Anlaşması"nın "hükmünü yitirdiğini", ülke yönetiminin başına geçtiğini duyurdu. Bu çıkış Hafter'i destekleyenler tarafından da tasvip edilmedi.

Mayıs ortasında;

• Dışişleri Bakanlığı, Türkiye'nin Libya'daki çıkarlarının hedef alınması halinde Hafter unsurlarını meşru hedef olarak kabul edeceğini,

• NATO Genel Sekreteri, NATO'nun Trablus Hükûmeti'ne destek vermeye hazır olduğunu,

• Enerji Bakanlığı, TPAO'nun Libya açıklarında hidrokarbon kaynaklarını araştırılması için ilk arama başvurusunu yaptığını, süreç tamamlandığında sismik araştırma faaliyetlerine başlanacağını,

• UMH, Vatiyye Üssü'nün ele geçirildiğini açıkladı.

Vatiyye Üssü'nün ele geçirilmesiyle UMH'nın önemli bir askeri ve psikolojik üstünlük elde ettiği Libya'da Hafter'e savaş uçakları sağlandığı haberleri ile birlikte Hafter'i destekleyen tarafların artan ateşkes çağrıları dikkat çekti.

Gelişmeler, Libya'da güç mücadelesinin sertleşerek devam edeceği, mücadeleye zaman zaman diplomatik müzakere aralarının verileceği uzun soluklu bir döneme girildiğini gösteriyor.

İrini Harekâtı

AB, 31 Mart tarihinde BMGK tarafından uygulamaya koyulan silah ambargosunun denetlenmesi için "İrini Harekâtı"nı başlattı. Harekâtın öncelikli hedefinin, Libya'ya yönelik silah akışının kesilmesine katkı sağlamak olduğu açıklandı.

BM'nin resmen tanıdığı UMH, Harekâtın tarafsız olmadığını, Hafter'in çıkarlarını korumak amacıyla düzenlendiğini duyurdu.

Hafter unsurlarına yönelik askeri desteğin havadan ve Mısır üzerinden karadan yapılması itibarıyla Harekâtın yalnızca deniz boyutunda icra edilmesi, tarafsızlığı ve amacı konusunda soru işaretlerine neden oldu.

Fransa-Yunanistan-GKRY-BAE ve Mısır tarafından yapılan ortak deklarasyon

Fransa-Yunanistan-GKRY-BAE ve Mısır Dışişleri Bakanları ortak bir açıklama yayımladı.

İçeriğindeki Libya'ya yönelik ateşkes çağrısı dışında doğrudan Türkiye'nin Doğu Akdeniz ve Ege'deki faaliyetlerini hedefleyen açıklama, bilinen söylemleri yansıtsa da öne çıkan kısmı imza eden taraflarıydı.

8 Ocak 2020 tarihinde Türkiye'nin, Libya'da askeri faaliyetler yürüteceğine yönelik açıklamasının ardından 5 ülkenin (Fransa, İtalya, Mısır, Yunanistan, GKRY) katılımı ile başlayan toplantıların ilkine katılan ancak ortak açıklamaya imza koymayan İtalya'nın bu ikinci toplantıda hiç bulunmaması, BAE'nin ise ilk kez Doğu Akdeniz'de oluşan Türkiye karşıtı eksene dâhil olması önemliydi.

Katılım açısından dikkat çeken son önemli ayrıntı ise İsrail'in de sürecin dışında kalması, dahası 7 Mayıs 2020 tarihinde sosyal medyadan Türkiye'ye, "Türkiye ile diplomatik ilişkilerimizle gurur duyuyoruz. Bağlarımızın gelecekte daha da güçlenmesini umuyoruz. Bütün Türk takipçilerimize sevgilerimizi gönderiyoruz" mesajını vermesiydi.

Bu durum GKRY ve Yunanistan tarafından Doğu Akdeniz'de oluşturulan Türkiye karşıtı ittifakın bozulabileceğini, İtalya ve İsrail ile ilişkilerin bu eksende değerlendirilmesinin önem arz ettiğini gösterdi.

Türkiye-Mısır ilişkileri

Mısır'da çıkan El Ahram Gazetesi'nde 13 Mayıs 2020 tarihine yayınlanan bir makalede Kahire ve Ankara arasındaki ilişkilerin normalleşmesinin zamanının geldiği ifade edildi. Makalede, ilişkilerin normalleşmesi için bir yol haritası sunulurken, "Müslüman Kardeşler" meselesi en önemli sorun olarak tanımlandı.

Makalede ayrıca;

• Doğu Akdeniz'de hidrokarbon faaliyetleri konusunda Mısır ve Türkiye'nin birbirlerine yardımcı olabilecekleri,

• Mısır'dan Türkiye'ye ve Türkiye'den Avrupa'ya gaz transferi için bir boru hattı projesinin müzakere edilebileceği,

• Bu adımların ötesinde Libya, Suriye ve Irak konularında ortak bir işbirliği mekanizması kurulabileceği,

• Tüm sorunların çözülmesinin ardından Mısır, Türkiye, Körfez ülkeleri, Suriye, Irak, Ürdün, Cezayir ve Fas arasında ekonomik, siyasi ve güvenlik alanlarında işbirliği adımlarının atılabileceği ifade edildi.

Verilen mesaj Doğu Akdeniz bağlamında, gerek deniz yetki alanlarının sınırlandırılması anlamındaki muhtemel getirileri, gerek Türkiye aleyhine oluşturulan eksenin bozulması ve gerekse Mısır ve Türkiye arasındaki bir çatışmayı öngören küresel güçlerin bölgesel planlarının akamete uğratılması bakımından önemliydi.

İstifade edilmesi gerektiği düşünülen bu açılım, iyi bir karşılıklı diplomatik çaba ile Doğu Akdeniz'de Türkiye lehine siyasi dönüşümü de beraberinde getirebilme potansiyeline sahip.

Suriye

5 Mart Anlaşması çerçevesinde Ortak Türk-Rus devriyeleri devam etti. 10'uncu devriye esnasında konvoya HTŞ tarafından roket saldırısı yapıldığı bildirildi.

ABD Suriye Özel Temsilcisi, Suriye Hükûmeti'ni İdlib'ten uzak tutmanın stratejik bir amaç olduğunu, Türkiye'nin İdlib'te aşırılık yanlısı gruplarla mücadele etmesini istediklerini açıkladı.

ABD ve Fransa'nın, Suriye'nin yeniden yapılanması kapsamında Kürt unsurları üzerinden etkili biçimde söz sahibi olabilmek adına Suriye'nin kuzeyindeki Kürt oluşumları bir araya getirme çalışmalarına hız verdikleri bildirildi.

Rusya'nın Suriye'nin kuzeyinde YPG/SDG'nin etkin olduğu bölgelerdeki ABD etkinliğine karşı dengeyi kurabilmek adına Arap aşiretlerden bir güç oluşturma çalışmalarına başladığı duyuruldu.

Terör örgütü YPG/PKK/SDG/PYD'nin, Kamışlı ve çevresindeki bölgede tünel ve hendek kazma faaliyetlerine hız verdiği haberleri açık kaynaklara yansıdı.

BM Suriye Temsilcisi Suriye'de çözümün anahtarının ABD-Rusya diyaloğu olduğunu, Türkiye ve İran'ın kilit ülkeler olduğunu açıkladı.

Gelişmeler, İdlib'te ötelenen gerginliğin devam ettiğini, ABD'nin Kürt koridoru oluşturma ve İran'a karşı Kürt oluşumlarını kullanma düşüncesini muhafaza ettiğini, Fransa'nın Türkiye karşıtlığını her geçen gün genişleyen bir cephede sürdürdüğünü gösterirken, Suriye'nin toprak bütünlüğünün muhafazasının ve Suriye'de güçlü bir merkezi yönetim ile çalışılmasının Türkiye'nin menfaatine olacağını teyit etti.

ABD

ABD'nin Suriye'nin kuzeyinde, Doğu Akdeniz, Ege ve Karadeniz'de izlediği Türkiye'nin çıkarları hilafındaki politikaya rağmen ABD Suriye Özel temsilcisi; S-400 konusunun ABD ve Türkiye ilişkilerindeki sorunların en büyüğü olduğunu, ABD ve Türkiye'nin Libya, NATO, Kafkasya-Karadeniz Bölgesi, Suriye ve Irak gibi diğer pek çok konuda iyi anlaştığını açıkladı.

Bu açıklamanın ardından ABD'nin Lefkoşa Büyükelçisi 12 Mayıs 2020 tarihinde RMMO Komutanını ofisinde ziyaret etti. İkili, ofiste bulunan Girne tablosu önünde poz verdi.

Oluşan görüntü, ABD'nin Türkiye'ye yönelik bakış açısını ve güvenilirlik seviyesini bir kez daha ortaya koydu.

Sonuç

Koronavirüs etkisiyle yavaşlamış görünse de küresel ve bölgesel güç mücadelesi, aktörlerin müteakip dönem için pozisyon alan adımları ile devam ediyor.

Aslında mücadelenin özü, hammadde ve enerji kaynakları ile bunların nakil hatlarını, ticaret yollarını kontrol ederek, her seviyedeki rakibin bunlara erişimini sağlayan musluğun başında olmaktan geçiyor.

Musluğun kontrol edilebilmesi için kaynak ve nakil rotalarında bulunan ülkelerin küçük, yönetilebilir, müzahir birimler haline getirilmesi gerekiyor.

Küresel güçler bu amaçla dini değerleri, etnik yapıyı ve ekonomiyi bir sömürü aracı olarak kullanıyor. Bu tuzağa düşenler çağdaşlaşamıyor, ilerleyemiyor, taassup altında eziliyor, eninde sonunda kullanılıyor, bölünüyor, parçalanıyor, mücadele alanı haline geliyor.

Türkiye, birbiriyle iç içe geçmiş bu tarz menfaat çatışmalarının yaşandığı geniş bir coğrafyada yaşamsal çıkarlarını savunmasını gerektiren zorlu bir dönemden geçiyor.

Her kademe ve her alanda Atatürk'ün düşünsel mirasından yararlanılması gereken günler yaşanıyor...

aselsan
FERSAH

FERSAH

KARİNAYA MONTELİ
DENİZALTI SAVUNMA HARBİ SONARI

Güven Veren Teknoloji | aselsan

ASELSAN Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'nın bir kuruluşudur

MarineDeal NEWS

Gerilimi artırma stratejisi ve Yunanistan

Türkiye'nin son dönemde izlediği strateji ve yaptığı hamlelerin Yunanistan'ı zor duruma soktuğu aşikâr. Türkiye'nin bütüncül bir gerilimi artırma stratejisi izlediğine inanan Yunanistan, abandone olmuş bir görüntü sergiliyor

Nitekim mayıs ayı başında Yunanistan Genelkurmay Başkanı'nın Türkiye ile sıcak bir çatışmayı dillendirmesi bu ruh halini yansıtıyor.

Stokholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü (SIPRI) verilerine göre 2019 yılında küresel askeri harcamalar 2 trilyon dolara yükseldi. Bu rakam esasen küresel gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 2,2'sine tekabül ediyor. Türkiye savunma sanayine 20,4 milyar dolar ayırırken, Yunanistan ise 5,5 milyar dolar harcıyor. Sahip olduğu devlet kapasitesi ve özgül ağırlığı ile Yunanistan'ın Türkiye'ye rakip olması mümkün değil. Lâkin sürekli karşımıza çıkarılıyor.

Yunanistan'ın bölgesel ittifaklar oluşturma çabası

Yunanistan'ın bir türlü çözemediği sorun sahası, esasen onun "yayılmacı motivasyonundan" kaynaklanıyor. Tarihi gerçeklikleri çok iyi bilen Yunanistan ezelden beri Türkiye ile bire bir kalmayı göze alamıyor. Yunanistan'ın yayılmacı motivasyonu bu nedenle her zaman Türkiye'ye karşı ittifaklar kurmasını dikte ediyor.

Yunanistan pandemiye dek Türkiye'ye karşı sırtını Avrupa Birliği (AB)'ne yasladı. Ancak koronavirüs tüm öncelikleri değiştirdi. AB ülkeleri kendilerini izole etti. Doğal olarak Yunanistan'ın AB şemsiyesi altında sürdürmeye gayret ettiği Doğu Akdeniz stratejisi ve Türkiye düşmanlığı temelli politikaları desteksiz ve kadük kaldı.

Bu nedenle Yunanistan sığınacak emniyetli liman arayışını ivmelendirdi. Bu boşluğu Fransa'nın dolduracağı anlaşılıyor. Nitekim Fransa, Yunanistan'a koşulsuz destek veriyor. Bunun karşılığında da Yunanistan'a yüksek bütçeli Belharra sınıfı savaş gemilerinin satın alınmasını şart koşuyor.

Ayrıca Yunanistan son dönemde Türkiye'ye karşı bölgesel eksenler oluşturma gayretlerini de artırdı. Yunanistan neredeyse Türkiye'nin sorun yaşadığı tüm aktörlerle ittifak kurma telaşında; Suriye, BAE ve Hafter…Yunanistan'ın oluşturmak istediği bölgesel ittifaklarda RF yok. Son dönemde İsrail'in de Yunanistan'a karşı mesafeli durduğu gözleniyor. Yunanistan şimdilik Fransa, Mısır, BAE ve Hafter ile ortak hareket ediyor. Diplomatik arayışlarını açık ve örtülü yollardan sürdürüyor.

Yunanistan ve devam eden kışkırtıcı hamleleri

Son olarak Yunanistan'ın, Suriye özelinde yaptığı hamle

dikkat çekti. Mayıs ayı ortasında Yunanistan Dışişleri Bakanı Nikos Dendias, sekiz sene sonra Suriye'ye diplomatik temsilci atadıklarını açıkladı. Yunanistan böylece Suriye'de Esad'ın varlığını tanıyan ilk AB üyesi ülke oldu. Şurası çok açık, Yunanistan'ın Suriye ile yakınlaşması kesinlikle aleyhimize bir gelişme. Nitekim, 29 Nisan'da Suriye yönetiminin BM'ye Türkiye'nin Libya ile akdettiği Anlaşmayı kınayan bir mektup sunması yaklaşan tehlikenin habercisi.

Türkiye'nin Doğu Akdeniz ve Ege'de etkin bir şekilde kullandığı insansız hava araçlarına (İHA) karşı eli kolu bağlanan Yunanistan, İsrail'e yanaşmak durumunda kaldı ve yaklaşık 40 milyon euro bedelle İsrail'den iki adet HERON İHA'yı üç yıllığına kiraladı. Yunanistan altı ay içinde teslim edilecek İHA'ları Ege ve Meriç'te sınır güvenliği için kullanmayı planlıyor. Yunanistan, kira sözleşmesi sona erdikten sonra istediği takdirde İHA'ları satın alabilecek.

Mısır, BAE, Yunanistan, Kıbrıs ve Fransa'dan ortak Doğu Akdeniz açıklaması

Yunanistan diplomatik angajmanlarına hız kesmeden devam ediyor. 11 Mayıs'ta Mısır, BAE, Yunanistan, Kıbrıs ve Fransa'nın Dışişleri Bakanları, yayımladıkları ortak açıklamada, "Doğu Akdeniz'de gerilimin tırmanmasından ve sürekli provokatif eylemlerden derin kaygı duyulduğu" ifadeleriyle "Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki petrol ve doğalgaz faaliyetlerinin GKRY'nin ilan ettiği sözde münhasır bölgesinde gerçekleştiğini" savundu ve bu çalışmalarının "uluslararası kanunlara aykırı olduğunu" öne sürdü.

Açıklamada dikkat çeken bir diğer husus, Türkiye ve Libya arasında imzalanan "deniz yetki alanlarının sınırlandırılması" ile "güvenlik ve askeri işbirliği" Anlaşmalarının uluslararası hukuka aykırı olduğunun iddia edilmesi oldu. Siyasi ve yanlı olan bu mesnetsiz açıklamanın elbette bir karşılığı yok.

Açıklamaya imza koyan ülkeler, Türkiye'nin Libya'daki varlığını kınamayı da ihmâl etmedi. Beş ülke, Türkiye'nin Libya'daki faaliyetlerinin "Libya'nın komşuları, Afrika ve Avrupa'nın istikrarına tehdit oluşturduğunu" savundu.

Libya Ulusal Mutabakat Hükûmeti (UMH)'nin çıkışı

Ortak bildiriye Libya'da meşru olan UMH şiddetli tepki gösterdi. Libya Dışişleri Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, "Mutabakat Muhtırası Anlaşmaları, Akdeniz'e kıyı iki devletin hükümetleri tarafından imzalandı, üçüncü bir tarafı ilgilendirmez" ifadeleri kullanıldı. Devamında, "Ortak açıklamada Akdeniz'e kıyısı olmayan BAE'nin de olmasını şaşkınlıkla karşılıyoruz. Öyle anlaşılıyor ki başka niyetler var. BAE'nin burada yer alması, Libya halkına saldıran başka bir ülkeye destek vermek içindir. Bu iki ülke de Libya'nın içişlerine karışıyor" vurgusu yapıldı.

Türkiye'nin tepkisi

Gelişmelere Dışişleri Bakanlığımız da kayıtsız kalmadı. Ortak bildiriye verilen yazılı cevap ile "Mısır, Yunanistan, GKRY, Fransa ve BAE Dışişleri Bakanlarının bugün Doğu Akdeniz ve Libya konusunda yayınladıkları ortak bildirinin, takip ettikleri politikalarla bölgesel kaos ve istikrarsızlık peşinde koşan, halkların demokrasi ümitlerini darbeci diktatörlerin fütursuz saldırganlığına kurban etmekte beis görmeyen, ancak hesapları Türkiye tarafından bozulduğunda hezeyana kapılan bir grup ülkenin iki yüzlüğünün ibretlik bir örneğidir," ifadeleri kullanıldı.

Türkiye, Libya açıklarında petrol aramalarına başlar mı?

Doğu Akdeniz satrancında muhataplarının yaptığı hamlelere Türkiye, oldukça agresif bir cevap daha verdi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın (TPAO) Libya açıklarında petrol aramak için ilk başvuruyu yaptığını duyurdu ve gözler bir kez daha Doğu Akdeniz'e çevrildi.

Doğu Akdeniz enerji jeo politiğinde ibre Türkiye'ye döndü

Doğu Akdeniz hidrokarbon kaynaklarının Avrupa'ya taşınmasını öngören ve tamamen siyasi bir proje olan EAST-MED'in çöktüğü bizzat İtalya tarafından açıklandı. Her ne kadar proje Yunanistan Parlamentosu'nda kabul edilse de İtalya'nın tavrıyla proje etkisini kaybetti, İsrail'in de isteğinin azaldığı görülüyor.

Düşen petrol fiyatları sonrası küresel enerji firmaları da Doğu Akdeniz'e olan ilgilerini dondurdu ve 2020 yılına planlı tüm araştırma ve sondaj faaliyetleri ertelendi. Küresel petrol şirketlerinin Doğu Akdeniz'i terk etmesi, gerek çıkarılacak doğalgazın sıvılaştırılması ve nakledilmesi gerekse jeostratejik konularda GKRY'nin tüm planlarını altüst etti.

Nitekim, GKRY Meclis Enerji Komitesi Başkanı Andreas Kiprianu, pandeminin ekonomiler üzerindeki yıkıcı etkisini gerekçe göstererek sahadan ayrılan Amerikan Exxon Mobil, Fransız Total ve İtalyan ENİ şirketlerinin geri dönüşünün en iyimser tahminle 2021 yılının eylül ayını bulabileceğini açıkladı.

GKRY'nin çıkarılacak doğalgazın sıvılaştırılması ve tankerlerle Avrupa pazarına taşınması programının da altüst olduğu görülüyor. GKRY, Vasiliko Bölgesi'ne yüzer doğalgaz sıvılaştırma tesisi kurulması ve sıvı doğalgazın tankerle Avrupa'ya taşınmasını planlıyordu. Hoegh LNG adlı Norveç şirketiyle anlaşma yapıldığı açıklanmıştı. Lâkin bu projenin de dondurulduğu görülüyor.

Gelinen noktada bölgede sondaj yapan Türkiye, kendi sondaj gemileriyle faaliyet gösteren tek hâkim güç konumuna evrildi. Şüphesiz bu durum Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin elini güçlendirecek. Ertelenen sondaj çalışmaları Doğu Akdeniz ve Kıbrıs'ta Türkiye adına dengenin tesis edilmesi açısından yeni bir fırsat sunuyor.

AB'nin mesnetsiz ve yanlı tutumu

Doğu Akdeniz enerji jeopolitiğinde Türkiye'nin avantajlı duruma gelmesi üzerine AB'nin mesnetsiz ve yanlı tepkisi gecikmedi. AB üyesi ülke Dışişleri Bakanları 17 Mayıs'ta yaptıkları ortak açıklama ile Türkiye'nin Kıbrıs açıklarında doğalgaz arama çalışmalarını kınadıklarını yineleyerek, Türkiye'den Kıbrıs'ın egemenliğine saygı duymasını talep ettiler.

AB Dışişleri Bakanları "Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki sondaj çalışmalarını sonlandırması için AB'nin yaptığı sayısız çağrıya halen cevap vermemiş olmasından üzüntü duyduklarını" ifade ederek "AB'nin GKRY ile tamamen dayanışma içinde olduğunu ve diyalog için elverişli koşulların oluşturulması gerekliliğine inandıklarını" açıkladı.

Yunanistan'ı Balkanlar'da evrelemek

Türkiye, birçok ülkenin aksine pandemi sürecini iyi yönetiyor. Hazırlıklı ve organize bir görüntü veriyor. Üstelik pandemiyi fırsata çevirme istikametinde önemli hamleler de yapıyor ve yumuşak gücünü etkinlikle kullanarak, stratejik iletişim bağlamında önemli kazanımlar elde ediyor. Bosna-Hersek, Karadağ, Sırbistan, Kosova ve Makedonya özelinde atılan adımların Yunanistan'ı oldukça tedirgin ettiği görülüyor.

Türkiye dar perspektifte, Yunanistan'ın kendisini Doğu Akdeniz'de tecrit etmek üzere attığı adımların benzerlerini Balkanlar'da Yunanistan'a karşı atmaya devam etmeli ve Yunanistan'ı yakın coğrafyasında yalnızlaştırmalıdır. Geniş perspektifte ise Türkiye bütüncül ve sistematik bir strateji ile Yunanistan'ı; Balkanlar, Ege, Doğu Akdeniz ve Ortadoğu yayında çevrelemelidir.

MarineDeal NEWS

Tanker filoları gençleşiyor

Meltem Süloğlu
snp@pelikan.com.tr

Tanker pazarındaki alım ve satım faaliyetleri geçtiğimiz ay sonunda yavaşladı, sadece birkaç satış gerçekleşti. Tanker şirketleri yaptıkları yüksek kazançlarla, mevcut borçlarını düşürdüler (örneğin Teekay Tankerleri, net borçlarını 2020'nin ilk çeyreğinde 200 milyon dolar civarına düşürdüğünü bildirdi). Birçok tanker şirketinin filolarını gençleştirmek için yaşlı gemilerini elden çıkarmalarını bekliyoruz.

Spot tanker kiralama piyasası gerilemeye devam etti (ancak yine de çok cazip seviyelerde seyrediyor). Uzakdoğu'da petrol talebi artıyor, ancak stoklar azalıyor. MR tankerleri, sadece birkaç hafta önce tarihi zirvelere ulaştıktan sonra yılın en düşük seviyelerine düştü. (Bkz. Tablo)

Kuru yük marketinde alım satımların artmasına rağmen fiyatlar düşmeye devam ediyor. Navlunlar az da olsa yükseliş eğiliminde.

Gemi büyüklüğü - yaklaşık TCE'ler		yaklaşık 12 ay T / C'ler (standart / eko)
VLCC	40-50000 dolar / gün	35,000 dolar / gün / 37,500 dolar / gün
SUEZMAX	30-40,000 dolar / gün	27,500 dolar / gün / 30,000 dolar / gün
AFRAMAX	30-40,000 dolar / gün	22,500 dolar / gün / 24,000 dolar / gün
MR tankerleri	15-20,000 dolar / gün	14,000 dolar / gün / 15,000 dolar / gün

Kuru yükler

Capesize, 9 alıcının teklif yaptığı "CAPE BALTIC" (177,536 dwt, Mitsui, 2005 inşa) gemisi 11 milyon dolara Endonezyalı alıcıya satıldı.

Post-Panamax, "LM SELENE" (93,258 dwt, Jiangsu Newyangzi, 2009 inşa) 8,9 milyon dolar civarında satıldı.

Panamax, "GULF TRADER" (75,214 dwt, Hitachi Zosen, 2002 inşa) 5,2 milyon dolara satıldı. "CAP FERRAT" (75,595 dwt, Mitsui, 2000 inşa) 4 milyon dolara satıldı. "MEISTER" (69,118 dwt, Imabari, 1997 inşa) 3,3 milyon dolara Çinli alıcıya satıldı. "ELNATH" (76,728 dtw, Sasebo, Japonya, 2005 inşa) 6,2 milyon dolara satıldı.

Ultramax, yeni inşa gemiler ex-Nantong Xiangyu (63,500 dwt, 2020 inşa) her biri 22,5 milyon dolara Blue Planet şirketine satıldı.

Supramax, " ROYAL EPIC" (56,026 dwt, Mitsui, 2008 inşa) 7,8 milyon dolara satıldı. "AMAZONIT" (56,952 dwt, Jiangsu Hantong, 2011 inşa) 7,25 milyon dolara satıldı. "MATUMBA" (53,591 dwt, Yangzhou Dayang, 2005 inşa) 6,2 milyon dolara Çinli alıcıya satıldı. "TAURUS TWO" (53,630 dwt, Yangzhou Dayang, 2006 inşa) 4,8 milyon dolara satıldı. "ENDEAVOUR STRAIT" (56,806 dwt, Taizhou Sanfu, 2010 inşa) special survey ve dry dock tarihi ekim ayında dolacak olan geminin satış fiyatı henüz açıklanmadı. "CYGNUS OCEAN" (58,609 dwt, Nantong Cosco, 2013 inşa) 12,5 milyon dolara satıldı. (Gemi, şubat ayında 13,25 milyon dolara satılmıştı). "MOONBEAM" (58,138 dwt,Tsuneishi Zhoushan, 2013 inşa) 12,5 milyon dolara satıldı. "TRENTA" (56,838 dwt, Jiangsu Hantong, 2010 inşa) 6,8 milyon dolara satıldı. "NOVA GORICA" (53,100 dwt, Yangzhou Dayang, 2008 inşa) 6,6 milyon dolara Endonezyalı alıcıya satıldı. "VEGA TAURUS" (56,803 dwt, Taizhou Kouan, 2010 inşa) 6,6 milyon dolara satıldı. "BOMAR OYSTER" (56,548 dwt, Nam Trieu, 2010 inşa) special survey ve dry dock tarihleri (SS/DD) temmuz ayında dolacak olan gemi benzer fiyata satıldı. "OCEAN PRELATE" (52,433 dwt, Tsuneishi Cebu, 2002 inşa) 4,05 milyon dolara Çinli alıcıya satıldı.

Handysize, "BALTIC BREEZE" (34,386 dwt, SPP, Kore, 2010 inşa) ve kardeş gemisi "GENCO BAY" her biri 8,1 milyon dolara satıldı. Diğer bir 2010 inşa kardeş gemiler "ASIA PEARL III" (35,217 dwt, 2010 inşa) ve "ASIA PEARL IV" gemileri her biri 5,2 milyon dolara satıldı. "PACIFIC LOGGER" (31,877 dwt, Hakodate, 2000 inşa) 3,6 milyon dolara Vietnamlı alıcıya satıldı. "SHARPNES" ve kardeş gemisi "SWIFTNES" (35,510 dwt, Tsuneishi Cebu, 2015 inşa) her biri 13 milyon dolara satıldı. "SAM PANTHER" (33,395 dwt, Orient Shipyard, Kore, 2010 inşa) SS/DD tarihleri kasım ayında dolacak olan gemi 7 milyon dolara satıldı. "CLIPPER KAMOSHIO" (32,226 dwt, Kanada, 2009 inşa) dry dock tarihi temmuz ayında dolacak olan gemi 6,9 milyon dolara Vietnamlı alıcıya satıldı. "EVOLUTION" (24,306 dwt, Saiki Heavy Industries, 1995 inşa) 1,34 milyon dolara açık artırmayla satıldı.

"SQUAMISH" (18,920 dwt, Yamanishi Corp, 2009 inşa) 6,5 milyon dolara satıldı.

Tankerler

VLCC, yeni inşa DAEWOO 5473 (300,000 dwt, Ekim 2020 teslim, scrubber fitted) 94 milyon dolara Thenamaris şirketine satıldı. "LANDBRIDGE WISDOM" (308,000 dwt, Dalian 3/2020 inşa) 65 milyon dolara 7 yıllığına BB back olarak satıldı. Satıcılar üçüncü yıldan sonra yeniden satın alma seçeneğine sahip.

Suezmax, "RIDGEBURY ALINA L" (164,626 dwt, Hyundai H.I., 2001 inşa) ve "RIDGEBURY ASTARI" (149,991 dwt, Japan, 2002 inşa) her biri sırasıyla 19,25 ve 18,5 milyon dolara satıldı.

Aframax, "BARENTS SEA" (105,588 dwt, Hyundai H.I. 2000 inşa) 7,6 milyon dolara satıldı.

LR1 "CHEMTRANS NOVA" (73,870 dwt, New Century, China, 2006 inşa) 11,25 / 11,5 milyon dolar civarında satıldı. "AMAZON GLADIATOR" (72,910 dwt, Hyundai H.I. 2001 inşa) 9,3 milyon dolara satıldı.

MR "PORT UNION" (46,256 dwt, STX Shipbuilding, Kore, 2003 inşa) 5,1/5,2 milyon dolar civarında satılırken, "PREM" (36,032 dwt, Daedong, 2001 inşa) 6,9 milyon dolar civarında bir fiyata satıldı. "CIELO DI GUANGZHOU" (38,877 dwt, GSI, China,2006 inşa) 8,8 milyon dolara satıldı. "TORM MARY" ve kardeş gemisi "TORM VITA" (46,349 dwt, STX, Kore, 2002 inşa) her biri 10 milyon dolara satıldı.

Yeni inşalar

VLCC: Central Shipping, Hyundai H.I. Greece Tersanesi'ne 2 adet 300,000 dwt gemi siparişi verdi. 2022 yılının ilk yarısında teslim edilecek olan gemilerin her birinin kontrat fiyatı 89,5 milyon dolar. Aynı zamanda Dalian, China Merchants Tersanesi'ne 2 adet 307,000 dwt sipariş vermiştir. 2021 yılında teslim edilecek olan gemilerin her birinin kontrat fiyatı 84 milyon dolar.

Suezmax: Nereus, Hyundai H.I Tersanesi'ne 2+2 opsiyonlu 158,000 dwt gemi siparişi verdi. 2022 yılının ocak-şubat aylarında teslim edilecek olan gemilerin her birinin kontrat fiyatı 61 milyon dolar.

Aframax: Neda Maritime, Daehan Tersanesi'ne 1+1+1 opsiyonlu 114,000 dwt gemi siparişi verdi. 2021 yılının ikinci yarısında teslim edilecek olan gemilerin her birinin kontrat fiyatı 50 milyon dolar.

Ultramax: Mitsui OSK,DACKS Tersanesi'ne 2 adet 61,000 dwt gemi siparişi verdi. Gemiler 2021 yılında teslim edilecek.

MR: Asahi Tankers, Onomichi Tersanesi'ne 2 adet 50,000 dwt gemi siparişi verdi. 2022 yılının ikinci yarısında teslim edilecek olan gemilerin kontrat fiyatı belli değildir.

Hurdalar

Son zamanlarda Hindistan'a hurdaya teslim edilen tüm gemilerin ton başına fiyatlarının 100/150 dolara düşürüldüğünü duyuyoruz. Anlaştıkları fiyatın altına gemilerini satmak zorunda kalan armatörler oldukça mutsuzlar.

Kuru yükler

"SHAGANG GIANT" (VLOC) LDT 38,840 DWT 306,902, 1993 inşa 280 dolara Hindistan teslim satıldı. "ENERGY ANNABELLE" LDT 7,545 DWT 23,169, 1980 inşa Türkiye teslim satıldı. Fiyatı açıklanmadı. "CAPE ORCHID" LDT 20,886 dwt, 172,569 2001 inşa 273 dolara Hindistan teslim satıldı.

PCC

"JINGU" LDT 11,404 DWT 17,216, 1992 inşa 285 dolara Hindistan teslim satıldı. "AEGEAN LEADER" LDT 12,924 DWT 13,157, 1993 inşa 285 dolara Hindistan teslim satıldı.

Tanker

"STELLAR RIO" LDT 46,226 DWT 298,450, 1994 inşa 290 dolara Bangladeş teslim satıldı.

Konteyner

"APL CHINA" LDT 24,250 DWT 66,250, 1995 inşa Türkiye teslim satıldı. Fiyatı henüz açıklanmadı. "AS VEGA" LDT 10,423 DWT 29,098, 2001 inşa 269 dolara as is Port Said teslim satıldı.

Her şey birbiriyle bağlantılı

Salgın ve karantina süreci hepimize yaşadıklarımızın rastlantısal olmadığını hatırlatmıştır herhalde. O halde bir kez daha kurguladığımız yaşam, dünyayı paylaştığımız canlılar, iklim krizi gibi konular üzerine düşünme zamanı

Yüce Yöney
İSTANBUL

Virüsle, karantinalı mücadele günlerimizde hepimize epey zaman kaldı, yaşam üzerine, yaşamımız üzerine düşünmek için. Ne hesaplaşmalar yapıldı kim bilir, ne sonuçlara varıldı, ne yaşamsal kararlar alındı, ne sözler verildi kendi kendine. Shakespeare meşhur Hamlet eserinde, "Kendi kendimize verdiğimiz sözü tutmak, en çabuk unuttuğumuz şeydir ne yapsak..." diyordu. Bakalım, yanlış örgütlenmiş toplumsal hayatımız ve günlük kaygılar dayatınca, hangi sözümüz kalacak aklımızda...

Madem öyle...

Evlere kapanmak zorunda kaldığımız günlerde haber üstüne haber yaptı medya; boğazın suları temizlendi, yunuslar İstanbul'da Haliç'e kadar geldi, denizin rengi değişti, son bilmem kaç yılın en temiz havası yaşandı, vs... Bir adım ileriye gidip konuyla ilgili düşünenler, "insanlar kenara çekildiğinde" gördüklerinin gerçek kirliliğin kaynağına dair bir işaret olduğunu anladılar belki. Ancak anlamak değiştirmeye yetmiyor genellikle. Bundan çıkarılacak sonuçları yaşamımıza uyarlamayı becerecek miyiz, bunun için çaba sarf edecek miyiz acaba? Madem temiz hava önemli ve değerli, kömürlü termik santrallere karşı duracak mıyız mesela; ya da madem gıdaya erişim bu kadar hayati, o halde üretimin adil paylaşılmasını gözetecek biçimde yaşayacak mıyız?.. Ve dahi diyebiliriz ki, madem denizde yunus görmeyi, suyun berraklığını bu kadar seviyoruz, sudaki canlı hayatı önemsiyoruz, demek ki denizi kirletmeyecek şekilde alışkanlıklarımızdan vazgeçeceğiz; öyle mi?

Keşke bu sorulara vereceğimiz yanıtlar olumlu olsa...

Plastik dolu denizler

Maalesef, büyük olasılıkla, kendimize verdiğimiz sözler gibi, neyi sevdiğimizi, neyin değerli olduğunu da unutacağız hemen. Örneğin, pek az kimse tek kullanımlık plastiklerden vazgeçecek. Oysa denizlerdeki canlı hayatı yok ettiğini biliyoruz...

Greenpeace Akdeniz'in "Türkiye'deki Deniz Canlılarında Mikroplastik Kirliliği" raporunu hatırlayalım: Türkiye'de incelenen balıkların yüzde 44'ünün, yani neredeyse yarısının midesinde mikroplastik bulunduğunu söylüyor, bu mikroplastiklerin çoğunluğunun tek kullanımlık plastik olduğunu vurguluyordu. Aynı rapor mikroplastiğin sadece balıklarda değil, incelenen kırmızı karideslerin yüzde 18'inde ve midye dolmaların yüzde 91'inde de olduğunu belirtiyordu. Kısacası plastik denizlerimizde, tabağımızda ve sonunda midemizde... Üstüne üstlük canlı hayatı tehdit etmesinin yanı sıra denizlerde ve okyanuslarda giderilemeyen bir kirlilik de yaratıyor.

Düşünenlerin düşüncesi

Karantina günlerinde eve kapanmak zorunda kalınca, havanın bahar aylarında bu kadar sıcak olmasına söylenen çok kişi olmuştur herhalde. Peki, neden bahar ayları bu kadar sıcak olmaya başladı diye düşünen, düşünmeden ezberinden hatırlayan oldu mu? Olmuştur tabii, Antalya'da, Muğla'da onlarca yılın sıcaklık rekoru kırılınca. Gündem korona virüsünden rol çalmaya uygun değilse de mutlaka küresel ısınmaya yol açan iklim krizi gelmiştir akla. Ve ardından, "Bundan sonra küresel ısınmaya neden olan unsurların başında gelen fosil yakıt kaynaklı enerji üretiminin karşısındayım" demiş midir acaba kimse, terini silerken?

Fosil yakıtlara bağlı olarak oluşan gazların yaklaşık dörtte birinin okyanuslar tarafından emilip hapsedildiğini hatırlamış ve iklim değişikliğini durdamak, okyanusları ve insanları kurtarmak için bundan sonra temiz, yeşil enerji vaat eden yöneticiler kimse oyumu onlara vereceğim, diye geçirmiş midir içinden?..

Karantina ve karbon salınımı

Daha geçen ay, Nature Climate Change (Doğa İklim Değişikliği) adlı bilimsel dergide yayımlanan araştırma, virüs nedeniyle evlerimizde kaldığımız dönemde, hem motorlu araç kullanımında hem de hava ulaşımında büyük bir azalma yaşandığını hatırlattı ve dünyanın neredeyse her yerinde sanayi üretiminin durduğunu, enerji talebinin düştüğünü belirtti. Bu bağlamda küresel karbon salınımlarının neredeyse tamamından sorumlu 69 ülkeden elde edilen verilerin sonucunda yapılan değerlendirmeyi duyurdu. Buna göre, Nisan 2020'de, karbon salınımları, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 17 azaldı. Bir başka ifadeyle, her gün dünya çapında 17 milyon ton daha az karbon gazı salınımı oldu. Ortaya çıkan karbon gazlarındaki düşüş en çok yüzde 43 ile kara ulaşımında görüldü. Hava taşımacılığının durmasının sera gazları salınımındaki düşüşe etkisi ise yüzde 10.

İklim krizinin sonuçları

Greenpeace Akdeniz de iklim değişikliğine karşı hızla harekete geçilmezse aşırı hava olaylarının kısa vadede hastalıklar, çevresel yıkımlar ve gıda krizi gibi korkunç etkiler yaratacağını söylüyordu. İklim krizine bağlı felaketlerin etkisine dair verilen örneklerden bazıları şöyleydi:

2050'de Karadeniz'de avlanabilecek balık sayısı 2010 yılına göre yüzde 50 oranına kadar düşüş gösterebilir.

Doğu Karadeniz bölgesinde artacak yağış heyelan riskini artıracaktır.

Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu'yu kapsayan bölgelerde kış yağışları yüzde 20 ila 50 arası azalacak. Kuzey bölgelerde ise sel riski artacak.

Türkiye, bugün Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da hâkim olan sıcak ve kurak iklim kuşağının etkisine girebilir. Bu gerçekleşirse İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu, Ege ve Akdeniz bölgelerinde tarım yapılamaz hale gelecektir.

Dünyada türlerin yüzde 30'una yakınının nesli tükenecek.

Buzullar, mercan kayalıkları, mangrovlar, kuzey kutbu ekosistemleri, Alpler'e has ekosistemler, şimali ormanlar, tropikal ormanlar, bozkır sulak alanları ve yerel otlakları içeren doğal sistemler ciddi biçimde tehdit altında kalacak.

Sualtı yaşamı tehdit altında

Birkaç ay önce de Uluslararası Doğayı Koruma Birliği (UICN), iklim değişikliği ile birlikte okyanuslardaki oksijen seviyesinde büyük bir düşüş gözlendiğini açıklamış ve söz konusu azalmanın sualtı yaşamını tehdit ettiğini vurgulamıştı. UICN'ye göre, 1960'lı yıllarda okyanuslarda oksijen azlığı tespit edilen 45 nokta varken, bugün bu yerlerin sayısı 700'ü geçti. Dahası, tümüyle oksijensiz noktaların sayısı aynı zaman diliminde dört katına çıktı. Bunun anlamı net: Sualtı yaşamı tehdit altında.

UICN raporunda, yüksek oksijene ihtiyaç duyan ton, merlin ve köpekbalığı gibi türlerin bu değişimden en çok etkilenen hayvanlar olduğu belirtiliyordu. Ayrıca okyanuslardaki dengenin bozulmasının besin zincirlerine de zarar verdiği ve bu durumun geçimlerini balıkçılıkla sürdüren insanların hayatlarını tehdit ettiği de anlatılıyordu.

Dirk Gently söylemişti

Karantinalı zamanlar kime ne düşündürdü, kim ne kararlar aldı, bundan sonra ne olacak, bilinmez. Bilinen şu ki, önde gelen bilimkurgu yazarlarından Douglas Adams'ın sıra dışı karakteri Dirk Gently'nin bize hep anlatmaya çalıştığı gibi: Her şey birbiriyle bağlantılı.

MarineDeal NEWS

İş dünyasında sermaye stratejileri yeniden yazılıyor

EY'nin (Ernst & Young) 22'nci Global Sermaye Güven Barometresi'ne göre; iş dünyası liderleri Covid-19'un küresel ekonomi üzerinde ciddi etkileri olacağını düşünüyor. Tedarik zincirlerinde oluşan kırılganlıklar ile birlikte çok sayıda yönetici şirket operasyonlarını yeniden yapılandırırken, küresel ekonomik toparlanmanın 2021 yılına sarkacağı öngörülüyor. Birleşme ve satın alma faaliyetlerinde ise yöneticilerin salgın krizinin ötesini değerlendirmelerinin etkisiyle güçlü seyrin sürmesi bekleniyor.

Uluslararası danışmanlık ve denetim şirketi EY (Ernst & Young), farklı sektörlerden üst düzey şirket yöneticilerinin ekonomik görünüme yönelik beklenti ve yakın vadeli planlarını mercek altına alan 22'nci Global Sermaye Güven Barometresi adlı araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Dünya genelinde 45 ülkeden 3 bine yakın orta ve büyük ölçekli şirket yöneticisinin görüşü alınarak gerçekleştirilen araştırmanın sonuçları; iş dünyası liderlerinin Covid-19 salgınının tedarik zincirleri, gelirler ve kârlılık üzerindeki etkilerini yönetmeye odaklandığını gösteriyor. Araştırmaya göre yöneticiler sermaye dağılımını yeniden şekillendirirken, kriz sonrası için birleşme ve satın alma planları yapıyor.

Araştırma sonuçları; finansal hizmetler, tüketici ürünleri ve perakende, teknoloji, yaşam bilimleri, otomotiv ve ulaşım, petrol ve gaz, enerji, madencilik ve metal, ileri imalat, gayrimenkul, konaklama ve inşaat olmak üzere farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerde görev yapan yöneticilerin görüşlerini yansıtıyor.

Otomasyon yatırımlarına hız veriliyor

Araştırmaya katılan yöneticilerin yaklaşık dörtte üçü (yüzde 73), Covid-19'un tedarik zincirlerinde aksama ve tüketimde düşüş başta olmak üzere küresel ekonomi üzerinde ciddi etkiler yaratmasını bekliyor. Yöneticiler krize karşılık olarak aynı zamanda operasyon modellerini de yeniden gözden geçiriyor. Dünyanın pek çok bölgesinde faaliyetlerin durdurulmasının çok sayıda şirketin tedarik zincirinde kırılganlıklar yarattığı gözleniyor. Yöneticilerin yarısından fazlası (yüzde 52) mevcut iş modelini değiştirmek üzere adımlar atarken, yüzde 41'i otomasyonu hızlandırmaya yönelik yatırım yapıyor.

Kâr marjlarında aşağı yönlü baskı artıyor

İş dünyası liderlerinin yaklaşık yarısı (yüzde 49) şirketlerinin, 2019 yılında iki yıl önceye göre aynı veya düşük kâr marjları kaydettiğini belirtiyor. Yöneticilerin yüzde 95'i, mevcut krizin küresel ekonomi üzerindeki yavaşlatıcı etkilerini göz önünde bulundurarak, kâr marjlarında aşağı yönlü baskının artmasına karşı hazırlık yapıyor.

Krizin tedarik zincirlerindeki tam etkisi belirsizliğini koruyor

EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı Özge Gürsoy Büyükavşar, araştırma sonuçlarına ilişkin, "Can kayıpları Covid-19 krizinin en trajik boyutu ve sağlık açısından riskler halen devam ediyor. Tüm dünyada ve ülkemizde iş dünyası liderleri, Covid-19'un küresel çapta yarattığı olağanüstü etkilere karşı istihdamı korumak, çalışanların sağlığı ve refahını sürdürmek için çok kapsamlı tedbirler alıyor. Bunun yanı sıra, iş dünyası daha önce görülmemiş ölçekte yaygın ve öngörülmesi, önceden hazırlık yapılması mümkün olmayan bir süreçten geçiyor. Yöneticiler bu ortamda krizi yönetmek için gelişmeler doğrultusunda gerçek zamanlı aksiyonlar alıyor. Covid-19 salgını dünya genelinde tüm sektörler için yeni kırılganlıklar ve beklenmedik güçlükler ortaya çıkardı. Küresel olarak pek çok şirket için tedarik zincirlerinde gelir ve kârlılık anlamında krizin tam olarak etkisi halen belirsizliğini koruyor. Diğer yandan pazarların daralması, işletme sermayesinin ciddi anlamda etkilenmesi ve finansmana erişimdeki güçlükler ile şirketler günlük ve anlık nakit yönetimine yoğunlaştılar. Likidite şirketler için bugünün en önemli konusu ve gelecekte yer almak için ön koşul," değerlendirmesinde bulundu.

Portföylerde sermaye dağılımı gözden geçirilecek

Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 72'si gelir hedefleri üzerinde oluşan baskı ve kârlılık hedeflerini yakalamak amacıyla hâlihazırda büyük çaplı dönüşüm projeleri gerçekleştiriyor. Bununla birlikte şirketlerin yine yüzde 72'si strateji ve portföylerini daha sık aralıklarla gözden geçirmeyi planlıyor. Öte yandan yöneticilerin yüzde 43'ü normalleşme başladığında dijital ve teknoloji alanındaki yeni yatırımlarında, yüzde 42'si ise portföyleri genelinde sermaye dağılımında değişiklik yapmaya odaklanacaklarını ifade ediyor.

Toparlanma süreci 2021 sonrasına sarkabilir

Araştırma sonuçları yöneticilerin kriz sonrası ekonomik toparlanmaya yönelik planlar yaptıklarına ve birleşme ve satın alma faaliyetlerinin dönüşümde önemli bir paya sahip olacağına işaret ediyor. Yöneticilerin yüzde 54'ü 'U' şeklinde yavaş ilerleyen ve 2021 yılına sarkan bir ekonomik toparlanma süreci yaşanacağını öngörürken, yüzde 38'i 'V' şeklinde daha hızlı ilerleyen bir toparlanma süreci yaşanmasını bekliyor ve 2020 yılının üçüncü çeyrek döneminde normal ekonomik aktivite seviyesine dönüleceğini düşünüyor. Yöneticilerin yüzde 8'i ise 'L' şeklinde ilerleyen bir toparlanma ile uzun süreli bir resesyon döneminin görüleceğini ve normal ekonomik aktiviteye dönüşün 2022 yılında geleceğini tahmin ediyor.

Kriz sonrası toparlanmada birleşme ve satın almaya odaklanılacak

Şirketlerin çoğunluğunun orta vadeli bir toparlanma öngörmesiyle birlikte araştırmaya katılan yöneticilerin yarısından fazlasının (yüzde 54) önümüzdeki 12 ay içinde aktif olarak birleşme ve satın alma faaliyeti gerçekleştirmeyi planlandıkları ifade ediyor. Bununla birlikte yöneticilerin yüzde 38'i potansiyel bir birleşme ve satın alma işlemini değerlendirirken hedef şirketin işletme direncine odaklanacaklarını belirtiyor.

Özge Gürsoy Büyükavşar, birleşme ve satın alma işlemleri görünümüyle ilgili olarak, "Dünyada yaşanan önceki krizleri incelediğimizde şirketlerin kriz sonrası dönemde birleşme ve satın alma faaliyetlerini toparlanmakta olan bir piyasa ortamında yüksek kaliteli işlemler yapmak için kullandıklarını görüyoruz," dedi.

ARES Tersanesi, Akdeniz Üniversitesi'ne 38 metrelik gemi bağışladı

Antalya Serbest Bölgesinde konuşlu ARES Tersanesi, Akdeniz'de sualtı kültür mirasının araştırılması ve korunması amacıyla, 38 metrelik ARES (Archaeological Research Education Ship) gemisini Akdeniz Üniversitesi'ne bağışladı. Teknenin bilimsel çalışmalarda kullanılmak üzere donatımı Akdeniz Üniversitesi tarafından tamamlanacak ve sonrasında sualtı araştırmalarına başlanacak. Hizmete girdiğinde dünyanın en büyük 2'nci Arkeolojik Araştırma Gemisi unvanına sahip olacak "ARES Gemisi" 6,000 deniz mili seyir siası ve denizcilik kabiliyeti yüksek gövde formu ile tüm Türkiye denizlerinde ve uluslararası sularda görev yapabilecek.

21 Mayıs'ta Antalya Valisi Münir Karaloğlu'nun makamında gerçekleştirilen protokol imza törenine, Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Ünal ile ARES Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Kalafatoğlu, Başkan Yardımcısı Mert Kalafatoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Ersan Kotiloğlu katıldı.

ARES Gemisi Hakkında

Tam Boy: 37.80 Metre
Genişlik: 8.30 Metre
Draft: 1.50 Metre
Deplasman: 200 Ton
Yapısal Malzeme: Geliştirilmiş Kompozit
Ana Tahrik Sistemi: 2 x Dizel Ana Makine ve 4 Kanatlı Pervane
Servis Hızı: 14 Deniz Mili
Yakıt Kapasitesi: 60.000 Litre
Tatlı Su Kapasitesi: 8.000 Litre
Atık Su Kapasitesi: 3.800 Litre
Seyir Siası: 6.000 Deniz Mili

Uzaktan çalışanların yüzde 26'sı motive ama mutsuz

Araştırma şirketi Leadership IQ, pandemi döneminde uzaktan çalışan 31 bin 664 kişi üzerinde yaptığı araştırmada, çalışanların yüzde 26'sının motive ama mutsuz olduğunu belirledi. Araştırma, çalışanların mutsuz olmalarına rağmen yüzde yüz çaba göstermeye odaklandıklarını ortaya çıkardı. Yöneticilerinin yapıcı tavırları ise çalışanların işe olan bağlılığını yüzde 30 oranında artıyor.

Fikrine değer verilen çalışanın işe bağlılığı yüzde 22 artıyor

Leadership IQ'nun 11 bin 308 çalışanla gerçekleştirdiği çalışan bağlılığı hakkındaki bir diğer araştırmada ise çalışanların işlerini sahiplenmesindeki en büyük etken, yöneticinin çalışan başarısını takdir etmesi. Araştırmaya katılan çalışanların, başarılarının takdir edilmesi durumunda iş yerlerine olan bağlılıklarının yüzde 21 oranında arttığı tespit edildi. Araştırmadan çıkan bir diğer bulgu ise yapıcı tavırlar sergileyen yöneticilerin bu sayede çalışan bağlılığına yüzde 30 oranında katkı sunması oldu.

Çalışan bağlılığı için güven şart

Çalışan bağlılığının güvene dayalı kurum kültürü ile sağlanabildiğine dikkat çeken Great Place to Work® Türkiye Genel Müdürü Eyüp Toprak, "Çalışan bağlılığının temelinde güven duygusu bulunuyor. Koronavirüs nedeniyle uzaktan çalışma modelinin çalışma hayatını yeniden şekillendirmesi, güvene dayalı kurum kültürünün değerini daha net görmemizi sağladı. Kriz zamanlarında çalışan bağlılığını korumanın, yüksek turnover oranlarını ve buna bağlı maddi kayıpları azaltmanın en iyi yollarından biri, etkin bir güvenilirliğe sahip, üst düzey performans sergileyen bir kurum kültürünün yaratılmasından geçiyor," değerlendirmesinde bulundu.

KİTAP KÖŞESİ

Göğü Delen Adam

Papalagi denince "beyazlar" ya da "yabancılar" anlaşılır, ama kelimesi kelimesine çevrilirse "göğü delen" anlamına gelir.

Samoa'ya ilk misyoner, bir yelkenliyle gelmişti. Yerliler bu beyaz yelkenliyi ufukta bir delik olarak gördüler, beyaz adamın içinden çıkıp kendilerine geldiği bir delik. O, göğü delip geçmişti.

Teknolojinin günlük yaşamımıza getirdiği açmazlar her gün dünyamızda yeni "handikap"ların kapılarını aralamıyor mu? Birincisi bu "handikap"ları yalın, süssüz bir dille anlattığı için önemli Göğü Delen Adam. Uygarlığımızın bu karmaşasında yönelttiği acımasız okların hedefini bulması açısından önemli. Basit de olsa eleştirisini haklı gerekçelere dayandırması açısından önemli. İkincisi, bize pek az bildiğimiz dünyaların ufkunu açmasından önemli. Refik Durbaş, Milliyet Sanat

Yazar: Erich Scheurmann
Ayrıntı Yayınları

Savaş Sanatı

M.Ö. 400'lerde Sun Tzu tarafından kaleme alınan ve aradan geçen binlerce yıla rağmen günümüzde hâlâ değerini koruyan Savaş Sanatı, yazılı tarihin en değerli taktik-strateji eserlerinden birisidir.

Doğu ve Batı ordularına kılavuzluk etmesinin yanı sıra, Savaş Sanatı şimdilerde büyük ya da küçük iş adamlarının ve liderlerin dayandığı temel kaynaklardan biri haline gelmiştir.

Hayatın her safhasında mücadele etmek zorunda kaldığımız şu günlerde Sun Tzu'nun Savaş Sanatı, hâlâ uygulanabilir örneklerle, başarılı olmak ve güçlü kalmak isteyenler için mutlaka okunması gereken bir eser.

Doğum ve ölüm tarihi tam olarak bilinmeyen; komutan ve düşünür olarak ünlenen Sun Zi'nin bu kitabı insanlık tarihinin en eski ve en fazla araştırılan ve tartışılan strateji eseridir.

Yazar: Sun Tzu
İndigo Yayınları

Türkiye Nereden Nereye?

Türkiye nereden nerelere geldi? 100 yıl önce neler yaşıyorduk? Osmanlı parçalanmış, Anadolu işgal edilmişti ve önümüzde bir Sevr haritası vardı. Bugünkü durum o günlerden hiç farklı değil. Dünyada ve Türkiye'de gidişat 1919 öncesinden çok daha kötüdür. Mecliste birbiriyle ters ya da farklı görüşte muhalefet yapıyormuş gibi görünenler birbirlerine arka çıkıp milletin aleyhine bekâsını ilgilendiren kötülükler yapıyorlar. Toprağını, suyunu, fabrikalarını, madenlerini, ormanlarını, kaynaklarını söküp toptan hepsini alıyorlar. Halkı da fakirleştirip köle haline getiriyorlar. Sokaktaki halk her şeyi çok daha iyi anlasa da çözüm için adeta yumak haline gelmiş bin bir sorunun içinden çıkamamaktaher an yeni tuzaklara düşmektedir. Bu kitapta Türkiye'nin geçmişi ve geleceği okunacak.

Yazar: Oktay Sinanoğlu
Bilim+Gönül

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 • ÇANAKKALE • İSTANBUL • İSKENDERUN

WWW.**UZMAR**.COM.TR