

Marine Deal NEWS

Nisan 2022 Sayı: 172

Denizcilik & Ekonomi Gazetesi



Savaşın gölgesinde ekonomiler

Amerikan Merkez Bankası üç yıl aranın ardından ilk kez 25 baz puan faiz artışına gitti. TCMB, mart toplantısında faizi sabit bırakmayı tercih ederken Brezilya Merkez Bankası ve İngiltere de faizi artırma yönünde hareket etti. Faiz kararları sonrası açıklanan karar metinlerinin ortak noktası ise Rusya ve Ukrayna arasında devam eden savaşın, enflasyon üzerinde yaptığı yukarı yönlü baskı oldu. Rusya'nın müdahalesi enerji ve tüm emtia fiyatlarını yukarı yönde etkilerken 2022 yılının ana konusu olan yüksek enflasyon trendine de baskı yapmış oldu.

"FED, daha sıkı bir para politikası sergileyecek"

FED'in yaptığı faiz artışı sonrasında gelen açıklamalarda, Ukrayna'daki savaşın enflasyon baskısı yaratabileceğine ve büyüme-yi yavaşlatabileceğine dikkat çekildi. FED

Rusya ve Ukrayna arasında yaşanan savaş mart ayının ana gündemi oldu. Savaşın gölgesinde kalan ekonomi ise 2022'nin ilk çeyreğini küresel piyasaların da katkısıyla Rusya'ya uygulanan yaptırım kararlarıyla kapadı

Başkanı Jerome Powell ise "Faiz artışlarının sürmesi uygun" dedi ve gerekirse 25 baz puan üzerinde artışların da yapabileceğini ifade etti. FED'in verdiği mesajlar genel olarak piyasa beklentileri ile uyumlu seyrederken ilk olarak güvercin daha sonra ise nispeten şahin pozisyonunda FED algılaması piyasalar tarafından takip ediliyor. Başkan Powell yaptığı bir diğer açıklamada mayıs ve hatta haziran toplantılarında 50 baz puan düzeyinde faiz artışı ihtimalinin olasılık dışı

bir senaryo olmadığı fikrini de destekliyor. Böylelikle Amerikan Merkez Bankası, para politikasında daha sıkı bir duruş sergileyeceği bir sürece de işaret ederek enflasyon ve beklentilerinin kontrol altına alınması için çabaların devam edeceği mesajını da veriyor.

Nebati: Her zorluktan sonra bir kolaylık vardır

Türkiye, yüzde 11 büyüme ile G-20 ve OECD ülkeleri arasında 2021 yılını en yüksek büyüme ile kapayan ülke oldu. Uzmanlarsa Ukrayna-Rusya savaşının gölgesinde devam eden 2022 yılında bu seviyelerin gerçekçi olmadığını düşünüyor. Türkiye ekonomisinin bu yıl için esas sorunu enflasyon. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, "Enflasyon ile nasıl mücadele edileceğini en iyi bilenlerdeniz. Bugünler geçecek. Unutmayın her zorluktan sonra bir kolaylık vardır," açıklamasında bulundu. **02»**

RÖPORTAJ



'Ürün kataloğumuza yeni bir seri ekliyoruz'

Ares Tersanesi Genel Müdürü Utku Alanç ile güneşli bir Antalya baharında projeleri, yenilikleri ve stratejileri üzerine konuştuk. **08»**

RÖPORTAJ



'Her zaman daha iyisini hedefliyoruz'

Data Hidrolik Satış ve Pazarlama Direktörü Cem Hüroğlu ile kurumsallaşma ve üretimde kalite odaklı bir sohbet gerçekleştirdik. **12»**

JEOPOLİTİK



Ukrayna jeopolitik bir ganimet mi?

Krizinin yansımaları; siyasi, politik, ekonomik ve askeri optikten anlık takip edilirken, hadise çok boyutlu analiz edilmeye ve sönümlendirilmeye çalışılıyor. **06»**

GÖRÜŞ

Muharip gemilerde Döner Kanat İHA kullanımı

Deniz Kurmay Kıdemli Albay (E) M. Haluk Baybaş: Her muharip geminin kendine ait bir İHA'sının olması arzu edilir hâle geldi. **26»**

TUGBOAT With Hydraulic Hybrid Propulsion System

Remote Operated Commercial Vessel

LNG Powered TUGBOATS

World Firsts BY SANMAR

sanmar.com.tr

01» Hazine ve Maliye Bakanlığı ayrıca, 2022 yılının ikinci dış piyasa borçlanmasında 2 milyar dolarlık ihraç gerçekleştirdi. Söz konusu borçlanmada getiri yüzde 8,625 oldu. Hazine, 2 milyar dolarlık borç için 948,7 milyon dolar faiz ödeyecek.

Yaz döneminde beklenen turist gelme ihtimali de azaldı. Rusya'da yaşanan savaş nedeniyle ülkede artan fiyat ve gelir baskısı, Türkiye'ye gelecek olan turist sayısını azaltacak gibi görünüyor. Keza Ukrayna için de durum farklı değil. Putin'in başlattığı bu savaş döviz ihtiyacı olan Türkiye için hesapların tutmamasına neden oldu ve ülkeye girmesi düşünülen döviz girişini engelledi. Ankara kulislerinde dolaşan bilgi ise turist beklentisinin başka ülkelere karşılanacağı yönünde. Ayrıca Kur Korumalı Mevduat Sistemi uygulamasında da yeni düzenleme yapıldı. Sisteme dâhil olanlara bir defaya mahsus destek ödenmesi hükmü de değişti. Sisteme dâhil olan TL mevduat ve katılım hesaplarına vade sonunda yenileme imkânı sağlandı. Yurtdışında yerleşik Türk vatandaşları için uygulanan ve devlet destekli yuvam hesabıyla ilgili hükümlerde de değişikliğe gidildi. Yuvam hesabına artık

bankalarda hesap açma şartlarını taşıyan yabancı uyruklu kişi ve şirketler de dâhil olabilecek. Yuvam hesabı kapsamında açılan TL hesaplara da vade sonunda yenileme imkânı sağlandı. TCMB Başkanı Şahap Kavcıoğlu da "Yurt dışında yaşayan vatandaşların tasarrufu 200 milyar dolar düzeyinde, bunun yüzde 10'u bile bizim için önemli bir kaynak," açıklamasında bulunarak gelme ihtimali olan dövizin önemine vurgu yaptı.

"Kur baskısı sürekli hâle geldi" Bundan sonra ne olacak?

Kur baskısı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)'nin faiz artışı yapmamasıyla birlikte sürekli hâle geldi. TÜİK verilerine göre yüzde 54'ün üzerinde seyreden bir enflasyon verisi ve artarda gelen zam haberleri ile vatandaşın bütçesi maaşlarına yapılan zam oranlarına rağmen erimiş durumda. Savaşın gölgesinde emtia fiyatlarındaki artış da yaşanan ekonomik krizi tetikliyor. Enflasyonda ise yukarı yönlü bir artış söz konusu. Bu da artan maliyetlerin ve yoksulluğun önünü açıyor.



Jotun'dan 1915 Çanakkale Köprüsü için özel üretim

Dünyanın en uzun orta açıklıklı asma köprüsü olan, Türkiye'nin en önemli projelerinden 1915 Çanakkale Köprüsü, Jotun ile boyandı.

2023 metre orta açıklığı bulunan, 4 bin 608 metre uzunluğunda olan 1915 Çanakkale Köprüsü'nün 318 metre yüksekliğindeki 2 çelik kulesi, çelik tabliyesi ve tüm yardımcı çelik aksamlarının boya ihtiyacı Jotun ile sağlandı.

Kullanılan toplam boya miktarının 600,000 TL civarında olduğu projede, Jotun'un endüstriyel boyalarından Barrier 80, Penguard Express, Resist 86 ve Jotacote Universal ile korozyona ve zorlu koşullara

karşı yüksek koruma sağlanıyor.

1915 Çanakkale Köprüsü'nün kulelerinin son katları Türk bayrağı kırmızısı, tabliyesinin son katı ise Türk bayrağı beyazı rengine boyandı. Kuleler, köprü için özel olarak üretilen ve 1915 Çanakkale Kırmızı adı verilen bir kırmızı tonuyla boyandı ve rengin uzun süre dayanabilmesi için, Jotun'un önerisiyle akrilik polisiloksan boya Hardtop Pro kullanıldı.

Ayrıca kulelerin bazı kısımlarında, Osmangazi Köprüsü'nde de kullanılmış olan, Jotun'un yangına dayanım sağlayan üstün performanslı Jotachar serisi tercih edildi.



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

Kadriye Salih, Yüce Yöney, Burak Derya

Reklam Rezervasyon & Abonelik

Tel: (0212) 343 2005

asistan@marinedealnews.com

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: 14 Sayı: 172 (Nisan 2022, İstanbul)

Yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların

tüm hakları MarineDeal News

Gazetesine aittir. Yazılı izin olmaksızın

hiçbir şekilde yazı, fotoğraf ve

illüstrasyonlardan alıntı yapılamaz.

Yayınlanan yazıların

sorumluluğu yazarlara,

yayınlanan ilanların sorumluluğu

ise ilan sahiplerine aittir.



ABS MY DIGITAL FLEET™

Reduce Risk, Operate Efficiently

SCHEDULE A DEMO AT WWW.EAGLE.ORG/MYDIGITALFLEET



NAVTEK bir ödül daha kazandı

NAVTEK, dünyanın ilk tamamen elektrikli römorkörü ZEETUG Sınıfı römorkörleri sayesinde bir ödül daha kazandı.

TK Tuzla Tersanesi'nde inşa edilen ve tamamen elektrikle çalışan, şarj edilebilen, emisyonuz ve gürültüsüz işleyişiyle yeni nesil

yeşil teknolojinin bir temsilcisi olan ZEETUG Sınıfı ilk römorkör GİSAS POWER adıyla GİSAŞ tarafından kullanılıyor.

İlk olarak 2020 yılında gerçekleşen Green Apple Awards'ta Çevre İçin En İyi Uygulama Mühendisliği ve Üretimi dalında altın kategori-

de ödül alan NAVTEK, 2021 yılında ise International Tug & Salvage Magazine tarafından düzenlenen En İyi Römorkör oylamasında ipe göğüslerken, bu kez de Green Apple Awards 2022 kapsamında verilen Yeşil Dünya Elçisi Altın Ödülü (Green World Ambassador)'nü kazandı.

ZEETUG Sınıfı römorkörlerin uzunluğu 18,7, genişliği 6,7 metre. Römorkörler 30-32 ton BP çekim gücü ile 10 deniz mili servis hızına sahip. ZEETUG 30'a dünyanın ilk elektrikli deniz aracı unvanını veren özelliği 1,450 kWh kapasiteli geri dönüştürülebilir lityum iyon bataryası. Güvenlik amacıyla römorköre yerleştirilmiş bir hava soğutma sistemi tarafından sabit sıcaklıkta

tutulan iki adet batarya odası bulunan ZEETUG 30, tasarlanan hızlı şarj istasyonu ile yaklaşık bir saatte şarj edilebiliyor.

NAVTEK, ikisi 30 ton BP, biri 45t BP kapasiteli 3 ZEETUG Sınıfı römorkör daha inşa ediyor. NAVTEK tarafından tasarlanan römorkörler, GİSAŞ&NAVTEK BOATYARD'da (ZEETUG FACTORY) Türk Loydu kurallarına göre inşa ediliyor.



nkconsultum.com 40 yılı aşkın sivil ve askeri deneyimle kuruldu

Hem askerî hem de sivil bahriyede "Efsane Hoca" olarak anılan Tuğamiral (E) Prof. Dr. Nurhan Kâhyaoğlu, 40 yılı aşkın deneyimiyle denizcilik sektörüne modern çözümler sunmak amacıyla danışmanlık şirketi kurdu. nkconsultum.com; tüm endüstriyel projelerde, gemi ve yat endüstrisinde, deniz savunma sanayisinde; strateji oluşturma, stratejik planlama ve yönetim, organizasyon, geniş kapsamlı uluslararası sözleşme hazırlama, kontrat yönetimi ve proje yönetimi konularında danışmanlık hizmeti verecek.

nkconsultum.com firmaların; mevcut stratejilerini gözden geçirmesine, yeni stratejiler geliştirmesine, yeni şirket kurarken sürdürülebilir rekabetçi bir yaklaşımla ilk adımların doğru atılmasına, her ölçekten sözleşmeye dayalı proje oluşturmaya, projenin uygulanmasına ve sözleşmenin uygun bir şekilde sonlandırılmasına ve bu bağlamda tüm mühendislik ve tasarım projelerinde ihtiyaç duyulan eğitimlere katkı sağlayacak.

MİLGEM ve MİLDEN denildiğinde çoğu zaman, "Dönemin Tersane Komutanı" diye ismi verilmeden hakkında konuşulan Tuğamiral (E) Prof. Dr. Nurhan Kâhyaoğlu, 17 Ağustos 2005 yılında getirildiği Gölçük Tersanesi Komutanlığı görevinin ardından 2009 yılında İstanbul Tersanesi Komutanlığı'na Komutan olarak atanmış hem Gölçük Tersanesi Komutanlığı hem de İstanbul Tersanesi Komutanlığı yapan nadir kişilerden biri.

Kâhyaoğlu, eğitimlik görevine ise askerî bahriyede 1986 yılında Deniz Harp Okulu'nda Gemi İnşa Öğretim Üyeliği ile başladı; emekliye ayrıldıktan sonra da sivil bahriyede Piri Reis Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde önce Dekan ardından da aynı üniversitede öğretim üyesi olarak görev yaptı.



GEDEN LINE



A NEW SPIRIT IN WORLD SHIPPING

www.gedenlines.com

Savaş naraları değil, barış şarkıları lâzım

Ukrayna'daki savaşa gösterilen tepkiler arasında silahlanma ve gerginlik politikalarının yanlışlığını vurgulayanlar azınlıkta kaldı, her zamanki gibi. Daha fazla silahlanma çığlıkları onların sesini bastırdı. Oysa bu savaştan bir barış dersi çıkmalıydı

Yüce Yöney
İSTANBUL

Ukrayna'daki savaş dünyadaki mevcut dengelerin ve uluslararası ilişkilerdeki düzenin değişeceğini gösterdi. Rusya malûmu, ABD egemenliğindeki tek kutuplu dünya düzeninin fiilen sona erdiğini resmen ilan etti. Şimdi yaygın kanaat Soğuk Savaş Dönemi'nin yeni bir versiyonunun yaşanacağı yönünde. Yaşı yetip de SSCB sonrası çok kutuplu dünya düzeni tartışmalarını hatırlayanlar ise Çin'in ve Avrupa Birliği'nin yerini değerlendiriyor, öngörülerini revize ediyor, yeni yapıyı teoride yerine oturtmaya çalışıyor olsa gerek.

Teori ne derse desin, pratikte savaşın yarattığı şiddet bir kez daha insanlığın tarihine kazınıyor, ne yazık ki... Hayatlarını kaybedenler, yakınlarını kaybedenler, geleceklelerini kaybedenler, yurtlarını kaybedenler, yokluk çekenler, yaşamları altüst olanlar, yerlerinden edilenler; milyonlarca insan...

Tüm bunların yarattığı etki ne peki? Nükleer silah tehditlerinin dile getirildiği şu günlerde iktidarlar ne yapıyor? Dünya ölçeğinde nükleer silahlardan vazgeçme çağrılarını yapıyor mesela ya da

çılınca silahlanan dünya devletlerine, bu kadar silah caydırıcı olmaktan uzak, kullanılıyor sonuçta, silahlanma yarışını son bulsun diye öneriler mi getiriyor; maalesef hayır, tam tersi.

Arada çıkan cılız sesleri saymazsak herkes silah gücünü artırmanın peşinde. İttifaklar genişletilmeye, silahlar modernize edilmeye, yeni ordular kurulmaya, bütçeden silahlanmaya ayrılan pay yükseltilmeye çalışılıyor.

Ancak savaşa rağmen çarpıcı bir noktayı es geçmemek lazım. Geçen ay, Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü (SIPRI) bir rapor açıkladı. Buna göre, Avrupa'da silah ticareti Ukrayna'daki savaştan daha önce artmaya başlamış... Rapor dünya ölçeğinde silah ve askeri teçhizat satışıyla ilgili. 2012-2016 dönemiyle 2017-2021 dönemini karşılaştırıyor. Silahlarla ilgili rakamlar, görmek isteyenler için belirgin biçimde Ukrayna'daki savaşın gelişimini hissettiriyor. Rapora göre, silah ticareti dünya çapında yüzde 4,6 oranında azalırken Avrupa ülkelerinin askeri harcamaları yüzde 19 oranında artmış.

Raporda, ABD'nin, başta askeri ihtiyaçlarını kendileri üretmeyen ülkelere olmak üzere en büyük silah satışını gerçekleştirdiği gözüküyor. Ağırlıklı satış ise savaş uçakları. İngiltere, Norveç ve Hollanda ABD'den toplam 71 adet F-35 jeti almış. ABD'ye verilen son siparişlerde de Rusya'nın çevresindeki ülkelerin talepleri belirgin: 2020-2021'de Finlandiya 64, Polonya 32 F-35 ismarlamış. Almanya da beş tane P-8A denizaltı avcı uçağı satın almak istemiş.

ABD'nin silah ve askeri malze-

me ihracatı 2017-2021'de önceki döneme göre yüzde 14 artmış ki bu da onun küresel silah ihracatındaki payını yüzde 32'den yüzde 39'a taşımış. ABD'nin silah ticaretinde en büyük pay ise yüzde 43'le Orta Doğu'ya ait. Bu veride, Suudi Arabistan'a yapılan silah teslimatlarındaki yüzde 106'luk artışın etkisi gayet net. Sonuçta, ABD'nin 2017-21 dönemindeki silah ihracatı, dünyadaki ikinci büyük ihracatçı olan Rusya'nın iki katından fazla (yüzde 108).

Rusya'nın ihracatı ise son beş yıllık dönemde yüzde 22 oranında gerilemiş görünüyor. SIPRI'ye göre bu durumun nedeni, Rusya'nın Hindistan'a silah satışının yüzde 53 oranında düşmesi. Rusya en fazla silahı Çin, Cezayir ve Mısır'a satmış.

Bu dönemde Fransa'nın silah ticareti ise yüzde 59 artmış. Fransa'nın ihracatı pazarın yüzde 11'ine denk gelen bir konumda ki bu veri onu üçüncü en büyük silah ihracatçısı hâline getiriyor.

Türkiye'yle ilgili verilere gelince... Türkiye'nin silah ithalatının bir önceki beş yıllık döneme göre yüzde 59 oranında düştüğü görülüyor. Ancak bunun temel nedeni olarak, Türkiye'nin Rusya'dan S-400 hava savunma sistemleri satın almasından sonra ABD'nin 2019'da F-35 teslimatını durdurması gösteriliyor. SIPRI verilerine göre, Türkiye silah üretimini artırdı ve ithalata bağımlılığını azaltmaya başladı.

Silahlanma MarineDeal News'un geçen ayki sayısında da kapsamlı bir yazıyla yer almıştı. "Dünya silahlanmaya devam ediyor" başlıklı yazıda, NATO Ülkeleri Savunma Harcamaları 2014-2021 raporuna referansla,

2021'de milli gelirden "savunma" harcamalarına en fazla payı ayıran NATO ülkesinin Yunanistan olduğu belirtiliyordu: yüzde 3,8. Sıralama ABD yüzde 3,5; Hırvatistan yüzde 2,8; İngiltere, Estonya ve Letonya yüzde 2,3 diye gidiyor. Aynı istatistikte Türkiye yüzde 1,6 ile yer alıyor.

Silahlarla ilgili verilerden başka sonuçlar çıkarmak da mümkün. Ancak bu yazının konusu değil. Belirgin biçimde görülen şu sonuç yeterli: Silah üretimi ve ticareti bu düzeyde oldukça o silahların kullanılacağı alanlar da gerekiyor. Bu da savaş anlamına geliyor. Hele bu kadar çok hırslı, insan haklarını umursamayan devlet yöneticisi varken savaş her zaman ciddi bir olasılık olarak duruyor. Oysa modern tarih gösteriyor ki savaş hiçbir zaman iyi bir sonuç yaratmadı. Ama gelin görün ki dünya Ukrayna'dan bir barış dersinden çok, yeni bir savaş deneyimi çıkarıyor. Hâlbuki ihtiyacımız olan yeni bir silahlanma yarışını değil, uluslararası ölçekte ve en büyük üreticilerden başlayarak silahlara sınırlamalar getirilmesi. Buna paralel olarak barışı tesis etmek ve kalıcı hâle gelmesi için politikalar üretmek de zorunlu tabii.

İçinde yaşadığımız dönemde savaşlar bize artık yeni savaşların gerekliliğini değil, barışa olan ihtiyacımızı göstermeli. Ve çok açık ki barışı ülkeleri yönetenlerden çok savaşın acısını yaşayan halklar getirebilir. Kısacası, barış ısrarından vazgeçmemek gerekiyor.

Barış şarkıları

Türkiye müzik tarihi yazarlarından Murat Meriç, Popdedik adlı kitabında, "Kimse barıştan

söz etmiyor" başlığı altında Türkiye'de yapılmış barış şarkılarının fazla olmadığını söylüyor.

"Çocukluğumuzdan itibaren karşımıza çıkanlar 'savaş yalazları', asker şarkıları, kahramanlık türküleri... Bir yandan dostluğun önemini anlatan şarkılar müzik dersinde öğretiliyor, edebiyat derslerinde bununla ilgili kompozisyonlar yazdınıyor ama diğer taraftan 'Türk'e Türk'ten başka yoktur dost millet' sözleri baş tacı ediliyor. Böylesi bir ortamda barış şarkılarının 'iş yapması' pek olası gözüküyor."

Bunun tersi örneklerin olduğunu da vurgulayan Meriç'in hatırlattığı barış şarkıları arasında Şanar Yurdatanın bestesi Barış Dersi, Cem Karaca'nın Barış Dikeni, Nühket Duru'nun 70'lerde söylediği Harp ve Sulh da var.

Ve Mor ve Ötesi, Athena, Aylin Aslım, Bülent Ortaçgil, Feridun Düzağaç, Koray Candemir, Nejat Yavaşoğulları ve Vega'nın birlikte söylediği Savaşa Hiç Gerek Yok tabii...

"Hayattayken çocuklar / Konuşmak gerek çocuklar / Savaş ne demek / Hiç durur mu başlarsa / Kim kazanacak bu hırstan / Kim ağlayacak sonunda / Zamanın ruhu / Terkediver dünyayı / Kimlerdensin, onlardan mı / Petrol-den mi, hayattan mı / Kimlerdensin, onlardan mı / Yok, savaşa hiç gerek yok / Yok, faydası yok / Durmanın / Büyük zorbamız / Durmalı / Durana kadar / Gerçeği haykırmalı / Paraya, güce / Savaşmaya, ölüme / Doymuyor / Durmuyorlar / Önce gerçekler solar / Sonra masum hayatlar / Kimlerdensin, onlardan mı / Petrol-den mi, hayattan mı / Kimlerdensin, onlardan mı / Yok savaşa hiç gerek yok..."

PLATFORM VERİ DAĞITIM SİSTEMLERİ

DENİZ PLATFORMLARININ KALBI



GVDS

Gemi Veri Dağıtım Sistemi

Büyük, Orta, Küçük Ölçek Askeri
Gemilerde Kullanım

MAXI – MIDI – MINI – MIKRO
Kabinet Seçenekleri

DBDS

Denizaltı Bilgi Dağıtım Sistemi

Farklı Tipte Denizaltılarda Kullanım

**HARBE KESİNTİSİZ HAZIRLIK
GÜVENLİ SEYRÜSEFER**



resmihavelsan



HAVELSANResmi



havelsan_resmi



Havelsan



Havelsan

www.havelsan.com.tr



HAVELSAN A.Ş. Türk Silahlı Kuvvetlerini
Güçlendirme Vakfı'nın bir kuruluşudur.

Ukrayna jeopolitik bir ganimet mi?

MDN | Tüm gözlerin Ukrayna savaşına odaklandığı mevcut konjonktürde küresel bir krize evrilen Ukrayna-Rusya çatışmasının çok katmanlı etkilerini derinden hissettiğimiz günlerden geçiyoruz. Krizin yansımaları; siyasi, politik, ekonomik ve askeri optikten anlık takip edilirken, hadise çok boyutlu analiz edilmeye ve sönümlendirilmeye çalışılıyor.

Şiddetli küresel baskıya karşın bu satırların yazıldığı günlerde (Mart ayının son haftası) Rusya henüz geri adım atmamıştı. Buna karşın hemen her gün Rusya'ya karşı Batı'nın yeni yaptırım ve tecrit etme hamlesini gözledik. Geline aşamada Ukrayna savaşına askeri boyutta fiilen müdahil olmayan Batı, Rusya'yı uluslararası camiadan izole ederek cezalandırmayı, baskılamayı ve caydırıcıyı hedefliyor.

Ukrayna'nın içine düştüğü hazin durum

Rusya karşısında beklediği fiili askeri desteği alamayan ve yalnız kalan Ukrayna'nın içine düştüğü hazin durum esasen ibretlik. 3,5 milyonu aşan insanın ülkesini terk ederek mülteci durumuna düştüğü Ukrayna'nın önemli bir kısmı Rus işgaline maruz kaldı. Belli başlı kentler savaşın yıkıcı etkisini hissetti ve harabeye döndü.

Stratejik zaviyeden bakıldığında sormadan edemiyoruz, Ukrayna küresel güçler tarafından jeopolitik bir ganimet olarak mı görüldü? Kuşkusuz siyasi tarih yazıcıları bu krizi kodifiye ederken hadisenin nedenlerine ve sonuçlarına odaklanacaklar, lâkin kazanan ve kaybedenleri tahlil etmekte zorlanacaklar. Burada takılan siyasi gözlük ve bakılan yön hiç şüphe yok ki değerlendirmeye etki edecek.

SSCB'nin jeopolitik yanışı

Kısa bir tarih yolculuğu ile başlayalım. İkinci Dünya Savaşı sonrası SSCB'nin Türkiye'den beklenti ve talebi, Batı yanlısı olmakla birlikte kendi güvenliğini tehdit etmeyen bir çeşit İskandinav modeliydi. Esasen Finlandiya'yı andıran bir yaklaşımdı. Ancak SSCB'nin savaş sonrası Türkiye'den mesnetsiz talepleri (Türk Boğazları'na ve Doğu Anadolu'ya yönelik istekler) ve oluşturduğu baskı, beka endişesine düşen Türkiye'nin yörüngesinin batıya kaymasına neden olmuş, süreç Türkiye'nin NATO'ya üye olmasıyla sonuçlanmıştı. Yaşanan hadise SSCB'nin jeopolitik yanışı olarak ifade edilebilir. Zira SSCB, dönemin hesapsız stratejileri ile Türkiye'yi Batı bloğuna kendi elleri ile teslim etmiş, Bolşevik Devrimi



sonrası Kurtuluş Savaşı esnasında temelleri atılan dostane ilişkiler akamete uğramış ve Türkiye'nin tarafsızlığı son bulmuştu.

Rusya'nın maksimum güvenlik bölgesi

Rusya Soğuk Savaş esnasında iki kutuplu yapıya evrilen dönemde kuzeyde Norveç'ten başlayan ve eski Sovyet peyklerini de içine alarak Karadeniz'e ve Kafkaslara uzanan hattı "maksimum güvenlik bölgesi" olarak tanımlamıştı. Bu dönemde Karadeniz ve Baltık Bölgesi Rusların zayıf karnını teşkil etmişti. Montrö Sözleşmesi'nin oluşturduğu düzen ve Türkiye ile sürdürülen iyi ilişkiler Karadeniz'i gerilimlerden uzak tutmuştu. Soğuk Savaş Dönemi'nde Karadeniz'deki yegâne NATO üyesinin Türkiye olduğunun altını çizelim.

SSCB'nin çöküşü sonrası maksimum güvenlik bölgesi stratejisi de iflas etti. Buna karşın kuşatılan ve baskı altına alınan Rusya'nın güvenlik endişeleri her geçen gün arttı. Putin döneminde görece istikrar bulan Rusya yavaş toparlanmaya başladı. 2008'de Gürcistan, 2014'te Ukrayna üzerinden sınır uçları test edilen Rusya, Kırm'ın ilhakına giden bir refleks göstererek sert gücüne başvurdu, esasen bu Batı'ya verilen net bir mesajdı.

Jeopolitik felaket

Buna karşın Batı'nın Rusya'yı çevreleme gayretleri artarak devam etti. Özellikle Polonya ve Romanya'da konuşlanmasını ivmelendiren NATO, bu ülkelere füze sistemleri yerleştirdi. Balkan ülkelerinin (Sırbistan hariç) Batı'ya entegrasyon çabalarını da artıran NATO, üye sayısını 30'a çıkardı. Dahası Ukrayna, Gürcistan ve Bosna-Hersek'in NATO'ya üyelikleri yüksek sesle konuşulmaya başlandı. Beyaz Rusya, Ukrayna ve Gürcistan'da Batı'ya müzahir rejimler yerleştirmek isteyen Batı, bu ülkelerde renkli devrim denemelerini sıklaştırdı. Ukrayna'da Batı'ya

müzahir rejim değişikliğini önleyemeyen Rusya'nın Beyaz Rusya'da Lukaşenko'ya desteği tam oldu.

Günün sonunda(!) jeopolitik denklem öyle bir yapıya evrildi ki ABD/NATO; Rusya'yı kuzeyde Norveç, İsveç ve Finlandiya (NATO Ortakları), Baltık Bölgesi'nde Baltık Üçüzleri, Polonya, Romanya ve Bulgaristan hattı üzerinden çevrelerken, Rusya'yı Karadeniz'de bir diğer NATO Ortağı Ukrayna üzerinden provoke etme gayretlerini şiddetlendirdi. ABD'nin Zelenskyy'nin Devlet Başkanlığına seçilmesi sonrası vites yükselttiğini, zira kurulan stratejide Zelenskyy'nin önemli bir figür olduğunu hatırlatalım.

Geçmişte Münih Güvenlik Konferansı'nda yaptığı konuşmayla yeni dönemin sinyallerini veren Putin, daha sert bir üslubu 2022 yılı başından itibaren sergileyerek ülkesinin kırmızı çizgilerini ilan ederek NATO'dan güvenlik garantileri talep etti. Yaşananları "jeopolitik felaket" olarak tanımlayan Putin'in, 30 yıl önce yaşanan sistemik yenilginin rövanşını almayı da hedeflediği söylenebilir. Siyaseten talepleri karşılanmayan Rusya nihayetinde masayı devirdi ve Ukrayna'yı işgale başladı.

Krizin komplikasyonları

Rusya'nın Ukrayna'yı işgali devam ederken, taraflar arasında süre gelen görüşmelerde şu ana kadar bir sonuç elde edilemedi. Batı basınında görüşmelerin 12 başlık üzerinden sürdürüldüğü yazıldı. Rusya Devlet Başkanı Putin, geri adım atmazken Moskova'nın küresel düzlemde giderek artan bir şekilde tecridi ABD'nin öncülüğünde devam etti.

ABD ve AB, Rusya Merkez Bankası'nın rezerv ve varlıklarının yönetimi ile ilgili işlemleri yasaklama kararı aldı. Bu durumda Rusya'nın 640 milyar doları bulan rezervlerinin yaklaşık yansına erişimi kesilmiş oldu. ABD vatandaşlarının Rusya Merkez Bankası, Rusya Ulusal Varlık Fonu ve Rusya

Maliye Bakanlığı ile işlem yapması yasaklandı. Batı ülkelerinin yaptırımları sonrası Rus rublesi rekor seviyede değer kaybetti. Rusya Merkez Bankası, faiz oranını iki kat artırarak yüzde 20'ye çıkarmak zorunda kaldı.

ABD, ayrılıkçı yönetimlerin bulunduğu Donetsk ve Luhansk'la tüm ticari ve finansal ilişkileri yasakladı. AB, Ukrayna'ya 500 milyon euro'luk askeri yardım bütçesini onayladı. Dahası AB, aralarında tanınmış oligarklar, gazeteciler, hükümet ve ordu yetkililerinin bulunduğu sayısız Rus vatandaşına yaptırım kararı aldı. AB Komisyonu, Ukrayna ve Moldova'nın en kısa sürede Avrupa elektrik şebekesine bağlanacağını açıkladı. Ukrayna Devlet Başkanı Zelenskyy, ülkesinin AB'ye katılımı için başvuru dilekçesini imzaladı. Rusya ise tüm bu yaptırımlara kararlılıkla ve misliyle mukabele edileceğini açıkladı. Son olarak Fransa, Rusya Merkez Bankası'nın 22 milyar euro'luk varlığını dondurduğunu açıkladı.

Beyin ölümü gerçekleşen NATO hayata döndü

Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un 2019 yılında NATO'nun "beyin ölümünün" gerçekleştiğini açıklaması döneme damga vurmuştu. Rusya'nın Ukrayna'yı işgal etmesi kendi içinde çok boyutlu sorunlar yaşayan NATO'nun toparlanmasına vesile oldu. İttifak içerisinde tekrar birlik sağlanmasına yol açan hadise "NATO yeniden hayat mı buldu?" sorularının sorulmasına neden oldu. Rusya, kendisine varoluş sebebi arayan NATO'ya aradığı fırsatı sundu ve adeta NATO'ya suni teneffüs yaptı.

Bir başka ifadeyle Ukrayna'ya yönelik Rus işgali, NATO üyeleri aralarında görüş ayrılıklarına neden olan sorunların halinin altına süpürdü ve doğulu-batılı üyeler arasında uzun süredir devam eden görüş ayrılıklarının rafa kalkmasına yol açtı. Hatırlatalım, SSCB'nin dağılmasından sonra

Macaristan, Polonya ve Romanya gibi eski Sovyet Bloku ülkeleri kendilerini Rus tehdidine karşı korumak için ittifaka katılmıştı. Ukrayna krizi doğulu üyelerin güvenlik endişelerini teyit etti.

NATO tarihinde bir ilk

NATO tarihinde bir ilk olarak Genel Sekreter Stoltenberg, Ukrayna'daki savaşa karşı reaksiyon olarak Avrupa sınırlarını korumak üzere 40 bin kişilik acil müdahale gücünü sevk etme kararı aldı. Oysa 2004 yılından beri NATO askerleri sadece doğal afetler sonrası müdahaleler ve Afganistan'dan tahliyenin koordinasyonu için kullanılmıştı. Diğer taraftan Ukrayna konusunda NATO'nun kararlı duruşu ittifaka katılmamış olan İsveç ve Finlandiya'yı da cesaretlendirdi.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Finlandiya tarafsız bir pozisyon belirlerken İsveç de çatışma bölgelerine müdahil olmaktan kaçınmıştı. Ancak her iki ülke de bu geleneklerini bozarak Ukrayna'ya destek olacağını açıkladı. Finlandiya ve İsveç İttifaka katılma isteklerini yeniden değerlendireceklerini dillendirince, Rusya tarafından açıkça tehdit edildiler. Buna karşın Finlandiya'da MT gazetesi tarafından yapılan kamuoyu araştırmasında NATO'ya üyelik desteğinin yüzde 61'e ulaştığı (yüzde 24 çekimser, yüzde 15 karşı) vurgulandı.

Norveç ev sahipliğinde yapılan Cold Response-2022 Tatbikatı

Rusya'nın Ukrayna işgaline NATO'nun güçlü cevabı kuzeyden geldi. Soğuk Savaş'ın sona ermesinden bu yana Norveç'in en büyük askeri tatbikatı olan Cold Response-2022'ye, 27 NATO ve ortak ülkeden yaklaşık 30 bin asker katıldı. İki yılda bir rutin olarak yapılan tatbikata 220 uçak ve 50'den fazla savaş gemisinin katılması, Cold Response-2022'yi son otuz yılda Norveç ev sahipliğinde yapılan en büyük tatbikat hâline getirdi. Tatbikata İsveç (1,500 asker ile) ve Finlandiya fiilen katılırken, NATO savaş gemilerinin her iki ülke limanlarını ziyaret ettiğini hatırlatalım. Bilhassa İsveç'in başkenti Stokholm'ü 13 NATO gemisinin ziyaret ettiğinin altını çizelim.

Her ne kadar İsveç'ten sonra Finlandiya'nın da siyasi saikleri gözeterek mevcut gerilimi artıracağı gerekçesiyle NATO üyeliğini -şimdilik- düşünmediklerini açıklasalar da Cold Response-2022 Tatbikatı'na gözlemci olarak katılan İsveç Başbakanı Magdalena Anderson'un Evenes, Norveç'teki



Fotoğraf: Anders Wiklund / TT / NTB
İsveç askerlerini ziyaret etmesi dikkat çekti.

Çin'in tutumu

Rusya-Ukrayna krizinin devam ettiği mevcut konjonktürde, 4 Şubat'ta Moskova ile "sınırsız ortaklık" ilan eden Pekin'in tutumu önem arz ediyor. ABD'nin dünya üzerindeki kötü etkisi olarak tanımladıkları durumu dengelemek üzere derin bir stratejik ortaklık yapacaklarını açıklayan iki ülkenin sistematik işbirliğini geçen ay kapsamlı olarak incelemiştir¹, Çin'in desteğini alan Rusya'nın Kazakistan manevrası² sonrası tüm enerjisini Ukrayna'ya vereceği tespitinde bulunmuştu.

İki devlet NATO'nun genişlemesini kınarken, Rus devlet enerji kurumu Gazprom ile Çin Ulusal Petrol Şirketi CNPC arasında yılda ilave 10 milyar metreküp Rus gazının sevkiyatı için de 30 yıllık bir anlaşma imzalanmıştı. Rusya'nın Ukrayna işgalinin, olimpiyat oyunlarının bitmesinden 4 gün sonra, 24 Şubat'ta başlaması ise Çin'in Moskova'nın planlarını önceden bilip bilmediği sorusunu gündeme taşımıştı. Çin, Rusya'nın Ukrayna'daki eylemlerini "saldırı" ya da "işgal" olarak tanımlamaktan kaçınmış, konuyu "mesele" ya da "kriz" olarak nitelendirerek, ABD ve NATO'yu gerilimi tırmandırmakla suçlamıştı.

Çin çekimser görüntü veriyor
Rusya 2014'te Kırım'ı ilhak

ettiğinde BM Genel Kurulu'nun Ukrayna'nın toprak bütünlüğünü 100 ülkenin oyuyla teyit eden kararında Çin çekimser kalmıştı. Pekin, Aralık 2020'de Rusya'nın Kırım'daki işgalini sonlandırması konusunda BM Genel Kurulu kararına karşı oy kullansa da ilhakı bugüne kadar resmen tanıma-mıştı.

Çin hâlen BM kararlarında Moskova'yı koşulsuz destekleyen bir görüntü vermiyor. Aksine Çin, 26 Şubat'ta, BM Güvenlik Konseyi'nde Ukrayna'nın işgalini kınayan karar tasansına çekimser oy verdi. 2 Mart'ta da BM Genel Kurulu'nun bağlayıcılığı olmayan, 141 ülkenin oyuyla kabul edilen ve Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik askeri saldırısını kınayan karar tasansına, yine çekimser kaldı.

Kuşkusuz meselenin ekonomik boyutu da önemli. Çin kaynaklı verilere göre, Çin'in Rusya ile ticareti 2021'de rekor artışla 146,9 milyar dolara yükseldi. Rusya, Çin ile ticaret fazlası vererek petrol, gaz, kömür ve tarım emtialarının ana kaynağı oldu. Yıllık yüzde 36 artmasına rağmen, bu rakam hâlâ Çin'in ABD ve AB ile olan birleşik ticaret hacminin sadece onda birine karşılık geliyor. Diğer taraftan Ukrayna'nın en büyük ticaret ortağı ise Çin. Ancak aynı durum Çin için geçerli değil. Çin'in Rusya ile ticareti Ukrayna ile ticaretinin yaklaşık 10 katını buluyor.

Ukrayna'nın Çin bakımından önemi kuşkusuz salt tarım ürünleri tedarik etmesiyle açıklanamaz. Meselenin arka planı farklı. Ukrayna aynı zamanda Çin'in Avrasya kıtasındaki devasa yatırım projesi "Kuşak-Yol" girişimi için merkez konumunda. Son tahlilde Ukrayna, Çin'in genel dış ticaretinde önemli bir jeopolitik konuma sahip ve Çin'in Avrupa ile ekonomik ilişkisi bakımından da oldukça önemli bir partner.

Rusya'nın zayıflaması uzun vadede Çin'in çıkarma mı?

İki ülke ilişkisi sistematikte kısa vadede Çin, çok yakın ve çok boyutlu bağlar göz önüne alındığında, Rusya'nın güvenilir bir dostu olmayı hedefliyor. Bu yaklaşım aynı zamanda küresel hasmı olan ABD ile rekabetinde Rusya'yı kendi safında tutma stratejisi ile de uyumlu. Bu nedenle, Çin'in Ukrayna krizinde Rusya'yı zımnen desteklemesi uygun bir hareket tarzıdır. Nitekim 21 Mart'ta yaptığı açıklamada Çin Dışişleri Bakanı Ukrayna konusunda tarihin doğru tarafında yer aldıklarını belirterek, hiçbir dış baskı (Biden'in açıklamalarına cevaben) kabul etmeyeceklerini vurguladı.

Ancak uzun vadede bir paradigma değişikliği söz konusu olabilir. Çin'in güçlü bir Rusya'dan ziyade gücü örselenmiş, ekolojik hâkimiyeti sınırlanmış ve kendisine daha bağımlı hâle gelmiş bir Rusya'yı tercih etmesi çıkarmadır. Çin'in kıta genelinde; Güney Çin Denizi boyunca, Tayvan'a, Japonya'ya, Güney Kore'ye karşı agresif hırsları bakımından daha zayıf bir Rusya, hiç şüphe yok ki Çin'in yararına olacaktır. Bu nedenle Çin, Ukrayna krizi sonrası gücü aşınacak bir Rusya'yı tercih edecektir. Tıpkı ABD gibi...

ABD, Rusya ve ötesi

Geçen süreçte ABD çok vektörlü Ukrayna stratejisi ile kıta Avrupa'sındaki hegemonyasını tahkim ettiği gibi NATO'daki pozisyonunu da konsolide etti. Kuzey Akım-2 projesini akamete uğratan ABD, Almanya'nın savunma bütçesini 100 milyar euro artırmasını da sağladı. Rusya'yı ekonomik olarak cezalandırarak muhatabını güç erozyonuna uğratmayı hedefleyen ABD, stratejik bakış açısıyla Ukrayna krizinin kazananlarından.

Krizde geri adım atmayan Rus-

ya 20 Mart'ta, Tokyo-Moskova ikili baş müzakerelerini askıya aldığı açıkladı. Bu karar esasen Japonya'ya verilen net bir mesaj. Rusya ile Ukrayna arasında ateşkes muhtemelen nisan ayı içinde sağlanacak, mayıs ayında iki ülke arasındaki çatışma hâli sona erecek ve Rusya, Ukrayna'dan istediklerini büyük oranda alacak, aynı zamanda yıpranacaktır. Rusya'nın ana hedefleri Ukrayna'nın Avusturya benzeri bir tarafsızlığı ve Kırım'ın Rus toprağı olduğunu kabul etmesi ve Donbas'daki özerk bölgelerin tanınması olacaktır. Bu durumda Azak Denizi'nin bir Rus gölüne dönüşebileceğini ve Ukrayna'nın Azak çıkışı yitireceğini ifade edebiliriz.

Kestirilmesi zor olan Rusya'nın nerede duracağı. Burada kritik eşik ise Odesa. Rusya'nın Odesa'yı da işgal etmesi ve Ukrayna'nın Karadeniz'e erişimine son vererek Ukrayna'yı bir kara devleti hâline getirmesi bölgede paradigma değişikliğine sebep olabilir. Bu durumda Ruslar Transdinyester'e de bir koridor açarak etki alanlarını Moldova'ya dek genişletmek isteyeceklerdir.

Önümüzdeki dönemde Gürcistan, Moldova gibi ülkeleri gerilimli günler bekleyebilir. Gürcistan'ın NATO'ya kabulü artık rasyonel değil. Gürcistan ilerleyen günlerde tıpkı Moldova gibi Rus etkisine daha açık hâle gelebilir. Moldova'nın da ping pong topu gibi Batı ile Rusya arasında giden-gelen iktidarlar tarafından yönetildiğini hatırlatalım. Kritik bir eşikte bulunan Moldova'nın AB üyelik süreci ivmelendirilebilir. AB entekte elektrik hattına Moldova'nın entegrasyonu bunun bir emaresi olabilir. Son olarak Moldova'nın Ukrayna krizinde tarafsız politika izleyeceğini açıkladığını hatırlatalım. Moldova yaklaşan tehlikenin farkında.

Türkün Rusya'ya bakışı İrlan-

dahının İngiltere'ye bakışına benzer. Gelelim ülkemize. Türkiye Batı'nın aksine Rusya ile Ukrayna arasındaki krizde dengeli bir görüntü sergiliyor. Türkiye her iki ülke marjında kredisi olan ve her iki ülke ile görüşebilen nadir ülkelerden, üstelik bir NATO üyesi. Türkiye bir taraftan Ukrayna'yı destekleyip, toprak bütünlüğünü savunurken, Batılı ülkelerin aksine Rusya'ya yönelik yaptırımlara katılmayacağını vurguluyor. İsabetli bir strateji lakin anımsatalım, bir Türk'ün Rusya'ya bakışı esasen bir İrlandalı'nın İngiltere'ye bakışına benzer.

Ukrayna krizi marjında yaşanan gelişmeler, son dönemde itibarı örselenen Türkiye'nin jeopolitik önemini yeniden hatırlanmasına vesile oluyor. Elbette İsrail ve Ermenistan'a yönelik politika değişikliğine de aynı parantez açmak gerekiyor. Anlaşılan Türkiye'nin dış politikasının evrildiği günlerden geçiyoruz.

Türkiye, 24 Şubat jeopolitik kırılması ardından kuzey komşular arasındaki sorun sarmalını lehine sonuçlanacak kazanımlarla fırsata çevirebilir ve bölgenin en büyük güç çarpamı olabilir. Ukrayna meselesinde Batılı ortaklarıyla eş güdümlü görüntü veren Türkiye, ABD'nin PKK-YPG'yi silahsızlandırmasını, AB'nin PKK'ya verdiği desteği kesmesini, Sevilla Haritası'nın gündemden çıkmasını, KKTC marjında kazanımlar elde edilmesini ve Doğu Akdeniz'deki enerji kaynaklarına ve enerji iletim hatlarına eşit katılım hakkının kotalanmasını talep edebilir. Kuşkusuz bunlar iyi çatılmış, dirayetle uygulanacak stratejiler sonrası gerçekleştirilebilir.

¹Marine Deal News Mart 2022 sayısı "Küresel Jeopolitikte Yeni Dönem (Rusya-Çin Stratejik Ortaklığı)".

²Marine Deal News Şubat 2022 sayısı "Meraklısına Jeopolitik Bulmacalar: Tayvan, Ukrayna ve Kazakistan".

HOME PORT OF GLOBAL MAJORS

The state of art facilities, accomplished team and high level of quality have always been our passion. The recognition we receive from our clients is our badge of honor.

As Besiktas Shipyard we are proud to be the most active ship repair yard of Europe and working with most respectable ship owners and ship managers all around the world.

'Ürün kataloğumuza yeni bir seri ekliyoruz'

Aynı anda 4 farklı tipte projeyi üretebilen Ares Tersanesi'nin Genel Müdürü Utku Alanç ile güneşli bir Antalya ilkbaharında, Serbest Bölge üreticisi olmanın avantaj/dezavantajlarından tersanenin ihracat stratejilerine uzanan geniş kapsamlı bir sohbet gerçekleştirdik

Yeşim Yeliz Egel | **Yeşim Yeliz Egel:**
İSTANBUL | **Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?**

Utku Alanç: Yaklaşık 3 yıldır Ares Tersanesi'nin Genel Müdürü'yüm. 2001 yılında Deniz Harp Akademisi'nden mezun oldum. Aslen Elektrik-Elektronik Mühendisi olsam da bu alanda hiç çalışmadım. Mezun olduktan sonra bir sınıf değişikliği yaptım. İkmal sınıfına geçtim biraz sosyal alanlara geçiş yapmış gibi oldum. Amacım Harp Okulu'nda birinci sınıfta da okuduğum zamanlardan beri farklı bir alanda uzmanlaşmaktı. O dönemde ABD'de yüksek lisans yapma imkânımız vardı. 15 Temmuz darbe girişimi sonrası bu eğitim kaldırıldı. Orada sosyal bilimler alanında uzmanlaşmak istediğim için sınıf değişikliğine başvurdum. 2004 yılında yüksek lisans eğitimime başladım ve ABD'de kontrat yenileme alanında yüksek lisans yaptım. Yüksek lisansa gitmeden önce sürekli olarak denizaltı inşa projelerinde çalıştım. O zaman çok yeni olan Gür Sınıfı denizaltı, Kılıç 2 Sınıfı hücum botlar ve iki adet tedarik projesi Engin Sınıfı mayın avlama gemileriyle Burak Sınıfı korvetler ve Ayla Sınıfı mayın avlama gemileri İstanbul Tersanesi'nde inşa edilmeye başlamıştı. Hemen hemen tüm projelerin üretim aşamalarında bulundum. Envanter Kontrol merkezinde proje subayıydım. 2004 yılında rahmetli Özden Örnek Amiralimiz MİLGEM Proje Ofisi'ni kurmaya karar verdiğinde ben de seçilen ilk personellerden oldum. Yüksek lisansına da MİLGEM proje ofisinin üzerinden gitmiş oldum. 2007 yılında mezun oldum ve aynı masama geri döndüm. 2011 yılında ilk geminin teslimine kadar MİLGEM Proje Ofisi'nde çalıştım. Yaklaşık 7 yıl

süreyle. 2010-2011 dönemindeki çalkantılı ortamda Proje ofisinden pek çok kişinin tayini çıkınca ben de ayrılma kararı aldım. Çünkü gemi inşa projelerinin her birisi bir çocuk büyütme gibi. Ardından mecburi hizmet 10 yıla düşürülünce 2012 yılında istifamı verdim. 1,5 yıl bekletildikten sonra resmî olarak ayrılışımı gerçekleştirmiş olduk. O dönem iki tane çok da istekli olmadığım tayinlerin ardından son görev yerim olan Marmaris'teyken DZKK'dan ayrıldım.

Donanma'dan ayrıldıktan sonra da gemi inşa sektöründe yer almak istiyordum. O dönemde Akdeniz Serbest Bölgesi'nden haberim yoktu. Ares Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Kalafatoğlu bir referans ile bana ulaştı. Sonra görüştük, anlaştık. 2014 yılında Antalya'ya geldim. Burada da aslında MİLGEM Projesi'nde de görevim olan Entegre Ofisi Destek Departmanı'nı kurduk. İki buçuk sene kadar o departmanın hem içini doldurduk hem de işler aldık, bakım sözleşmeleri yaptık. Tersanelerin genelde elediği kısımları burada hallettik. Bir veri kütüphanesi oluşturduk. Tersanemiz hâlâ bu şekilde ilerliyor.

Yönetim kurulumuzda birkaç birimi daha bana bağlamak istediler. Bir Genel Müdür Yardımcılığı görevim oldu. Ana görevimin yanı sıra IT, iş geliştirme ve konfigürasyon yönetimi de benim sorumluluk alanları oldu. Şirket beni 2018'de London Business School'da CEO eğitimi gönderdi. Eğitimi tamamladıktan sonra 2019 yılında Genel Müdürlüğe terfi edildim. Bir aile şirketi olan Ares'in Yönetim Kurulu'nda, hisse sahibi olmayan birisinin söz sahibi olması aslında çok büyük bir adım. Bunun benimle birlikte başlaması mutluluk verici.

Şirkete gelişiniz itibarıyla 2014 yılından bugüne kadar olan gelişimi paylaşabilir misiniz?

Bu sürede üretim kapasitesi anlamında 5 kat büyüdük. Bunun sebebi de yatırımlar. Ben geldiğimde "Ares 1" dediğimiz 9 bin m² kapalı üretim alanımız vardı. Şu anda Ares 4 ve ilaveten mobilya fabrikamız var ve 50 bin metrekareye ulaştık. Yani 5 kat belki biraz daha fazla. Bir de kuru havuz yatırımlarımız var. Ticaret Bakanlığı Yetkilileri ile fizibilitesini yapacağız. Dolayısıyla 2014-2021 arası 5 kat büyüdük. Bu büyümedeki yatırım tutarı da yaklaşık 15 milyon euro. Ares 2013'ten 2020'ye kadar elde etti-



Utku Alanç

ği cironun 15 milyon euro'sunu yatırıma harcadı. 2017 sonrası Türkiye'de ve dünyada ekonomik dengesizlikleri düşünürseniz, 2018'de kur krizi başladı. O dönemde en büyük yatırımlarımızı yapma kararı almıştık. Ares 4'ü. Ama bu kriz bizi durdurmadı. Şimdi de durmuyoruz. Kuru havuz yatırımlarını da tek başına zaten 10 milyon euro'nun üzerinde bir yatırımla.

2014'ten bu yana ne yaptık? İhracat yaptığımız coğrafyayı genişletme ve ürünleri çeşitlendirme üzerine odaklandık. Ares'e geldiğimde Ares paramiliter yan askeri ürünler üzerine uzmanlaşmıştı. "Daha askeri, deniz kuvvetlerine yönelik ürünler tasarlayabilir miyiz, tasarlarsak da satabilir miyiz?" dedik. Biliyorsunuz müşteriler, sıkça "bunu daha önce yaptınız mı?" diye soruyorlar. Biz ihracattan içeriye dönen bir şirketiz. Bir Katar projesi vardı. Pakistan MİLGEM'i saymazsak hâlâ Türkiye'nin en büyük askeri ihracat projesi. Şimdi Umman'da başka bir projesi var. Afrika'ya da yöneliyoruz. Bangladeş Sahil Güvenliği için 9 adet karakol gemisi projesi var.

Afrika'da offshore platformları ve artan terör faaliyetleri silahlanma gereksinimini artırıyor. Şu anda Afrika'da barışçıl diye düşündüğümüz ülkelerde bile bir tedirginlik hâli var.

Dış politikadaki aktivitelerimiz de çok çok etkili. Bazı ülkelere ciddi ihtiyaçlar varken, biz de gerçekten rekabetçi tekliflerde bulunmuşken, 2-3 kat fazlasını ödeyip yeter ki Türkiye'den almayalım cevabını da alıyoruz. Ama bu işin doğası böyle. Hiçbir ülkenin her ülkeyle dostane iliş-

kileri olamıyor.

Türkmenistan'da özel bir güvenlik şirketinde platform koruma amaçlı vanz, Gürcistan'da vanz.

Entegre Ünite Destek aslında bir sistem mühendisliği. İnsanlar satış sonrası diye düşünüyor, hatta büyük bir kısmı orada ancak satışa gelmeden ilk ihtiyacın belirlenmesinde ve tasarım aşamasında bunu dikkate alarak, üretimi buna göre gerçekleştirerek yapmak gerekiyor. Aslında temelinde bu var.

Biz de bunu burada uyguluyoruz. Şu anda çalışmadığımız, herhangi bir görüşme gerçekleştirmedığımız ve planlarımızda da olmayan bir ülke olan Madagaskar'ı örnek alalım. Bize bu tür bir ülke geldiğinde, "bizim böyle bir tehdidimiz var, burada kaçakçılar var, bizim platformlarımızı tehdit ediyorlar, gemilerimizi kaçırıyorlar ve çok hızlı botlar kullanıyorlar bizim hızlı botlara ihtiyacımız var" diyorlar. İhtiyaç tanımını bu. Evet bizim katalog alanımız 200 sayfa, zaten uzmanlık alanımız performans botları. İş tanımını aldığımız zaman birkaç gün süre istiyoruz. Öncelikle bu ülkelere araştırıyoruz. Ne satarsanız satın, cips de satsanız, askeri gemi de satsanız. En başından en sonuna ilişki yönetiyorsunuz hatta satış sonrası da dâhil. Karşıdaki kullanıcının sizinle aynı dilde konuşabileceğini anlaması lâzım. Bu ilişkileri doğru yürütebilecek bir personelinizin olması gerekiyor.

Diyelim ki Madagaskar'ın deniz koşullarında yılın dokuz ayı muson iklimi olduğunu varsayalım ve sürekli 5 metrelik ölü dalgalar olduğunu düşünelim.

Bizim bunları bildiğimizi karşı tarafa göstermemiz gerekiyor. Biz size bu şartlarda bu tasarımla gitmek istiyoruz çünkü sizin şartlarınız bunlar, sizin sulanmanız bunlar. Sizin offshore platformlarınıza gelen kaçakçılar böyle böyle seyir yapıyorlar. Bir yerden sonra aslında onun o ihtiyacı olmadığına, başka ihtiyacı olduğuna, sizin için daha iyi gelir getirecek sonuçlar sağlayacağına ya da sağlamayacağına ulaşıyorsunuz. Burada önemli olan sonuca ulaşmak. Sonuç olarak sistem mühendisliğine geliyoruz. Tüm bunlar sistem mühendisliğinin bir parçası. Buna göre tasarımı yaptık, şartnameyi beraber hazırladık ve sözleşmeyi yaptık. Daha sonra botları kullanacak personele deneyimli elemanlarımız tarafından hem tersanemizde hem de kullanılacağı bölgede uygulamalı eğitimler veriyoruz. Buldukları bölgenin hava ve deniz koşullarında deniz aracı özelinde nasıl görev yapacakları konusunda eğitim veriyoruz. Minimum garanti süresi kadar o bölgede mühendisler bulunduyoruz.

Herkes kusursuz ürün teslim etmek ister ancak teslim ettiğimiz bir ürün anızalandığı zaman hızlı ve doğru bir müdahalede bulunduğumuzda çok güzel geri dönüşleri olabiliyor ve akılda kalıcılığımız daha fazla artıyor. Demek istediğim müşteriyle ilişkiniz kesilince unutuluyorsunuz. Biz orada bir personel bulduğumuz zaman müşteri en ufak bir problemde bile işin muhatabına sahip oluyor ve bu da bizim şirket olarak ilişkilerimizin devamını sağlıyor. Bunlar bir süre sonra dostluğa dönüşüyor. Bir sonraki ihtiyaçlarında

öncelikle bize soruyorlar.

Katar Sahil Güvenlik Komutanlığı içerisinde hâlâ onarım tesisimiz var. Orada bizim 12 kişilik bir ekibimiz var. Zamanla eğitim ekibi vs. bunlar azaldı bakım ekibi kaldı sadece. Umman'da şu anda 2 mühendisimiz var, teknisyenleri Offset antlaşmaları nedeniyle yerel olarak seçiyoruz. Afrika'da da aynı yapılanmayı kuracağız. Biz sözleşmeye bu maddeyi kendimiz ekliyoruz. İnşa sürecinden teslim sonrasına kadar sürekli burada personelimizi bulduruyoruz. Tüm projelerimizde uyguladık. Bahreyn'de 3 yıl, Katar'da 5 yıl Umman'da 3 yıl sürekli sahil güvenlik departmanında personelimiz vardı. Biz burada sürekli olarak firmamızın girdisini yapıyoruz ve ülkemizin de reklamını yapmış oluyoruz.

İşlerinizde savunma sanayi-askeri ve özel sektör-ticari projelerin dağılım oranları nedir?

Proje bazlı gidersek, yüzde 95 oranında savunma sanayi projesi yürütüyoruz. Finansal olarak ise bu oran yüzde 85. Ticari anlamda da yat konusunda özellikle son yatırımlarımızdan sonra bir artış olacak. Bir Avrupa ülkesiyle 56 metrelik bir yat inşası üzerine sözleşme imzalamak üzereyiz. Hemen akabinde yine yat ancak charter kullanımına uygun olacak şekilde 55 metrelik 4 yat için Avrupa'ya yönelik bir inşa için sözleşme imzalamak üzereyiz. Biz yata mega yat segmentinde girme kararı aldık. Covid-19 biraz tatil algılarını değiştirdi. Bu yat projeleri katma değerleri yüksek, gelirleri de yüksek olduğu için askeri gemi projelerini mali tablolar açısından 2022 yılında yüzde 80'lere getirecektir.

Üretimlerinizde yerli tedarikçileri mi tercih ediyorsunuz yoksa yabancı mı?

Bizim şirkette geleneksel bir kafa yapısı var. Daha önceden iyi bir tedarikçiyle çalışılmışsa ve memnun kalınmışsa genelde değiştirilmeye pek yanaşmıyor çalışanlarımız. Ben bazen personeli değişik ürünler arama konusunda zorluyorum. Tedarikçileri de yenilenmeye motive etmek gerekiyor. Ana ekipmanlarda kemikleşmiş üreticilerle çalışıyoruz. Bir ürünün yerlisi yoksa yabancıya yöneliyoruz. Geri kalan her üründe yerli üreticilerle çalışıyoruz. Hem projelerde aynı dilde konuştuğunuz insanlarla yönetmek verimli ve sürdürülebilir oluyor hem de kaynak ülkemizde kalıyor.

Mobilyalarımızı kendimiz üretiyoruz. Hatta şu anda İngiltere'deki Accent projesine yat

mobilyası üretiyoruz. Teknele-ri de üretebilir miyiz diye bir görüşme yapacağız.

Sizi rakiplerinizden ayıran temel faktörler?

Savunma sanayi projelerinde devlet ilişkileri çok önemli, bazen ne yaparsanız yapın olmuyor. Bazen de yurtdışındaki savunma sanayi şirketleri çok acımasız olabiliyorlar. Rekabet de sadece kendini överek, kendi ürününü öne çıkararak değil, sizi kötülererek de olabiliyor. Bu kötüleme hem ülke bazlı hem de şirket bazlı oluyor. Savunma sanayi ve gemi inşa o kadar küçük bir alan ki bunlar hemen kulağınıza geliyor. O ülkelerde sevenlerimiz olduğu için bir şekilde kulağımıza geliyor. Nasıl aşılıyor? Sadece şirket olarak aşmamız mümkün değil. Öncelikle bizim son kullanıcılarımız, fuarlar ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığımız ile katıldığımız projeler. Ataşelerimizden rica ediyoruz. "Sizin kanalımızla iletişime geçmelerini rica eder misiniz?" diyoruz. Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ziyaretlerinde Prof. Dr. Sayın İsmail Demir bu konuları açıyor. SSB Başkanı imzalı referans mektubu sunuyoruz. Diğer firmalara göre söylemlerin önünde nesnel olgularla gidiyoruz.

ASFAT'ın Pakistan'da imzalamış olduğu MİLGEM sözleşmesinden sonra, biz Bangladeş projesini 2018 sonraları, 2019'dan beri aslında bir şekilde geliştirmeye çalışıyorduk. 2021'e geldiğimizde o Pakistan örneği Bangladeş'te bir şeyler yaratmış belli ki. Bize Bangladeş Sahil Güvenlik Komutanlığı'ndan geldiler. "G2G yapmak istiyoruz, bu bizi daha da rahatlatacak çünkü sizi hiç tanımıyoruz" dediler. MİLGEM Korveti'ndeki gibi bir model istediklerini söylediler. Biz de ASFAT'a bunu açtık. Onlar da sağolsunlar hemen desteklediler. IDEF'te onlarla işbirliği anlaşmamızı da gerçekleştirdik. ASFAT böyle bir katalizör rolü üstlenebiliyor. SSB de keza aynı şekilde. Bizim son alıcıya sadece özel bir firma olmadığımızı, Türkiye Cumhuriyeti'yle iş yapan ve Türkiye Cumhuriyeti'nin de arkasın-

da olduğu kurumların beraber çalıştığı güvenilir bir firma olduğumuzu benimsetmemiz oldukça önemli.

Offset anlaşmaları konusunda neler yapıyorsunuz?

Kabul ediyoruz. Bizim ülkemizin de savunma sanayi, aldığı sistemlerdeki Offset projeleriyle gelişti. Dolayısıyla Bangladeş gibi Pakistan gibi gelişmekte olan ülkeler de bizim gibi bu yeterliklere sahip olmak istiyorlar ve paylaşımcı bir ülke olduğumuzu bildikleri için bizi tercih ediyorlar. Bizim bütün projelerimizde Offset anlaşmaları bulunuyor. Bir takım eğitim hizmetleri veriyoruz ve bunların kalıcı olmaları için yatırımlar yapıyoruz.

İhracat izinlerinde nasıl bir süreç izliyorsunuz?

İhracat kısmı 3 basamaklı oluyor. Öncelikle Milli Savunma Bakanlığı (MSB)'na "biz bu ülkenin Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile ihracat görüşmesi yapmak istiyoruz" diyoruz. Onlar bize Dışişleri Bakanlığı ile koordineli bir cevap veriyorlar. Ülke sakıncalı mı değil mi, çünkü bizim bilmediğimiz istihbarat teşkilatlarının bildiği bilgiler olabilir. Önce oradan bir izin alıyoruz. Ondan sonra ihtiyacın tespiti aşamasına geliyoruz. Finansal konuları konuşmaya başladığımızda MSB'ye tekrar yazıyoruz ve sözleşme görüşmeleri için izin istiyoruz. Çünkü bu ihtiyaç belirleme süreleri uzun sürebiliyor. Örneğin Katar'da 2009 ilk görüşme, 2014 sözleşmenin imzalandığı yıl ve 2022 projenin tamamlandığı yıl. En sonunda



ihracat izinleri ve Offset müracaatları başlıyor.

Devlet teşviki şart, bu para anlamında değil, devletin kendi son kullanıcıya önermesi üreticiye pazar yaratması gerekiyor. Son dönemde tüm dünyada yaşanan ekonomik istikrarsızlık nedeniyle, insanlar yeni ürün geliştirme konusunda riskten kaçınır hâle getirdi. Ya mevcut üretim hattını devam ettirip kendi hayatını sürdürmeye çalışıyor ya da o yabancı ürünleri fason yapıp bir şekilde idare etmeyi deniyor. Bizim, aradaki üreticiler, özel firmalar olarak yapabileceğimiz, projelerdeki zaman kısıtından ötürü maalesef ufak ekipmanlarda kalıyor. Mesela kontrol botunun kurtarma platformu. İnanabiliyor musunuz, can salını yurtdışından alıyoruz. Çünkü sertifikasyon alamıyorlar. Türkiye can salı üretmez mi? Üretiyor tabii ki. Sadece sertifikasyon alamıyor çünkü sertifikası uluslararası kurallara tâbi ve sertifikasyon bedeli inanılmaz rakamlarda seyrediyor. Bir KOBİ firması kendi imkânlarıyla bir can salı için bir sertifika aldı. Artık yerli can salı üretiyoruz. Bizim yapabileceğimiz bu seviyede. Yoksa biz bu seviyedeki bir şirket olarak sertifikasyonla alalım diye uğraşsak da nihai alıcıdan bu konuda bir pazar çıkmazsa efektif olmaz.

Gelecekte Türkiye ve Ares'i nerede görüyorsunuz?

Ares hızlı. Hem anlamakta hem tasarlamakta hem üretmede hem de teslim etmede hızlı. Kolay ilişki kurulabilen, kolay yönetilebilen ve sürekli kullanıcı yanında duran bir şirket. Kibirsiz bir şirket.

Hedefimiz küresel bir şirket hâline gelmek. Yurtdışında üretim yapmak da hedeflerimiz arasında. Bu yönde atılımımız var. Şimdilik sizde kalsın.

Sizi heyecandıran yeni teknoloji nedir?

İnsansız projeler... Suüstü harbi başardık. Ancak bizi daha çok heyecandıran kısım sualtına inmek. Denizaltı savunma harbi bütün dünya ülkeleri için

bir illet. Tespit edilemiyor, görüldüğünde dahi tespit etmek çok zor. Bunu insansız hâle getirdiğimizde bizi ve müttefiklerimizi çok rahatlatacak. Bu bizi çok heyecandırıyor. Bu konuda Meteksan'la iyi yol aldık. Sonar teknolojilerinde kendini ispatlamış bir şirket. MİLGEM sonarı da onların ürünü. İnsansız botlarda iki farklı sonar teknolojisini birleştiren bir ürün geliştirildi. Bir çekilebilir faz dizimli sonar bir de dipping sonar var helikopterlerden daldırılan. Bu ikisinin farklı özellikleri var. Dipping sonar daha hassas ölçüm yapıyor ancak sabit kalmanız ve daldırıldığında sabit tutmanız gerekiyor. Faz dizimli sonar, botun kış tarafından çekilebiliyor ancak çok fazla iz bırakıyor ve atması ve toplaması insansız araçlar için büyük sorun. Biz burada bu ikisini birleştiren bir teknoloji geliştirdik. Tasarım olarak geliştirdik. Daha ürün üretilmedi. Adına da retractable sonar dedik. İnsansız deniz aracının karinasından bir kapağın açılmasıyla bir piston ile aşağı indiriyoruz. Aslında sonar, çalışma prensibi olarak MİLGEM korvetinininkiyle aynı, sadece çok çok küçük. AKYA torpidosunun sonarıyla da aynı. Onu da Meteksan yaptı. Avantajı ise bu pistonların aşağıda sabit kalabilmesi ve bota da yol verebilmesi. Hem faz diziminin hem de dipping sonarın özelliklerini taşıyor. Potansiyel bir ihracat ürünü olarak görüyoruz ve sabırsızlıkla üretip test etmeyi bekliyoruz. Çünkü dünyada bir eşi yok.

Yeni bir seri mi eklenecek?

Evet, Denizaltı Savunma Harbi Botu eklenecek.

Ar-Ge yatırımlarınızla ilgili çalışmalarınız nelerdir?

İTÜ ile dalıp çıkabilen araç geliştirmek için bir işbirliğimiz oldu. İnsansız sistemler alanında Ar-Ge yatırımları yapıyoruz. Gedik Üniversitesi'yle robotik kaynak konusunda bir Ar-Ge çalışmamız var. Bilkent Üniversitesi'yle sürekli dirsek temasındayız.

Güneş enerjisi maalesef denizde çok yetersiz seviyede. Bu konuda ticari projelerde talep doğrultusunda kullanıyoruz. Bunu da ülkelerinden teşvik almak için yapıyorlar ancak pek bir etkisi var mı dersanız, yok. Hibrit konusunda çalışmalarımız var ancak henüz bir entegrasyon yapmadık.

Tersanede sürdürülebilirlik üzerine somut çalışmalarınız nelerdir?

Sıfır atık belgemiz var. Çok katı bir çevre mühendisimiz var. Her şeyi aynştırıyoruz. Geri dönüştü-



rülebilecek her şeyi geri dönüştürüyoruz. Çevre dostu bir tersaneyiz.

Akıllı üretim sistemlerine geçiş konusundaki çalışmalarınız nelerdir?

Endüstri 4.0 kapsamında makina insan etkileşimi özellikle yapay zekâ uygulamalarına geçiş var. Kompozit inşasında uyguladık. Şu anda infüzyon işleminde minimum insan girdisiyle sadece panelden kontrol edecek şekilde yapıyoruz. Akıllı üretim teknolojilerinin dijital dönüşüm ile birlikte etkin kullanmayı önceliyoruz. Üretim süreçlerinin yönetimi ve maliyet efektif üretim yapılması süreçleri hâlihazırda işliyor. Tedarik zinciri yönetimi ve bunun üretim planlamasıyla entegre olup eş zamanlı yönetilmesine kadar aşamalar sonuç olarak müşteri memnuniyetinin ve üretimde kaliteyi artırarak sürdürülebilir olmasına etki ediyor. Artık ruloyla reçine sürme faaliyeti yok tersanede. Diğer taraftan robotik kaynak konusu var. Burada amaç insan gücünden tasarruf değil aslında kaliteyi artırmak. Özellikle alüminyum kaynağı çok hassas. Yapay zekâ temelli akıllı çözümler ile üretim veriminin artırılması ve süreç etkin çözümlerin oluşturulması evet önemli ve uyguluyoruz. Sonuç olarak insan gücü olmadan tamamen robotlaşma gibi bir faaliyetimiz yok. Ben açıkçası bunu doğru da bulmuyorum.

Kalifiye personel bulmada ne gibi engellerle karşılaşyorsunuz?

Türkiye'de bu konuda büyük bir sıkıntı var. Türkiye'de ara eleman yok. Herkes üniversite okuyor. Herkes mühendis oluyor. Okumayan da hiç okumuyor. Ya elimizde vasıfsız asgari ücretle çalışayım ben ne iş olsa yaparım diyen bir



insan var ya da ben mühendisim ama iş bulamıyorum asgari ücretle de olsa çalışırım diyen bir kitle var. Ara eleman yok, meslek liseleri çalışmıyor. İnsanlar çocuklarını buna yönlendirmiyor.

Tersane yaş ortalamamız çok düşük. Beyaz yaka ve mavi yakada 30'larda. Ancak usta başlarına gidelim dersek oradaki nüfus çok yaşlı.

Teminat mektubu alma konusunda hiç sıkıntı yaşadınız mı?

Biz şirket olarak oldukça yüksek bir kredibiliteye sahibiz ve teminat mektubu konusunda bir sıkıntı yaşamadık. Sadece 2018 yılında Umman'a iş yaparken ülkenin güvenilirliği sıkıntılı olduğu için oldukça zorlandık ve ciddi bir masrafla karşılaştık. Üstesinden gelmeyi başardık.

ULAQ'ın ihracatı nasıl gerçekleşecek, her ülke alabilecek mi?

Her isteyen ülkeye temin edemiyoruz. Müttefik dahi olsa DzKK'ya verdiğimiz versiyonunu veremeyiz. İhracat versiyonlarını vereceğiz. ULAQ için Meteksan ve Ares personelinden oluşan bir

iş geliştirme takımımız var.

Yatırımlarınız artacak mı?

Kuru havuzu iki bölmeli yapacağız, 140 metre. Gabya Sınıfı fırkateyni havuzlayabilecek bir havuz ama 56 metre yattan da bir tarafına 2 tane koyabiliriz. İnşayı da burada yapabiliriz. Bizim hâlihazırda 45 bin m² üretim alanımız var. Kuru havuzla beraber Ares hedeflediği altyapıya ulaşmış olacak. Türkiye'de daha fazla büyümeyi düşünmüyoruz. Yurtdışında yapılabilecek yerel yatırımların yapılması, Off-set anlaşmalarının uygulanması oralarda yerleşik olunması gibi hedeflerimiz devam edecek.

Serbest Bölge üreticisi olmanın avantajları ve dezavantajları nelerdir?

İhracatta büyük kolaylık. Yurtdışından alınan ekipmanların yurda girdisi olmadığı için gümrük vergi avantajı var. Askeri proje yapıldığı için zaten vergi avantajları da var ama bürokratik olarak daha kolay. Zorlukları nerede? Türkiye'ye ürün verirken biz dezavantajlıyız. Çünkü harç ödüyoruz. Buranın amacı ihracatı teşvik etmek kendi ülke-

mize ürün verdiğimiz zaman o teşviki kaldırmış olmak için aslında bir harç koyuyorlar. Bu da bizim fiyatlarımızda bizi rekabette geride bırakıyor. Bunların haricinde bir stopaj avantajı var. İhracat yaptığımız sürece. Kurumlar vergisinden muafsiniz. Ama bu muafiyet savunma sanayine ürün yapan firmalara da tanınıyor. İdari olarak zorluklar yaşıyoruz. ULAQ'ın Adana'ya gitmesi için sanki gerçekten bir ithalat yapılmış gibi belgeler düzenliyoruz. Haftalar önceden izinler alıyoruz. Normalde bir tersane bunu denize çıkarıp Sahil Güvenlik'in veya DzKK'nın bir yazısıyla götürebilecekken biz bir sıra prosedürü izlemek zorundayız. Bankalara teminatlar yatırmak zorundayız.

Teslim aşamasına gelmiş kaç projeniz var?

Umman botlarının son üçünü teslim ettik. KKTC'nin de üç botunu teslim ettik. Bunlar çıkınca Sahil Güvenlik ve Emniyet için kontrol botu, bir de TPAO projemiz bulunuyor. TPAO da zaten bu yılın Kasım ve Aralık aylarında teslim edilecek.

Gençleri gemi sanayiye teşvik etme amaçlı ne gibi projeleriniz var?

Stajyer kapasitemizi hep artırıyoruz. Türkiye'nin her yerinden stajyer alıyoruz. Kimseyi kayırmıyoruz. İyi üniversite, kötü üniversite ayırımı yapmıyoruz. Lise öğrencisi dahi alıyoruz. Hiç bölümü olmasa bile gemi inşaya ilgisi olan veya insansız sistemlere ilgisi olan farklı bölümlerde okuyan gençlerimizi staja alıyoruz. Okullara destek veriyoruz. Genellikle Antalya'da ve Trabzon'da yapılıyor. Okuttuğumuz çok öğrenci var. Çağdaş Eğitim Vakfı'na bağışta bulunuyoruz.

Yıllık üretim kapasiteniz nedir, aynı anda en fazla kaç proje inşa ettiniz, üretim rekorlarınız nelerdir?

Yıllık üretim kapasitemiz hakkında biz her üç yapısal malzemeyle de üretim yapabildiğimiz için biraz farklı cevaplar alacaksınız. Çelik alüminyum ve kompozitten 4'er adet azami 90 metre, üretim aralığımız 7 metre ile 90 metre arası insansız suüstü ve sualtı araçlarından yine 90 metreye kadar 4 adet olmak üzere toplam 16 adet ama bu oran azami boya giderseniz. Bunu küçültürsek örneğin Kontrol Botu projesi gibi, yılda 36 bot üretme kapasitemiz bulunuyor. Bu denize inen ve teslim edilen bot sayısı. Biz aralık ayından beri toplamda 4 ayda 32'nci botu üretim hattına aldık.

Aynı anda şu ana kadar en fazla 4 tip proje inşa ettik. İnşa sayısı olarak da şu anda bir çeyrekte Umman botları da eklenince 35 botu üretim hattına alarak en yüksek sayımıza ulaşmış olacağız. 4 projeyi aynı anda yürüttüğümüz dönemde projelerden birisi 48 metreydi, biri 35 metreydi, bir sınıf da 18 metreydi. Bunları aynı anda yürüttüğümüzde biz bir senede kaç bot teslim ettik? 9 bot teslim ettik.

Biz bu seneyi, 36'sı seri üretimde olan karakol botları olmak üzere mevcut ve gelecek anlaşmalarla 40'ın üzerinde bot teslimatıyla geçirmeyi planlıyoruz.

Üretim tesislerinizdeki çalışma güvenliği ve iş kazalarının hangi seviyede, ramak kala skorunuz kaç?

Ramak kala skorumuz 2021 yılında 34. 45 iş kazamız var bunların 2'si hastanede tedavi altına alınmış diğerleri hafif.

"On Everything That's On Sea"









www.datahidrolik.com

DATA Hidrolik Makina Sanayi A.Ş.
İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi Yan Sanayi Alanı
YA-8 Parsel Aydınli Tuzla / İstanbul

T: +90 (216) 591 07 45
F: +90 (216) 591 02 51
data@datahidrolik.com

Merhaba dostlar. En son 2 sene önce yazmışım, zaman su gibi akıp geçmiş. Pet Shop Boys'un parçası ile başlayayım istedim. Ne de olsa Sovyetler Birliği ve Rusya milli marşıyla aynı akorları paylaşıyor

Salgın başladıktan sonra baktım iş seyahati veya ofis ziyaretleri yapamıyorum, biraz da eski mesleğime mühendisliğe döneyim dedim ama maalesef metod mühendisliğinin bir işe yaradığını, taktik mühendisliğin hâlâ prim yaptığını tecrübe ederek sigortacılığa tekrar sarıldım. Ama her şeyden önce savaşın bana düşündürdüklerinden bahsetmeye fayda görüyorum. Eski yazılarıma baktım biraz; iddialı sözler etmeye bayılıyorum hâlâ, "Sigarayı bıraktım" yazım iyiymiş, tekrar başladığımı söylememe gerek yok sanırım.

Başlayalım...

Ukrayna-Rusya savaşı neredeyse 1 ayı tamamlarken bütün dünyaya dalgalarını yaymaya devam ediyor. Başka kıtalarda da olsa ülkelerin temel ihtiyaçlar bağlamında Rusya ve Ukrayna'ya bu kadar bağlı olmasının şaşkınlık verici. Aslında bu dünyanın küçük bir köy olduğunu ve hepimizin birbirimize ihtiyaç duyduğu gerçeğini da hatırlara getiriyor.

Bırakın Avrupa ülkelerinin Rusya gazına bağımlılıklarını Kuzey Afrika ülkelerinin bile Rusya ve Ukrayna buğdayına bağımlı olması insanları savaşa karar vermeden evvel kırk kere düşünmeye davet ediyor. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra oluşan barış ortamı uluslara ne kadar çok güven vermiş ki üretimi diğer ülkelere devredebilmişler. Kısa süreli de olsa açlık ve soğukun kapıda olduğunu hissetmemiz barışın ne kadar önemi haiz olduğunu bir kere daha gözler önüne serdi. Şu anda pencereden izlediğim tipinin güzelliğini değil bu gerçekler dâhilinde savaşın soğuk ve acımasız yüzüyle karşı karşıya kalkmış masum halkları ve o yok edici hırsın sadece tüm korkutuluculuğunu hissedebiliyorum. Rusya "ulusal güvenliğim tehdit altında ve siz genişlediniz" diyerek Batılı odakların sözlerini tutmadığından dem vuruyor. Ukrayna ise "ulus devlet/bağımsızlık" ülküsünü vurguluyor.

'Go west...'

Haklı olanın değil güçlü olanın savaşın gidişatında karar alabileceğini ve başkasının ipiyle kuyuya inilmemesi gerektiğini, her hâl ve şartta kendi gücüne dayanılması gerektiği gerçeğini de tüm dünya akl-ı selim otoriteleri olarak seyrediyor. Bir yandan barış nidaları atan Batılı odaklar öte yandan silah yardımı ile son sürat ikircikli hallere ve dahi Ukrayna'ya başta vaat ettikleri sözleri yutarak bir samimiyetsizliğe evriliyor. Medeni(!) Batı'nın tarih sahnesindeki her zamanki hâlleri olsa da bu -ki biz kendi tarihi gerçeklerimizden aşınayız- merak ediyorum olan bitene Merkel de şaşkın mıdır?

Şu gerçeği de açıkça paylaşmak, iğneyi değil çuvaldızı en derine batırmakta fayda var: Biz erkekler savaşmaya bayılıyoruz. Amerika çomak sokmaya devam etti, Putin sadece yapabildiğini sandığı için defalarca yüzyıllar içinde nice orduların saplandığı Ukrayna düzlüklerine dalmayı tercih etti. Dalmakla yetmedi nükleer silahlarını "hazır ol" durumuna getirme emri vererek kararlılığını ortaya koydu.

Ne büyük sözler! Peki ya insanlık?

O tarihi emri deklare ettiği o tarih var ya işte o tarih Putin'in kendi özgürlüğünün idam fermanını verdiği tarihtir, lütfen not ediniz. Putin'in Ukrayna bataklığından çıkamayacağını tarih kaydedecektir. Öyle veya böyle güç zehirlenmesine yakalanan liderler arasında maalesef o da yerini aldı. Varsayalım ki Ukrayna teslim oldu. Peki ya insanlık, onu af mı edecek yoksa alaşağı mı edecek? İnsanlık belki bir kış daha üşüyecek veya beslenmeye zorlanacaktır ama Putin'e uygulanacak ambargo, orta ve uzun vadede ülke insanların onu alaşağı etmesine sebep olacaktır.

Bu arada gözden kaçmasın. Çin, Uralların doğusunu demografik değişikliklerle sistemli olarak yavaş yavaş Çinlileştirmeye başladı. Coğrafya katedir evet; kontrol edilmesi güç, uçsuz bucaksız o topraklar, dağlar, ovalar böyle giderse maalesef acemi Rus ordusuna mezar olacaktır.

Rusların teknolojiye katkısı yadsınamaz. Uzay yarışını başla-

tan onlar, uzayda istasyon kuran onlar. Öte yandan hava gücünü kullanamıyor, kara ordusunu da yaşlanan nüfusun neticesi acemi askerlerden oluşturma hatasının yanı sıra kendini dev aynasında görerek 2-3 günlük lojistik güçle ovalara dalıyor. Sonuç mu? Maalesef bataklığa saplandı.

Biz insanlık adına yurttan ve dünyada barışı savunalım. Türkiye olarak dileriz bu kahredici savaşın bitmesinde bir köprü olalım.

Sigorta konumuza dönecek olursak; mart ayının son çeyreğine yaklaşırken üçüncü kez yüzlerce araç taşıyan bir geminin Basra Körfezi'nde batmasına şahit olduk. Çok şükür ki 30 mürettebatın tamamı kurtuldu. Bu gelişmeler ve gerçekler ışığında bir sonraki P&I yenilemelerinin zorluğunu düşünemiyorum bile. Bu sene, son 20 yılın en zorlu sigorta yenilemelerinden birini yaşadım. Bu alanda ne kadar uzman olursak olalım önümüzdeki yılı düşünmek ve olabilecekleri bugünden görmek ister istemez beni kederli bir ruh hâline eviriyor. Genel artışların

2'li hanelerden dönmeyeceği bir 3 yıl bekliyorum. Bazı P&I sigortacıları Rusya seferlerinin teminatını tamamen kaldırdı. Üstüne Rus gemilerine yapılan ambargodan kaynaklı prim kayıplarını düşünecek olursak zorluk şüphesizdir. Tekne sigortacıları ilave primlerle çanaklarında yüklüce bir fon oluşturdu ama P&I sigortacılarının prim kaybı nedeniyle rezerv kaybı büyümeye devam edecek.

Mart ayının ortalarında çoktandır beklenen iki büyük P&I kulübünün birleşme duyurusuna şahit olduk. İskandinav sigortacısı olan Gard, enerji ve tekne makina sigortaları sayesinde organik büyümeyle rakiplerine büyük ara fark atarak prim büyüklüğüne ulaşmayı sürdürüyordu. İki ayrı kulüp olan, şimdi aldıkları birleşme kararıyla ortak isim kullanacak North Standard Kulübü'nün bu yarışta Gard'a yaklaşıp benzer ürünlerle özlenen İngiliz usûlünü tekrar sahneye çıkarmasını bekliyoruz.

Ha bu arada, Sözlerimi Geri Alamam şarkısı da aynı akorlar üzerine kurulu, karizmatik lider Putin'e ithaf olunur.



Emin Yaşacan

emin@kuzeymarine.com

IT'S WHAT UNITES US

We share your drive to leave the maritime world in a better place than we found it.

It's what unites us; our passion for the oceans and our desire to not just protect our seas, but to shape a better maritime world for future generations.

Learn more at marine-offshore.bureauveritas.com

Shaping a better maritime world.


BUREAU
VERITAS

'En büyük hedefimiz:

Her zaman daha iyisini yapmak'

Gemi, römorkör ve yat ekipmanları üretimini 1979'dan bu yana emin adımlarla gerçekleştiren Data Hidrolik, 2022'yi geçen yıla oranla yüzde 24'lük bir artışla kapatmayı hedefliyor. 2007 yılında uygulamaya başladıkları ERP sistemiyle her türlü kaybı azaltıp verimliliği artıran Data Hidrolik'in Satış ve Pazarlama Direktörü Cem Hüroğlu ile kurumsallaşma ve üretimde kalite odaklı bir sohbet gerçekleştirdik

Data Hidrolik, ürünleri ve yer aldığı projelerle bilinen bir marka. Ancak her yıl çok sayıda insan sektöre dâhil oluyor. Bilmeyenler için Data Hidrolik'i kuruluş amaçları ve hedefleriyle tanıyabilir miyiz? Bu hedeflerin ne kadar gerçekleşti?

Data Hidrolik Makina Sanayi A.Ş. 1979'da kuruldu. Şirketin kurucuları babam Bülent Hüroğlu ve amcam Orhan Hüroğlu'dur. İşe dümen makineleri ile başlıyoruz. O zaman bir silindir ve bir el pompasından oluşan en basit dümen makinalarıyla bu sektöre giriş yapıyoruz. Hâlihazırda Tuzla'da olan fabrikamız o zamanlar Büyükdere'de evin altında bir atölye. Ayvansaray'da o dönemde küçük tekne imalatçıları, balıkçı tekneleri var ve biz onlara dümen makineleri yapıyoruz. 1979'dan sonra yavaş yavaş teknelerin büyümesi, daha büyük balıkçı tekneleri, daha büyük gezi teknelerinin yapılmasıyla ki büyük derken 15-20 metreleri söylüyorum yavaş yavaş biz de daha büyük ürünlere geçiyoruz. Sonrasındaysa dümen makinalarının yanında bizi hep müşteriler yönlendirmiş. 1983'ten sonra da "Zincir ırgatı yapar mısınız? Hadi yapın," tarzında birazcık mevcut müşterilerin zorlamasıyla birlikte zincir ırgatı ve halat ırgatı

imalâtına başlıyoruz. Büyüyen tekne boylarıyla beraber daha büyük modellerini yapıyoruz.

Dümen makinası, zincir ırgatı, halat ırgatı derken 90'lı yıllara kadar bu böyle gidiyor. Bu arada 80'li yıllarda Gölcük Tersanesi'nde inşa edilen askeri teknelerin, sahil güvenlik botlarının, personel taşıma botlarının, torpido taşıma botlarının aynı ekipmanlarını da imâl ediyoruz. Bu sayede de yavaş yavaş askeri gemi tecrübemiz olmaya başlıyor. Sonrasında 1995 yılında limanların özelleşmesiyle beraber römorkör inşası başlıyor ve römorkör firmaları bu sefer, "Siz ırgat yapıyorsunuz, römorkörler için de bunu yapın. Hatta bizim bir de vinç ihtiyacımız var çeki vinci, çeki kancası onları da yapın" diyorlar. Hesap kitap derken onları da yapıyoruz ve yavaş yavaş o günden sonra büyüyen tekne boylarıyla, üstüne koyarak devam ediyoruz.

Gemi dümeni, römorkör ekipmanı, yat ekipmanı, askeri gemi ekipmanı derken büyüme devam ediyoruz. 2000'li yıllarla beraber Tuzla çok popüler hâle geliyor ve sektör 2008'e kadar hızlı bir şekilde büyüyor. Biz de sektörlle birlikte o büyüme trendini yakalıyoruz ve 2008 yılında Tuzla'ya şu anki yerimize taşınıyoruz. 14 sene önce, 2008'in Mart ayından sonra büyüyen ekipman portföyümüzü biraz da personel, makina ve imalât altyapımızı da büyüterek devam ediyoruz. Bu arada ben de 2001'de Data Hidrolik kadrosuna dâhil oldum. O dönemde bizim yüzde 5 gibi bir ihracat oranımız vardı. Kuzenim, ben, daha sonra diğer kuzenim ve kardeşimin de ikincisi nesil olarak şirkete dâhil olmasıyla ve 2004'te diğer ortaklarımızın hisselerini almamızla tamamen aile şirketi oluyoruz ve giderek büyüyoruz. İkinci kuşağın ihracata da önem vermesiyle şu anda ihracat oranımız yüzde 45'lere çıkmış durumda. Yurtdışı bayi ağımızı geliştirdik, yurtdışı bir çok projede varız ve artık çok büyük tersanelerle çalışıyoruz.

Pandemiyle beraber biraz işin rengi değişti. İşler 2020 başlarında durağanlaşsa da sonrasında pandeminin sektöre olumlu yansıdığını düşünüyorum. İnsanların biraz işe bakışı, biraz da sektöre bakışı değişti ve daha sonra bu olumlu yansımanın meyvelerini toplamaya başladık. Biz de şirketimizi daha iyi hâle



Cem Hüroğlu

getirmek için altyapımızı güçlendirdik; mühendislik, teknik ofis, makina parkı ve iş geliştirme şeklimizi daha güzel yerlere getirdik.

Hali hazırda hangi ürünlerle hizmet veriyorsunuz?

Şu anda inşa edilen neredeyse her tür deniz taşıta ekipman veriyoruz. Yatlar, iş tekneleri, gezinti tekneleri, römorkörler, askeri gemiler, feribotlar, balıkçı gemileri, yük gemileri, ticari gemilerin hepsiyle çalışıyoruz. Her tür klas kuruluşuyla çalışıyoruz. Ürün gamımızda dümen makinaları 660 kilonewton metre torka kadar (ki bu yaklaşık 25 bin DWT'luk tankere teka-bül eder) zincir ırgatlarında 42 mm zincir çapına kadar, halat ırgatlarında 15 ton çekme kuvvetine kadar, römorkör vinçlerinde 80 ton çekme-200 ton fren kuvvetine kadar elektrikli veya hidrolik tahrikli ekipmanlarımız var. Çeki kancalarında ise 150 ton SWL'a kadar çıktık. Aslında bunları ağırlıklı olarak müşterilerimizden gelen talepler üstüne geliştirdik. Kendi başımıza yeni model çıkartmaktansa büyüyen tekne ve gemiler için oluşan taleplerle yeni dizaynlar yaptık. Türkiye'de inşa edilen her tekne ve gemi için ekipmanımız mevcut ve yurtdışında birçok projeye çok rahat hitap edebiliyoruz.

Ürün gamımızı oluştururken modellerin üst limitlerini hitap edeceği pazar ve satış sonrası hizmetini de düşünerek oluşturduk.

Ürünlerimize yenilerini ekle-

mektense gelen talepler doğrultusunda dikey büyümeyi ve belirli periyotlarla iyileştirme yapmayı tercih ediyoruz. Bununla birlikte ürünlerimizin ağırlığını hafifletiyoruz çünkü son dönemde bu özellikte önem kazanmaya başladı. Daha kompakt tasarımlar üzerine çalışıyoruz. Ürünü küçültme, daha şık görünümlü, daha hafif, daha hızlı imalat gibi tasarımsal iyileştirmeler yapıyoruz. Bir ürünü 5 günde değil de 3 günde ortaya çıkartabilmenin yolunu düşünüyoruz. Tüm bunların hepsini bir araya getirerek ürün iyileştirmelerini yapıyoruz. Bunda da belli kriterlerimiz var, o kriterlerin üstünde talep geliyorsa o zaman oturup bir büyük boy ırgat ya da bir büyük boy dümen sisteminin tasarımını yapıyoruz.

En çok ciroyu hangi ürünlerden alıyorsunuz?

Bizim başlangıcımız ve göz bebeğimiz aslında yat ekipmanları. Görsel olarak da daha şık ürünler. Dolayısıyla şu andaki ciromuzun yaklaşık yüzde 25-30 aralığı yat ekipmanlarından gelmekte. Bu senelere göre değişebiliyor tabii ki. İkinci sırada römorkör projeleri daha sonra askeri projeler ve son sırada ise gemi dümen sistemleri geliyor.

Kaliteyi artırmak için neler yapıyorsunuz?

Biz her ürünü birebir test ediyoruz ve sonrasında kullanıcıya gönderiyoruz. Dolayısıyla testleri geçemezse ilk başta kendimiz bu işi kabul etmi-

yoruz. Sürekli de bir gelişim içindeyiz. Bir ürünü bir sonraki üretiminde "Şurasını iyileştirebilir miyiz, güzelleştirebilir miyiz, özelliğini nasıl daha geliştirebiliriz" diye düşünüyoruz, geliştiriyoruz. Dolayısıyla kalite kısmında hiçbir zaman yerimizde saymıyoruz, her zaman daha iyisini yapmak bizim en büyük hedefimiz ve kendi kendimizle yarışımız. Bunun haricinde mal kabulden başlayarak içerideki imalattan son teslim kadar ki kalite kontrollerinin hepsindeki yetkili çalışan sayısını artırdık. Mühendis kadromuzu güçlendirdik, güçlendirmeye de devam ediyoruz. Dolayısıyla işin tasarımından malzeme satın almaları, imalattan testlere kadar a'dan z'ye her safhasında hem ilgili çalışanları, donanımlarını artırıyoruz hem de kullandığımız programları iyileştiriyoruz, ekipmanları ona göre geliştiriyoruz ve daha iyiyi yapmak için de sürekli çalışıyoruz.

Üretimimizi sertifikalı olarak yapıyoruz. Kalite sertifikalarımız da mevcut. ISO 9000, OHSAS 18000, CE sertifikası haricinde imâl ettiğimiz ürün bazındaki her türlü klas kuruluşunun sertifikasına sahibiz. Bunların haricinde tüm imalatları yaparken sertifika gerekmeyen durumlarda bile sertifikalı ürün kullanıyoruz. Örneğin bir müşteri "Benim 8 metre bir tekne var, bana bir dümen makinası ya da bir zincir ırgatı lazım" dese ve bunun için hiçbir sertifika isteği olmasa da biz en bilinen sertifikasyon kuruluşu ne isti-

yorsa o özelliklere sahip bir ürün veriyoruz. Ürünlerimizi sertifikalı-sertifika-sız diye ayırmıyoruz. Dizaynlanmamız tek tip, dolayısıyla ürün seçimlerinde hem sertifikaya dikkat ediyoruz hem de görseleğe önem vererek kaliteyi yüksek tutuyoruz.

Ar-Ge ve Ür-Ge'de neler yapıyorsunuz?

Bizim yaptığımız sanırım daha çok Ür-Ge'ye giriyor. Açıkçası kendi yağıyla kavrulan ve hiçbir yerde devlet teşviki kullanılmayan tamamen her şeyi kendi öz sermayemizle yapan bir firmayız. Olabildiğince yapılan her şeyde ürünü geliştirmek ve kalite üstüne düşünüyoruz. Dolayısıyla Ar-Ge'den çok Ür-Ge yapıyoruz. Tabii ki dışarıda neler yapılıyor, rakipler işin neresinde, neyi ne kadar geliştiriyorlar onu da takip ediyoruz. Kullanıcıların bizden beklentilerini de sürekli sorguluyor, eksiklerimiz varsa geliştiriyoruz.

Ürün tedarikini nasıl sağlıyorsunuz? Yerli ürün mü yoksa ithâl ürün mü tercih ediyorsunuz?

Büyük oranda yurtiçi tedarikçilerle çalışıyoruz. Oran olarak yüzde 90-95 diyebilirim. Yerli ürüne çok önem veriyoruz. Elimizden geldiğince her yerde yerli malı kullanmaya önem veriyoruz. Bu zaten Deniz Kuvvetlerimizin projelerinde de çok istenen bir şey ama onun haricinde ticari projelerde de biz bu konuda çok hassasız. Biz yerli bir firmayız ve bir çok yabancı projeye kendimizi kabul ettirdik. Şu anda 21 ülkede satış temsilciliğimiz var, servis noktalarımız var. Yurtdışında Türk malı olarak kabul edildik ve dolayısıyla belli standartlarda olmak koşuluyla olabildiğince yerli malı kullanma taraftarıyız. Bütün tasarımlarımızda, ürün seçimimizde, ham madde seçimimizde buna dikkat ediyoruz.

Yerli ürün tedarikinde herhangi bir sıkıntı yaşıyor musunuz?

Şu ana kadar herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Tabii ki dünyadaki ve ülkemizdeki gidişata göre zaman zaman çalkantılar oluyor ama bizim üretimimizi etkileyecek kadar olumsuz bir durum olmadı henüz.

O zaman Data Hidrolik ambargolardan etkilenmez diyebilir miyiz?

Evet, amborgalardan etkilenme durumumuz şu an için söz konusu değil.

Dünyada çoğu firma akıllı üretim sistemlerine geçiyor. Siz de daha önce yavaş yavaş

geçmeye başladığınızı söylemişsiniz. Akıllı üretim sistemlerine geçişte neler yapıyorsunuz? Üretimde şu anda kaç kişiyi istihdam ediyorsunuz?

Aslında hem sektörümüzde hem de firmamızda emek yoğun çalışılıyor. Ağır sanayiye de giriyoruz diyebilirim. 2007 yılında firmamızdaki her departmanda ERP sistemine geçiş kararı aldık ve firmamızın her departmanını belli zaman aralıklarıyla bu sisteme dâhil ettik. 2016 yılından beri de a'dan z'ye şirket içindeki her departmanı ERP programıyla çalışır bir hâle geldik. Bu, şirketimizin verimliliğini çok artırdı. Stok kontrolü, imalat süresi kontrolü, maliyet kontrolü gibi her türlü kontrolümüzü yüzde 100 doğru yapabilir hâle geldik. Bu bizim için çok büyük bir mihenk taşıydı.

Bunun haricinde imalatta CNC kontrollü tezgah ağırlığını artırdık ve dizaynlarımızda buna göre iyileştirmeler yaptık. Bunların sonucunda imalat sırasındaki verim kaybını düşürmüş, neredeyse sifıra yaklaştırmış olduk. Ortaya çıkan ürünün son görüntüsü çok daha güzel hâle geldi. ERP ile de tüm bu safhaları kontrol ettiğimiz için işin maliyet tarafında da kontrollü bir şekilde her türlü kaybı azaltıp verimliliği de olabildiğince artırdık. Tabii ki bu zaman alan bir süreç oldu. Peyderpey devreye aldığımız konuların tamamını yapmak 3-5 yılda oldu.

Data Hidrolik'te mavi yaka olarak yaklaşık 75 kişiyi, beyaz yaka olarak da 30 kişiye yakın



çalışanı istihdam ediyoruz. Ekibimizle ve üretim anlayışımızla şirketimizi olabildiğince iyi yönettiğimizi düşünüyoruz.

Şirketinizin yönetim ve üretim binası yeterli mi yoksa büyümeyi düşünüyor musunuz?

Şu anki talep durumunda mevcut imalat alanımız yeterli görünüyor. Yakın zamanda alanımızı büyütme gibi bir düşüncemiz yok. Bundan sonra yapılabilecek ilk yatırım bizim için tezgah yatırımı olur. Kapasiteyi

artırmak gerekirse düşüncemiz, yine belli özellikte CNC kontrollü tezgah alımı olacaktır.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

İhracatımızı ağırlıklı Avrupa'ya gerçekleştiriyoruz. Sıralamak gerekirse; Yunanistan, Bulgaristan, İtalya, Fransa, Almanya, Hollanda, Polonya, İspanya, Portekiz, İngiltere başlıca ihracat yaptığımız ülkeler. Kuzeyde Letonya ve Rusya ile de çalışıyoruz. Güneyde Dubai ve Mısır'la

çalışıyoruz. Biraz uzağa gittiğimizde Hindistan, Çin, Endonezya, Maldivler gibi çok geniş bir portföyümüz var. Amerika kıtası hariç hemen hemen her kıtada varız. Amerika kıtasıyla da düzenli olmasa da çalıştığımız ürün grupları var.

İhracat ağıncı genişlemede fuarlar mı, yüz yüze ziyaretler mi yoksa çalıştığınız firmaların sizi tavsiye etmesi mi daha etkili oluyor?

Aslında bu söylediklerimizin hemen hemen hepsinden birer parça var. Ben 2001'de sektöre başladığımda ağırlıklı olarak fuar katılımlarıyla ilerledik. Ama bir süre sonra gördük ki fuar katılımlarından ölçülebilir geri dönüşümümüz olmadı, yani hangi fuarın bize ne kadar fayda sağladığıyla ilgili bir fikrimiz oldu ama öyle çok da ölçülebilir değildi. Sonra fuar katılım sayımızı biraz azaltıp fuar ziyaret sayımızı artırdık. Takiben tersane ve müşteri ziyaretlerini de artırdık. Bunun yanında dergi ilanları da verdik, online tanıtımlar da yaptık. Şu anda bunların hepsini bir potada yürütüyoruz. Son dönemde fuar katılımını azaltıp fuar ziyaret sayımızı artırdık. Katılmadığımız fuarları da ziyaret ediyoruz çünkü orada müşterimiz olabilecek firmalar da var. Sektörümüz aslında küçük bir sektör, kulaktan kulağa çok çabuk iyi veya kötü haber yayılıyor, dolayısıyla bizim çalıştığımız firmalardan da çok iyi referanslar verildi. Bugüne kadar bütün bayilik talepleri bayilerden bize

Doğru, Etkili ve Güvenilir hizmet için Gama Denizcilik olarak sizlerle.

Marine Gearboxes

Marine Control Systems

geldi, biz hiç bir firmaya gidip "bayim olur musun?" demedik. Çalışmalarımızı artırarak devam etmek niyetindeyiz çünkü ülke sayısı ve ihracat sayımızın artması şirketin nakit akışına da olumlu etki sağlıyor. Malûm dünyada kriz dönemleri oluyor, sektörümüzde de inişler çıkışlar oluyor, ayak sayısını ne kadar artırırsanız, ne kadar çok pazara giriş yapıp farklı pazarlarla çalışırsanız krizlerden o kadar az etkileniyorsunuz.

Bu yıl yurtdışında katılacağınız fuarlar hangileri?

Ticari fuarlarda Norveç'te Norshipping'e, Hamburg'ta SMM'e ve Yunanistan'da Posidonia'ya katılacağız. Yat ekipmanları için Amsterdam'daki METS ekipman fuarı var, o her sene katıldığımız bir fuar. Ziyaretçi olarak şu an planladığımız Cannes Yachting Festival ve Monaco Yacht Show var.

Yurtdışında servis ağınıza nasıl sağlıyorsunuz? En hızlı ve en geç servis süreniz nedir?

Çalıştığımız ülkelerin hepsinde satış ve servis noktalarımız var, bunun haricinde çalışmadığımız ülkelerde de servis noktalarımız mevcut, bazı servis firmalarıyla da servis anlaşmamız var. Mesela Amerika'da bayiliğimiz olmamasına rağmen birkaç tane firmayla servis anlaşmamız var. Onlar Güney Amerika'ya ya da Amerika'nın tamamına hizmet verebiliyorlar. Avrupa'da bizim servislerimizin yanında anlaşmalı olduğumuz servis firmaları da mevcut. Bunun yanı sıra yurtiçi ve yurtdışına hizmet veren fabrika servis ekibimiz var. Dolayısıyla yaygın bir servis ağıımız mevcut. Ayrıca satış sonrasında görevli mühendis arkadaşlarımızla yedek parça taleplerinde de hızlı geri dönüş yapmaktayız. Duruma göre aynı gün içinde cevap verdiğimiz talepler oluyor ama talebe göre 2-3 günü geçiyor.

Yurtdışı müşterilerinize teminat vermekte zorlanıyor musunuz? Sizden teminat mektubu ve benzeri güvenceler istiyorlar mı?

Hayır, biz maddi olarak güçlü bir firmayız. Bankalardan hiçbir zaman kredi almadık, krediyle çalışmadık. Kendi öz sermayemiz ile çalışıyoruz ve çok şükür bu güne kadar hiçbir problem yaşamadık. Dolayısıyla bankalar tarafından kredibilitemiz gayet yüksek. Özellikle askeri projelerde daha çok garanti mektupları istenmekte ama hiçbir zaman problem yaşamadık.

Deniz Kuvvetlerimizin projelerinde, MİLGEM'lerde de varsınız. Askeri gemi çalışmaları



larnızı biraz detaylandırabilir miyiz?

Data Hidrolik olarak askeri projelerde yer almaya 80'li yıllarda Gölcük Tersanesi'nde başladık. 90'lı yıllarda yapılan 80 Sınıfı diye geçen sahil güvenlik botları, personel taşıma botları ve değişik amaçlı teknelerde yer aldık. Ama MİLGEM bizim için bir mihenk taşı oldu. 2007 yılında STM ile beraber, İstanbul Tersanesi Komutanlığı'yla beraber bu işe başladık. MİLGEM projelerinin tamamında sonra da RMK Tersanesi'nin sahil güvenlik gemileri, Dearsan Tersanesi'nin karakol botları, ADİK Tersanesi'nin çıkarma gemileri, İstanbul Tersanesi'nin Kuryed ve Moship projeleri, TVEG test ve eğitim gemisi, Ares Tersanesi'nin Katar'a yaptığı sahil güvenlik botları, Desan Tersanesi'nin Acil Müdahale Botları, Dearsan'ın Türkmenistan'da yaptığı TUSK korvet projesi, karakol botları ile çeşitli hızlı müdahale botları, STM'nin Pakistan'da yaptığı akaryakıt tankeri, MİLGEM İ Sınıfı, ASFAT'ın Pakistan'da yaptığı Pakistan korvetleri, STM'nin Ukrayna'ya yaptığı korvet ve ASFAT'ın Donanmamıza yaptığı Açık Deniz Karakol Gemileri gibi Türkiye ve yurtdışında yapılmış ve yapılmakta olan bütün askeri projelerde yer aldık. 2021 yılında Tayvan'da yapılan devriye botları ve Açık Deniz Devriye Gemisi projelerine de ürün verdik. Bu projelere dümen makinası, zincir ırgatı, manevra ırgatı, çeki vinci, dört nokta demirleme sistemi ve çeki kancası teslim ettik. Tüm bu ürünleri projelerin özeliğine göre dizayn edip ürettik.

Bunların haricinde yurtdışındaki başka hangi askeri projelerde yer aldınız?

Katar, Pakistan ve Türkmenistan'a yapılan tüm projelerde vanz. Zamanında Umman ve Bahreyn'e yapılan projelere de ekipman verdik. Fransa'nın kendi tersanelerinde hem kendi donanmasına, hem de Kuzey Afrika ülkelerine yaptığı devriye

botlarına da ekipman veriyoruz.

İletişim kurmak, çalışmak ve gitmekten en keyif aldığınız ülke hangisi?

İletişim problemi yaşadığımız bir ülke olmadı ama tercih dersiniz Avrupa ülkeleriyle çalışmayı daha çok tercih ediyorum. İletişim ve frekans tutması olarak bana daha yakın geliyor Avrupa ülkeleri. Tüm ülkelerle çalışmaktan memnunum ama Avrupa ülkeleri şahsi olarak biraz daha sıcak geliyor.

Pandemi sürecini konuşsak, o dönem nasıl geçti? 2020-2021 ciroları pandemi öncesi döneme göre nasıl bir farklılık gösterdi?

Pandemi enteresan oldu. Tabii ki ilk başta bizi çok korkuttu, daha doğrusu çok tedirgin etti. Ne ile karşılaşacağımızı bilmiyorduk. Bir bilinmezlik vardı özellikle ilk 3-5 ay düşen bir tempoyla girdik pandemiye ama sonrasında tekrar toparlandı ve olumsuz gidişat olumluya döndü. Son bir yıl hatta bir buçuk yıla şöyle bir dönüp baktığımda gittikçe yükselen bir grafik var. Pandemiye 2020'de girdiğimizi düşünürsek 2021 yılında döviz bazında yaklaşık yüzde 20 ciro-muzu artırdık. 2022'de 2021'e göre yüzde 22-24 civarı bir artış daha öngörüyoruz. Aslında pandemi bize çok yaradı. Şöyle söyleyeyim 2022'yi döviz bazında 2020'ye göre yüzde 40-45'lerde büyümeyle kapatacağız. Gidişat onu gösteriyor. İzole tatil mantığıyla yata büyük talep oldu, iş teknelerinde de öyle oldu. Başlangıçta pandemiyle beraber duran liman ihaleleri pandeminin ortalarına doğru artarak yapılırken liman ihaleleri için römorkör ve iş teknesi talebi doğdu. Bu dönemde genel olarak dünyada silahlanma olduğu için küresel ölçekte deniz kuvvetleri yatırımları artan tempoyla devam ediyor. Öbür taraftan navlunlardaki olumlu gelişme gemi talebini artırdı. Bunların hepsini alt alta koyduğumuz

da olumlu bir gidişat var ve bu olumlu gidişat çok da anormal bir şey olmadıkça bir süre daha devam edecek gibi gözüküyor.

Pandemiyle birlikte "kendimizi koruyalım" mı dediniz yoksa "hedeflerimiz var büyümek istiyoruz" mu dediniz?

Bizim kısa ve orta uzun vadeli hedeflerimiz var. Belli bütçelerle çalışıyoruz, mevcut yılın ve bir sonraki yılın bütçe hedefleri, satış hedefleri, sipariş hedefleri gibi birçok hedefimiz var. Kendi adımıza koyduğumuz hedefler de dâhil buna. Hiçbir zaman o hedeflerde küçülmeye gitmedik ama tabii ki hedeflerde rakamsal olarak küçülmeye gitmesek bile pandeminin başlangıcında "durumumuzu koruyalım ve küçülmeyelim" dedik. Çünkü önümüzde bir bilinmezlik vardı ve o süreci atladıktan sonra hep hedeflerimizi yakalamak hatta hedeflerimizi aşmak üstüne çalıştık. Çok şükür 2020 ve 2021'i hedeflerimizi aşarak kapattık, 2022'de de hedeflerimizi geçeceğimizi umuyoruz.

Siz bir aile şirketisiniz ama aile şirketi olmanın yanı sıra çok da kurumsal bir yapınız var. Bunu nasıl sağlayabiliyorsunuz?

Hepimiz ikinci nesil olarak şirkete geldiğimiz günden itibaren belli pozisyonlara ve belli departmanlara sabitlendik. Biraz babalarımızın da yönlendirmesi oldu. Eğitimlerimiz de buna uygundu. Ben satış ve pazarlamanın başındayım, makine mühendisliği okudum, üstüne işletme yüksek lisansı yaptım. Kuzenim Gürhan teknik departmanın başında ve o da makine mühendisi, onun da işletme yüksek lisansı var. Kardeşim Kaan planlamanın başında, o da metalurji mühendisidir. Diğer kuzenim Gürel de mali ve idari işlerin başında ve işletme mezunu. Yani hepimiz belli eğitimler alarak buraya geldik ve daha öncesinde dışarda iş tecrübelerimiz oldu. 2007 yılından, ilk ERP çalışmalarının başlangıcından beri de dışardan danışmanlıklar alıyoruz. Yönetim danışmanlıkları, organizasyonel yapıyla ilgili danışmanlıklarla profesyonel çalışma hayatının devamlılığını sağlıyoruz. İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden bir akademisyenden danışmanlık olarak düzgün bir altyapı kurduk ve devamlılığını sağlıyoruz. Bazen imalat körlüğü gibi bir şey oluyor, kafayı kaldırıp biraz farklı görmek lâzım. Biz danışmanlarla çalıştığımız için bunu çok daha iyi gördük, "biz bunu hiç böyle düşünmemişiz" dediğimiz şeyler oldu. Danışmanlardan

gelen geri bildirimler, farklı bakış açıları çok önemli. Bu sadece yaptığımız üründe değil şirketin işleyişinde de böyle. Her zaman yaptığımız işin en iyisini yapmak için yola çıkıyoruz. Ayrıca kişiye bağlı değil departmana bağlı olarak işlerin yürütmesini önceliyoruz. Şirketin bütün altyapısını da buna göre elden geçiriyoruz.

Aile şirketi aslında güzel bir yapı ama aynı zamanda zor bir yapı da olabiliyor. Çünkü Türkiye'de aile şirketlerinin bence en büyük sıkıntısı yeterince kurumsallaşamamak. Yeterince kurumsallaşmadığınız zaman da bu sefer çalışanın gözünde olumsuz bir izleniminiz oluşuyor. Biz biraz da bunun önüne geçmek için kurumsallaşma konusunda kendimizi geliştirdik. Personelimize de gerekli zamanlarda gerekli eğitimleri aldık. Çalışanlarımıza şirket içinde elimizden geldiğince yakın davrandık, onların probleminde her zaman yanında olduğumuzu hissettirerek daha arkadaşça yapı oluşturduk. Gördüğümüz kadarıyla çalışanlarımız da burada olmaktan memnun. Biz de onlarla olmaktan memnunuz. Aile şirketlerinde yapıyı bu şekilde korumak çok önemli, bunu korumadığınız zaman problem başlıyor.

Şirketimizdeki sadakat oranı da çok yüksek. Şu anda 100-105 kişi aralığındayız ve bu 100-105 kişinin 70 kişisi yaklaşık 20 senenin üstündeki çalışanlar, hatta 35 sene üstünde çalışanlarımız da var. Biz bir şeyleri doğru yapıyoruz ki şirketimizdeki sadakat oranı yüksek ve personel sirkülasyonu yok denecek kadar az.

Sektörün öne çıkan en önemli iki sorunu ne olabilir?

Bence şu andaki en önemli sorunlardan biri kalifiye personel ve altyapı eksikliği, bunları marka imajı ve pazarlama eksikliği takip etmekte. Kurum olarak sektör olarak kendimizi iyi anlatamıyoruz. Bazen yabancıya bazen de yerli müşteriye karşı olabiliyor bu durum. Ülkemizde çok güzel işler yapılıyor ama biz yaptığımızı anlatamıyoruz. Mesela bugün bir Avrupa ülkesine gittiğimizde özellikle de İtalya'ya gittiğinizde yaptıklarından çok daha fazlasını anlattıklarına şahit oluyorsunuz. Onlar, yaptıkları işi o kadar güzel bir ambalajla sunuyorlar ki size, ilk gördüğünüzde etkileniyorsunuz. Biz ülke olarak çok güzel şeyler yapsak da bu güzelliği gerektiği gibi anlatamıyoruz. Bu biraz mütevazılık de olabilir biraz işi az bilmek ya da eğitim eksikliği de olabilir. Neden kaynaklandığını bilemiyorum ama pazarlama kısmında ciddi bir eksikimiz var.

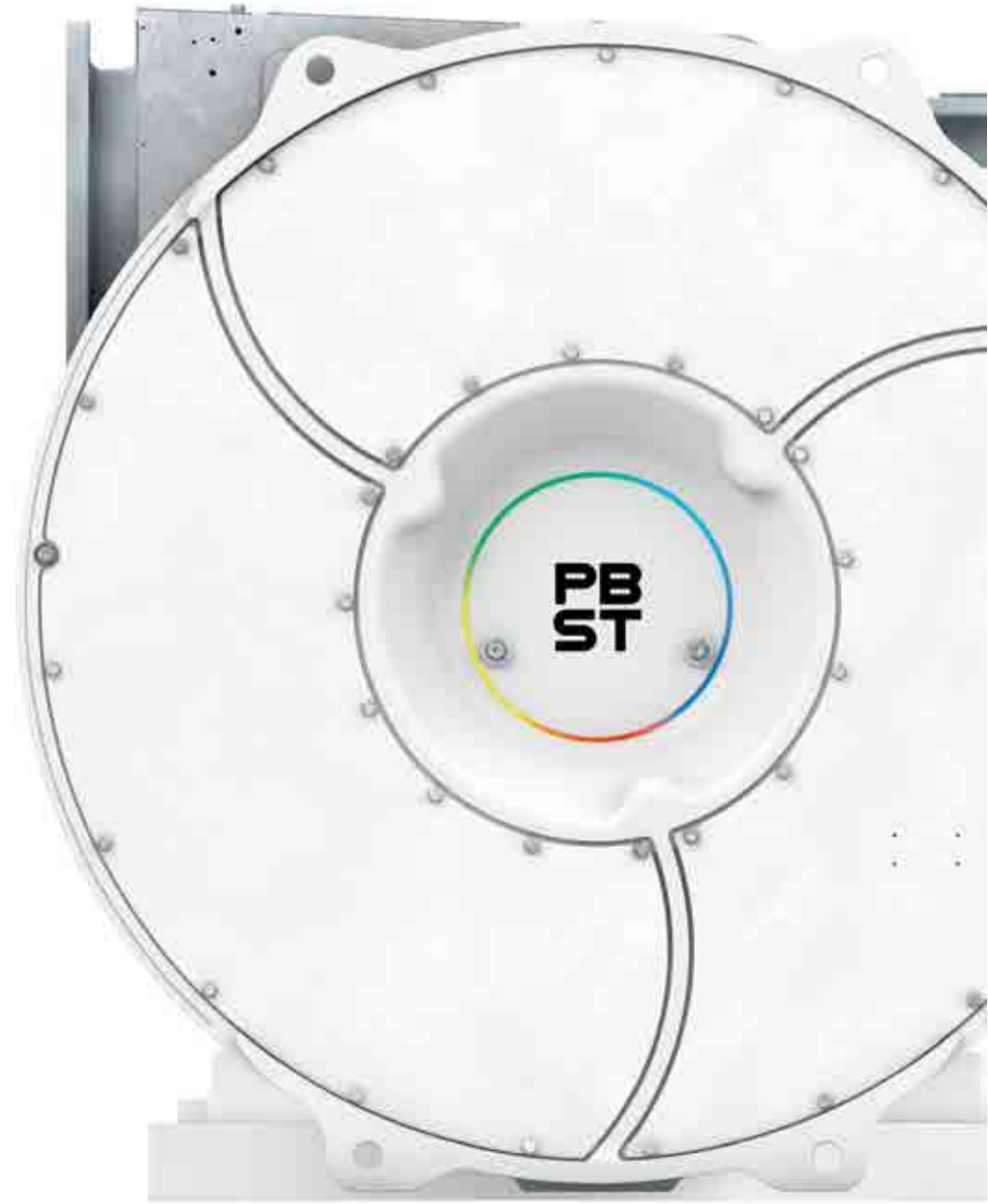
The new **TCT** series optimised for Tier III operation.

Smaller – lighter – superior!

PBST launched its new TCT turbocharger series specifically optimised for Tier III operation, suitable for both conventional and dual-fuelled, 2- and 4-stroke engines in marine and power applications.

The latest PBST axial turbocharger generation offers significant downsizing to meet current market requirements. It offers a smaller, lighter design with a superior charging-efficiency, and a high air-pressure compared to its predecessor and other similar turbochargers available in the market. Wear reduction of improved bearings by up to 50% and noise reduction by 8dB are just other significant benefits for operator and owner.

You are welcome to contact us to discuss how the TCT series can boost your engines' performance.





Enflasyon beklentisi çok mu mühim?

A. Gökhan Esin

gesin@arpas-pilotaj.com.tr

Dünya ekonomisinin sadece yüzde 1,5-2'sini oluşturan Rusya, piyasaları derinden etkileyebiliyormuş! Nasıl? Çünkü piyasanın yönünü fiyatlar belirler. Peki, kritik doğal kaynak fiyatlarının devletler tarafından belirlenebileceği bir döneme giriyor olabilir miyiz?

Bu yazıyı kaleme alırken; Meksika kendi kendine yetebilmek için petrol ihracatını azaltmayı

değerlendiriyor. Hatta 2023 yılında dışarıya petrol satışını tamamen durdurabilir. Çin, rafinerilerden ihracatı dondurmalarını talep ediyor. Macaristan, tarım ürünlerinin ihracatını yasaklamayı tartışıyor. Rusya her an bazı ürünlerdeki ihracatı sınırlandırabilir.

Daha önceki yazılarımızda da belirttiğim gibi; parasal politikalar yatırımcıların ya da şirketlerin Rus ürünleri almasını zora koşmaz. Parasal politika ülkelerin ürettiği emtiaları ihraç etmesini veya diğerlerinin ithâl etmesini de şart koşamaz. İhraç etmeye de zorlayamaz. Bu basit gerçeklik gözden kaçıyor olabilir mi?

Her zaman yazdığımız gibi ekonomi ile piyasa farklı yapılarıdır

Ukrayna-Rusya savaşının başlamasına müteakip alınan yaptırım tedbirleri özellikle emtia piyasasında zirvelerin görülmesine sebep oldu. Akabinde aşağı yönlü hareket gördük. Demek ki dünya ekonomisinin yüzde 1,5-2'sini oluşturan Rusya, emtia gücü ile piyasaların yönünü belirleyebiliyor! Peki neden? Çünkü piyasa yönünü fiyatlar belirler. Fiyatlar da arz-talep dengesi ile oluşuyor. Her zaman ifade ettiğim gibi ekonomi ile piyasa farklı yapılarıdır. Dünya ekonomisindeki payı küçük dahi olsa piyasayı etkileyebiliyor.

Kritik doğal kaynak fiyatlarının devletler tarafından belirlenebileceği bir döneme giriyor olabiliriz. Yani gezegenimiz için yeni bir döneme adım atılıyor. Doğal kaynaklara olan ihtiyacın son derece önemli olması fiyatları ikinci plana atınca, enflasyon da küresel ölçekte alevleniyor. Meselenin pandemi üzerine gelmesi, hatta pandemi sonlanmadan başlaması, enflasyonun olumsuz etkisi insanlığın ruh sağlığını da etkileyecektir. Elbette bu ayrı bir tez konusu olabilir.

Asıl görev enflasyonla mücadele

Merkez bankalarının asıl görevinin enflasyonla mücadele olduğunu hatırlatmak isterim. Yani burada asıl görev onlara düşüyor. İnsanların-piyasanın enflasyon beklentilerini çürütmek ya da enflasyonu doğru şekilde çıplaması lazım. Fakat beklenen enflasyondan, tahvil faizlerini çıkararak elde edilen başa-baş noktası her geçen gün yükseliyor. Yani enflasyon beklentisi tırmanıyor.

Pandemi başından itibaren Avrupa ve ABD merkez bankaları piyasaları sözlü yönlendirme ile yönetti. Ama içinde bulunduğu süreçte bu işe yaramayabiliyor. Yukarıda bahsettiğim gibi para politikasının yaklaşan enflasyona çare olmaması da mümkün. Sözün kısası enflasyon küresel ölçekte yapışkan olabilir. Tahminimizden daha uzun süre devam edebilir. Para sürekli değer yitirebilir. Bu durumda para haricinde olan, sürekli değerlendirilecek değerlere yönelim olacaktır.

Yeni düzende, devletlerin kısıtlamasıyla, ülkeler ihtiyacından fazla üretmediği ürünleri ihraç etmeyi bırakabilir. Bunları ithâl eden birçok ülkedeki yaşam kalitesini düşürebilecek bir adım.

Peki, hâl böyle iken merkez bankaları faiz artışından ne hedefliyor? Emtia fiyatlarındaki yükselişin manşet enflasyona etkisi zaman alacaktır. Stok, ÜFE vs... gibi geçmesi gereken çokça süreç var. Öte taraftan, ani bir faiz artışı sadece piyasadaki enflasyon beklentisini düşürebilir. Böylece merkez bankalarının itibarında ve sözlü yönlendirme kuvvetinde aşınma yaşanmayacaktır.

Merkez bankalarının sözlü yönlendirmesi faiz beklentilerini şekillendirdiği için piyasa aktörlerinin pozisyonlarını da yakından ilgilendiriyor. Bir de gerçekler var. Enflasyon oranı beklentinin üzerinde açıklandıkça merkez bankaları -diğer verileri de göz önüne alarak- sözlü yönlendirme yerine faiz adımlarına devam etmek zorunda kalabilir.

Enflasyon beklentisi çok mu mühim?

Enflasyon beklentilerindeki düşüş uzun vadeli faizleri aşağı çeker, çünkü enflasyon beklentisi, uzun dönemli faiz oranının temel belirleyicisidir. Bunun en güzel örneği de ülkemizdeki enflasyon beklentisinin artışı ile 10 yıllık tahvil faizinin tırmanışındır, kısa dönem (politika) faizinin düşük olmasına rağmen.

Uzun vadeli faizler, o günkü kısa vadeli faizler ile gelecekte beklenen kısa vadeli faizlerin ortalamasıdır. Bu ortalamaya vade primi de eklenir. Enflasyon beklentisi varsa diğer bir deyişle, riski artmışsa uzun vadeli faizler yükselir. Bu nedenle merkez bankalarının faiz artış kararlarını takiben enflasyon beklentileri iyileşirse, belirsizlik ve risk primi azalırsa uzun vadeli faizler aşağı inebilir.

Burada yer alan bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir.

Denizaltılar için kesintisiz telefon sistemi

KOÇ Savunma tarafından, Preveze denizaltıları için geliştirilen acil durum sualtı telefon sisteminin (EUT-Emergency Underwater Telephone) fabrika kabul testleri gerçekleştirildi.

Temel görevi, denizaltının suüstüne çıkamadığı durumlarda iletişimi sağlamak olan Acil Durum Sualtı Telefonu sistemleri için "Preveze Sınıfı Denizaltı

Yan Ömür Modernizasyonu Projesi" kapsamında geliştirilen Acil Durum Sualtı Telefonu sisteminin ilkinin fabrika kabul testleri başarıyla tamamlandı.

Denizaltı ortamına uygun, sessiz ve az güç tüketimiyle çalışabilen sistem, denizaltıdaki güç kesildiğinde bile kendi bataryası ile günlerce çalışabilme özelliğine sahip.





WOODWARD
Authorized Independent Service



**SCHALLER
AUTOMATION**
Authorized Service & Sales Partner

The Only Address in Governor & Oil Mist Detector Services

24-Hour Technical Support | Workshop & Field Service | Genuine Spare Parts

TAMAY SHIPPING & ENGINEERING SERVICES INC.
Evliya Çelebi Mh. Genç Osman Cd. Tuzla Gemiciler Sanayi Sitesi A Blok No:21
34944 Tuzla-İstanbul-Turkey T: +90 216 446 83 38 F: +90 216 446 83 40 www.tamayshipping.com

MarineDeal

April 2022 Issue: 172

Turkish Shipping & Economy Newspaper



Ukraine war casts shadow on the economy

In another development, on 16 March the US Federal Reserve approved the first interest rate hike in more than three years, increasing the rate by 0.25 percentage points. While the Turkish Central Bank left the interest rate with no changes, central banks of Brazil and the UK also chose to hike the rate. In all of these cases, the rationale for increasing the rate was named as the inflationary pressure caused by the war in Ukraine. The war has sent energy and commodity prices soaring, adding to the high inflation trend – a major problem in 2022.

FED expected to implement tighter monetary policy

The US Federal Reserve (FED) in its post-meeting statement after the rate hike highlighted the potential implications of the Ukraine war. "We are attentive to the risks of further upward pressure on inflation and inflation expectations," Fed Chairman Jerome Powell said at the post-meeting news conference. "The committee is determined to take the measures necessary to restore price stability. The US economy is very strong and well-positioned to handle tighter monetary policy." Officials also adjusted their economic outlook on multiple fronts, seeing much higher inflation than they expected in December and considerably slower GDP growth. Another statement made by the chairman hinted that the Federal Reserve will likely become more aggressive and raise interest rates by 50 basis points at each of its next two meetings. Powell, speaking at the National Association for Business Economics, said that "inflation is much too high," adding that the central bank "will take the necessary steps to ensure a return to price stabil-

Russia's incursion into Ukraine and the ensuing war has been the major event of the month of March. The first quarter of 2022 which cast a shadow over the economy has ended with the adoption of sanctions against Russia, having implications on Turkish and global financial markets

ity." Fed funds futures for May and June have moved higher, as they did across the rest of the year and into 2022.

Turkey's finance minister expecting better days

Turkey with its 11% percent GDP increase in 2021 became the fastest growing economy among G-20 and OECD nations. However, analysts say that aiming at a similar growth level in 2022 is not realistic, mainly owing to the Ukraine war. For Turkey, inflation remains the top issue of this year. Minister of Treasury and Finance Nureddin Nebati in recent remarks said that the tough times currently faced in the economy will pass, adding that there is "ease after every hardship", and reiterating his determination to fight inflation. The Ministry of Treasury Finance meanwhile launched USD 2 billion of 2027 bonds for a yield of %8,625. The Treasury will

repay 948.7 million dollars in interest on the loan.

The Ukraine war also implies that the number of visitors and tourists to Turkey this summer will remain low. The war has upended Turkey's plans of attracting much-needed foreign currency income to the country during the summer. There are, however, plans to attract tourists from nations other than Ukraine and Russia to reach the desired visitor numbers.

Turkey also introduced new amendments in March to its scheme that protects local currency savings against exchange rate volatility. The changes now allow foreign companies and individuals to open Turkish Lira-denominated time deposit accounts that will be guaranteed by the Turkish Treasury and the Central Bank against forex fluctuations. Central Bank Governor Şahap Kavcıoğlu said the savings of Turkish expats stood at around 200 billion dollars, saying even 10 percent of this amount would be a significant resource for the economy.

What next in the forex rate?

Following the Central Bank choosing not to increase the interest rate, the pressure on the Turkish lira became more persistent. According to recent data from the state statistical agency TÜİK, the inflation rate is 54 percent. The upward trend in inflation is expected to continue. Although worker and employee wages were increased earlier this year, the raises have disappeared among the rapidly rising product price. The increase in commodity prices, spurred by the war, is triggering an economic crisis. All of this is paving the way for higher costs of living and poverty.

EN İYİ VERİMLİLİK İÇİN, EN İYİ MODÜLER
KUMLAMA VE BOYAMA ÇÖZÜMLERİ
ALFATECHNİK



Meeting Point of All Routes



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.

Evllya Çelebi Mah. Genç Osman Cad. No.44A/1

Tuzla, 34944 İstanbul / TURKEY

Tel: +90 (216) 446 7403 - Fax: +90 (216) 446 76 08

supply@tunashipping.com / www.tunashipping.com

Agosta 90B successfully destroys target in tactical exercise



Agosta 90B Class Submarine PNS/M HAMZA (S-139), modernized by Turkey's defense industry company STM for the Pakistan Navy, has sank a decommissioned frigate with a single torpedo shot.

During the SEASPARK-17 Tactical Exercise, which is held biennially by the Pakistan Naval Forces Command and which was carried out this year

between February and March; guided missiles and torpedoes were fired at various targets.

The submarine PNS/M HAMZA (S-90), modernized as part of the Pakistan Agosta 29B Submarine Modernization (PADYÖM) Project and delivered to the Pakistani Navy on 2021 April 13, also participated in the exercises.

PNS/M HAMZA (S-139), equipped by

STM, destroyed a TARIQ class ship (Type 2 frigate) with a single torpedo shot.

As part of PADYÖM, Integrated Underwater Command and Control (IUCCS & C2IS) System, Weapon Control (WCS) System, Sonar Systems, Periscopes (Attack and Navigation), Electronic Warfare, Radar, Ship Data Distribution System, STMDENGİZ Electronic Chart Display and Information System, Converters, Rudder Systems were successfully integrated onto the submarine.

STM won the tender to modernize the submarine against its main competitor – a French company which had designed and built the submarine in 2016. Despite the pandemic, the project went according to the planned timeline and acceptance tests and delivery of PNS/M HAMZA (S-139) were completed on time. Currently, the modernization processes of two other submarines under PADYÖM are under way at STM.

Since 1930 full speed ahead!

- Working for the best
- Serving for the people
- Respect the environmental protection

We have been working with these policies for over 70 years and we will continue to work for the perfect future.

İNCE ANADOLU



İNCE DENİZCİLİK VE TİCARET A.Ş.

Fahrettin Kerim Gökay Cad
Denizciler İş Merkezi No: 14 A Blok
Kat: 2, Altunizade, İstanbul / Türkiye
Phone : +90 212 651 18 18
Fax : +90 212 651 58 58
E-mail : ince@incedeniz.com
www.incedeniz.com

Steel cut for AtoB@C Shipping's first hybrid cargo ship

On 15 March, a shipyard in India started construction on the first of six ice-classed electric hybrid vessels ordered by AtoB@C Shipping AB, a Swedish subsidiary of Finland-based shipping company ESL Shipping.

After an intensive period of finalizing the details of the design, a steel cutting ceremony was held at Chowgule Shipyard in Goa, India. The first vessel in the series is expected to be delivered to ESL Shipping's subsidiary during the third quarter of 2023.

"It is fascinating to witness how the first vessel is starting to take shape and grows from a small piece of steel into a complete vessel ready to carry cargo across the seas," Janne Eklöf, Technical Director of ESL Shipping, commented.

As Offshore Energy reported several months ago, AtoB@C Shipping ordered the six energy-efficient 5,350 dwt general cargo vessels in September 2021.

These new 1A ice class vessels will feature improved cargo capacity and advanced technology, according to the company.

The greenhouse gas emissions, including CO₂, of new vessels per cargo unit transported, will decrease by almost 50% compared to the existing ships, ESL shipping said.

The vessels' battery packs, shore-side electricity solution and electric hybrid use enable completely emission-free and noise-free port calls. Ships can also arrive and leave the port with only electric power.

The total investment value of the six ships is approximately EUR 70 million (\$77.3 million). AtoB@C Shipping has the option to expand the order with several ships.

Sanmar to deliver latest upgrade of best-selling project

Sanmar Shipyards has signed a deal to deliver the latest updated version of its best-selling RAmports 2400SX series of tugboats to family-owned operator Mackenzie Marine and Towage Pty Ltd based in Esperance, Western Australia.

MMT Managing Director Sean Mackenzie is delighted with the quality and cutting edge features of the tug, which includes a rear winch, fire fighting capability, and accommodates Tier III compliance technology, and continues his vision of providing innovative towage solutions for port customers and Southern Ports.

Based on an exclusive-to-Sanmar RAmports 2400SX MKII design from renowned Canadian naval architects Robert Allan Ltd, the ASD tugboat is the modernized and updated version of the flagship Bogacay RAmports 2400SX Class.

Measuring 24.4m x 12m x 5.45m and powered by two Caterpillar CAT 3516C main engines, each



achieving 2100kW at 1,600 rev/min and driving US255 FP 2.6m propellers, the tug can achieve an impres-

sive 70 tonnes of bollard pull.

The tug, known as Bogacay LI while under construction in Tur-

key where Sanmar operates three purpose-built shipyards, is scheduled to be delivered during the

fourth quarter of 2022.

Craig Bramley, Sales Director, Asia Pacific of Sanmar Shipyards, said: "I welcome Mackenzie Marine and Towage as a new customer, and I am delighted that they have opted for Sanmar as the best option when it comes to providing a reliable and robust tugboat. We at Sanmar are proud to have secured this contract with the team at Mackenzie, the Asia Pacific region is very important to us and it will be our honour to showcase this new RAmports 2400SX along with our other deliveries in Australia this year".

MMT has consistently renewed its tug fleet over the years with a new build future focused philosophy, which established a reputation for delivering reliable, safe, and sustainable towage operations in the port of Esperance.

MMT not only celebrate the delivery of the new Sanmar tugboat, but also 50 years of continuous towage services in Esperance.

IRI opens new offices in Vancouver and Qingdao

International Registries, Inc. and its affiliates (IRI) opened offices in Vancouver, British Columbia and Qingdao, China on 1 March.

The Vancouver Office will be led by Annie Ng, Head of Asia and Managing Director. The new office in Qingdao will facilitate inspections and better serve clients in Northern China.

With over two decades of experience in Hong Kong and throughout Asia, Annie Ng will remain the Head of Asia connecting the two regions.

Annie Ng says it was the international shipowners in Asia with whom the Republic of the Marshall Islands (RMI) Registry works who encouraged the opening of a Canadian office. "Asian shipping companies have a growing presence in Vancouver, and the number of flag State inspections in Canada has risen for the past two years," she said, adding, "so this new office will be an essential bridge between North America and Hong Kong, and the rest of Asia."

Annie Ng has expanded the Registry's services and presence throughout Asia and noted that having a second office on the west coast of North America will allow IRI to handle an increasing number of inquiries regarding the RMI corporate and maritime services in local time.

"Vancouver, like all IRI offices, is full service. We can provide technical and corporate support, and handle flag State



inspections in British Columbia," she said.

The Registry's focus on strengthening client service in Asia includes the newly opened Qingdao office, staffed with inspection resources to provide enhanced client service.


"Northern China has several busy ports where RMI vessels regularly trade. Being able to provide inspections via our Qingdao office is a most welcome benefit for RMI vessels calling these ports," said Annie Ng.

Captain Ming Chen, IRI's Country Head - China, and based in Dalian, is excited about the new office openings in Vancouver and Qingdao. "The use of the RMI Registry has grown significantly in Asia since I joined the company in 2006 and it is clear that Asia will remain a shipping powerhouse as most of the manufacturing countries are in Asia."

Captain Ming Chen, who has over 24 years of maritime experience, including several years as a Master, added, "both of these offices will be of tremendous support for Asian owners and operators; Vancouver is a natural and historical link between North America and Asia."

**KNOWLEDGE
PROTECTS,
EXPERIENCE
SAVES,
TEAMWORK
DELIVERS**

ALWAYS



KUZEYSIGORTA

www.kuzeyas.com

ME-GI Engines to power liquid-CO₂ carriers

Dalian Shipbuilding has ordered two MAN B&W 7S35ME-GI dual-fuel engines for the two 7,500 cubic-meter, liquid CO₂ carriers it is building for Northern Lights, the joint venture between Equinor, Shell and TotalEnergies.

According to a statement from MAN Energy Solutions, each engine will feature a MAN Energy Solutions' proprietary Exhaust Gas Recirculation (EcoEGR) system. Delivery of the 130-meter carriers has been set for mid-2024.

Northern Lights is developing and operating CO₂ transport and storage facilities as part of 'Longship', the Norwegian Government's full-scale, carbon-capture-and-storage (CCS) project. It will create the first ever, cross-border, open-source, CO₂ transport-and-storage infrastructure network, offering European com-

panies the opportunity to store their CO₂ permanently underground.

Chief Sales Officer and Member of the Executive Board of MAN Energy Solutions Wayne Jones said: 'We are delighted with our role in this groundbreaking project. With the current focus in the maritime world on reducing methane slip, our dual-fuel ME-GIs will keep carrier emissions to a minimum in this project whose green credentials will be carefully examined. These vessels' construction enables the revolutionary development of a flexible and efficient European infrastructure for CO₂ capture from industrial customers. I am convinced that the Northern Lights project has great potential for application across Europe.'

MAN ES said that the dual-fuel ME-GI engines will mainly run

on LNG, while other innovative technologies – such as a wind-assisted propulsion system and air lubrication – will be installed to reduce carbon intensity by around 34%, compared to conventional systems.

The ships are the first of their kind and have the potential to set a new standard for CO₂ shipping on coastal trading routes.

The Northern Lights project allows for further phases to expand capacity through future investments triggered by market demand from large CO₂ emitters across Europe.

Norcem carbon-capture project

As explained in the press statement by MAN, the Norwegian Government's Longship project aims to demonstrate that carbon-cap-

ture technology can be applied to larger industrial plants and set a new standard for future industrial projects. The HeidelbergCement Norcem plant near Oslo will be the first to use the Carbon Capture Heat Recovery technology (CCWHR) developed by MAN and Aker Carbon Capture from the summer of 2024 when it will capture 400,000 tons of CO₂ annually, corresponding to 50% of its overall emissions. The gas will be compressed, liquefied and subsequently transported by Northern Lights by use of the new carriers to their onshore receiving terminal near Bergen in western Norway, from where a pipeline will lead to an underground storage location in the North Sea.

Dr Uwe Lauber, CEO of MAN Energy Solutions, said: "CO₂ emissions are currently unavoidable in

cement production with the sector accounting for almost 6-7% of the world's carbon-dioxide emissions. This is why the cement industry is key on the road to a decarbonised future. We are very proud to be able to deliver such an energy-efficient solution for HeidelbergCement Norcem, which is the result of our successful pioneering work in the CCS field together with Aker Carbon Capture."

MAN Energy Solutions' scope of supply for the cement factory includes an electrically-powered compressor train-type RG 63-7 with integrated CCWHR® technology-which allows the compression heat of the recovery compressor to be exploited. The steam generators cool the CO₂ mixture between the compressor stages and generate steam that is in turn used for capture.

Design approved for first methane oxidation catalyst stem

Promoting Development of Technology to Reduce Methane Slip on LNG-fueled Vessels Toward Further Reducing Environmental Impact.

Hitachi Zosen Corporation, Mitsui O.S.K. Lines, Ltd. (MOL), and Yanmar Power Technologies Co. (YPT), have received Approval in Principle for the Methane Oxidation Catalyst System (Note 1) from Nippon Kaiji Kyokai (ClassNK). The system reduces methane slip by placing a methane oxidation catalyst in an LNG

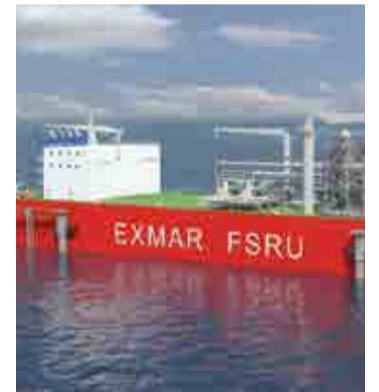
fuel engine and oxidizing the methane. This is the first time in the world that a methane oxidation catalyst system has received Approval in Principle (Note 2).

This project was adopted by the New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO) as "Development of Methane Slip Reduction Technology from LNG Fueled Vessels by Improving Catalysts and Engines" (Note 3) under the Development of Next-generation ship Project of the Green Innova-

tion Fund (Note 4). Hitachi Zosen and YPT created the system design with MOL and Namura Shipbuilding Co., Ltd. set to build the actual demonstration vessel and design the system's installation. The companies are working together closely to conduct risk assessments and implement other measures. This time, it was confirmed that the proposed system meets the requirements of the International Code of Safety for Ship Using Gases or Other Low-flashpoint Fuels

(IGF Code) (Note 5) and other regulations.

The project aims to further reduce the environmental impact of LNG fuel engines by achieving a methane slip reduction rate of more than 70% over a six-year period from FY2021 to FY2026 by combining a methane oxidation catalyst and engine improvements and verifying the design concept in actual vessels. The Approval is an important first step toward establishing the technology for this system.



Gasunie charters FSRU from Exmar for 5 years

Gas infrastructure company Gasunie of The Netherlands and Belgium-based shipowner Exmar have reached an agreement for a five-year charter for the employment of the FSRU S188 regasification barge.

Gasunie will use the FSRU S188 as a floating LNG import terminal at Eemshaven in Groningen, Netherlands.

This is important in view of the geopolitical developments currently taking place in Europe; The increased emphasis on the security of the energy supply, specifically.

Exmar is a provider of floating solutions for the operation, transportation, and transformation of gas. The S188 barge-based floating regasification unit (FSRU) was built in 2017. Previously, commodity trader Gunvor chartered it for the Bangladesh projects in 2018. However, the parties officially terminated the charter deal in May 2021, way ahead of the planned date.

The objective of the new charter is to deploy the FSRU S188 and have the terminal up and running by the end of the third quarter of 2022.



Navigation and Communication Systems provider to all range of commercial and defense platforms.

Our customers are Shipping companies, Navies all over the world. We have the systems and spares in stock for same day shipping and we answer 7 days a week. We have Shore-Based Maintenance Agreement, survey and arrange services & installations in all ports worldwide. All our technicians are trained, fully certified and with many years' experience. Constantly they are being updated with the latest knowledge. We are ready to serve you with our expert knowledge and the most solid products, whenever you need us, every day of the week and all 24 hours of the day.

Some of our major agencies are ;



www.elektrodeniz.com

e-mail: edel@elektrodeniz.com

phone: +90 (216) 392 77 29



GISBIR

TURKISH SHIPBUILDERS' ASSOCIATION

Greener ships for better future

Turkish shipbuilding industry:
Word-leading hub for innovation, state
of art newbuildings and challenging
retrofits



'Avrupa Rusya'dan enerji alımlarını bitiremez'

Ukrayna-Rusya savaşının etkisiyle küresel piyasalarda enerji krizi yaşanırken, uzmanlar ateşkes olsa bile soğuk savaşın devam edeceğine ve Rusya'ya yaptırımların bitmeyeceğine dikkat çekiyor. Hâl böyle olunca yılın kalanında hem Türkiye'yi hem de dünyayı nelerin beklediği merak konusu. Türkiye Enerji Stratejileri ve Politikaları Araştırma Merkezi Başkanı Oğuzhan Akyener enerji krizini, MarineDeal News okurları için değerlendirdi

Ukrayna-Rusya savaşı küresel enerji geleceği için ne anlama geliyor?

Aslında enerji krizi, pandemi döneminde oluşan talep düşüşü ve durağanlığın bir sonucu olarak, hidrokarbon sektörlerine yönelik yaptırımların mecburen azalması ile birlikte zaten beklenen bir durumdu. Hâliyle pandeminin etkisinin azalması, talebin toparlanması ve yatırım azlığı sebebiyle arzda da problemler yaşanması ile birlikte fiyatlar arttı. İşte bu gibi temel dinamiklere bağlı olarak, öncelikle kömür, akabinde de doğalgaz fiyatlarında büyük artışlar gerçekleşti. 2021 yılının Eylül ayında dünya büyük bir talep rehabetinin ardından zaten tsunami gibi gelen zorlu bir enerji krizi ile karşı karşıya kaldı. Yaşanan enerji krizi çoğu ithalatçı ülkenin büyüme hedeflerinden ekonomilerine, enflasyon oranlarından yatırım ve iklim politikalarına kadar geniş ölçekli revizyonlar yapmalarına sebep oldu. İklim çığırkanlığı hususundaki söylemlerin bir kısmı fabrika ayarlarına dönmek zorunda kaldı ve küresel ölçekte enerjiye bakış açısı kriz yönetimi merkezli bir düzenlemeye doğru kayd. İşte böyle bir ortamda artan ve sıcak savaşa doğru evrilmiş Rusya-Ukrayna gerilimi de mevcut kırılgan zeminin daha da etkili bir şekilde çatlamasına ve yeni arz riskleriyle birlikte risk yönetim kabiliyetlerinin daha da verimsizleşmesine sebep oldu.

Petrol ve doğalgaz sektöründe pandemi döneminde yaşanan

yıkımın etkileri normal gidişatla ancak 2024 sonlarına doğru bertaraf edilebilecekken, Rusya-Ukrayna gerilimi ile oluşan belirsizlik ve Rusya'nın bu alanda ABD ve İngiltere dışında reel bir yaptırım açıklaması olmasa da arzda zafiyete düşmesi ile problemler daha da kırılganlaştı. Dolayısıyla kriz nisan ayı ile birlikte yönetilebilir bir düzleme girecekken siyasi gerilimlerle birlikte daha da güçlendi. 2022 yılına dair beklentilere bakacak olursak Rusya'ya yönelik ileri sürülen yalnızlaştırma politikasının ve enerji alanı dışındaki ambargoların süreceği aşikâr. Enerji alanında derken ABD'nin açıkladığı ambargo söylemlerine bakmayın, çünkü o genel denklemde kolaylıkla ikâme edilebilir ve yönetilebilir bir düzlemde kalıyor. Dünya genelinde de ABD'ye enerji ambargoları konusunda reel anlamda destek gelmedi, gelmesi de mümkün değil. Sadece bazı Avrupalı rafinerilerin Rus petrol ve petrol ürünlerini, ortada hukuki bir engel yokken almaktan imtina etmeleri sebebiyle sorunlar baş gösterdi. İşte bu tabloda anlık gerilimler fiyatları yukarı yönlü taşıyabilse de çok yüksek düzeylerde tutunabilmek de mümkün görülüyor. Fakat yine de 2022 yılı için beklenen 85 dolarlık Brent öngörülerini tamamen rafa kalkmış durumda.

İşte gerilimin ekonomik etkileri, rafineri sektöründeki sıkıntılar, Rusya arzının düşmesi, İran arzının artması, OPEC ve OPEC dışı ülkelerdeki üretimler, ABD'de güçlenen petrol/doğalgaz sektörü ve algısal etmenleri birlikte değerlendirdiğimizde yıl sonunda 93 dolar seviyelerine gerileyen ve yıl ortalamasında 100 dolar düzeylerinde gerçekleşen bir Brent fiyat tablosunu bekleyebiliriz. Doğalgazda ise mayıs ayı ile birlikte talebin azalmasına bağlı olarak rahatlama söz konusu olsa da 2022 Eylül ayı ile birlikte yeniden fiyat krizleri muhtemeldir. Tabii bu rahatlama düzeyi de geçen yıllardaki gibi olmayacaktır. Bu yılın bahar-yaz rahatlığı, pandemi öncesi kışlarının zorluğu mertebesinde hissedilecektir. Kömür piyasaları ise Çin'in kabiliyetlerine bağlı olarak kısmi olarak yaz aylarında dizginlenebilecektir. Dolayısıyla hayatı altüst edecek seviyede olmasa da gerilim süreci ile de ilintili olacak bir kriz kapımızdan kolay kolay gidemeyecektir. Tabii ki yüksek fiyat düzeyleri ve kriz ile açılan arka kapıların kurumsallaşması neticesinde 2023'te rahatlama beklenebilecektir.



Oğuzhan Akyener

Avrupa, Rusya'ya karşı aldığı tavra rağmen silahlı mücadeleye katılmak ve Rusya'dan enerji alımlarını sonlandırmak konusunda çekimser kaldı. Rusya'dan enerji alımlarına ara vermek veya bitirmek Avrupa için ne ifade ediyor?

Avrupa Rusya'dan enerji alımlarını kesinlikle bitiremez. Kısa vadede imkânsız! Orta vadede kısmi azalım söz konusu. Uzun vadede ise yüksek maliyetli ikâme kaynaklarına yönelim ile minimize etme ihtimalinden bahsedilebilir. Fakat petrol ve petrol ürünlerinde yüzde 60'a varan, doğalgazda ise yüzde 50'leri geçen bir bağımlılıktan öyle bedel ödemedi, kolayca kurtulabileceğini ifade etmek hiç de mantıklı değil. Dolayısıyla söylemler tutarsız!

Avrupa Birliği, 2022 sonuna dek kaynak ülkelerini çeşitlendirerek, hidrojen ve biyometan yatırımlarını hızlandırarak ve doğalgaz depolarını doldurarak Rusya'dan hidrokarbon alımlarını üçte iki oranında azaltma; 2030'a kadar da Rusya'ya enerji bağımlılığını sonlandırma planının başlıklarını yayımladı. Sizce AB, bu planı şartlar gereği uygulayabilir mi? Bu adım, Avrupa'nın başlattığı yeşil dönüşüm için ne anlama geliyor?

Ortaya çözüm diye ilkokul düzeyinde komik ifadeler atan koca koca kurumlara bakmayın. Tamamen algısal yönetim gayeli ifadeler! 2022 sonuna kadar Avrupa'nın; küresel arz potansiyeli ve AB merkezli boru hattı-LNG tedarik kapasiteleri belli iken; kaynak çeşitliliğini artırması öyle kolay ve mümkün değildir. Kaynağa

sahip olan ve dillendirilen ülkelerin öncelikle sorunlarını çözüp, yatırım çekip, nakil tesislerini kurup, ondan sonra arz sağlaması gereklidir. Bunlar bırakın 2022'yi 2030'a dahi kolay kolay gerçekleştirilemeyecek süreçler içeriyor. Diğer taraftan mevcut teknik-ekonomik-finansal-teknojik altyapı incelendiğinde de henüz istenilen seviyeye ulaşmamış olan hidrojen veya kapasitesi çok sınırlı olan biyometan gibi fanteziler ile AB gibi büyük bir devin tatmin etmek hiç de tutarlı gözüküyor. AB ne 2022 sonuna bağımlılığını 2/3 oranında azaltabilir, ne de 2030'da sıfırlayabilir. Bu söylemler tutarlı değil. Gerçekleşebilecek oranlar enerji türlerine bağlı olarak değişiklik göstermekle birlikte petrol bağımlılığının yılsonuna kadar yüzde 5, doğalgaz bağımlılığının ise yüzde 10 civarında olması yönündedir. 2030'larda dahi AB, Rus enerjisine yüzde 35 civarında bağımlı kalmaya devam edecektir.

ABD, 8 Mart itibarıyla Rusya'dan kömür, petrol ve doğalgaz (LNG) alımlarını durdurdu ve alternatif kaynak arayışına girdi. ABD'nin bu tavrının kendi enerji piyasaları için anlamı nedir?

ABD, Rusya'dan zaten kömür ve doğalgaz almıyor. Petrol ve petrol ürünleri anlamında da Rus ithalatı genel tüketim denkleminde yüzde 3,5 civarında. Yan mamül rafineri ürünü ithalatı dışındaki kalemlerin hepsi ABD için kolay yönetilebilecek düzeyde. Yan mamüller için de arka kapılar bulunabilir. Dolayısıyla ilgili ambargo sürecinde ABD'nin tuzu kuru. Tek problem algısal anlamda yükselen petrol fiyatlarının genel negatif etkileri. Bu da

diğer kazanımlara bakıldığında yönetilebilecek bir düzeyde.

Türkiye için doğalgaz hassas bir durum. Türkiye, Rusya'dan kömür ve petrol alıyor; ortak nükleer projesi geliştiriyor; dış politikada olumlu karşılanan Rusya-Ukrayna görüşmelerinin arabuluculuğunu da üstlenmiş durumda. Türkiye'nin sergilediği duruş enerji anlamında ne ifade ediyor?

Türkiye belki de dünya üzerinde, dünya için en yapıcı ve en mantıklı diplomatik duruş sergileyen ülke olarak dikkat çekiyor. Tabii ki bu duruş enerji bahanesiyle şekillenmiyor. Türk devlet geleneği ve dış politikası bu duruşa yön veriyor. Öte yandan Rusya'dan enerji ithalatında daha önce yaşanan krizlerde de olduğu gibi bundan sonra da bir problem yaşanmayacağı kolaylıkla tahmin edilebiliyor.

İran, en büyük petrol rezervlerine sahip ülkelerinden biri. Ülkenin Batı'yla siyasi uzlaşmazlıklar ve yaptırımlar yüzünden, bu rezervler dünya piyasalarına istenildiği kadar sunulmuyor. Ukrayna-Rusya savaşı İran'ı enerji piyasasında nasıl etkiler?

Aslında İran zaten enerji piyasalarında pasif değil. Trump dönemindeki yaptırımlar dahi tamamen dışlama konusunda etkili olamamıştı. Biden hükümeti ile de İran zaten yavaş yavaş petrol üretimini ve arzını artırmaktaydı. Henüz müzakerelere sağlanabilmiş değil fakat bu kriz, müzakere süreci için büyük bir kaldıraç olarak görev yapıyor. İran'ın güçlenerek piyasalardaki etkinliğini artırması muhtemel.



SINIRSIZ TEKNOLOJILER, GUVENLI YARINLAR



ARES
SHIPYARD

FIRTINA OLURU17

ARES 35 FPB





Proje ile ilgili oluşturulan kısa simülasyona ulaşmak için kare kodu kullanabilirsiniz.

HKTM ezber bozan çözümler sunuyor

HKTM A.Ş. Kurumsal Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Ziya Sadıkoğlu, firmalarının denizcilik sektöründeki yolculuğunu ve bu kapsamda geliştirdikleri özel çözümleri MarineDeal News okuyucular için anlattı

'Hedefimiz; hareket kontrol alanında dünya markası olmak'

HKTM A.Ş. olarak 1998 yılında kurulmuş bir mühendislik firmasıyız. Her gün büyümeye ve gelişmeye devam eden 150 kişilik bir ekibimiz var. Ekibimizde 60 kişilik bir mühendis kadrosu bulunuyor. Hareket kontrol ihtiyacının olduğu hemen hemen tüm sektörlerle işbirliği hâlindeyiz. Üstlendiğimiz ilk projeden bu yana her adımımızı müşterilerimizi dinleyerek, onların alışkanlık ve ihtiyaçlarını ölçerek attık ve atmaya devam ediyoruz.

Hizmet verdiğimiz her sektör için her biri kendi içinde uzman birimlerimiz; mühendislik ve anahtar teslim projeleriyle birbirini tamamlayan hizmetleri sayesinde beklentileri uçtan uca karşılıyor.

Teknolojiyi tasarlamak ve hayata geçirmek de tabii ki işimizin önemli bir parçası. Üniversiteler ve bilim kurumları ile ortak çalışmalar yürüterek gerçekleştirmekte olduğumuz işbirlikçi robot, servo hidrolik silindir, paralel robot, delta robot ve rotary aktüatör

gibi yenilikçi ürünlerle her projemizde fark yaratmaya çalışıyoruz.

Tüm Ar-Ge faaliyetlerimizi özele indirgemek gerekirse "Mekanik Otomasyon & Robotik" ve "Hidro-mekanik Sistemler" olmak üzere iki ana başlık altında topluyoruz. Bu faaliyetler için alanında uzman 15 kişilik bir ekibimiz var. Yani hem kişi sayısı olarak hem de bütçesel olarak pastanın yüzde 10'luk kısmını bu alana ayırarak.

Özellikle son dönemde ürettiğimiz ve Ar-Ge bölümümüzün geliştirdiği ürünleri yurtdışı pazarlarına açmak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu hedefimizi gerçekleştirebilmek için oldukça yoğun çalışmalar yürütüyoruz.

Rotary aktüatör konusunda Avrupa ve Asya bölgesinde; kar-tezyen robotlar konusunda ise Avrupa, Afrika ve Amerika kıtalarında satış temsilcisi firmaların oluşturduğu yönünde çalışmalarımız var. Mühendislik gerektiren tüm mekanik ve otomasyon süreçlerini endüstrinin farklı sektörlerine uygulamamızın kazandırdığı birikim ile piyasayı makro seviyede takip edebiliyoruz.

Mühendislik anlamında katma değer yaratacak orta ve yüksek teknolojide olan hareket ve kontrol sistemlerini üretmek üzere çalışmalarımızı açık inovasyon süreçlerini de dâhil ederek geliştirmeye çalışıyoruz.

'Sektörde Leed Gold yeşil bina sertifikası alan ilk firmayız'

Dünyanın en yenilikçi teknolojilerini, dünyanın sınırlı kaynaklarına saygı ile üretmek en büyük misyonlarımızdan biri. Bu nedenle üretim



Ziya Sadıkoğlu

alanlarımızda en güncel çevre standartlarına bağlı kalıyor ve bir ürünün ilk aşamasından değerli müşterimize ulaşma sürecine kadar her adımda çevresel etkileri dikkate alıyoruz.

Sürdürülebilir ve yeşil enerji kullanımını da HKTM için vazgeçilmezlerin başında geliyor. Çevre dostu fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz yenilikçi uygulamalar, yüksek enerji ve su verimliliği, iç ortam kalitesi, malzeme ve kaynakların etkin kullanımını, çevreci ve sürdürülebilir politikalarıyla, dünyanın en prestijli, tanınırlığı ve kabul edilebilirliği en yüksek yeşil bina sertifikası olan LEED (Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik) kriterlerini yerine getirerek, bu sertifikayı LEED GOLD seviyesinde almaya hak kazanan sektöründe



ilk, Türkiye'deki 14'üncü fabrikamız.

Özetle hareketin doğasından ilham alarak, hareketi kontrol altına almaya çalışmak mottosunu benimsiyoruz. Buna paralel olarak da farklı hareket ve kontrol teknolojileri üzerinde uzmanlaşmış mühendislik çözümleri üreterek, dünyada endüstriyel hareketin kontrol teknolojileri merkezi olma hedefiyle üretmeye devam ediyoruz.

'Yaptığımız işi yeniden tanımladık ve faaliyet alanlarımızı güncelledik'

HKTM olarak son yıllarda özellikle denizcilik sektörüne çok önem veriyor ve bu konuya oldukça odaklanıyoruz.

Bu odaklanmanın sonucunda ve endüstriyel teknoloji temelli değişimin getirdiği kazanımlar ile bulunduğumuz faaliyet alanıyla alakalı tanımlar yeniden ele alma gereği duyduk.

Mevcut durumda "hidrolik sistem tedarikçisi" tanımının yetersiz ve sığ kaldığı gerçeği üzerinden yaptığımız işi yeniden tanımladık. Bu çerçevede 2018 senesinden beri "hktmlvizyon2025" hedefleri ve "iyi mühendislik" mottosunun altını dolduracak şekilde konjonktür de çeşitli geliştirmeler yapıyoruz.

Bu geliştirmeler ile kendimizi artık denizcilik sektöründe de dizayndan uygulama aşamasına kadar hidro-

mekanik ve otomasyon yönünden anahtar teslim çözümler sunan bir mühendislik firması olarak görüyoruz.

'Mega yat ve gemilere özel ürünler geliştireyoruz'

Özellikle son dönemde denizcilik sektörüne yönelik yoğun projeler üretiyoruz. Çıkarma gemi kapaklarından, sel bastı sistemlerine, ambar kapaklarından bow thruster sistemine kadar hemen hemen her teknolojik uygulamada var olup sektöre değer katmaya çalışıyoruz.

Geçtiğimiz aylarda teslimatını yaptığımız "Folding Beach Clup" projesi de bunlardan biri. Bu uygulamada deniz taşıtının istenildiği takdirde bir Beach Clup'a dönüşmesine vesile oluyoruz. Hareketli arka kapak sayesinde açılan bu bölüm hem yemek bölümü olarak değerlendiriliyor hem de denize geçiş için bir iskele gibi kullanılabilir.

Bunu yaparken de geleneksel hidrolik silindir çözümleri yerine hidrolik rotary aktüatör sistemini tercih ettik.

Uygulamaya özel tasarım ve imalatı yapılan rotary aktüatör sayesinde nem, düşük sıcaklık ve korozyon gibi zorlu koşullarda güvenilir, yüksek verimli ve dayanıklı sistemlere ulaşılmış olduk.

Mekanik yapıda da kompozit bilimini kullanmakla birlikte tüm kapak dizaynını, üretimini ve gemi üzerine montajını uyguladık.

Aynı zamanda bu projenin tüm otomasyon kumanda çözümünü klas onaylı olarak anahtar teslimi sunduk ve devreye aldık.

Proje hakkında daha detaylı bilgi için:

Ender Demir

Proje Sektör Müdürü

Telefon: +90 533 093 8306

e-posta: ender.demir@hktml.com.tr

www.hktml.com.tr

Muharip gemilerde Döner Kanat İHA kullanımı

Deniz Kumay Kıdemli Albay (E) M. Haluk Baybaş: Günümüz iletişim çağında yanlış bir hedefi veya sivil bir gemiyi vurmanın neden olacağı uluslararası sorunlardan uzak durmak için tespit edilen temasın pozitif olarak teşhis edilmesi, düşman olduğundan emin olunması şarttır

İnsansız hava araçlarının (İHA) savunma alanında kullanımı her geçen gün artarak devam ediyor. İHA'lar, ilk zamanlardaki temel görevleri olan istihbarat toplama, keşif ve gözetleme yanında günümüzde silahlı taarruz, yakın hava desteği, elektronik taarruz, hava savunmanın bastırılması, muharebe arama-kurtarma gibi farklı alanlarda da kullanılmaya başlandı. Bu yazıda muhrip, fırkateyn vb. muharip gemilerde kullanılan döner kanatlı İHA'lardan bahsedeceğiz.

İHA'ları öne çıkaran birçok üstünlük bulunmaktadır. İHA'lar, insanlı uçaklar tarafından gerçekleştirilemeyecek kadar tehlikeli, sıkıcı, emek isteyen, zor veya değişik uygulamalarda daha cazip bir kullanım imkânı sunuyorlar. İnsan kaybının yaşanabileceği riskli görevlerde kullanılabilirler, görev bölgesinde uzun süre kalabilmeleri, insanlı platformların destekleyebilmeleri, insanlı platformlara nazaran düşük maliyetleri, tespit edilmelerinin zor olması gibi bazı temel üstünlükleri bulunmaktadır. Kesintisiz olarak uzun süreler yapılması gereken, personelin yorgunluğuna ve performans düşüklüğüne neden olabilen keşif-gözetleme gibi monoton görevlerde, kullanıcı personelin İHA'nın iniş yapmasına gerek olmadan değiştirilebilmesi sayesinde taktik resmin tesis ve kesintisiz olarak idamesinde büyük bir kuvvet çarpanı etkisi sağlamaktalar.

Üstünlükleri yanında insanlı hava araçlarına nazaran bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Faydalı yük kapasitesinin düşük olması, komuta-kontrol için devamlı bir data-link bağlantısına ihtiyaç duyması ve data-link sistemlerinin elektronik taarruz maruz kalabilmesi, ağır meteorolojik şartlarda görev yapma güçlüğü, özellikle iniş ve kalkışlarda yüksek rüzgâr koşullarından daha fazla etkilenmeleri, hatta kalkış yapılamaması,

kendini korumadaki zafiyet nedeniyle tespit edildiklerinde etkisiz hâle getirilebilmeleri bunlardan en önemlileridir. Ancak, özellikle teknolojik kısıtlamalar giderildikçe, faydaları ağır bastığından İHA kullanımını her geçen gün artmaktadır.

Deniz harekâtında İHA

Deniz harekâtında döner kanatlı İHA sistemleri nasıl kullanılmalı konusunda farklı görüşler olabilir. Bir muhrip veya fırkateyne konuşlu İHA'nın kanaatimce en önemli görevi keşif-gözetleme, hedef tespiti ve hasar kıymetlendirmesidir. Zira, gemide bulunan gemisavar füzelerinin doğru zamanda, doğru hedeflere ateşlenmesi geminin en temel görevlerinin başında gelmektedir. Harpte tetiğe basmak uzun bir sürecin son halkalarından biridir. Belki de en kolaydır silahlı ateşlemek ama ondan daha zoru doğru hedefe, doğru zamanda, doğru silahla angaje olabilmektir. Tüm bu doğruları sağlayabilmek için öncelikle muhasımın nerede olduğunu tespit etmek gereklidir. Gerçek zamanlı taktik resim olarak ifade edilen, tüm hedeflerin, dost ve tarafsız unsurların mevkilerinin gerçek zamanlı olarak takip edildiği bu olguyu yaratmak ve idame etmek geçmişte hayli zordu. Ancak günümüzde tespit-teşhis sensörleri, iletişim ve ağ sistemlerinin geldiği seviye ve bunun üzerine İHA'ların gelişmesi artık bu olguyu daha az maliyetle ve daha kolay yapılabilir hâle getirdi.

Operatif ortak resimden hedef bilgisi temin edilebilecek olsa da hem yedekleme ihtiyacı hem de anlık hasar kıymetlendirmesi için her muharip geminin kendine ait



M. Haluk Baybaş

bir İHA'sının olması arzu edilir hâle geldi. Geminin kendi İHA'sı elde mevcut güdümlü füzenin azami menziline ötesine kadarki hedefleri tespit ve teşhis ederek veri aktarımı yapabilecek kapasitede olmalı. Günümüz iletişim çağında yanlış bir hedefi veya sivil bir gemiyi vurmanın neden olacağı uluslararası sorunlardan uzak durmak için tespit edilen temasın pozitif olarak teşhis edilmesi, düşman olduğundan emin olunması şarttır. Pozitif teşhis de hedefin elektro optik sistemlerle görüntülenmesini gerektirmektedir. Ticari bahriyeyi takip eden internet sitelerine bakıldığında denizlerde her an binlerce geminin seyir hâlinde olduğu görülmektedir. Her ne kadar bir bölge harp sahası ilan edilse dahi, başka gemilerin o bölgeye girmeyeceğinden emin olamayız; ayrıca kullanıcılar için farklı bir su yolu yoksa geçiş için bir koridor verilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, muhasım hedefler ile ticari temaslar iç içe olabilir. Böyle durumlarda hedefin pozitif teşhisi kadar mevki bilgisinin de çok hassas olarak elde edilmesi gereği vardır. İHA'larda kullanılan

GPS ve elektro-optik sistemler hem hassas mevki hem de pozitif teşhis yapabilecek yeterliliktedir.

İHA'nın deniz radarı, AIS, elektro optik, lazer vb. sistemleri ile tespit ve teşhis edeceği yüzlere varan temas bilgisinin gemi komuta kontrol sistemine manuel olarak dâhil edilmesi hem çok külfetli hem de çok zaman alan bir işlem olacaktır. Bu nedenle, gemi İHA'sındaki sensörler tarafından alınan temas bilgilerinin, data-link vasıtasıyla geminin komuta kontrol sistemine tam olarak entegre olması hedeflenmelidir. Böylelikle temas bilgileri doğrudan geminin suüstü operatörü konsollarında sergilenip değerlendirmeye tâbi tutulabilir.

Gemi İHA'sı kontrol konsollarının, ideal olarak harekât personeli ile yan yana olacak şekilde Savaş Harekât Merkezi (SHM)'nde konulandırılması gereklidir. Alan kısıtlaması nedeniyle yüksek otomasyon kullanılarak bir konsol ile tüm fonksiyonların yerine getirebildiği tek personel tarafından kullanım sağlanmalıdır.

Gemi İHA'ları kara bombardımanı atışlarında gece ve gündüz gözetleyici görevlerini de çok etkin olarak icra edebilir. Mermilerin düşümlerine göre bir yazılım algoritması sayesinde çok hassas düzeltme değeri verebilirler. Ayrıca, mevcut lazer işaretleme sistemleri ile akıllı mühimmatın yönlendirmesi görevlerinde de kullanılabilirler.

Gemiye iniş ve kalkışlarda pilotaj hatalarını minimize etmek için otopilot kullanımı ile görev uçuşunun planlı rotalarda otonom olarak icra edilmesi daha uygun olacaktır. Ayrıca, özellikle ağır deniz şartlarında geminin yalpa-

sından zarar görmemesi için iniş müteakip İHA'nın kendini platforma sabitleyecek bir mekanizmaya sahip olması gerekmektedir.

Gemi İHA'sı ile helikopteri karşılaştırdığımızda personel kullanımında da bir avantaj görmekteyiz. Klasik bir deniz helikopterinde 2 pilot ve 2 operatör görev yapmaktadır ve mürettebatın uçabileceği süre kısıtlıdır. Bir İHA'yı ise bir veya iki personel kullanabilmekte ve görev süresi pilotlara nazaran daha uzun olabilmektedir. Yukarıda belirttiğimiz otonom uçuş şekilleri ile tek operatör, İHA'nın tüm fonksiyonlarını kullanabilecektir. Ayrıca, gemi SHM'sindeki diğer harekât personeli ile yakın koordinasyon imkânına sahip olarak görevin daha etkin ve başarılı yapılması sağlanabilecektir.

İHA'ların belirtilen üstünlüklerine karşın deniz helikopterlerinin, suüstü harbi yanında aynı anda denizaltı savunma harbi, elektronik harp görevlerini de yapabilmeleri ile 2-3 bin kilogramlık faydalı yük kapasitesi, çeşitli torpido ve güdümlü füze atabilme kabiliyetleri günümüz için helikopterleri de vazgeçilmez kılmaktadır. Burada önemli olan husus, her iki platformun üstünlüklerini, birbirini tamamlayacak şekilde kullanarak sinerji elde etmektir.

Gemi İHA'ları Denizaltı Savunma Harbi (DSH) gibi karmaşık görevlerde helikopterlerle birlikte kullanılabilir. Muhabere aktarma yeteneğine sahip bir İHA, önceden dökülmüş sonoboy temas bilgisini gemiye aktararak helikopter platformunda hücum için hazır bekleyen helikopteri hedefe yönlendirebilir.

Gemi İHA'larının yağmurlu havalarda 30 knot rüzgâr şiddetine kadar görev yapabilecek dirençte olması hedeflenmelidir. Yazılarda hep denizde harekât icra edecek unsurların ağır deniz ve hava şartlarına dayanıklı ve güçlü olmaları gerektiğini vurgulamam. Uluslararası kriz ve çatışmaların ne zaman çıkacağını tahmin edemeyebiliriz. Kardak Krizi'nde olduğu gibi hiç beklemediğimiz bir anda kışın ortasında kriz patlak verebilir. Çevre denizlerimize ilişkin istatistiklere göre yılın yaklaşık 100 gününde "sayılı fırtına" vardır ve yılın tamamına yayılmıştır.

Savaşların yüksek bir tempoda yapıldığı çağımızda, hava ve deniz şartlarının düzelmesini bekleyecek zamanımız olmayabilir. Zorlu deniz ve hava koşullarında görev yapabilecek, rüzgârdan daha az etkilenen büyüklükte güçlü ve dirençli İHA sistemleri geliştirilmelidir. Direnç için İHA'nın boyutları ve ağırlığı artacağından güçlü bir motor ile teçhiz edilmeleri gerek-





mektedir. Pistonlu motorlara nazaran güç/ağırlık oranı daha yüksek olan turbo şaft motoru düşünülmelidir. TEI'nin bu yönde motor geliştirme projeleri bulunmaktadır.

Dünyadaki bazı örnekler:

MQ-8B Fire Scout, ABD orijinli dikine iniş/kalkış yapan, Kıyı Muharebe Gemilerinde (LCS) kullanılmak üzere tasarlanmış, mayın karşı tedbirlerini destekleme, suüstü harbi ve denizaltı savunma harbi modüllerini haiz bir döner kanatlı İHA'dır. Uçuş tavan yüksekliği 20,000 ft, faydalı yük kapasitesi 700 lb (317,5 kg), azami kalkış ağırlığı 1,430 kg, düşük uçuş sürati 170 knot, uçuş süresi en az 6 saattir. Güç kaynağı olarak 420 beygir gücünde bir turbo şaft motoru kullanılmaktadır. Taşıyabildiği sensörler, elektro-optik ve kızılötesi (EO/IR) kameralar, lazer işaretleyici, mesafe bulucu, SAR radarı, AIS cihazı, mayın tespit cihazı.

MQ-8C ise Bell 407 helikopteri gövdesi üzerine geliştirilmiş, dikine iniş/kalkış yapan, azami 12 saatlik uçuş süresi, 150 deniz mili menzili, artırılmış faydalı yük kapasitesi ile daha güçlü bir İHA olma özelliğindedir.

AW Hero, İtalya orijinli otomatik olarak dikine iniş/kalkış yapabilen, uçuş tavan yüksekliği 14,000 ft, faydalı yük kapasitesi 85 kg, azami kalkış ağırlığı 200 kg, uçuş sürati 90 knot, 6 saate varan uçuş süresine sahip döner kanatlı bir İHA'dır. Görev ihtiyacına bağlı olarak çeşitli sensörlerle teçhiz edilebilmektedir. Bunlar arasında, EO/IR kamera, radar, SAR, elektronik destek sistemi, IFF, LIDAR, AIS bulunmaktadır.

AW Hero sistemini öne çıkaran bazı özellikler, otomatik anıza yönetimi, çoklu ve modüler yük kapasitesi, insanlı sistemlerle ekip çalışma özelliği, güçlü komuta kontrol ile gerçek zamanlı geniş band data link sistemi, pallerinin katlanabilmesidir. Ayrıca, geminin

komuta kontrol sistemi ile tamamen entegre olması sayesinde tespit edilen temas bilgileri doğrudan çevredeki gemiler ve ana karargâhtaki operatörlerin konsollarında sergilenmektedir.

Hummingbird, ABD orijinli dikine iniş/kalkış yapan, MH-60 helikopterine yakın bir büyüklükte, azami uçuş yüksekliği 30,000 ft, faydalı yük kapasitesi 300-1000 lb, azami kalkış ağırlığı 2,948 kg, uçuş süresi 300 lb yük ile 10 saat olan geniş alan deniz gözetleme döner kanat İHA'sı olarak geliştirilmiştir.

Schiebel Camcopter S-100, Avusturya menşeli dikine iniş/kalkış yapan, azami uçuş yüksekliği 18,000 ft, faydalı yük kapasitesi 50 kg (110 lb), azami kalkış ağırlığı 200 kg, uçuş süresi 6 saat, menzili 97 deniz mili olan, 55 beygir gücünde vankel motora sahip, geniş alan deniz gözetleme döner kanat İHA'sı olarak geliştirilmiştir. Yapılan testlerde geminin 15 derecelik yalpalanında dahi güvertede stabilitesini koruduğu görülmüştür.

Hornet/Strsljen/X-01, Sırbistan menşeli dikine iniş/kalkış yapan, azami uçuş yüksekliği 13,000 ft, faydalı yük kapasitesi 350 kg (yakıt ve silah), azami kalkış ağırlığı 750 kg, uçuş süresi 4 saat, turbo şaft türbin motora sahip, döner kanatlı bir İHA'dır.

Türkiye'de çeşitli firmalar tarafından mini döner kanatlı dronlar geliştirilmiştir. Ancak bunların performansları, faydalı yük kapasiteleri, menzilleri deniz harekâtında kullanılmaya elverişli değildir. Yüksek güç, performans ve etkinlik için "mini"lerden ziyade büyük platformlar geliştirilmelidir.

Sonuç itibarıyla, bir muhrip veya fırkateyne konuşlu döner kanat İHA'dan harp şartlarında beklenen en önemli görev, ufuk ötesi suüstü hedeflerinin tespit, teşhisi ile angajman sonrasında hasar kıymetlendirmesidir. Taarruz görevlerinin de yapılması

istenebilir ancak mevcut gemi İHA'larının faydalı yük kapasitesi dikkate alındığında taşınabilecek küçük silahlar ile sadece hücum bot vb. hafif suüstü unsurlarına bazı kısmi hasarlar verilebilir; fırkateyn vb. büyük suüstü unsurlarına verilecek hasar hem yeterli olmayacak hem de yapılan angajman ile muhasım alarma geçirilmiş olacaktır. Ayrıca, fırkateyn ve muhriplerde esasen 8 veya 16 adet gemisavar füzesi ile yeterli bir ateş gücü bulunmaktadır ve öncelikle bu füzelerin doğru hedeflere angaje edilmesi gereklidir.

Birçok muhrip ve fırkateynde iki hangar bulunmaktadır. Bir helikopter, bir veya iki İHA konuşlandırılması her iki tip hava aracının avantajlarından faydalanılarak bir sinerji elde etmeyi mümkün kılacaktır. Hep söylediğimiz gibi harekât alanında ne kadar farklı yetenek, o kadar fazla çözüm kümesi.

Gemi İHA'larının iniş-kalkış kolaylığı kapsamında döner kanatlı, otomatik iniş-kalkış özellikli olmaları, hedef temas bilgilerinin gemi komuta kontrol sistemine tamamen entegre edilmiş olması kullanım kolaylığını artırıcı faktörlerdir. Etkinliğin artırılması için turbo şaft motor, 100 deniz mili civarında menzile, sert hava koşulları ve yüksek rüzgâr şiddetinde görev yapabilmeye özellikleri hedeflenmelidir, aksi takdirde hobi dronlarının ötesine geçmeyecek projeler maliyetetkin olmayacaktır.

Başvurular

Alkire, B., Kallimani, J. G., Wilson, P. A., & Moore, L. R. (2010). *Applications for Navy Unmanned Aircraft Systems*. RAND Corporation.

Lieutenant Commander Peter Ashworth, R. (2001). *UNMANNED AERIAL VEHICLES AND THE FUTURE NAVY*. Sea Power Centre Working Papers.

Pike, J. (2000). *Vertical Take Off and Landing Tactical Unmanned Aerial Vehicle (VTUAV)*. <https://irp.fas.org/program/collect/vtuav.htm>. adresinden alındı.

Şensoy, E. (2017). *İnsansız Helikopterlerin Harp Gemilerinde Kullanımı*.

EKA

NDT | INSPECTION | QUALITY

☎ 0532 540 57 42

☎ 0216 392 87 53-54

✉ info@ekandt.com.tr

🌐 www.ekandt.com.tr

Radyografik Muayene

Ultrasonik Muayene

Manyetik Parçacık Muayenesi

Sıvı Penetrant Muayenesi

Gözle Muayene

Diğer Muayeneler

TÜRKAK

TS EN ISO 17020 Akreditasyonu (AB-0362-M)

TÜRK LÖVÖ

Tahribatsız Muayene Servis Sağlayıcı ve Kalınlık Ölçümü

YEREL

Tahribatsız Muayene Servis Sağlayıcı

Güzelyalı mh. Yakut Sk. No:24/2 Pendik/İSTANBUL

Gemi inşa sanayi için BV onaylı, CAT serisi kablolar..

☎ Makine O.S.B. 6. Cad. No:4/41455
Dilovası, Kocaeli - Türkiye
444 86 85
✉ info@untel.com.tr

untel.com.tr



Serter Tuçaltan

Dz. Kurmay Albay (E)

Bu yazı kaleme alındığında Rusya'nın Ukrayna'daki askeri operasyonu 24'üncü gününe girdi

Operasyonun hukuki tanımı, askeri ve politik hedefleri, taktikleri, hızı, gelişimi, başarı durumu konusunda medyada her gün birçok yorum yapılıyor.

Eş zamanlı olarak açık kaynaklar vasıtasıyla çok kapsamlı bir bilgi hareketi de yürütülüyor.

Gerek Batı gerekse Rusya kaynaklı yayın organları yaşananları kendi bakış açılarıyla yansıtıyor.

Politik açıdan mevcut durum çerçevesinde oluşan ittifaklar ve bu ittifaklar ile tarafların siyasi otoritelerinin hadiseye ilişkin

açıklamaları, askerî açıdan taktik seviyedeki gelişmeler, günlük yaşam bakımından ise insani olaylar öne çıkarılıyor.

Öne çıkan konular, esasen hep akılda olması gereken büyük resmin gözden uzaklaşmasına yol açabiliyor. Ancak buna izin vermek gerekiyor.

Çok da geriye gitmeden, büyük güç veya küresel güç mücadelesinde, Soğuk Savaş'ın bitiminden bugüne yaşananlara yönelik tarihsel bir yaklaşımla;

■ Bu noktaya nasıl gelindiğinin,

■ Yaşanan durumdan en çok kimlerin menfaat sağladığının,

■ Askerî ve sivil kayıplar yaşanmadan diplomasi yolu ile bu

durumun önlenmesinin mümkün olup olmadığının,

■ Kayıpların önlenip önlenemeyeceğinin devamlı olarak sorgulanması önem arz ediyor. Tabii bu sorgulamanın sadece Ukrayna için değil Irak, Suriye, Libya, Gürcistan, Kazakistan ve Afganistan için de yapılması gerekiyor.

Bu sorgulamayı yaparken tarafların dünya barışı, insan hakları gibi söylemlerini de dikkate almak önem arz ediyor.

Bir diğer konu ise sürece kimlerin, nasıl katkı sağladığının dikkatli ve sürekli şekilde değerlendirilmesi gerekliliği.

Örneğin, yakın geçmişte Afganistan'da, Afrika'da, Irak'ta,

Suriye'de, Libya'da, Kazakistan'da yaşananlar karşısında alınan tavır ile Ukrayna'da yaşananlar karşısında geliştirilen reaksiyonların dikkatli şekilde karşılaştırılması gerekiyor.

ABD için tehdidi daha oluşmadan, kaynağında yok etmeyi hayata geçiren önleyici vuruş (pre-emptive ve strike) yaklaşımını uygun gören ve buna yönelik her türlü gizli veya açık faaliyete destek sağlayan veya bu faaliyetleri görmezden gelen mantığın, ABD dışında benzer uygulamanın hayata geçirilmesine izin vermemek üzere kurgulandığı görülüyor.

Arada bariz bir anlayış farkı olduğu anlaşılıyor.

Bu güncel destekten hareketle ABD, Çin'e de meydan okuyor:

■ Çin'den Rusya ile işbirliği yapmamasını istiyor.

■ Rusya'ya yardım etmenin sonuçları olacağı yönünde Çin'i tehdit ediyor.

■ Fırsat yaratmış ve Rusya'ya karşı rüzgârı arkasına almış durumda iken iki gücün bir araya gelip gelmeyeceği konusunda reaksiyon ölçmeye çalışıyor.

■ Arkasındaki desteği sağlamlaştırmaya çalışıyor.

Yaşananlardan önümüzdeki günlerin bünyesinde çok daha önemli ve tehlikeli gelişmeleri barındıracağı anlaşılıyor.

Öte yandan, öznesinin kim olduğuna bakmadan, uygulamaya sokulan ve siyasi konular dışında müzik ve spor gibi alanları bile içine alan, bazen müzisyen, bazen de spor takımı bazına kadar inen uygulamaları kapsayan yaptırımların verdiği mesajların üzerinde durulması önem arz ediyor.

Yaptırımların geldiği seviye ABD ve Batı çıkarlarına uymayan davranışların "en ağır şekilde yaptırıma tâbi tutulması" gibi bir düşünce yapısının oluştuğunu gösteriyor.

Bu arada yaptırım uygulamalarının bir kısmının enerji ve demir-çelik gibi önemli alanlarda Rusya'ya belirli oranda bağımlı olmaları da ayrıca dikkat çekiyor. Bu durumun ne kadar sürdürülebilir olacağını zaman gösterecek olsa da ilk aşamada bir mesaj verilmesi istendiği görülüyor.

Türkiye açısından bakıldığında; Kıbrıs Adası, Doğu Akdeniz, Ege, Karadeniz, Suriye, Irak, S-400 veya çıkarlarına uymayan herhangi bir diğer konu kapsamında ABD ve AB'nin, geçtiğimiz aylar-

da aldıkları kararlar çerçevesinde "kendileri için gerektiğinde", birlikte veya münferiden, uygulamaya geçirebilecekleri yaptırımların varabileceği seviyeye yönelik önemli bir örnek teşkil ediyor.

Bugün Ukrayna konusunda yaptırımlara maruz kalan Rusya'nın da açık ve/veya örtülü yaptırım uygulamaları konusundaki sicilinin çok parlak olduğunu söylemek mümkün değil.

Bu çerçevede Türkiye-Rusya ilişkileri bağlamında Suriye'nin kuzeyi konusunda zaman zaman yaşanmış olan gelişmeler buna önemli bir örnek oluşturuyor.

Sonuç

Sonuçta bölgemizde Ukrayna üzerinden küresel anlamda ciddi bir mücadele yürütülüyor.

Bu mücadele 24 gün önce sıcak çatışmaya/operasyona dönmeden önce de sürüyordu.

Küresel güçlerin bölgedeki konuşlanması hem Türkiye'ye bakış açısını hem de bölgede olabileceklere yönelik bir hazırlık içinde olduğunu zaten gösteriyordu ve hâlen gösteriyor.

Dolayısıyla bugün Ukrayna'da yaşananların sadece "Ukrayna ve Rusya arasında bir savaş" olarak tanımlanmasının, geleceğe yönelik doğru bir düşünsel projeksiyon yapılmasının önündeki en büyük engellerden biri olacağı anlaşılıyor.

Ukrayna meselesine doğru ölçekte bakılması, gelişmelerin küresel ve bütüncül şekilde değerlendirilmesi önem arz ediyor.

Özellikle ABD, Ukrayna ve Batı'nın Türkiye'yi aktif olarak içine çekmek istedikleri Ukrayna meselesi konusunda her seviyedeki karar vericinin Türkiye'ye yapılan tekliflerin içindeki tuzakları doğru biçimde etüt etmesi gerekiyor. Bu çerçevede;

■ Türkiye'nin envanterindeki S-400 Hava Savunma Sistemlerinin Ukrayna'ya vermesi karşılığında parası ödenmiş F-35 uçaklarının Türkiye verilmemesi yönündeki kararın kaldırılması,

■ Türkiye'nin Ukrayna'da garantör statüsünde hareket etmesi

gibi tekliflerin, Ukrayna'ya bunca ülke tarafından birçok silah verilirken ve destek sağlarken Türkiye tarafından sağlanan SİHA'ların öne çıkarılmasının, silahların fonksiyonel özelliklerinden bağımsız olarak, doğru biçimde değerlendirilmesi önem arz ediyor.

Türkiye'nin büyük güç mücadelesini veya küresel güç mücadelesini doğru şekilde okuması, meseleye bakış açısını "tam bağımsız Türkiye" ana fikri üzerinde şekillendirmesi, her durum için kendine yetecek şekilde hazırlıklı ve güçlü olması gerekiyor.

ZORLU DENİZ KOŞULLARINDA MAKSİMUM BALİSTİK KORUMA!

Deniz Araç Platformları
Balistik Koruma Çözümleri

nurol TEKNOLOJİ INNOVATING PROTECTION

Twitter: @nurol_teknoloji Instagram: @nurol_teknoloji LinkedIn: nurol_teknoloji

Türkiye, Ukrayna savaşından hangi dersleri çıkarmalıdır?

Deniz Kurmay Yarbay (E) Özhan Bakkalbaşıoğlu, Ukrayna'da yaşanan savaşın çıkış sebepleriyle Türkiye'yi ilişkilendirdiği makalesinde olası savaş durumunda ülkemizde yaşanabilecek sosyal sorunları da irdeliyor

Ukrayna-Rusya savaşı hakkında çok çeşitli kaynaklar yorumlarda bulundu.

Bana kalırsa güvenlik kaygısı ve tarihten gelen derslerin ışığında Rusya bir yerde haklı ancak haklıyken haksız bir duruma düşmüştü. Doğu toplumlarının kaderi bu! İnce diplomasiyi bilmiyorlar, karşılarındaki emperyal güçlerin bir yalan makinası olduklarını hâlâ anlayamıyorlar.

Güçlü medya organları ile acıklı sahneler devamlı olarak gündemde. Tek taraflı yayımla Rusya adeta şeytanlaştırıldı. Ukrayna'nın Donetsk ve Luhansk bölgelerinde sivillere yaptıklarından hiç bahsedilmedi.

Basiretsiz ve öngörmeden yoksun bir Ukrayna Devlet Başkanı ve yönetimin getirdiği sonucu ayakta alkışlayan bir Avrupa Birliği (AB) ile karşı karşıyayız. Yaşananların sonucu da baş suçlu olan ABD'nin bir iyilik meleği kisvesinde istediklerini almasıdır. Doğu hâlâ medyanın ne kadar kamuoyunu etkilediğini kavrayamadı. Buna en güzel örnek, Kıbrıs'ta haklı olduğumuz hâlde suskunluğumuz nedeniyle işgâlciler damgasının vurulmasıdır. Doğu toplumları bir kere Batı dünyasından din ve kültür olarak farklı. Bunun yanı sıra diplomaside uzun mücadeleyi sevmiyorlar, hemen çatışma yolunu seç-

yorlar.

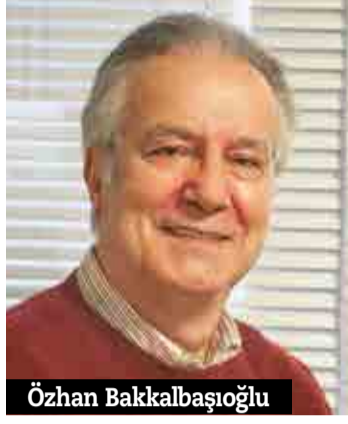
ABD, Rusya'nın ekonomik ve askeri yönden sarsılmasını istedi ve bunun için de Ukrayna oyununu oynadı. Yazık oldu! Öncelikle Ukrayna halkına yazık oldu! Batı'nın ikiyüzlü siyasetini anlamayan yöneticilerin yönettiği Ukrayna'ya yazık oldu. ABD; Çin, Rusya ve bir yerde de AB'nin bir güç olarak karşısında durmasını istemiyor. Çünkü artık son gücünü kullanıyor ve tek güçlü olmak istiyor. Aksi takdirde bir daha toparlanma şansı olmayabilir.

Sıraya girme kültürünü geliştirmemiz gerekiyor

Tüm bunlar olurken TV yayınlarından canlı olarak savaşın vahşetini ve yaşamı izledik. Toplumun bir bireyi olarak bazı basit gibi görünen ama savaşın direncini ve devamlılığını artıracak bir kaç hususu belirtmek istiyorum.

Türkiye bu savaştan hangi dersleri çıkarmalıdır? Ben, olayın stratejik ve diplomasi boyutuna gitmeden toplumu ilgilendiren ve fakat olası bir savaşta ülkenin yaşayabileceği konulara gireceğim. Başlayalım o zaman: Önce çuvaldızı kendimize batıralım ve hiç yapmaya alışık olmadığımız öz eleştiriyi yapalım. Barış zamanında herhangi bir kurum ve kuruluşun önünde kuyruğa girme de zorlanan Türk halkı böyle bir durumla karşılaştığında neler olur? Her ne kadar bu konu kültür ve eğitim işi olsa da özellikle büyük şehirlerde bu kalabalık topluluğun neler yapacağını göz ardı etmemek gerekecektir. Sıraya girme kültürünü geliştirmemiz gerekiyor. İstanbul böyle bir savaş durumuna girse, başta yaralıların nakli olmak üzere nasıl bir planımız mevcut ve bunun eğitimleri var mı, ne ölçüde yapılıyor?

İstanbul için sivil savunma planları yapılmış mıdır?



Özhan Bakkalbaşıoğlu

Örneğin, müzelerdeki eşyalar hangi şehre nasıl gidecek? Bunun planlaması var mı?

Şehrin tahliyesinde hangi yollar kullanılacak, bir plan var mı (Balkan Savaşı'nda göç eden soydaşlarımızla Ordu birlikleri aynı yolu, aynı tren hatlarını kullanmış ve bu bir faciaya neden olmuştu)?

Barış zamanında ufak bir fıslıtyla bile marketler boşaltılırken, olası bir savaşta neler olabilir?

Ordunun savaşta el koyacağı araç ve gereçlerin planları yapılmış mıdır?

Askeri birliklerin Boğaz geçişlerini nereden ve nasıl yapacaklar?

İstanbul'un tahliye planı yapılmış mıdır?

İlk yardım ve AFAD gibi kuruluşlar ne yapacaklar? Bugün hiçbir evin sığınağı yok, nereler sığınak olacak?

Metrolar, tüneller ne kadar faydalı olabilir? Diye ilk akla gelenleri sıraladım.

Bunların Ukrayna Savaşı bitmeden ülkemiz tarafından alınacak bazı dersler/tehditler olduğunu düşünüyorum. Bunları, dünyanın yeni bir savaşın eşliğinde olması ve artık her zaman bir savaşın olabileceği emareleri üzerine yazdım.

Tüm yaşananlara bakıldığında, dünya artık bugünden daha kötü bir siyasi ortama giriyor.

Saflar belli olmaya başladı. Türkiye de Rusya gibi kuşatıl-

mış bir ülkedir. Aynı zamanda Rusya'nın güvenlik ve kuşatılma takıntısı gibi bölünme/parçalanma takıntısı vardır. Kuşatan ülkelerin bir kısmının NATO ülkesi olması da dikkate değer bir konudur. ABD, kendi menfaatine göre NATO ülkelerini bile tek başına bırakabilir. NATO'nun bazı üyelerinin ve ABD'nin PKK terör örgütünü desteklediğini unutmamalıyız.

Rusya'nın durumu Türkiye için de geçerli

Olaylara baktığımızda aslında göreceli olarak 3'üncü Dünya Savaşı, Soğuk Savaş'ın bitmesiyle başladı. Çeşitli bölgelerde harp esnasında olabilecek durumlara göre diplomasi, askeri güç ve harekâtı ile ülkelerin olası bir değişimde neler yapacaklarının örneklemeleri yapılmaktadır. Silahlar denenmekte, enerji hatlarının kontrolü için savaşlar veya hükümet değişimleri yapılmaktadır.

Bugün, Rusya'ya verilen sözlerin tutulmaması örneği, Türkiye için de geçerli bir durumdur. Batı için Meriç Nehri ve Ural Dağları'nın doğusu yani Türkiye ve Ukrayna, ABD ve Batı'nın kendi menfaatlerinin durumuna göre değişkenlik kazanan ülkelerin bulunduğu bir alandır. Ama bu alan ele geçirilmesi gereken bir alan yani kalpgâhdır.

Bir başka deyişle buraya hâkim olan Avrasya'ya hâkim olur. Ukrayna olayının esası budur. Türkiye Batı'ya göre NATO'dadır ve her zaman kontrol edilir düşüncesi son zamanlarda değişkenlik yaratınca, Türkiye'nin de kuşatıldığını ve güvenlik sorunu yarattığını görmekteyiz.

Yunanistan'ın adeta ABD üssü hâline gelmesi, Suriye'nin kuzeyinde sözde Kürt devleti kurulması çalışmaları ve ABD varlığının artması, ABD'nin Irak'ta Kürt bölgesini desteklemesi; keza Rusya'nın da bu

bağlamda Türkiye'yi kuşatması ve Suriye'deki askeri varlığının Soğuk Savaş döneminden daha fazla olması, Karabağ bölgesine üs konuşlandırılması...

Kilit ve anahtar: Türkiye

Sonuç itibarıyla Ukrayna Savaşı, bölgesel ve küresel siyasetimizi, sosyal yaşamımızı yeniden elden geçirmeye başlamamızın miladı olacaktır. Dışa bağımlılığımız özellikle enerji ve gıda sektöründe yeni adımların atılması gerektiğini dikte etmiştir.

Karadeniz'in sahil devletlerinin bir denizi olduğu unutulmamalıdır. Önemi artmıştır. Askeri sahada Karadeniz Donanma İş Birliği Görev Grubu (BLACKSEAFOR)'nun yeniden aktif hâle geçmesi gereklidir. Karadeniz sahil devletlerinin denizidir ve Türkiye NATO üyesi olarak bu dengeyi yıllarca SSCB'ye karşı korumuştur. NATO'ya giren Romanya ve Bulgaristan da bu dengeyi korumasını Türkiye gibi devam ettirmelidir. Karadeniz'in istikrarının korunması için Montrö bu bağlamda kilit anlaşmasıdır, kilit ve anahtar Türkiye'dir.

Atatürk'ün "Yurtta sulh, cihanda sulh" direktifi doğrultusunda merkez ülke olmak istiyorsak, olmanın yollarının arayışı içinde de olmamız gerekiyor. "Güçlü Türkiye ve Güçlü Ordu", slogan daima bu olmalıdır.

Bölgede barış, Türkiye'nin güçlü devlet ve öngörülü dış politikası ile oluşur. Olası bir dünya savaşı Pasifik'te değil bu bölgede başlar. Çin'i denizlerden kontrol edebilirsiniz ama eğer Rusya'yı kontrol edemezseniz tüm Avrupa ve Akdeniz gider. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra NATO'nun kurulması ve şimdiki Ukrayna olayının nedeni budur.

Ama önce Türkiye, Mavi Vatanı sahip çıkacaktır, çünkü Türkiye'nin bekası için bu olmazsa olmazdır.

Sanmar, PQA'ya 2 adet pilot bot teslim etti

Sanmar Denizcilik, Pakistan'ın en büyük sanayi bölgesinde yıllık 89 milyon ton elleçleme kapasitesi ile genişlemeye devam eden Port Qasim Authority (PQA)'ye iki adet pilot bot teslim etti.

Pilot botlara PB HEER ve PB SASSI isimleri verildi. 20,50 metre uzunluğa, 5,50 metre genişliğe ve 1,60 metre drafta sahip olan pilot botlar yaklaşık 62 ton ağırlığında.

Tasarımları özel olarak Endaze Mühendislik tarafından geliştirilen her iki pilot bot da 400 litre tatl

su 7,100 litre yakıt tankı bulunuyor.

Güvenli operasyonlar için usturmaçalar ile donatılan çift pervane ve çift dizel ana makineye sahip pilot botların gövde formu, geçmişteki başarılı pilot bot tasarımlarına dayanarak, her tip operasyon modunda stabilite, yüksek denizcilik ve manevra kabiliyeti sağlayabilmesi için tasarlandı. 20 knot seyir hızına ulaşan pilot botların kaptan köşkleri geniş görüş açılan sağlamak üzere tasarlanıp, donatıldı.



Enerji jeopolitiği, silahlanma ve stratejiler

MDN | Ukrayna savaşı tüm şiddetiyle devam ederken konjonktüre uygun rasyonel sorular birbiri ardına soruluyor. Rusya her ne kadar süpersonik füze harekâtına başvursa da Ukrayna'ya karşı konvansiyonel bir savaşı tüm veçheleriyle sürdürüyor. Yabancı savaşçıların Ukrayna'ya intikâli, başvuru Çeçen ve Suriyeli savaşçıların devam eden savaşa aynı zamanda hibrit bir karakter yüklüyor. Ukrayna savaşının uzaması durumunda hibrit savaş yöntemlerinin klasik konvansiyonel savaşın önüne geçebileceğini öngörebiliriz.

Siyasi, ekonomik ve askeri gücün senkronize kullanımı

Stratejik akılların cevabını aradığı soru aynı, Rusya bu harekâtı ne kadar iyi planladı ya da tuzağa mı düştü? Kuşkusuz algı operasyonlarının ve stratejik iletişim çabalarının son hız devam ettiği süreçte her iki taraf menşeli haberlerin ne denli muteber olduğu tartışılır. Buna karşın uzayan savaş sonrası kayıpların tam olarak bilinmeyen Rusya'nın yıprandığı aşikâr. Üstelik bu yıpranma sadece askerî boyutta değil. Ekonomik ve siyasi komplikasyonları da kaçınılmaz olarak su yüzüne çıkmaya başladı.

Rusya ekonomik olarak bu süreci kaldıracabilecek mi? Dahası uluslararası düzlemde tecrit edilme gayretlerine siyaseten dik durabilecek mi? Büyük devlet olmanın gereği; siyasi, ekonomik ve askerî gücün senkronize bir şekilde kullanılabilmesidir. Bu durumda sorulmalı, Rusya güvendiği ve sahaya sürdüğü askerî gücünü ekonomik ve siyasi gücü ile nereye kadar destekleyebilecek? Rusya'nın en büyük kozu enerji jeopolitiğine yönelik olası hamleleri. Ukrayna savaşı enerji kartının bir silah olarak kullanılıp kullanılmayacağına da bir test alanı olacak. Almanya başta AB bu konuyu radanna aldı bile... İlerleyen bölümden temas edeceğiz.

Büyük devletler hesapsız kitapsız hareket etmezler. Eğer Rusya söylendiği üzere bir tuzağa düştü ise emin olun Soğuk Savaş sonrası yaşadığı jeopolitik felaketin tekrarı daha şiddetli yaşar ki biz bu opsiyonu şimdilik olası görmüyoruz. Öngörümüz her hâl ve kârda yıpranacak bir Rusya.

Rusya'nın askerî gücünün yanı sıra enerji jeopolitiğindeki belirleyici gücüne güvendiği çok açık. Savaşın başından itibaren artan petrol ve doğalgaz fiyatları Avrupa ülkelerini sıkıştırıyor. Pandeminin yıkıcı etkisi ile bağlantılı olarak yakın geçmişte Avrupa genelinde artan elektrik fiyatları ve buna koşut olarak yukarı hareketlenen enflasyonist baskı Kıta Avrupası'nı zaten



baskı altına almıştı. Bu baskının şiddetlendiğini görüyoruz. Ukrayna savaşı sonrası Rusya'nın enerji kartını masaya koyması gözleri enerji jeopolitiğine odakladı. Ülkelerin savunma harcamalarını artırmaları da cabası.

Enerjide kim kime ne kadar bağımlı?

AB İstatistik Ofisi (Eurostat)'nin verilerine göre 2020 yılında AB ülkeleri kullandıkları enerjinin yüzde 58'ini ithâl etti. Esasen AB ülkeleri doğalgaz ihtiyacının yüzde 38'ini Rusya'dan karşıladı. Detaylandıralım. Eurostat 2020 verilerine göre enerjide ithalata en fazla bağımlı olan ülkeler sırasıyla yüzde 98 ile Malta, yüzde 93 ile GKRY ve yüzde 92 ile Lüksemburg. Yunanistan yüzde 82 ile enerjide dışa bağımlılıkta dördüncü sırada yer alıyor. Bu oran Belçika'da yüzde 78 ve İtalya'da yüzde 73.

Rus gazı stratejik bir silah mı?

Gelelim ülkemize. Enerjide dışa bağımlılıkta Türkiye 36 Avrupa ülkesi içinde 9'uncu sırada yer alıyor. Türkiye kullandığı enerjinin yüzde 71'ini ithâl ediyor. Enerji bağımlılığında AB ortalaması yüzde 58 olmasına karşın Avrupa'nın görece önemli ülkelerinde enerjide ithalatın payı yüzde 60 ila 70 arasında değişiyor. Misâl, Hollanda ve İspanya yüzde 68, Portekiz yüzde 65, Almanya yüzde 64 ve Avusturya yüzde 58. Diğer taraftan enerji ithalatının en düşük olduğu ülkeler ise yüzde 11 ile Estonya, yüzde 12 ile İzlanda ve yüzde 27 ile Bosna-Hersek ve Karadağ.

2020 yılında AB doğalgaz ithalatının yüzde 38,1'ini Rusya'dan gerçekleştirdi. İkinci sırada ise yüzde 18,6 ile Norveç var. Cezayir ise yüzde 7,2 ile üçüncü sırada yer aldı. Rusya doğalgazına alternatif olarak öne çıkan Katar'ın payı ise 2020 yılında sadece yüzde 4,1 ola-

rak istatistiklere yansdı. Gelelim enerji marjında Rusya'ya koşulsuz bağımlı olmakla itham edilen AB'nin lokomotifi Almanya'ya...

Ukrayna savaşının Alman Enerji Güvenliği politikalarına etkileri

Ukrayna savaşının yıkıcı etkileri hayretle takip edilirken, Almanya başta olmak üzere AB marjında Rus gazına bağımlılığının azaltılmasına yönelik seri adımlar atılmaya ve stratejiler üretilmeye başlandı. ABD'nin baskısıyla Kuzey Akım 2 projesini durduran Alman hükümeti, iki LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) terminalinin inşasına kısa sürede başlanacağını ve stratejik gaz rezervlerinin oluşturulması için de çalışmalara başladığını açıkladı.

Alman Şansölye Scholz yaptığı açıklamada, "Sorumlu ve geleceğe dönük bir enerji politikası sadece ekonomi ve çevre için değil, aynı zamanda Almanya'nın güvenliği için de çok önemlidir" argümanını kullanarak, güvenli enerji tedarik politikalarının tesisi için her türlü hamlenin yapılacağını kaydetti. Hatırlatalım, Almanya doğalgaz ihtiyacının yüzde 55'ini, kömür ihtiyacının ise yüzde 50'sini Rusya'dan sağlaması nedeniyle yoğun eleştirilere maruz kalıyor.

AB'nin enerjide Rusya'ya bağımlılıktan kurtulma planı: REPowerEU

Almanya'nın enerji jeopolitiğinde Rusya'ya bağımlılığını azaltmak üzere çalışmalarını ivmelendirmesi kuşkusuz AB'yi de harekete geçirdi. AB, Rusya'dan ithâl ettiği doğalgaz miktarını 1 yıl içinde 3'te 2 oranında azaltılmak üzere iddialı bir plan hazırladı. AB Komisyonu, enerji arz güvenliğini artırmayı ve yeni doğalgaz tedarikçileri bulmayı, alternatif yakıtlara yönelmeyi ve yenilenebilir yatırımları hızlandır-

mayı hedefleyen plana "REPowerEU" adının verildiğini açıkladı.

AB'de genel kabul gören yaklaşıma göre en geç 2030 yılına kadar AB'nin enerjide Rusya'ya bağımlılıktan kurtulması öngörülmüyor. Bu yaklaşım kısa vadede Rusya'nın elini güçlendiriyor. AB'nin açık kaynaklara yansıyan taslak REPowerEU planı kapsam olarak oldukça iddialı başlıklar ihtiva ediyor. Buna göre; AB ülkeleri sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tedarikini artırma-ya, Rusya dışındaki tedarikçilerden boru hatlarıyla doğalgaz alımını yükseltmeyi, hidrojen ve biyometan gibi alternatif gazlara yatırım yapmayı, yapıların çatılarına güneş paneli kurulumuna hız verilmesini, enerji verimliliğinin artırılmasını, rüzgâr enerji santralleri (RES) ve güneş enerji santrallerine (GES) yatırım yapılmasını hedefliyor.

Geçen yıl Rusya'dan doğalgaz ihtiyacının yaklaşık yüzde 40'ını karşılayan AB, 155 milyar metreküp gaz tedarik etmişti. REPowerEU planına göre Rusya'dan ithâl edilen gaz miktarını 2020 yılında 3'te 2 oranında azaltmayı hedefleyen AB, söz konusu gazın 50 milyar metreküpünü LNG ithalatını artırarak sağlamayı, Rusya dışındaki boru hatlarından ilave 10 milyar metreküp gaz almayı, biyometan üretiminin artırılmasıyla 3,5 milyar metreküp gaz sağlamayı öngörüyor. Enerjide yürürlüğe konacak önlem paketlerinin de katkısı ile AB Rusya'dan tedarik edeceği doğalgaz miktarını 100 milyar metreküpe düşürmek istiyor.

Veriler teoride iyimser bir hava yaratsa da AB'nin enerjide Rusya'ya bağımlılığını azaltıp azaltamayacağını ilerleyen günlerde göreceğiz. Kısa vadede izlediği stratejilerle maruz kaldığı ekonomik yaptırımlara enerji kartı ile mukabele edeceği sinyallerini veren Rusya son olarak yaptığı açıklama ile petrolün varil fiyatının 300-500 dolara ulaşabileceği konusunda küresel piyasaları tehdit etmişti. Anlaşılan enerji piyasalarındaki fiyat dalgalanmaları bir süre daha devam edecek.

Savaşların doğal sonucu artan savunma harcamaları

Savaşların yıkıcı etkisini masum insanlar yaşar ve hisseder. Buna karşın savaşların mutlak kazananı her zaman silah endüstrisi olmuştur. Yaklaşık bir ay önce başlayan Ukrayna savaşı da maalesef bu genel kabulü değiştirmede. Geçen ay küresel düzlemdeki artan savunma harcamalarına kapsamlı olarak temas etmiştik. Bu ay ise Ukrayna hadisesi sonrası savunma marjında dikkat çeken gelişmeleri dikkatinize sunacağız.

Çin vites yükseltti

Mart ayında dikkat çeken geliş-

me Çin cenahından geldi. Çin hükümeti, ülkenin 2022 yılı savunma bütçesini yüzde 7,1 oranında artırarak 229 milyar dolara yükselttiğini açıkladı. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Devlet Başkanı Şi, yeni dönemde silahlı kuvvetler ve askerî stratejiyi güçlendirme stratejisini eksiksiz olarak uygulayacaklarını belirtti.

Hatırlatalım. Çin'in savunma harcamaları son yıllarda sistematik olarak artıyor. Çin 2021 yılında da savunma harcamalarını yüzde 6,8 artırmıştı. Bu bağlamda Çin'in hamlesi önemli. 2022 yılı için belirlenen yüzde 7,1'lik artış oranı, yüzde 5,5 olarak belirlenen ekonomik büyüme hedefini aşarken, genel kamu harcamalarındaki yüzde 14,3'lük artışın altında kaldı.

Gelinen noktada Çin, ABD'den sonra savunmaya ayırdığı bütçe en fazla olan ikinci ülke konumunda. Buna rağmen Çin'in bu yılki savunma harcamaları, 768 milyarlık bütçe öneren ABD'nin yaklaşık üçte birine tekabül ediyor. Japonya'dan sonra Çin de bölgesinde silahlanma gayretlerini artırıyor. Gelelim Almanya'ya. Doğru soru şu, bir dev uyanıyor mu?

Yine ve yeniden Almanya

Merkel sonrası dönemde yeni kadro ile Ukrayna savaşına yakalanan Almanya, izlediği politikalarla ABD'ye ziyadesiyle taviz veren bir görüntü sergiliyor. Bilhassa Trump döneminde ABD'nin yoğun baskı ve eleştirilerine maruz kalan Almanya, Merkel önderliğinde kararlı bir duruş sergilemiş, Kuzey Akım-2 projesinden geri adım atmadığı gibi NATO marjında savunma harcamalarını artırmayı ve bir NATO taahhüdü olan yüzde 2 hedefini (2004 NATO Galler Zirvesi'nde alınan ve sonrasındaki tüm Zirvelerde yinelenen bağlayıcı karara istinaden, İttifak üyelerinin Gayri Safi Milli Hasılatlarının yüzde 2'sini savunma harcamalarına ayırmaları, bu yüzde 2'nin de yüzde 75'ini yeni silah temin ve modernizasyon projelerine tahsis etmeleri) tutturmayı sütre gerisinde bırakmıştı. Ukrayna meselesi sonrası Almanya'nın paradigma değişikliğine gittiği görülüyor.

Almanya mart ayında aldığı radikal bir kararla, savunma bütçesine bir sefere mahsus ek 100 milyar euro ayırarak savunma harcamalarını NATO taahhüdü olan yüzde 2'ye çıkaracağını açıkladı. Yapılan olağanüstü toplantıda milletvekillerine hitap eden Şansölye Scholz, "Şu andan itibaren her yıl gayri safi yurtiçi hasılamızın yüzde 2'sinden fazlasını savunmamıza yatacağız" ifadelerini kullandı.

Hatırlatalım. ABD ve Çin'in savunma harcamalarına ayırılan kaynaklara yukarıda değindik.

Rusya'nın yıllık savunma harcamasının 61 milyar dolar, Türkiye'nin ise 17,7 milyar dolar olduğunu dikkate aldığımızda Almanya'nın tahsis ettiği 100 milyar euro'nun devasa büyüklüğü ortaya çıkıyor. Almanya'nın 2021 yılındaki savunma bütçesinin oranı yüzde 1,53 idi. Alınan son karar ile bu oran yüzde 2'nin üzerine çıkmış olacak. Almanya'nın 2021 gayri safi milli hasılasının 1 trilyon 678,6 milyar euro olduğunu göz önüne aldığımızda Almanya'nın önümüzdeki 10 yıl içinde eski parlak günlerini andıran güçlü bir orduya erişeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Anlaşılan Ukrayna savaşı tıpkı Japonya gibi İkinci Dünya Savaşı sonrası pasifist bir savunma refleksi benimseyen Almanya'nın da radikal bir perspektif değişikliğine gitmesine vesile oldu. Nitekim Almanya medyasında "yıllardır Amerikan ve NATO şemsiyesine sığındık. Artık kimseye güvenemeyiz. Kendi başımızın çaresine bakmak zorundayız" mealinde görüşleri sıklıkla görülür olduk.

Hiç şüphe yok ki mesele sadece savunma bütçesini artırmak, güçlü ve modern savaş sistemlerine sahip olmakla bitmiyor. Askerlik Avrupa genelinde popüler bir meslek değil. Almanya kuşkusuz orduyu çekici kılmak için de çalışmalar yapacak, ordunun sadece silah ve teknoloji anlamında güçlendirilmesini değil aynı zamanda personel olarak da konsolide edilmesine kafa patlatacağıdır. Kuşkusuz bu durumun diğer Avrupa ülkelerine de yansımaları olacaktır. Yine muhtemeldir ki gelişmiş ülkelerde asker açığı vatandaşlık almış göçmenlerle kapatılmak istenecek, yabancı kökenliler askerliğe özendirilecek ve hatta teşvik edileceklerdir.

Enerji jeopolitiğinde stratejik zamanlama

Son dönemde iddialı enerji politikaları uygulayan Rusya, yeri geldiğinde enerji kartını jeopolitik bir silah olarak kullandı. Doğu Avrupa'yı zamanı geldiğinde baskı altına almak isteyen Rusya, biri Baltık Denizi üzerinden Kuzey Akımı-2, diğeri de Karadeniz ve Türkiye üzerinden olacak şekilde Türk Akımı gibi iki jeostratejik enerji güzergâhı oluşturmayı başardı. Esasen her iki proje de Avrupa'ya enerji naklinde Ukrayna ve Polonya enerji hatlarının bypass edilmesi anlamına geliyordu. Enerji jeopolitiğinde kurgulanan bu strateji ile Rusya, Polonya ve Ukrayna'ya karşı "zamanı geldiğinde" daha agresif bir tutum takınmayı hedefledi. Ukrayna savaşı ile Rusya'nın bu stratejiyi uygulamaya soktuğunu görüyoruz. Burada kırılma noktasını muhtemelen Kuzey Akımı-2 projesi belirleyecek.

Gelelim Türkiye'ye... Yakın dönemde enerji jeopolitiği marjında kurulabilecek stratejilerde

Türkiye önemli bir rol oynayabilir, dahası bu stratejilerin merkezinde yer alabilir. Doğu Akdeniz'deki hidrokarbon kaynaklarına da dikkatinizi çekelim. Enerji jeopolitiğinde Rusya'ya bağımlılığını azaltmak isteyen AB'nin elindeki alternatiflerden birisi de Doğu Akdeniz. Yüksek maliyeti nedeniyle rafa kaldırılan EastMed boru hattı projesi sonrası Doğu Akdeniz hidrokarbon kaynaklarının Avrupa'ya nakli için

rasyonel ve maliyet-etkin projelere önem verilecek günler yaklaşıyor. Burada öne çıkacak aktör şüphesiz Türkiye olacak.

Türkiye üzerinden hidrokarbon kaynaklarının Avrupa'ya nakli hem ucuz hem de güvenli. Türkiye'nin son dönemde sürdürdüğü "sessizleşen" Doğu Akdeniz politikası ve İsrail ile normalleşme gayretleri bu kulvarda önemli gelişmelerin habercisi olabilir. Nitekim enerji

bakanının İsrail'e yapacağı ziyaret bu öngörüğü daha anlamlı hâle getiriyor.

Unutmayınız, Türkiye'nin bu projeyi realize edebilmesi için Batı ile ilişkilerini restore etmesi istenecektir. Umalım da bu uğurda milli çıkarlarımızdan tavizler verilmesin. Son kertede hatırlatalım, Türkiye elbette uygun koşullar oluştuğunda Doğu Akdeniz hidrokarbon kaynaklarının Avrupa'ya nakli için

düğüm noktası olabilir. İki şartla. İlki Doğu Akdeniz'de münhasır ekonomik bölgemizde yer alan ve hakkımız olan kaynaklara erişim sağlamamızın kabulü, diğeri ise KKTC konusundaki haklı taleplerimizin onaylanması. Uyaralım, bu iki konuda verilebilecek olası tavizler ülkemize bir şey kazandırmayacağı gibi telafisi olmayacak birçok jeopolitik kaybı da beraberinde getirebilir.



ÖZSAY
UYDU İLETİŞİM A.Ş.

ozsaysatellite.com

Making Satellite Communication Safe, Reliable, Easier & Cost Effective.
All in One Maritime SatCom Solution

MARLINK
ABOVE AND BEYOND
Marlink Maritime Exclusive Partner in Turkey

The leading maritime technology, solutions and service provider, operating in Turkey since 1976. Serving the industry with 50+ certified & experienced field engineers and 24/7 multi-language technical support.

GLOBAL & REGIONAL
BROADBAND VSAT

INMARSAT FBB
FLEETBROADBAND

LRIT TEST &
CTR CERTIFICATION

CREW INTERNET
PHONE SERVICES
PREPAID VOUCHER CARDS

GMDSS
INMARSAT-C ACTIVATION
AAIC & PSA SERVICES

MARITIME E-MAIL
ANTI-VIRUS
CYBER SECURITY

COBHAM-SAILOR
INTELLIAN VSAT & TVRO

VESSEL LOCAL
PHONE LINES & SERVICES

IRIDIUM PILOT CERTUS
ANTI-PIRACY SOLUTIONS

FURUNO inmarsat Intellian iridium COBHAM

Çok sayıda kuru yük gemisi el değiştirdi

Meltem Süloğlu

snp@pelikan.com.tr

VLCC marketi yeniden düşüşe geçti. Crude marketinin ne olacağı, Rusya'nın Ukrayna'ya girmesinden sonra ticaret yollarının nasıl değişeceği belirsiz. Çin, Rusya'da Brent crude fiyatının 25 dolar altında alımlara devam ediyor. Operasyonun başlarında navlunlar yukarı çıkmıştı ancak şu anda VLCC navlunları Opex'in de altında. İran nükleer konusunda anlaşmaya varmaz günlük 2,4 milyon varil olan satışı günlük 3,8 milyon varile çıkartmayı hedefliyor. Bu ay genel olarak tanker satışlarında azalma var.

Kuru yük gemilerin navlunları hâlâ çok yüksek, satış fiyatlarının da yüksek kalmasını bekliyoruz. Bu ay çok sayıda kuru yük gemisi el değiştirdi. Aşağıda sizin için seçtiğimiz satışlardan örnekleri bulabilirsiniz.

Kuru yükler

Newcastlemax: "BAOSTEEL EVOLUTION" (206,331 dwt, Imabari, 2007 inşa) 21,8 milyon dolara Çinli alıcıya satıldı.

Capesize: "STELLA ANITA" (180,355 dwt, Dalian, 2012 inşa) 29 milyon dolara Yunan alıcıya gitti.

Post Panamax: "JIN FAN" (93,069 dwt, Jiangsu Jinling, 2012 inşa, 38 m en) 18,65 milyon dolar civarında bir rakama açık artırmada satıldı. "XIN YUAN" (91,439 dwt, Oshima, 2002 inşa, 43 m en) 14,8-14,9 milyon dolar aralığında bir fiyata satıldı.

Kamsarmax: "ALAM KUKUH" (82,079 dwt, Oshima, 2019 inşa) 38,75 milyon dolara, "YANGTZE XING HUA" (81,678 dwt, Guangzhou Longxue, 2012 inşa) 22 milyon dolara satıldı. "GOLDEN ENTERPRISE" (79,471 dwt, Jinhai H.I., 2011 inşa) 17,9 milyon dola-

ra, "GOLDEN EMPRESS" ve "GOLDEN ENDEAVOUR" (2010 inşa) her biri 17,05 milyon dolara satıldı. "MAJESTIC SKY" (81,949 dwt, Tadotsu Shipbuilding, 2014 inşa) 31,5 milyon dolara Yunan alıcıya, "OCEAN GARLIC" (82,305 dwt, Dalian, 2012 inşa) 21,5 milyon dolara satıldı, "ROSCO POPLAR" (82,331 dwt, Oshima, 2008 inşa) ve "NILOS" (75,880 dwt, Tsuneishi Fukuyama, 2006 inşa) satıldılar. Ancak satış fiyatları henüz rapor edilmedi.

Panamax: "CORAL RUBY" (76,596 dwt, Imabari, 2008 inşa) 18 milyon dolara Yunan alıcıya, "GOYA" (75,750 dwt, Jiangsu Rongsheng, 2008 inşa) 15,8-15,9 milyon dolar civarında bir fiyata Çinli alıcıya gitti.

Ultramax: "NICON FORTUNE" (63,562 dwt, Shin Kasado, 2019 inşa) Yunan alıcıya satıldı. "ULTRA INITIATOR" (62,647 dwt, Oshima, 2019 inşa) 36,5 milyon dolara satılırken, "DROGBA" (63,488 dwt, Chengxi, 2015 inşa) 28,75 milyon dolara, "HANTON TRADER II" (63,800 dwt, Jiangsu Hantong, 2014 inşa) 25,5 milyon dolara satıldı.

Supramax: "MANDARIN SKY" (56,930 dwt, Jiangsu Hantong, 2009 inşa) 14,5 milyon dolara satıldı. "HAI LONG" (56,083 dwt, Mitsui, 2007 inşa) 16 milyon dolara, "PRABHU GOPAL" (56,025 dwt, Mitsui, 2003 inşa) 13,3 milyon dolara, "NATHAN BRANDON" (56,489 dwt, Huatai H.I., 2013 inşa) 19 milyon dolara, "ATLANTIC MEXICO" (56,697 dwt, Taizhou Kouan, 2011 inşa) 16,5 milyon dolara, "JIN CHENG" (53,806 dwt, New Century, 2004 inşa) 13,9 milyon dolara alıcı buldular. "JIN FA" (56,699 dwt, Qingshan Ship-

yard, 2012 inşa) 17,9 milyon dolara, "DAYANG CENTURY" (56,780 dwt, Jiangdong Shipyard, 2011 inşa) 17,85 milyon dolara Çin'de açık artırmada satıldılar. "NERAIDA" (55,567 dwt, Oshima, 2005 inşa) 17 milyon dolara, "LUCKY SEA" (52,246 dwt, Yangzhou Dayang, 2005 inşa) 12 milyon dolara, "SHANGRILA" (52,342 dwt, Tsuneishi Fukuyama, 2001 inşa) 12,75 milyon dolara satıldılar.

Handy: "S-BRAND" (33,745 dwt, Oshima, 2004 inşa) 13 milyon dolara ve "KIWI TRADER" (33,048 dwt, Hakodate, 2000 inşa) 10 milyon dolara Çinli alıcıya satıldılar. "IONIC HALO" (34,039 dwt, Dae Sun, 2012 inşa) 19 milyon dolara, "GLOBAL ECHO" (28,207 dwt, I-S Shipyard, 2012 inşa) 15,3 milyon dolara, "SINOWAY ACT" (28,631 dwt, Imabari, 2008 inşa) 13,9 milyon dolara Yunan alıcıya gitti. "PORT BOTANY" (28,470 dwt, Imabari, 2001 inşa) 8,8 milyon dolara alıcı buldu. "HAPPY HIRO" (32,610 dwt, Kanda, 2006 inşa) 12,4 milyon dolara satılırken, "ATLANTIC VERACRUZ" (28,339 dwt, Shimanami, 2009 inşa) 13,5 milyon dolara Vietnamlı alıcıya satıldı.

Tankerler

VLCC: "LANDBRIDGE MAJESTY" (308,206 dwt, Dalian Shipbuilding, 2017 inşa) 71 milyon dolara alıcı buldu. "SIMONE" (323,182 dwt, STX, 2012 inşa), "SARA" (323,183 dwt, STX 2011 inşa), "SANDRA" (314,000 dwt, STX, 2011 inşa) ve "SONIA" (314,000 dwt, STX, 2011 inşa) satıldılar. Ancak satış fiyatları henüz rapor edilmedi. "ENEOS TOKYO" (300,976 dwt, IHI Marine United, 2004 inşa) 30,5 milyon dolara Çinli alıcıya gitti.

Suezmax: "DENSE ORCA" (158,322 dwt, Hyundai H.I., 2012 inşa) 33 milyon dolara satıldı. "17 FEBRUARY" (160,391 dwt, Samsung, 2008 inşa) ve "LIBYA" (159,233 dwt, Hyundai Samho, 2007 inşa) birlikte 46 milyon dolara alıcı buldu. "NORDIC GRACE" (149,921 dwt, Samho, 2002 inşa) 15 milyon dolara satılırken kardeş gemisi "NORDIC PASSAGE" (164,274 dwt, Samho, 2002 inşa) 15,5 milyon dolara satıldı.

Aframax: "STENA ARCTICA" (117,099 dwt, Hyundai H.I., 2005 inşa) 14,8 milyon dolara Norveçli alıcıya satıldı. "AXEL SPIRIT" (115,392 dwt, Samsung, 2004 inşa) 13,2 milyon dolara Çinli alıcıya, "SRI ASIH" (109,637 dwt, Dalian New, 2005 inşa) 14,6 milyon dolara satıldı. "BLUE POWER" (106,360 dwt, Tsuneishi Japan, 2003 inşa) 13,5 milyon dolara Vietnamlı alıcıya satıldı.

MR: "MAERSK TOKYO" (49,687 dwt, Sungdong, 2016 inşa) 31 milyon dolara gitti.

Handy: "PARAGON 11" (40,208 dwt, SLS, 2007 inşa) 9 milyon dolar civarında bir fiyata satılırken, "NORD SWAN" (38,326 dwt, GSI, Çin, 2009 inşa) 11 milyon dolara alıcı buldu.

LPG

"JOHANN SCHULTE" (16,262 cbm, Jiangnan, 1998 inşa) 6 milyon dolara gitti.

Tweendecker

"MERCURY TRIUMPH" (13,110 dwt, Honda Saiki, 2006 inşa) 9 milyon dolara alıcı buldu.

Konteynerler

"MSC KALAMATA" (6,644 TEU, 81,049 dwt, 2003 inşa) 77,7 mil-

yon dolara, "SEALAND ILLINOIS" (2000 inşa) 61 milyon dolara, "SEALAND MICHIGAN" (2000 inşa) 61 milyon dolara, "SEALAND WASHINGTON" (2000 inşa) 72,3 milyon dolara alıcı buldular.

"MP THE MCGINEST" (4,400 TEU, 51,532 dwt, Hyundai Samho, 2010 inşa, 32,2 m en) 40 milyon dolara Alman alıcıya gitti. "TRF PESCARA" (3,534 TEU, 42,011 dwt, 2010 Shanghai Shipyard, 2010 inşa) satıldı. Ancak, satış fiyatı henüz rapor edilmedi.

"THANA BHUM" (1,858 TEU, 24,225 dwt, Jiangsu Yangzijiang, 2005 inşa, 27,8 m en) 30 milyon dolara satıldı.

"PROVIDENCE" (653 TEU, 7,932 dwt, Hakata, 1998 inşa) 6,5 milyon dolara alıcı buldu.

Yeni inşalar

LNG: Venture Global, Daewoo Tersanesi'ne 3 adet 200,000 cbm gemi siparişi verdi. 2025 yılında teslim edilecek olan gemilerin her birinin kontrat fiyatı 236 milyon dolar.

Konteynerler: CMA CGM, Samsung Tersanesi'ne 4 adet 7,700 TEU gemi siparişi verdi. 2024 yılında teslim edilecek gemilerin kontrat fiyatı 123,3 milyon dolar. StarOcean Marine, Changhong Tersanesi'ne 2 adet 2,500 TEU gemi siparişi verdi. Her birinin kontrat fiyatı 35,5 milyon dolar.

Hurdalar

Tanker: "BOW FLOWER" (LDT 11,052, DWT 37,221, 1994 inşa) 1,310 dolar Hindistan teslim satıldı.

Passenger/Ro-Ro: "HANCHANG GANGWON" (LDT 11,121, DWT 5,851, 1996 inşa) as is Güney Kore teslim satıldı.

'İklim değişikliği ve sıfıra yolculuğun finansal etkisi önemli'

Türkiye ve İngiltere, COP 26 hedefleriyle paralel şekilde Türkiye'de yeşil finans ekosisteminin geliştirilmesini desteklemek için Londra'nın tarihi finans merkezi City of London'daki Mansion House'ta "İngiltere-Türkiye Yeşil Finansman Konferansı'nı düzenledi.

Konferansta iklim değişikliğiyle mücadelede ve uyumda geliştirilebilecek finansman araçlarına dair farklı başlıklar altında paneller gerçekleştirildi.

Yeşil Finansın Yaygınlaştırılması: En İyi Düzenleyici Uygulamalar panelini yöneten ACCA Sürdürülebilirlik Başkanı Emmeline Skelton, "Günümüzde, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de



de bütün bu finansal ve düzenleyici yeniliklere hâkim, iklim değişikliği ve net sıfıra dair risk ve fırsatların yönetimi hakkında ilgili kurumlarının bu konulara dair karşılaşılabilecek tutarlı bilgileri raporlayıp yatırımcılara pay-

laşabilecek tam donanımlı finans ve muhasebe profesyonellerine ihtiyaç artmaktadır," dedi.

Skelton, "İklim değişikliğinin karmaşık doğası nedeniyle, konuya dair gelecekteki yollar ve sonuçların belirsiz olsa da iklim

değişikliğine ilişkin risklerin gerçekleşme olasılığının oldukça yüksek olduğunu vurgulayarak, "İklim değişikliği ve net sıfıra yolculuk, önümüzdeki on yıllarda ekonomilere önemli maliyetler getirecek. Bu maliyetlerin ülkeler arasındaki ve içindeki dağılımı oldukça belirsiz olsa da kısa, orta veya uzun vadede ekonomi genelinde kuruluşlar için önemli riskler ve fırsatlar oluşturacağı açık. İklim değişikliği ve net sıfıra yolculuk, kurumların performansları veya gelecekteki görünümeleri üzerindeki finansal etkisi sebebiyle kurumların stratejik planlama ve risk yönetimi süreçlerinin bir parçası olarak kapsamlı bir şekilde ele alınmalıdır. Yeşil tah-

viller, karbon fiyatlandırması ve karbon sınırı ayarlama mekanizmaları gibi finansal ve düzenleyici yenilikler, 2050 yılına kadar net sıfıra giden yolda davranışların ayarlanmasında önemli bir rol oynayacak," şeklinde konuştu. Finans ve muhasebe profesyonellerinin, sürdürülebilirlik raporlaması ve çevresel, sosyal ve yönetim kriterleri (ESG) odaklı tahvil ihraçlarına ilişkin çerçevelerin oluşturulmasına dair gelişmelerde yatırımcılara netlik kazandırabileceğinin altını çizen Skelton, finans ve muhasebe profesyonellerinin oluşturacakları iklim finansı iş modellerinin iklim teknolojisi yatırımlarını da kapsaması gerektiğini ifade etti.



25 Nisan Anzac Günü Sidney'de bir Şafak Merasimi ve törenler

hın erken saatlerinde hatın sayılır bir serinlik hissedilir. Bu anma gününe özel yoğun otobüs seferleri yapılır. Serin bir havada Gladesville Mahallesi'nde, her zaman merkeze gitmek için kullandığım otobüs durağına ilerlerken, genelde çok sessiz olan sokaklarda, hele gecenin o karanlık saatinde beklemediğim bir canlılıkla karşılaşmıştım. Otobüs durağı çocuklu aileler ve insanlarla doluydu.

Martin Meydanı'ndaki simgesel mezar başında...

Otobüsten Martin Meydanı'na yakın bir yerde inip tören bölgesine yürüyen topluluğa katıldım. Martin Meydanı, iş merkezlerinin ortasında ve şehrin kalbi olarak tanımlanan bir alan. Bu alanın ortasında da ülkesi için hayatını kaybeden askerlere adanmış simgesel bir mezar var. O karanlık gecede tüm meydan, vatandaşlar, askerler ve devlet erkânı ile doluydu.

Merkeze girişte töreni tüm ayrıntılarıyla anlatan kapsamlı broşürlerden birini alarak mezarın tam karşından gören bir yerden etrafı izlemeye başladım. Sabah serinliğinde seyyar tezgâhların birinden aldığım kahve ve Anzac Bisküvisi'ni yiyerek töreni beklemeye başladım. Anzac Bisküvisi simgesel bir anlama sahip. O zamanlarda savaşan



askerlere ekmek yerini tutabilecek tatlı bir kumanya bugün meşhur bir bisküvi çeşidi olmuş.

Kalabalık, sessiz biçimde ve belirsiz bir saygı ile ortamı ve askerlerin nöbet değişimlerini izliyordum. Bu sırada tam karşıdaki binanın duvarına yansıtılan hârika görselleri, kısa filmleri izliyordum. Saat 04.30'a geldiğinde resmi tören başladı. Saygı duruşu, ulusal marş, şiirler, konuşmalarla birlikte günün ilk ışıklarna kadar süren törende bir millet olmanın ilk temellerini attıkları Gelibolu Seferi'nin anlamını vurguladılar.

Bağımsız bir ülke olma duygusu...

ANZAC günü Avustralyalı olmanın en büyük göstergesi olarak kabul ediliyor ve İngiliz kökenli olan olmayan tüm vatandaşlar yoğun katılımı bu günü kutluyorlar. 1778'de İngiltere'den gelen ilk gemilerin Sidney'e vardığı tarih olan 26 Ocak, Avustralya Günü olarak kutlanıyor. Ancak ANZAC Günü daha milliyetçi bir havada kutlanılan önemli bir gün. Bağımsızlıklarının temel dayanağı olarak Gelibolu Seferi ile başlayan ruhu yaşatmaya çalışıyorlar.

Törenin bitimiyle sabahın ilk ışıklarıyla birlikte dağılan topluluk evlerine dönüyordu. Ben de bu töreni bir Türk olarak izledikten sonra geri döndüm. Günün ilerleyen saatlerinde törenin yapıldığı yere yakın ana caddede çok kapsamlı ve saatler süren geçit resmi başlamadan tekrar merkeze dönecektim.

Geçit resmi ve tüm gün kutlamalar...

Geçit resminde Gelibolu Seferi'ne katılmış az sayıdaki gaziler, gazi yakınları, diğer savaşlara katılanlar, askeri birlikler, bandolar, okullar, sivil toplum kuruluşları ve daha birçok katılımcı yer alıyordu. Çok sayıda izleyicinin yer aldığı resmi geçit töreni uzun saatler sürdü. Türk asıllı Avustralya vatandaşlarının da Türk bayraklarıyla katıldıkları geçit resmi sonrasında ANZAC Anıtı'nda yapılan törenlere de Türk katılımı yoğundu.

Avustralya'da Mustafa Kemal Atatürk izleri...

Her yaşta katılımın olduğu törenler sırasında sohbet ettiğim Avustralyalıların hemen hepsi Mustafa Kemal'in bu seferde ölen askerler anısına ifade ettiği unutulmaz deyiş ile banşa ilişkin verdiği mesajı büyük saygı duyuyorlardı. Aziz Atatürk, 1934 yılında Avustralyalı ve Yeni Zelandalı annelere aşağıdaki evrensel değeri olan şu mesajı göndermiştir.

"Bu memleketin toprakları üzerinde kanlarını döken kahramanlar! Burada bir dost vatanın toprağında-sınız. Huzur ve sükûn içinde uyunuz.

Sizler, Mehmetçiklerle yan yana, koyun koyunasınız.

Uzak diyarlardan evlatlarını harbe gönderen analar! Gözyaşlarınızı dindiriniz. Evlatlarınızı bizim bağrımızdadır. Huzur içindedirler ve huzur içinde rahat uyuyacaklardır. Onlar, bu toprakta canlarını verdikten sonra, artık bizim evlatlarımız olmuşlardır."

Atatürk'ün bu özlü ve anlamlı sözleri, 1934 yılında, 18 Mart Çanakale Deniz Zaferi'nin yıldönümü nedeniyle düzenlenen törenlerde okunmak üzere kendisi tarafından hazırlanıp dönemin İçişleri Bakanı Şükrü Kaya'ya verdiği metinde yer almış.

Avustralya genelinde ve Canberra Müzesi'nde de gördüğüm bu mesajda vurgulanan duyguların bu ülkenin kalbinde yerini bulduğunun ve bu etkinin hâlâ yaşadığının tanığı oldum. Bizde ise zamanla tam bağımsız laik bir Cumhuriyet olmanın öz enerjisinin sönmüldüğü anımlar dikkatimi çekiyor.

Gezilerimin çoğunda olduğu gibi böyle kişilikli, evrensel değerleri öne çıkaran banşçı bir liderin önderliğinde evrensel fikirlerle kurulan Cumhuriyetin evladı olmaktan büyük bir mutluluk ve onur duyuyorum.

Tam bağımsızlıkla yaşayan onurlu bir ülkenin banşçı değerlerinin herkese örnek olması dileğimle, saygı ve sevgiler sunarım.

Avustralya (2)

Avustralya 1700'lerin sonunda İngilizlerin kurduğu bir hapsedane kolonisi. Yıllar içinde Avrupa ve dünyanın her ülkesinden yeni vatandaşlar kabul ederek günümüzde 26 milyonluk bir nüfusa sahip olmuş. İngiltere'den ayrılarak görece bağımsız ve kendi millî karakteri olan bir ulus olma yolunda önemli adımları ise Birinci Büyük Savaş'ta Yeni Zelanda ile birlikte çıktıkları Gelibolu seferinden sonra atmaya başlamış. Toplumun birleşmesi ve bir ulus olarak şekillenmesi açısından kullanılan milliyetçi bir yapının oluşmasında ANZAC Günü oldukça önemli. Sidney'de iki kez katıldığım ANZAC günlerine bir yolculuk yapacağız bu yazıda.

ANZAC Günü...

ANZAC (Australian New Zealand Army Corps), Avustralya ve Yeni Zelanda Kara Kuvvetleri anlamına geliyor. ANZAC'lar İngiliz Milletler Topluluğu'nun bir elemanı olarak büyük abilerine destek vermek için bir macera duygusu içinde orduya katılan gençlerle 25 Nisan 1915'te Gelibolu'ya çıkmışlar. Tatile gider gibi başlayan bu sefer, savaşın yıkıcı yüzünü ilk andan itibaren göstermiş.

İngilizlerin komutasındaki birliklerin öncüsü olarak karaya çıkartılan ANZAC'lar, beklemedikleri muazzam Türk direnişle karşılaşarak ilk andan itibaren büyük kayıplar vermişler. Coğrafyayı ve stratejiyi çok iyi bilen dâhi Mustafa Kemal'in önderliğindeki Türk birlikleri tarafından 8 aydan fazla bu kıyı hattına hapsedilip ilerleyemeyeceklerini anlayarak, Gelibolu'yu terk etmişler. İngilizlerin komutasıyla öne sürülmeleri sonucunda büyük kaybın İngiliz ordusu yerine ANZAC'lar tarafından verilmesiyle,

ilk kez bir ulus devlet olma duygusu filizlenmiş Avustralyalılarda.

Bu hazine savaşın anısına, 1916'dan itibaren yapılan anma merasimleri başlamış. Daha sonraki yıllarda katıldıkları banşçı koruma operasyonları, uluslararası denilen güçlerle katıldıkları politik savaşlarda da benzer duygularla hareket etmişler. Bu savaşlarda hizmet eden, hayatlarını kaybedenleri anmak için kutlanan bir gün hâline gelmiş ANZAC günü... Böylelikle her yıl 25 Nisan'da ülkeleri için hayatını verenleri unutmadıklarını belirten anımlar yapılagelmiş. Vietnam Savaşı karşıtları ve sonrasında savaş karşıtlarının protesto ettiği törenlerin heyecanı ve katılımı, 1960 sonu ve 1970'lerde zayıflasa da 1980 sonrası devlet propagandası ile tekrar artmaya başlamış. Yeni Zelanda ise zamanla bu güne kayıtsız kalmaya başlamış.

Muhtemelen sizlerin de takip ettiği üzere ülkemizde de 1990'dan başlayarak artan bir katılımı düzenlenilen törenler icra ediyor. Gelibolu'daki ANZAC Koyu'nda düzenlenen bu törenlere artan ilgi ile son yıllarda 10 binin üzerinde Avustralya gazi yakını ve devlet temsilcileri katılmakta.

Gece yansı evden çıkış...

ANZAC günü Sidney'de sabah 04.30'da başlayan adına Şafak Merasimi denilen bir resmi törenle kutlanmaya başlanıyor. Bu saatte şehrin merkezindeki Martin Meydanı'nda olmak için vatandaşların geleneksel yaklaşımı toplu taşıma kullanmak. Ben de gece saat 03.00'da kalkıp, ANZAC Günü Şafak Merasimi için Martin Meydanı'na gidecektim.

Sidney'de nisan ayının sonu yavaş yavaş kışa yaklaşıldığının habercisi. Gündüz hava zaman zaman 20 dereceye kadar yükselse de gece ve saba-

Ekonomi, gıda, teknoloji

Astrolog Özlem Gülerler, 30 Nisan'da yaşanacak Güneş tutulmasının bireysel ve küresel etkilerini değerlendirdiği yazısında; sonrasında çıkabilecek krizlere ve kaoslara karşı tavsiyelerde bulundu

2022 Şubatının son haftası ve Mart 2022, Ukrayna-Rusya savaşı ile beraber ekonomik ve limanlarda bekleyen gemilerin gıda alanındaki seferlerini yapamaması ile geçti. Deniz taşımacılığı alanındaki bu zorluk, gıda alanında kısıtlamaları beraberinde getirdi.

2022 senesinin başında astrolojik olarak nasıl bir seneden geçeceğimizi belirtirken, ekonomi, yiyecek-içecek alanlarında sıkıntılar, küresel anlamda göçler, sınırların yeniden yapılandırılması ile ilgili konuların gündemde olacağını yazmıştım. Aynı zamanda teknolojinin önem kazanacağını ve temel para birimlerinden kripto paralara geçişin olacağını belirtmiştim.

Dünyamız, bireysel ve küresel anlamda her zamankinden farklı bir değişim içerisinde. Elbette değişim her dönem için kaçınılmaz. Dünyamız ülkesel ve küresel anlamda önemli savaşlar geçirdi, ekonomik açıdan dağılmalar yaşadı, sınırlar yeniden belirlendi. Bu dönem de farklı olan, iki ülke arasındaki savaşın, teknolojiyi kullanarak takip edilmesi ve ekonomik anlamda yine teknoloji kullanılarak baskı



uygulanmasıdır.

Ukrayna- Rusya savaşı sırasında;

■ En doğru bilgiyi sosyal medya aracılığı ile aldık (Instagram, Twitter,vb.).

■ Ülkelerde yaşayan insanlar yine teknoloji sayesinde tüm dünyaya hızlı bir bilgi akışını sağladılar (Telegram, WhatsApp, vb.).

■ TV ya da gazeteler ile değil, birebir ellerinde bulunan telefon ve internet ağı sayesinde herkes gördüklerini tüm dünyaya görüntülü ya da ses mesajları ile duyurabili.

■ Diğer ülkeler, bankalarda yatırımları olan kişilerin paralarına yaptırımlar getirdi ve Rusya kendi kripto parasına geçebileceğini duyurdu.

■ Rusya'dan öncelikle küresel olarak isim yapmış temel yiyecek firmaları ayrılmaya başladı ya da kısıtlamaya gitti.

■ Dünyada marka hâline gelen Iphone ürünlerinin satışına kısıtlama getirdi.

■ İnternetin kesilmesi, hizmet verilmemesi gibi durumlara karşı SpaceX firması devreye gireceğini ilettili.

Gördüğümüz üzere, artık klasik silahlarla cevap vermek yerine, daha çok teknolojik olarak yaptırımlar ön planda. Bu tam olarak 2020 Aralık ayı itibarı ile başlayan Kova Çağı'nın fragmanıdır. Özellikle 2025 senesi itibarı ile teknolojinin kullanımından kaçamayacağımız ve daha da artarak güçleneceği bir döneme girmiş olacağız.

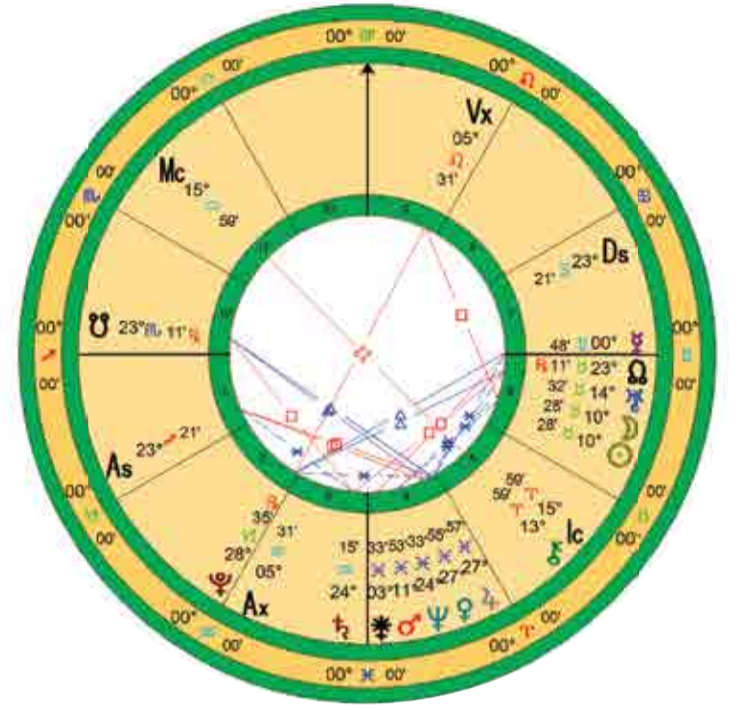
Önümüzdeki 2 yıl bireysel, ülkesel, küresel anlamda yapılacak hamleler; teknolojik yeniliklere adapte olmak, insanların eşit haklarda yaşaması, yaşayamaması durumunda ve özgürlük alanlarına müdahaleye karşı ayaklanmalar, isyanlar, devrimler, kurumsal hayatta marjinal fikirlerin uygulanabilir hâle gelmesi, herkesin bireysel yaratıcılığı ile farklı iş alanlarından gelir etmesi mümkün olacak.

30 Nisan'da yaşanacak Güneş tutulması bizlere neler getirecek?

Güneş tutulmaları güçlü olması nedeni ile dolunay ve yeni aylara benzemez. Etkileri 1-2 yıl arasında kendisini gösterir. Özellikle 2017 Ağustos ayında yaşanan Güneş tutulmasının etkilerini bireysel ve küresel anlamda 1-2 yıl arasında görmüş olmanız.

Muhtemelen hayatlarınızda güçlü değişiklikler yapmanıza neden oldu.

30 Nisan 2022 günü yaşanacak



güneş tutulmasında yaşayacağımız konular yine ekonomik ve gıda alanında zorlayacak gözüküyor. Bu Güneş tutulmasında bireysel olarak;

■ Kaos ve kriz yaratacak olaylardan ve kişilerden uzak durmak,

■ Ani patlamalar, öfkeli davranışlardan uzak durmak oldukça önemli.

Çıkabilecek krizlere ve kaoslara karşılık; sakin, olayları kişiselleştirmeden, geçmişe takılmadan sorunları, empati ve hoşgörü ile çözmek gereklidir. Bu çözümler uygulanabilir ve sağlam olacaktır.

Şirketler ve kurumlar içerisinde ekonomik refahı isteyecek çalışanlar olması muhtemeldir. Yapılması gereken çatışmak değil, herkesin refahını koruyacak şekilde hareket edilmesidir. Verilen sözlerin karşılıklı olarak tutulması gereklidir.

Gelir eşitsizliği nedeni ile hak-

larını savunmak isteyenlere karşı mutlaka yapıcı ve istikrarlı olunması gereken bir dönemdir.

Tarım ve temel gıda alanında değişiklikler, tarım alanına yönelik tasarımlar, yatırımlar söz konusu.

Özellikle kripto paraların yükselişini daha net göreceğiz. Elbette bu alanda provakasyon nedeni ile iniş-çıkışlar olacaktır. Ancak istikrarlı ve emin adımlarla ilerlemesi mevcut.

Bu dönemde yer altı kaynakları, madenler, toprak kaymaları ile ilgili sorunlar, üst solunum yollarını etkileyen kimyasal madde patlamaları söz konusu olabilir. Sağlık alanında, estetik alanda yeni kararlar, uygulamalar, tasarımlar olabilir.

Psikolojik sorunların arttığı bir etkiyi de veren bu Güneş tutulmasında, beden ve ruh sağlığınız için küçük molalar vermek, daha hafif beslenmek uygun olacaktır.

İnci kefaline Sahil Güvenlik koruması

Yaşam alanı olan Van Gölü'nü 15 Nisan'dan itibaren terk ederek, üremek için akarsulara göç edecek olan inci kefali, yumurtalarını bırakmak üzere tuzlu ve sodalı sudan çıkıp, Alaska'daki somon balıkları gibi akıntının tersine yüzerek, uçarcasına derelere akın ediyor. Yasak dönemi olan 15-Nisan-15 Temmuz'da, kaçak balık avlayanlara karşı jandarma ekipleri de hem kıyıda hem gölde gece gündüz nöbet tutuyor. Göl üzerinde de bu yıl ilk kez konuşlanan Sahil Güvenlik Van Gölü Grup Komutanlığı ekipleri, bu yıl ilk kez destek verecek.

Van Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkan Vekili (kay-



yum ile atanan) Mehmet Emin Bilmez konu ile ilgili, "Endemik bir tür olan inci kefali Van Gölü'nde yaşıyor ama üreme dönemi olan 15 Nisan ile 15 Temmuz tarihlerinde tatlı sulara göç ediyor. Bu dönemde de geçmişte yöre halkı ciddi bir kaçak avlamada bul-

nuyordu. Bu kaçak avlamada eskiden jandarma, emniyet, Tarım ve Orman Müdürlüğü ekipleri ortak mücadele ediyordu. Artık Sahil Güvenlik de bu mücadelenin bir parçası oldu. Bunun için gerekli hazırlıklarını yaptılar. Dere ağzlarında tedbir almak için

6 bot unsuru ile gölün genelinde balık neslinin devamı için de gerekli olan mücadeleyi verecek. Diğer birimlerle koordineli bir şekilde kaçak balık avcılığı konusunda da gerekli hazırlıklarını yaptılar. Bu konuda İHA'lardan da yararlanıyoruz. Her yıl güvenlik güçlerinin verdiği mücadeleyi bu yıl Sahil Güvenlik de yer alacak. Radar sistemi de geldi," diye konuştu.

Yüzüncü Yıl Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Mustafa Akkuş ise ülkede üretilen 30 bin ton balık stokunun 3'te 1'inin Van'dan karşılandığını, Sahil Güvenlik Van Gölü Grup Komutanlığı'nın kurulması ile koruma çalışmalarının

nın daha iyi olacağını belirtip, "Van Gölü 3 bin 712 km2 yüzey alanı ile Marmara Denizi'nin 3'te 1'i büyüklüğünde. Ülkemizin en önemli balıkçılık alanlarından birisini oluşturuyor. Bölgede 100'den fazla balıkçı teknesi var ve 15 bin insan inci kefalinden geçimini sağlıyor. Bu noktada inci kefali stokunun korunması için etkin önlemler alınması gerekiyor. İnci kefali stokunun devamlılığı için, yaz aylarda gölde yaşayan inci kefallerinin üremek için akarsulara girdiği dönemde etkin bir şekilde korunması gerekiyor çünkü stokun devamlılığı akarsulara bırakılan yumurtalardan çıkan yavrularla sağlanıyor," dedi.

Suyu koruyan nesiller yetişecek

Dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 10'unun yeterli suya ulaşmadığı dünyamızda yaşanan iklim değişikliği, yararlanılabilir suyun tek kaynağı olan yağış, yağış rejimlerini, yağışın mevsimsel dağılımını ve biçimini etkiliyor. Nehirlerin ana kaynağı olan dağ buzulları giderek yok oluyor. İklim değişikliği ile beraber aşırı su çekimleri nedeniyle yeraltı su kaynakları azalıyor, göller kuruyor, ekosistemin hassas dengeleri bozuluyor. Kurak bölgelerde daha sık ve daha şiddetli kuraklıklar artırken, gıda üretimini ve suya ulaşımı kısıtlıyor. Kişi başına düşen yıllık kullanılabilir su miktarı yaklaşık bin 330 m3 olan ve su stresi çeken ülkeler arasında bulunan, nüfus artışı ve iklim değişikliği nedeniyle iyi senaryoda bile yağışların yüzde 15-20 azalması beklenen ülkemiz giderek su fakiri olma yolunda ilerliyor. Bu durum, suyun korunması ve verimliliği konusunu öncelikli hâle getirirken, sadece insan için değil, doğadaki tüm canlıların su hakkının korunmasını sağlayacak etkili bir su yönetimi sağlanması konusunda acil adımlar atılmasını gerekli kılıyor.

Bu amaçla TEMA Vakfı, Milli

Eğitim Bakanlığı ve Wilo işbirliğinde, çocuklarda su varlığının yaşam için önemi ve korunması konularında farkındalık oluşturulması hedefiyle "Su Kardeşliği Projesi" hayata geçirildi. Birleşmiş Milletler tarafından güvenli suya erişme ve küresel su krizine dikkat çekmek amacıyla 22 Mart Dünya Su Günü'nde İstanbul Swissotel'de tanıtılan projede, eğitim etkinliklerinin yanı sıra yenilenen sutema.org web sitesi ile tüm kamuoyuna ulaşılması hedeflendi.

Proje ilk etapta 30 ilde uygulanacak

Su Kardeşliği Projesi kapsamında yürütülecek eğitim etkinlikleriyle çocukların; su varlığının yaşam için önemi, su ekosistemi, su kirliliği, su tasarrufu ve suyun korunması konularında bilgi edinmeleri ve su ayak izi konusunda farkındalık geliştirmeleri amaçlanıyor. 3 yıl sürmesi planlanan projede, 30 ilde gerçekleştirilecek eğitim etkinlikleriyle, ilkökul 3'üncü ve 4'üncü sınıf kademelerinden toplam 6 bin çocuğa ulaşılması hedefleniyor.

TEMA Vakfı tarafından 2015 yılında Wilo işbirliği ile hazırlanan ve kamuoyuna açık kay-



nak olarak yayında olan sutema.org, tasarım ve içerikleriyle tamamen yenilendi. İnfografik tabanlı bir site olarak kurgulanan sutema.org'ta bireyler, suyla ilgili bilgilerini test ederek suyu korumaya söz verecek ve su gönüllüsü olacaklar. Sutema.org'ta, su varlıkları, su döngüsü, su ekosistemleri, Türkiye'de ve dünyada suyun kullanımı, su tehditleri, suyun

sürdürülebilir yönetimi ve su varlıklarının korunması gibi birçok konuda 46 infografik yayımlanacak. Bu özellikleriyle sutema.org, su varlıklarıyla ilgili bilimsel verilere ulaşılabilir bir rehber kaynak niteliği de taşıyacak. Ayrıca platformda çocuklar ve öğretmenler için eğitici materyaller de yer alacak. Bu sayede yüz yüze gerçekleştirilecek okul etkinlikleri-

nin yanı sıra web sitesi aracılığıyla çok daha fazla çocuk ve öğretmene ulaşılacak.

Wilo Türkiye Genel Müdürü Altuğ Arkaya, Su Kardeşliği Projesi kapsamında verilecek eğitimler, sutema.org web sitesi ve sosyal medya üzerinden yapılacak çalışmalarla su tasarrufu konusunda bilinç oluşturulmasını sağlanarak, önce çocukların ardından da herkesin suyun önemini kavramasını amaçladıklarını ifade ederek, "İnsanlar fiziksel ya da ekonomik su kıtlığı nedeniyle güvenli suya erişemiyor. Dünyanın farklı bölgelerinde gittikçe artan kuraklık tehdidi; ekonomik kalkınmayı, gıda güvenliğini, sağlığı, ekosistemleri, enerji üretimini, yoksulluğun ortadan kaldırılmasını ve cinsiyet eşitliğini olumsuz yönde etkiliyor. Wilo olarak su konusunda gerekli tasarrufu sağlamak amacıyla inovatif çözümler geliştiriyor ve sürdürülebilir stratejiler ışığında Ar-Ge faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. 150 yıldır ürettiğimiz pompalarımızla sağladığımız her bir damla tasarrufu gelecek nesiller için bir yatırım olarak görüyor ve bu doğrultuda çalışıyoruz," dedi.



KİTAP KÖŞESİ

İstanbul'un Deniz Canlıları

İstanbul'un Deniz Canlıları, "Nasıl bir kaynak kitaba sahip olmak isteriz?" sorusundan yola çıkılarak, eşsiz sualtı canlılarının inanılmaz öyküleriyle büyülenmiş bir yazar ve fotoğrafçı tarafından hazırlandı. Kitapta, İstanbul denizlerindeki tüm canlıları temsil eden balıklar, kıkırdaklılar, algler ve süngerler gibi 13 farklı guruptan



331 tür sualtı canlısı yer alıyor. Bu hâliyle, İstanbul'un bin yıllardır denizle olan ilişkisini detaylarıyla anlatan bir belgesel eser olma özelliği taşıyor. Kitabın içerisindeki deniz canlılarına ait fotoğraflar İstanbul'un Karadeniz, Avrupa ve Anadolu kıyıları, İstanbul Boğazı, Prens Adaları, İzmit Körfezi, Güney Marmara Denizi ve Çanakkale Boğazı kıyılarına ait. Toplamda 15 senelik gözlemler, bilimsel okumalar, belgesel çalışmalar, video röportajlar ve 250'nin üzerinde dalışın ürünü olan bu fotoğraflar, deniz yüzeyinden 55 metreye varan bir derinlik aralığında, deniz canlılarının mümkün olan her anına tanık olabilmek adına, gün ve gecenin farklı saatlerinde çekildi. Sanayi ve tarımsal atıklarla baskı altında olan Karadeniz ve Marmara Denizi'yle ilgili eğer yakın zamanda acilen önlem almazsak İstanbul elimizden kayıp gidecek.

Yazar: Mert Gökölçü
İBB Yayınları

Bin Gemi

Ben, Kirke'nin yazarı Natalie Haynes'in kaleminden çıkan, Troya Savaşı'nı tamamen kadınların bakış açısıyla anlatıldığı Bin Gemi, yazanın eserleri içinde belki de en iyisi. Natalie Haynes, kendine özgü tutkusu, zekâsı ve feminist bakış açısıyla Troya Savaşı'nın sessiz kadınlara ihtiyaç duyulan sesi veriyor. Burada anlatılan hikâyeler, hayatları Troya Savaşı'nın ilmeklerine dolanmış kadınların hikâyeleri. Gecenin yansında bir kadın uykusundan uyanır ve sevdiği şehrin alevler içinde olduğunu görür. Grekler ve Troyalılar arasındaki on yıllık savaş artık sona ermiştir. Troya düşmüştür. Kaderleri artık Greklerin elinde olan Troyalı kadınlardan onlar adına Akhilleus'la savaşan Amazon prensesine, Odysseus'un dönüşünü bekleyen Penelopeia'dan kan davaları yüzünden her şeyi başlatan üç tannçaya...

"Bana şarkını söyle Musa, dedi ve ben de söyledim. Kadınların, gölgeler içindeki kadınların şarkısını söyledim. Unutulmuş, göz ardı edilmiş, adı anılmamışların şarkısını söyledim. Bu asla bir veya iki kadının hikâyesi değildi. Bu hepsinin hikâyesiydi. Bir savaş, yaşamlarına dokunduğu insanların yansını göz ardı etmez. Öyleyse biz neden edelim?"

Yazar: Natalie Haynes
Epsilon Yayınevi



Habsburglar: Bir Dünya Gücünün Yükselişi ve Çöküşü

Habsburglar sürükleyici, renkli, dramatik olmasının yanı sıra özlü, akademik ve konuya hâkim bir kitap. Martyn Rady, bir zamanlar Peru'dan Filipinler'e üzerinde güneş batmayan bir imparatorluk yönetmiş, Avrupa'nın en büyük hanedanının hikâyesini anlatıyor. Kitap, asırlar boyunca Avrupa'da hüküm sürmüş olan kudretli bir hanedanın, kuruluşundan nihai yıkılışına kadar geçen bütün tarihi anlatıyor. Aslında sadece sıradan Alman asillerinden oluşan bu aile evlilikler ve fetihlerin yanı sıra sahte evraklar düzenleyerek, kendilerine sahte atalar bularak ve tabii şanslarının yaver gitmesiyle de Avrupa kıtasının en önemli hanedanlarından biri hâline gelmeyi başardı. Martyn Rady, Habsburg hanedanı ve onun neredeyse bin sene içerisinde inşa etmiş olduğu -ve sonra da kaybettiği- siyasi, sosyal ve kültürel düzenin destansı hikâyesini Avrupa ve dünya tarihi bağlamında anlatıyor.

Dünya tarihinde neredeyse bin sene boyunca rol almış önemli bir aktörü konu alan Habsburglar içine din, cinsiyet, enest, delilik, intihar, suikast kanışmış yüksek siyaset ve aile mahremiyetini gözler önüne seriyor.

Yazar: Martyn Rady
Kronik Kitap



“YURTTA SULH CIHANDA SULH”

