



## TO EXTEND HAWSER'S LIFE...

### HALATIN ÖMRÜNÜ UZATMAK İÇİN...

*"75 per cent of the companies I work with want to establish a factory in Far Eastern countries. The capital goes abroad now. If we finance ourselves on our own, and do business with profit margins of 3 per cent or 5 per cent, then it means that there is a serious mistake, a problem here."*

**"Benim çalıştığım firmaların %75'i Uzakdoğu ülkelerinde fabrika kurmak istiyor. Sermaye artık yurt dışına kaçıyor. Finansmanı kendimiz sağlıyorsak, %3 ya da %5'lik kar marjlarıyla iş yapıyorsak, burada ciddi bir hata, bir sıkıntı var demektir."**

**"***n Turkey, procedures include some stipulations such as customs inspection control certificates, and such applications alienate investors. A product we purchase, say, at a price of USD 1,000 become USD 1,500 in Turkey due to this inspection fee. Ultimately, the government imposes extra taxes on importers in Turkey, and increases the prices. If the goal is to protect the manufacturers, then this should be done by decreasing the taxes and raw materials,"* says Murat Işık Yenel, owner of Yeni İpek Yolu Kimya Dis Ticaret Mumesillik Sanayi ve Ticaret Ltd.

**Why did you prefer to establish your factory in Iran? Could you please tell us about your production?**

*Our hawser company was established 27 years ago to meet the needs of the all Arab countries in the Middle East. We participated in this company, whose sales volume had largely dropped due to the US pressure and embargoes, three years ago. We have overcome all our trading problems through our head offices in Tehran, Istanbul and Dubai. Thus, we bring together the Turkish companies that want to work with Iran, with the Iranian companies seeking to work with Turkey. I mean, we act both as a distributor and representative.*



**We are the only Turkish hawser company that manufactures its products abroad and obtains the contract for the tender held by the Turkish Maritime Administration.**

**Yurt dışında üretim yapıp da Türkiye Denizcilik İşletmeleri'nin ihalesini kazanan tek Türk halat firmasıyız.**

**T**ürkiye'de prosedürde gümrük gözetim kontrol belgesi gibi mevzuatlar var ve bu tip oluşumlar yatırımcıyı uzaklaştırıyor. Yurt dışından 1,000 liraya aldığınız malın Türkiye'deki gözetim ücretiyle 1,500 lira olması söz konusu. Sonuçta devlet, Türkiye'deki ithalatçıya ekstrasından vergi koyarak hem fazla vergi ödetiyor, hem de fiyatları yukarıya çekiyor. Amaç üreticiyi korumaksa vergi ve hammadde fiyatlarının düşürülerek bunun yapılması lazım." diyor Yeni İpek Yolu Kimya Dis Ticaret Mümessillik Sanayi ve Ticaret Ltd. şirketinin sahibi Murat Işık Yenel.

**Neden fabrikanızı İran'da kurmayı tercih ettiniz? Üretiminizden bahsedebilir misiniz?**

Halat firmamız, Ortadoğu'da bütün Arap camiasının ihtiyacını karşılayan bir firma olarak 27 yıl önce kurulmuş. Biz, Amerikan baskısı ve ambargolar nedeniyle satışları çok yavaşlayan bu firmaya 3 yıl önce katıldık. Tahran, İstanbul ve Dubai merkez ofislerimizle de ticaret konusunda tüm sorunları aştık. Böylece hem Türkiye'den İran ile çalışmak isteyen firmaları, hem de İran'dan Türkiye ile çalışmak isteyenleri bir araya getiriyoruz. Yani hem distribütörlük, hem de temsilcilik yapıyoruz.



Dünyanın birkaç, Türkiye'nin ilk  
ISO 9001 Kalite Belgeli Kılavuzluk Kuruluşu

# Bu Tırmanış Hiç Bitmeyecek...



**DEKAŞ**  
DENİZ KILAVUZLUK A.Ş.

**Merkez:**

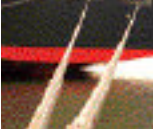
Çayryolu Sok. Özgen Plaza No: 7 K. 13 İçerenköy Kadıköy 34752 İSTANBUL  
T: +90 (0216) 409 73 40 F: +90 (0216) 409 73 51  
e-mail: info@dekaspiilet.com / pilot@dekaspiilet.com

**Deniz Kılavuzluk İstasyonu**

T: +90 (0262) 745 43 12 / 745 06 00 Fax: (0262) 745 42 03 VHF: Ch. 16 / 12 Telex: 34186 dky tr / 3418 / drap tr

**Yarımca Kılavuzluk İstasyonu**

T: +90 (0262) 520 33 00 (0262) 520 79 03 F: +90 (0262) 520 52 52 / 2 9111 Ch. 16 / 12



*We do not manufacture all types of hawsers. We only have 3, 4, and 8 strand hawsers, and all of them are made of polypropylene. They are generally intended for containerships and tankers. Approximately 3-4 months earlier, this type of ropes were made up to 40 millimeters. Today, they began manufacturing above 40 millimeters. Hawsers above 40 millimeters require a machine line of euro 600 thousand in value. And, there are no investors preferring to make this investment in Turkey. Because, increase in the cost of raw materials, labor, and energy negatively impact the investors.*

*Consequently, we preferred to establish the factory abroad, but in a region close to Turkey. We wanted to catch up with this market without high transportation costs. This type of products is generally imported from Far East and it takes 35-40 days for them to come to Turkey. Combined with the customs duties, freight costs, etc, the total cost increases too much. Due to these factors, there is a considerable market gap particularly in terms of manufacturers.*

### **What are the advantages of establishing a company abroad?**

*Let me summarize with an example: Approximately 2 years ago, a textile company manufacturing t-shirts with 350 employees moved its factory to Moldova. Then they decreased the cost of one t-shirt from euros 4 in Turkey down to euro 1 with only 70 employees. Due to labor costs and raw material problems, more and more companies from all sectors go abroad to make such investments. There are big companies among them. If the investors are not supported, I believe more companies will do the same. According to the sales indicators, our country still looks as an import country due to the increasing costs in the domestic market.*

### **Breaking hawsers were once a current issue due to the injuries they caused weren't they?**

*There cannot be any hawsers that would not break and 80 per cent of such incidents are due to the mistakes of users.*

*Not only the seller, but also the buyers lack knowledge in this matter. For example, a buyer prefers black colored hawsers, for they are used to it. He does not know the differences between colors.*

*As a matter of fact, hawsers have an ultraviolet (UV) additive. Each color has a different level of filtering UV. Even, the more you add UV additive, the longer the hawser's life is. When polyethylene and polypropylene are mixed, hawsers become more resistant to friction. As friction increases, vulnerability increases as well. 94% of our hawsers are made of polypropylene, and our product is just like cotton. Customers should use this hawser as early as possible before it gets hard. Our hawsers are generally called the towage rope or*

Her tip halatı üretmiyoruz, sadece 3, 4 ve 8 kollu halatlarımız var ve bunların hepsi polipropilen halatlar. Genelde konteyner ve tankerlere uygun. Türkiye'de 3-4 ay öncesinde bu tip halatların üretimi, 40 milimetreye, yani 5 burgataya kadar yapılabiliyordu. Şimdi ise 40 milimetreden sonrası da yapılmaya başlandı. 5 burgatanın üzerinde yapılan halatların 600 bin euro değerinde bir makine parkurunun olması gerekiyor. Türkiye'de bu yatırımı yapmayı tercih eden yatırımcı yok diyebilirim. Çünkü hammadde, işçilik ve enerjideki maliyet artışları yatırımcıya negatif yansıyor.

Dolayısıyla biz fabrikayı yurt dışında ama Türkiye'ye yakın olan bir bölgede kurmayı tercih ettik. Çok fazla nakliye masrafı da olmadan bu pazarı yakalamak istedik. Bu tarz ürünler genelde Uzak Doğu'dan Türkiye'ye geliyor ve 35-40 gün gibi bir termin süresi oluyor. Gümrük vergisi, navlun bedeli derken masraflar çok artıyor. Türkiye'de bu etkenlerden dolayı da özellikle üretici bakımından ciddi bir pazar boşluğu var.

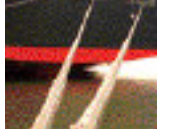
### **Yurt dışında firma kurmanın avantajları neler ?**

Hemen bir örnekle özetleyeyim; bundan 2 sene önce 350 kişiyle t-shirt üreten bir tekstil firması, fabrikasını Moldova'ya taşıdıktan sonra, Türkiye'de adedini 4 euroya ürettiği t-shirt'ü orada 70 kişi ile 1 euro'ya üretmeye başladı. İşçilik ve hammadde problemlerinden dolayı yavaş yavaş her sektörden birçok firma bu tarz yatırımlar yapmak için yurt dışına gidiyor. Aralarında çok büyük firmalar da var. Eğer yatırımcı desteklenmezse, bu tarz oluşumların giderek büyüyeceğini düşünüyorum. Satış göstergelerine göre, iç piyasadaki maliyetlerin çoğalmasından dolayı ülkemiz hala bir ithalat ülkesi konumunda gözüküyor.

### **Halat kopmaları kazalara neden olmasından dolayı bir dönem çok gündemdeydi değil mi?**

Kopmayan halat yoktur ve halat kopmasının %80'i kullanıcı hatasından kaynaklanır. Sadece satıcılar değil, alıcılar da bu konuda oldukça bilgisiz. Örneğin, bir alıcı siyah renkli halatı ona aldığı için seçiyor. Renkler arasında nasıl bir fark var bilmiyor. Halbuki, halatın içerisinde ultraviyole (UV) katkısı bulunur. Her rengin o UV'yi tutma aşaması olur. Halata UV katkı payını ne kadar çok koyarsanız halatın ömrü o kadar uzun olur.

Polietilen ile polipropilen karıştığı zaman halat sürtünmeye daha dayanıklı olur. Ama sürtünme arttıkça kırılabilirlik de artar. Bizim halatlarımızın %94'ü polipropilen ve ürünümüz pamuk gibi. Müşteri bu halatı ne kadar sertleşmeden kullanırsa o kadar iyidir. Bi-



maneuvering rope. The purpose of adding 5 per cent polyethylene is to provide a slight hardness and decrease its fragility. This is also a requirement of relevant regulations.

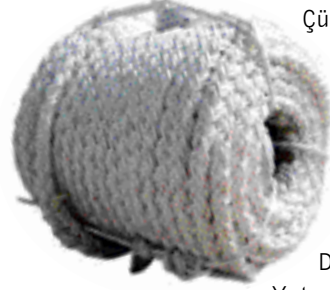
### Well, setting aside its proximity, why did you prefer the Middle East?

Because capital now is with countries such as Iran, India, Singapore, Taiwan, Yemen, Jordan and Thailand. In that context, Turkey should invest in the Middle East. What is more, Turkey is in position of a very important base, which is close to almost everywhere, and it is the heart of the Middle East. For example Dubai, it is a kind of small USA. Dubai is a place where they provide incentives to investors in all sectors. Our purpose in investing money in a foreign country was to increase Turkey's exports. When we look at the sales figures, we see that our exports increased by 900 per cent between May and December in 2007. Our purpose is to maintain these rates. Turkey manufactures product meeting the European standards, even better. But we lack promotion, we cannot market our products. Unfortunately there are no incentives either. We always remain a country that imports products from abroad. The potential financing powers of the third world countries whet the appetite of the companies that shift to exports in Turkey.

We have a plan to open an office in Dubai, and we aim to increase our exports by acting as intermediary for companies that are unable to establish relations with Turkey. Our third leg will be Russia, for Moscow is a very good market. ☒

zım halatlarımız genelde çekim halatı ve manevra halatı diye adlandırılır. %5 polietilen koymamızın amacı da çok hafif bir sertlik versin ve kırılabilirliği artmasın diye. Bu da zaten kuralların bir gereği.

### Peki yakınlığının dışında neden Orta Doğu?



Çünkü sermaye artık İran, Hindistan, Singapur, Taiwan, Yemen, Ürdün ve Tayland gibi ülkelerde var. Bu anlamda Türkiye'nin Ortadoğu'ya yatırım yapması gerekiyor. Üstelik Türkiye, her tarafa yakın çok önemli bir üs konumunda ve Ortadoğu'nun kalbi.

Dubai mesela, bir nevi küçük Amerika.

Yatırımcıya her sektörde teşviklerin olduğu bir yer Dubai. Bizim dışarıya yatırım yapmamızdaki amaç da Türkiye'nin ihracatını arttırmaktı. Satışlara baktığımız zaman 2007 Mayıs'tan Aralık ayına kadar ihracatımız %900 oranında artmış durumda. Amacımız bu oranları korumak. Türkiye, Avrupa standardında hatta daha iyi ürünler üretiyor ama tanıtım eksikliği var ve ürettiklerini pazarlayamıyor. Maalesef hiç teşvik de yok. Sürekli ürünlerini dışarıdan alan bir ülke olarak kalıyoruz. Üçüncü dünya ülkelerinin de potansiyel finansman gücü Türkiye'de ihracata yönelen firmaların iştahını kabartıyor.

Dubai'de bir ofis kurma planımız var ve Türkiye ile ilişki kuramayan firmalara aracılık yaparak ihracatımızı arttırmayı hedefliyoruz. Üçüncü ayağımızsa Rusya olacak, çünkü Moskova da çok iyi bir pazar. ☒



# YALIZ<sup>®</sup>

SINAI TIBBİ GAZLAR A.Ş.

**İSTANBUL, KOCAELİ VE TRAKYA'DAN SONRA SAKARYA'DA DA HİZMETİNİZDEYİZ**

*35. Yıl*

## ENDÜSTRİYEL SINAI VE TIBBİ GAZLAR DOLUM TESİSLERİ

Yalızlar Sınai ve Tıbbi Gazlar Teknik  
İrdevat Makine San. ve Tic. A.Ş. 1072  
Yılında endüstriyel, medical ve özel gazların dolum ve pazarlamasını yapmak amacıyla kurulmuş olup, faaliyetlerini oluz yılı aşkın bir tecrübe süren aynı dolum tesisi, EN ISO 9002 Kalite Sistemi ile çalışan uzmanlaşmış kadrosu, yaygın dağıtım ağı, kalite ve güvenliğe verdiği hassasiyet ile müşterilerine hizmet vermekten gurur duymaktadır.

- OKSİJEN, ARGON, AZOT, ASETİLEN GAZLARI
- MEDİKAL GAZLAR
- YÜKSEK SAFTIYELİ GAZLAR
- GIDA GAZLARI
- ÖZEL & KARBİSİM GAZLAR
- LIKİT GAZ HİZMETLERİ
- KROFLEJENK LIKİT GAZ HİZM.
- GAZ EKİPMANLARI
- MEDİKAL EKİPMANLAR
- GAZ ÇIKARIMLARI
- DEJENCTERİN TERCIHLI, UNIFOR, DREW MARRIAGESTUPLERİN DOLUM VE BAKIMI

[www.yaliz.com.tr](http://www.yaliz.com.tr) - [info@yaliz.com.tr](mailto:info@yaliz.com.tr)

**Genel Müdürlük**  
Hükümet Cd.  
No:155  
Cebeci/KOCAELİ

Tel : 0262 646 30 42  
011 45 29  
Fax: 0262 641 57 64

**Kocaeli TesiSLeri**  
Menekciöyü Meydanı  
Beyoğlu Cd No:47  
Cebeci/KOCAELİ

Tel : 0262 655 54 38  
055 58 41  
Fax: 0262 655 11 96

**İstanbul TesiSLeri**  
Organize Sanayi Böl.  
G-123 Sk. No:1  
Yıldırımhüyük/İSTANBUL

Tel : 0216 466 27 13  
099 81 16  
Fax: 0216 420 09 01

**Trakya TesiSLeri**  
Veliloş Sanayi Böl.  
114 Arda 135 Parsel  
Çoruhöyük/TRAKYA

Tel : 0282 747 68 00  
747 63 43  
Fax: 0282 747 68 32

**Sakarya TesiSLeri**  
Hahşahmetler Mah.  
D-100 Yarıyol Cad. No: 82  
Bakırçay/SAKARYA

Tel : 0264 353 44 51  
353 41 96  
Fax: 0264 353 44 78



