



I SEE NO RISK IN THE SECTOR

SEKTÖRDE RİSK GÖRMÜYORUM

BANU SARI

Son yıllarda gerek uluslararası, gerekse ülke içindeki eğilimler, denizcilik sektörünün lehine gelişmeler sağlıyor. Yaşanan gelişmeler ışığında Türk denizcilik sektörü, kredi kuruluşları açısından cazibesini her geçen gün artırıyor. Bunun paralelinde de hem Türk bankacılık sektörü, hem de uluslararası finans kuruluşları, finansman olanaklarını sektöre sunarak, bu gelişmelerde ciddi bir pay sahibi olarak karşımıza çıkıyor.

Both international and domestic trends provide developments in favor of the maritime industry in recent years. The Turkish maritime industry gradually increases its attractiveness for the credit institutions in the light of these developments. Consequently, both the Turkish banking sector and the international financial institutions have considerable share in these developments by offering their financial facilities to the industry.

Kurumsal ve yatırım bankacılığı alanlarında uzmanlaşan Bank Pozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş., denizciliği ana sektörlerinden biri olarak belirlemiş durumda. Sektörde yaşanan gelişmeleri yakından takip eden banka, bu doğrultuda finansman olanaklarını denizciliğin ihtiyaçları doğrultusunda kullanıyor.

Bank Pozitif, 1999 yılında Toprak Yatırım Bankası adıyla kuruldu. Bankanın eski ana sermayedarı Toprakbank'ın hisselerinin TMSF'ye devri ve 2002'de yapılan ihalede hisselerin C Faktoring tarafından satın alınmasıyla banka, C Kredi ve Kalkınma Bankası adını aldı. 2005 yılında değişen ortaklık yapısıyla ünvanı Bank Pozitif Kredi ve Kalkınma Bankası olarak değişen kurumun Genel Müdürü Okan Balköse ile sektörün finansal ihtiyaçları üzerine görüştük.

Gemi inşa sanayinin finansal ihtiyaçları neler? Bunlara nasıl yanıt veriyorsunuz?

Gemi inşa sanayinin Türkiye'de önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Ucuz iş gücü, teknik bilgi danışmanlığı, uzman personel ve Türkiye'nin bu konudaki geçmişi çok önemli bir altyapı ve katmadeğer olduğu için biz bu sektöre çok inanıyoruz.

Gemi inşa sanayisinde tersane sahibi olanlar, başkasının tersanesini kullananlar; gemileri kontratlı, kontratsız veya kendine yapanlar var. Biz bunların her birini proje bazında değerlendiriyoruz. Örneğin; 'Sadece kendi tersanesinde kontratlı gemi yapanları finanse ederiz'

Okan Balköse

Bank Pozitif Credit and Development Bank Inc. that is specialized in the fields of corporate and investment banking has designated maritime industry as one of its core fields. Closely following the developments in the industry, the bank uses its financial possibilities in line with the needs of the maritime sector.

Bank Pozitif was established in 1999 under the name Toprak Investment Bank. Upon transfer of shares of Toprakbank, the previous main investor of the bank, to the Savings Deposit Insurance Fund (TMSF) and acquirement of the shares by the C Factoring as a result of the tender held in 2002, the bank took the name C Credit and Development Bank. The shareholder structure of the bank changed in 2005 and its name was once more changed to Bank Pozitif Credit and Development Bank Inc. We had an interview with Okan Balköse, the General Manager of the bank, about the financial needs of the maritime industry.

What are the financial needs of the shipbuilding industry? How do you meet them?

I believe that the shipbuilding industry in Turkey has great potentials for the future. Because the cheap labor force, technical information consultancy, expert personnel and Turkey's past in this field constitute a very important infrastructure and added value, we believe this sector very much.

There are those who own a shipyard, who use the shipyard of others, and who build ships with or without contracts or for themselves in the shipbuilding industry. We evaluate each one of these on project basis. For example, we do not have an approach such as "We only finance those who build ships in their own yards under a contract. We evaluate each project based on the specifications of the ships in question and whether the concerned



gibi bir yaklaşımımız yok. Her projeyi, inşa edilen geminin özelliği-ne ve daha önce firmanın o konuda tecrübesi olup olmadığına göre değerlendiriyoruz. Sadece gemi yapım aşamasında değil, vinci finansmanı, tezgah finansmanı gibi tersanelerin genel ihtiyaçlarına da yanıt veriyor, kızak, bakım havuzu gibi tersanenin kapasitesini artırmaya yönelik birtakım işler de alıyoruz. Dahil olduğumuz projelerde bizim için özkaynak-kredi dengesi, yani toplam borçluluk önemli. Firmanın %35 özkaynağı varsa, %65 borçlanma olabilir. %15 özkaynak, %85 borçlanma olan projelerde pek fazla yer almıyoruz.

Gemi inşa ve gemi inşa yan sanayisine hizmet verirken ne tarz sorunlarla karşılaşılıyorsunuz?

En temel sorun firmaların kurumsal yapılarının olmaması. İşler genelde sözle yürüyor. O yüzden de projenin süresi, size baştan söylenenler gibi olmuyor. Bir başka sorun da, maliyetlerin çok detaylı bir şekilde belirlenememesi. Zaman artıkça işçilik maliyetleri yükseliyor ve sizin baştan belirlediğiniz finansman tutmuyor. Bu doğrultuda borçlanma rasyosunu düşük tutup, daha fazla teminat almaya çalışıyoruz. Ama bundan 5-6 sene önceki ciddiyetle, şu andaki ciddiyet arasında çok fark var. Firmaları geçmiş yapılarına göre daha profesyonel görüyorum.

Denizcilik söktörü için kullandığınız olduğunuz toplam kredi miktarının yıllara göre gelişimi nasıl?

Biz 3 senelik bir bankayız ve 1,5 senedir bu işin içindeyiz. Şu ana kadar yaptığımız finansmanın toplamı 20 milyon dolar civarında. Bunun içinde kuru yük gemisi ve ikinci el gemi alımını, sıfırdan gemi finansmanını ve tersanecilikle ilgili kapasite artırımlarını sayabiliriz.

Bu kredilerin genel toplam içindeki payı nedir? Sektörel dağılım hakkında bilgi verebilir misiniz?

Nakit krediler olarak baktığınızda %20 civarındadır. Biz, toplamda 5 ana sektörde varız. Denizcilik, inşaat-taahhüt, enerji, gıda-tarımsal ürünler ve turizm. Mesela tekstil ve otomotiv bizim bankamızda yok. Çünkü bunları çok parlak sektörler olarak görmedik. Oysaki denizciliği ve gemiciliği uzmanlaşmayı hedeflediğimiz bir konu olarak seçtik. Bu beş sektör, bizim riskimizin toplam %95'ini oluşturuyor. Genel toplam içindeki paylarını eşit olarak değerlendirebilirsiniz.

Sektör içindeki faaliyet alanlarına göre bu kredilerin dağılımını yapabilir misiniz?

Tersanelerin yatırım ihtiyaçlarını karşılamak ilk sırada yer alıyor. Ardından sırasıyla tersane sahiplerinin gemi yapım projelerinin finansmanı ve gemi alımlarının finansmanı geliyor.

Denizcilik sektörüne yönelik kredilerde, özellikle hangi yabancı finans kuruluşları ile iş birliği içindedesiniz?

Ne yazık ki iş birliği içinde değiliz. Ben aslında bu konuda Türkiye'deki yaygınlığımızı artırmak için birçok yabancı bankayla görüş-tüm. Ama yurt dışında ilgi genelde çok büyük boyutlu gemilerin finansmanı şeklinde. Benim istediğim daha orta düzey armatörlerin 3-4 milyon dolarlık gemilerini finanse etmek. Sektörde birinci el olsun, en fazla 5 yaşında olsun gibi kriterler önemseniyor. Ben 15 yaşında ki bir gemiyi de finanse ediyorum. Aslında yapmak istediğimiz projelerin şu andaki toplam tutarı belki 80-90 milyon dolar, ancak mevduat toplayan bir banka olmadığımız için kaynağı yurt dışından sağ-lıyoruz ve kaynak bulabildiğimiz ölçüde bunları hayata geçiriyoruz.

En temel sorun firmaların kurumsal yapılarının olmaması. İşler genelde sözle yürüyor. O yüzden de projenin süresi, size baştan söylenenler gibi olmuyor.

The most important problem is the fact that the companies do not have an institutional structure.

Business is conducted with promises. Therefore, terms of the projects would not be as promised in the beginning.

companies have past experiences in the sector. We do not only provide funds for the construction stage, but also meet the general needs of shipyards with financial means such as crane finance, machinery finance, etc. and enter into contracts aimed at increasing the capacities of the yards, for example slipways, floating docks, etc. The equity capital and credit balance, in other words the total debts, is very important in the projects we involve in. If the company has an equity capital of 35 per cent, then the amount of the loan could be 65 per cent. We do not involve in projects with 15 per cent equity capital and 85 per cent loan.

What kind of problems do you usually experience while providing services to the shipbuilding and associated industries?

The most important problem is the fact that the companies do not have an institutional structure. Business is conducted with promises. Therefore, terms of the projects would not be as promised in the beginning. Another matter is that the costs are not determined in details. As the time extends, the labor costs increase and the funds designated in the beginning do not meet the needs. Therefore, we keep the debt ratio low and try to get more guarantees. But there are many differences between the seriousness 5-6 years ago and the current one. I find the companies more professional compared to their old structures.

How is the development of loans amount you have raised to the maritime industry by years?

BankPozitif is a 3-year old bank and we have been in this field for one and a half years. The total amount of loans we have raised to the maritime industry to date is around 20 million dollars. Projects cover construction of dry cargo vessels, procurement of second-hand ships, ship finance from zero, as well as capacity increases at shipyards.

What is the share of these loans in the overall total? Could you please provide us with information about the sectoral distribution?

Rate of cash loans is around 20 per cent. We provide facilities in total of 5 main industries: maritime, construction-contracting, energy, food-agricultural products and tourism. For example, we do not extend loans to the textile and automotive industries. The reason is that we do not consider these industries to have high prospects. However, we have chosen maritime and shipping as the field in which we aim to get specialized. These five industries account for total of 95% of our risks. You may consider their share in the overall total as equal.



Hem bakım onarımda, hem de gemi yapımında Türkiye'nin tahtının kolay kolay devrileceğini zannetmiyorum. İşçilik, bilgi danışmanlığı, kaliteli insan gücü konularında Türkiye'de ciddi bir uzmanlık görüyorum.

I do not think that Turkey's position would be easily compromised in both maintenance and repair and in newbuilding. I can see a serious expertise in the fields of workforce, information consultancy, and quality manpower.

Çok büyük hacimli yatırımlar için Türk bankalar arası konsorsiyum olabilir mi? Bu tarz çalışmalar var mı?

Büyük bir tersane işi olduğunda ya da büyük bir filonun finansmanında böyle bir konsorsiyum gerçekleşebilir. Ancak şu ana kadar büyük hacimli gemi ya da tersane yapımına yönelik çok büyük bir para istenmedi. Sadece bir liman konusu vardı. Akfen'in Singapurular'la birlikte hareket ettiği Mersin Limanı. O da hayata geçmedi.

Büyük hacimli bir yatırım gerçekleşirse, fiyatların uygun olması kaydıyla biz de bir konsorsiyum içinde yer alırız. Diğer bankaların sadece hacim için yaptığı büyük tutarlı bazı işlemlere biz girmeyi tercih etmiyoruz. Herkes büyük tutarlı işleri, çok iyi bilinen grupları finanse etmeyi düşünür. Biz banka olarak, derdini çok fazla anlatamamış, bürokraside 3 ay, 4 ay bekleyecek, ama bu beklenti sırasında da para kaybına uğrayacak kişilerin derdini terzi usulü çözmeye çalışıyoruz. Yani butik bir bankayız. Sektörde herkesin bir yeri var. Biz de kendimizi böyle pozisyonlandırıyoruz.

BEŞ YILLIK HEDEF: 750 MİLYON DOLAR

Gelecek 5 veya 10 yıl için denizcilik sektörüne yönelik planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Şu an Türkoğlu Tersanesi'nde kızakta ikinci bir gemiyi daha finanse ediyor, onun dışında Onur Shipping'in kiraladığı tersanenin fonlamasını yapıyoruz. Birkaç tane el sıkıştığımız proje var, onların fonlamasını alıyoruz. 5 yıllık dönem içinde yaklaşık 300 milyon dolar gemi projelerine fonlama ayırma planımız var. 300 milyon dolar ortalamada 2 senede bir döner varsayımıyla, yaklaşık 750 milyon dolar civarında bu sektöre fonlama sağlamayı hedefliyoruz.

Sektör hakkında değerlendirmeleriniz ve beklentileriniz neler? Sizce Uzakdoğu, sektörün gidişatını olumsuz etkiler mi?

Denizcilik sektöründe herhangi bir risk görmüyorum. Zaten böyle bir endişemiz olsa, denizciliği ana sektörlerden biri olarak benimsemezdik. Tekstilde tişört ürettiğiniz yerde Çin'e rahatlıkla kayabilirsiniz. Çünkü bu bir tişörttür. Ama gemiye milyonlarca dolar yatırılırsunuz. O yüzden ben hem bakım onarımda, hem de gemi yapımında Türkiye'nin tahtının kolay kolay devrileceğini zannetmiyorum. İşçilik, bilgi danışmanlığı, kaliteli insan gücü konularında Türkiye'de ciddi bir uzmanlık görüyorum. Onun dışında Türkiye'de insanlar yurt dışından biri geldiğinde karşılıklı oturup rahatlıkla anlaşabiliyorlar. Bu Uzakdoğu'da böyle değil.

Ayrıca Türkiye, Avrupa bölgesinde gemi yapımı konusunda bir merkez. Avrupa'ya bu kadar yakın, deniz yollarının bu kadar üze-

Could you please tell us about the distribution of these loans among the sectors in the industry?

Meeting the investment needs of the yards takes the first place. It is followed by financing the shipbuilding projects of the shipyard owners and ship purchases respectively.

With which foreign financial institutions do you cooperate with respect to the loans extended to the maritime industry?

Unfortunately we do not cooperate. As a matter of fact, I have got in contact with many foreign banks in an attempt to increase our prevalence in Turkey. But the general tendency is towards financing ships of very large dimensions. I would like to provide financing to ships of 3-4 million dollars of medium level owners. Criteria such as "it should be a newbuilding" or "it should be maximum 5 years old", etc. are considered so much important. I provide financing to ships 15 years old as well. As a matter of fact, total amount of the projects we would like to provide loans to is, perhaps, 80-90 million dollars. However, because we are not a bank of the kind that gathers savings, we obtain resources from abroad and, as far as we can find resources, we do it.

Could there be a consortium among the Turkish banks for investments of large dimensions? Are there any activities aimed at such a purpose?

Such a consortium is possible if there is a big shipyard project, or if a big fleet needs to be financed. However, until now, nobody has requested such big amounts of loans aimed at building ships or shipyards from us. There was only one port project: the Mersin Port where Akfen cooperated with the Singaporeans, but that was not implemented.

In case of an investment of a large volume, we would join such a consortium, provided that the prices are reasonable. We do not prefer to involve in some big and consistent transactions only for the sake of volume. All financial institutions prefer to finance big and consistent projects and well-known groups. As a bank, we try to solve the problems of people, who failed to explain their problems, would wait for 3 to 4 months due to red tape and consequently incur losses because of such delays. I mean, we are a kind of "boutique" bank. Everyone has a place in the sector. We position ourselves in this way.

5-YEAR TARGET: 750 MILLION DOLLARS

Could please tell us about your plans aimed the maritime industry in the next 5 or 10 years?

We currently finance the second ship on the slipway at Turkoglu Shipyard and also fund the shipyard hired by Onur Shipping. There are some projects for which we will provide funds. We plan to reserve approximately 300 million dollars for ship projects within a 5-year period. Presuming that 300 million dollars would returns every 2 years on average, we aim to provide funds of around 750 million dollars to this industry.

Do you have evaluations and expectations for the maritime industry? Would the Far East negatively affect the situation of the sector?

I see no risk in the maritime industry. If we had such a worry, we



Enflasyonist baskılar ve ona bağlı olarak artacak faizler nedeniyle önümüzdeki günlerde global olarak gergin bir dönem yaşanacağını tahmin ediyorum.

Due to the inflationist pressures and rising interest rates, I believe there will be tense periods in global sense.

rinde başka bir hat yok. İş gücü maliyetlerimiz çok yükselmediği, genel anlamda kredibilitemize gölge düşürecek birtakım olaylar yaşanmadığı sürece sektörün önünü çok açık görüyor; tersane yatırımlarının, kapasitelerinin artmasını bekliyorum.

Artan tersane yatırımları mevcut tersaneleri olumsuz etkilemeyecek mi?

Mevcutların hepsi 2008'e kadar dolu.

Peki sonrasında ne olacak?

Denizcilik yerine ben şu anda kamyonculuğun durumunu daha fazla düşünürüm. Çünkü artan petrol fiyatlarıyla onların işi çok daha zor. Çin'in, Hindistan'ın, Rusya'nın bu kadar hızlı büyüdüğü bir ortamda, dünyada gemicilik alanında hiçbir problem görmüyorum. Yakıt fiyatları bence gemiciliğe önemli katkıda bulunuyor ki, yakıt fiyatlarında aşağı yönde bir trend beklemiyorum.

ARTIK ESKİSİ GİBİ KRİZ YAŞAMAYIZ

Son olarak Türkiye ekonomisindeki gidişatı nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni bir kriz kapıda mı?

Artık eskisi gibi kriz yaşamayız. Çünkü şu andaki kur sisteminin bir sigorta olduğuna inanıyorum. Son 3 senelik iyileşmenin sebeplerine bakarken tek parti iktidarı ve siyasi istikrar önemliydi, ama ben daha önemli olan noktayı dünyadaki global likiditenin fazlalığı ve bunun girecek bir yer araması olarak niteliyorum.

Şimdi dünyada hareketlenme başladı. Enflasyonist baskılar nedeniyle büyük ülkelerde, özellikle Avrupa ve Amerika'da yükselen faizler, eskiden global likiditeyi geliştirmekte olan ülkelere sevk etmişti. Şimdi yükselen faizler nedeniyle herkes evine dönüyor. Ben bunun artarak devam edeceğini düşünüyorum. Ama bu olması gereken bir şey. Şöyle düşünün, Türkiye'ye 60 milyar dolar yerine 30 milyar dolar girseydi, bizim kurumumuz 1.31'e düşmeyecekti ve biz bunları konuşmayacaktık. Eğer bu kadar yüksek para girmeseydi, en düşük kur 1.45 olacaktı. O zaman kurun 1.55'e çıkışını kriz olarak niteliyor muydunuz. Şu anda söz konusu olan, dalga boyutunun yüksekliği. Ama tabii Türkiye'de hareket olduğu zaman sert oluyor.

Şu anda özellikle yurt dışı yatırımcılarının Türkiye'yle ilgili beklentileri eskisi kadar pozitif değil. Türkiye'yi çok yakından takip ediyorlar ve Türkiye konusunda hassaslar. O yüzden en ufak bir terdihinlik, siyasi anlamdaki bir gerginlik, AB ile olan ilişkimizdeki negatif durumlar, takdir haklarını çıkış yönünde kullanmalarına neden olacak. O yüzden enflasyonist baskılar ve ona bağlı olarak artacak faizler nedeniyle önümüzdeki günlerde global olarak gergin bir dönem yaşanacağını tahmin ediyorum. &

would not adopt maritime as our one of core sectors. You may comfortably shift to China, take for example for t-shirts, in the textile industry. Because that is only a t-shirt. But, you invest millions of dollars on ships. Therefore, I do not think that Turkey's position would be easily compromised in both maintenance and repair and in newbuilding. I can see a serious expertise in the fields of workforce, information consultancy, and quality manpower. Additionally, people in Turkey can easily communicate with foreign people. It is not the same in the Far East. Furthermore, Turkey is a hub in shipbuilding in Europe. There is no other line that is located in the vicinity of Europe and located on the seaways. As long as the labor costs do not increase much, and our credibility is not compromised, the future of the Turkish maritime industry looks bright. I expect the shipyard investments and capacities to increase.

Would the increasing shipyard investments negatively affect the existing yards?

All the existing ones are full until 2008.

What would happen after 2008?

I am more curious about the situation of transportation by trucks rather than the maritime industry, the increasing oil prices put them in a very difficult situation. In an environment where Russia rapidly grows, I see no problems in the maritime industry. Fuel prices make considerable contributions to maritime, and I do not expect a downtrend trend in fuel prices.

THERE WOULD BE NO MORE CRISES

Lastly, what are your opinions about the situation of the Turkish economy? Is a new crisis just around the corner?

We would experience no more crises, I believe the current exchange system is a kind of 'fuse'. When we look at the reasons of the improvements in the last 3 years, we see that single party government and political stability were important. But, I think that the excessive global liquidity was looking for somewhere to flow, which is in my opinion more important.

Now, a dynamism has started in the world. The interest rates that increased particularly in Europe and the USA due to the inflationist pressures, would drive the global liquidity to the developing countries in the past. Now, everyone goes back home due to the rising interest rates. I believe that this situation would increasingly continue. But this is something that should happen. Think this way: If 30 billion dollars instead of 60 billion dollars had entered Turkey, our exchange rate would not drop to 1.31 and we would not be talking about these things. If this much money had not entered, the lowest exchange rate would be 1.45. Then, we would not consider rise of the exchange rate to 1.55 as a crisis. Currently, the dimension of the fluctuation is high. But, movements in Turkey are always severe.

Currently, the expectations of particularly the foreign investors relating to Turkey are not so positive. They monitor Turkey very closely and they are very sensitive about Turkey. Therefore, the slightest uneasiness, a political distress, negative development in our relations with the EU would cause them to make their preference in direction of going out. So, I believe that a strained period is just around the corner in the global sense due to the inflationist pressures and resulting increased interest rates. &