



DOMINO EFFECT IS INEVITABLE, CRISIS AROUND THE CORNER!

DOMİNO ETKİSİ KAÇINILMAZ, KRİZ KAPIDA!

MELİKE ASLI ŞAHİNSOY

How much will Turkey be affected by the global crisis that hit the United States and affected the whole world? Is a crisis imminent in the maritime industry? Will the industry be able to save its face in case of a crisis?

Amerika'yı vuran ve tüm dünyayı etkileyen global krizden Türkiye ne kadar etkilenecek? Denizcilik sektöründe kriz bekleniyor mu? Kriz durumunda sektör bu sınavdan yüzünün akıyla çıkabilecek mi?

Even though there are some signs, many experts in the industry paint a very optimistic picture. Either they really analyze the risks strongly and rely on their infrastructure, or they are afraid, and therefore turn a blind eye to the crisis. We had an interview with Mr. İlhan Yirmibesoglu, General Manager of Medfin Ltd Turkey, who has been in the sector since 1980 and proven itself in the finance field, about the issue. Yirmibesoglu drew attention to the fact that it is inevitable that the markets will be affected by the crisis, while analyzing the current situation of the maritime industry, and provided illuminating information about ship finance.

Do you think that there should be crisis expectation in the sector?

The current situation will ultimately lead to a domino effect, it is impossible to avoid this because buyers will begin disappearing, or the credit facilities they find will not be economic anymore. There will be expensive loans requiring extreme security and therefore many owners will not be able to find credits, or their credit position, corporate rating will not be sufficient to obtain those credits.

As a matter of fact, corporate rating is the biggest problem in the shipping market. The number of companies with corporate rating is very low in Turkey; many of them lack the holding structure. They have recently begun doing it. If you do not have a holding structure, then you cannot receive a corporate rating, and if you do not have a rating, you cannot obtain credits from banks. Because, in that case the pricing of the credit completely turns into project. However, if you have a corporate rating, in other words an understandable capital structure, then you distribute the risk. If you do not have a corporate rating, banks leave

Belirtiler olsa da sektördeki birçok kişi ekonomik kriz konusunda çok optimist bir tablo çiziyor. Ya gerçekten risk analizlerini güçlü yapıp altyapılarına güveniyorlar, ya da korkuyorlar ve bu yüzden krizi görmezden geliyorlar. Konuyla ilgili olarak 1980 yılından beri sektörün içinde olan ve 1998 yılından bu yana da finansman alanında kendini kanıtlamış Medfin Ltd Türkiye Genel Müdürü İlhan Yirmibeşoğlu ile görüştük. Yirmibeşoğlu, sektörün içinde bulunduğu durumu detaylı bir şekilde analiz ederken piyasaların krizden etkilenmesinin kaçınılmaz olduğuna dikkat çekti ve gemi finansmanı konusunda aydınlatıcı bilgiler verdi.

Yirmibeşoğlu, sektörün içinde bulunduğu durumu detaylı bir şekilde analiz ederken piyasaların krizden etkilenmesinin kaçınılmaz olduğuna dikkat çekti ve gemi finansmanı konusunda aydınlatıcı bilgiler verdi.

Sektörde kriz beklentisi olmalı mı sizce?

Bu durum eninde sonunda bir domino etkisi yapacak, bundan kaçınmak mümkün değil. Çünkü alıcılar ortadan çekilmeye başlayacak, ya da artık buldukları kredi uygun olmayacak. Aşırı güvenlik gerektiren pahalı krediler olmaya başlayacak ve bu nedenle birçok armatör kredi bulamayacak, ya da kredi yeterlilikleri, kurumsal dereceleri o kredileri almaya yetmeyecek.

Zaten armatörlük piyasasında kurumsal derecelendirme meselesi en büyük sorun. Türkiye'de kurumsal derecesi olan firma o kadar az ki; çoğunda holding yapısı yok. Yeni yeni yapılmaya başlandı. Holding yapısı olmayınca kurumsal derece alamıyorsunuz, bu olmayınca da bankalardan kredi alamıyorsunuz. Çünkü o zaman kredinin fiyatlandırılması tamamen projeye dönüyor. Ama kurumsal derece, yani anlaşılabilir bir sermaye yapısı da varsa riski dağıtıyorsunuz.



İlhan Yirmibeşoğlu



the corresponding section on the analysis sheet blank, and turn to the project itself. At that point, projects do not always enable you to obtain a favorable price. You buy a ship with the intention to operate her for around 25 years, but the figures you assume and the figures of the banks, the perspective of the banks and that of the owners are very different.

This will lead to a domino effect, for the banking system has almost come to a halt. We know that banks are unable to find others to participate in syndications. Some banks arrange



syndications even for loans of 50 million dollars, simply for the purpose not to assign their resources to a single project. No one relies on the other

these days, for you cannot tell who will go bankrupt, and whom they will drag along with them. Would you have believed if someone had told you that Lehman Brothers would go bankrupt last year? Everyone may go bankrupt now. We cannot say that this bank would never go down. We should perform risk analyses correctly.

Consequently, credits will be withdrawn from the market for some time now. There are so many funds from oil, gas and merchandise trade (which are held by the major players), this crisis will be gotten off more lightly than anticipated. If this crisis had broke out a decade ago, I think it would be just like the Black Day. Following the subprime mortgage crisis, total losses are estimated to be around one and a half trillion dollars. Of course, not all has been reflected in the calculations yet. As a matter of fact, if you reflect all of them, many banks would be on the brink of bankruptcy. Under these circumstances, some banks will have to cut off their credit taps, big banks will not be able to find credits for syndication. And in that case, buyers will have to cancel their orders due to lack of loans, and, unless they have already secured credits, they will fail to fulfill their commitments. This will also lead to a decrease in demand for newbuildings. Under these conditions, some buyers will bottom out, while some yards will go bankrupt. Because, they will have signed contracts, already received the down payment, but the buyers will not be there, for they cannot pay the balance or unable to find the credit to build the vessels!

Aren't there any measures to be taken?

Currently, businesses sit in cash, and return to cash in the market. But, if you have once bound yourself, how can you return? Major

nuz. Kurumsal dereceniz olmayınca analiz sayfasında orayı sıfır bırakıyor ve tamamen projenin kendine dönüyor bankalar. O zaman da proje, her daim kendi içerisinde iyi fiyat almanızı sağlamıyor. Gemiyi alırken 25 yıl işleteceğim diye alıyorsunuz ama sizin varsaydığınız rakamlarla bankaların rakamları, bankaların bakış açılarıyla armatörlerin bakış açıları çok farklı.

Bu bir domino etkisi yapacak çünkü bankacılık sistemi neredeyse durmak üzere.

Bankaların sendikasyona katılacak banka bulamadıklarını biliyoruz. Bazı bankalar 50 milyon doların üzerinde dahi olsa birleşerek sendikasyona çıkıyorlar ki kendi kaynaklarını çok fazla bir projeye bağlamasınlar. Şimdi kimse kimseye güvenmiyor çünkü kimin batacağı belli değil, batarken de kimi sürükleyeceği belli değil. Lehman Brothers'ın batacağını geçen sene size birisi söylese inanır mıydınız? Artık herkes bataabilir. Şu banka batmaz diyemeyiz. Risk analizini doğru yapmak lazım.

Dolayısıyla kredi şimdi bir müddet piyasadan çekilecek. Dünyada petrol, gaz ve mal ticaretinden dolayı o kadar büyük artı fonlar var ki, bunlar da büyük oyuncuların elinde ve onlar sayesinde bu kriz beklendiğinden daha ucuz atlatılacak. Bu kriz 10 sene önce olsaydı, herhalde Kara Cuma gibi olurdu. Mortgage krizinden sonra tüm zararlar hesaplandıktan sonra ortaya çıkan rakam 1 buçuk trilyon dolar civarında tahmin ediliyor. Hesaplara henüz hepsi yansımadı tabii. Zaten bugün hepsini yansıtırsanız, birçok banka iflas eşliğine gelir. Durum böyleyken birtakım bankalar kredi musluklarını kesecekler, büyük bankalar sendikasyona kredi bulamayacaklar. Bu sefer birtakım alıcılar kredi bulamayınca siparişleri iptal edecekler, eğer şu ana kadar kredilerini bağlamadıysa taahhütlerini yerine getiremeyecekler. Bu da yeni inşaya olan talebi azaltacak. Bu sefer bir taraftan bazı alıcılar dibe vururken, bir taraftan da birtakım tersaneler çökecek. Çünkü kontratı imzalamışlar, peşinatı almışlar ama alıcı yok; alıcı paranın gerisini ödeyemiyor ya da kendileri o gemiyi yapacak krediyi bulamıyorlar.

Alınacak önlem yok mu?

Şu anki piyasa biraz nakitte kalma; nakde dönme piyasası. Ama bağlandıysanız nasıl döneceksiniz? Eskiden, 2011'den önce, Uzakdoğu'nun büyük tersanelerinde yer bulamazdınız ancak şimdi çıkmaya başladı. Çünkü alıcılar opsiyonlarını kullanmıyorlar ya da uygulamıyorlar. Dolayısıyla da o yerler açığa çıkıyor. 2011 senesine kontrat imzalıyorsanız onun hem köprü, hem de teslim sonrası kredisini bağlamış olmanız lazım. Artık bağlama ücretleri de pahalı. Şimdiden kalcıp bu parayı vermektense, 2011 geldiğinde vermeyi tercih ediyorlar. Her zaman krediyi önce bağlamıyorlar.

shipyards in the Far East were full until the year 2011 in the past, but now, you can find a yard easily to build ships. Because, buyers do not, or cannot, use their options. If you are signing a contract for 2011, you need to have already arranged the bridging loan, as well as the post-delivery loan. Now the loan fixing rates are also very high. Instead of giving the money now, they prefer to pay in 2011. They do not fix the loan in advance.

What will happen in 2011?

Of course, what will happen in 2011? These adverse conditions will shake the newbuilding market. The finance market crisis will begin showing its effects in the maritime market around 6 month later. Many companies will find themselves in dire straits. Unfortunately, no so serious projections, market researches or risk analyses are done in the maritime industry. However, it is not only related the Turkey, it is the same all over the world. Other nations, and Greeks, copy each other. This is a race; everyone does business by winding up each other. But those who do not know this business, who have different infrastructure or background, will suffer the biggest impact. As a matter of fact, everyone from textile industrialists to contractors, transporters and bankers, all has become shipowners. This is a wave, but such players will be very much affected by it.

I entered this sector by the end of the 1979, and there have always been fluctuations since then; this is the 5th wave. It is certain that there will be ups and downs in the sector, this is a must. Otherwise, there would be no maritime industry, no economy. This is certain, but the important thing is where in these trends you will be caught. That's where you will begin showing your skills. What instruments will you have in your hand once the market collapses, and how can you survive the crisis? The most important problem in this sense in Turkey is the cash flow. There are only 5 to 6 shipping companies that have a Chief Financial Officer in Turkey. It requires significant efforts, but the shipowners themselves do it in our country. Most of the owners invest their money in other segments and sectors. They do it for the sake of security, against a likelihood of a collapse in the maritime industry. You could get a fine vessel against 3 to 4 million dollars in the past, but today, you pay this money only for the bunker for the same! Figures have become grown dreadfully, and management of this cash is a very important problem with shipping companies run by families. Owners should urgently hire CFOs, and entrust the control of cash to them.

It is inevitable that some companies will go bankrupt in this period of crisis. And many of them will not go bankrupt for their vessels were bad, fixed at low rates, etc. but due to the fact that they were unable to manage the cash flow. Because, they distribute the necessary reserves, they do not know how to manage the money. When they shift to alternative fields, they lose their concentration, and on the other hand the money gets dispersed. They need to withdraw those moneys at times of crisis, but it is impossible. So, I am expecting such a situation.

Such people that come from different fields can also get firmly established in this sector. Has it become easier to obtain credits, so that they can act so boldly? Can you please evaluate the attitude of the local and foreign banks regarding this issue?

Of course, it has become easier to obtain credits. Local banks extend

2011'de ne olacak?

Bir kere bu durumlar yeni inşa piyasasını bir silkeleyecek. Finansman piyasası krizi 6 ay sonra gemi piyasasına etkisini göstermeye başlayacak. Çok firma kendini zor durumda bulacak. Denizcilik piyasası biraz kopyalayamayla gidiyor. Maalesef denizcilik sektöründe çok da öyle ciddi projeksiyonlar, pazar çalışmaları veya risk analizleri yapılmıyor. Ama sadece Türkiye ile ilgili değil bu, her yerde böyle. Diğer uluslar da, Yunanlılar da birbirini kopya ediyor. Bu bir yarış, birbirini gaza getirerek herkes iş yapıyor. Tabi en büyük tokadı bu işi bilmeyip girenler, alt yapısı veya geçmişli farklı olanlar yiyecek. Nitekim, trikocusundan, tekstilcisine, inşaatçısından, nakliyecisinden, bankerine aklınıza kim gelirse herkes armatör oldu ve olmak sevdiğinde. Bu bir dalga ama bu kesimler etkilenecek.

79 sonunda başladım ben bu sektöre ve o zamandan bu yana bu dalgalanmalar var, bu 5. dalga. Sektörün ineceği çıkacağı kesin, bu olacak. Olmazsa denizcilik olmaz, ekonomi olmaz. Bu kesin de o trendlerin neresinde yakalanacağımız önemli ve maharet orada başlıyor zaten. Pazar çöktüğü zaman sizin elinizde hangi enstrümanlar var ve krizi nasıl aşabileceksiniz? Bizde en önemli sıkıntı nakit akışı konusunda yaşanıyor. Denizcilik firmalarında CFO (Chief Financial Officer)'su olan toplasanız 5-6 tane. Bu ciddi çalışma istiyor, bizde armatörler kendileri yapıyor bunu. Armatörlerin çoğu parayı başka segment ve sektörlerle yatırıyor. Denizcilikte bir şey olursa diye farklılaşma yoluna gidiyorlar. Eskiden 3-4 milyon dolara gayet iyi gemi alırdınız şimdi sadece yakıtı için bu kadar ödüyörsünüz. Rakamlar korkunç büyüdü ve bu nakitin yönetimi, özellikle aile şirketi denizcilik firmalarında, çok önemli bir sorun. Armatörlerin çok acil yapması gereken CFO almaları ve nakit kontrolünü ona bırakmalı.

Kriz döneminde birkaç firma elbette batacak. Batan firmaların hiçbiri de gemileri kötü olduğu için, gemileri ucuza bağladığı için vs. teknik nedenlerden batmayacak; nakit akışını idare edemedikleri için batacak. Çünkü gerekli olan rezervleri dağıtıyorlar, paranın yönetimini bilmiyorlar. Farklı alanlara kaydıklarında hem konsantrasyon dağılıyor, hem para dağılıyor. Kriz anında o paraları çekmeleri lazım ama mümkün değil. Dolayısıyla ben böyle bir durum bekliyorum.

Farklı alanlardan gelen bu insanlar aynı zamanda da tutunabiliyorlar bu sektörde. Daha mı kolay oldu kredi almak da bu kadar cesaretli davranabiliyorlar? Konuyla ilgili olarak yabancı ve yerel bankaların tutumunu değerlendirebilir misiniz?

Tabiki kredi almak daha kolaylaştı. Yerel bankalar köprü kredisi veriyor. Uzun vadeli uluslararası proje finansmanı konusunda Türk ban-



GOLDEN DESTINY



57 AKTI NIAOULL PIRAEUS 165 36 HELAS. TEL: +30 210-4295.000 (15 LINES) - FAX: +30 210-4292346
e-mail: GFI@goldendestiny.gr • CHARTER@goldendestiny.gr • ACCOUNTS@goldendestiny.gr
Website: www.goldendestiny.gr



H&H SARL
AGENCE MARITIME

"If you need to be comfortable at all Algerian ports"



H&H Maritime Sarl

Lot petite provence N° 01 Hydra, Alger Algeria

Phone: +213 21 694133 / +213 21 694137 Fax: +213 21 694159 E-mail: info@handhmaritime.dz

General Manager Captain Huseyin Türkmen



bridging credits. However, the share of the Turkish banks is rather low in long-term international project financing. There are big global players, but the Turkish banks are quite dominant and have a significant share in bridging credits, in other words in credits extended to vessels built in Turkey. Therefore, the Turkish banks are not in a big risk. They are extremely picky in this sense. Of course, some delays are inevitable. Those who will suffer are investors, entrepreneurs, and shipowners. Banks are very careful and picky. I do not think that they will suffer. I am talking about the Turkish banks. But this global crisis will inevitably affect them as well.

What changes have been observed in financial needs of large and small scale shipowners compared to the past?

The trend is towards newbuildings. Actually, it is not wrong. Instead of paying 60 million dollars for a 10-year-old vessel, you pay 40 million dollars for a newbuilding to be delivered two years later. When you look at the calculations, you can see that it is possible to buy a second-hand vessel at a high price but begin operating her immediately. However, newbuildings have lower prices, and long economic life. Assuming that the average age for vessels is 25 years, it means that you can survive 5 to 6 crises easily. But in case of an old vessel, say 19 years old, she would be at the top of the list of assets to be sold at times of a crisis. So, you cannot prevent the falls. The market falls faster than you could perceive. Your vessels would suffer depreciation every week until you sell them.

Projects were very important in the past. There were neither balance sheets, nor audits or BASEL 2, there was nothing. The important thing was the reputation, experiences and wealth of owners. But today, if you do not have an audit report prepared by an international independent auditing company - actually audits are not enough anymore, it should be consolidated - obtaining credits gets more and more difficult. This fact automatically pushes you towards becoming a holding. There must be a comprehensible, open and transparent shareholding and capital structure. This is particularly difficult with vessels flying the Turkish flag. There are 50-year-old companies with 100 shareholders; everyone is a partner of the other. When you want to sort them out and force to adopt a holding structure, you come across serious problems, particularly with respect to taxes.

Shipowners that sell vessels flying the Turkish flag and purchase a vessel with foreign flag, gradually begin to do these things. Otherwise, if you do not have a corporate rating, audit report, you go down in the list of the banks. The levels and amounts of needs have increased; the criteria in the maritime industry have not changed a lot. The methods and criteria of the banks have changed, but those of the shipowners have not.

What else are there in the criteria of the foreign banks?

It is very difficult for you to find credit facilities in the international markets, if you are not audited. There must be consolidation-based audit. Your cash rates have also become very important. These were not considered important a lot in the past. Of course, the market was rather narrow then. BASEL 2 has introduced many significant changes. The banking system has developed considerably after banks that have gone bankrupt. Investors and operators were considered the same in the past. There was no concept like professional operator

kalarının payı oldukça küçük. Global düzeyde çok büyük oyuncular var ama Türk bankaları da köprü kredilerinde, yani Türkiye'de inşa edilen gemilere verilen kredilerde dominant ve çok büyük pay sahibi. O nedenle Türk bankalarının riski o kadar fazla değil. Onlar da son derece ince eleyip sık dokuyorlar. Elbette biraz gecikmeler olacaktır. Yatırımcı, girişimci, armatör sıkıntıyı çekecek olan. Bankalar çok dikkatli ve hesaplı gidiyorlar. Onların sıkıntı çekeceğini sanmıyorum. Türk bankalarından bahsediyorum ama bu dışarıdaki kriz de, onları ister istemez etkileyecek tabii.

Büyük ve küçük ölçekli armatörlerin geçmişe göre finansal açıdan ihtiyaçlarında ne gibi değişimler söz konusu oldu?

Trend yeni gemi yaptırmakta. Aslında yanlış değil. Bugün 60 milyon doları gidip 10 yaşında bir gemiye vereceğinize, 40 milyon dolar veriyorsunuz iki sene sonra teslim almak üzere yeni bir gemi alıyorsunuz. Hesaplara baktığınızda eski bir gemiyi yenisine göre yüksek fiyatla almanız ve hemen işletmeye başlamanız daha olası. Ancak yeni gemi daha düşük ücretle gelip ekonomik ömrü daha uzun oluyor. Gemiler için ortalama yaş 25 yıl desek, bu demektir ki siz 5-6 krizi rahatça atlattırınız. Ama eski gemi olursa, diyelim 19 senelik ise, bir krizde satılacaklar listesinde en tepede oluyor. Dolayısıyla düşüşün önüne geçemiyorsunuz. Piyasa sizin idrak edebileceğinizden daha çabuk düşüyor. Siz satana kadar her hafta geminiz değer kaybediyor.

Eskiden projeler çok önemliydi. Ne bilanço vardı, ne denetim vardı, ne BASEL 2 vardı hiçbir şey yoktu. Bir armatörün ünü ve tecrübeleri, bir de varlığı çok önemliydi. Şimdi artık denetim raporunuz yoksa, uluslararası bir bağımsız denetleme firması tarafından yapılmış denetim raporunuz yoksa –ki artık sadece denetim de yetmiyor, konsolide olması lazım – kredi almak zorlaşıyor. Bu da otomatikman sizi holdingleşmeye itiyor. Anlaşılabilir, açık, transparan bir ortaklık ve sermaye yapısı olması lazım. Özellikle Türk bandıralı gemilerde ise bu çok zor işliyor. 50 senelik 100 ortaklı şirketler var, herkes birbirine ortak; kimin eli kimin cebinde belli değil. Bunları ayıklayıp holding sistemine geçirmek istediğinizde ise çok ciddi sorunlar çıkıyor. Vergilendirme konusunda özellikle. Türk bandıralı gemisini satıp da yabancı gemi alan armatörler yavaş yavaş bunları yapmaya çalışıyor. Yapmazsanız; kurumsal dereceniz, denetim raporunuz olmazsa bankaların listesinde aşağılara düşüyorsunuz. İhtiyaçların seviyeleri ve miktarı arttı yoksa denizcilikte kriterler çok fazla değişmedi. Metodlar, bankaların kriterleri değişti ama armatörlerinki değişmedi.

Yabancı bankaların kriterlerinde başka neler var?

Denetiminiz yoksa uluslararası piyasalara girip kredi bulmanız çok zor. Konsolide bazlı denetim olmalı. Nakit oranlarınız çok önemli hale geldi. Eskiden bunlara çok dikkat edilmiyordu. O zaman piyasa dardı tabii. BASEL 2 çok büyük değişiklikler getirdi. Her batan bankadan sonra bankacılık sistemi gelişti. Eskiden yatırımcıyla işletmeci bir görüldü. Profesyonel işletmeci diye bir konsept Türkiye gibi yeni gelişmekte olan piyasalarda yoktu. Kimse kimseye güvenip de gemisini işletmeye veremezdi. Armatör kendisi biliyorsa alır ve işletirdi. Başkasına da verip işletmezlerdi. Şimdi artık yatırımcı ve işletmeci ayrıldı. Hatta işletmeciler de ticari ve teknik olarak ikiye ayrıldı. Artık bir tankeri kendi başınıza işletebilmeniz çok zor. O kadar



Silikon Pürüzsüzlülüğü ile %8,8 Yakıt Tasarrufu

Euronav, Hempel'in çevreci silikon sistemiyle yakıt tasarrufu sağladığını onayladı.

Euronav, 440,000 dwt'lik dünya'nın en büyük çift cidar petrol tankerlerinden biri olan "TI Asia" tankeri için HEMPEL'in silikon bazlı sistemi HEMPASIL'i seçti.

Hempel, 36 adet petrol tankerinden oluşan filosuyla dünya'nın en büyük petrol tankeri firmalarından biri olan Euronav'la birlikte çalışarak HEMPASIL'in % **8,8 yakıt tasarrufu** sağladığını kanıtladı. Aynı zamanda yaklaşık yıllık 10.000 tonluk karbon emisyonunda da azalma sağlandı.

Hempel armatörlere, işletmecilere ve tersanelere dünya çapında fouling önleyici çözümler sunuyor. Hempel çözümlerinin arkasındaki teknoloji; uygulama sırasında hızlı ve maliyet azaltıcı iş akışı ve operasyon sırasında ise tasarruf sağlıyor.

* Bağımsız bir test firması olan "Force Technology" tarafından yapılan pratik test sonuçlarına göre farklı gemi tiplerinde %10,6'ya kadar tasarruf sağlanabilmektedir.



HEMPEL

HEMPEL COATINGS SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İçmeler Yılmaz Sk. Köse İş Merkezi No: 2 Kat: 3 34947 Tuzla - İstanbul Tel: (+90-216) 685 10 10 Faks: (+90-216) 685 10 11 www.hempel.com.tr

in developing markets like Turkey. No one would entrust their vessels to operators. Owners would buy vessels and operate them, if they knew how to do it, and would never leave them to others for operation. But today, investors and operators have started to be considered separately. Even, operators have started to be considered separately as commercial and technical. Now, it is very difficult for you to operate a tanker on your own. There are so many rules in that respect. Under normal conditions, it is impossible for an owner to have that much experience and human resources. You cannot be an operator with 3 or 4 vessels anyway. Consequently, the number of professional operating companies has increased and they have significantly grown in themselves. If you will operate LPG or chemical tankers, then you should entrust them to a professional operator, there is no other solution. Particularly tanker operation is a very difficult sector to enter and to become successful.

Companies that do not know how to operate will be shaken. Although the Turkish banks will be affected, the risk will not be high. Vessels are good and brand new ones. Of course, they will ultimately be sold and banks will get their money back. Not much will remain for investors. Owners that will manage to survive will remain, other will disappear.

What are the projects currently implemented by Medfin, and are there any projects you plan in the short-term?

We are picky in our operations, as a matter of fact, our human resources are limited. We implement 12 to 13 projects every year. As of now, we have implemented projects amounting approximately two and a half billion dollars in 9 years. We did not expect that we would involve in newbuildings at the time we first set off, we considered financing second-hand vessels. Even, we are not involved in second-hand vessel financing anymore. 2008 has been a rather weird year for us. It has been a year filled with large vessels, smallest of which consisted of Supramaxes, Aframaxes, Capesizes. Their contract values are very high. We also provide support to small companies, which we significantly trust and believe. It will be year of records for us. The number of newbuildings of our customers is huge. But, things will begin slowing down in 2009, and everyone will begin foreseeing the future. ☒



kural getirdiler ki. Normalde donatıcı bir firmanın o tecrübeye veya insan kaynaklarına sahip olması mümkün değil. İşletmeciliği zaten 3-4 gemiyle yapamazsınız. Dolayısıyla profesyonel işletme firmaları sayısal olarak büyüdü ve kendi içlerinde çapları büyüdü. LPG, kimyasal tanker işletecekseniz gidip vereceksiniz başka bir firmaya, başka çaresi yok. Özellikle tanker, girilmesi ve başarılı olunması zor olan bir segment.

Krizle, bu işletmeyi bilmeyen şirketler silkelenecek. Türk bankalarını da biraz etkilese de riski büyük olmayacak. Gemiler iyi pırıl pırıl gemiler. Elbette satılacaklar ve bankalar paralarını alacaklar zaten. Yatırımcıya ise bir şey kalmayacak. Bu süre içerisinde dayanabilen armatörler kalacak, dayanamayanlar gidecekler.

Medfin'in yürütmekte olduğu projeler neler ve kısa vadede planladığınız projeler var mı?

Biz seçmece çalışıyoruz, zaten insan kaynaklarımız kısıtlı. Senede 12-13 proje yapıyoruz. Şu ana kadar 9 senede 2 buçuk milyar dolar civarında iş gerçekleştirmişiz. Bu işe başlarken yeni inşa gemi yapacağımızı hiç tahmin etmiyorduk. Ancak 2. el gemi finanse edeceğimizi düşünüyorduk. En küçüğü Supramax, Aframax, Capesize gemileriyle dolu bir yıl oldu. Bunların kontrat fiyatları da çok yüksek. Aynı zamanda çok güvenip inandığımız küçük firmaları da destekliyoruz. Rekor yıl olacak bizim için. Şu ana kadar müşterilerimizin elindeki yeni inşa sayısı korkunç. Ama 2009'da yavaşlamaya başlayacak; herkes önünü görmeye başlayacak. ☒

At times when the sector is high, people are apt to buy newbuildings. A severe competition begins at that point. Some customers prefer us in order to be able to choose a better bank and obtain better credit conditions, in one sense, to shorten the way. Some directly knock at the doors of the banks; actually, the banks are already at their doors. The current market conditions are to our advantage and the need for companies like ours is increasing. We witness that some shipowners, who have never called us before, now call and need us.

Sektör iyiyken insanlar yeni gemi iştahlısı. O zaman çok ciddi rekabet başlıyor. Bazı müşteriler daha iyi banka seçip daha iyi kredi şartları temin edebilmek, bir nevi yolu kısaltmak için, bizi seçiyorlar. Bazıları da direk bankalara gidiyor ki, zaten bankalar kapıda yatıyor. Şu anki piyasa bizim daha avantajımıza ve bize duyulan ihtiyaç daha da artıyor. Bizi hiç aramayan armatörlerin aradığına ve ihtiyaç duyduğuna şahit oluyoruz.



YASA SHIPPING INDUSTRY & TRADING S/A



BRAND NEW SHIPS

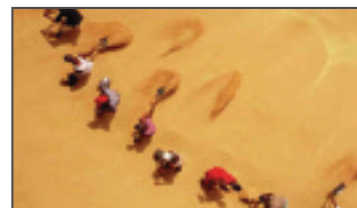


WHICH YOU CAN COUNT ON



WE ASSURE THAT WE CARE FOR YOUR CARGOES

SOMETIMES WE WILL BE RESTRICTED



OR UNDER ROUGH CONDITIONS

ANYHOW WE WILL STILL DELIVER "DRY"

Yasa Denizcilik Sanayi ve Ticaret A.S.

Bulgurtu Mahallesi Bodrumi Camii Sok. No: 6 / 30 K. Camlica / Uskudar - 34696 Istanbul Turkiye

Tel: +90 216 545 19 45 Fax: +90 216 545 19 50

www.yasahold.com.tr yasa.ship@yasahold.com.tr

