



“THEY USED TO THINK TURKEY WAS IN AFRICA” “TÜRKİYE’Yİ AFRİKA’DA SANIYORLARDI”

YEŞİM YELİZ EGELİ

Bosphorus Gemi Acenteliği, dünyanın en büyük armatörlerinden Evergreen Marine Group’un Türkiye’deki üssü. Acentenin Genel Müdürü Figen Erez Erendaç kısa zamanda büyük bir ilerleme kaydederek aynı armatörün Bulgaristan, Romanya, Ukrayna ve Gürcistan acenteliğini de üstlenmeyi nasıl başardıklarını anlattı.

Bosphorus Shipping Agency (BSA) is the base of Evergreen Marine Group, one of the biggest shipping companies in the world, in Turkey. Ms Figen Erez Erendaç, General Manager of BSA, told us how they succeeded in becoming the agent of the same group also in Bulgaria, Romania, Ukraine, and Georgia, making great progress in a short time.

Bosphorus Gemi Acenteliği (BSA) kuruluşundan bu yana nasıl bir gelişim gösterdi?

Ticaret hayatımıza 2001 yılının temmuz ayında, merkezimiz İstanbul olmak üzere İzmir, Bursa, Mersin şubelerimizle ve 40 kişilik bir ekiple başladık. Evergreen Marine Group’un Türkiye temsilcisi olarak başladığımız o yıl, temsil ettiğimiz donatanın pazar payı yüzde 2’ydi. O dönemki temsilcisiyle anlaşmasını bitir-

What developments has the Bosphorus Shipping Agency (BSA) achieved since its foundation?

We began our commercial life in July 2001 with our headquarters in İstanbul, branches in İzmir, Bursa and Mersin and a team of 40 people. That year, in which we started as the Turkey representative of the Evergreen Marine Group, the ship-owner we were representing had market share of





meye karar vermiş olan Evergreen ile Türk-İtalyan ortaklı bir şirket yapısındaki BSA çatısı altında çalışmaya başladık. Başladıktan üç ay sonra, yani eylül ayında, yine aynı grup içerisinde yer alan Lloyd Triestino'nun da temsilciliğini üstlendik.

Yeni başladığımız ve yılı da yarımamış olduğumuz için 2001'den fazla beklentimiz yoktu. 2002 yılında ise 40 bin TEU'luk bir hareket hacmine eriştik ve o günün şartları içerisinde yüzde 4'lük bir piyasa oranını temsil eder hale geldik. Net bir ifadeyle belirtirsek, bir buçuk yılda hareket hacmini ikiye katlamış olduk.

2003 yılında 77 bin TEU'luk bir işlem hacmine erişme başarısını gösterince armatörlerimiz Karadeniz ülkelerindeki, yani Ukrayna, Romanya, Bulgaristan ve Gürcistan'daki temsilciliklerini de bize verdi. Bu ülkelerden Ukrayna ve Romanya'da kendi ekibimizin çalıştığı kendi ofislerimizde Bosphorus Shipping Agency (BSA) adı altında donatanımızı temsil ediyoruz.

2004'ün sonunda yüzde 17'lik bir büyüme gerçekleştirip 90 bin TEU'luk elleçleme kapasitesine erişmiş olacağız. Bu sonuca, bugün itibariyle Türkiye'de 120, Karadeniz'de 50 çalışmamızla birlikte ulaştık.



Figen Erez Erendaç

Sizce daha fazlası olabilir miydi?

Kesinlikle daha fazlası olabilirdi. Ne var ki özellikle bu yıl, yani 2004 çok sıkıntılı geçti. Bize en büyük sıkıntıyı yaşatan da, maalesef Türkiye limanlarındaki sıkışıklıklar, operasyonel güçlükler ve tabii gümrük mevzuatındaki eksiklikler oldu.

Mevzuattaki eksiklikler konusunu açar mısınız?

Bizim arzumuz, İstanbul'u bir aktarma limanı olarak kullanmaktı. Yani Uzakdoğu'dan, Amerika'dan, Avrupa'dan taşıdığımız yükleri İstanbul'a getirmeyi, burada bir kez durup aktarma işlemi gördükten sonra da Ukrayna'ya, Romanya'ya, Bulgaristan'a ve Gürcistan'a götürmeyi hedefliyorduk.

Ne yazık ki gümrük mevzuatı nedeniyle çok büyük sorunlarla karşılaştık. En büyük sorun da, yasaklanmış veya izin gerektiren ithal mallara yönelik mevzuatın transit yüklere de aynen uygulanması gereği oldu. Bir aktarma için Ankara'dan haftalarca izin bekledik. Sonunda donatanlar İstanbul'u, yani Türki-

two percent. Evergreen at the time decided to end its deal with its representative and we started working with them as the Turkish-Italian joint company structure that BSA had. Three months after we started to work with them, in other words in September, we became the representative of Lloyd Triestino, which is a part of the same group.

We did not have high expectations for 2001 as we were new to the business and as half of the year was already gone. In 2002 we reached a movement volume of 40,000 TEU and in the market condition we represented 4% of the market share. To put it clearly, in one and half years we doubled our movement volume.

When in 2003 we succeeded in reaching an operational volume of 77,000 TEU our ship-owners granted us representative status in the Black Sea countries of Ukraine, Romania, Bulgaria and Georgia. In these countries we represent our ship-owners in our own offices with our team working under the name of the Bosphorus Shipping Agency.

By the end of 2004 we will have achieved a 12 percent growth rate and have a 90,000 TEU cargo handling capacity. We have achieved this outcome by having 120 employees in Turkey and 50 in the Black Sea region.

Do you think you could have achieved more?

Most certainly we could have achieved more. However, especially this year, 2004, has been very problematic. What made us suffer the most was the congestion in the ports, the operational problem and of course the deficiency of the customs regulations in Turkey.

Could you explain deficiency issue in the regulations?

Our wish was to use İstanbul as a transshipping port. In other words having the cargoes we brought from the Far East, America and Europe brought to İstanbul and, after stopping here and making the transshipment, sending the cargoes to Ukraine, Romania, Bulgaria and Georgia.

Unfortunately, because of the customs regulations we faced great problems. Our biggest problem was the regulation on banned or imported goods requiring permission was applied in the same way for transit cargoes. In order to tranship the goods we had to wait for weeks for permission from Ankara. In the end the ship-owner decided that we could not use İstanbul as a transshipping port and we had to give up on that. Undoubtedly this situation has significantly narrowed our operational volume.

Unfortunately, we are also facing problems in work at the port of İzmir. Besides the draft problem in the port the increased congestion and operational difficulties within the port area, especially after the first quarter of the year, after March and April 2004, greatly hindered us. In this respect the traffic frequency of our vessels also changed. We started giving services in 10-12 days to Europe that had been on weekly basis and this had a direct impact on our production.



ye'yi aktarma limanı olarak kullanamayacağımıza karar verdi, biz de bu çalışmadan vazgeçmek zorunda kaldık. Şüphesiz bu durum işlem hacmimizi ciddi ölçüde daralttı.

İzmir Limanı'ndaki çalışmalarımızda da sorunlar yaşıyoruz. Limandaki draft probleminin yanı sıra, yılın özellikle ilk çeyreğinden sonra, yani Mart, Nisan 2004'ten sonra artan sıkışıklık ve liman sahası içindeki operasyonel güçlükler bizi iyiden iyiye engelledi. Bu yüzden gemilerimizin trafik sıklığı değişti. Her hafta hizmet verdiğimiz Avrupa bölgesine 10-12 günde servis verir hale geldik ki bu da üretimimizi direkt etkiledi.

İşte bu tür problemler, rahatlıkla erişebileceğimizi düşündüğümüz 100 bin TEU'nun üstüne çıkma hedefini engelledi. Bu açıdan baktığımızda, 2003 yılına göre büyümüş olsak bile, 2004'ü başarısız bir yıl olarak değerlendiriyorum.

Liman sorununun başka yönleri de var. Örneğin sizin bağlı olduğunuz grup büyük tonajlı gemilerle servis veriyor, ama Türk limanlarının yapısı ve kapasitesi buna yetmiyor. Ne dersiniz?

Evergreen Marine Group, Tayvan menşeli bir donatandır ve merkezi de Tayvan'dadır. Donatanımız yüksek kapasiteli büyük gemilere sahip olup, bunları özellikle trans-pasifik servisinde çalıştırmaktadır. Ancak o gemileri Türkiye'ye çekmek, en azından bugünkü liman koşullarında mümkün görünmüyor.

Deneyen donatanlar oluyor tabii; ama Uzakdoğu'dan Türkiye'ye ve Karadeniz'e direkt gemi koyanlar, liman yetersizlikleri nedeniyle sıkıntı çekiyor ve para kaybediyorlar. Bu gidişle korkarım birçok donatan Türkiye ile olan trafiğini kesmek zorunda kalacak. Acilen önlem alınması şart, ama ne kadar acil olsa da sadece ilk adımı atmış sayılırız, çünkü o sistemin oturması, yaşar hale getirilmesi zaman alır.

Sizce Türkiye ne zaman uygun bir aktarma terminali olur?

Türkiye gerek coğrafyasıyla, gerekse komşularıyla olan ilişkileri açısından aktarma limanı niteliğine sahip bir ülke. Öte yandan Karadeniz, özellikle Rusya çok büyük bir pazar. İran, yakın gelecekte Irak, iyi pazarlar. Bu pazarlara aktarmaları Mersin limanından, İstanbul limanından, Trabzon limanından niye yapmayalım?

Ne yazık ki gümrük mevzuatı nedeniyle çok büyük sorunlarla karşılaştık. En büyük sorunumuz da, yasaklanmış veya izin gerektiren ithalat mallarına yönelik mevzuatın transit yüklere de aynen uygulanması gereği oldu.

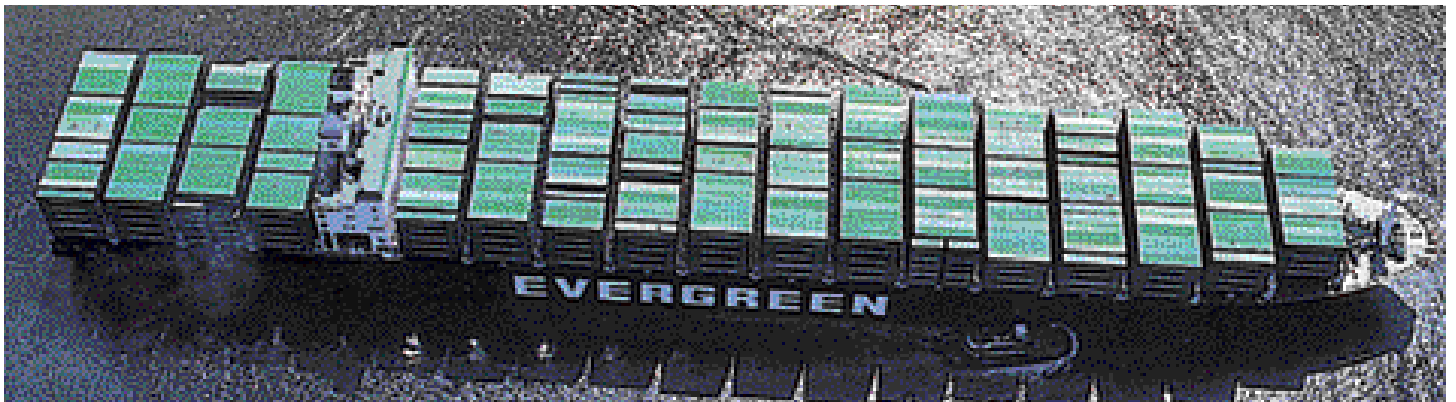
Unfortunately, because of the customs regulations we faced great problems. Our biggest problem was the regulation on banned or imported goods requiring permission was applied in the same way for transit cargoes.

Well, all these problems prevented us achieving the easy target of the more than 100,000 TEU. When I look at this from this perspective the growth in comparison to 2003, I assess 2004 as an unsuccessful year.

Of course, the port problem has other dimensions as well. For example, the group you are associated with provides services with large tonnage vessels but the structure and the capacity of Turkish ports can not cater for them. What would you say on this issue?

The Evergreen Marine Group is a Taiwan based ship-owner and its headquarters is in Taiwan. Our ship-owner operates very large vessels in the Far East. To bring the Trans-Pacific services to Turkey is not possible, at least in the current port conditions.

There are certainly ship-owners that try it, but those who send ships direct from the Far East to Turkey and the Black Sea face many difficulties due to the inefficiencies of the ports and lose money. I am afraid that under the present circumstances many ship-owners will have to cut Turkey from their traffic route. It is essential to take urgent measures, but even if done urgently we shall only be taking the first step as having the system implemented, settled and established will take time.





ACENTELEK // AGENTS

Bu şehirlerimizden birinin ana aktarma limanı haline gelmesi için bir ara ciddi ümitler besliyordum. Hatta aktarmaya da başlamıştık, ama işin içine bizzat girdiğimizde hayal kırıklığına uğradık, işlerin sandığımız kadar kolay yürüyemeyeceğini gördük. Tam bir buçuk yıl sorunlarla boğuştuk, Romanya'ya, Ukrayna'ya gidecek malları geç teslim ettiğimiz için büyük penaltılar, cezalar ödedik.

Tahmin ediyorum, Türkiye'de 2010 yılından önce birtakım tedbirler geliştirilemeyecek.

Neden 2010?

Çünkü ekonomik verilerden beslenen bir projeksiyon yaptığımızda, Türkiye'nin 2010 yılına kadar belli bir büyüme kaydedeceğini ve bugünkü ticaret hacminin üç katına erişeceğini öngörüyoruz. Dolayısıyla bu süre içerisinde, hem zamana hem de büyümeye dayalı başlıca tedbirlerin kaçınılmaz olacaktır.

Ne tür tedbirlerden söz ediyorsunuz?

Mesela Türkiye'de aktarma işlemini, bugünkü ithalat mevzuatıyla yürütemezsiniz. Tamam, Türkiye'nin ithalatında kısıtlı yükler olabilir, ama bu, o yüklerin aktarılamayacağı anlamına gelmemeli. Eğer gümrük konusunu merkezilikten çıkarıp ilgili bölge müdürlüğünü, o bölgedeki işlem trafiğine özgü sorumluluk ve yetkiyle donatırsanız, işlemleri hızlandırabilirsiniz.

Bu konuda bir diğer çalışma da, zaten işi malın yüklenişinden teslim edilmesine kadar izlemek olan acenteye gümrüğü ortak bir çalışma içinde buluşturmak olabilir. İşte, acenteye belli sorumluluklar, külfetler yükleyerek o bölgede müstakil ve hızlı hareket şansı yaratabilirsiniz. Aksi halde her zaman olduğu gibi "mevzuat böyle" denir, aktarma için ayrı bir mevzuat da bulunmadığı için olay tıkanıp kalır.

Bir transit liman konumuna gelmemiz şart, ama bunun uzun vadeli bir proje olduğu da açık. Sizce daha kısa vadede atılabilecek adımlar var mı?

Kabotaj Kanunu'nun öncelikle çıkarılması gerektiğini düşünüyorum. Türkiye kabotaj yapmak için çok uygun bir ülke, çünkü bölgelerde da farklı ticaret özelliklerine sahip. Örneğin İstanbul ağırlıklı ithalat limanı. Peki bu ne demek? İthalattan gelen konteynerlerin boşalması, çok sayıda boş konteynerin ortaya çıkması demek. Ege Bölgesi ise daha çok ihracat ürünü sevk ettiği için İzmir Limanı'nda da hep konteyner sıkıntısı vardır. Eğer Kabotaj Kanunu değiştirilirse, İstanbul'daki fazla konteynerleri İzmir'e gönderip ihracatçılarımıza daha fazla ve daha hızlı servis verme imkanı yaratılabilir.

Ne var ki Kabotaj Kanunu Türk bayraklı gemileri zorunlu kılıyor. Oysa Türkiye'de, Türk bayraklı konteyner gemisinin sayısı da belli, bu gemilerin hangi servislerde var olduğu da. Ayrıca bu işler için sürekli karayollarının kullanılmasının kazalar, yol yapım ve bakım maliyetleri gibi olumsuzluklar dikkate alındığında ülkemizi ekonomik olarak geriye götüren unsurlar olduğunu da unutmamak lazım. Onun için Kabotaj Kanunu'nun bir an evvel çıkması şart.

Bugünkü hükümette sektörü bilen kişilerin olması bize yarar sağ-



By when do you think Turkey can become a suitable transshipping terminal?

Turkey in respect to its geographical location and good relations with its neighbours has the characteristic of a transshipping terminal country. On the other hand, the Black Sea region and especially Russia for example is a great market. Iran and developing Iraq are good markets. Why would we not carry out transshipping to these markets from ports in Mersin, İstanbul or Trabzon?

I once nourished great hopes for one these cities to become a main transshipping terminal. In fact we had started transshipments but once we personally stepped into the business we were disappointed, we saw that that business was not as we perceived it and it would not progress easily. We have been fighting the problem for a full one and a half years, we paid large fines for delays in goods that were destined for Romania and Ukraine.

I think that Turkey will not be able to develop some measures before 2010.

Why 2010?

Because if we make a projection based on economic data, we see that Turkey will sustain a certain level of growth until 2010 and that its current trade volume will be tripled. Consequently, during this period there is the need to take serious measures both in respect to time and growth.

What kinds of measures are you talking about?

For example, Turkey cannot carry out transshipping activities with its current import regulations. All right, Turkey might well



lıyor. Nitekim hali hazırda birtakım faydalar da elde ettik. Ankara'nın sektöre bakışı yoğunlaştı, peşisıra gelişmeler de gelecektir diye düşünüyorum. Ama zaten 2005 yılındayız artık, yani bugün itibarıyla "hadî" deseniz 2010'dan önce netice almanız çok güç.

2005 yılı projeksiyonunuzu öğrenebilir miyiz?

2005, BSA açısından çok parlak bir yıl olmayacak diye düşünüyorum. 2003 yılında Türkiye'nin Uzakdoğu ihracatında bir numaraydık. Bu sene birinci de olabiliriz ikinci de, ama 2005'te birinci olmayacağız, onu biliyorum.

2005 yılında, 2004'teki üretimimizin yüzde 5 veya maksimum yüzde 7 üstünde büyüyeceğimize öngörüsünü içindeyiz. Türkiye'nin ticareti çok daha fazla büyüyecek. Uzakdoğu'dan gelen ithalat yüklerinin hacmi ise yüzde 10-15 civarında büyüyecek; göstergeler böyle söylüyor.

Rakiplerimiz bizden daha hızlı hareket ettiler. Mesela 2005 yılının ilk çeyreğinde Uzakdoğu-Türkiye arasında bir direkt servis daha konuyor. Böylelikle bu pazarda beş ayrı servis, 8-10 kadar donatan direkt hizmet vermiş olacaklar. Bu da bizim hareket alanımızı iyiden iyiye kısıtlayacak.

Öte yandan rekabetin bu kadar çetinleşmesi Türkiye ticareti açısından iyi, ama açık konuşalım, donatanlar bu servisleri Türkiye'ye yönelik açmıyorlar. Esasen hepsinin hedefi Ukrayna ve Romanya'daki, kısacası Karadeniz'deki ticareti yakalamak. Zaten bizim oradaki yapılanmamız da armatörlerin bugün var olan veya yarın hızlandıracakları çalışmalarını önceden görmüş olmamızla ilintili.

Biz de sanıyorum, 2006'dan sonra direkt bir gemiyle Uzakdoğu'dan Türkiye'ye servis verebileceğiz. Belki bu arada diğer dona-

have limitations on import goods but this should not mean that those goods cannot be transhipped. If on the subject of customs you got away from centralisation and granted the relevant regional management with the responsibility and authority for traffic operations in that region you would speed up the operations.

Another step that could be taken in this area is to have the customs and the agency, whose main duty is to monitor the goods from their being loaded to their being delivered, come together. You could give the agency certain responsibilities and tasks and grasp the chance of acting independently and rapidly. Otherwise, as always happens, you will be told, "this is how the regulation is", and since there is no separate regulation for transhipping the case would be stuck.

It is essential that we come to a position of being a transit hub but it is clear that this is a long term plan. In your opinion, are there steps to be taken in the short term?

I think that initially the Cabotage Law should be passed. Turkey is a very suitable country for cabotage as it has different trade characteristics between regions. For example, İstanbul is more of an import port. What does this mean? It means containers carrying imports being emptied and having numerous empty containers. Whereas in the Aegean, since we carry out more exports activities from the port of İzmir, there is always a shortage of containers. If our Cabotage Law was amended the surplus containers in İstanbul would be shipped to İzmir and the opportunity to provide more and faster services to our exporters would be achieved.

However, the Cabotage Law places obligations on Turkish flagged vessels. In Turkey the number of Turkish flagged container ships is known and on which services they operate is also known. Moreover, none of them is willing to do this task.

Furthermore, by constantly using roads for these types of activities, when we take into account the negative aspects of accidents, road repair and maintenance costs we should not forget that these are factors that pull the country's economy backwards. This is why it is essential to pass the Cabotage Law as soon as possible.

However, I believe in the government and especially having someone from us, dear Cengiz Kaptanoğlu, within its ranks will have benefits for the sector. Nevertheless, we have gained some benefits under the current government. Ankara has focussed on the sector and I believe that developments are to come in the future. Despite this, we are nearly in 2005 and even if you say let us start today it is hard to get results before 2010.

Can we learn about your projections for 2005?

I think that 2005 will not be different for BSA compared to 2004. In 2003, we were top in Turkey's export to the Far East.



tanların, diğer hatların tecrübeleri de bize bir şeyler katar, böylece daha farklı, daha güçlü bir çalışma yaratabiliriz.

Evergreen Marine Group merkezin Türkiye'ye bakışı nasıl?

2001 yılında acenteliğini aldığımızda Evergreen yapısı içinde, Türkiye'nin Afrika'da olduğunu sanan kişiler vardı! Tabii bu yüzden ilk ziyaretimiz büyük hayal kırıklığı içinde geçmişti. Sonraki ziyaretlerimizde kendilerine Türkiye haritası götürdük. Ticaretimizi, limanlarımızı, Türkiye'nin komşularını, komşularıyla ilişkilerini anlatmaya çalıştık, başarılı da olduk.

Sonunda öyle bir noktaya geldik ki, 2003'te Evergreen direkt gemiyle servis vermeye başladı. Bugün itibarıyla de, artık tüm Türk limanlarında Evergreen ve onun diğer grup şirketleri olan Lloyd Triestino ve Hatsu Marine'in gemileriyle servis verme noktasına eriştik. Bunu BSA'nın başarısı olarak görüyoruz.

Şimdi biraz daha özel bir soru yöneltelim. Erkek egemen denizcilik dünyasında bir kadın olarak varolmak, hem de uluslararası bir şirketin tepe yöneticisi konumuna yükselmek sizi zorladı mı?

Çok samimi söyleyeceğim, ben genel olarak Türkiye'de, özel olarak da sektörde kadın olmanın dezavantajını yaşamadım. Bildiğim kadarıyla sektörümüzde bu pozisyondaki ilk kadın yöneticiyim. Kişilik bakımından da zaten lider olmayı, lider kalmayı hedefleyen bir yapım olduğu için çok uğraştım.

Tabii ki sürekli kendini geliştirmek ve çok çalışmak gerekiyor, ama bu kadın ya da erkek olmakla ilintili değil. Bu arada pozisyonunuzu korumak çok da kolay değil; hep orada kalabilmek için daha yoğun bir mücadele veriyorsunuz. Ancak bütün bunların cinsiyetle ilgisi yok. Benzer pozisyondaki herkesin bu şekilde çalışması gerektiğine inanıyorum. &

This year we might be first or second but I know that we will definitely not be number one in 2005.

We have the provision that in 2005 we will grow five or seven percent above our production in 2004. Turkey's trade will certainly increase. Its trade volume to the Far East will grow by 10 to 15 percent, so indicators show.

Our rivals acted wisely. For example, China Shipping in the first half of 2005 added another direct service. Thus in this market there are five separate services and eight to 10 ship-owners who will give direct services. This will quite limit our movement area.

On the other hand the toughening of the competition is good in respect to the Turkish trade, but let us be frank, ship-owners do not do for this Turkey. The main aim of all is to seize the trade in Ukraine and Romania, briefly in the Black Sea. Anyway, our establishment there is linked to today's activities of the ship-owners there and having seen the work they will speed up there tomorrow.

I believe we will be able to give a direct Far East-Turkey service after 2006. However, in the meantime other ship-owners and the experience we have gained on other routes will benefit us and we might create different attractive work.

What is the Evergreen Marine Group headquarters view of Turkey?

When we undertook their agency work in 2001 Evergreen was an ship-owner that thought that Turkey was in Africa! On my next visit I took 50 maps of Turkey along. I have tried to tell them a lot about our ports and Turkey's relationships with our neighbours and I succeeded.

Then we came to a point that in 2003 the first Evergreen vessel arrived directly. Currently, we are at a point where we provide service in Turkish ports to Evergreen and vessels of its other companies, Lloyd Triestino and Hatsu Marine. This is a real success as Evergreen was the first Far Eastern ship-owner that had vessels come to Turkey directly.

Now a more personal question. Did you face difficulties as a women in the male dominated shipping sector and in being in a senior directing position of an international company?

I will be very sincere, in general in Turkey and in particular in the sector I have not experienced any disadvantages by being a woman. Maybe the support and power of my boss comforted me. In the sector I am the first woman in the director position. As a part of my personality, as I had a nature that constantly wanted to be a leader and stay, I worked hard. Of course, one needs to work hard but this is not about being a woman or a man. Of course it is hard to retain the seat you occupy and you fight all the harder. This has nothing to do with gender, I believe all work is like this. &

