



# “I WILL BECOME THE GREATEST OF THE WORLD” “DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ OLACAĞIM”

YILMAZ ÖZTÜRK

Kurduğu YASA Denizcilik ile bugün 1.5 milyon dwt'luk bir filoya sahip olan Yalçın Sabancı, kuru yük gemilerine eklenecek tankerler ve konteyner gemileriyle on yıl içinde toplam 5 milyon dwt'a ulaşip, dünyanın en büyük armatörleriyle yarışmayı hedefliyor.

*Yalçın Sabancı the founder of Yasa Shipping has a 1.5 million dwt fleet today. Sabancı's aim is to extend this to 5 million dwt in a decade by adding tankers and container vessels to his dry cargo vessels and to become one of the greatest ship-owners in the world.*

**Yasa Denizcilik kuruluşundan bu yana geçen beş yılda hangi noktaya ulaştı?**

Bu işe başlarken ilk beş yıl için bir yatırım projem vardı, ona hemen hemen yaklaştık. Tabii ana projemiz bu değil; ana projemiz 15 yılda 5 milyon dwt ve onun üstü. Şu anda altı gemimiz var, toplam 350-400 bin dwt civarındayız. Önümüzdeki sene-den itibaren de yenileri gelmeye başlıyor. 2005'te biri 83 bin, diğeri 56 bin ton olmak üzere iki gemimiz daha gelecek. Her ikisi de kuru yük gemisi. Birisi super handymax, öteki ise Panamax'ın en yeni ve üst modellerinden biri olan Kamsarmax. Bu model mevcutlarından yüzde 10 daha büyük kapasiteli. Diğer yeni siparişlerimiz 76 bin dwt'lik Panamax, 207 bin dwt'lik Capesize ve 110 bin dwt'lik Aframax tanker.

Tamamı 12 adet olan yeni siparişlerimizin toplam tonajı yaklaşık 1 milyon dwt. Beş yılda 1.5 milyon dwt'ye yaklaştığımızı göre demek ki hedefe uygun ilerliyoruz. Önümüzdeki ilk beş yılda üstüne 1.5 milyon dwt ve sonraki beş yıllık programda da 2 milyon dwt eklersek, hedefimize ulaşmış olacağız.

Bugün Yunanistan'da 5 milyon dwt ve üstü tonajlara sahip altı, yedi firma var. Ben de Türkiye'de bu orana ulaşmak istiyorum. Tabii benim en büyük dezavantajım, onlar gibi aile mesleğimin armatörlük olmaması, yani bu işe geç başlamış olmam. Ben 55 yaşımdan sonra tekstil iş kolundan denizcilik sektörüne geçtim. Zamanı geldiğinde benim de büyük armatörler arasında anılabilmem için, 5 milyon dwt hedefini koydum.

Hatta dünya çapında ilk ona girmeyi istiyorum.

**What point has Yasa Shipping reached since its foundation five years ago?**

When we started this business I had an investment project for the first five years, we have come close to it. This is certainly not our main project, our main project is to have five million dwt and above in 15 years. At the moment we have six vessels, in total some 400,000 dwt. From the next year onwards we have two more ships that are to be delivered. Both are dry cargo ships. In 2005, one vessel of 83,000 dwt and another of 56,000 tonnes are to be handed over. One is a super handymax and the other one is one of the latest and highest model Panamax called a Kamsarmax. This model is 10 percent larger in respect to the capacity of the current ones. Our other new orders are for 76,000 dwt Panamax, 207,000 dwt Capesize and 110,00 dwt Aframax tanker.

In total, our new order for 12 vessels represent approximately one million dwt. Since we are close to 1.5 million dwt in five years it means we progress according to the project. If we have 1.5 million dwt in the first five years and two million dwt in the next five years we will have reached our goal.

Currently in Greece there are six, seven companies that have a capacity of five million dwt and above. I would like to reach this in Turkey. Of course, my great disadvantage is that my family's occupation is not ship-ownership like them. I have moved from the field of textiles to shipping after the age of 55. When the time comes to have me mentioned among the great



Yalçın Sabancı

rum. Şu anda yaklaşık 30.-40. sıradayım, demek ki önümde geçmem gereken 30-40 armatör var. İlk üçe girmeyi, hatta birinci olmayı istiyorum, ama o gün geldiğinde de önüme yeni hedefler koyacağım, çünkü benim yapım yerimde durmaya müsait değil. Aslında bu biraz da yetişme şeklim ve çalışma tarzımla ilgili. Ben yaptığım bütün işlerde hep birinci olmak hedefiyle yola çıkarım.

**Bütün gemileriniz Japon tersanelerinde yapılıyor. Neden Japonları tercih ediyorsunuz?**

Bu tercihte hem aile bağlarım hem de Japonları çok iyi tanıyor olmam rol oynadı. Biliyorsunuz Sabancı olarak Japonlar ile yıllar öncesinden süregelen işbirliğimiz var ve hala da devam ediyor. Şimdi kendi şirketlerimde de onlarla, hatta eskisinden daha da yoğun bir şekilde iş yapmaya başladım, çok da memnunum.

**Neden Türk tersaneleriyle çalışmayı düşünmüyorsunuz?**

Çünkü Türk tersanelerinde inşa edilebilen tonajlar benim yaptırdığım gemilere göre çok küçük. Benimkiler 52 bin 500 dwt'den başlıyor, 110 bin dwt'ye ulaşıyor. Hatta şimdi 207 bin dwt'ye geçtim; zamanla daha da büyük tonajlı gemilere sahip

*ship-owners I have set the target of five million dwt.*

*I even want to enter the world's top ten. At the moment I stand at 30<sup>th</sup>, which means there are 30 great ship-owners I need to pass. I want to be in the top three and even the top one but when that comes I will set myself new targets because it is my nature not to stop. In fact, this is how I was raised and my work style. In all businesses I am involved with I set out with the aim to be number one.*

**All your vessels are built in Japanese shipyards. Why do you prefer Japan?**

*Both my family ties and the fact that I know Japanese very well played a role. As you know, as the Sabancis we have had a co-operation with the Japanese that goes back many years and that is still continuing. Now in my companies I have started working with them even more than I used to in the past and I am very content.*

**Why do you not consider working with Turkish shipyards?**

*Because the size of vessels built in Turkish shipyards are very small in comparison to those I am having built. Mine start from 52,500 dwt and go up to 110,000 dwt. Now I have even moved on to 207,000 dwt and in time I aim to have vessels of even larger tonnage. In*





olmayı hedefliyorum. Tabii Türkiye'nin şu andaki alt yapısı dolayısıyla böyle söylüyorum, ama yeni tersaneler açılır da büyük tonajlı gemi inşasına başlanırsa, elbette bizim için de en kolayı Türk tersaneleriyle çalışmak olacaktır.

**Söz tersanelerden açılmışken, sizin bir de tersane kurma projeniz vardı. O proje hangi aşamada?**

Doğrusu o projeye yeterince eğilemedik. Benim asıl istediğim gemi inşa sektöründeki büyük ve köklü firmalarla ortak olarak Türkiye'de bir tersane kurmak. Ben bu işi bilmediğime göre, tersane bilgisi olan, bana know-how getirebilecek bir ortak düşünüyorum; arsa, para vs. de benden olacak. Özellikle şu noktayı çok önemsiyorum. Benim ortağım, birlikte inşa ettiğimiz gemide önce onun adının yazılmasını gerektirecek kadar tanınan bir isim olmalı. Tıpkı Toyota, Mercedes vs. marka otomobillerde olduğu gibi. Bu markalar dünyanın hemen her yerinde tanınır. Özetle iyi bir firmayla ortak olmayı ve onun teknolojisini almayı istiyorum.

Bu yapıdaki bir ortaklıkla tersane projesini hayata geçirmek için bir iki teşebbüsümüz de oldu. Ne yazık ki ülkemizdeki bürokrasiden, vergi sisteminden, işçi sigorta primlerinden vs. kaynaklanan nedenlerle sonuca ulaşamadık. Üstelik derdimizi ne Ankara'ya anlatabildik, ne de Japonlara. Türkiye'de bir işçinin sadece sigortası yaklaşık 500-600 dolar ediyor. Diğer masrafları da eklerseniz, ortaya ciddi bir maliyet çıkıyor. Dolayısıyla diğer ülkelerle rekabet etme şansınız kalmıyor.

Filipinler gibi dünyanın pek çok yerinde çok büyük işsizlik var ve işçi maaşları çok düşük. Türkiye'de bir işçinin bize maliyeti 1000-1500 dolar ise, mesela Filipinler'de 200-250 dolar. Dolayısıyla da pek çok yatırımcı o tür ülkeleri tercih ediyor. Öyle manzaralarla karşılaşıyorsunuz ki, mesela Filipinler'de bir koyda insanlar teneke evlerde yaşarken, hemen yanındaki koyda Japonlar her türlü donanıma sahip, muhteşem bir tesis kurmuş. Filipin hükümeti de "iyi ki geldiler" mantığıyla yaklaşıyor ve devamını sağlamak için de yatırımcıyı teşvik ediyor. Çünkü bu yatırımlar ülkede ciddi bir iş sahası yaratıyor, dolar bazlı maaşa imkan yaratıyor ve şık, sağlıklı bir yaşam sağlıyor.

order to have them built in Turkey would I have to go down to 10,000 or 15,000 dwt, which I do not consider. I am saying this is due to the infrastructure, but if large shipyards open up and Turkey starts building high tonnage vessels it would certainly be easiest for us to work with Turkish shipyards.

**As we are talking about shipyards, you had project to build a shipyard. At what stage is this project?**

Frankly we have not done much on this project. What I really want is to do is to build a shipyard with a leading and well established company in Turkey. Since I do not know this business, I think of a partner that has a knowledge of shipyards in Japan and can bring me the know-how while the land, money and such things would be from me. I especially give great importance to this point. My partner should be a known name so that the vessel we jointly built should have his/her name written on it such as it is done in the car industry with brands like Toyota, Mercedes etc. These have been known in all parts of the world for many years. In short, I want partners with a good company and to get access to their technology.

I had a couple of attempts to bring to life a shipyard project in the structure of such a partnership. Unfortunately, we have not reached a conclusion with the bureaucracy, taxation system, high insurance premiums of workers and so forth in our country. Worst of all, we failed to express our problems both to Ankara and to the Japanese. In Turkey, the insurance of just one worker comes to \$500 to \$600. Add to this other expenses and a very significant cost comes out. Thus we do not have the chance to compete with other countries.

In many places around the world such as the Philippines there is so much unemployment that work force costs are very low. If you say that in Turkey one worker costs you \$1,500, in the Philippines he costs you \$200-\$250. Consequently, many investors prefer those types of countries. You encounter the picture for example on one cove in the Philippines where people live in tin houses on a cove and right next to it Japanese have magnificent, fully equipped facilities. And the Philippine government acts with the logic "how lucky it is they came" and encourages investment in order to keep this continuity. These investments create strong employment in the country, created USD indexed salaries and enable a chique, healthy life style.

And as for Turkey, as I said investors are faced with very high costs. On the other hand, many of our 70 million population are unemployed and we also have a significant foreign currency deficit. Our government should seriously lay this issue on the table and assess how it could attract foreign investment to the country. Then projects such as our shipyard scheme and many varied alternatives would be created. Unfortunately, in today's circumstances it is not possible to overcome the bureaucracy.

**If necessary regulations were put in place within the framework you have drawn, can you say that, "it is possible to combat unemployment in Turkey through the shipbuilding industry"?**



Türkiye’de ise dediğim gibi, yatırımcının karşısına çok ciddi maliyetler çıkarılıyor. Oysa 70 milyon nüfusumuzun büyük bir kısmı işsiz; çok genç ve çalışma ihtiyacı olan bir nüfus iş bekliyor. Ayrıca önemli boyutlarda döviz açığımız var. Hükümetimizin bu konuyu ciddi anlamda masaya yatırması ve yabancı sermayenin bu ülkeye nasıl çekilebileceği konusunu değerlendirmesi lazım. O zaman bizim tersane projemiz gibi pek çok farklı alternatif üretilecektir. Maalesef bugünkü şartlarda bürokrasiyi aşmamız mümkün olamıyor.

**Çizdiğiniz bu çerçevede, gerekli düzenlemeler yapılırsa, “Gemi inşa sektörü sayesinde Türkiye’deki işsizliği yenmek mümkündür” diyebilir misiniz?**

Çok büyük faydası olur. Bir örnek vereyim: Kore’deki bir tersanenin, örneğin Hyundai’nin sadece gemi üretiminden cirosu yılda 7,5-8 milyar dolar. Bunun gibi üç, dört firmayı Türkiye’ye getirebilerseniz, tek başına gemi inşa sanayinin payı, tüm ihracat toplamının içinde çok büyük bir orana ulaşır. İstihdam sağlamaktan öteye geçip, ihracata, döviz girişine ciddi katkıda bulunur. Ayrıca sektörün tüm yan sanayi de bu gelişimden olumlu yönde etkilenir. Böylece büyük bir iş sahası açılmış olur.

**Filo açısından Türkiye’nin deniz gücünü nasıl yorumluyorsunuz?**

Bugün Türkiye’nin toplam deniz filosu gücü, neredeyse Yunanistan’daki tek bir armatörün gücüne eşdeğer. Çünkü Yunanistan’da 7-8 milyon dwt’lik filoya ulaşan armatörler var.

**Konteynere girmeyi de düşünüyor musunuz?**

Şu anda bazı görüşmelerimiz var, aslında konteyner piyasasından da bazı teklifler var, ama önce tankerde biraz büyümek istiyorum. Sanırım 2005 ya da 2006 yılı gibi konteyner yatırımına girmeyi düşünebiliriz. Tabii konteynerde de yine, Türkiye’de üretilen “si-ze”lardan çok daha büyüğünü düşünüyoruz; 2800 - 3500 TEU gibi kapasiteler. Bir de 8000 TEU gibi çok büyükler var ama konteyner piyasasına bizim gibi yeni girenler için o tonajlar pek uygun değil.

**Deniz Nakliyat’ta yüzde 10 hisseniz var. Denizcilik sektöründe edindiğiniz deneyimi, orada ne şekilde değerlendiriyorsunuz?**

Deniz Nakliyat’ın ortağından biriyim. Maalesef çok ortaklığın sonucu olarak karar almanın gecikmesi gibi nedenlerle fazla yol alamadık. Denizcilik, olayları hemen değerlendirmeyi ve hızlı karar vermeyi gerektiriyor, bu yapılamadı.

**Ereğli Denizcilik A.Ş. oluşumuna da katıldınız ki o da çok ortaklı bir yapı. Bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Sektörün içinde iyi diyalog kurmuş olduğum ve bazı oluşumlarda da beraber yürümek istediğim arkadaşlarım var. Deniz Nakliyat gibi, Ereğli Denizcilik konusundaki ortaklığa da bu kapsamda katıldım. Ereğli Denizcilik şu anda özellikle bir iş yapmıyor, ama olumlu bir eğilim olduğunu, Türkiye’nin deniz filosunun artmasına katkıda buluncağına inanıyorum.

Eskiden beri, devlet taşıdığı mallarda uzun vadeli kontratlar yapmadığı için armatörlerin önlerini göremedikleri ve daha büyük yatırımlara yönelemedikleri söylenirdi. Halbuki dünyanın her yerinde bunun tam tersi yapılır. Örneğin Japonya’da devlet, malını taşımak için önce kendi armatörüyle anlaşmaya gider. Türkiye’de ise farklı bayraklı gemilerle yapılan anlaşmalar yüzünden ciddi boyutlarda döviz kaybı oluyor. İşte bu noktada Ereğli Denizcilik

*It would make great contributions. Let me give an example. In Korea, for example, Hyundai’s annual turnover from shipbuilding alone is \$7.5-8 billion. If you could bring three or four companies like that to Turkey, the shipbuilding share on its own, within your whole exports total, would have a great share. Besides its creating employment it would furthermore significantly contribute through foreign currency entry in exports. Moreover, all side industries of the sector would be positively affected from it. Thus a great business area would be opened up.*

**How do you assess Turkey’s marine strength in respect to its fleet?**

*Today Turkey’s total merchant fleet strength is equivalent to one Greek ship-owner. In Greece you have ship-owners whose fleet reaches seven to eight million dwt.*

**When are you planning to enter the container business?**

*At the moment we conducting some talks, in fact there are some offers from the container market but I want to grow a bit in the tanker business first. I think we might start investments in containers in 2005 or 2006. Of course, with containers we are thinking of much bigger sizes than the ones in Turkey; capacities*



*such as 2,800 - 3,500 TEU. There are also the very big ones of 8,000 TEU but for those like us who enter the container business fresh that tonnage is not suitable.*

**You have a ten percent share in the Deniz Nakliyat. How do you assess the prestige and the pluses you gained in shipping there?**

*I am one of the ten partners of the Deniz Nakliyat (Turkish Cargo Lines). Unfortunately, as a result of having multiple partners and for reasons of late decision taking we have not covered much distance. Shipping incidents need immediate assessment and rapid decision making and this was not done.*

**You are also a part of the Ereğli Shipping Co. establishment which has also a multi partner structure. What are your thoughts on this?**

*Inside the sector I have friends that I have built good relations*



A.Ş. gibi yaklaşık 500 ortaklı bir şirketin kurulmuş olması, olumlu sonuçlar yaratacaktır.

### **Denizcilüğümüzün ulusal ve uluslararası düzeydeki finansmanı konusunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bugün Türk armatörünün kredi alması maalesef çok zorlaşmıştır. Özellikle denizcilik sektörü gibi ciddi yatırım gerektiren bir sektöre Türk bankaları kredi veremiyor, çünkü denizcilik hususunda ihtisaslaşmış bankamız yok. Dünyada armatörlük yatırımının genel olarak yüzde 25-30'luk kısmı öz sermayeyle, kalan kısmı da banka kredisiyle yapılır. Çünkü bu pahalı bir iştir ve de 10-12 yıllık vadesi vardır. Halbuki Türk bankaları kendileri için bile yurt dışından bir, iki yıldan uzun vadeli borç alamıyorlar.

Armatörlerimizin bu tür kredi alabileceği yabancı bankalar da, üzülerek söylüyorum, Türkiye'ye kırmızı ışık yakmış durumda. Türk denizcilik hukukunun dünyada geçerli kanunlarla uyuşmaması, bizim uluslararası deniz hukukunu kabul etmememizden kaynaklanan sorunlar yaşanıyor. Mesela size en önemli uyumsuzluk durumunu anlatayım. Borcunu ödemeyen bir armatörün ipotekli gemisini, o armatöre borç veren yabancı bir banka, dünyanın herhangi bir yerinde tu-



tup açık arttırmayla satma hakkına sahiptir. Bir armatör ancak, bu şartı kabul ettiğini belgeleyen sözleşmeyi imzayarak kredi alabilir.

Halbuki Türk hukuk sistemine göre, satılmış olan o gemi, günün birinde örneğin Çanakkale Boğazı'ndan ismi değişmiş olarak dahi girse, eski sahibi gemiye el koydurabiliyor. Türk kanunları da uluslararası deniz hukukuna rağmen, başka bir ülkedeki bankayı mahkum edip, ciddi cezai hükümler getirebiliyor.

Bunlar önemli sıkıntılar. Tabii bu durumda Türkiye'nin kredibilitesi zayıflıyor ve Avrupa'daki deniz finansmanı yapan tüm bankalar Türk gemi siciline kaydolma işlemine kırmızı ışık yakıyor. Dolayısıyla Türkiye'nin denizcilikte büyümesi çok zorlaştı. Hele Türk bayrağı ile neredeyse imkansızlaştı.

Şimdi adamlar diyor ki "Tamam sana borç veririm, ama ya benim ve dünyanın kabul ettiği normları kabul edip gel ya da Türk bay-

with and whom I would like to work with in certain establishments. As with the Turkish Cargo Lines, in Ereğli Shipping I have jointly entered the organisation. Ereğli Shipping is not doing business at the moment but I believe it is a positive trend and that it will contribute in increasing Turkish merchant fleet.

From old times onwards it was said that as the state did not sign long term contracts for its cargo shipment that the ship-owner could not look forward and make large investments. Indeed, in all parts of the world the opposite is done. For example, in Japan to ship public cargo the state goes to its own ship-owners first. In Turkey a significant amount of foreign currency loses are cited from the deals signed with foreign flagged ships. Well, at this point the founding of the Ereğli Shipping company of some 500 partners would create a positive outcome.

### **How do you assess our shipping in the national and international level financing situation?**

Today it is difficult for Turkish ship-owners to get a credit loan. For the shipping sector, which especially requires major investments, Turkish banks cannot grant credit loans since they are not specialised in shipping. Around the world the investments made by ship-owner are 25-30 percent from their own self capital and the rest from a bank credit loan. As it is an expensive business, it has a term of 10-12 years. Whereas Turkish banks, even for themselves, cannot get a loan from abroad that is of a more than a one year term.

In the banks where Turkish ship-owners could get these kinds of credit loans, I sadly have to say, the banks have turned the red light on for Turkey. There are problems such as the Turkish marine law does not comply with international laws and that we do not recognise international marine laws. For example, let me tell you about greatest point of non-compliance. If a ship-owner with a mortgaged vessel does not pay his debt back, the foreign bank giving the credit loan has the right to detain the ship in any part of the world and sell it at auction. A ship-owner can only receive this loan by signing a piece of paper saying that he agrees to this condition. Whereas under the Turkish law if this vessel that was sold one day was to enter the Çanakkale Strait (Dardanelles), even though her name had been changed, the former owner can seize it. Despite the international marine laws Turkey can sentence a bank abroad and introduced tough fines.

These are important problems. Certainly in this case Turkey's creditability is weakened and all banks that make shipping credit loans in Europe show a red light to registering the Turkish flag. Thus the growth of shipping in Turkey became more difficult. Especially as Turkish flag is almost impossible.

Now a man say; "Ok, let me give credit loans but either accept my and the internationally accepted norms or do not hoist a Turkish flag." This is the saddest bit. One bank can call an official of my company about the ship I bought asking, "Could Sabancı raise a foreign flag?" This is because the bank management delegation still worry over the legal system in



rağı çekme. Zaten en acısı da bu. Bir bankacı aldığım gemiler için firma yetkilime telefon açıp, "Sabancı acaba yabancı bayrak çekebilir mi?" diye sorabiliyor. Çünkü Türkiye'de hala değişmeyen hukuk sistemi dolayısıyla bankanın idare heyeti endişeleniyor.

Armatörlerimizin yabancı bayrağa sevk edilmesi hiç doğru değil. Ben bir Türk vatandaşım ve Türk bayrağını dalgalandırmak benim en büyük gururum; ama ne yazık ki finansman meselesi armatörlerimizi çok zorluyor.

Türkiye çok kısa zamanda hukukundaki sorunlu maddelerini değiştirip çözüm üretmek zorunda. Maalesef bizim gelecekte teslim edilecek gemilerimiz için aldığımız krediler de bu yüzden rafa kaldırıldı. Ancak yabancı bayrak çekersek kredilerin devam edeceği söylendi.

**Bildiğimiz kadarıyla sizin uluslararası bankacılık piyasalarındaki kredibiliteniz çok yüksek...**

Evet, çok rahat kredi temin edebiliyoruz, ama söylediğim gibi, Türk gemi sicili söz konusu olunca bankaların haklı çekinceleri ile karşılaşıyoruz.

**Tüm gücünüze karşın nasıl oluyor da böyle bir şart dayatabiliyorlar size?**

Çünkü Türkiye'de denizcilik dolayısıyla uluslararası hukukun düzen uygulanmadığını söylüyorlar.

**Sizin diğer sanayici ve iş adamlarının da denizcilik sektörüne girmesini istediğinizi biliyoruz. Bu konuda neler söylersiniz?**

*Turkey not changing. It is not right that our ship-owners are being directed to foreign flags. I am a Turkish citizen and I take great pride in flying a Turkish flag but unfortunately the finance situation is putting a lot of pressure on our ship-owners.*

*In a very short time Turkey has to change the problematic articles in its laws and create a solution. Unfortunately, the credit loans we received for the ships to be delivered in the future have been shelved because of this. We were told if we were to hoist a foreign flag the credit loans would continue.*

**Thus far as your creditability is very high in international banking market.**

*Yes, we can easily get credit loans, but as I have mentioned before we face reasonable hesitations on the part of the banks when it comes to the Turkish ship registration.*

**How can they impose such a condition despite all your power?**

*As they say that laws are not well implemented in Turkey.*

**I know that you want other industrialists and businessmen to enter the shipping sector. Can I have your views on this?**

*In the earlier stages shipping was programmed according to the goods that could be carried from the Turkish coastline. Even in Mediterranean and the Aegean there was great business. The world is so large that our share in it is only one percent. I wish*



Daha önceleri denizcilik, Türkiye kıyılarında taşınabilen mallara göre programlanmış. Akdeniz, Ege bile büyük hedeflermiş. Denizcilik o kadar büyük ki, bizim payımız bunun içinde sadece yüzde 1. Ben de, keşke birçok farklı iş kolundaki iş adamı, parasının bir kısmını denizciliğe yatırırsa da, Türkiye'nin denizcilikten aldığı pay, mesela yüzde 15'e, yani 60-70 milyar dolara çıksa diyorum. Böyle bir gelişme Türkiye'nin ufkunu değiştirir.

Aslında denizciliğe yatırım yapmak, armatör olmak hiç de zor değil. Mesela ben kendi gemilerimin yarısını görmedim, işlerim dolayısıyla bazılarının indirme törenlerine bile gidemedim. Ama zaten artık beynelmel olunculuğu bu. Sen görmüyorsun belki ama o gemi Avustralya'da, Yeni Zelanda'da, ne bileyim dünya denizlerinde Türk bayrağıyla dolaşıyorsa, içinde senin de olman şart değil. Zaten haritaya ne zaman baksam ben oradayım.

Bu işin en güzel yanı, Türkiye'den alıp dışarıya götürmek yerine, oralardan bir pay alıp Türkiye'ye getirmek. Keşke on, yirmi, elli yatırımcı daha çıksa benim gibi. O zaman Türkiye çok büyük tonajlara ulaşır, bunun da ülke kalkınmasına büyük katkıları olur. ☒

*that many businessmen in very different fields would put a part of their money into shipping, and the share Turkey takes from shipping goes to 15 percent, in other words some \$50 to \$60 billion. Such a development would strengthen Turkey's back.*

*In fact, to invest in shipping, becoming a ship-owner, is not difficult at all. You do not need to be in shipping through your family or need to sleep and live in shipyards. For example, I have not seen half of my vessels and I did not even attend their launching ceremonies due to my businesses. Anyway, this is an international act. You might not see it but if that ship cruises to Australia, New Zealand or in the waters of the world with its Turkish flag that is fine. You do not have to be in it. Anyway, whenever I look at the map I am there.*

*The best side of this business is instead of taking from Turkey to abroad, to share from there and bring it to Turkey. I wish there were 20 or 50 more investors like me. Then Turkey would achieve high tonnages and great revenues. ☒*