

## 4 FINANSMAN BİR ARADA | 4 FINANCINGS ALTOGETHER

Kurulalı 6 ay olan **Finship Türkiye**, şu sıralar; “re-sale” (yapım aşamasında devir), “ikinci el”, “refinansman” ve “yeni inşa” olmak üzere 4 farklı alanda birden Türk denizcilik sektörüne finansal danışmanlık hizmetleri veriyor.

Firmanın, sözleşmelerini tamamlayarak üzerinde çalışmaya başladığı 2 adet, Çin yapımı 8,300 DWT’lik multipurpose gemiler “re-sale” finansmanırken; 1 adet 4,250 DWT’lik kuru yük gemisi “ikinci el” finansmanı. “Refinansman” kapsamında; 1 adet 3,325 DWT’lik kuru yük gemisi ve 1 adet 6,000 DWT’lik tanker için sözleşme imzalanmış. “Yeni inşa” kapsamında ise; 1 adet 2,200, 1 adet 3,600 ve 2 adet 6,000 DWT’lik tankerlerle, 4,550 ve 4,300 DWT’lik 2 kuru yük gemisi yer alıyor.

Firma Yönetici Ortağı **Aslan Paksoy**’un verdiği bilgilere göre; Finship Türkiye olarak suezmax’a kadar uzanan ve genellikle “ikinci el” gemi alımları finansmanı yapılmış. Ayrıca Ro-Ro tipi gemiler ile mevcut filoların finansal durumunun yeniden yapılandırılmaları da gerçekleştirilen işlerin arasında yer alıyor.

### HEDEF; KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ FİRMALAR

Paksoy, kendilerinin “gemi” finansmanları yanı sıra “tersane” ve “liman” finansmanlarında da hizmet verdiklerini ve özellikle hacim olarak küçük ve orta ölçekli firmaları hedeflediklerini belirtiyor. “Bu firmalarla birlikte büyümek ana hedeflerimizden biridir.” diyen Paksoy, Finship Türkiye’nin müşteri portföyünde; Vardal, Polaris, Alternatif, Admarin, Can, Gündoğdu, Butoni, Mercan, Atasoy, Atlas, Ermar, Gökalp gibi firmalar bulunduğunu da sözlerine ekliyor.

Öncesinde, “Paksoy Danışmanlık” çatısı altında Villa Deniz-

**Finship Türkiye** that has been established 6 months before, has been presently giving financial consultancy service to the Turkish maritime sector in 4 different fields as “re-sale”, “second hand”, “refinancing” and the “new-building”.

While 2, China made 8,300 DWT multipurpose ships that it has stated to work over by completing their financing contracts are “re-sale” financing, one piece 4,250 DWT dry cargo ship is a “second hand” financing. It has signed the contracts for a 3,325 DWT dry cargo ship and one 6,000 DWT tanker within the content of “refinancing”. And in the context of the “newbuilding” there is one 2,200, one 3,600, two 6,000 DWT tankers and 2 dry cargo ships of 4,550 and 4,300 DWT.

According to the information given by the Managing Partner of the company **Aslan Paksoy**; generally the “second hand” ship purchase financing stretching to suezmax has been performed as Finship Türkiye. Furthermore the Ro-Ro type ships and the reconstruction of the current fleets’ financial condition are among the processes performed.

### TARGET: SMALL AND MIDDLE SCALED FIRMS

Paksoy indicates that they serve in the fields of “shipyard” and “port” financings together with “ship” financings and especially target small and middle scaled firms. He says that; “Growing up with these firms is one of our main objectives” and also adds; “There are firms like the Vardal, Polaris, Alternatif, Admarin, Can, Gundogdu, Butoni, Mercan, Atasoy, Atlas, Ermar and Gokalp in the customer portfolio of Finship Türkiye.”

cilik, Mercan Denizcilik, Geden Line ve Kumport gibi firmalarla çalışan Paksoy, Finship'le pilot proje olarak belirledikleri Vardal Denizcilik için yapılan M/V SÜREYYA VARDAL gemisi işiyle başlayan ilişkilerin, 3 Kasım 2006 tarihinde (bkz. **Deniz Ticareti Dergisi, Aralık'06, s.48**) resmen Finship Türkiye ortak yatırımına dönüştürülmesiyle sürdüğünü söylüyor.

Bu kapsamda firmaların finans ihtiyacı için özellikle yurtdışından, ilgili, hemen hemen tüm finans kuruluşlarıyla sağlam ilişkileri olduğuna değinen Paksoy, hissedarlardan HBU-Hollandsche Bank Unie'nin yanı sıra Commerzbank ve General Electric gibi tanınmış Avrupalı firmaları örnek olarak veriyor. Türkiye'den ise Denizbank, Finansbank ve Garanti Bankası ile çalışılmış. Ancak Paksoy'un söylediğini göre Türk bankalar, denizcilik finansmanı ile ilgili olarak henüz yabancı bankalarla rekabet edebilecek durumda değiller. Türkiye'deki ortalama mevduat yapıları da uzun vadeli denizcilik finansmanına uygun değil. Bu nedenle Türk bankalar, kısa vadeli finansmanları tercih ediyor. Oysa yabancı finans kuruluşları daha rekabetçi kredi oranları sunabildikleri gibi, personelleri de, konularında uzman oldukları için piyasaları düzenli takip edip müşterilerini uyara biliyor.

#### **TÜRK DENİZCİLERİNİN BAŞARISI**

"Yabancı bankalar, işte özellikle bu uzman personel altyapısı sayesinde müşterilerine daha kaliteli hizmet sunabiliyor. Örneğin iyi ve kötü dönemlerde neler yapmanız gerektiğini kolayca karşılıklı konuşabiliyorsunuz." diyen Paksoy, yabancı finans kuruluşlarının bir müşterisiyle, tek projeden ziyade sürekli çalışmak, bunun için firmaların bu projeden başka yakın gelecekte hangi projelerinin olduğunu duymak, işletme yapılarını, finansal tablolarını güvenilir, uluslararası bir denetim kuruluşu tarafından hazırlanmış raporla görmek istediklerini söylüyor. Ama ülkemizde oldukça az sayıda firma dışında kimsede bu profesyonel altyapının olmadığını da ortaya koyuyor. Dolayısıyla kendilerinin, bu profesyonel yapıya sahip olmayan kuruluşları bilinçlendirdikten sonra yurtdışında, bir anlamda pazarlama yönünde önemli rolleri olduğuna değiniyor. Kredi tahsisi sonrasında da firmalara yoğun destekleri devam ediyor. Yapılan işlerin ise kendilerinden ziyade Türk denizcilerinin bir başarısı olduğuna dikkat çekiyor.

#### **ÖNERİLER...**

Paksoy, henüz piyasalar iyiye firmalara; yatırımlarını sürekli ve canlı tutarak gençleşmeye önem vermelerini, ama kazandıklarından bir kısmını da zor dönemlerde en az 6 ay-1 yıl kendilerini idare edecek şekilde rezerv etmelerini sağlık veriyor.

He said that beforehand Paysoy that used to work with the firms like Villa Denizcilik, Mercan Denizcilik, Geden Line and Kumport under the frame of the **Paksoy Consultancy**, the relationships began mutually with the Finship with the M/V SUREYYA VARDAL ship that has been constructed for the Vardal Denizcilik company which was determined as the pilot project, have continued by transforming into the Finship Turkey joint venture in 3 November of 2006 (see. **Turkish Shipping World Magazine, December '06, p.48**).

Paksoy who indicated that in this context, they have strong relationships almost with the related foreign financial institutions especially for the financial requirements of the firms, also gives some European firms as examples like HBU-Hollandsche Bank Unie which one of the shareholders of Finship, and as well as Commerzbank and General Electric. They have worked with Denizbank, Finansbank and Garanti Bankası from Turkey, too.



Aslan Paksoy

#### **THE SUCCESS OF THE TURKISH MARINERS**

Paksoy said "The foreign banks can put high-quality service for their customers in the field of maritime business especially with their specialist personnel infrastructure. For example, you can discuss mutually what you should do in good and bad times." also says "the foreign financing institutions want to work their customers not only for a project but continuously and therefore

they need to hear their near future projects, see their operating structures, financial tables with a report that has been prepared by an international auditor. Consequently, he mentions that after they had made their customers conscious on such necessities, they have had important roles at abroad in the field of marketing in some means. Their intensive contributions to the firms have been continuing after the credit allocations. He also indicates that the performed operations by them are the successes of the Turkish mariners rather than theirs.

#### **RECOMMENDATIONS...**

Paksoy recommends that while the markets are in good condition, they should give importance to rejuvenation by keeping the investments continual and alive but they should reserve some part of their income in order to carry on in tough periods for 6 months to 1 year.