

“Yabancılar yeni müşteriye kapalı”



Bugüne kadar Türkiye’de 50’nin üzerinde geminin finansmanına aracılık eden Finship Turkey’in yönetici ortağı Aslan Paksoy gemi finansmanındaki son gelişmeleri Deniz Ticareti için değerlendirdi. “2011 yılı pek parlak geçmeyecek” diyen Paksoy’a göre şeffaflık ve profesyonellik konusunda iyi firmaların önü kısmen açık.

Yaklaşık 5 yıldır Türkiye’de faaliyet gösteren Rotterdam merkezli gemi finansmanında uzman kuruluş FinShip, bugüne kadar Türkiye’de 50’nin üzerinde geminin finansmanına aracılık etti. Dünya çapında ise 150’nin üzerinde gemi ve 60’ın üzerinde firma için 1 milyar doların üzerinde krediye aracılık etti. Yurtdışında Hollanda’da üç bankaya, 2 finans kurumuna ve bir kalkınma bankasına, Almanya’da iki bankaya, danışman kurum olarak atanan FinShip, Eximbank’a da Dünya Bankası kredilerinin takip ve kontrolünde destek vermeye başladı. Hem Türkiye’deki hem de yurtdışındaki finans piyasalarını yakından takip eden Finship Turkey’in yönetici ortağı Aslan Paksoy’a

“Foreigners are closed to new customer”

Managing partner of Finship Turkey that has mediated financing of more than 50 ships in Turkey up to the day, Aslan Paksoy evaluated last developments in ship financing for Maritime Trade. According to Paksoy, 2011 will not be very good but companies good at transparency and professionalism will be partially successful.

Operating in Turkey for about 5 years, Rotterdam based ship financing corporation FinShip has mediated financing of more than 50 ships in Turkey up to the day. We asked last developments in finance markets to Aslan Paksoy, managing partner of FinShip Turkey, who closely watches finance markets both in Turkey and the foreign countries. Saying “Recovery of banks shall not be easy in short term” about the following period in ship financing, Paksoy emphasizes the fact that banks try to sustain their customers in trouble primarily and they attempt to save risky loans.

Are affects of crisis felt in ship financing market, still?

Certainly. There are optimistic expectations about extent of that but it is dominant opinion that 2011 will not be much bright. Companies good at transparency and professionalism will be partially successful. Creditors have started to behave more selective.

You comment that more agreements are made with local banks since international banks closed their doors to the newbuilt. What is the reason of this situation?

They are not closed to new “built” by new “works”. It means that they do not want new customers, they do not want new portfolio. If their portfolio in maritime field is 100 liras, they do not want to increase it to 101 liras. They primarily try to sustain their customers in their portfolio, make collection and decrease risks. They are reluctant about making available existing limits of customers not paying debts in time and making limits open.

finans piyasalarındaki son gelişmeleri sorduk. Gemi finansmanında önümüzdeki döneme dair beklentilerini “kısa vadede bankaların geri dönmesi kolay olmayacak” diyen Paksoy, bankaların öncelikle zor durumda olan müşterilerini ayakta tutmağa çalıştıklarını ve riskli kredileri kurtarma peşinde olduklarını vurguluyor.

DT: Öncelikle Türkiye’de ne tür hizmetler veriyorsunuz?

A. Paksoy: FinShip Turkey öncelikli olarak Türk armatörlerine, tersane ve liman sahiplerine gerek yurtdışı gerekse yurtiçi piyasalardan uygun vadeye ve faize sahip finansman temininde yardımcı olmaktadır. Bunu yaparken FinShip Turkey, öncelikle yatırımcının projesini tam ve doğru biçimde finans kurumuna yansıtmak için bir hazırlık yapar ve bunu en doğru finans kurumuna en doğru biçimde aktarır. Finans kurumuna da potansiyel müşterisinin isteklerini belli prensipler çerçevesinde aktararak bir kazan-kazan çözümünün üretilmesinde rol oynar. Finans kurumlarının her birinin projelere yaklaşım tarzı farklıdır. FinShip Turkey her bir finans kurumunun hassasiyetlerini çok iyi bilmekte ve anlamaktadır. Bu tecrübe sayesinde potansiyel müşteri ve potansiyel finansör arasındaki eşleştirmeyi büyük hassasiyetle yapar. Yatırımcının ve finans kurumunun vakit, emek ve para kaybını önler. Bugüne kadar 50’nin üzerinde geminin finansmanına aracılık ettik.

Hollandsche Bank-Unie N.V. dışında hangi bankalarla çalışıyorsunuz?

Amerika Birleşik Devletleri’nden Uzak Doğu’ya ve Japonya’ya kadar denizciliğe destek veren tüm bankalarla çalışıyoruz. Ortağımız Hollandalı olduğu için Avrupa daha çok yoğunluğa sahiptir. Ancak yabancı bankalarla çalıştığımız şekillerde olmasa da yerli bankalarımızla da onların kendi hassasiyetlerine saygı göstererek çalışıyoruz.

Uluslararası bankalar yeni inşalara kapılarını kapadığı için yerli bankalarla daha fazla anlaşma yapmaya başladığına dair bir yorumunuz var. Bu durum neden kaynaklanıyor?

Yeni “inşalara” değil yeni “işlere” kapalıdır. Yani yeni müşteri istemiyorlar, yeni portföy istemiyorlar. Denizcilik iş kolundaki portföyleri 100 liraysa, 101 lira yapmak istemiyorlar. Öncelikle portföylerindeki zor durumda olan müşterilerini ayakta tutmaya çalışıp tahsilat gerçekleştirip risklerini azaltma peşindedir. Borcunu zamanında ödeyip limitlerini açık hale getiren müşterilerinin dahi mevcut limitlerini kullanılmak konusunda istekli değiller. Bu şekilde bilançolarını toparlama gayreti içindedir. Burada belirleyici olan bankaların küçülme politikasıdır.

Yurtdışı ve yurtiçi bankaları karşılaştığımızda arada nasıl bir fark görüyorsunuz?

Krizden öncesi için yabancı bankaların denizciliğe verdikleri kredilerin vade ve oran olarak bariz bir üstünlüğü vardı. Krize yaklaşıldıkça bu farklar ciddi oranlarda azalmış, yerli bankalar yabancı rakiplerine yaklaşmışlardı. Krizden sonra ise faiz oranlarında avantajlı olmasa da vade ve miktar olarak yerli bankalar yabancı bankaların önüne geçti.



They try to recover their balance sheets in that way. What is determining here is downsizing policy of banks.

What kind of differences you see when you compare local and foreign banks?

Credits given to maritime by foreign banks have superiority in terms of term and rate before crisis. These differences decreased seriously while approaching to crisis and local banks approached to foreign competitors. Local banks got ahead of foreign competitors after crisis in terms of term and amount even not in interest rates.

How does Credit Guarantee Fund affect the sector, what do you think?

Credit Guarantee Fund (CGF) has been put into practice as of September 1. However, notices of banks to attend that and to which projects they would approach within this scope are important. We are not sure about whether it is to cover the sector generally. It will undertake a key role in covering needs even not all of them by removing guarantee problem

Capacity of marine trade increases in all over the world. What kind of developments do you expect in ship financing in the following period?

This will ensure some problems to be overcome more quickly but banks whose fingers are burn may not be possible to recover completely in short term. Fewer problems will be experienced for some strong companies to find bank credit or to be deemed as appropriate by funds depending on their relations with banks. We see that rather individual investors and funds become prominent more in the last 2 years. However, these funds are used for completion of deficiencies and to allow the company to breathe for a certain time instead of being main solution due to costs.

Krizin etkileri hala gemi finans piyasasında hissediliyor mu? Kriz kredi koşullarını nasıl etkiledi?

Kesinlikle hissediliyor. Bunun ne kadar süreceği konusunda genelde iyimser beklentiler var ama 2011 yılının pek parlak geçmeyeceği görüşü hakim. Şeffaflık ve profesyonellik konusunda iyi firmaların önu kısmen açıktır. Kredi verenler artık çok daha seçici davranmağa başladılar. Şeffaflık, kaldırma oranlarının düşmesi, orta-uzun vadeli kontratlara bağlanmış (kira, navlun sözleşmesi) gelir garantisinin aranması fiziki olarak ilk aranan şeyler. Yani artık çok sağlam bir muhasebeniz, temiz bir isminiz ve riski daha çok kendi üzerine almaya yönelik bakışınız yoksa gemi finansı alanında başarı şansınız çok az. En önemlisi de teminattan çok nakit yaratma becerisi araştırılıyor.

Gemi finansmanında kriz sonrası gelişmeler neler, alternatif finansman olanakları çeşitlendi mi?

Gemi finansında karakteristik olarak daha fazla şeffaflık ve profesyonelleşme gereksinimi doğdu. Pazarın iyi olduğu döneme göre hem banka hem de armatör tarafında konuya daha hakim olmak gereği, yani daha fazla kötü durum senaryosuna hazır olma gereği ortaya çıktı. Bankaların çok kısıtlı oranda ilgilendiği bu dönemde alternatif finansman olanakları da bulunuyor ancak bunların temini hem iyi piyasa koşullarındaki banka kredisinden çok daha zor hem de çok pahalı.

Eximbank'a danışmanlık vermeye başladınız. Danışmanlık verdiğiniz kredi taleplerinde en fazla yetersizlik hangi alanlarda?

Sunduğumuz danışmanlık hizmetleri bu aşamada tersanelere kullanılan Dünya Bankası kredilerinin takip ve kontrol desteği şeklinde. Ancak Eximbank'la da mutabık kaldığımız üzere denizcilikle ilgili her konuda destek verebiliyoruz ve buna da hazırız. Yeni kredi taleplerinin karşılandığını söylemek bu ara maalesef mümkün değil. En azından teminat sorunu çözülebilmemiş değil.

Kredi Garanti Fonu'nun sektörü nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz?

Kredi Garanti Fonu (KGF) 1 Eylül'den itibaren uygulamaya girdi. Ancak buna katılacak bankaların bildirimleri ve hangi projelere bu kapsamda yaklaşacakları da önemli. Sektörün genelini kapsayacağı konusunda çok da emin değiliz. Teminat sorununu gidererek ihtiyaçların tamamının olmasa dahi karşılanmasında kilit rol üstlenecektir.

Kimler daha rahat kredi alabilirler ya da başvurularda nelere dikkat etmek gerekir?

Bu dönemde kredi temini geçmiş dönemlere oranla çok daha zor. Dikkat edilmesi gereken, her zamanki gibi başvuru sahibinin evvela denizciliği ne kadar bildiği, elini taşın altına ne kadar koyduğu ve nakit akışıdır. Kriz öncesi dönemde kredinin gemi değerine oranı esas olabilirken şimdi nakit akışı esas alınıyor. Buna ek olarak bahsettiğimiz üzere teminat konusu daha ağırlaştığı için sonuca gitmek daha da güçleşti.



Yerli bankaların sağladığı kredinin büyüklüğüne dair tahminleriniz var mı?

Türkiye'de buna bağlı bir istatistik yok. Söylentiler 4 milyar dolara ulaştığı yönünde ve biz de bu rakamları basından takip ediyoruz. Lakin bizim tahminimiz bunun 3-3,5 milyar dolar arasında olduğu ve hızla küçültülmeğe çalışıldığı yönündedir.

Yerli armatörler gemilerini daha çok nerede yaptırmayı tercih ediyorlar?

Yerli armatörleri kategorilere ayırarak söylersek küçük ve orta ölçekli kuru yük armatörleri gemi yaptıracaklarsa önce Türkiye'ye sonra Çin ve Vietnam'a yöneliyor. Yaptırmak anahtar teslimi anlamındaysa bu tercih Çin oluyordu. Fakat kalitesi yüzünden tam anlamıyla anahtar teslimi olamıyor, o gemiler mutlaka burada elden geçiyordu. Daha doğrusu krizden önce böyle oluyordu. Aynı segmentin tanker kısmında Türk ve birçok Avrupalı armatör Türkiye'yi tercih ediyordu. Uzakdoğu tersanelerinin parmakla gösterilenleri ve Japonlar da Avrupa'dan sipariş alıyorlardı tabi ama bunu aradaki mesafe faktörünü absorbe edecek büyüklükte kar getiren projelerin sahibi armatörler ile ilişkileri eskiye dayanan armatör şirketleri yapabiliyordu. Büyük gemi armatörlerimizin ise tercihi Kore ve Japonya ile Çin'in önde gelen tersaneleridir.

Deniz ticaretinin kapasitesi tüm dünyada artıyor. Önümüzdeki dönemde gemi finansmanında ne tür gelişmeler bekliyorsunuz?

Bu bir takım sorunların daha çabuk atlatılmasını sağlayacaktır ama ağız yanan bankaların tam anlamıyla geri dönmesi kısa vadede mümkün olmayabilir. Belli bir ağırlığı olan firmaların ise bankalarla aralarındaki ilişkilere bağlı olarak banka kredisi bulmaları veya fonlar tarafından uygun görülmesinde nispeten az sorun çıkacaktır. Son 2 yıldır daha çok bireysel yatırımcı ve fonların öne çıktığını görüyoruz. Ancak maliyetleri nedeniyle ana çözüm olmak yerine eksik kalan yerlerin tamamlanması ve firmaya belli bir müddet nefes aldırması amacına yönelik kullanılıyor bu fonlar.