

Sea Business World

MARITIME TRADE, INDUSTRY, TECHNOLOGY, ENGINEERING, MATERIALS, LIFE AND BUSINESS MAGAZINE

www.seabusinessworld.com / September–October 2025

*The Information
Route of the Maritime
Business World*



INTERVIEWS

Clean Shipping Coalition Chair Delaine McCullough ⚓ **Clean Shipping Coalition / Transport & Environment Maritime Transport Policy Officer** Felix Klann ⚓ **Republic of Türkiye Ministry of Transport and Infrastructure Deputy Minister** Durmuş Ünüvar ⚓ **IMEAK Chamber of Shipping Chairman** Tamer Kiran ⚓ **Türk P&I Insurance General Manager** Ufuk Teker ⚓ **YAF Group Founder** Yusuf Kanıcı ⚓ **Beşiktaş Marine Founder Captain** Ateş Karaca ⚓ **Piri Reis University Rector** Prof. Dr. Nafiz Arıca ⚓ **QSM Global Co-Founder Captain** Orhan Kasap ⚓ **TurboTürk Engineering Founder** Durmuş Eryıldız ⚓ **Caretta ERP Türkiye Partner** Emrah Aşkın ⚓ **Turkish Ocean-Going Ship Captains' Association (TÜRKKAPDER) Chairman** Captain Zafer Akbulut ⚓ **Turkish Ship & Yacht Exporters' Association (GYHİB) Chairman** Cem Seven ⚓ **PerCon General Coordinator** Cüneyt Yalınkılıç ⚓ **Rotterdam Ahoy Europort Director** Raymond Siliakus





A white letter 'R' inside a teal square, positioned below the QR code.

Qualified Seferer Management

WWW.QSMGLOBAL.NET

- **Global Standards & Compliance**
- **24/7 Communication & Support**
- **Tailored Crew Solutions**
- **Sustainable Rotation Pools**

**Strong Fleet, Safe Passage
Crew Is the Key to Success**

Your Trusted Partner in Crew Management & Maritime Excellence



Dünyaya iyi bak!

145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle hem sektörümüzde fark yaratıyor hem de dünyanın geleceğini korumak için çalışıyoruz. Dünyaya iyi bakmak için üzerimize düşeni yapıyoruz.



TURKP&İ

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

Finanskent Mah. Finans Cad. No: 46 K3 Blok 12. Kat Ofis No: 74
Ümraniye/İstanbul

T. 0850 420 8136 F. 0216 545 0301



KARİYER MEDYA YAYINCILIK REKLAMCILIK VE TANITIM HİZMETLERİ ADINA

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Bayram Yıldız
bayram@seabusinessworld.com

Editörler
Eda Gedikoğlu
eda@seabusinessworld.com
Ezgi Taşlı Özbey
ezgi@seabusinessworld.com

Proje ve Reklam Satış Müdürü
Çiğdem Kurut
cigdem@seabusinessworld.com

Grafik – Tasarım
Emin Petek
eminpetek@gmail.com

Dijital Yönetim Sorumlusu
Zeydanur Gedikoğlu
zeyda@seabusinessworld.com

Abone ve Dağıtım Sorumlusu
Mustafa Yılmaz

Dijital ve Sosyal Medya Yönetimi
Kariyer Marka Danışmanlığı

Baskı Merkez Ofset
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi 6. Kat F-Blok No:3 (4NF12)
Topkapı/İstanbul - Tel: 05527072544

Baskı Tarihi
Eylül - Ekim 2025
Sayı: 2

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın

ISSN 3023-8625

Yönetim Yeri
İdealtepe Mah. Denizciler Cad.
No:14/5 Maltepe/İstanbul
Tel: 0216 367 00 15
Web: www.seabusinessworld.com
e- mail: info@seabusinessworld.com

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara, yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

Bu dergi Basın İlan Kurumu SÜRELİ YAYINLAR listesinde yer almaktadır



REKLAM İNDEKSİ

ALM MARİNE	13
BEŞİKTAŞ MARİNE	AYRAÇ
CARETTA ERP	11
EUROPORT	ARKA KAPAK İÇİ
KARİYER MEDYA YAYINCILIK	93
PERCON	89
QSM GLOBAL	ÖN KAPAK İÇİ
SEA BUSINESS WORLD	ARKA KAPAK
TURBOTÜRK	7
TURK P&I	1



HABERLER

- 04** Lüks Yat Pazarı 2030'a Doğru Hızla Büyüyor: UHNW Yatırımcılar ve Hibrit Teknoloji Ön Planda
- 08** Kruvaziyer Turizmde Son 12 Yılın Rekoru Kırıldı
- 12** Kılavuz Kaptan Güvenliği İçin Yeni Standartlar Geliyor

DENİZ TİCARETİ

- 21** 111 Yıllık Panama Kanalı, Karbon Nötr Hedefiyle Yeni Bir Döneme Giriyor

RÖPORTAJ

- 23** CSC, "Denizcilik Sektörü, Net-Sıfır Hedefiyle Küresel Bir Dönüşüm Sürecine Giriyor"
- 29** T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar "Türk Denizcilik Sektörü, 2053 Net Sıfır Hedefiyle Yeşil ve Dijital Dönüşümünü Hızlandırıyor"
- 36** İMEAK DTO Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran, "Türk Denizciliğinin Rekabet Gücü Eğitim, Dijitalleşme ve AR-GE ile Yükseliyor"
- 40** Türk P&I Sigorta'dan Denizcilik Sektörüne Özel Hasar Yönetiminden Risk Önlemeye Kadar Stratejik Çözümler
- 45** YAF Group, Türkiye'den Dünyaya Uçtan Uca Denizcilik Çözümleri
- 49** Beşiktaş Marine Denizciliğinin Her Alanında Sürdürülebilir, İnovatif, Kaliteli ve Güvene Dayalı Çözümler Sunuyor
- 54** "Piri Reis Üniversitesi Olarak Öncelikli Konularımızdan Biri, Öğrencilerimizi Teknolojiye Hâkim Bireyler Olarak Mezun Etmek"
- 59** "QSM Global Olarak Geçmişimizden Aldığımız Güçle Kendimize Güveniyoruz ve Geleceğe Sağlam Adımlarla İlerliyoruz"
- 64** TurboTürk Engineering, Turboşarj Servisinde Güvenlik, Yüksek Performans ve Kaliteyi Bir Arada Sunuyor
- 69** "Caretta ERP, Hem Türkiye'de Hem De Dünyada Güvenilir, Yenilikçi ve Kullanıcı Odaklı Bir Marka Konumunda"

GEMİ İNŞA- YAN SANAYİ

- 94** Sanmar, Svitzer Bahreyn'e İki Adet "Azimuth Tractor" Römorkör Teslim Etti

LİMAN- LOJİSTİK

- 98** Küresel Ticarete Sular Isınıyor: ABD ve Çin'den Karşılıklı Liman Ücretleri Hamles

YELKEN- TEKNE- MARİNA

- 99** Yalıkavak Marina, Dünyanın En İyi Marina Ödüllerinde Bir Başarıya Daha İmza Attı

YAŞAM

- 102** 106 Metrelik Lurssen Süperyat "Amadea" Açık Artırmada Satıldı

ÜRÜN TANITIMLARI

- 104** ALM Marine'den Yeni Nesil Seyir ve Güvenlik Sistemleri
- 106** Filonuz Parmaklarınızın Ucunda: Navfleet Uygulaması Verimliliği Yeniden Tanımlıyor

112 FUAR TAKVİMİ

Editörden



Eda GEDİKOĞLU

eda@seabusinessworld.com

Yeni çıktığımız yolda gücümüzü bilgi, iş birliği ve sürdürülebilirlikten alıyoruz

Sea Business World'un ikinci sayısıyla yeniden karşınızdayız.

İlk sayımıza gösterilen yoğun ilgi ve değerli geri bildirimler, Sea Business World'un yalnızca bir dergi değil; denizcilik dünyasında bilgi paylaşımı, iş birliği ve sürdürülebilirlik için güçlü bir iletişim platformu haline geldiğini gösterdi. Bu güçlü ilgi için tüm okuyucularımıza, sektör temsilcilerine ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz.

Denizcilik, Dönüşümün Merkezinde

Bu sayımızda, hem ulusal hem de uluslararası denizcilik dünyasının öncü isimleriyle geleceğe yön veren söyleşiler gerçekleştirdik. Clean Shipping Coalition Başkanı Delaine McCullough ve T&E Deniz Taşımacılığı Politika Sorumlusu Felix Klann, net sıfır hedefiyle

şekillenen küresel dönüşümü değerlendirirken, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar, Türkiye'nin 2053 vizyonu doğrultusunda yeşil ve dijital dönüşüm yol haritasını paylaştı.

İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Tamer Kiran, rekabet gücünün eğitim, dijitalleşme ve AR-GE ile artacağını vurgularken, Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker risk yönetimi ve sigorta süreçlerinde sektöre özel sundukları çözümleri anlattı. Sektörün yenilikçi ve girişimci yüzü ise YAF Group Kurucusu Yusuf Kanıcı, Beşiktaş Marine Kurucusu Kaptan Ateş Karaca, TurboTürk Engineering Kurucusu Durmuş Eryıldız, Caretta ERP Türkiye Ortağı Emrah Aşkın ve QSM Global Kurucu Ortağı Kaptan Orhan Kasap ise gerçekleştirdiğimiz röportajlarda sektöre dair önemli bilgileri okuyucularla paylaştı.

Eğitim ve insan kaynağı vizyonunu Piri Reis Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nafiz Arıca ile ele alırken; TÜRKKAPDER Başkanı Kaptan Zafer Akbulut, denizcilerimizin uluslararası etkinliği için çözüm bekleyen başlıklara dikkat çekiyor. Ayrıca GYHİB Başkanı Cem Seven, PerCon Genel Koordinatörü Cüneyt Yalınkılıç ve Rotterdam Ahoy Europort Direktörü Raymond Siliakus, küresel ölçekte yeşil dönüşüm, iş birliği ve etkin fuar ağlarıyla sektöre yön veren perspektifler sunuyor.

Sürdürülebilirlik, Dijitalleşme ve İş Birliği

Sea Business World'un bu sayısı, sadece haberleri değil, aynı zamanda geleceğin denizciliğini şekillendiren temaları da bir araya getiriyor. Enerji dönüşümünden yakıt teknolojilerine, sürdürülebilir gemi finansmanından liman politikalarına kadar uzanan bu geniş içerik yelpazesıyla, okuyucularımıza hem teknik hem de stratejik bir bakış açısı sunmayı amaçlıyoruz.

Sea Business World ailesi olarak; görüşleriyle, destekleriyle ve vizyonlarıyla dergimizin oluşumuna katkı sağlayan tüm röportaj konuklarımıza, bakanlık ve oda temsilcilerine, kurumlara ve değerli okuyucularımıza teşekkür ederiz. Her sayıda, denizciliğin küresel dönüşümünü daha geniş bir perspektiften ele almayı, Türkiye'nin denizcilik vizyonuna uluslararası alanda katkı sağlamayı sürdüreceğiz.

Denizcilik dünyasının kalbinde, aynı rotada yeni sayılarımızda görüşmek üzere...

Keyifli okumalar dilerim...

E. Gedikoglu

Lüks Yat Pazarı 2030'a Doğru Hızla Büyüyor: UHNW Yatırımcılar ve Hibrit Teknoloji Ön Planda

Mordor İntellegent araştırma şirketinin raporuna göre; lüks yat pazarının 2025 yılında 10,12 milyar ABD doları değerinde olması ve 2030 yılına kadar %6,39'luk bir bileşik yıllık büyüme oranıyla 13,79 milyar ABD dolarına ulaşması bekleniyor.

SUMMARY

According to a report by Mordor Intelligence, the luxury yacht market is expected to be valued at USD 10.12 billion in 2025 and reach USD 13.79 billion by 2030, growing at a compound annual growth rate (CAGR) of 6.39%.

Mevcut ivme, ultra yüksek net değere sahip bireylerin (UHNW'ler) sayısındaki artıştan, hızlı inovasyondan ve deneyimsel varlıklara yönelik kültürel değişimden kaynaklanıyor. Üreticiler gelecekteki IMO sera gazı kurallarına uyum sağlamaya çalışırken hibrit ve elektrikli sistemler ivme kazanırken, keşif tarzı yatlar Akdeniz'in ötesinde seyir alanlarını genişletiyor. Üreticiler ve marina operatörleri arasındaki konsolidasyon yoğunlaşıyor ve özel sermaye fonları, rihtim müsaitliğini güvence altına alan altyapıyı hedefliyor.

Yat Turizmi Patlamasında Artış

Yat turizmi, 2030 yılına kadar deniz ekonomisinin %26'sını oluşturarak sağlıklı bir büyüme gösterecektir. Yat turizmi, günlük yaklaşık 287 ABD doları harcamakta olup, bu rakam geleneksel turistlerin neredeyse iki katıdır ve yerel ekonomileri önemli ölçüde etkilemektedir. Sektör, pandemi son-

rası özel, kontrollü ortamları ve aşırı kalabalık destinasyonları tercih eden seyahat tercihlerinden faydalanmaktadır. Charter şirketleri, bu yüksek harcamayı yakalamak için giderek daha büyük ve daha lüks gemilere yatırım yaparken, yat yelken programları turistler arasında en değerli özellik olarak öne çıkmaktadır. Güvenlik eğitimi ve ulaşımına bir saat mesafede erişilebilir lokasyonlar, turistlerin tercih ettiği uygun kombinasyonları temsil etmekte ve gelişmekte olan seyir destinasyonlarında altyapı gelişimini teşvik etmektedir.

Gelişmekte Olan Piyasalarda Yükselen UHNW'lar

Ultra zengin nüfusun 2028 yılına kadar önemli ölçüde artarak 587.000'den fazla kişiye ulaşması ve net servetinin 30 milyon ABD dolarını aşması bekleniyor. Gelişmekte olan pazarlar orantısız bir büyümeye öncülük ediyor; Vietnam %95, Hindistan %80 ve Mauritius %75 senti-milyoner büyümesi öngörüyor. Bu yeni servet merkezleri, geleneksel varlıklar yerine deneyimsel lükse öncelik veriyor ve yatlar, statü, gizlilik ve yaşam tarzı avantajlarını bir araya getiren tutku yatırımlarını temsil ediyor. UHNW yatırımcılarının %20'sinin sürdürülebilir yatırımlara yönelmesi, hibrit ve elektrikli tahrik sistemlerine olan talebi artırıyor. Genç nesiller, çevresel kimlik bilgilerine sahip, teknolojik olarak gelişmiş gemileri tercih ederek servet hareketliliğini ve yatırım kararlarını giderek daha fazla yönlendiriyor.

Keşif/Keşif Yatlarına Yönelik Artan Talep

Keşif yatları, geleneksel Akdeniz ve Karayip turlarının ötesinde uzak yolculuk ve macera deneyimleri için değişen sahip tercihlerine hitap ediyor. 2025 yılında, bi-

limsel araştırmalar için donatılmış REV Ocean (194,9 m) ve kutup yolculukları için buz sınıfı gövdelere sahip Shackleton (107 m) gibi önemli gemiler de dahil olmak üzere 58 yeni keşif yatı denize indirildi. Bu gemiler, uzun süreli otonom seyir için hibrit tahrik sistemleri ve kendi kendine yeterlilik özellikleri içeriyor. Bu segment, hassas deniz ortamlarında benzersiz deneyimler arayan tekne sahiplerine avantaj sağlıyor ve çevre dostu tasarımlara olan talebi artırıyor. Damen Yachting'in Xplorer 60 modeli, otonom seyir kabiliyetine sahip ve yüksek enlem bölgeleri için tasarlanmış lüks keşif serisinin ilk örneği.

Hibrit ve Elektrikli Tahrik Sistemlerine Geçiş

Çevresel düzenlemeler alternatif tahrik sistemlerinin benimsenmesini hızlandırıyor ve IMO, 2028'den itibaren yürürlüğe girecek yeni sera gazı gerekliliklerini onaylıyor. AB Emisyon Ticareti Sistemi'nin genişlemesi ve FuelEU Denizcilik yönetmelikleri, AB limanlarına uğrayan 5.000 brüt tonun üzerindeki gemileri etkileyerek, emisyon raporlaması ve sera gazı yoğunluğu limitlerine uyumu zorunlu kılıyor. Hibrit sistemler, seyir sırasında operasyonel esneklik, daha az gürültü ve titreşim ve iyileştirilmiş yakıt verimliliği sunuyor. Rolls-Royce, 1.000 ila 4.000 kilovat güç aralığında yatlara uygun entegre hibrit gemi tahrik sistemlerini piyasaya sürdü. Dünyanın en büyük yelkenli yatı Sailing Yacht A, lüks gemilerde hibrit sistem uygulamasını sergileyerek teknolojinin olgunlaştığını gösteriyor.

Yüksek Sahip Olma ve Bakım Maliyetleri

Yükselen operasyonel giderler, yat sahipliği ekonomisini zorluyor. Princess Yachts, zorlu piyasa koşulları altında 2022 yılında 315

milyon GBP gelir elde ederken 61 milyon GBP zarar bildirdi. Şirket, artan operasyonel giderler ve zorlu küresel piyasa koşulları nedeniyle 250 kişilik bir iş gücü azaltımına gittiğini duyurdu. Premium tesislerin daha yüksek fiyatlar talep etmesiyle marina maliyetleri artıyor. Safe Harbor Marinas'ın 5,65 milyar ABD doları değerindeki değerlemesi, tahmini 2024 işletmelerden Elde Edilen Fonların 21 katını yansıtıyor. Faiz oranları, yat alımlarında bileşik finansman maliyetlerini artırırken, sigorta primleri artan hasar talepleri ve ikame değerleri nedeniyle yükseliyor. Bu faktörler, yat sahiplerini maliyetleri birden fazla kullanıcıya dağıtmak için kesirli mülkiyet modellerine ve kiralama anlaşmalarına yönlendiriyor.

Özel Bileşenler İçin Tedarik Zinciri Darboğazları

COVID sonrası tedarik zinciri kesintileri yat üretiminde devam ediyor ve özel bileşenlerde uzun teslim süreleri ve maliyet enflasyonu yaşanıyor. Rekreatif tekne pazarı, pandemideki %40'lık artışın ardından istikrara kavuşuyor ve bu durum envanter sorunları ve üretim darboğazları yaratıyor. Avrupa tersaneleri, tersanelerin %95'inin halihazırda başta fiberglas ve polyester reçine olmak üzere kompozit malzemeler kullandığını veya kullanmayı planladığını, ancak gelişmiş malzemeler için tedarik zorluklarıyla karşı karşıya olduğunu bildiriyor. Ticaret gerginlikleri, Başkan Trump'ın yat ithalatına uyguladığı %10'luk genel gümrük vergisi ve belirli ülkeler için daha yüksek oranlar nedeniyle fiyat baskıları yaratmasıyla tedarik sorunlarını daha da kötüleştiriyor. Çin yapımı yatlar %54 gümrük

vergisıyla karşı karşıya kalırken, AB markaları %20 gümrük vergisiyle karşı karşıya kalıyor ve bu durum küresel tedarik zincirlerini yeniden şekillendirerek alıcıları yerel alternatiflere yönlendiriyor.

Segment Analizi Türe Göre: Elektrik Dalgalanmasına Rağmen Motor Yatlar Hakim

2024 yılında, motor yatlar lüks yat pazarına hakim oldu ve %67,25'lik büyük bir paya sahip oldu. Bu pay, geniş yerleşim düzenleri, geniş menzil kapasitesi ve çeşitli seyir koşullarında kanıtlanmış güvenilirlik gibi yerleşik tüketici tercihlerini yansıtıyor. Hibrit/elektrikli yatlar, çevre düzenlemeleri ve teknolojik gelişmeler sayesinde 2030 yılına kadar %10,40 bileşik yıllık büyüme oranıyla en hızlı büyüyen segment olarak öne çıkıyor. Yelkenli yatlar, geleneksel deneyimler arayan safkan tekne sahipleri arasında istikrarlı bir talep görürken, katamaran yatlar, sağlamlığı ve alan verimliliği sayesinde kiralama operasyonlarında ivme kazanıyor. Explorer yatlar, 2025 yılında macera odaklı tekne sahiplerini hedefleyen 58 yeni teknenin denize indirilmesiyle, uzmanlaşmış ancak hızla büyüyen bir niş oluşturuyor.

Üreticiler, daha az gürültü, iyileştirilmiş yakıt verimliliği ve kolay yükseltmelere olanak tanıyan modüler güç aktarma organları sunan hibrit sistemleri entegre ettikçe, elektrikleştirme eğilimi hız kazanıyor. Ferretti Group, E-Lüks segmentindeki ilk tam elektrikli modeli Riva El-Iseo'yu tanıttı. Geleneksel tasarımı modern elektrik teknolojisiyle birleştiren model, güneş

enerjisi entegrasyonu ve yapay zeka destekli enerji yönetim sistemleriyle güç tüketimini optimize ederek lüks deneyimini artırırken çevresel endişeleri de gideriyor. Motor yat üreticileri, performans beklentilerinden ödün vermeden çevreye duyarlı alıcıları cezbetmek için model serilerinde giderek daha fazla hibrit versiyon sunuyor.

Boyuta Göre: Süperyatlar Premium Büyüme Teşvik Ediyor

20-40 metre segmenti, 2024 yılında pazar payının %44,10'unu elinde tutarak öncü olarak ortaya çıktı ve alan, operasyonel karmaşıklık ve marina erişilebilirliği arasında bir denge kurarak özel mülkiyet için birincil tercih haline geldi. 80 metrenin üzerindeki tekneler, 2030 yılına kadar %12,20 bileşik yıllık büyüme oranıyla en yüksek büyüme oranına ulaşarak, ultra zengin alıcıların kapsamlı olanaklara sahip yüzen yatları tercih ettiğini yansıtıyor. 20 metreye kadar olan segment, giriş seviyesi lüks alıcılara ve charter operasyonlarına hizmet verirken, 40 ila 60 metrelik yatlar, gelişmiş özellikler arayan yerleşik sahiplere hitap ediyor. 60 ila 80 metrelik seri ise, genişletilmiş mürettebat ve misafir konaklama olanaklarına sahip daha büyük teknelere geçiş yapan deneyimli sahiplere yönelik.

Süper yat inşası, karbon kompozitlerin yaygın uygulamalarının ötesine geçerek ağırlık azaltma ve performans optimizasyonu için lüks teknelere geçişle giderek daha fazla gelişmiş malzeme ve teknolojiyi bünyesinde barındırıyor. Şehrazat, direklerde, arma ve güverte yapılarında karbon kompozitleri kullanarak bu eğilime örnek teşkil ediyor. Daha büyük tekneler, hibrit tahrik entegrasyonunda ölçek ekonomilerinden yararlanıyor ve Rolls-Royce'un 1.000 ila 4.000 kilovat aralığındaki sistemleri çeşitli yat boyutlarına uygun. Boyut artışı, sahiplerinin uzun seyirler sırasında kendi kendine yeterli olma arzusunu yansıtıyor ve gelişmiş menzil, depolama ve tekne içi olanaklara sahip teknelere olan talebi artırıyor.

Gövde Malzemesine Göre: Karbon Fiber Hız Kazanıyor

Gövde malzemeleri açısından, fiberglas ve kompozitler, 2024 yılında pazar payı-



Piyasa Genel Bakışı

Çalışma Dönemi	2019 - 2030
Pazar Boyutu (2025)	10,12 Milyar ABD Doları
Pazar Boyutu (2030)	13,79 Milyar ABD Doları
Büyüme Oranı (2025 - 2030)	%6,59 bileşik yıllık büyüme oranı
En Hızlı Büyüyen Pazar	Asya Pasifik
En Büyük Pazar	Avrupa
Pazar Yoğunlaşması	Düşük

Önemli Oyuncular



nın %56,20'sini oluşturarak öncü olmuş ve küresel tersanelerde kanıtlanmış dayanıklılık, uygun maliyet ve yerleşik üretim süreçleri sunmuştur. Karbon fiber, ağırlık azaltma avantajları ve performans optimizasyonu talepleri sayesinde 2030 yılına kadar %13,50 bileşik yıllık büyüme oranıyla en hızlı büyüyen segmenttir. Alüminyum, yapısal dayanıklılık gerektiren daha büyük gemiler için önemini korurken, çelik, buz sınıfı keşif yatları gibi özel uygulamalara hizmet etmektedir. Diğer malzemeler, sürdürülebilirlik endişelerini gideren biyokompozitler ve geri dönüştürülmüş malzemeler gibi yenilikçi çözümler sunmaktadır.

Avrupa tersaneleri, üretim süreçlerinin vakum infüzyon ve otomatik tekniklere doğru evrilmesiyle birlikte, şu anda yaklaşık %95'inin kompozit malzemeler kullandığını veya kullanmayı planladığını bildiriyor. Chomarat'ın C-PLY kıvrımsız kumaşları, Arcona Yachts'ın 435 ve 465 modellerinde karbon fiber uygulamalarını sergileyerek yapısal bütünlüğü artırırken ağırlığı da azaltıyor. Teknoloji, özelleştirme gerektirmeden yüksek hızlı yarış ve düşük hızlı seyir kabiliyetlerini mümkün kılıyor ve Arcona 435, 2019'da Avrupa Yılın Yatı ödülünü kazandı. Karbon fiber yapı, daha az katmanla yüksek mukavemet elde edilmesini sağlayarak lüks yat üretimi için giderek daha uygun maliyetli hale getirirken, ağırlık azaltma ve yakıt verimliliği iyileştirmeleriyle çevre hedeflerini de destekliyor.

Tahrik Sistemine Göre: Dizel Hakimiyeti Elektrikli Araçlarla Karşı Karşıya

Dizel tahrik sistemleri, yerleşik altyapı, kanıtlanmış güvenilirlik ve küresel seyir operasyonlarını destekleyen kapsamlı servis ağlarını yansıtarak, 2024 yılında Lüks Yat Pazarı'nın %83,30 pazar payını korumaktadır. Dizel-Elektrik/Hibrit sistemler, çevre düzenlemeleri ve teknolojik olgunlaşma sayesinde 2030 yılına kadar %9,40 bileşik yıllık büyüme oranıyla (CAGR) ivme kazanacaktır. Tam elektrikli tahrik sistemleri, liman operasyonları ve kısa menzilli seyir

gibi belirli uygulamaları hedeflerken, hidrojen yakıt hücreleri sıfır emisyonlu operasyonlar için yeni bir teknolojiyi temsil etmektedir. Dizel-elektrik hibrit konfigürasyonları, menzil yeteneklerini çevresel faydalarla birleştiren geçiş çözümleri sunmaktadır.

IMO'nun 2028'den itibaren yürürlüğe girecek yeni sera gazı gereklilikleri, alternatif tahrik sistemlerinin benimsenmesini hızlandırıyor. Emisyon Ticareti Sistemi'nin genişletilmesi ve FuelEU Denizcilik gereklilikleri de dahil olmak üzere AB düzenlemeleri, 5.000 brüt tonun üzerindeki gemileri etkileyerek emisyon raporlamasını ve sera gazı yoğunluğu limitlerine uyumu zorunlu kılıyor. Hibrit sistemler, operasyonel esneklik sağlayarak yaban hayatı gözlemi için sessiz çalışma, misafir konforu için azaltılmış titreşim ve deplasmanlı seyir sırasında iyileştirilmiş yakıt verimliliği sağlıyor. Teknoloji entegrasyonu, lüks konumlandırmayı desteklerken aynı zamanda yasal düzenlemelere uyumu da sağlayarak, çevreye duyarlı pazarlarda erken benimseyenler için rekabet avantajları yaratıyor.

Kesirli Mülkiyet Modeli:

2024 yılında lüks yat pazarının %61,35'ini bireysel sahipler oluştururken, kesirli mülkiyet kulüpleri hızla büyüyen bir segment olarak öne çıkıyor. 2030'a kadar %11,6 bileşik yıllık büyüme bekleniyor. Bu model, yüksek maliyetleri ve kullanım zorluklarını aşarak, yatırımcıların tam mülkiyete gerek duymadan lüks yatlara erişmesini sağlıyor. Genç ve varlıklı bireyler, deneyimi mülkiyetten daha çok önceliklendiriyor ve bu model UHNW yatırımcılarının sürdürülebilir ve deneyimsel lüks tercihlerine uyum sağlıyor. Charter şirketleri de talebi karşılamak için giderek daha büyük ve lüks yatlara yatırım yapıyor.

Bölgesel Analiz:

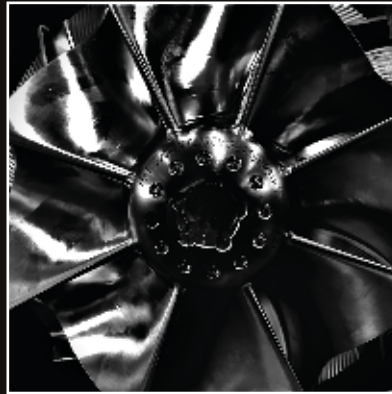
• **Avrupa:** 2024'te pazarın %43,05'ini domine etti. İtalya, Hollanda ve Almanya'nın güçlü tersane kümeleri ile İtalyan üreticiler, 24 metre üzeri yatların yarısını teslim ediyor. AB'nin hibrit tahrik mev-

zuatı, üreticilere karbon bilincine sahip alıcılara avantaj sağlıyor. ABD'nin %20 ithalat tarifeleri ise bazı siparişleri yerel markalara yönlendirebilir.

- **Asya-Pasifik:** %11,7 CAGR ile en hızlı büyüyen bölge. Hong Kong Süper Yat Zirvesi ve Hainan, Cebu, Langkawi'deki marina genişlemeleri, Çin kayıtlarını artırıyor. Hindistan'ın kıyı modernizasyonu Goa'yı charter için bir merkez hâline getiriyor. Ancak bürokrasi ve sınırlı derin su rıhtımları talebi sınırlıyor.
- **Kuzey Amerika:** Olgun bir pazar olarak büyümeye devam ediyor. ABD marinalarında %90 üzerinde doluluk oranları gözleniyor ve büyük yatırımlar (ör. Blackstone'un Safe Harbor Marinas alımı) stratejik önemi vurguluyor. %10'luk ithalat tarifeleri yerli üreticileri destekliyor, ancak mürettebat maliyetlerinin artışı bazı sahipleri daha az iş gücü gerektiren yatılara yönlendiriyor.

Son Sektör Gelişmeleri

- **Nisan 2025:** IMO, MEPC 83 sırasında, lüks yatlar da dahil olmak üzere deniz taşıtları için daha sıkı emisyon standartları getiren ve 2028'den itibaren yürürlüğe girecek yeni sera gazı gerekliliklerini onayladı. Bu düzenlemeler, hibrit ve elektrikli tahrik sistemlerinde sektör genelinde teknolojik inovasyonu teşvik edecek.
- **Şubat 2025:** Blackstone Infrastructure, Kuzey Amerika ve Porto Riko'da 138 tesis işleten, ABD'nin en büyük marina ve süper yat hizmetleri şirketi olan Safe Harbor Marinas'ı 5,65 milyar ABD doları bedelle satın alma işlemini tamamladı. Bu işlem, yatırımcıların marina altyapısına olan güçlü güvenini yansıtıyor ve Blackstone'un ağını genişletirken operasyonel verimliliğini artırmasını sağlıyor.
- **Şubat 2025:** OneWater Marine, American Yacht Group'u 75 milyon ABD doları karşılığında satın alarak Güneydoğu ABD'deki varlığını güçlendirdi ve Alabama, Florida, New York ve Kuzey Carolina'da HCB Yachts için özel bayilik haklarını güvence altına aldı. Bu anlaşma, OneWater'ın lüks denizcilik pazarındaki konumunu güçlendiriyor.



Kruvaziyer Turizminde Son 12 Yılın Rekoru Kırıldı

2025'in ilk dokuz ayında 1 milyon 710 bin yolcuyla ağırlayan Türk limanları, kruvaziyer turizminde son 12 yılın en yüksek rakamına ulaştı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü verilerine göre, Türk limanları 2025 yılının Ocak-Eylül döneminde kruvaziyer turizminde tarihi bir başarıya imza attı. Türkiye'ye kruvaziyer gemilerle gelen toplam yolcu sayısı, 1 milyon 710 bin 454 kişiye ulaşarak son 12 yılın en yüksek seviyesi olarak kayıtlara geçti.

Bakanlık tarafından sunulan veriler, bu rakamın en son 2013 yılında görülen seviyelere yaklaştığını ve Türkiye'nin Akdeniz kruvaziyer rotalarında yeniden bir cazibe merkezi haline geldiğini gösteriyor.

SUMMARY

Turkish ports welcomed 1,710,000 passengers in the first nine months of 2025, reaching a 12-year high in cruise tourism. According to data collected by the General Directorate of Maritime Affairs of the Ministry of Transport and Infrastructure of the Republic of Türkiye, Turkish ports achieved historic success in cruise tourism between January and September 2025. The total number of passengers arriving in Türkiye on cruise ships reached 1,710,454, reaching a 12-year high.

Transit Yolcu Sayısı Zirveyi Belirledi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan istatistikler, Türkiye'nin limanlarının kü-

Limanlarımıza uğrak yapan kruvaziyer gemi ve yolcu istatistikleri, Ocak-Eylül 2025
Statistics of cruises and cruise passengers arrived at Turkish ports, January-September 2025

Ay / Month	Kruvaziyer Yolcu Sayısı / Number of Cruise Passengers				
	Gemi Cinsi / Type of Ship	Gelen Kruvaziyer Yolcu / Arrival of Cruise Passengers	Giden Kruvaziyer Yolcu / Departure of Cruise Passengers	Transit Kruvaziyer Yolcu / Transit Cruise Passengers	Toplam Kruvaziyer Yolcu / Total Cruise Passengers
Ocak / January	23	1,827	1,796	29,063	32,686
Şubat / February	16	1,583	1,823	26,620	29,826
Mart / March	33	2,026	3,520	33,592	39,138
Nisan / April	97	10,597	13,298	80,213	104,108
Mayıs / May	148	21,831	24,094	186,853	232,778
Haziran / June	173	17,945	19,906	255,915	293,766
Temmuz / July	185	26,320	28,107	272,023	326,450
Ağustos / August	203	29,357	35,905	292,384	357,646
Eylül / September	197	20,067	22,867	251,122	294,056
Toplam / Total	1,075	131,553	151,116	1,427,785	1,710,454

Denizcilik Genel Müdürlüğü-Deniz Ticaretini Geliştirme Daire Başkanlığı
(General Directorate for Maritime Affairs - Department of Merchant Trade Development)
10.10.2025 - 11:00:00

resel kruvaziyer rotalarında stratejik bir transit merkezi haline geldiğini bir kez daha ortaya koydu. Verilere göre toplam 1 milyon 710 bin yolcunun yaklaşık %83'ünü, yani 1 milyon 427 bin 785 kişiyi, transit yolcular oluşturdu.

Bu tablo, Türkiye limanlarının yalnızca varış noktası değil, aynı zamanda uluslararası kruvaziyer firmalarının sefer planlarında kilit bir geçiş durağı olduğunu gösteriyor. Kuşadası, İstanbul ve Bodrum gibi yüksek kapasiteye sahip limanlar, Akdeniz-Ege-Karadeniz üçgeninde seyreden

dev yolcu gemilerinin ikmal, değişim ve gezi durakları arasında öne çıkıyor. Uzmanlara göre transit yolcuların bu denli yüksek oranı, Türkiye'nin jeostratejik konumunun ve liman altyapısının rekabet gücünün altını çiziyor. Üç kıtanın kesişim noktasında yer alan Türkiye, hem Doğu Akdeniz'den Adriyatik'e uzanan hem de Ege ve Karadeniz rotalarını kapsayan çok eksenli kruvaziyer hatları için doğal bir köprü konumunda.

Bunun yanı sıra, limanlardaki hizmet kalitesi, güvenlik standartlarının yüksel-



Yaz Ayları Trafiği Katladı

Yılın en yoğun kruvaziyer trafiği, beklendiği gibi yaz aylarında yaşandı. Aylık bazda yolcu sayısının en yüksek olduğu dönemler şu şekilde sıralandı:

- Ağustos: 357.646 Toplam Yolcu
- Temmuz: 326.450 Toplam Yolcu
- Haziran: 293.766 Toplam Yolcu

tilmesi ve yolcu terminallerinin modernizasyonu, uluslararası kruvaziyer operatörlerinin Türkiye'yi uğrak limanı olarak tercih etmesinde belirleyici rol oynuyor. Bu durum, Türkiye'nin kruvaziyer turizmde sadece sayısal bir artış değil, aynı zamanda nitelikli ve sürdürülebilir bir büyüme sürecine girdiğini de gösteriyor. Sezonun başlangıcı olan Mayıs ayı 232 bin 778 yolcu ile yüksek bir performans gösterirken, gemi uğrak sayısı ise Eylül ayında 197 ile en yüksek seviyeye ulaştı. Yılın ilk 9 ayında limanlara yanaşan gemi sayısı toplamda 1.075 olarak kaydedildi.

Kruvaziyer Trafiklerinde Lider Liman: Kuşadası

Türkiye limanları arasında bu yıl en fazla gemi ve yolcu trafiği Kuşadası'nda gerçekleşti. Ege'nin incisi, 9 ayda 825 bini aşkın turisti ağırlayarak kruvaziyer rotalarının gözdesi oldu.

Türkiye'nin kruvaziyer turizmi performansında bu yılın açık ara lideri Kuşadası Limanı oldu. Ocak-eylül döneminde limana 493 kruvaziyer gemisi yanaşırken, 825 bin 647 yolcu kente giriş yaptı. Böylece Kuşadası, hem gemi hem yolcu sayısında Türkiye genelinde zirveye yerleşti.

Listenin ikinci sırasında İstanbul yer aldı. Mega kent, yılın ilk dokuz ayında 207 gemiyle 495 bin 186 turisti ağırladı. Ege'nin popüler duraklarından Bodrum, 96 gemiyle 117 bin 985 yolcu ağırlayarak üçüncü sırada yer aldı. Bodrum'u 60 gemiyle Çeşme, 31 gemiyle İzmir ve 30 gemiyle Marmaris izledi. Bu limanlara sırasıyla 45 bin 863, 56 bin 359 ve 45 bin 364 turist giriş yaptı.

Türkiye Ekonomisine Güçlü Katkı

Kruvaziyer turizmdeki bu yükseliş yalnızca yolcu sayısını artırmakla kalmayıp, liman şehirlerinin ekonomisine de doğrudan katkı sağlıyor.

Özellikle transit yolcuların liman çevresinde gerçekleştirdikleri harcamalar, bölge ekonomileri için önemli bir döviz girdisi anlamına geliyor.

Cruise Lines International Association (CLIA) Europe verilerine göre, transit kruvaziyer yolcuları bir liman ziyareti sırasında ortalama 80 avro harcama yaparken, gemiye biniş veya iniş yapan yolcuların harcama miktarı yaklaşık 238 avroya kadar yükseliyor.

CLIA'nın küresel ölçekte yayımladığı ekonomik etki raporları da benzer bir tablo ortaya koyuyor; buna göre kruvaziyer yolcuları, her liman uğrağında ortalama 90-100 ABD doları civarında harcama yapıyor.



TÜRSAB Deniz Turizmi İhtisas Başkanlığı, kruvaziyer turizminin yerel ekonomilerde otelcilikten yeme içmeye, ulaşımdan hediyelik eşya satışına kadar birçok sektörü desteklediğini belirtiyor.

Kruvaziyer gemilerinin yoğun olarak ziyaret ettiği Kuşadası, İstanbul ve Bodrum

gibi liman kentlerinde, turistik harcamalar yerel ticarete önemli ölçüde ivme kazandırdı. Turizm profesyonelleri, özellikle Kuşadası ve İstanbul'daki yoğunluğun Doğu Akdeniz rotalarına yeniden ilginin arttığını gösterdiğini belirtiyor. 2026 sezonunda da artış trendinin sürmesi bekleniyor.

Liman başkanlıklarında bulunan limanlarımızı uğrak yapan kruvaziyer gemi ve yolcu istatistikleri, Ocak-Eylül 2025

Statistics of cruises and passengers arrived at Turkish ports according to the harbour masters area of jurisdiction, January-September 2025

Liman Başkanlığı / Harbour Master	Gemi Cinsi / Type of Ship		Kruvaziyer Yolcu Sayısı / Number of Cruise Passengers		
	Kruvaziyer Tipi Yolcu Gemisi / Cruise Ship	Gelen Kruvaziyer Yolcu / Arrival of Cruise Passengers	Giden Kruvaziyer Yolcu / Departure of Cruise Passengers	Transit Kruvaziyer Yolcu / Transit Cruise Passengers	Toplam Kruvaziyer Yolcu / Total Cruise Passengers
Alanya	14	13	26	15,519	15,558
Amasra	24	13	2	22,860	22,875
Antalya	9	2,665	3,087	4,256	10,008
Bodrum	96	185	178	117,822	117,985
Buzcaada	10	2	0	4,868	4,870
Çanakkale	28	16	1	16,090	16,107
Çeşme	60	16,677	20,238	8,948	45,863
Dağca	1	0	1	105	105
Dikili	19	88	95	4,065	4,248
Fethiye	5	1	1	609	611
Göcek	6	0	0	752	752
İstanbul	207	78,405	88,665	328,116	495,186
İzmir	31	747	680	54,932	56,359
Kaş	8	12	0	15,393	15,405
Kuşadası	493	32,485	38,125	755,036	825,647
Marmaris	30	242	16	45,106	45,364
Samsun	17	0	0	16,740	16,740
Sinop	1	0	0	1,076	1,076
Trabzon	16	2	0	15,692	15,694
Toplam / Total	1,075	131,553	151,116	1,427,785	1,710,454

Denizcilik Genel Müdürlüğü-Deniz Ticaretini Geliştirme Daire Başkanlığı
(General Directorate for Maritime Affairs -Department of Merchant Trade Development)
10.10.2025 - 11.02.2025

Lloyd's Register'dan Denizcilikte Nükleer Enerjiye Yönelik Yol Haritası

Lloyd's Register (LR), ticari denizcilik ve açık deniz endüstrilerinde nükleer teknolojinin güvenli ve sorumlu kullanımına yönelik ilk kapsamlı yol haritası niteliğindeki "Navigating Nuclear Energy in Maritime" (Denizcilikte Nükleer Enerjiye Yön Vermek) isimli yeni rehber dokümanını yayımladı.

SUMMARY

Lloyd's Register (LR) has released a new guidance document titled "Navigating Nuclear Energy in Maritime", the first comprehensive roadmap for the safe and responsible integration of nuclear technology into the commercial shipping and offshore industries.

Yeni rehber, nükleer enerjiyi güvenilir bir denizcilik enerji kaynağı olarak öne çıkarırken, bu teknolojinin entegrasyonunda karşılaşılan düzenleyici, güvenlik ve ekonomik zorluklara çözüm odaklı bir yaklaşım sunuyor. Sürdürülebilir enerji çözümlerine geçişin hız kazandığı denizcilik sektöründe, nükleer enerji net-sıfır hedeflerine ulaşmak için yeniden güçlü bir seçenek olarak değerlendirilmeye başlanıyor.

Lloyd's Register tarafından Global Nuclear Security Partners (GNSP) ve deniz sigortacısı NorthStandard iş birliğiyle geliştirilen rehber, proje ekiplerinin atması gereken pratik adımları ayrıntılı biçimde ortaya koyuyor. Doküman; küçük modüler reaktörler (SMR) gibi nükleer teknolojilerin denizcilik varlıklarına entegrasyonu için gerekli

düzenleyici, teknik, operasyonel ve finansal gereklilikleri tanımlıyor.

Henüz uluslararası bir düzenleyici çerçevenin oluşturulmamış olduğu bu alanda rehber, Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) ve Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı (IAEA) gibi kilit kurumların rollerini ele alıyor ve denizcilik ile nükleer standartların uyumlaştırılmasının önemine dikkat çekiyor.

Rehberde ayrıca güvenlik sınıflandırması, çevresel etki değerlendirmeleri, yapısal bütünlük ve nükleer güvenlik dosyası geliştirme konuları detaylandırılıyor. Fiziksel ve siber güvenlik sistemleri ile içeriden gelebilecek tehditlerin önlenmesine yönelik önlemler de dokümanda kapsamlı biçimde ele alınıyor.

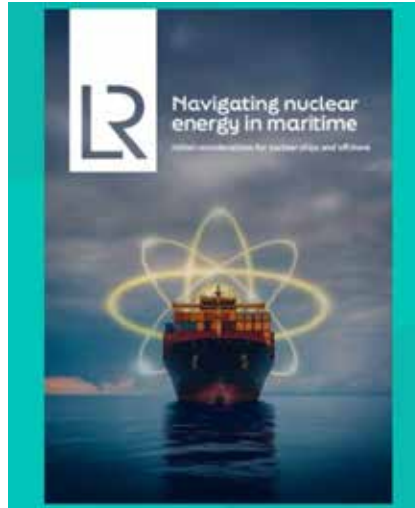
Operasyonel ve finansal yönler açısından rehber; personel yeterlilikleri, acil durum müdahale planlaması ve proje yaşam döngüsü boyunca kalite güvencesi konularını da içeriyor. Ayrıca sigorta ve reasürans konularına özel bir bölüm ayrılmış durumda. Bu kısımda, ticari uygulanabilir-

liği destekleyecek öngörülebilir bir sorumluluk çerçevesinin gerekliliği vurgulanıyor.

Lloyd's Register Küresel Power to X Direktörü Mark Tipping, konuyla ilgili açıklamasında şunları söyledi: "Nükleer enerji, denizcilik sektörünü dönüştürme potansiyeline sahip; ölçeklenebilir ve sıfır karbonlu bir enerji kaynağı sunarak sektörün enerji dönüşümünü hızlandırabilir. Ancak bu dönüşüm, düzenleyiciler, işletmeciler, sigortacılar ve toplum arasında netlik, iş birliği ve güven gerektiriyor. Bu rehber, paydaşların riskleri ve fırsatları yönetebilmesi için kapsamlı bir başlangıç noktası sunuyor."

Global Nuclear Security Partners Kıdemli Ortağı Nick Tomkinson ise nükleer denizcilik projelerinin başarısının güvenlik, emniyet ve koruma önlemlerinin en baştan birlikte ele alınmasına bağlı olduğunu belirterek şu ifadeleri kullandı: "Bu rehber, öncü kurumların denizcilik ve nükleer çerçeveleri uyumlu hale getirmesine, kural tabanlı düzenlemelerin olmadığı durumlarda hedef odaklı yaklaşımlar benimsemesine ve düzenleyiciler ile kamuoyunun güvenini kazanmalarına yardımcı olacak. GNSP olarak bu önemli adımda katkı sunmaktan gurur duyuyoruz."

Lloyd's Register'ın bu yeni rehberi, kurumun "Fuel for Thought: Nuclear" araştırma programı üzerine inşa ediliyor ve sektördeki önemli bir bilgi boşluğunu doldurmayı hedefliyor. Kurum, sınıflandırma, güvenlik ve uygunluk alanlarındaki onlarca yıllık deneyimini, nükleer enerji konusundaki uzmanlığıyla birleştirerek proje ekiplerine geliştirme sürecinin her aşamasında kanıta dayalı bir çerçeve sunuyor.



Complete Command of Your Ship

Trusted by 400+ vessels worldwide from
Bridge to Office - One Seamless System

DOCUMENT MANAGEMENT

PROCUREMENT

HSEQ

CREW

OPERATIONS

PMS



400+ Vessels | 3 Continents | 20+ years of expertise



CARETTA ERP
ERP MANAGEMENT SYSTEM

Kılavuz Kaptan Güvenliği İçin Yeni Standartlar Geliyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, denizlerde yaşanan kazaları önlemek ve kılavuz kaptanların transfer süreçlerinde güvenliği artırmak amacıyla yeni bir düzenleme hazırladı.

Denizcilik Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan "Kılavuz Kaptanlar ve Diğer Personel için Kılavuz Kaptan Transfer Emniyeti Hakkında Uygulama Talimatı", Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) kararları doğrultusunda yayımlandı.

SUMMARY

The Ministry of Transport and Infrastructure has prepared a new regulation in order to prevent accidents at sea and to increase safety in the transfer processes of pilots. The "Implementation Instruction on Pilot Transfer Safety for Pilots and Other Personnel" prepared by the General Directorate of Maritime Affairs was published in line with the decisions of the International Maritime Organization (IMO).

Amaç: Kazaları Önlemek, Güvenliği Artırmak

Bakanlık tarafından gönderilen 15 Ekim 2025 tarihli ve 3117382 sayılı yazıda, kılavuz kaptanların gemilere katılış ve ayrılışları sırasında yaşanan kazaların önüne geçilmesi ve bu hizmetlerde görev yapan personelin güvenliğinin artırılmasının hedeflendiği belirtildi.

Açıklamada, IMO bünyesinde yapılan çalışmalar sonucunda ilgili mevzuatta

önemli değişiklikler gerçekleştirildiği vurgulandı.

Yeni Uygulama Talimatı Detayları

Söz konusu değişikliklerin ayrıntılarına 14 Ekim 2025 tarihli, 3053067 sayılı ve 2025/3 sıra numaralı "Uygulama Talimatı" ile açıklık getirildi. Talimat, kılavuz kaptan transferlerinde kullanılacak ekipmanların güvenlik standartlarını ve performans kriterlerini belirliyor.

Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün resmi internet sitesinde yayımlanan talimat, pilot çarımhları, vinç makaraları, trap door (kapaklı platform) ve side door (yan kapı) sistemlerinin uluslararası standartlara uygun olarak tasarlanmasını, montajının yapılmasını ve bakımının düzenli olarak kontrol edilmesini zorunlu kılıyor.

Talimatta; düzenlemelerin yürürlüğe gireceği tarihler göz önünde bulundurularak, gemi donatanları ve yetkilendirilmiş kuruluşlar dizayn aşamasında kılavuz kaptan ve diğer personel transfer donanımlarının/düzenlemelerinin tüm özelliklerini göz önüne alarak planlama yapmaları ve inşaa aşamasına geçmesi gerektiği belirtildi. Ayrıca pilot transfer donanımı üreticilerinin de bu tür ekipmanlar üretirken alınan karar ve sirkülerdeki kriterlere uygun üretim yapmaları gerektiği ifade edildi.



Yürürlük Tarihleri ve Geçiş Süreci

Yeni düzenleme 1 Ocak 2028 tarihinde yürürlüğe girecek.

2028: Yeni donatılacak tüm gemiler için zorunlu olacak.

2029: SOLAS kapsamındaki mevcut gemiler için geçerli olacak.

2030: SOLAS kapsamı dışında kalan gemiler için tamamlanacak.

Yeni talimatla birlikte, kılavuz kaptanların transfer süreçlerinde yaşanan kazaların büyük. Ancak, bayrak devletleri IMO tarafından MSC.1/Circ.1690 numaralı sirkülerle bu düzenlemeleri daha erken uygulamaya almaya davet edilmişlerdir.



NVR-9000 VDR



NGR 3000 GPS



NVX 3000 NAVTEX



NBW-1000 BNWAS



NBI 1000 AIS



**NED 3010
E.SOUNDER**



**AM1000 WIND
SYSTEM**



NES 1000 ECDIS



NVR 3000 VHF DSC



NHR 1500 MF/HF



NFX 3000 W.MAX

Official Sales & Service Representative of NSR Marine in TURKIYE

“Net Sıfır Çerçevesi, Denizcilikte Yakıt ve Teknoloji Dönüşümünü Hızlandırıyor”

Uluslararası denizcilik sektörü, iklim hedefleri doğrultusunda köklü bir dönüşüm sürecine girdi. Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) Nisan 2025'te onayladığı Net Sıfır Çerçevesi (NZF), küresel deniz taşımacılığında yakıt geçişini ve teknolojik yenilenmeyi hızlandıran yeni bir dönemi başlattı. DNV tarafından yayımlanan “2050'ye Doğru Denizcilik Görünümü 2025” raporu ise bu sürecin yönünü ve önceliklerini net biçimde ortaya koyuyor.

SUMMARY

The global maritime industry is entering a period of profound transformation in line with international climate ambitions. The Net-Zero Framework (NZF), approved by the International Maritime Organization (IMO) in April 2025, has marked the beginning of a new era that accelerates the transition to cleaner fuels and technological innovation across global shipping. The “Maritime Forecast to 2050 – 2025 Edition” published by DNV clearly outlines the direction and key priorities of this transition, providing a strategic roadmap for the sector's decarbonization journey.

Denizcilik sektörü; yenilik, iş birliği ve ortak bir vizyon doğrultusunda şekillenen kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. IMO'nun NZF onayının ardından yayımlanan DNV raporu, sektör açısından kritik bir dönüm noktasında kamuoyuyla paylaşıldı.

Denizcilik değer zincirindeki tüm paydaşların, sera gazı emisyonlarına ilişkin giderek karmaşıklaşan düzenleyici çerçeveye uyum sağlayabilmek için erken hazırlıklara başlaması ve maliyet açısından verimli stratejiler geliştirebilmek amacıyla tüm çözüm alternatiflerini değerlendirmesi gerekiyor. Bu dönüşüm sürecinde başarının anahtarı; gemiler, yakıt tedarik zinciri ve liman altyapısı arasında sağlanacak eşgüdümlü ilerleme, düzenleyici belir-

sizliklerin giderilmesi ve sektör genelinde güçlü bir iş birliği kültürünün oluşturulması olacaktır.

Rapora göre; NZF (Net-Zero Framework), alternatif yakıtlar, enerji verimliliği ve gemi üzeri karbon yakalama teknolojilerine yönelik iş modellerini hızla güçlendiriyor. Bu dönüm noktası niteliğindeki düzenleme, yakıtların sera gazı (GHG) yoğunluğuna ilişkin gereklilikler ve küresel ölçekte



emisyona fiyatlandırması getirerek FuelEU Maritime, AB ETS ve CII gibi diğer önemli düzenlemelerin belirlediği rotayı takip ediyor. Ekim ayında yürürlüğe girmesi hâlinde, alternatif yakıtlara, enerji verimliliği önlemlerine ve karbon yakalama teknolojilerine yatırım yapılmasını ekonomik açıdan çok daha cazip hale getirecek ve düşük emisyonlu deniz taşımacılığına yönelik küresel geçişin zeminini oluşturacak.

2030'a Kadar Küresel Filonun 50 Mtoe Düşük-GHG Yakıt Tüketim Kapasitesine Ulaşması Bekleniyor

2028 yılına kadar alternatif yakıt kullanan gemi sayısının neredeyse iki katına çıkmasının öngörülmesiyle birlikte denizcilik sektörü bir "yakıt geçiş eşliğine"

yaklaşıyor. Bu durum, yakıt üreticileri ve ilgili sanayi kollarına ilerlemelerini hızlandırmaları yönünde güçlü bir talep sinyali gönderiyor.

2030 yılına gelindiğinde, biyodizel hariç, düşük sera gazı emisyonlu yakıtların küresel arzının yıllık 70 ila 100 Mtoe seviyesine ulaşması öngörülüyor. Ancak denizcilik sektörünün bu arzdan yalnızca küçük bir pay alması bekleniyor. Yani, sektörün düşük-GHG yakıt tüketme kapasitesi olsa dahi, bu yakıtların arzının diğer uyum seçenekleriyle rekabet edebilecek fiyat seviyelerinde ciddi biçimde artırılması gerekiyor. Denizcilik sektörünün düşük-GHG yakıtları ölçekli biçimde benimseyebilmesi için üç temel engelin

aşılması gerekiyor: teknoloji ve güvenlik, talep ve maliyetler, yakıtın bulunabilirliği.

Gemi Üzeri Karbon Yakalama (OCC), Filonun Emisyonlarını %19'a Kadar Azaltabilir

Kuru yük, tanker ve konteyner filolarında karbon yakalama sistemlerinin kullanılması, toplam emisyonların %9'a kadar azaltılmasına katkı sağlayabilir.

20 büyük limanın CO₂ boşaltım altyapısıyla donatılması ve yeterli sayıda geminin bu teknolojiyle donatılması, IMO'nun 2030 hedef tabanına ulaşmak açısından yılda yaklaşık 25 Mtoe düşük-GHG yakıt kullanımı kadar etkili olabilir.

CO₂ depolama kapasitesinin 2030'a kadar 60 ila 85 milyon ton arasında olması bekleniyor. Bu, geçen yılki 47-67 Mt tahmininin üzerinde. Ancak bu sistemin uygulanabilirliği için, yakalanan CO₂'nin güvenli depolama alanlarına yönlendirilmesi veya düzenleyici çerçeveye uygun alternatif kullanım alanlarının bulunması kritik önem taşıyor.

Denizcilikte Rüzgâr Enerjisi İçin Kırılma Yılı

2025 yılı, denizcilikte rüzgâr destekli tahrik sistemleri (WAPS) açısından bir dönüm noktası olabilir. Birçok pilot proje artık ticari faaliyete geçme aşamasına geldi. Bu durum, teknolojilere duyulan güveni artırarak gelecekte daha yaygın benimsenmelerinin önünü açabilir.

Rüzgâr destekli tahrik sistemleri, bazı gemilerde yıllık yakıt tüketiminde %5 ile %20 arasında tasarruf sağlamış durumda. Uygun operasyonel koşullarda bu potansiyel çok daha yüksek olabilir. DNV, elverişli koşullar altında WAPS teknolojilerinin deniz mili başına enerji tüketimini yaklaşık %30 oranında azaltabildiğini doğruladı. Bu gelişmeler, deniz taşımacılığında enerji verimliliğini artırma, karbon ayak izini azaltma ve sürdürülebilir bir geleceğe ilerleme açısından tarihi bir dönemin başladığını gösteriyor.



Dünya Denizcilik Günü “Okyanusumuz, Sorumluluğumuz, Fırsatımız” Temasıyla Kutlandı

Her yıl eylül ayının son perşembe günü kutlanan Dünya Denizcilik Günü, bu yıl 25 Eylül’de tüm dünyada “Our Ocean, Our Obligation, Our Opportunity (Okyanusumuz, Sorumluluğumuz, Fırsatımız)” temasıyla kutlandı.

SUMMARY

World Maritime Day, observed annually on the last Thursday of September, was celebrated globally this year on 25 September under the theme “Our Ocean, Our Obligation, Our Opportunity.”

Küresel ticaretin yüzde 80’inden fazlasını taşıyan uluslararası denizcilik sektörü, okyanusların korunması yönünde kararlılığını artırıyor. Bu yılın teması; sektörün deniz ortamına etkisine, kirliliğin azaltılmasına, sera gazı emisyonlarının düşürülmesine ve biyolojik çeşitliliğin korunmasına odaklanıyor.

IMO Genel Sekreteri Dominguez: “Küresel çözümler üretmeye devam ediyoruz”

Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) Genel Sekreteri Arsenio Dominguez, yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: “IMO, onlarca yıldır denizcilik sektörünün sorunun değil, çözümün bir parçası olmasını sağlamak için çalışıyor. Çevreyi koruyan uluslararası düzenlemeler, üye devletlere teknik destek ve tüm paydaşların bir araya geldiği küresel platformlar aracılığıyla her zaman ortak çözümler ürettik.” Dominguez, sektörün son dönemde kayde-



dilen küresel ilerlemeler üzerine inşa etmesi gerektiğini vurguladı. Bu ilerlemeler arasında Yüksek Denizler Antlaşması’nın (BBNJ) yürürlüğe girmesi, Nice’te gerçekleştirilen BM Okyanus Konferansı’nda alınan kararlar ve küresel plastik kirliliği anlaşması için devam eden müzakereler bulunuyor.

IMO’nun Okyanus İçin Attığı Adımlar

IMO, 2025 yılı boyunca denizleri koruma adına önemli adımlar attı. Bunlar arasında:

- **Denizlerde plastik kirliliğiyle mücadele:** Nisan ayında kabul edilen Deniz Kaynaklı Plastik Atık Eylem Planı (2025), gemiler ve balıkçı teknelerinden kaynaklanan plastik kirliliğini azaltmayı hedefliyor.
- **Biyoçeşitliliğin korunması:** IMO, gemi gövdelerinde taşınan istilacı türlerin yayılmasını önlemek amacıyla biyo-kirlenme yönetimine ilişkin yeni küresel düzenleyici çerçeve geliştirmeye başladı.
- **Karbon nötr denizcilik:** IMO Net Sıfır Çerçevesi Nisan ayında onaylandı. Küresel yakıt standardı ve emisyon fiyatlandırma mekanizmasını içeren

düzenlemelerin 2025 Ekim’inde kabul edilmesi planlanıyor.

- **Hava kirliliğiyle mücadele:** Akdeniz, Mayıs ayında MARPOL Ek VI kapsamında Emisyon Kontrol Alanı (Med SOx ECA) ilan edildi. Bölgedeki gemi yakıtlarındaki kükürt oranı %0,1 ile sınırlandırıldı.
- **Gemi geri dönüşümü:** Hong Kong Sözleşmesi, Haziran ayında yürürlüğe girecek gemilerin çevreye duyarlı ve güvenli şekilde geri dönüştürülmesini güvence altına aldı.
- **Su Altı Gürültüsü (URN):** GloNoise Projesi genişletilerek IMO’nun gürültü azaltım kılavuzlarının uygulanması desteklendi.

Geleceğe İlham Veren Bir İşbirliği

IMO bu yıl, Dünya Posta Birliği (UPU) ve UNESCO ile iş birliği yaparak gençlere denizlerin korunması konusunda farkındalık kazandırmayı hedefledi. 54. Uluslararası Gençler İçin Mektup Yazma Yarışması teması, “Okyanus adına ses ver” oldu. Yarışmanın 2025 yılı birincisi Türkiye’den Reyhan Demiriz, ikincisi Vietnam’dan Pham Doan Minh Khuê, üçüncüsü ise Burkina Faso’dan Kanlanfe Ingrid Ouali oldu.

Deniz Korsanlığı Saldırılarındaki Artışa Rağmen Temkinli İyimserlik Sürüyor

ICC Uluslararası Denizcilik Bürosu (IMB), 2025'in ilk dokuz ayında bildirilen deniz korsanlığı ve silahlı soygun olaylarında hafif bir artış olduğunu ve Singapur Boğazı'nda 1991'den bu yana kaydedilen en yüksek sayıya ulaştığını açıkladı. Bu artışa rağmen, IMB ve Korsanlık Bildirim Merkezi (PRC), küresel olay sayılarında genel bir azalmanın devam ettiğini ve kayda değer bir saldırı kaydedilmediğini vurguluyor.

SUMMARY

The ICC International Maritime Bureau (IMB) has reported a slight increase in incidents of maritime piracy and armed robbery during the first nine months of 2025, reaching the highest number recorded in the Singapore Straits since 1991. Despite this uptick, the IMB and its Piracy Reporting Centre (PRC) emphasize that the overall global trend continues to show a decline in incidents, with no significant attacks reported.

ICS Uluslararası Denizcilik Bürosu (IMB), Ocak-Eylül 2025 döneminde dünya genelinde 116 korsanlık ve silahlı soygun olayı rapor edildiğini açıkladı. Bu sayı, geçen yılın aynı döneminde bildirilen 79 olayın oldukça üzerinde ve 2021'den bu yana kaydedilen en yüksek dokuz aylık rakam oldu. Rapora göre 102 gemiye çıkıldığı, 9 gemiye çıkılmaya çalışıldığı, 4 geminin kaçırıldığı ve 1 gemiye ateş açıldığı bildirildi. Olayların %91'inde failer gemiye çıkmayı başardı ve bu olayların çoğu gece saatlerinde gerçekleşti.



IMB, mürettebata yönelik şiddet tehdidinin endişe kaynağı olmaya devam ettiğini vurguladı. 2025'in ilk dokuz ayında bildirilen olayların %55'inde silah tespit edildi. Vakaların %33'ünde failerin silah taşıdığı görüldü; bu oran, 2017'den bu yana en yüksek seviye. Bu dönemde 43 mürettebat rehin alındı, 16'sı kaçırıldı, 7'si tehdit edildi, 3'ü saldırıya uğradı ve 3'ü yaralandı. IMB Direktörü Michael Howlett, yaptığı açıklamada şunları söyledi: "İş birliğine dayalı çerçevelerin kullanılmaya devam edilmesini teşvik ediyoruz. Bölgesel yetkililerin, olay seviyelerini kontrol altına almak ve mürettebat ile gemilerin güvenliğini artırmak için gösterdikleri çabaları takdir ediyoruz."

Gine Körfezi'nde Düşüş Sürüyor: Mürettebat Güvenliği Hâlâ Kırılgan

2025'in ilk dokuz ayında Gine Körfezi'nde 15 olay rapor edilirken, bu sayı 2024'ün aynı döneminde 12 idi. Vakaların 10'u karasularında silahlı soygun, 5'i ise korsanlık kapsamında gerçekleşti. Olay sayısındaki sınırlı artışa rağmen mürettebat güvenliği endişe kaynağı olmaya devam ediyor. Ocak-Eylül 2025 arasında bu bölgede 14

mürettebat kaçırıldı. Üçüncü çeyrekte kaçırma olayı yaşanmasa da, failerin denizdeki gemileri hedef alma kabiliyetlerinin sürdürüğü vurgulandı. Ağustos ayında Gana açıklarında, kıydan 46 deniz mili uzaklıkta bir ürün tankerine baskın düzenlendi. 13 mürettebatın güvende olduğu bildirildi. Ancak IMB, bu ve benzeri olayların, sektör tarafından benimsenen "En İyi Yönetim Uygulamaları"nın en güncel sürümüne uyulmasının önemini bir kez daha ortaya koyduğunu belirtti.

Singapur Boğazı'nda Rekor Artış: 1991'den Bu Yana En Yüksek Seviye

Ocak-Eylül 2025 arasında Singapur Boğazı'nda 73 olay rapor edildi. Bu, 1991'den bu yana en yüksek dokuz aylık sayı olarak kayda geçti. Ancak Endonezya Deniz Polisi'nin Temmuz 2025'te iki çeteyi yakalamasının ardından olaylarda belirgin bir azalma gözlemlendi. IMB, yetkililerin hızlı müdahalesini memnuniyetle karşıladığını ve tüm gemilerin bu sularda yaşanan her olayı bildirmesini teşvik ettiğini belirtti.

Somali ve Aden Körfezi'nde Sessizlik: Ancak Tehlike Geçmiş Değil

2025'in üçüncü çeyreğinde Somali ve Aden Körfezi açıklarında herhangi bir olay bildirilmedi. Bu durumun, o dönemde etkili olan güneybatı muson koşullarından kaynaklandığı değerlendiriliyor. IMB, yılın ilk yarısında iki balıkçı gemisi ve bir dhow'dan toplam 26 mürettebatın rehin alındığını hatırlatarak, gemi sahipleri ve operatörlerine sektör yönergelerine uymaya devam etmeleri uyarısında bulundu. Howlett, "Bu, teyakkuzun önemini bir kez daha gösteren bir dönem. Rehavete yer yok; tüm gemi sahipleri ve operatörleri, güvenlik yönergelerini takip etmeli ve olayları derhal rapor etmelidir," dedi.

Türkiye ile Malta Arasında Denizcilik Anlaşması Yürürlüğe Girdi



Türkiye ile Malta arasında 2015 yılında imzalanan Denizcilik Anlaşması, Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından onaylanarak yürürlüğe girdi. Söz konusu anlaşma, iki ülke arasında denizcilik alanındaki iş birliğini güçlendirmeyi, deniz taşımacılığının geliştirilmesini ve karşılıklı ticari ilişkilerin desteklenmesini amaçlıyor.

Resmi Gazete’de Yayımlandı

Anlaşma, 9 Ekim 2025 tarihinde TBMM Genel Kurulu’nda kabul edildi ve 16 Ekim 2025 tarihli, 33049 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu gelişmeyle birlikte, Türkiye’nin Avrupa denizcilik pazarlarıyla entegrasyon sürecinde yeni bir sayfa açılırken, anlaşmanın iki ülke arasındaki deniz taşımacılığı, liman hizmetleri, eğitim ve çevre

koruma alanlarında somut iş birliklerini artırması bekleniyor.

Bu adım, Türkiye’nin uluslararası denizcilik iş birliklerini güçlendirme ve Akdeniz’de deniz taşımacılığı alanında daha etkin rol üstlenme stratejisinin bir parçası olarak değerlendiriliyor.

SUMMARY

The Maritime Agreement signed between Turkey and Malta in 2015 was approved by the Turkish Grand National Assembly and entered into force. The agreement aims to strengthen maritime cooperation between the two countries, develop maritime transport and support mutual trade relations.



ANLAŞMAYA DAİR

Anlaşma, 23 Ocak 2015 tarihinde Malta’nın Valetta kentinde, dönemin Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan başkanlığındaki Türk heyeti ile Malta Başbakanı Joseph Muscat’ın ev sahipliğinde imzalandı.

Toplantıya her iki ülkenin ulaştırma bakanlıkları, denizcilik idareleri ve sektör temsilcileri katıldı. Görüşmelerin ardından iki ülke arasında denizcilik alanında iş birliğini artıracak çerçeve anlaşması imzalandı.

Maersk ve CATL, Küresel Lojistikte Karbonsuz Geleceğe Yönelik Ortaklık Kurdu

Küresel entegre lojistik devi A.P. Moller – Maersk ile yeni enerji teknolojilerinde dünya lideri Contemporary Amperex Technology Co., Limited (CATL), küresel tedarik zincirlerinde karbon emisyonunu azaltmak ve CATL'nin dünya genelindeki lojistik faaliyetlerini güçlendirmek amacıyla stratejik bir iş birliği başlattı.



SUMMARY

Global integrated logistics giant A.P. Moller-Maersk and Contemporary Amperex Technology Co., Limited (CATL), a world leader in new energy technologies, have launched a strategic collaboration to reduce carbon emissions in global supply chains and strengthen CATL's logistics activities worldwide.

9 Ekim 2025'te Hong Kong'da gerçekleştirilen imza törenine, her iki şirketin üst düzey yöneticileri katıldı. Anlaşma; Maersk'in Küresel Enerji Dönüşüm Başkanı ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Morten Bo Christiansen ile CATL'nin Yurt Dışı Araç İş Birimi İcra Başkanı Akın Li tarafından imzalanırken, törene Maersk Yönetim Kurulu Başkanı Robert Maersk Uggla ile CATL Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Eş Başkanı Libin Tan da katıldı.

Uçtan Uca Lojistikte Derinleşen İş Birliği

Maersk ve CATL, son beş yılda denizyolu taşımacılığı, intermodal çözümler ve diğer lojistik hizmetler alanında güçlü bir iş birliği geliştirdi.

Yeni anlaşma kapsamında Maersk, CATL'nin öncelikli küresel lojistik ortağı

olarak hizmet verecek ve denizyolu, havayolu, proje lojistiği ve depolama-dağıtım dahil entegre çözümler sunacak.

Taraflar ayrıca, hızla değişen küresel ticaret ortamında tedarik zincirlerinin dayanıklılığını ve ölçeklenebilirliğini artıracak yeni modeller geliştirecek. Maersk, farklı bölgesel pazarların özelliklerine uygun özelleştirilmiş lojistik stratejileri ile CATL'nin operasyonel verimliliğini ve uluslararası büyümesini destekleyecek.

Düşük Emisyonlu Lojistik Dönüşümüne Ortak Katkı

İş birliğinin bir diğer önemli boyutu, tedarik zincirinin kilit halkalarında elektrifikasyonun yaygınlaştırılması olacak.

CATL'nin ileri batarya teknolojileri ve enerji depolama çözümlerinden yararlanılarak, konteyner taşımacılığı, liman ekosistemi, iç taşımalar ve depolama operasyonlarının elektrikli sistemlere geçişi hedefleniyor.

Bu dönüşüm, enerji yönetimi, elektrik sistem tasarımı ve batarya geri dönüşüm çözümleriyle desteklenecek.

Anlaşma kapsamında CATL, Maersk'in karbonsuzlaşma yol haritasını destekleyen öncelikli batarya teknolojisi ortağı olarak konumlanacak.

2040 Net Sıfır Hedefine Doğru

Maersk, 2040 yılına kadar tüm operasyonlarında net sıfır sera gazı emisyonuna ulaşmayı hedefliyor.

Bu stratejik ortaklık, lojistik sektörünün düşük emisyonlu geleceğini destekleyecek ölçeklenebilir elektrifikasyon çözümlerinin birlikte geliştirilmesine zemin hazırlayacak.

İki şirketin iş birliği, sadece karbon azaltımını hızlandırmakla kalmayıp, aynı zamanda küresel tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliğini güçlendirecek yeni nesil uygulamalara da öncülük edecek.

Maersk ile CATL arasındaki iş birliği büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Bu ortaklığın yeni bir aşamasına geçmekten memnuniyet duyuyoruz. CATL'nin ileri batarya teknolojilerini Maersk'in entegre lojistik kabiliyetleriyle birleştirerek lojistikte mümkün olanın sınırlarını yeniden tanımlıyoruz. Bu iş birliği, yalnızca Maersk için değil; müşterilerimiz ve genel olarak tüm sektör için küresel lojistiğin karbonsuzlaşma sürecini hızlandırmak adına güçlü bir fırsat sunuyor.

Morten Bo Christiansen
Senior Vice President, Global Head of Energy Transition, A. P. Moller Maersk

Türkiye'nin Otomobil Taşıyan İlk Gemisi 17 Yılda 1 Milyon Araç Taşdı

Karadeniz limanlarından gerçekleştirilen araç taşımacılığı, Türkiye'nin ihracat kapasitesini güçlendiren ve bölgesel ticaretin hızlanmasını sağlayan kritik bir lojistik altyapı sunuyor. Türk denizcilik alanında ilklere imza atan ve 40 yılı aşkın bir süredir sektörde faaliyet gösteren Cenk Shipping Group, 2008 yılında filosuna kattığı Türkiye'nin ilk oto taşıyıcı tipi "CarcARRIER" gemisi sayesinde yıllık 50.000 araç kapasitesiyle otomotiv ihracatına ve transit araç taşımacılığına doğrudan katkı sağlıyor.

SUMMARY

Vehicle transportation from Black Sea ports provides a critical logistics infrastructure that strengthens Turkey's export capacity and accelerates regional trade. Cenk Shipping Group, a pioneer in the Turkish maritime sector with over 40 years of experience, has directly contributed to automotive exports and transit vehicle transport through its addition of Turkey's first car carrier vessel to its fleet in 2008, offering an annual capacity of 50,000 vehicles.

Karadeniz limanlarından gerçekleştirilen araç taşımacılığı, Türkiye'nin ihracat kapasitesini güçlendiren ve bölgesel ticaretin hızlanmasını sağlayan kritik bir lojistik altyapı sunuyor. 2008 yılında filosuna kattığı Türkiye'nin ilk otomotiv taşıyıcı tipi (CarcARRIER) gemisiyle deniz taşımacılığında bir ilke imza atan Cenk Shipping Group, 95 metre uzunluğundaki sancak rampalı gemisiyle liman operasyonla-



Cenk Group Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Attila Yener

rında verimliliği artırıyor. Geniş rampası ve yüksek manevra kabiliyeti sayesinde gemi, limanlara yanaşma ve kalkışlarda kolaylık sağlarken, araç yükleme ve elleçleme süreçlerini hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştiriyor.

Yıllık 50.000 Araç Kapasitesiyle Ekonomiye Katkı

Yaklaşık 600 otomobil kapasitesine sahip Cenk Car, aynı zamanda SUV ve hafif ticari araç taşıma imkânı sunuyor. Yıllık 50.000 araç taşıma kapasitesine ulaşan gemi, Karadeniz hattında yürütülen taşımacılığın ekonomik değerini her geçen yıl artırıyor. Bu kapasitenin Türkiye'nin otomotiv ihra-



catına ciddi bir katkı sağladığını vurgulayan Cenk Shipping Group Yönetim Kurulu Başkanı Attila Yener, "Her yıl on binlerce aracın güvenli şekilde taşınması, yalnızca bir lojistik faaliyet değil, aynı zamanda ihracatın nabzını tutan stratejik bir katkıdır. Bu faaliyetler, doğrudan Türkiye ekonomisinin dinamizmine güç katıyor." ifadelerini kullandı.

Karadeniz Hattında Düzenli Seferler, Kesintisiz Ticaret

Cenk Car, 17 yıldır Karadeniz içi Carcarrier hatlarında kesintisiz olarak faaliyet gösteriyor. Gemi, Türkiye'nin Yarımcaport ve Safiport limanlarını, Gürcistan'ın Poti, Ukrayna'nın Chernomorsk ve Romanya'nın Köstence limanlarıyla birbirine bağlıyor. Düzenli seferlerin bölgesel ticaretin sürekliliğini sağladığını ifade eden Attila Yener, "Karadeniz, Türkiye'nin ekonomik damarlarından biri haline geldi. Biz bu hattı sadece bir taşıma rotası değil, bölge ekonomisini birbirine bağlayan bir ticaret köprüsü olarak görüyoruz." dedi.

Uzakdoğu'dan Kafkasya'ya Uzanan Ticaret Zinciri

Cenk Shipping Group'un taşımacılık ağı, yalnızca deniz taşımacılığı ile sınırlı kalmıyor. Gürcistan hattında taşınan Uzakdoğu menşeli transit araçlar ve Türkiye ihracatı otomotiv ürünleri, altyüklenici firmalarla yapılan iş birlikleri sayesinde Tiflis (Gürcistan), Bakü (Azerbaycan) ve Kazakistan'ın Almatı ile Astana şehirlerine kadar ulaştırılıyor. Deniz taşımacılığının bir başlangıç noktası olduğunu vurgulayan Yener, "Karayolu entegrasyonu ile Orta Asya'ya kadar uzanan bir lojistik ağ oluşturduk. Bu, Türkiye'nin ihracat hedeflerini destekleyen stratejik bir adım." açıklamasını yaptı.

111 Yıllık Panama Kanalı, Karbon Nötr Hedefiyle Yeni Bir Döneme Giriyor

111 yıldır dünya deniz ticareti için önemli merkezlerden biri olan Panama Kanalı, kuruluş yıldönümünü sürdürülebilirlik odaklı yeni vizyonu ile kutladı. 1914'te buharlı gemi Ancón'un ilk geçişiyle serüvenine başlayan kanal, bir asrı aşkın süredir hem Panama ekonomisinin hem de küresel ticaretin gelişiminde stratejik bir rol oynuyor.

SUMMARY

For 111 years, the Panama Canal has stood as one of the most vital hubs of global maritime trade, marking its anniversary this year with a renewed vision focused on sustainability. Since the historic transit of the steamship Ancón in 1914, the Canal has played a strategic role in driving both Panama's economic growth and the development of international commerce.

Panama yönetiminde geçen son 25 yılda kanal, ülke hazinesine 28 milyar doların üzerinde doğrudan katkı sağladı. Bu dönemde gerçekleştirilen 15 milyar dolarlık yatırım; altyapı geliştirmeleri, operasyonel bakım çalışmaları ve havza yönetimi projelerini kapsıyor. Panama Kanalı İdaresi Başkanı Ricaurte Vásquez Morales, "Panama yönetiminde geçen çeyrek yüzyılda kanal, kapasitesini ikiye katladı, kilit sistemlerini genişletti ve güvenliğini güçlendirdi. Bugün Panama Kanalı, sadece

stratejik bir su yolu değil; verimlilik, şeffaflık ve teknik yetkinliğin simgesi haline geldi." ifadelerini kullandı.

Karbonsuz Operasyonlar ve Yeni Nesil Römorkörler

Kanal yönetimi, 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefiyle çevresel taahhütlerini güçlendiriyor. Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) iklim hedefleriyle uyumlu yürütülen strateji kapsamında, hibrit tahrikli 10 yeni römorkör projesi ha-

yata geçirildi. Filosuna katılan ilk iki gemi Isla Barro Colorado ve Isla Bastimentos emisyon oranlarını önemli ölçüde düşürürken enerji verimliliğini artırıyor. Elektrikli motor teknolojisi sayesinde yakıt tüketimi azalıyor, bakım aralıkları uzuyor ve su altı gürültüsü minimize edilerek deniz yaşamı korunuyor.

Su Kaynakları Yönetimi ve Río Indio Projesi

Panama Kanalı, sürdürülebilir su yönetimi yaklaşımıyla bölge halkına sosyal ve çevresel fayda sağlamaya devam ediyor. Havza bölgelerinde yürütülen toprak tapulama, yeniden ağaçlandırma, çevre eğitimi ve tarımsal kalkınma programları, binlerce kişiye doğrudan katkı sunuyor. Bu kapsamda ilerleyen Río Indio Gölü Projesi, hem bölge topluluklarının yaşam kalitesini artırmayı hem de ülkenin su güvenliğini sağlamayı hedefliyor. Proje tamamlandığında, Panama Kanalı göllerine bağımlı 2 milyondan fazla insanın içme suyu kaynağı güvence altına alınacak.

Geleceğe Yönelik Stratejik Adımlar

Panama Kanalı, ülkenin lojistik ve enerji kapasitesini güçlendirecek dört stratejik girişimi de gündemine aldı: enerji koridoru, yeni liman terminalleri, lojistik koridoru ve su sistemi güçlendirme projeleri. Bu projeler, Panama'nın küresel ticaret ve deniz taşımacılığındaki merkezi konumunu pekiştirmeyi, yenilikçi çözümlerle uzun vadeli değer yaratmayı hedefliyor.

111. yılında Panama Kanalı, sadece bir mühendislik harikası olarak değil, sürdürülebilir denizcilik vizyonunun öncüsü olarak da yoluna devam ediyor. Kurum, çevreye duyarlı politikaları ve sosyal kalkınmayı merkeze alan yaklaşımıyla, Panama'nın geleceğine yön vermeyi sürdürüyor.



Trident Maritime Systems, İngiltere'deki Bağlı Ortaklıklarını DC Capital Partners'a Devretti

JF Lehman & Company'nin "JFLCO" yatırım iştirakleri portföyünde yer alan ve denizcilik sistemleri ile entegre çözümler alanında küresel bir lider olan Trident Maritime Systems "Trident", İngiltere merkezli iştirakleri Trident Maritime Systems UK Limited ve Aeronautical & General Instruments Limited (AGI)'nin, orta ölçekli hükümet ve mühendislik şirketlerine odaklanan özel sermaye şirketi DC Capital Partners'a devredildiğini açıkladı.

SUMMARY

Trident Maritime Systems, a global leader in maritime systems and integrated solutions and part of the investment portfolio of JF Lehman & Company ("JFLCO"), has announced that its UK-based subsidiaries, Trident Maritime Systems UK Limited and Aeronautical & General Instruments Limited (AGI), have been transferred to DC Capital Partners, a private equity firm focused on mid-sized government and engineering companies.

1915 yılında kurulan AGI, iniş, seyir, iletişim ve diğer kritik görev denizcilik uygulamalarına yönelik yüksek mühendislik gerektiren elektronik sistemlerin lider sağlayıcısı konumunda. Şirket, güçlü teknik uzmanlık mirası ve yenilikçi çözümleriyle ABD, Birleşik Krallık ve müttefik donanmalarına uzun yıllardır hizmet veriyor.

Trident CEO'su Joe Mullen, konuya ilişkin açıklamasında şunları söyledi: "David Hyde ve AGI ekibine, Trident çatısı altında sergiledikleri özverili çalışmalar için teşekkür ediyoruz. Şirketin yeni sahipliği altında birçok heyecan verici fırsatı değerlendireceğine inanıyoruz. Bu satış, ABD Donanması'nın güçlü gemi inşa ve idame planlarını desteklemeye devam ederken, Trident'in temel Amerikan müşterilerine odaklanmasını daha da güçlendirecek."

AGI CEO'su David Hyde ise, "JFLCO ve Trident ile büyük bir başarıya imza attık. Şimdi DC Capital ile kuracağımız ortaklık sayesinde yeni fırsatları değerlendirmek

ve daha parlak bir gelecek inşa etmek için sabırsızlanıyoruz." ifadelerini kullandı.

Merkezi Arlington, Virginia'da bulunan Trident, dünya genelinde hükümet ve ticari gemi inşa şirketlerine kapsamlı, entegre sistem ve satış sonrası hizmet çözümleri sunuyor. Şirket, ABD ve uluslararası pazarlarda, büyük denizcilik ve ticari gemi inşa merkezlerinin yakınında stratejik olarak konumlanmış operasyon noktalarına sahip.

Söz konusu işlemlerde KippsDeSanto & Co., Trident'e finansal danışmanlık hizmeti sunarken; Jones Day de hukuki danışmanlık görevini üstlendi.





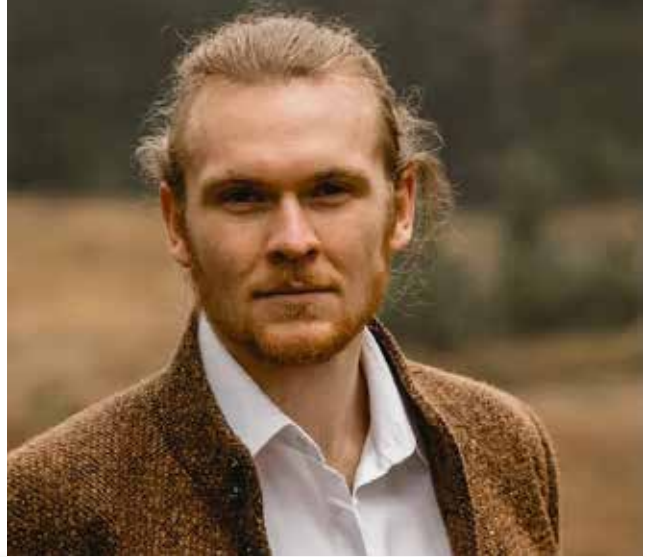
“Denizcilik Sektörü, Net-Sıfır Hedefiyle Küresel Bir Dönüşüm Sürecine Giriyor”

“The Maritime Industry Is Entering a Global Transformation Process Toward the Net-Zero Target”

Clean Shipping Coalition Başkanı Delaine McCullough
Delaine McCullough, President of the Clean Shipping Coalition



Transport & Environment Deniz Taşımacılığı Politika Sorumlusu Felix Klann
Felix Klann, Maritime Transport Policy Officer at Transport & Environment



Küresel ölçekte ticaretin ana taşıyıcısı olan denizcilik sektörü, iklim değişikliğiyle mücadelede dönüşümün merkezinde yer alıyor. Karbonsuzlaşma hedefleri doğrultusunda sektör; enerji verimliliği, alternatif yakıt teknolojileri ve uluslararası regülasyonlar ekseninde yeniden şekilleniyor. Bu dönüşüm sürecinde, sürdürülebilir taşımacılık politikalarının geliştirilmesi ve uygulanmasında etkin bir rol üstlenen Clean Shipping Coalition (CSC), denizcilikte yeşil dönüşümün öncülerinden biri konumunda. Clean Shipping Coalition Başkanı Delaine McCullough ve Transport & Environment Deniz Taşımacılığı Politika Sorumlusu Felix Klann ile CSC'nin küresel çalışmaları, IMO'nun Net-Sıfır çerçevesi, enerji verimliliği stratejileri ve alternatif yakıt vizyonunu konuştuk.

As the main carrier of global trade, the maritime industry stands at the center of the transformation in the fight against climate change. In line with decarbonization goals, the sector is being reshaped around energy efficiency, alternative fuel technologies, and international regulations. Playing an active role in developing and implementing sustainable shipping policies, the Clean Shipping Coalition (CSC) has become one of the leading organizations driving the green transition in maritime transport. We spoke with Delaine McCullough, President of the Clean Shipping Coalition, and Felix Klann, Maritime Transport Policy Officer at Transport & Environment, about CSC's global initiatives, the IMO's Net-Zero framework, strategies for improving energy efficiency, and the future vision for alternative fuels in shipping.

Deniz taşımacılığı, dünya ticaretinin yaklaşık %90'ını karılıyor ve bu ölçekteki bir sektörün çevresel etkileri küresel ölçekte belirleyici rol oynuyor. Karbon emisyonlarının azaltılması ve temiz yakıt teknolojilerine geçiş, sadece çevresel değil aynı zamanda ticari rekabet açısından da büyük önem taşıyor. Clean shipping kavramını siz nasıl tanımlıyorsunuz? Bugün küresel denizcilik sektörü için neden bu kadar kritik hale geldi?

Küresel deniz taşımacılığı, dünya genelindeki sera gazı emisyonlarının yaklaşık %3'ünü üretiyor; bu oran Almanya veya Japonya gibi orta ölçekli ülkelerin salımlarına eşdeğer. Diğer sektörler karbon

Maritime transport accounts for nearly 90% of world trade, and the environmental footprint of such a large-scale industry plays a decisive role globally. Reducing carbon emissions and transitioning to clean fuel technologies are not only environmental imperatives but also critical for commercial competitiveness. How do you define the concept of clean shipping, and why has it become so crucial for the global maritime sector today?

Global shipping creates about 3% of global emissions - about the same as a medium-sized country like Germany or Japan. As other



salımlarını azaltırken ve küresel ticaret büyümeye devam ederken, deniz taşımacılığının payının artması bekleniyor. Oysa bu gidişatı değiştirmek mümkün. Sektör, enerji verimliliğini artırarak, gemi hızlarını düşürerek, rüzgâr gücü ve elektrifikasyon gibi çözümlerden yararlanarak fosil yakıtlara olan bağımlılığını azaltabilir ve uzun vadede tamamen sıfır emisyonlu enerji kaynaklarına geçiş yapabilir.

Clean Shipping Coalition, IMO gibi küresel kuruluşların iklim hedefleri doğrultusunda sektörün dönüşümünü destekleyen etkin STK'lardan biri olarak öne çıkıyor. Clean Shipping'in vizyonundan, misyonundan ve temel stratejilerinden kısaca bahseder misiniz?

Clean Shipping Coalition (Temiz Deniz Taşımacılığı Koalisyonu), sivil toplum kökenli çevre koruma kuruluşlarından oluşan uluslararası bir birliktir ve tamamen deniz taşımacılığına odaklanan tek kuruluştur. Birleşmiş Milletler'in denizcilik düzenleyici kurumu olan Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) başta olmak üzere, deniz taşımacılığına yönelik küresel çevre ve iklim yasalarının geliştirilmesine ve uygulanmasına katkı sağlıyoruz. Bilimsel olarak belirlenen 1,5°C küresel ısınma sınırıyla uyumlu, okyanuslarımızın ve atmosferimizin korunmasını ve yeniden onarılmasını hedefleyen politikaları destekliyoruz. Ayrıca gemilerin güvenli bir şekilde işletilmesini, sosyal ve ekonomik adaletin sağlanmasını savunuyoruz.

Bu yaklaşım, geleceğin deniz taşımacılığının gezegenimizin sınırları içinde güvenli bir şekilde faaliyet göstermesini, dünyanın yaşam destek sistemlerini korumasını ve geniş ölçekli, ani ya da geri dönüşü olmayan çevresel değişim risklerini önlemesini gerektirir. Biz, iklim, biyoçeşitlilik ve okyanus krizlerini bütüncül biçimde ele alan sistemsel çözümler geliştirmeye çalışıyoruz. Clean Shipping Coalition, Haziran 2010'da IMO'da gözlemci statüsü kazanmış olup, o tarihten bu yana toplantılara aktif olarak katılım göstermektedir. Üyelerimizden bazıları, IMO'nun sera gazı stratejisinin hazırlanma sürecinin başından itibaren çalışmalara katkı sunmuş ve Net-Sıfır Çerçevesi'ne giden müzakerelerde aktif rol oynamıştır.

Üye kuruluşlarımız; okyanus koruma, deniz taşımacılığı, temiz ulaşım, uluslararası ticaret, enerji politikaları ve IMO gibi uluslararası düzenleyici kurumların yönetişimi konularında uzman kişilerden oluşmaktadır. Birlikte, IMO'da ve diğer platformlarda denizcilik ve çevre alanlarında onlarca yıllık birikime sahiptirler.

“ **Denizcilikte 2050 karbonsuzlaşma hedefi için daha iddialı ve somut adımlara ihtiyaç var** ”

IMO'nun 2030, 2040 ve 2050 hedefleri, sektörü düşük karbonlu geleceğe yönlendirmek için bir yol haritası sunuyor. Bu hedefler sektörün dönüşümü için yeterli mi? Düşük karbonlu denizcilik sektörü için Clean Shipping Coalition olarak nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

IMO'nun sera gazı (GHG) stratejisinin hedefleri nihayetinde 2050 yılına kadar tam bir karbonsuzlaşma vizyonuyla uyumludur; ancak bu hedeflere ulaşmayı sağlayacak önlemler henüz aynı düzeyde bir iddiayı yansıtmamaktadır. Üye devletler, yalnızca birkaç yıl önce kendilerinin

sectors decarbonise and trade growth, this figure will grow. It doesn't have to be this way - the shipping sector can significantly reduce emissions, through e.g. increased efficiency, slow steaming, windpower, and electrification reduce dependency on fossil fuels, ultimately facilitating a full transition to zero-emission energy sources.

The Clean Shipping Coalition stands out as one of the most influential NGOs supporting the sector's transformation in line with international climate goals, particularly those set by the IMO. Could you briefly outline the vision, mission, and core strategies of Clean Shipping?

The Clean Shipping Coalition is an international association of civil society environmental protection organisations, and the only one with a purely shipping focus. We help develop and drive global environment and climate laws on shipping, principally at the United Nations' shipping regulator, the International Maritime Organization.

We promote policies aimed at the protection and restoration of our oceans and atmosphere that are consistent with the 1.5°C global-heating limit set by climate science. We support the safe operation of ships, and social and economic justice.

This means ensuring that future shipping operates safely within planetary boundaries to protect Earth life-support systems, and to avert the risk of large-scale, possibly abrupt or irreversible environmental change. We strive to develop systemic solutions that address the climate, biodiversity and ocean crisis.

The Clean Shipping Coalition was granted observer status at the IMO in June 2010, and has been an active participant in its meetings ever since. Some of our members have been working on the IMO GHG strategy since its inception, and have continuously been engaged the negotiations leading up to the Net-Zero Framework.

Our member organisations contain experts in ocean conservation, shipping, clean transport, international trade, energy policy, and the governance of international regulatory bodies like the IMO. Together, they have decades of experience in the shipping and environment field at IMO and elsewhere.

“ **More ambitious and concrete steps are needed to achieve the 2050 decarbonization target in maritime shipping** ”

The IMO's 2030, 2040, and 2050 targets present a roadmap for steering the industry toward a low-carbon future. Do you consider these targets sufficient for the sector's transformation? As



belirlediği hedeflerle uyumlu bir yakıt standardı üzerinde uzlaşma sağlayamamıştır. Yine de bu politika, ilerlemenin yavaş da olsa mümkün olduğunu göstermekte ve üzerine inşa edilebilecek önemli bir başlangıç noktası sunmaktadır.

Hükümetlerin, iddialı bir IMO politikasının potansiyelini fark etmeleri ve kaydedilen ilerlemeyi güçlendirmeleri büyük önem taşımaktadır. Bu doğrultuda Clean Shipping Coalition (CSC), diğer sivil toplum kuruluşları ve ilerici paydaşlarla birlikte, mevcut stratejinin eksikliklerini vurgulayacak, somut çözüm ve iyileştirme önerileri sunacaktır. Bu kapsamda, temiz enerji kaynaklarının benimsenmesini teşvik eden özel önlemler ile sıklıkla geri planda kalan enerji verimliliği tartışmalarının yeniden gündeme getirilmesi de yer almaktadır.

Denizcilik sektöründe karbon emisyonlarını düşürmek için LNG, metanol, amonyak, hidrojen ve biyoyakıt gibi birçok alternatif gündemde. Ancak bu yakıtların teknolojik olgunluğu, maliyeti ve altyapı gereksinimleri farklılık gösteriyor. Hangi alternatif yakıtlar, orta ve uzun vadede clean shipping vizyonuna katkı sağlayabilir?

Bizce uzun vadeli alternatif yakıt olarak yalnızca sera gazı emisyonlarını tamamen ortadan kaldıracak ve aynı zamanda deniz taşımacılığının enerji ihtiyacını karşılayacak ölçekte üretilen yakıtlar değerlendirilmeye alınmalıdır. Bu açıdan bakıldığında, yeşil hidrojen-den türetilen e-yakıtlar – özellikle e-amonyak ve e-metanol – en umut verici seçenekler olarak öne çıkmaktadır. Her ne kadar bu yakıtların üretimi bugün yüksek maliyetli olsa da, sayıları giderek artan pilot uygulamalar ve amiral gemisi projeler, bu teknolojilerin olgunluk düzeyine ulaştığını göstermektedir.

Denizcilik sektörü en azından orta vadede çoklu yakıtlı bir geleceğe doğru ilerlemektedir. Ancak çevresel açıdan önemli riskler barındırmasına rağmen, LNG yakıtlı gemi sipariş defterleri doludur ve biyoyakıtların kullanımının artması beklenmektedir. Bununla birlikte, her iki seçenek de farklı nedenlerle gerçek anlamda sürdürülebilir değildir: LNG, CO₂ yoğun bir fosil yakıt olmasının yanı sıra, motorlar ve altyapıdan sızan metan gazı nedeniyle ciddi bir iklim tehdidi oluşturmaktadır. Diğer taraftan, gerçekten sürdürülebilir atık hammaddelerinin sınırlı olması, biyoyakıtların ölçeklenebilirliğini kısıtlamaktadır. Tarım bazlı biyoyakıtlar ise geniş tarım alanlarına ihtiyaç duyarak gıda üretiminin yeni bölgelere yayılmasına, dolayısıyla orman tahribatına ve büyük dolaylı emisyonlara yol açmaktadır; zira ormanlar doğal karbon yutaklarıdır.

Bu yoldan devam etmek, uzun vadeli uyum için bir perspektif sunmakta, aksine IMO'nun hedefleriyle uyuşmayan gemi ve altyapılara on yıllarca sürecek yatırımların bağlanması anlamına gelmektedir. Bunun yerine, IMO üyesi devletlerin ve diğer düzenleyici kurumların, yatırımcılara, şirketlere ve gemi sahiplerine daha uzun vadeli stratejiler gerektiğine dair net sinyaller göndermesi gerekmektedir. Bu sinyaller; yeşil e-yakıtlar, rüzgâr gücü ve enerji verimliliği gibi alanlara yönelik olmalı ve mevcut çerçevede eksik olan bu yönleri tamamlamalıdır.

the Clean Shipping Coalition, what initiatives are you undertaking to support the transition to low-carbon shipping?

The targets of the IMO's GHG strategy are ultimately aligned with a full decarbonisation in 2050, but the measures to achieve them do not yet meet the same ambition. Member states were not able to agree on a fuel standard that aligns with the goals they have set for themselves only a few years prior. Still, the policy shows that progress is possible, if slow, and presents an important starting point to build upon.

It is essential that governments realise the potential of an ambitious IMO policy, and reinforce the progress made. To that end, CSC will - along with other NGOs and progressive partners - highlight the shortcomings and propose concrete solutions and improvements. This includes specific measures to promote the uptake of clean energy sources and the often sidelined discussion around energy efficiency.

Several alternative fuels are currently on the agenda for reducing emissions in the maritime sector—LNG, methanol, ammonia, hydrogen, and biofuels among them. However, these options differ in terms of technological maturity, costs, and infrastructure requirements. Which alternative fuels do you see as the most promising for contributing to the clean shipping vision in the medium and long term?

We believe that only those fuels should be considered long-term alternatives that can deliver full avoidance of GHG, can also be scaled to meet shipping's energy needs, and is safe for people and the marine environment. From our perspective, green hydrogen-derived e-fuels like e-ammonia and e-methanol are the most promising candidates. While they are currently costly to produce, a growing number of pilots and flagship projects show their technological maturity.

It is clear that shipping is headed for a multifuel future, at least mid-term. Despite ample environmental concerns, the orderbooks are full of LNG vessels, and biofuels is likely to play an increasing role. Neither of these are truly sustainable for different reasons: In addition to it being a CO₂-intensive fossil fuel, LNG engines and infrastructure leak methane, a highly potent climate gas. Truly sustainable biofuels on the other hand are limited by the available truly sustainable waste feedstocks. Crop biofuels need huge amounts of land, pushing expansion of food production into new areas, which often leads to deforestation and consequently huge indirect emissions (because forests normally sequester CO₂).

Going down this pathway does not offer a long-term perspective for compliance, rather sinking decade-long investments into ships and infrastructure that will not meet the IMO's targets. Instead, it is upon the IMO's members (and other regulators)



“**Yeni ve mevcut gemilerin yakıt tüketiminin azaltılarak verimliliğin artırılması maliyet etkin bir dönüşüm için kritik öneme sahiptir**”

Yakıt teknolojilerinin yanı sıra, enerji verimliliği artırıcı çözümler de sürdürülebilir taşımacılığın önemli bir parçası. Yeni nesil kaplama sistemleri, pervane tasarımları ve direnç azaltıcı çözümler bu noktada kritik rol oynuyor. Enerji verimliliği odaklı gemi tasarımı ve operasyonel optimizasyonlar clean shipping hedeflerine ne ölçüde katkı sağlayabilir?

Yeni ve mevcut gemilerin yakıt tüketiminin azaltılarak verimliliğin artırılması maliyet etkin bir dönüşüm için kritik öneme sahiptir. Bu süreçte gemi tasarımı ve retrofit çalışmaları, özellikle yeni inşalar açısından belirleyici bir rol oynamaktadır. Ancak belki de daha da etkili olan unsur, gemilerin işletilme biçiminde yapılacak operasyonel değişikliklerdir. Örneğin, yavaş seyir uygulaması enerji talebini önemli ölçüde azaltılabilir de sektörde çoğu zaman alışkanlıklar nedeniyle yaygın şekilde uygulanmamaktadır. Birçok gemi, sözleşmesel yükümlülükleri yerine getirmek için limanlara yüksek hızda ulaşmakta, ardından terminal müsait olana kadar günlerce motorlarını rölantide çalıştırarak beklemektedir.

Benzer şekilde, biyolojik kirlenme (biofouling) olarak adlandırılan gövde yüzeyi kirliliğini önlemek amacıyla yapılan gövde temizliği (hull cleaning) işlemi, sürtünmeyi azaltarak yaklaşık %10'a varan emisyon tasarrufu sağlayabilmektedir. Üstelik bu yöntem, bazı gelişmiş gövde kaplama malzemelerinin yol açtığı kimyasal sızıntı riskini de ortadan kaldırır. Verimlilik teknolojilerinin listesi oldukça uzundur: Atık ısı geri kazanımı, akıntı ve rüzgâr optimizasyonuna dayalı rotalama, elektrifikasyon bunlardan sadece birkaçıdır. Sonuç olarak, ister yeşil ister fosil kaynaklı olsun, en iyi yakıt hiç yakılmayan yakıttır.

“**Yakıt Standardı (GFS) ve Karbon Yoğunluğu Göstergesi (CII), daha temiz deniz taşımacılığını teşvik etmeyi amaçlayan düzenlemelerdir**”

IMO Deniz Çevre Koruma Komitesi'nin (MEPC 83) gündeminde yer alan Küresel Yakıt Standardı (GFS), sera gazı emisyon vergisi ve Karbon Yoğunluğu Göstergesi (CII) revizyonu, denizcilik sektörünün iklim hedefleri açısından kritik adımlar olarak görülüyor. Bu düzenlemeler küresel denizcilik sektörünü net-sıfır hedefine ulaşma noktasında nasıl faydalar sağlıyor?

Hem Yakıt Standardı (GFS) hem de Karbon Yoğunluğu Göstergesi (CII), farklı yollarla da olsa daha temiz deniz taşımacılığını teşvik etmeyi amaçlayan düzenlemelerdir. GFS, gemilerde kullanılan yakıt karışımını dönüştürmek için giderek sıkılaştıran sera gazı yoğunluğu hedefleri getirirken; CII, gemilerin yıllık enerji verimliliğini değerlendirir.

Ancak her iki politika da henüz tam anlamıyla kapsamlı değildir. GFS şu ana kadar yalnızca 2035/2040'a kadar hedefler belirlemiş olup, tüm yakıt türleri için yaşam döngüsü emisyonlarını (life-cycle emissions) dikkate alan sağlam bir değerlendirme mekanizmasıyla destek-

to send the proper signals to investors, companies, and ships that more long-term strategies are needed - signals for green e-fuels, wind, and efficiency that are currently missing from the framework.

“**Reducing the fuel consumption of new and existing ships to improve efficiency is crucial for a cost-effective transition**”

In addition to fuel technology, energy-efficiency measures form an integral part of sustainable shipping. Next-generation hull coatings, propeller designs, and drag-reduction technologies play a critical role. To what extent can energy-efficient ship design and operational optimization contribute to clean shipping objectives?

Improving efficiency, or more precisely reducing the fuel burn of new and existing ships is essential to a cost-effective transition. Ship design and retrofits have an important role to play, especially for newbuilds. Arguably even more so are operational changes to the way ships are run: Slow steaming can significantly reduce energy demand and is often held back by convention rather than reality: Many ships speed to ports, meeting contractual obligations, but idling their engines until a terminal opens up - sometimes for days.

Similarly, hull cleaning to reduce so-called biofouling can reduce friction, saving almost 10% of emissions by conservative estimates, while avoiding leaking the chemicals associated with many more advanced hull coatings.

The list of efficiency technologies goes on: Heat reclamation, current- and wind-optimised routing, electrification are just a few. Whether green or fossil, the best fuel is the one that is never burned.

“**The Fuel Standard (GFS) and the Carbon Intensity Indicator (CII) are regulations designed to promote cleaner maritime transport**”

On the agenda of the IMO Marine Environment Protection Committee (MEPC/ES.2?) are key items such as the Global Fuel Standard (GFS), greenhouse gas levy, and the revision of the Carbon Intensity Indicator (CII). How do these regulatory measures help the global shipping industry progress toward the net-zero target?

Both the GFS and CII are designed to send incentives for cleaner shipping, though in different ways. The fuel standard introduces increasingly stringent GHG-intensity targets to change the fuel mix used by ships, while the CII annually evaluates ships' efficient performance.



lenmemiştir. Bu tür tamamlayıcı denetimler, özellikle biyoyakıtların arazi kullanımından kaynaklanan dolaylı emisyonlarını ve LNG kullanımında ortaya çıkan metan sızıntılarını (methane slip) ölçmek açısından son derece önemlidir. Bu bütüncül yaklaşım olmadan, standart sürdürülebilir olmayan, kısa vadeli çözümlere yönelme riski taşır.

Diğer yandan CII, uygulamada güçlü bir yaptırım mekanizmasına sahip olmadığı ve yıllık performans derecelendirmelerinin kamuya açıklanmadığı için yalnızca dolaylı sinyaller göndermektedir. Daha da önemlisi, bu politikanın yalnızca karbon yoğunluğunu ölçmekten çıkarılıp, gerçek enerji yoğunluğunu değerlendiren bir yapıya dönüştürülmesi gerekmektedir. CII üzerindeki çalışmaların Nisan ayında yeniden başlaması ve 2028'e kadar devam etmesi planlanmaktadır.

Küresel bir sera gazı vergisi (GHG levy) önerisi, bazı iddialı üye devletler tarafından desteklenmiş olmasına rağmen, IMO bu konuda somut bir karar alamamıştır. Bunun yerine Net Sıfır Çerçevesi (NZF) kapsamında kademeli bir ceza sistemi benimsenmiş; bu sistem, daha yüksek cezalar yoluyla yaptırımı güçlendirmeyi ve aynı zamanda düşük ücretlerle sınırlı gelir elde etmeyi hedeflemektedir. Ancak bu yaklaşım, gerçek bir küresel karbon vergisinden oldukça uzaktır: sistem uluslararası deniz taşımacılığının yalnızca %10-15'ini kapsamaktadır, yaklaşık 10 milyar ABD doları gibi görece düşük bir gelir yaratmakta ve bu da düşük gelirli ülkeler arasında paylaştırıldığında oldukça sınırlı bir etki yaratmaktadır. Ayrıca, sistem sadece belirli sıfır veya net sıfır emisyonlu yakıtları (ZNF fuels) teşvik etmektedir.

IMO'nun MEPC 83 toplantısında masaya yatırılan en önemli başlıklardan biri Küresel Yakıt Standardı oldu. Bu düzenleme, sıfır emisyonlu yakıtların kullanımını teşvik etmeyi ve hiçbir ülkenin bu dönüşüm sürecinde geride kalmamasını hedefliyor. GFS uygulamasını denizcilik sektörü için nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce gelişmekte olan ülkelerin bu standarda uyumu için hangi destek mekanizmaları hayata geçirilmeli?

GFS, uzun vadeli bir dönüşümü teşvik etmek amacıyla oluşturulmuş, öngörülebilir ve planlanabilir bir politika çerçevesidir. Denizcilik sektörü bugüne kadar birçok beklenmedik şoku başarıyla atlatmıştır. Dolayısıyla, daha temiz yakıtların getirdiği maliyetler, özellikle enerji verimliliği önlemleriyle birlikte uygulandığında, sektör açısından kabul edilebilir bir düzeydedir.

Bununla birlikte, iklim değişikliğinin etkileri birçok gelişmekte olan ülkeyi halihazırda ciddi biçimde etkilemekte; bu durum hem ekonomileri hem de geçim kaynaklarını tehdit etmektedir. Bu, söz konusu ülkelerin ve diğer düşük gelirli devletlerin desteklenmemesi gerektiği anlamına gelmemektedir. Aksine, aynı grup, Net Sıfır Fonu'nun (Net-Zero Fund) işleyişine dair daha erken bir netlik talep etmektedir. Bu fon, belirlenen mekanizma aracılığıyla toplanacak gelirlerin yönetiminden ve bu kaynakların gelişmekte olan ülkelerin yeşil dönüşüm süreçlerine yeniden tahsis edilmesinden sorumlu olacaktır.

Türkiye, üç tarafı denizlerle çevrili konumu ve stratejik boğazlarıyla dünya deniz ticaretinde kilit bir rol oynuyor. Ancak clean shipping sürecinde özellikle liman altyapılarının alternatif yakıtlara hazırlanması ve armatörlerin yeni regülasyonlara uyum sağlaması öncelikli gün-

Neither policies are complete, however: The GFS so far only sets targets until 2035/2040, and is yet to be backed up by a robust assessment of life-cycle emissions for all fuels. These additional guardrails are especially important to measure the significant indirect land-use emissions from biofuels, as well as methane slip from LNG. Without this complete picture, the standard will be skewed towards unsustainable, short-term solutions.

The CII, meanwhile, only sends indirect signals as it is not backed up by robust enforcement, while annual rankings are not yet made public. More fundamental, we want this policy to be transformed from measuring Carbon-intensity towards real energy-intensity. The work on the CII is set to pick up in April, and will continue until 2028.

While a global GHG levy was under consideration and pushed by ambitious member states, the IMO failed to deliver. Instead, the NZF includes a tiered penalty system which is set up to back up enforcement through higher penalties, while raising some revenue through lower fees likely to be preferred to investing in cleaner fuels by many. Still, this is a far cry from a true levy: It covers only 10-15% of international shipping emissions, raising only about US\$ 10 billion, a small amount when distributed among eligible low-income states, and rewards for specific ZNF fuel.

One of the most significant topics discussed at IMO's MEPC 83 meeting was the proposed Global Fuel Standard. This regulation aims to incentivize the use of zero-emission fuels while ensuring that no country is left behind in the transition. How do you assess the potential impact of the GFS on the maritime sector? In your view, what support mechanisms are essential to help developing countries comply with such standards?

The GFS is a policy set up to drive long-term change, which can be anticipated and planned for. The shipping sector has successfully weathered surprising shocks. The cost incurred from cleaner fuels - especially when paired with efficiency, are more than acceptable.

Many developing countries are already impacted by the impacts of climate change, threatening economies and livelihoods. That is not to say that they, and other low-income countries should not receive support: The same block is rightfully pushing for earlier clarity on the Net-Zero fund, the entity that will administer the revenue collected through the mechanism and manage its re-disbursement to aid these countries transition.

With its geography surrounded by seas and its strategic straits, Turkey holds a pivotal role in global maritime trade. However, within the clean shipping transition, preparing port infrastructure for alternative fuels and enabling shipowners to adapt to

demler arasında. Sizce Türkiye’de hangi adımlar öncelikli olarak atılmalı ve bu dönüşümün hızlanması için nasıl bir yol haritası izlenmeli?

Türkiye açısından değerlendirilebilecek birkaç önemli bölgesel fırsat bulunmaktadır. Akdeniz’e kıyısı olan diğer ülkelerle birlikte Türkiye, kürt oksitler (SOx) için dünyanın en yoğun Emisyon Kontrol Alanı (ECA)’nı oluşturmuş ve bu adım milyonlarca insanın sağlığına ve çevrenin korunmasına önemli katkı sağlamıştır. Bunun doğal devamı niteliğinde atılacak bir sonraki adım ise, azot oksitler (NOx) için bir Emisyon Kontrol Alanı ilan edilmesi olacaktır. Böylece hem hava kirliliği yükü hem de iklim üzerindeki olumsuz etkiler daha da azaltılabilir.

Bunun yanı sıra, altyapı yatırımlarını, temiz teknoloji (cleantech) girişimlerini ve Türkiye’nin güçlü gemi inşa sanayisini desteklemek amacıyla, ülkenin Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) kurma planlarını sürdürmesi önem taşımaktadır. Bu sistem, IMO düzenlemelerindeki boşlukları tamamlayarak, “kirleten öder” ilkesini etkin bir şekilde uygulayabilir ve yeniden yatırım için gerekli finansal kaynağın sağlanmasına katkıda bulunabilir. Türkiye ayrıca, Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği arasında yürütülen iş birliğine benzer şekilde, AB Emisyon Ticaret Sistemi (EU ETS) ile de entegrasyon olanaklarını değerlendirebilir.

“Türkiye, emisyon kontrol alanları ve karbon ticareti adımlarıyla denizcilikte yeşil dönüşümünü güçlendirebilir”

Önümüzdeki yıllarda sektörün karbon nötrlüğe doğru yolculuğu daha da hızlanacak. Bundan sonraki süreç için denizcilik sektöründe Clean Shipping için nasıl dönüşümler meydana gelecek ve Clean Shipping Coalition olarak nasıl çalışmalar yapmayı planlıyorsunuz?

IMO’nun Net-Sıfır Çerçevesi, denizcilikte karbonsuzlaşmanın küresel bir hedefe dönüştüğüne dair çok önemli bir mesaj veriyor. Bu çerçevenin kabul edilmesi halinde, sektörün yeni gemiler, yakıtlar ve altyapılar için yatırım yapmasını sağlayacak gerekli güven ortamı oluşacak. Şu ana kadar yaşanan belirsizlik, mevcut teknolojilerin kullanımına yönelik kararlılığı zayıflatıyor ve henüz olgunlaşma sürecinde olan çözümlere yatırım yapılmasını engelliyordu. Kararın ertelenmesi durumunda bile, IMO stratejik hedeflerini yerine getirmek için müzakerelere devam edecek, buna paralel olarak bölgesel girişimler de ivme kazanacaktır. Avrupa Birliği’nin Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) önümüzdeki yıl tamamen devreye girecek ve buna FuelEU yakıt standardı eşlik edecektir. Aynı zamanda Çin, Cibuti, Gabon ve Türkiye gibi Akdeniz için stratejik öneme sahip ülkeler de kendi karbon fiyatlandırma sistemlerini geliştirmektedir.

Clean Shipping Coalition (CSC), IMO nezdinde adil, güçlü ve etkili bir iklim politikasını savunmaya devam edecek; Net-Sıfır Çerçevesi’ne yönelik rehberlerin hazırlanması sürecine katkı sunarken, kendi politikaları aracılığıyla da enerji verimliliğinin artırılmasını destekleyecektir. Bununla birlikte, CSC üyeleri ulusal düzeyde çalışmalar yürüterek, deniz taşımacılığının iklim ve çevre üzerindeki etkileri konusunda farkındalığı artıracak ve somut, uygulanabilir çözümlerin hayata geçirilmesi için çaba gösterecektir.

new regulations have become top priorities. In your opinion, what steps should Turkey take first, and what kind of roadmap would accelerate this transformation?

For Türkiye there are several major regional chances that could be taken into account. Together with other littoral countries of the Mediterranean, Turkey established the world’s busiest Emission Control Area for Sulphur oxides to the benefit of millions of people and the environment. The next consequent step would be the designation of an Nitrogen Emission Control area to further reduce air pollution burden and climate impact.

Further, to support infrastructure investments, cleantech, and leveraging Türkiye’s shipbuilding industry, it should pursue its plans to establish an ETS Filling the gaps in coverage of the IMO measure, it can establish the polluter pays-principle, and raise key revenue for re-investment. It could even integrate with the successful EU ETS, similar to the cooperation pursued by the UK and EU systems

“Türkiye can strengthen its green transition in maritime transport through emission control areas and carbon trading initiatives”

Scrubber ban in Turkish Waters?

In the years ahead, the sector’s journey toward carbon neutrality will further accelerate. Looking forward, what transformations do you foresee in maritime transport under the clean shipping agenda, and what future initiatives does the Clean Shipping Coalition plan to pursue?

The IMO Net-Zero framework sends a very important signal that decarbonisation is becoming a global project. If adopted, it will provide certainty that the industry requires to make investments in new ships, fuels, and infrastructures. This uncertainty was holding commitment to make use of available technologies, and invest in maturing those that remain.

Even if the decision is delayed, the IMO will continue negotiations to fulfill their strategy targets, while regional efforts will continue to grow. The EU’s ETS will be fully introduced next year, alongside its own FuelEU fuel standard. Meanwhile China, Djibouti, Gabon, and Türkiye - essential for the Mediterranean are developing their own carbon pricing systems.

CSC will continue to advocate for robust and equitable climate policy at the IMO, during the development of guidelines to the NZF and driving energy efficiency through its own policies. Meanwhile, our members will engage nationally to raise awareness of the importance of maritime shipping as a major cause of climate and environmental damage, while advocating for tangible, realistic solutions.



“Türk Denizcilik Sektörü, 2053 Net Sıfır Hedefiyle Yeşil ve Dijital Dönüşümünü Hızlandırıyor”

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar



Türkiye, çok eksenli lojistik koridorlar, yeşil dönüşüm ve dijitalleşme odağında denizcilik ve lojistikte yeni bir sayfa açıyor. Türkiye'nin denizcilik ve lojistik vizyonunu, çok eksenli lojistik koridorları, 2053 net sıfır hedefini, Yeşil Liman uygulamalarını, filo yenileme ve alternatif yakıtları konuştuğumuz T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar, Türk sahipli ticaret filosunun 52 milyon DWT ile dünyada 10'uncu sıraya yükseldiğini belirterek, Ok-to-Board ve siber güvenlik adımları, liman-hinterland demiryolu kılçık hatları ve dijital lojistik koridorlarını anlattı.

Bakanlık olarak Lojistik Koridorlar ve Serbest Bölgelerle entegrasyon konusunda deniz yolunun rolünü nasıl tanımlıyorsunuz?

Türkiye'yi bölgesel bir süper güç haline getirmek için hangi adımlar atılıyor?

Türkiye, küresel ulaştırma koridorlarının güvenli, kesintisiz ve etkin bir şekilde işletilmesi bakımından uluslararası lojistik koridorları arasında stratejik bir konumda bulunmaktadır. Özellikle Orta Koridor ve Kalkınma Yolu projesinde üstlendiği mer-

kezi rol ile Türkiye, Asya, Avrupa ve Orta Doğu arasında transit taşımacılığın ana lojistik köprüsü olarak öne çıkmaktadır.

Öncelikle Orta Koridor ve Zengezur hattı hususundan bahsetmek isterim. Bildiğiniz üzere Orta Koridor, Çin'in batısından başlayarak Orta Asya ülkeleri üzerinden Hazar Denizi'ni geçen, Azerbaycan ve Gürcistan güzergâhıyla Türkiye'ye ve oradan Avrupa'ya uzanan stratejik bir ulaştırma ve lojistik güzergâhdır. Bu koridor, Çin'in Ku-

şak ve Yol Girişimi kapsamında şekillenen Doğu-Batı yönlü ticaret yollarının orta ayağını teşkil etmekte olup, kuzeydeki Rusya ve güneydeki İran koridorlarına güçlü bir alternatif sunmaktadır.

Türkiye'nin tam kalbinde olduğu bu koridor, demiryolu hattı üzerinden 21 ülkeyi doğrudan birbirine bağlayarak küresel ticaretin temel omurgasını oluşturmaktadır. Ülkemizin Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, Marmaray Tüneli ve Avrupa demiryolu ağı ile entegre yapısı sayesinde, Asya'dan gelen yüklerin kesintisiz şekilde Avrupa'ya taşınması sağlanmaktadır. Böylece Türkiye, küresel ulaştırma koridorlarına transit ülke ve lojistik üs olma pozisyonunu güçlendirmektedir.

Koridor üzerinde “Halkalı-Kapıkule, Gebze-Köseköy, Yerköy-Kayseri, Kars-Aralık-Dilucu ve Sivas-Zara Kesim 1” gibi kritik demiryolu hatlarında toplamda 651 kilometrelik yenileme ve geliştirme çalışmaları sürdürülmektedir. Buna ilave olarak, 1.394 kilometrelik yeni demiryolu hattı projeleri de devam etmektedir.

Bakü-Tiflis-Kars hattına ek olarak Kars-Nahçıvan-Zengezur bağlantısı bu noktada Orta Koridor'un Hazar Denizi'nin batısında önemli bir kanalını daha teşkil edecektir. Alat Limanı'ndan gelen yük kesintisiz bir şekilde Nahçıvan üzerinden ülkemize ulaşacaktır. Dolayısıyla biz gelecek tahminlerine baktığımızda bu iki hattı birbirine alternatif olarak görmüyor, birbirini tamamlayacağını düşünüyoruz. Hele bakım-onarım kaynaklı kapanmalar söz konusu olduğunda bu hatlar birbirinin yedeği olacak, Orta Koridor'un kesintisiz ulaştırma koridoru özelliğini pekiştirecektir.

Burada özellikle vurgulanması gereken bir husus da denize kıyısı bulunmayan Nahçıvan'ın ve Azerbaycan'ın dış dünyayla bağlantısının güçlenmesidir. Ulaştırma koridorlarının tesisi, bu ülkelerin küresel ticaret ağlarına entegre olmaları ve ekonomik potansiyellerini açığa çıkarmaları açısından hayati önem taşımaktadır. Diğer yandan, Türk Cumhuriyetlerinin denize erişiminin olmamasından dolayı, bu girişimler sayesinde, ülkemizin liman imkanlarının kardeş ülkelere kullanılmasını önemsiyoruz.

“ **Kars-Nahçıvan hattı, Türk dünyasında kesintisiz bağlantı kurarak ortak kalkınma ve dayanışmayı güçlendiriyor** ”

Kars-Nahçıvan hattı, Nahçıvan ve Azerbaycan'ın konumunu avantaja dönüştürerek, Türk dünyasıyla kesintisiz bir hat daha kurmamızı sağlayacak, yalnızca ticaret değil, ortak kalkınma ve dayanışma ruhumuzu güçlendirecektir.

Ülkemiz açısından büyük stratejik öneme sahip bir diğer koridor ise, Hindistan, Güney Asya ve Basra Körfezi ülkelerinden gelen yüklerin, Irak'ın güneyinde inşası devam eden FAV Limanı'ndan başlayarak karayolu ve demiryolu ile çift yönlü olarak Türkiye'ye ve oradan Avrupa'ya ulaştırılmasını amaçlayan Kalkınma Yolu Projesi'dir. Bu proje sayesinde, FAV Limanı'ndan Londra'ya kadar kara ve demiryolu üzerinden Avrupa'nın her noktasına kesintisiz ulaşım imkânı sağlanacaktır.

Projenin yönetimi noktasında Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın Bağdat ziyaretinde Irak, Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar ile iş birliğini amaçladığımız bir Mutabakat Zaptı imzaladık. Tüm bölgemizin istikrarına ve refahına büyük katkı sunacak bu stratejik projeye dair kararlılığımızı, imzaladığımız Mutabakat Deklarasyonu ile de yinelemiş olduk.

Hattın tamamlanmasıyla Basra Körfezi-Türkiye-Avrupa ekseninde Türkiye'nin transit ülke konumu güçlenecek; ticaret alanında,

Irak ve Körfez ülkeleriyle artan ticaret hacminden doğrudan fayda sağlanacak. Diğer bir deyişle; Kalkınma Yolu, Zengezur Bağlantısı ve Orta Koridor, Türkiye'yi çok yönlü lojistik kavşak haline getirecek hem enerji taşımacılığında hem de küresel ticarete farklı rotaların bulunduğu merkez konumuna getirecektir.

Türkiye'nin bu projelerdeki aktif rolü, ülkemizin lojistik altyapısının geliştirilmesi, transit taşımacılıktaki payının artırılması ve küresel taşımacılıkta güçlü bir lojistik aktör haline gelmesi açısından stratejik bir fırsat sunmaktadır. Bu projeler, ekonomik iş birliklerinin geliştirilmesi, istihdamın artırılması, yeni sanayi ve lojistik merkezlerinin kurulması gibi etkileriyle de öne çıkmaktadır.

“ **Türk denizcilik sektörü, 2053 net sıfır hedefi doğrultusunda çevre dostu uygulamalarla dönüşümünü hızlandırıyor** ”

Türkiye'nin stratejik konumu, denizcilikte bizi doğal olarak uluslararası arenanın önemli oyuncularından biri yapıyor. Siz de bu alandaki iş birliklerinin içinden gelen bir yönetici olarak sürece yakından hakimsiniz. Türk denizciliğinin uluslararası alandaki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca, AB, IMO ve diğer bölgesel kuruluşlarla yürütülen iş birliklerinin sektörümüze sağladığı katkılar hakkında neler söylemek istersiniz?

Türkiye'nin denizcilik sektörünün temelini, sahip olduğumuz eşsiz coğrafi konum, asırlardır süregelen köklü denizcilik mirası ve son derece dinamik denizcilik sanayimiz oluşturmaktadır. Karadeniz, Akdeniz ve Ege'yi birbirine bağlayan Türk Boğazları, ülkemizi doğal olarak küresel deniz ticaretinin vazgeçilmez aktörlerinden biri hâline getirmektedir. Karadeniz kıyı devletlerini dünya pazarlarına bağlayan bu ana arter,

Süveyş Kanalı ve Cebelitarık Boğazı ile birlikte Akdeniz'i küresel ticaretin transit rotalarının merkezine yerleştirmektedir. Bölgemiz sadece yükleme ve boşaltma değil, aynı zamanda aktarma ve transit açısından da stratejik bir merkezdir.

Bugün Türk sahipli ticaret filomuz 52 milyon DWT üzeri taşıma kapasitesi ile dünyada 10. sıraya yükseldi. Türk bayrağımız, Paris ve Tokyo MoU gibi önemli PSC rejimlerinin Beyaz Listelerinde yer almakta ve 140.000'in üzerinde yüksek nitelikli Türk denizcimiz, küresel denizcilik sektörüne hizmet sunmaktadır. Denizcilik eğitiminde uluslararası STCW konvansiyonuna göre beyaz listedeyiz. Denizcilik eğitiminde dünyanın sayılı ülkelerindeniz. Geçtiğimiz yıl IMO'nun üye devletlerine yaptığı IMSAS denetimini başarıyla tamamladık. Denizcilikteki kalitemiz uluslararası alanda bir kez daha tescillenmiş oldu.

Ülkemiz, denizcilik endüstrisinin neredeyse her alanında faaliyet göstermektedir. Gemi inşa, bakım-onarım, geri dönüşüm, liman işletmeciliği, lojistik, gemi klaslama, deniz sigortacılığı ve denizci eğitiminde güçlü bir kapasiteye sahibiz. Gemi inşa sanayinde kapasitemiz 4,79 milyon DWT'ye ulaşmış, bakım-onarım kapasitemiz ise 41 milyon DWT'yi bulmuştur. "Boat International Global Order Book" 2025 raporuna göre Türkiye, mega yat üretiminde dünyada ikinci sıraya yükselmiştir. Bu durum Türkiye'nin sektördeki markalaşmasının en önemli göstergelerindedir. Gemi geri dönüşümünde de IMO'nun Hong Kong Sözleşmesi hükümlerine uygun, çevre dostu tesislerimizle dünyanın beş büyük ülkesi arasında bulunuyoruz.

Türk denizcilik sektörü sadece ekonomik boyutuyla değil, çevresel sorumluluklarıyla da öne çıkmaktadır. Paris Anlaşması kapsamında 2053 yılı için net sıfır emisyon hedefimizi belirledik. Bu kapsamda yeni yönetmeliklerle LNG ve hibrit sistemlere sahip gemiler teşvik edilmekte, limanlarımızda

Kalkınma Yolu, Zengezur Bağlantısı ve Orta Koridor, Türkiye'yi çok yönlü lojistik kavşak haline getirecek hem enerji taşımacılığında hem de küresel ticarete farklı rotaların bulunduğu merkez konumuna getirecektir.



“Yeşil Liman” uygulamaları yaygınlaştırmaktadır. Yenilenebilir enerji, kıydan elektrik temini ve atık yönetimi gibi uygulamalar, çevre dostu dönüşümde güçlü bir adım oluşturmaktadır.

AB iş birliğimizin en somut örneklerinden biri, Denizciliğin Karbonsuzlaştırılması ve Yeşil Denizcilik Projesidir (Maritime Decarbonisation and Green Shipping). Denizcilik Genel Müdürlüğümüzün liderliğinde EBRD'nin toplam 70 milyon Avroluk bir finansmanla desteklediği bu proje, alternatif yakıtların (LNG, metanol, hidrojen, amonyak vb.) kullanımını teşvik etmekte ve limanlarımızda enerji verimliliği sağlayacak yatırımları desteklemektedir.

Dünya Bankası da Türkiye’de sürdürülebilir deniz taşımacılığı ve limanlar konusunda özel bir çalışma başlatarak sürece katkı sunmaktadır. Banka tarafından hazırlanan “Türkiye’de Sürdürülebilir Deniz Taşımacılığı ve Limanlar” raporu, düşük ve sıfır karbonlu yakıtların üretim ve kullanım potansiyelini değerlendirmekte, liman altyapılarımızın bu dönüşüme entegrasyonunu incelemektedir. Bu sayede, önümüzdeki dönemde düzenleyici çerçeveler, teknik altyapılar ve finansman modelleri geliştirilecek, karbonsuzlaştırma yol haritamız güçlenecektir.

Türkiye, denizyolu taşımacılığının payını artırmak amacıyla kombine taşımacılığı da desteklemektedir. Ro-Ro hatlarımızda verilen teşvikler sayesinde İzmir-Sete, Ambarlı-Trieste, Tekirdağ-Trieste ve Karasu-Köstence hatları devreye girmiştir. Bu uygulama hem limanlarımızı güçlendirmekte hem de kara sınır kapılarındaki yoğunluğu azaltmaktadır.

Uluslararası örgütlerde aktif rol oynuyoruz. 1999 yılından bu yana kesintisiz bir şekilde IMO Konseyi üyesiyiz, 2024 yılında Uluslararası Deniz Seyir Yardımcıları Teşkilatı (IALA) Genel Kurulu’nda üst üste altıncı kez Konsey’e seçildik. Türkiye, IALA’nın “Uluslararası Örgüt” statüsüne geçişinde de aktif rol oynamış, 22 Ağustos 2024’te bu dönüşüm gerçekleşmiş ve 31 Temmuz 2024 itibarıyla sözleşmeyi onaylayan 41 ülke arasında yerini almıştır.

Ülkemiz, 29 Nisan 2025 itibarıyla, Orta ve Doğu Avrupa’da enerji, ulaştırma ve dijitalleşme alanlarındaki altyapı eksikliklerinin giderilmesini hedefiyle 13 Avrupa Birliği (AB) üye ülkesinin Baltık, Karadeniz ve Adriyatik Denizleri arasındaki via carpatia bağlantısının iyileştirilmesine yönelik bölgesel çabasını temsil eden Üç Deniz Girişimine de; AB Komisyonu, ABD, Almanya, Japonya ile birlikte stratejik ortak olmuştur.

Avrupa Deniz Emniyeti Ajansı (EMSA) ile teknik iş birliğimiz 2006 yılından bu yana devam etmektedir. Türkiye, EMSA’nın yürüttüğü Genişleme Ülkelerine Yönelik Teknik Yardım Projesi ile Karadeniz ve Hazar Denizi Projesinin faydalanıcısıdır. Bugüne kadar Lizbon’da ve Türkiye’de düzenlenen 198 eğitim ve çalıştaya 1.337 kişi katılmış, ülkemizde gerçekleştirilen 27 EMSA eğitiminden 711 uzman faydalanmıştır. Ayrıca 2010 yılından bu yana EMSA’nın CleanSeaNet uydu tabanlı petrol kirliliği izleme sisteminden etkin şekilde yararlanıyor ve deniz kirliliğine hızlı müdahale edebiliyoruz.

Bölgesel iş birlikleri bağlamında, Karadeniz’de deniz trafiği hizmetleri konusunda bilgi paylaşımını artırıyor, Akdeniz’de Barcelona Sözleşmesi çerçevesinde çevresel koruma faaliyetlerinde aktif rol üstleniyoruz. TRACECA ve Orta Koridor projeleri de Türkiye’nin bölgesel lojistik entegrasyonunun merkezinde olduğunu ortaya koymaktadır. Türk denizciliğinin uluslararası alandaki güçlü konumu yalnızca coğrafi avantajlarımızdan değil; AB, IMO, EMSA, IALA, Dünya Bankası ve bölgesel kuruluşlarla yürütülen iş birliklerinden doğan somut kazanımlarımız sayesinde pekişmektedir. Böylece sektörümüz, güvenlikten çevreye, rekabetsizlikten sürdürülebilirliğe kadar her alanda küresel ölçekte söz sahibi olmaya devam etmektedir.

Bütün çalışmaların temel amacı; Türk Boğazlarını yalnızca uluslararası ticaret için güvenli bir koridor olarak değil, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği önceleyen bir denizcilik modeli haline getirmektir.

IMO’nun 2030 ve 2050 karbon hedefleri doğrultusunda Türk Denizcilik Sektörünün önemli adımlar atması gerekiyor. Bakanlık olarak yeşil liman uygulamaları, LNG, metanol, hidrojen gibi alternatif yakıt kullanımı ve enerji verimliliği konusunda nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Ocak 2023’te yayımlanan ve Bakanlığımızın gelecek 30 yıldaki yatırımlarına ve planlamalarına ışık tutacak olan “2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı”nda da ele alındığı üzere; düşük karbonlu yakıt kullanımı, karbon salınımının düşürülmesi, karbon ayak izinin tespiti ve karbon vergilendirilmesi gibi konuları atılacak adımlar olarak belirledik ve bu yönde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yeşil Liman Sertifikası programı kapsamında limanlarımızda çevre dostu altyapı yatırımları, enerji verimliliğini artırıcı uygulamalar ve etkin atık yönetimi sistemleri hayata geçirilmektedir.

Bakanlığımızca başlatılan “Yeşil Liman Projesi” ile;

- Doğal ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı, (Rüzgâr çiftlikleri kurma),
- Liman faaliyetlerinden kaynaklanan karbon dioksit salınımını en aza indirme,
- Fosil yakıtla çalışan elleçleme ekipmanları yerine elektrik enerjisi ile çalışan ekipmanların kullanılması,
- LED ışıklandırma kullanılması,
- Çevreye duyarlı ve kullanıcı dostu yeni jenerasyon yük elleçleme ekipmanları kullanma,
- Çevreci ve enerji tasarrufu sağlayan, insan odaklı binalarda çalışılması,
- Limanlarda İş Sağlığı ve Güvenliğinin en üst seviyelere çıkarılması,
- Liman operasyonlarının etkin ve verimli sürdürülmesi,
- Enerji verimliliğine yönelik uygulamaların hayata geçirilmesi,
- Liman imajının güçlendirilerek, uluslararası rekabet gücünün artırılması,
- Liman operasyonlarının zararlı etkilerinden, toplum sağlığının korunması amaçlanmıştır.

LNG’nin yanı sıra metanol ve hidrojen gibi alternatif yakıtların kullanımına yönelik araştırma-geliştirme projeleri desteklen-



mekte, tersanelerimizin bu konudaki teknik imkanlarının güçlendirilmesi sağlanmaktadır. Mevcut gemi filomuzun enerji performansını iyileştirmek amacıyla EEXI ve CII düzenlemelerine uyum süreci özenle takip edilmektedir. Bunun yanında dijital izleme sistemleri ve operasyonel iyileştirmeler yoluyla emisyonların azaltılması hedeflenmektedir. Ulusal karbon azaltım stratejisinin hazırlanması sürecinde üniversiteler, sektör paydaşları ve uluslararası kuruluşlarla güçlü iş birlikleri yapılmakta olup, denizcilik sektörümüzün hem IMO hedeflerine hem de Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sağlaması amaçlanmaktadır.

Ayrıca, IPA III programı çerçevesinde AB komisyonuna sunulan proje ile gemilerimizde ve limanlarımızda çevre dostu ve yenilikçi teknolojilere finansal destek mekanizması oluşturulması hedeflenmektedir. Proje ile;

- Düşük emisyonlu yeni gemilerin inşası
- Konvansiyonel yakıtlı mevcut gemilerin dönüşümü
- Liman tesisleri ve marinalarda; liman elektriği, sürdürülebilir enerji kullanımı ve güneş panelleri gibi çevreci altyapıların kurulumu
- LNG, Bio-LNG, Metanol, Yeşil Hidrojen ve Amonyak ile ilgili yakıt istasyonlarının kurulması

Bakanlığımız ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development-EBRD) iş birliği ile "Türkiye'de Denizcilik Sektörünün Karbonsuzlaştırılması için Mevzuat Yapısı, Piyasa Mekanizmaları ve Kurumsal Kapasite Geliştirme Projesi" başlatılmıştır. Proje, Ülkemizde deniz taşımacılığında kaynaklanan sera gazı emisyonlarının azaltılması amacıyla alternatif yakıtların kullanım potansiyelini değerlendirmeyi, uyum maliyetlerini azaltacak çözümler geliştirmeyi ve ülkemize özgü bir izleme, raporlama ve doğrulama (MRV)sisteminin oluşturulmasını ve ayrıca yeşil deniz taşımacılığı koridorlarına yönelik fizibilite çalışmalarını kapsamaktadır.

Türk Boğazları, Dünya ticareti için stratejik bir geçiş noktası. Artan tanker ve yük gemisi trafiği emniyet konularını da gündeme getiriyor. Boğazlardan geçen

gemi trafiğinin emniyetli, hızlı ve çevreye duyarlı bir şekilde yönetilmesi için hangi yeni düzenlemeler ve teknolojik çözümler üzerinde çalışıyorsunuz?

Türk Boğazları, jeostratejik konumu nedeniyle yalnızca Ülkemiz için değil, başta Karadeniz'e kıyaslı olan ülkeler olmak üzere Akdeniz ekonomik havzası ve küresel deniz taşımacılığı açısından da kritik bir arter ve enerji geçiş koridorudur. Bu niteliği aynı zamanda kaçınılmaz olarak yoğun ve hareketli bir gemi trafiğini de beraberinde getirmektedir.

2024 yılında İstanbul Boğazı toplam 41.363 gemi hareketine sahne olurken toplam 447,57 milyon ton yük taşınması gerçekleşti. Bunun yüzde 40,7'sine tekabül eden 182,27 milyon tonu tehlikeli yük kapsamında olan yüklerdi. Başta ham petrol ve türevleri olarak bir kazada insan sağlığı, çevre ve ekonomik etkileri açısından katastrofik sonuçlar doğurma potansiyeli olan yükleri taşıyan tanker sınıfı gemiler toplam gemi trafiğinin yüzde 23,4'ünü oluşturuyor. Ve bunların yüzde 20,2'si tek seferde bir milyon varile ulaşan ham petrolü taşıyan tam boyu 200 metre ve üzeri tankerler.

Çanakkale Boğazında ise benzer istatistiklerdeki rakamlarda 2024 yılında 45.849 gemi hareketi ile toplam 591,86 milyon ton yükün taşındığı görülmektedir. Tehlikeli yük oranı yüzde 35 ile toplam 206,98 milyon ton olup toplam gemi trafiğinin yüzde 22,8'i olan tanker sınıfı gemiler ile taşındı. Tam boyu 200 metre ve üzeri tankerler de tanker trafiğinin yüzde 23,3'ü olarak kayda geçmiştir.

Türk Boğazlarından Türk Boğazlar Sözleşmesinin imzalandığı 1936 yılında, günde ortalama 17 geminin geçtiğini ve ortalama gemi büyüklüklerinin 5-6.000 DWT olduğunu göz önüne alırsak, bugün gemi geçiş sayısı ve artan gemi büyüklükleri açısından gemi trafiğinin emniyetli, verimli ve çevre hassasiyetleri gözeterek yönetilmesinin önemi ortaya çıkmaktadır.

Gelişen şartlara ve günün ihtiyaçlarına göre Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızca Türk Boğazları Deniz Trafik Düzeni Yönetmeliği Uygulama Yönergesi sürekli olarak revize

ediliyor. Bu revizyonlar ile ilgili gemilerin geçiş esnasında kılavuz kaptan ve refakat römorkörü alma zorunlulukları yeniden tanımlanırken özel geçiş şartlarına tabi gemiler ile tehlikeli yük taşıyan gemilere ilişkin geçiş prosedürleri ve planlamaları, seyir emniyeti ve çevre güvenliğini önceleyecek şekilde revize ediliyor. Öte yandan seyir, can, mal ve çevre güvenliği riskleri göz önüne alınarak, gemilerin geçiş sırası bekleme sürelerini azaltıcı önlemler getiriliyor.

Türk Boğazları Gemi Trafik Hizmetleri yazılım ve donanımını, Aselsan ve Havelsan ile yaptığımız çalışmalar sonucu, yerli ve milli hale getirdik. Türk Boğazlarında seyir fenerleri, seyir şamandıraları gibi seyir yardımcılarının renevasyon çalışmalarına ilave olarak, Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü, ASELSAN ve Bakanlığımız UDHAM Başkanlığınca yürütülen AR-GE projesi kapsamında İstanbul Boğazının, kuzey, orta ve güney konuşlandırılacak meteorolojik ve oşinografik sensör donanımlı üç adet şamandıra ve bir fener ile anlık olarak petrol kirliliği, akıntı, dalga durumu izlenerek gemi trafiğinin dinamik olarak yönetilmesine katkı sağlanacaktır.

Seyir Emniyetinin bir diğer önemli bileşeni olan Türk Boğazlarında kılavuzluk hizmetleri hususunda gelinen noktada kılavuzlu geçiş oranları İstanbul Boğazında 2004 yılında yüzde 41 iken 2024 yılı itibarıyla yüzde 61,2'ye yükselmiştir. Çanakkale Boğazında ise 2004 yılında yüzde 29 olan kılavuzlu geçiş oranı bugün yüzde 51,7 olarak gerçekleşmiştir.

Türk Boğazları kılavuzluk istasyonlarımızın yenilenmesi projeleri kapsamında 2018 yılında Çanakkale Boğazı Gelibolu Kılavuzluk İstasyonu, 2022 yılında da Çanakkale Mehmetçik Kılavuzluk İstasyonu hizmet binaları yenilenmiştir. Kadıköy İncirburnu Kpt. Fahrettin AKSU kılavuzluk istasyonumuzu yeniden inşa ederek hizmete aldık.

Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü filosunun yenilenmesi ve acil müdahale kapasitesinin artırılması amaçları doğrultusunda 2019 yılından bu yana 10 acil müdahale römorkörü, 15 rhib botu ve 6 kılavuzluk hizmet botu inşa edilerek filomuza katılmıştır.



Halen inşası süren 2 acil müdahale römorkörümüz ve 6 kılavuzluk hizmet botu da bu yılın içinde teslim edilecek.

2026 yılı itibarıyla hizmete girmesi planlanan 130 ton çeki gücüne sahip 2 adet acil müdahale römorkörü ile 6 kılavuzluk hizmet botu ve 16 adet SAR botu ile Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğünün acil müdahale kapasitesini 5 yıl öncesine göre 2,5 kat artırmış olacağız.

Bütün bu çalışmaların temel amacı, Türk Boğazları'nı yalnızca uluslararası ticaret için güvenli bir koridor olarak değil, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği öncelenen bir denizcilik modeli haline getirmektir. Gemi trafik hizmetlerinin modernizasyonu, mevzuat uyumları ve ileri teknolojilerin entegrasyonu ile önümüzdeki dönemde Türk Boğazları, küresel ölçekte örnek gösterilen bir deniz emniyeti ve çevre yönetimi merkezi olacaktır.

Türkiye enerji ithalat ve ihracatında kritik bir konumda, Enerji terminalleri LNG tesisleri stratejik liman yatırımlarında Bakanlığın öncelikleri nelerdir? Bu projeler enerji güvenliği ile nasıl ilişkilendiriliyor?

Enerji ithalat ve ihracatında Türkiye'nin stratejik önemi, enerji altyapısının güvenli ve etkin işletilmesini zorunlu kılmaktadır. Bakanlığımız, enerji terminalleri, LNG tesisleri, enerji gemileri ve stratejik liman projelerinde güvenlik, çevresel sürdürülebilirlik ve verimlilik kriterlerini öncelikli olarak dikkate almaktadır. Bu doğrultuda, mevcut ve yeni tesislerin kapasite artırımı, modernizasyonu ve güvenli işletimi için kapsamlı çalışmalar yürütülmektedir. Türkiye'deki enerji gemileri, LNG ve diğer yakıtların taşınmasında kritik rol oynayarak enerji arz güvenliğinin güçlendirilmesine ve dışa bağımlılığın azaltılmasına katkı sağlamaktadır.

Son dönemde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımızın enerji iletim ve depolama altyapısını geliştirmek ve ülkemiz hükümeti sahasında yeni enerji kaynakları keşfetmek ve halkın kullanımına sunmak adına yaptığı altyapı ve teknoloji yatırımları enerjideki bağımsızlık adımlarımız açısından hayati öneme sahiptir. Bu kapsamda Ülkemiz filosuna katılan sondaj gemileri,

sismik araştırma gemileri ve FSRU gemilerini hatırlatmak gerektiği kanaatindeyim. Stratejik olarak alınan kararlar kapsamında Dört Yol, Aliağa, Saros gibi önemli noktalara konuşlandırılan FSRU gemileri ile LNG tedarikinde alternatif çözümler üretmemize yardımcı olmaktadır.

Gerek özel sektör gerekse Enerji Bakanlığımız tarafından planlanan kıyı yapılarının hayata geçirilmesi için gerekli koordinasyon sağlanmakta, enerji tesislerine yakın bölgelerdeki olası kıyı yapısı yatırımlarında enerji tesisleri esas alınarak değerlendirmeler yapılmaktadır. Bakanlığımızca yürütülen projelerde de enerji transferi/depolaması yapılabilecek altyapılar planlanmaktadır. Kendi projelerimizde gerekirse küçülmelelere giderek, enerji tesislerinin sürdürülebilirlik ve emniyetinin sağlanmasını öncelikle planlamalar yapıyoruz. İhtiyaç halinde projelerimizin kurgusunu enerji altyapısına da hizmet verecek şekilde revize edebiliyoruz. Bunu sadece enerji altyapımız için değil ihtiyaç halinde savunma altyapımız için de gerçekleştiriyoruz. Bunların en önemli örneği Filyos Limanı. Herkesin bildiği üzere Karadeniz'in en büyük limanı olarak planlayıp inşa ettiğimiz liman Enerji Bakanlığımızın ihtiyaçları doğrultusunda LNG üssü haline gelmiştir. Benzer şekilde yapımına devam ettiğimiz İyidere Limanında gerektiğinde TCG Anadolu gemimizi de misafir edecek şekilde planladık.

“Türk deniz ticaret filosunun yaş ortalamasını düşürmek ve rekabet gücünü artırmak için kapsamlı destek mekanizmaları uyguluyoruz”

Filo yaş ortalaması ve rekabetçilik uluslararası pazarda Türk armatörlerini etkileyen önemli faktörler. Türk deniz ticaret filosunun yenilenmesi ve uluslararası rekabette daha güçlü konuma gelmesi için ne tür destek mekanizmaları geliştiriliyor?

2025 yılı Temmuz itibarıyla 1.000 GT ve üzeri Türk sahipli deniz ticaret filosu 52 Milyon DWT üzeri taşıma kapasitesi ile 1 basamak daha yükselerek dünya filo sıralamasında 10. sıraya yükseldi. 22,1 olan Türk deniz ti-

caret filosunun yaş ortalamasını düşürmek ve rekabet gücünü artırmak için kapsamlı destek mekanizmaları uyguluyoruz. Bu sayede uluslararası pazarda armatörlerimizin konumunu güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Finansman destekleri ve kredi kolaylıkları ile filo yenileme projelerini teşvik ediyoruz. Yerli tersanelerimizin modern gemi inşa kabiliyetleri bu süreçte önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu kapsamda Hurda Gemi Teşvikimiz ile Bakanlığımız nezdinde yeni inşa edilecek gemilere önemli bir teşvik mekanizmasını hayata geçirdik. Ekonomik ve teknik ömrünü tamamlamış gemilerin hurdaya ayrılması desteklenerek yerine inşa edilecek gemilere teşvik verilmesi amacıyla filomuzdaki yaşlı gemilerin çevreci ve teknoloji bakımından üstün gemiler ile yenilenmesini hedefliyoruz. Bu kapsamda, bugüne kadar 15,5 milyon USD'lik desteği sektörümüze sağladık.

“Bakanlık olarak ‘Ok-to-Board’ uygulamasının denizcilik alanına uyarlanabilirliğini kapsamlı şekilde inceliyoruz”

“Ok-to-Board” uygulamasının denizcilik sektöründe de uygulanması gündemde. Bu sistemin, özellikle gemi mürettebatının limanlara giriş-çıkış işlemleri, vize süreçleri ve deniz taşımacılığında dijital güvenlik kontrolleri açısından önemli avantajlar sağlayacağı değerlendiriliyor. Bakanlık olarak “Ok-to-Board”ın denizcilik alanında uygulanabilirliği konusunda ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz? Bu sistemin hayata geçmesiyle sektöre ne gibi katkılar bekleniyor?

‘Ok-to-Board’ uygulaması, liman giriş-çıkış izinleri ve mürettebat işlemlerini hızlandırarak sektöre büyük kolaylık sağlayacaktır. Bakanlık olarak bu uygulamanın denizcilik alanına uyarlanabilirliğini kapsamlı şekilde inceliyoruz.

Limn işletmeleri, sınır kapıları ve ilgili kurumlarla koordineli çalışmalar yürütmekteyiz. Bu kapsamda dijital güvenlik kontrolleri ve vize süreçlerinde uluslararası standart-



lara uygun bir entegrasyon hedeflenmektedir. Bu konuyu geçtiğimiz yıl IMO Genel Sekreteri ile bizzat görüşerek gemi adamlarına vize verilmesinde kolaylık sağlanması hususunda IMO'nun daha etkin rol alması gerektiğini aktardık.

“**Limanlarımızın ve gemilerimizin siber tehditlere karşı daha dirençli hale getirilmesi için uluslararası standartlarla uyumlu çözümler geliştiriyoruz**”

Yeni teknolojiler sektörde hızla yer buluyor; otonom gemilerden blockchain tabanlı lojistiğe kadar. Türk denizcilik sektörünün bu teknolojilere uyumunu hızlandırmak için nasıl adımlar atılıyor? Siber güvenlik konusunda özel bir strateji var mı?

Bakanlık olarak geçen sene AR- GE projelerine verdiğimiz desteğin aslan payını % 41 oranıyla “Denizcilik” aldı. Temmuz 2024 de yaptığımız yasal değişiklikle Bakanlığımız UDHAM başkanlığınca sadece haberleşme projelerine verilen AR- GE destekleri artık denizciliğin tüm alanlarındaki projelerine de verilebilecek.

Denizcilik sektöründe yeni teknolojiler hızla benimsenmekte; otonom gemilerden blockchain tabanlı lojistik çözümlerine kadar birçok uygulama ön plana çıkmaktadır. Bakanlığımız, Türk denizcilik sektörünün bu teknolojilere uyum sürecini hızlandırmak amacıyla paydaşlarla teknik incelemeler ve stratejik planlamalar yürütmektedir. Bu kapsamda, gemi işletmecilerinin ve liman yönetimlerinin dijitalleşme kapasitelerinin artırılması hedeflenmektedir. Ayrıca, siber güvenlik risklerine karşı özel stratejilerin geliştirilmesi ve altyapıların güçlendirilmesi öncelikli çalışmalar arasında yer almaktadır. Bu sayede Türk denizcilik sektörü uluslararası standartlarla uyumlu ve teknolojik açıdan rekabetçi bir yapıya kavuşturulmaktadır.

Siber güvenlik konusunda ise çok boyutlu bir strateji yürütüyoruz. MSC 110 toplantısında Türkiye olarak bir kâğıt sunduk ve siber güvenlik eğitiminin ayrı bir model kurs

olarak verilmesini teklif ettik. Bu kapsamda İstanbul Teknik Üniversitesi ile iş birliği içinde taslak bir siber güvenlik model kursu hazırladık. Aynı zamanda zorunlu olmayan bir “Siber Güvenlik Kodu” oluşturulması çalışmalarına da aktif şekilde katılıyoruz.

Bunun yanı sıra limanlarımızın ve gemilerimizin siber tehditlere karşı daha dirençli hale getirilmesi için uluslararası standartlarla uyumlu çözümler geliştiriyoruz. Böylece hem denizcilik sektörümüzü geleceğe hazırlıyor hem de küresel ölçekte daha güvenilir bir konum elde ediyoruz.

Türkiye'nin stratejik konumu, ülkemizi doğal bir lojistik merkez haline getiriyor. Bu potansiyelin tam anlamıyla hayata geçmesi için hinterland bağlantılarının güçlendirilmesi, liman altyapılarının modernizasyonu, dijitalleşme projeleri ve intermodal taşımacılık entegrasyonu bağlamında bakanlığın önümüzdeki dönemde hangi adımları öngördüğünü paylaşır mısınız?

Stratejik konumumuzun bize sağladığı potansiyelin tam anlamıyla değerlendirilmesi amacıyla ülkemiz limanlarının hinterland bağlantılarının güçlendirilmesi, liman altyapılarının modernizasyonu, dijitalleşme projeleri ve intermodal taşımacılık entegrasyonu alanlarında planlama ve değerlendirme çalışmalarını yürütüyoruz. Bu kapsamda, limanların kapasite artırımı, operasyonel verimliliğin yükseltilmesi ve dijital altyapıların geliştirilmesi öncelikli hedefler arasında yer almaktadır. Ayrıca, demiryolu, karayolu ve denizyolu taşımacılığının entegre edilmesiyle kesintisiz lojistik zincirlerinin oluşturulması amaçlanmaktadır. Bakanlığımız bütçesinin yüzde elliden fazlasını demir yolu yatırımlarına aktarmak suretiyle planlamalarımızı yapıyoruz. Limanlarımıza yapılacak küçük hatları ile limanlarımızın demir yolu ağıyla olan bağlantısallığını artırmayı bu sayede liman kapasitemizin artışına destek olurken hem multimodal taşımacılığı genişletmeyi hem de maliyetleri düşürmeyi planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde “Dijital Lojistik Koridorları” ve “Yeşil Taşımacılık Projeleri” ile

entegrasyonu artırmayı planlıyoruz. Böylece Türkiye, yalnızca coğrafi değil teknolojik üstünlükleriyle de lojistik merkez rolünü pekiştirecektir.

Hepimizin bildiği üzere, geleceği bugünden tasarlarken; lojistik, mobilite ve dijitalleşme odağında, bilimsel temelli, çevreci, sürdürülebilir ve tarihe duyarlı bir ulaşım altyapısını ülkemize kazandırmak üzere Bakanlığımız vizyonunun belirlendiği “2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı” çalışmalarımız tamamlanarak yayımlanmıştır. Gerek multimodal taşımacılığı geliştirilmesi gerek demiryolu ve liman altyapımızın güçlendirilmesi gibi alanlarda yapacağımız çalışmalarımıza ışık tutacak Ana Planımız ulaşım alanındaki planlamalarımızın anayasası niteliğindedir. Yatırımlarımız ve planlamalarımızı bu çerçevede yürütüyoruz.

“**Yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve insan kaynağının geliştirilmesi, önceliklerimiz arasında yer alacaktır**”

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır? Güçlü denizcilik idaresi güçlü denizcilik sektörü ve donanma ile mümkün. Türkiye bugün gemi projelendirebilen, gemi inşa edebilen, bu gemileri dünya standartlarında işletebilen, dünyanın birçok ülkesinde liman işletmeciliği yapan ve ömrünü tamamlayan gemileri de uluslararası sözleşme ve standartlarda geri dönüşümünü sağlayabilen dünyanın ender ülkelerinden. Balıkçılığı, deniz turizmi ile denizin, mavi ekonomisi ve stratejik öneminin farkındalığı ile birikimi ve insan gücünü çok daha üst seviyelere taşıyabilecek kapasitesi de var. Önümüzdeki dönemde yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve insan kaynağının geliştirilmesi, önceliklerimiz arasında yer alacaktır. Bu adımlar, sadece ülkemizin değil bölgenin de geleceğini şekillendirecektir. Türkiye, denizcilik ve lojistik alanında çok güçlü bir potansiyele sahip. Bu potansiyeli tam anlamıyla değerlendirmek için kamu, özel sektör ve akademi iş birliği içinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu vizyonla Türkiye denizciliğini geleceğe taşıyacak adımları atmaya devam edeceğiz.



“Turkish Maritime Sector Accelerates Its Green and Digital Transformation Toward the 2053 Net-Zero Target”

Türkiye is opening a new chapter in maritime and logistics with a strong focus on multi-axis transport corridors, green transition, and digitalization. In our interview with Deputy Minister of Transport and Infrastructure Durmuş Ünüvar, he outlined Türkiye’s vision for maritime and logistics, emphasizing multi-dimensional transport corridors, the 2053 net-zero target, Green Port initiatives, fleet renewal, and alternative fuels. Highlighting that the Turkish-owned merchant fleet has reached 52 million DWT, ranking 10th globally, Ünüvar also discussed recent advancements including Ok-to-Board and cybersecurity measures, as well as railway branch lines connecting ports to hinterlands and the establishment of digital logistics corridors.

In the interview, Deputy Minister Durmuş Ünüvar provides a detailed assessment of the measures taken in line with Türkiye’s 2053 net-zero objective for the maritime and logistics sectors. Ünüvar underscores

that Türkiye has advanced to 10th place worldwide with a 52 million DWT commercial fleet, and that the Middle Corridor, Zangezur link, and the Development Road projects are transforming the country into a multi-directional logistics hub between Asia, Europe, and the Middle East. Emphasizing that green transition and digitalization are top priorities, he notes that alternative fuels such as LNG, methanol, and hydrogen are being promoted, while Green Port initiatives are driving energy efficiency, waste management, and renewable energy projects at ports. Ünüvar adds that decarbonization investments are being bolstered through EBRD-backed programs and EU cooperation, and that under IPA III financial support is provided both for the construction of low-emission newbuilds and for the environmentally responsible conversion of existing tonnage.

Citing the growth in vessel movements, Ünüvar stresses that navigational safety in

the Turkish Straits is a top priority. Safety is being enhanced through an indigenously developed Vessel Traffic Services (VTS) software suite, sensor-equipped buoys, and higher pilotage uptake. To reduce the average fleet age, scrap-and-build incentives and newbuild financing mechanisms have been activated, with USD 15.5 million in support disbursed to date. Highlighting digitalization as a central agenda item for the sector, Ünüvar explains that the Ok-to-Board scheme will streamline crew procedures, while cyber-security measures aligned with international standards are being advanced.

On energy security, Ünüvar underlines Türkiye’s aim to reduce external dependency through LNG terminals, FSRU units, and strategic port investments. Filyos Port is being positioned as an LNG base, and projects such as İyidere Port are being designed to support defense infrastructure when required. He further notes that Türkiye is playing an active role on the global maritime stage through international partnerships—with the EU, IMO, the World Bank, and regional organizations—delivering tangible gains for both environmental sustainability and competitiveness.

Finally, Ünüvar points out that Türkiye’s deep maritime heritage, strong industrial base, and skilled human capital position the country as an indispensable player in global trade. Looking ahead, he states that green transition, digitalization, and human-capital development will remain core priorities, concluding: “We will continue to take the steps that will carry Turkish shipping into the future.”



■ Deputy Minister of Transport and Infrastructure Durmuş Ünüvar



“Türk Denizciliğinin Rekabet Gücü Eğitim, Dijitalleşme ve AR-GE ile Yükseliyor”

IMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran



Türkiye'nin küresel ticaretteki konumunu güçlendiren denizcilik sektörü, son yıllarda hem jeopolitik gelişmeler hem de yeşil dönüşüm hedefleri nedeniyle benzeri görülmemiş bir değişim sürecinden geçiyor. Bu süreçte alternatif yakıtların uygulanabilirliği, regülasyonlara uyum, teknolojik yenilikler ve insan kaynağı kritik başlıklar olarak öne çıkıyor. İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran ile Türk denizcilik sektörünün küresel gelişmelerden nasıl etkilendiğini, yeşil dönüşüm kapsamında atılması gereken adımları, tersaneler ve limanlarımızın dünya pazarındaki yerini ve genç denizcilerin gelecekteki rolünü konuştuk.

Denizcilik sektörü, küresel ticaretin en kritik taşıyıcı unsurlarından biridir ve dünya ekonomisindeki tüm gelişmelerden doğrudan etkilenmektedir. Bu çerçevede, son yıllarda yaşanan küresel siyasi, ekonomik ve çevresel gelişmeler denizcilik sektörünü nasıl etkiliyor?

Denizcilik sektörü, küresel ekonominin ve ticaretin ana unsurlarından biridir ve bun-



lara tesir eden tüm olaylardan direkt etkilenebilmektedir. Son yıllarda yaşanan birçok küresel siyasi, ekonomik, sosyal gelişme denizcilik sektöründe de önemli değişimlere yol açmıştır.

Denizcilik sektörü bugün bir yandan baş döndürücü değişimler, diğer yandan artan jeopolitik istikrarsızlıkların şekillendiği benzeri görülmemiş zorluklarla karşı karşıyadır.

Rusya-Ukrayna Savaşı, Orta Doğu'da bitmek bilmeyen çatışmalar, iç savaşlar ve istikrarsızlıklar, deniz ticaret yollarına yapılan saldırılar, Panama Kanalı'ndaki kuraklık gibi doğal afetler, deniz ticaretinde ciddi aksaklıklara ve neticesinde taşıma mesafelerinin uzamasına, maliyetlerin artmasına ve bir türlü beklenen istikrarın sağlanamamasına neden olmaktadır.

Özellikle küresel ekonomik krizler neticesinde ekonomik durgunluklara bağlı olarak taşımacılık talebindeki azalmalar ve navlun piyasalarındaki ciddi dalgalanmalar sektörümüzü derinden etkilemektedir.

“**Alternatif yakıtların uygulanabilirliği, düzenleyici engeller ve teknolojik eksiklikler sektörde belirsizlik yaratıyor**”

Küresel karbon emisyon hedefleri sektör için ciddi bir maliyet ve dönüşüm baskısı yaratıyor. IMO'nun 2030 ve 2050 karbon emisyon hedeflerine uyum için karşılaşılan zorluklar nelerdir?

Deniz taşımacılığının karbondan arındırılması yolunda çok fazla belirsizlik bulunduğu söylememiz gerekiyor. Öncelikle, hedeflenen sektörel dönüşüm hidrojen, amonyak, biyolojik kaynaklı olmayan yenilenebilir e-yakıtlar ve biyoyakıtlar gibi çeşitli alternatif yakıtların tercihini ve entegrasyonunu öne çıkartmıştır ama bunların hiçbiri için bulunabilirlik, güvenlik ve fiyat sorunları halihazırda çözülememiştir.

Bu alternatif yakıtların çoğu, üretim için büyük miktarda temiz yenilenebilir enerji gerektiriyor. Bu yakıtları üretmek için bir dizi girişim yapıldığını, ancak çoğunlukla finansal maliyetlerden kaynaklanan başarısızlıkların da olduğunu gözlemliyoruz. Fosil yakıtlar ile alternatif yakıtlar arasındaki fiyat farkı azaltılmazsa, çözüm olarak önerilen alternatif yakıtların hiçbirinin finansal olarak uygulanabilir olmayacağı çok açıktır.

İkinci olarak, her yıl birkaç yeni düzenleyici gelişme oluyor ve gemi sahipleri bu gereklilikleri karşılamak için kalifiye iş gücüne erişmekte zorluk çekiyor. Yeni düzenlemeleri takip etmek, merkez ofislerinde yönetim ve izleme sistemlerini geliştirmek, gemilerde etkin denetim ve destek için daha fazla uzman personel ve denetçi gerekiyor. Ne yazık ki yeni düzenlemeler çok kısa bir sürede serbest rekabet şartları tam oluşmadan yapıyor ve uyum çok kısa sürelerde gerekiyor.

Üçüncü olarak, teknolojik gelişmelerin denizciliğin dekarbonizasyonunu desteklemek için yeterli düzeyde olmadığını gözlemliyoruz. Yeni alternatif yakıtları kullanmak için içten yanmalı motorlar ve yakıt hücreleri tüm ana üreticiler tarafından geliştiriliyor olsa da yakıt ikmali, depolama, bertaraf ve en önemlisi deniz dekarbonizasyonunun güvenlik yönleri henüz tam olarak çözülmüş değildir.

“**Uluslararası yükümlülükler, Türk Denizciliğinde yapısal dönüşüm ve yeni teknolojilere yatırımı zorunlu kılıyor**”

Türk denizcilik sektörü bu dönüşümü sağlarken, neler yapılmalıdır?

Türkiye iklim değişikliği ve enerji verimliliği açısından uluslararası anlaşmaların getirdiği yükümlülükleri yerine getirmek zorundadır. Bu da gemiler, tersaneler ve limanlar için yüksek maliyeti yeşil dönüşüm projelerinin gerçekleştirilmesini gerektiriyor.

Türk Denizcileri olarak böyle bir döneme hazırlanırken, gemi inşada başta motor teknolojileri ve yardımcı makinelerde dışa bağımlılığı azaltacak ve Türk Denizciliğini sektörel bir oyuncu olarak kor teknoloji-lerde söz sahibi hale getirecek inovasyon yaklaşımlara ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu nedenle yapısal dönüşümü destekleyecek araçlar, yeni bir altyapıya, teknolojik gelişmelere ve iş gücü eğitimine önemli yatırım ihtiyacını ortaya koyduğunu söylemek gerekir.

Sektör bu zorluklarla mücadele ederken, hükümetler, nakliye şirketleri, teknoloji sağlayıcıları ve çevre örgütleri gibi paydaşlar arasındaki iş birliği, küresel deniz taşımacılığı için inovasyonu teşvik etmede ve sürdürülebilir bir gelecek elde etmede önemli olacaktır.

Bu kapsamda kurumsal AR-GE yapılarının kurulması için teşvik alt yapılarının oluşturulması, katma değer katacak teknolojiler ile otonom yapıları destekleyecek bilgi ve teknoloji yönetimine sahip olunması, Avrupa Birliğinin ETS'de uyguladığı gibi bir karbon vergisinin bu amaçla geliştirilmesi ve değişimi desteklemesi bir destekleyici araç olacaktır.

“**Türkiye, Savunma Sanayi'ne yönelik projeler büyük bir ivme kazanmıştır**”

Türk deniz ticaret filosu son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyüyor. Son olarak kaçınıcı sıraya yükseldi? Türk tersaneleri de küresel pazarda önemli bir oyuncu haline geliyor. Özellikle gemi inşa sektörümüzdeki gelişmelerden bahsedebilir misiniz?

Denizcilik sektörümüz, ülkemizin iki binli yılların başından itibaren yakaladığı istikrar ortamından iyi bir şekilde yararlanmış, hakikaten gurur verici başarılarla yelken açmış, uluslararası camiada yer edinmiş, karar verici ülkeler arasında saygın bir konuma yükselmiştir. 2025 yılına girer-

ken, Türk denizciliğinin taşıma kapasitesi dünyanın en büyük filosunu kontrol eden ülkeler tablosunda 52 milyon DWT ile 10. sırada yer alıyordu.

Ülkemiz, gemi inşası, tamiri, bakımı ve onarımında büyük başarılarla imza atan bir ülke haline gelmiş, bununla birlikte tersanelerimizin tür gelişimi hızla devam etmektedir. Bunun yanında tersanelerimizde inşa edilen askeri gemiler, savunma sanayimizde ulaştığımız noktanın birer kanıtıdır.

Türkiye, 2024 yılı ilk çeyreği itibariyle aktif 85 tersaneye ve 4,8 milyon DWT azami gemi inşa kapasitesine sahiptir. Megayat ve römorkör inşaatlarında uzmanlaşmış tersanelerimiz, hibrid/elektrik tahrikli feribotlar, balıkçı gemileri ve ileri teknolojiye sahip askeri deniz platformları inşaatlarında da dünya pazarında öne çıkmaktadır.

Son yıllarda Savunma Sanayi'ne yönelik projeler büyük bir ivme kazanmıştır. Bu alanda elde edilen başarıların ardından artık ülkemiz tersaneleri yurt dışından dahi teklifler alarak askeri amaçlı gemi inşa projelerinin yapımını daha yüksek bir yerli katkı oranı ile gerçekleştirmektedirler.

“ Kıyı şeridinin tamamında yer alan limanlarımız, kargo taşımacılığı açısından büyük stratejik öneme sahiptir ”

Türkiye'nin uluslararası taşımacılıkta rekabet gücünü artırması özellikle liman altyapısı önem taşıyor. Bu konuda neler söylersiniz?

Türkiye'nin limanları, lojistik ağımızın bel kemiğini oluşturmaktadır. Kıyı şeridinin tamamında yer alan limanlarımız, kargo taşımacılığı açısından büyük stratejik öneme sahiptir. Modern altyapıları ve yüksek hizmet kaliteleriyle, bölgesel bir lojistik merkezi haline gelmek için hızla ilerlemektedirler. Geçen yıl yaklaşık 532 milyon ton kargo elleçlemişlerdir.

Özellikle İstanbul, Kocaeli, Tekirdağ, Ali-ğa, Mersin, İskenderun ve Samsun gibi büyük liman şehirlerimiz, uluslararası ticaretin önemli merkezleridir. Bu limanlar, sadece Türkiye'de değil, çevre ülkelerde de ticaret hacminin büyümesine katkıda bulunurken, yüksek kapasiteli konteyner limanları, hızlı ve güvenilir kargo transferleri sağlayarak küresel tedarik zincirinin etkili bir bileşeni haline gelmiştir.

Son yıllarda yapılan altyapı yatırımları ve modernizasyon çalışmaları, limanlarımızın kapasitesini artırmış ve küresel standartlara ulaşmalarını sağlamıştır.

“ Türk denizciliğinin rekabet gücü, iyi yetiştirilmiş, dijitalleşmeye ve yeşil dönüşüme uyumlu insan kaynağına bağlı olacaktır ”

Genç denizcilerin istihdamı sektörde sürdürülebilirlik için kritik bir konu. “Türk denizcisi” markasının dünya denizcilik arenasındaki konumunu güçlendirmek adına nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Teknoloji, altyapı ve regülasyonlar ne kadar gelişirse gelişsin, denizcilikte insan faktörü başarının merkezinde kalmaya devam edecektir. İleriye baktığımızda Türk denizciliğinin rekabet gücü, iyi yetiştirilmiş, dijitalleşmeye ve yeşil dönüşüme uyumlu insan kaynağına bağlı olacaktır.

Tüm bu nedenlerle Oda olarak denizcilik eğitime destek vermeyi en önemli görevlerimizden biri sayıyoruz. Her yıl bütçemizden önemli bir bölümü eğitim faaliyetlerine ayırıyoruz.

Bugün itibariyle Türkiye'de denizcilik eğitimi veren 81 okul bulunmaktadır ve bu okullarda toplam 18 bin 480 öğrenci öğrenim görmektedir. Yükseköğretim düzeyinde (meslek okulları ve fakülteler) denizcilik eğitime odaklandığımızda, toplam 12.609 öğrencinin kayıtlı olduğunu görüyoruz.

Denizcilik eğitimi veren üniversiteler arasında, Deniz Ticaret Odamızın 2008 yılında Türk Deniz Eğitim Vakfı (TÜDEV) aracılığıyla kurduğu Piri Reis Üniversitesi'nden özellikle bahsetmek gerekir. Bu üniversite, Türkiye'de denizcilik çalışmalarında mükemmellik merkezi olma hedefiyle dünya çapında denizcilik eğitimi vermektedir.

Bundan başka, denizcilikle ilgili tüm okullarımızın talepleri doğrultusunda ihtiyaçlarını karşılamaya bütçe imkanlarımız çerçevesinde devam ettik. Odamıza denizcilikle ilgili kurum ve kuruluşlar ile sivil toplum örgütlerinden gelen talepleri titizlikle inceleyip, uygun olanlara yine bütçe imkanlarımız çerçevesinde bağış, yardım ve sponsorluklar şeklinde katkı sağladık.





“The Competitive Strength of Turkish Maritime Industry Rises with Education, Digitalization, and R&D”

Strengthening Türkiye's position in global trade, the maritime industry has in recent years entered an unprecedented period of transformation, driven by both geopolitical developments and decarbonization targets. In this process, the applicability of alternative fuels, regulatory compliance, technological innovation, and human capital emerge as the most critical issues. We spoke with Mr. Tamer Kiran, Chairman of the Board of the Turkish Chamber of Shipping (IMEAK DTO), about how global developments affect the Turkish maritime sector, the steps that must be taken within the scope of green transformation, the position of our shipyards and ports in the world market, and the role of young seafarers in the future.

Kiran emphasizes that the maritime sector, as one of the most vital pillars of global trade, is directly influenced by geopolitical crises, economic fluctuations, and environmental challenges. He underlines that events such as the Russia-Ukraine war, ongoing conflicts in the Middle East, and drought in the Panama Canal have deeply disrupted trade routes and increased costs. Addressing the pressures created by the green transformation, Kiran points out the unresolved issues of availability, safety, and cost of alternative fuels, the burdens posed by frequently changing regulations, and the shortcomings in technological infrastructure. He stresses that for Türkiye to meet its international climate commitments, substantial investments in ships, shipyards, and ports are inevitable.

Highlighting the sector's strengths, Kiran draws attention to Türkiye's merchant fleet, which has reached 52 million DWT and ranks 10th in the world, the increasing ship-

yard capacity, and the growing momentum in defense industry projects. He also notes the strategic importance of Turkish ports, their rising cargo handling capacity, and their advancement toward becoming regional logistics hubs.

Finally, Kiran underscores that the foundation of competitiveness lies

in human capital. He notes that well-trained young seafarers, equipped to adapt to digitalization and the green transition, will play a critical role in the sustainability of the sector. In this context, he highlights the importance of ongoing investments in maritime education and institutions such as Piri Reis University.



■ Mr. Tamer Kiran, Chairman of the Board of the Turkish Chamber of Shipping (IMEAK DTO)

Türk P&I Sigorta'dan Denizcilik Sektörüne Özel Hasar Yönetiminden Risk Önlemeye Kadar Stratejik Çözümler



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Türkiye'de P&I sigortacılığının öncülerinden olan Türk P&I Sigorta, hem ulusal hem de uluslararası denizcilik piyasasında önemli bir güç haline geldi. Güçlü reasürans yapısı, geniş uluslararası temsilcilik ağı ve inovatif ürünleriyle kısa sürede dikkat çeken Türk P&I Sigorta, 17 farklı ülkede hizmet sunuyor. Türk P&I Sigorta'nın, vizyonunu, gelecek hedeflerini, denizcilik sektörüne sundukları çözümleri konuştuğumuz Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Türk P&I Versiyon 2.0" vizyonunun detaylarını, sürdürülebilirlik politikalarını, hasar yönetimi ve risk önleme stratejilerini anlattı.

Türk P&I Sigorta, 2013 yılında kurularak Türkiye'de P&I sigorta alanında faaliyet gösteren ilk ve tek şirket oldu. Güçlü reasürans yapısı, uluslararası temsilcilik ağı ve kısa sürede elde ettiği geniş müşteri portföyü ile sektörde önemli bir konuma geldi. Rö-

portajımıza Türk P&I' in kuruluş hikayesini konuşarak başlamak isteriz. Kuruluş sürecinden bugüne gelişimini, ulusal ve uluslararası pazarda yarattığı farklılıkları, vizyon ve misyonunu kısaca anlatır mısınız?

Türk P&I Sigorta 2013 yılının son günü, 31 Aralık'ta kuruldu. Aslında bundan çok

daha önce, Türkiye'de gemi sahiplerinin sorumluluk teminatı sağlayabilecek bir Türk P&I sigortasının kurulmasına yönelik sektörün talepleri vardı. Dünyada bu tür sigorta şirketleri genellikle armatörler kulübü olarak kurulmuş, armatörlerin sorumluluklarını karşılamak üzere yüksek



teminat ve uzun süreli güvenceler sağlayan yapılarıdır. Ağırlıklı olarak Batı Avrupa ve İngiltere merkezli kurulan bu sigortacılar, ülkelerinin isimleriyle anılıyordu. Örneğin; UK P&I Club, West of England, North of England, Standard Club, Swedish Club gibi kulüpler ülke denizciliğine büyük prestij kazandıran kuruluşlar olarak öne çıkıyordu.

Türkiye’de de bu fikir gündeme geldikten sonra kuruluş sürecine en büyük desteği dönemin Ulaştırma Bakanı Sayın Binali Yıldırım verdi. Kendisi motive etti, bizleri yüreklendirdi ve önümüzü açtı. Ardından, o dönemde Türkiye’de faaliyet gösteren Omur Marin, Metropol ve Bitsan olmak üzere üç P&I kulüp temsilcisi ile devletin sahip olduğu üç sigorta şirketi Halk Sigorta, Güneş Sigorta ve Ziraat Sigorta bir araya getirildi.

Peki devlet neden böyle bir motivasyona ihtiyaç duydu? Çünkü Türkiye, ambargolarla çevrili bir bölgede yer alıyor. Örneğin İran; Amerikan ambargosuna tabi olduktan sonra, o dönemde yanlış hatırlamıyorsam 15-16 milyon DWT büyüklüğünde bir filosu vardı. Ancak ambargo sürecinde finansal kısıtlamaların yanı sıra sigorta ambargosu nedeniyle de gemileri limanlara hapsedi. Zira 300 grostonun üzerindeki her geminin uygun sorumluluk sigortası teminatına sahip olması gerekiyor. İran kendi sigortacısını kuramadığı ve uluslararası ambargoya tabi olduğu için filosu hareket edemez hale geldi. Bu da hem ticari hem de ekonomik anlamda büyük kayıplara yol açtı. İşte bu örnek, Türkiye için böyle bir sigortanın ne kadar stratejik olduğunu net bir şekilde gösterdi. Kuruluş kararının ardından işlemler hızla başladı. Öncelikli ihtiyaç, çok güçlü ve konservatif bir reasürans yapısı oluşturmaktı. Bu doğrultuda yoğun seyahatler gerçekleştirildi, uluslararası reasürörlerle görüşmeler yapıldı ve anlaşmalar sağlandı. Sonrasında Bakanlar Kurulu’nda yapılan değerlendirmeler neticesinde şirketin adına Türk

P&I ismi verildi. Tıpkı North of England, UK Club, The American Club, Japan P&I Club, Korea P&I Club gibi artık Türkiye’nin de kendi P&I sigortacısı olmuştuk. Bugün geldiğimiz noktada, yalnızca Türk denizcilerine değil, 17 farklı ülkede ürünlerimizi sunuyoruz.

“**Türk P&I olarak, daima ileriye bakıyor ve dış pazarlara odaklanıyoruz**”

Türk P&I Sigorta, denizcilik sektörünün ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş hizmet ve çözümler sunuyor. Sigortalılarınız için geliştirdiğiniz ürün ve hizmetlerin kapsamını, sunduğunuz çözümlerin sektöre sağladığı avantajları ve bu alandaki farklılaşma stratejinizi bizimle paylaşır mısınız?

Her ülkenin yakın deniz sahasında faaliyet gösteren ve uluslararası sefer yapan filoları vardır. Türkiye’de denizcilik sektörü özellikle son 25-30 yıl içinde önemli bir ivme kazanarak gelişimini sürdürmüştür. Bugün Türkiye denizciliği yalnızca armatörlerle sınırlı kalmamış; gemi işletmeciliği, deniz personeli, deniz eğitimi, tersanecilik ve hatta balıkçılık alanlarında da kayda değer bir büyüme göstermiştir. Balıkçılık faaliyetlerimiz ülke sınırlarını aşmış, Türk balıkçıları Batı Afrika’da, Moritanya’da, Uzakdoğu’da ve Arap Körfezi’nde avcılık yapar hale gelmiştir. Denizcilik sektörümüz gelişmeye başlayınca, Batılı sigortacıların Türkiye’deki denizcilerden beklediği standartların karşılanmasında zaman zaman zorluklar yaşandı.

Biz Türk P&I olarak, Türkiye’nin yerel koşullarına uygun standartları belirleyerek istatistikler oluşturduk ve tekrar eden hasarların frekansını ölçtük. “Türk armatörü hangi tür hasarlara daha sık maruz kalıyor?” sorusuna yanıt arayarak, buna uygun ürünler geliştirip öncelikle Türk armatörlerine hizmet sunmaya başladık. Bununla birlikte daima ileriye bakıyor, dış pazarlara odaklanıyoruz. Amacımız sadece ulusal ölçekte değil uzak coğraf-

yalarda da aktif bir sigortacı olarak yer almaktır.

“**Çevre politikamızı oluştururken Birleşmiş Milletler’in belirlediği ESG kriterlerini esas aldık**”

TÜRK P & I olarak, sürdürülebilir gelişme felsefesini tüm iş süreçlerinizin odağına alıyorsunuz. Bu çerçevede; sürdürülebilirlik ve kalite yaklaşımınızı nasıl tanımlıyorsunuz? Bu anlayışın hem kurum kültürünüze hem de sigortacılık sektörünün gelişimine katkılarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son dönemde en çok benimsediğim kavramlardan biri “sürdürülebilirlik”tir. Bunun İngilizce’deki karşılıkları “sustainability” ve “continuation” da bir yabancıyla muhatap olduğumuzda en çok duyduğumuz kelimeler olmaya başladı. Bugün artık bu kavramlar sadece denizcilikte ya da sigortacılıkta değil, tüm sektörlerde ön plana çıkmış durumda. Sürdürülebilir bir ekonomi, sürdürülebilir bir kârlılık ve çevre hassasiyetini hem bireylerin hem şirketlerin hem de ülkelerin dikkate alması gerekiyor.

Bizim için de çevreye karşı sorumluluk ve hassasiyetlerimiz kadar, şirketimizi uzun yıllar ayakta tutacak sağlam bir yapıya sahip olmak öncelikli bir konu. Bu doğrultuda çevre politikamızı oluştururken Birleşmiş Milletler’in belirlediği ESG (Environmental, Social, Governance) kriterlerini esas aldık. ESG; temiz sudan cinsiyet eşitliğine, iyi yönetimden ırkçılıkla mücadeleye, çevresel hassasiyetlerden sosyal sorumluluğa kadar çok geniş bir çerçevede yol gösterici ilkeler sunuyor. Biz Türk P&I olarak yapımızı bu prensipler üzerine inşa ettik.

“**Yakın gelecekte çevreye duyarlı olmayan bir denizcilik firmasının sigorta bulabilmesi mümkün olmayacak**”

Bu yıldan itibaren sürdürülebilirlikle ilgili düzenli raporlama yapmaya başladık. Özellikle mevcut durumumuzu tespit ettik: Ne kadar enerji harcıyoruz, çevreye karşı ne kadar duyarlıyız, kadın istihdamımız ne seviyede, ırkçılığa karşı duruşumuz ne kadar güçlü? Tüm bu başlıkları ölçtük. Bundan sonra ise bu verileri ölçülebilir hale getirip her yıl kamuoyuna raporlayarak şeffaf bir şekilde paylaşacağız.

Çevre konusu sigortacılar için de büyük önem taşıyor. Özellikle denizcilikte 2050 yılı için belirlenen “sıfır emisyon” hedefi doğrultusunda sektörün sorumluluğu giderek artıyor. Çünkü ambargoların kontrolünden çevresel regülasyonlara kadar birçok husus artık sigortacılar ve finans kurumları üzerinden yürütülüyor. Yakın gelecekte çevreye duyarlı olmayan bir denizcilik firmasının sigorta bulabilmesi mümkün olmayacak. Sigortacılar, armatörlerin çevresel hassasiyetlerini ölçüp raporlamalarını isteyecek ve buna göre teminat sağlayacak.

Bu alanda da çeşitli uluslararası inisiyatifler geliştiriliyor. Biz Türk P&I olarak süreci yakından takip ediyoruz. Hem IMO’ya yapılan raporlamalar hem de sigortacıların kendi aralarında geliştirdiği, “Poseidon Principles” olarak bilinen prensipler bizim için son derece önemli. Çevre ve sürdürülebilirlik, öncelikli olarak üzerinde durduğumuz konular arasında yer alıyor.

“Ekibimiz deniz hukukunda uzman, denizcilik eğitimi almış kıymetli profesyonellerden oluşuyor”

Deniz kazalarının türleri ve frekansı, P&I sigortasının risk yönetimi stratejilerini doğrudan etkiliyor. Son yıllarda Türk P&I üyeleri arasında en sık görülen kaza tipleri ve hasar senaryoları nelerdir? Bu kaza verileri, risk sınıflandırması ve poliçe tasarımı süreçlerine nasıl yansıyor?

Aslında bizim ürünümüzün özünde hasar yönetimi yer alıyor. Çok geniş ve de-

Türk P&I olarak gemiyi risk perspektifinden ele alıyor, oluşabilecek risklerin önüne geçebilmek için önleyici faaliyetler geliştiriyor ve uzmanlarımızı gemilere yönlendiriyoruz.

neyimli bir hasar ekibimiz bulunuyor. Ekibimiz deniz hukukunda uzman, denizcilik eğitimi almış kıymetli profesyonellerden oluşuyor. Hasar yönetimi sigorta şirketleri için hayati bir unsur. Biz sigorta şirketi olarak gemilerdeki riski hem gerçekleşmiş hasarlar hem de gerçekleşme potansiyeli olan olaylar üzerinden ölçüyoruz. Burada “İsviçre Peyniri Teorisi” önemli bir kavramdır. Yani bir hasarın meydana gelmesi için, peynirin delikleri gibi birçok zafiyetin aynı anda örtüşmesi gerekir. Biz bu teoriyi esas alarak hem gerçekleşen hasarların frekanslarını hem de tekrar etme ihtimallerini analiz ediyor, aynı hasarların yeniden yaşanmaması için armatörlerimizi bilgilendiriyoruz. Bu kapsamda çeşitli duyurular, sirkülerler ve makaleler yayımlayarak süreci yönetmeye çalışıyoruz.

Peki, ne tür hasarlar öne çıkıyor? Bu noktada dünya ölçeğine de bakmak gerekir. Geçtiğimiz yıl Dünya Deniz Sigortacıları Birliği’nin bir toplantısına katıldım ve orada paylaşılan verilere göre, küresel ölçekte en büyük hasarları konteyner gemileri ve Ro-Ro gemilerinde çıkan yangınlar oluşturdu. Etkisi son derece yüksek olan bu hasarlar yüz milyonlarca dolarlık kayıplara yol açtı. İkinci sırada makine hasarları yer aldı; gemilerdeki teknik ekipman ve makinelerde meydana gelen arızalar büyük maliyetlere neden oldu. Üçüncü sırada ise yük hasarları ve yolcuyla ilişkin hasarlar geliyor. Bunun yanı sıra, gemi personelinin ölüm ve yaralanmaları da sigortacılar açısından çok önemli ve hassas bir gündem maddesi. Ne yazık ki frekansı oldukça yüksek olan bu tür hasarları azaltmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Deniz, doğası gereği çok zorlu bir çalışma ortamı. Bugün denizcilikte ya-

şanan hasarların yaklaşık %80’i personel kaynaklı. Bu nedenle iş güvenliği kadar, personelin mental sağlığı da son dönemde çok daha fazla önem kazandı. Özellikle genel sigortacıların gündeminde artık yalnızca çalışanların fiziksel sağlığı değil, aynı zamanda ruhsal ve psikolojik kondisyonu da yer alıyor. Çünkü gemi personeli, ailesinden uzakta, izole bir ortamda uzun süre kapalı bir alanda görev yapıyor. Geçmişte internet veya telefon imkânı dahi olmayan bu koşullar psikolojik açıdan büyük zorluklar yaratıyordu. Bu nedenle günümüzde sigortacılar ve işverenler, çalışanlarla daha yakın temas kurarak onlara sadece iş güvenliği değil, aynı zamanda psikolojik destek de sağlamaya yönelmiş durumda.

“Türk P&I’da sigortalı bir gemi, dünyanın neresinde olursa olsun yanında bir temsilci bulabilir”

Etkin ve hızlı tazminat süreçleri, armatör güvenini artırır ve operasyonel aksaklıkları minimize eder. Kaza sonrası hasar tazmin süreçlerinde Türk P&I, hasar tespiti, ekspertiz ve ödemeler aşamalarını hangi prosedürlerle yönetiyor? Karmaşık veya çoklu taraflı kazalarda süreç nasıl yürütülüyor?

Denizcilikte hiçbir hadise birbirinin tamamen aynısı değildir; her olay farklı dinamikler içerir. Türk P&I olarak sigortaladığımız gemiler bugün Uzakdoğu’dan İskandinavya’ya, Rusya’dan Birleşik Arap Emirlikleri’ne kadar dünyanın her yerinde sefer yapıyor. Doğal olarak bu geniş coğrafyada pek çok farklı hadise yaşanabiliyor ve armatörler, gemi sahipleri ile personel bu noktalarda bize ihtiyaç duyuyor. Kazanın meydana geldiği yerde hızlıca



bulunup müdahale edebilmek işimizin ayrılmaz bir parçası. Bu yalnızca sürecin etkin yönetilmesini değil, aynı zamanda maliyetlerin kontrol altında tutulmasını da sağlıyor. Gemilerin vakit kaybetmeden seyrine devam etmesi için denizcilikte her dakika çok kıymetlidir.

Bu nedenle biz de 145 ülkede 370'in üzerinde yerel temsilci ile faaliyet gösteriyoruz. Çin'den Japonya'ya, Nijerya'dan Singapur'a kadar geniş bir ağımız var. Türk P&I'da sigortalı bir gemi, dünyanın neresinde olursa olsun yanında bir temsilci bulabileceğini bilir. Biz her yerde yerel. Türkiye'deki hadiselerde lisanslı ve onaylı eksperlerle çalışırken, yurtdışında ise konuya özel uzmanları gemilere yönlendiriyoruz.

Kaza risklerinin azaltılması, sigorta maliyetlerini düşürür ve güvenliği artırır. Türk P&I, üyelerinin kazaları önlemesi için hangi denetim programlarını, teknik güvenlik danışmanlıklarını veya eğitimleri uyguluyor? Özellikle yüksek riskli gemi tipleri için özel önlemler var mı?

Şirketimizde şu anda özel bir Hasar Önleme Departmanı bulunuyor. Bu departmanda görev yapan ekip arkadaşlarımız son derece teknik bilgiye sahip uzmanlardan oluşuyor. Elbette bayrak devletleri ve liman devletleri gemilerde düzenli denetimler gerçekleştiriyor. Ancak biz Türk P&I olarak gemiyi risk perspektifinden ele alıyor, oluşabilecek risklerin önüne geçebilmek için önleyici faaliyetler geliştiriyor ve uzmanlarımızı gemilere yönlendiriyoruz.

Bu çalışmalar kapsamında çevreyi, ülkeyi ya da personel güvenliğini tehdit edebilecek riskleri tespit ederek bunların giderilmesi için çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Teminat başlamadan önce yaptığımız bu denetimlere "pre-entry condition survey" adını veriyoruz. Yani geminin kondisyonunu sigorta teminatı başlamadan önce inceliyor, uygun bulur sak teminat altına alıyoruz. Eğer eksiklik-

ler varsa, bunların giderilmesini armatörden talep ediyoruz.

Bu süreç, bizim için işimizin ayrılmaz ve çok önemli bir parçası. Ayrıca benzer eksiklikler veya riskler tespit edildiğinde, bunları yalnızca ilgili gemiye değil, tüm armatörlere sirkülerler aracılığıyla duyuruyoruz. Böylece sektör genelinde benzer risklerin önlenmesine katkıda bulunuyoruz.

“Dijitalleşmeyi sürdürülebilirliğin ayrılmaz bir parçası olarak görüyor ve tüm sistemlerimize entegre ediyoruz”

Otonom gemiler, LNG/LPG ve hibrit tahrik sistemleri, yeni risk profilleri yaratıyor. Türk P&I, bu yeni nesil gemi teknolojilerine bağlı kaza ve sorumluluk risklerini nasıl değerlendiriyor? Gelecekte artacak çevresel ve teknolojik riskler için hangi sigorta stratejilerini planlıyorsunuz?

Gelecekte artacak risklerin başında teknolojik riskler geliyor. Bu kapsamda "high risk order" stratejileri üzerinde planlamalar yapıyor. Özellikle yapay zekâ, günümüzde hayatın her alanına girmiş durumda. Biz de Türk P&I olarak dijitalleşmeyi sürdürülebilirliğin ayrılmaz bir parçası olarak görüyor ve tüm sistemlerimize entegre ediyoruz. Bugün geldiğimiz noktada şirketimiz, anlık olarak tüm operasyonlarını görebildiğimiz bir dijital raporlama sistemine sahip. Verilerimizi merkezi bir veri tabanında topluyor, buradan günde yaklaşık 100'e yakın rapor çekerek şirketin o andaki durumunu net biçimde görebiliyoruz.

Yakın zamanda hasar önleme faaliyetlerimiz için de yeni bir dijital raporlama sistemi geliştirdik. Bu sistem sayesinde, gemilerde yapılan survey işlemlerinde tespit edilen tüm eksiklikler parametrik olarak ölçülebiliyor. Gemiye gönderdiğimiz uzmanlarımız, online olarak sisteme bağlanıp eksiklikleri anında yükleyebili-

yor. Böylece hangi gemilerde hangi tür eksikliklerin tekrarlandığını ölçebiliyor, istatistiksel olarak analiz edebiliyoruz.

2025 yılının son çeyreğine girdik. 2025 yılı Türk P&I için nasıl geçti? Bundan sonraki süreç için beklenti, hedef ve planlarınız nelerdir?

Son dönemlerde şirketin ikinci versiyonunun ciddi ön hazırlıklarını yapıyoruz. Çalışmalarımıza Türk P&I Versiyon 2.0 adını verdik. Bu kapsamda reasürans yapımızdan personel eğitimine kadar birçok alanda yenilik planlıyoruz. Burada sözünü ettiğim personel eğitimi sadece iç eğitimler değil; uluslararası eğitimleri de kapsıyor. Ayrıca reasürans yapımızı da yeniden şekillendirerek bize daha faydalı bir hale getirmeyi hedefliyoruz.

Ofisimizi İstanbul Finans Merkezi'ne taşıdık. İstanbul Finans Merkezi'nin bize kattığı pek çok avantaj var. Burası, finansal hizmet ihracatı yapan şirketler için bulunmaz bir fırsat sunuyor ve tamamen serbest bölge mantığında çalışıyor. Önümüzdeki dönemde uluslararası P&I sigortacıları arasında bir konsolidasyon yaşanması muhtemel. Biz de piyasayı yakından takip ediyor, yabancı sigortacılarla görüşmeler yapıyoruz. Benzer şirketlerle ilerleyen dönemde farklı iş birlikleri kurabilir, ortak gruplar ve birlikler oluşturabiliriz.

Bizi oldukça aktif bir dönem bekliyor. Şu an yaklaşık 75 milyon dolar prim üretimi ile yılı kapatıyoruz. İlk hedefimiz bu rakamı 100 milyon dolara ulaştırmak ve dünya çapında saygın bir sigortacı olma yolunda ilerlemektir.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Kurum milliyetçiliği bizim için çok önemli. Türk P&I, Türk denizciliğine destek veren kuruluşlardan biridir. Şunu unutmamak gerekir ki, prestijli bir filonun mutlaka uygun sigorta teminatına sahip olması gerekir. Biz de bu teminatı en güçlü şekilde sağlamaya gayret ediyoruz.

From Claims Management to Risk Prevention: Strategic Solutions from Türk P&I for the Maritime Industry

As one of the pioneers of P&I insurance in Türkiye, Türk P&I Sigorta has become a significant force in both the national and international maritime markets. With its strong reinsurance structure, extensive global network of correspondents, and innovative products, Türk P&I has quickly distinguished itself and now provides services in 17 different countries. In our conversation with Ufuk Teker, General Manager of Türk P&I Sigorta, he shared the details of the “Türk P&I Version 2.0” vision, the company’s sustainability policies, and its claims management and risk prevention strategies.

General Manager Ufuk Teker summarizes the company’s vision and priorities as follows: “At the core of our business lies claims management. With our broad and highly experienced team, we continuously inform shipowners to prevent recurring incidents, proactively identify risks, and provide effective solutions. At Türk P&I, our ambition is not only to act as an insurer, but also to be a trusted strategic partner of the maritime industry.”

Emphasizing that sustainability is a cornerstone of the company’s culture, Teker notes: “We have built our environmental policy on the United Nations ESG principles. In the near future, shipping companies that are not environmentally responsible will not be able to secure insurance coverage. We are closely monitoring this process and advancing transparently with regular sustainability reporting.”

Highlighting the importance of digital transformation, Teker adds: “We see digitalization



■ Ufuk Teker, General Manager of Türk P&I Sigorta

as an integral part of sustainability. Today, we are able to monitor all our operations through real-time reporting systems. We have digitalized our risk prevention processes and started to develop our pricing models with artificial intelligence. This allows us to build a system that not only keeps the company profitable but also delivers the most competitive solutions to shipowners.”

Speaking about Türk P&I’s future targets, Teker explains: “We are now preparing for

the second version of our company. With Türk P&I Version 2.0, we aim to strengthen not only our reinsurance structure and training programs, but also our international partnerships. Relocating to the Istanbul Financial Center has provided us with significant advantages. Today, we are closing the year with around USD 75 million in premium production, and our next goal is to reach USD 100 million and solidify our position as a globally respected P&I insurer.”



“YAF Group, Türkiye’den Dünyaya Uçtan Uca Denizcilik Çözümleri Sunuyor”

YAF Group Kurucusu Yusuf Kanıcı



Denizcilik sektöründe Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri olan YAF Group, global pazardaki geniş hizmet ağı ve çok yönlü operasyonlarıyla dikkat çekiyor. Çin, Kore, Almanya ve Dubai'deki ofis ve depoları aracılığıyla, gemi tedarikinden mühendislik ve bakım-onarım hizmetlerine, brokerlikten gemi işletmeciliğine kadar uçtan uca çözümler sunuyor. YAF Group'un stratejik uluslararası yapılanmasını, lojistik ve tedarik zinciri yönetimindeki yenilikçi yaklaşımları, dijitalleşme ve otomasyon uygulamalarını konuştuğumuz YAF Group Kurucusu Yusuf Kanıcı YAF Group'un sürdürülebilirlik çalışmalarını ve geleceğe yönelik vizyonunu anlattı.

YAF Group, Türkiye’de ve uluslararası pazarda denizcilik sektörüne sunduğu çok yönlü çözümlerle dikkat çekiyor. YAF Group’un vizyonu, misyonu ve sunduğu hizmetlerden kısaca bahseder misiniz?

Denizcilik kariyerime 2000’li yıllarda gemilerde çalışarak başladım. 2008’de Çin’de Taizhou Marine’i, 2013’te Türkiye’de YAF

Diesel’i kurarak uluslararası yapının temellerini attım. Bugün YAF Group olarak Çin, Kore, Almanya, Dubai ve Türkiye’de faaliyet gösteriyoruz.

Yeni inşa brokerliğinden bakım-onarım hizmetlerine, ekipman ve yedek parça tedarikinden gemi işletmeciliğine kadar uzanan geniş bir yelpazede çalışıyoruz.

Misyonumuz; müşterilerimize sadece ürün değil, uçtan uca çözüm sunmak. Vizyonumuz ise Türkiye merkezli, güvenilir bir global marka olarak denizcilikte sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlere öncülük etmek.

YAF Group’un Türkiye, Çin, Kore gibi stratejik bölgelerdeki global yapılanması nasıl

oluşturdu? Bu büyüme sürecinin kırılma noktaları nelerdi?

Aslında bu sürecin temeli 2008'de yaşanan global kriz dönemine dayanıyor. O dönemde Çin'de çalışırken projelerin iptal olması beni kendi firmamı kurmaya yöneltti. Çin'de edindiğim teknik birikim ve yerel dil avantajı sayesinde hem Türk hem yabancı armatörlere hizmet vermeye başladım.

2013'te Türkiye ofisimizi açarak tedarik ve stok yönetiminde büyük bir adım attık. Bugün, Türkiye'nin en büyük stok kapasitesine sahip denizcilik yedek parça firmalarından biriyiz.

Global ofislerimiz, sadece temsil değil, aynı zamanda üretim sürecinin her aşamasını denetleyebilmemizi sağlıyor.

25 yılı aşan sektör deneyiminizle Türkiye'nin gemi yedek parça tedarikindeki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, coğrafi olarak denizcilik için çok avantajlı bir ülkedir; ancak sektörün potansiyeline tam olarak ulaşamadığını düşünüyorum. Özellikle transit gümrükleme ve lojistik süreçlerindeki bürokratik zorluklar maliyetleri artırıyor.

Avrupa'da "Ship Spare Parts Transit" statüsüyle çok daha kolay işlem yapılırken biz hâlâ iki günlük prosedürlerle uğraşıyoruz. Bu da uluslararası rekabet gücümüzü azaltıyor.

Devletimizden beklentimiz; gemi tedarik süreçlerinin hızlandırılması ve bu alanın stratejik öncelik olarak ele alınmasıdır.

“Yerinde denetim” ilkesine inanıyoruz ve tedarik ettiğimiz her ürünün üretim aşamalarını birebir takip ediyoruz”

Uluslararası tedarik zincirinizin optimizasyonu ve maliyet etkinliği açısından Çin ve Kore'deki depolarınız ve ofislerinizin rolü nedir? Bu merkezlerin transit noktalar olarak işleyişi, navlun ve gümrük maliyetlerini düşürme stratejiniz ile ürün kalitesi ve güvenilirliğini yerinde denetim uygulamalarınız çerçevesinde nasıl bir etki yaratıyor?

Yurt dışı depolarımız daha çok transit merkezler olarak çalışıyor. Çin, Kore, Almanya veya Dubai'den başka ülkelere gönderilecek parçaları bu depolarda birleştirip toplu şekilde gönderebiliyoruz.

Bu sistem hem navlun hem de gümrük maliyetlerinde ciddi avantaj sağlıyor. Ayrıca biz her zaman "yerinde denetim" ilkesine inanıyoruz; tedarik ettiğimiz her ürünün üretim aşamalarını birebir takip ediyoruz.

Bu sayede hem kalite kontrolü hem de güvenilirlik anlamında fark yaratıyoruz. Örneğin, BSKY filtresiz BWTS sisteminde olduğu gibi, 30'dan fazla üretici arasından seçim yaparken teknik detaylara bizzat yerinde inceleme yapıyoruz.

“Tuzla'daki C tipi antrepomuz ve lokal depolarımız sayesinde Türkiye'de çok güçlü bir lojistik altyapımız var”

Operasyonel verimlilik ve maliyet optimizasyonu, denizcilik sektöründe rekabet avantajı sağlamada kritik öneme sahip. Tuzla'daki C tipi antrepomuz ve bakım atölyemiz, yüksek hacimli alımlar, gümrük süreci yönetimi ve teknik müdahalelerde sağladığı avantajlarla bu bağlamda nasıl bir rol oynuyor?

Tuzla'daki C tipi antrepomuz ve lokal depolarımız sayesinde Türkiye'de çok güçlü bir lojistik altyapımız var. Rakipler bir gemi kadar alım yaparken biz 100 gemilik alım yapıyoruz; bu da ciddi fiyat avantajı yaratıyor.

Ayrıca antrepomuzda ürünleri gümrük süreci tamamlanana kadar ücretsiz tutabiliyoruz. 50'den fazla uzman teknisyenin bulunduğu atölyemizle, gerek montaj sonrası gerek arıza durumlarında yurtiçinde ve yurtdışında hızlı çözümler sunuyoruz.

Denizcilik sektöründe çok yönlü hizmet sunmak, tedarik zinciri yönetimi ve operasyonel karar süreçlerinde kritik bir avantaj sağlıyor. YAF Group'un mühendislik, brokerlik ve gemi işletmeciliği alanlarındaki faaliyetleri, sektöre sağladığı katma değeri ve operasyonel esnekliği nasıl güçlendiriyor?





Evet, biz “çok yönlü hizmet grubu”yuz. YAF Engineering ile elektrik, mekanik, hidrolik ve alarm sistemleri üzerine tamir-bakım hizmetleri veriyoruz. Milestone International markamızla Çin’de yeni inşa brokerliği ve gözetmenliği ve danışmanlığı yapıyoruz; tasarımdan teslimata kadar tüm süreci yönetiyoruz.

Ayrıca Orca ve Milestone altında dört kuru yük gemisinin işletmeciliğini yürütüyoruz. Bu yapı sayesinde hem tedarikçi hem operatör gözüyle sektöre çok yönlü bakabiliyoruz.

Türkiye’de gemi inşa ve işletme sektörü, güvenilir tedarikçi ve hizmet sağlayıcılarla çalışarak operasyonel verimliliğini artırıyor. Türk tersaneleri ve gemi işletmecileri YAF Group’un hizmetlerinden ne ölçüde faydalanıyor?

Türkiye’deki ve Çin-Kore hattında uğrak yapan birçok armatörle aktif çalışıyoruz. Ancak tersanelerle olan iş birliğini yeterli bulmuyorum. Aslında tersanelere de çok rekabetçi fiyatlarla kaliteli ekipman sunabiliyoruz. İçinde bulunduğumuz ekonomik koşullarda tersaneler için de güvenilir bir tedarikçi olabileceğimize inanıyorum.

“**Enerji verimliliği ve yeşil dönüşüm bizim için öncelikli alanlar arasında yer alıyor**”

Dünyanın gündem maddelerinden birini sürdürülebilirlik çalışmaları oluşturuyor. YAF Group’un enerji tasarrufu ve karbon nötr hedefleri doğrultusunda yürüttüğü sürdürülebilirlik çalışmaları neler?

Enerji verimliliği ve yeşil dönüşüm bizim için öncelikli alan. Solid-state akü teknolojileri üzerinde çalışıyoruz; bu aküler daha hafif, daha güvenli ve hızlı şarj olabiliyor. Ayrıca yeni tasarım pervanelerle %15-20’ye varan yakıt tasarrufu elde ediyoruz.

WAP (Wind Assisted Propulsion) yani sail rotor teknolojileri üzerine de AR-GE yürü-



tüyoruz. Amacımız; karbon salımını düşüren, çevreci çözümleri ekonomik biçimde sektörümüze kazandırmak.

"Dijitalleşme ve otomasyon, denizcilik sektöründe operasyonel verimlilik ve sistem entegrasyonu açısından kritik öneme sahip. Dijitalleşme ve otomasyon alanında YAF Group nasıl çalışmalar gerçekleştiriyor?

CRM sistemlerimizle müşterilerimizin tüm taleplerini dijital ortamda kayıt altına alıyoruz. Bu sistem hem süreçlerin şeffaf ilerlemesini hem de stok yönetiminin doğru yapılmasını sağlıyor. Otomasyon tarafında da SIBO, Automaskin ve JRCS gibi global markaların Türkiye temsilciliğini yürütüyoruz. Bu sayede gemi kontrol sistemleri, alarm panoları ve CPP kontrol ünitelerinde entegre çözümler sunabiliyoruz.

“**Yalnızca parça sağlayıcısı değil, aynı zamanda dönüşümün bir aktörü olmak vizyonumuzun temelini oluşturuyor**”

2025 yılını geride bırakırken bundan sonraki süreç için planlarınız ve hedefleriniz nelerdir? YAF Group’u önümüzdeki dönemde nerede konumlandırmak istiyorsunuz?

Kısa vadede hedefimiz; Türkiye’de üretim yapan, dışa bağımlılığı azaltan güçlü bir yerli üretim yapısına geçmek. Orta vadede ise Çin, Kore ve Avrupa’daki teknik altyapımızı güçlendirip YAF Group’u global bir mühendislik ve üretim markasına dönüştürmek istiyoruz.

Yalnızca parça sağlayıcısı değil, aynı zamanda dönüşümün bir aktörü olmak vizyonumuzun temelini oluşturuyor.

Son olarak, sektördeki genç profesyonellere bir mesajınız var mı?

Hayallerinizin sınırlarını coğrafyalar değil, cesaretiniz çizer. Disiplin, çalışkanlık ve dürüstlük sizi her zaman ileri taşır. Benim hikâyem de bunun en açık örneğidir. Genç denizcilere tavsiyem; uluslararası düşünmeyi öğrenmeleri, kültürlerarası iletişim becerilerini geliştirmeleri ve tutkularını kaybetmeden hedeflerine odaklanmalarıdır.

YAF Group Delivers End-to-End Maritime Solutions from Türkiye to the World

As one of Türkiye's leading companies in the maritime industry, YAF Group stands out in the global market with its extensive service network and multi-dimensional operations. Through its offices and warehouses in China, Korea, Germany, Dubai, and Türkiye, the company provides end-to-end solutions ranging from ship supply to engineering and maintenance services, brokerage, and ship management. We spoke with Yusuf Kanıcı, Founder of YAF Group, about the company's strategic international structure, innovative approach to logistics and supply chain management, digitalization and automation practices, as well as YAF Group's sustainability efforts and future vision.



■ Yusuf Kanıcı, Founder of YAF Group

Kanıcı explains that his maritime journey began in the early 2000s while working onboard ships, and that he laid the foundations of the Group's international structure by establishing Taizhou Marine in China in 2008 and YAF Diesel in Türkiye in 2013. Today, he emphasizes that YAF

Group is among the maritime spare parts companies with the largest stock capacity in Türkiye.

Despite Türkiye's geographical advantage, Kanıcı points out that bureaucratic obstacles in customs and logistics processes weaken the country's competitiveness. He notes, "In Europe, procedures that take two hours can take two days here. Our expectation from the authorities is to accelerate ship supply processes and prioritize this field as a strategic area."

Kanıcı states that the company's overseas offices and warehouses (in China, Korea, Germany, and Dubai) act not only as representative hubs but also as transit centers, generating significant advantages in freight and customs costs. "We always believe in the principle of on-site inspection. We personally monitor every stage of the production process for each product we supply. This approach enhances both quality and reliability," he says. Highlighting the company's strong logistics infrastructure in Türkiye, Kanıcı adds, "With our bonded C-type warehouse in Tuzla and local storage facilities, we have built a robust logistical network. While our competitors make purchases for one vessel, we procure for one hundred, which provides a significant pricing advantage. Moreover, with more than 50 specialized technicians, we offer fast maintenance and repair services both domestically and internationally."

Under the YAF Engineering brand, the company provides maintenance and repair services in electrical, mechanical, hydraulic, and alarm systems. Kanıcı notes that through Milestone International, they

conduct newbuilding brokerage, survey, and consultancy services in China, while operating four bulk carrier vessels under the Orca and Milestone brands. "This structure allows us to view the sector from both the supplier's and the operator's perspective," he explains.

YAF Group has also taken significant steps in the field of sustainability. The company is conducting R&D projects focused on solid-state battery technologies, fuel-efficient propeller designs, and wind-assisted propulsion (WAP) systems. "Energy efficiency and green transformation are among our top priorities. Our goal is to deliver environmentally friendly and economically feasible solutions that reduce carbon emissions in the maritime industry," Kanıcı emphasizes.

On the digitalization side, Kanıcı notes that the company uses CRM systems to record all customer requests in digital form, ensuring transparency and accuracy in stock management. He also states that YAF Group represents SIBO, Automaskin, and JRCS in Türkiye, offering integrated solutions for vessel control systems, alarm panels, and CPP control units.

Sharing the company's future roadmap, Kanıcı explains that in the short term, YAF Group aims to strengthen its domestic production capacity, while in the medium term, it plans to evolve into a global engineering and manufacturing brand.

Concluding with a message to young maritime professionals, Kanıcı says: "The boundaries of your dreams are not defined by geography but by your courage. Think globally, develop intercultural communication skills, and never lose your passion."



Beşiktaş Marine



It Is Easy To Work With Us

What is Besiktas Marine ?



Besiktas Marine Expert Service Co.Ltd is committed to the triangle

“Quality, Competence, Trust” since we are able to offer our field expertise in all service areas and always for the benefit of our prestigious clientele in a unique “one stop shop” concept dividing the complex, challenging and time consuming projects with guaranteed results.

EXPERT SHIP SERVICE & REPAIR



SAFETY & ELECTRONIC SERVICE



PROVISION & DECK STORE



OEM & GENUINE SPARE PART



SHIP AGENCY & YARD BROKER SERVICE



All At One with **Besiktas Marine At Turkiye!**

Our team aims to provide quality ship repair services around the globe and meet the expectations of the customer. Besiktas Marine Expert Ship Service Co.Ltd. is ready to assist the ship owners in any problem or technical issues, like main engine breakdown, hatch covers problem, fuel problem, etc.

We stand for immediate response, fundamental analysis of the issue, and organizing the ship repair process in the effective, cost and time-efficient way.

Marine ship repair with Besiktas Marine Expert Ship Service Co.Ltd. implies end-to-end feedback to the ship owner and completion with a detailed and accurate reporting. We aim to provide the ship repairs at competitive costs and guarantee following the requirements of the customer.

What kind of **BENEFIT** do You get?

- 01 Goods are guaranteed for the best quality
- 02 Minimum delivery term
- 03 Competitive prices
- 04 Trustable information
- 05 Professional & Expert Team (7/24)





Beşiktaş Marine Denizciliğin Her Alanında Sürdürülebilir, İnovatif, Kaliteli ve Güvene Dayalı Çözümler Sunuyor



■ Beşiktaş Marine Kurucusu Kaptan Ateş Karaca

2013 yılında kurulan Beşiktaş Marine, kısa sürede Türkiye'nin önde gelen denizcilik şirketlerinden biri haline geldi. Gemi alım-satımı, kiralama, acentelik, ikmal, yedek parça, bakım-onarım ve güvenlik ekipmanları gibi geniş bir hizmet yelpazesi sunan şirket, bugün yalnızca Türkiye'de değil, Romanya'daki faaliyetleriyle de uluslararası arenada varlığını güçlendiriyor. Beşiktaş Marine'in kuruluş hikayesini, vizyonunu ve gelecek hedeflerini konuştuğumuz Beşiktaş Marine Kurucusu Kaptan Ateş Karaca, Beşiktaş Marine'in sürdürülebilirlik politikalarını, dijital çalışmalarını ve tedarik zincirindeki çözümlerini anlattı.

Beşiktaş Marine, uzun yıllara dayanan köklü geçmişiyle sektörde önemli bir konumda yer alıyor. RÖportajımıza başlamadan önce Beşiktaş Marine'in kuruluş hikayesinden konuşmak isteriz. Beşiktaş Marine'in vizyonundan, misyonundan ve sektörde sunduğu çözümlerden bahseder misiniz?

Beşiktaş Marine olarak sektöre 2013 yılında gemi alımı, kiralama ve gemi acentelik hizmetleriyle giriş yaptık. Sonrasında şirket büyüdükçe yaptığı işlerin ve aktivitele- rin artmasıyla farklı alanlarda da yeni yapılanmalara gittik. Ship Chandler Turkey adını verdiğimiz firmamız gemi ikmal hizmetleri sunuyor. Ship Spare Part firmamız gemi yedek parçaları konusunda faaliyet gösteriyor.

Beşiktaş Marine Teknik; tamir, bakım ve telsiz işlerine odaklanıyor. Beşiktaş Marine Safety firmamız yangınla mücadele ve denizde hayatta kalma ekipmanlarının servislerini gerçekleştiriyor. Worldwide Ship Service ise gemi acentelik faaliyetlerini yürüten şirketimiz olarak öne çıkıyor. 2024 yılının Ocak ayında ise Romanya'da Romanya Ship Service firmasını kurduk. Romanya Ship Service, Romanya Ship Supply adıyla da faaliyet gösteriyor. Buradaki çalışmalarımız, Türkiye'de yürüttüğümüz faaliyetlerin birebir aynısı olacak şekilde Romanya şubesinde de devam ediyor.

Ulusal ve uluslararası bütün klas kuruluşlara akrediteyiz

Kurumsal sürdürülebilirlik, artık finansal büyüme kadar stratejik öncelik haline geldi. Beşiktaş Marine'in sürdürülebilirlik stratejisinin temel ayakları nelerdir? Karbon emisyonu, enerji verimliliği veya çevre dostu operasyonlarda nasıl bir yol haritası izliyorsunuz?

Uluslararası denizcilik kuralları gereği, IMO'ya bağlı klas kuruluşlarından tamamıyla akrediteyiz. Örneğin Bureau Veritas,

DNV, RINA, NK gibi önde gelen klas kuruluşlarından akreditasyonlarımız bulunuyor. Bunlar yüksek seviyede saygınlık ve güvenilirliğe sahip kuruluşlardır. ISO, TS, yangın güvenliği gibi standartlar elbette bizim için zaten olması gereken temel konular. Ancak bunun ötesinde, Uluslararası IACS (International Association of Classification Societies) üyesi tüm klas kuruluşlarından da akreditasyona sahibiz. Şu an itibarıyla yaklaşık 32 farklı akreditasyonumuz mevcut.

Sürdürülebilir çalışmalarımızın temelini güven, iş takibi, raporlama yöntemimiz ve finansal yönetimdeki şeffaf yaklaşımımız oluşturuyor

Uluslararası denizcilik pazarında Türk şirketlerinin marka değerini artırması kritik önem taşıyor. Beşiktaş Marine olarak yerli marka olma konusunda vizyonunuz nedir? Uluslararası iş birlikleriniz ve referans projeleriniz bu noktada nasıl bir rol oynuyor?

Gemi alım satımı yapan firmalar özellikle Covid döneminde bizimle irtibata geçtiler. Çünkü o dönemde kendi mühendislerini ve süpervizörlerini buraya göndermiyorlardı. Biz de onlara çözüm ürettik. Armatörler, teknik müdür veya inspektörlerini gemilere gönderemedikleri için, biz burada onların adına teknik müdürlük ve inspektörlük hizmeti sağladık. Bu süreçte, tamir-bakım ve tersane periyodunu yönetme konusunda ciddi tecrübeler edindik. Aslında bir "side team" gibi, geminin tersane dönemindeki yönetimini üstlenerek shipyard management hizmeti verdik. Bu süreç kabiliyetlerimizi, iş yeteneklerimizi ve kapasitemizi artırdı. Dolayısıyla yurtdışındaki firmaların bize duyduğu güven de güçlendi. Gelen taleplerin arkasında da bu güven yatıyor. Düşünün, bir armatör gemisini tersaneye sokuyor ve 5-6 milyon dolar gibi büyük bir ödeme yapıyor. Burada bu paranın nasıl yönetildiği kritik. Hem tersaneyi hem armatörü memnun edecek, iki taraf

arasında gerçekçi ve adil bir denge kuracak bir aracıya ihtiyaç var. Bizim de rolümüz güven esaslı bir şekilde iki tarafın da çıkarlarını gözetmek oldu. Bu taleplerin gelmesi, işlerin başarıyla yönetilmesi ve bitirildikten sonra da devamının gelmesi bizim için çok değerli. İlk projeden sonra ilişkilerimiz kesilmedi, aksine sürdürüldü. Çünkü hiçbir zaman para odaklı hareket etmedik. Para odaklı olsaydık, yüzlerce gemi işleten bir firma bize bu sorumluluğu vermezdi ve ilk işten sonra iş birliği sona ererdi. Ancak bizim ikili diyaloglarımız, işin takibi, raporlamamız ve finansal yönetimdeki şeffaf yaklaşımımız memnuniyet yarattı.

Gemi bakım-onarım ve tersane operasyonları teknik uzmanlık ve hassasiyet gerektiriyor. Beşiktaş Marine olarak bakım-onarım süreçlerinde hangi teknolojileri ve yöntemleri kullanıyorsunuz? Özellikle LNG, hibrit, elektrikli gibi modern gemi türlerine yönelik nasıl çözümler geliştireyorsunuz?

Hibrit teknolojisi Türkiye'de henüz çok yaygın ve tecrübeli olunan bir alan değil. Ancak tersanelerin İtalya, Norveç ve Danimarka için inşa ettiği yeni gemi projelerinde yer alarak bu konuda önemli deneyimler kazandık. Özellikle donatım aşamasında edindiğimiz tecrübeler, bize hibrit ve modern gemi türleri konusunda ciddi bir birikim sağladı. Avrupa'da ve özellikle İskandinav ülkelerinde hibrit teknolojisi artık yeşil enerjiye geçişin temel unsuru haline gelmiş durumda. Bu bölgelerde minimum elektrik tüketimi, minimum dizel ve fuel-oil kullanımı hedefleniyor. Amaç; limanlara yanaşan gemilerin tersane periyotlarında minimum enerji harcaması ve minimum egzoz salımı yapması. Böylece çevresel etkiler azaltılıyor ve sürdürülebilir bir denizcilik kültürü oluşturuluyor. Bu doğrultuda ballast suyu arıtma sistemleri, egzoz emisyonunu azaltan scrubber teknolojileri ve filtreleme çözümleri devreye alınıyor. Ayrıca, elektrik sarfiyatını düzenlemeye



yönelik yeni regülasyonların da yakın gelecekte uygulamaya geçmesi bekleniyor.

“**Öz sermayemizle geliştirdiğimiz yazılımlar sayesinde satın alma, operasyon, saha süreçleri ve sonrasındaki tüm aşamaları takip edebiliyoruz**”

Dijitalleşme, operasyonel verimliliği artıran en önemli faktörlerden biri haline geldi. Tersane operasyonlarınızda dijitalleşme ve otomasyon uygulamalarını hangi seviyede devreye aldınız? IoT, yapay zekâ veya veri analitiği tabanlı projeleriniz nelerdir?

Dijital anlamda henüz yapay zekâ tabanlı bir sistem kullanmıyoruz. Ancak şirketimizin kendi öz sermayesiyle geliştirdiği bazı yazılımlar mevcut. Bu yazılımlar sayesinde satın alma, operasyon, saha süreçleri ve sonrasındaki tüm aşamaları takip edebiliyoruz.

Regülasyonlar ve klas kuralları, operasyonların standartlarını belirleyen kritik unsurlardır. Beşiktaş Marine de BIMCO, TURSSA, ISSA, IMPA gibi kuruluşlardan önemli sertifikalara sahip. Sertifikasyon sürecinde IMO ve IACS gibi kuruluşların teknik gereklilikleri doğrultusunda hangi güncellemeleri yapıyorsunuz? Özellikle güvenlik ve çevresel regülasyonlara uyum sürecinde nasıl bir teknik yol izliyorsunuz? IMO'ya bağlı kuruluşlar ve IACS kuralları her ay güncelleniyor. Bu güncellemeler aylık, üç aylık, altı aylık ve yıllık periyotlarla yapılıyor. İlgili sirkülerler ve revizyonlar bize aylık olarak ulaşıyor. Gelen bu güncellemeler doğrultusunda, şirketimizin Kalite Yönetim Departmanı, ilgili düzenlemeleri inceleyerek firmamıza uyarlıyor ve entegre ediyor. Bunun dışında IMPA, ISSA ve TURSA gibi kuruluşlar da ikmal süreçlerimizin uluslararası standartlarda yapıldığını belgeliyor. BIMCO ise konunun hukuksal boyutuna odaklanır. Yani satış sözleşmelerinde ürünün arkasında durup

durmadığınız, iade süreçlerinde taahhütleriniz gibi kritik hususları belirleyen uluslararası bir otoritedir. Türkiye özelinde ise TURSA yer alır. TURSA üyeliği, ISSA ve IMPA gibi uluslararası kuruluşlara geçişin önünü açar. Yani TURSA akreditasyonunu tamamladıktan sonra ISSA ve IMPA üyeliklerine geçiş yapılır, ardından BIMCO ile desteklendiğinde firmanızın uluslararası normlarda satış yapan güvenilir bir kurum olduğu belgelenmiş olur.

“**Ürün kodlarının kullanılması, hem hata oranını sifıra indiriyor hem de rekabetin etik çerçevede ilerlemesini sağlıyor**”

Yedek parça, ekipman ve malzeme tedariki operasyonel süreklilik için büyük önem taşıyor. Beşiktaş Marine'in Ship Chandler tarafında tedarik zinciri yönetimi nasıl işliyor? Global ölçekte parça ve malzeme erişiminde hangi stratejik ortaklıkları ve sistemleri kullanıyorsunuz?

Ship Chandler Turkey firmamızın faaliyetleri tamamen gemi kumanyası ve teknik malzemeler üzerine kuruludur. Buradaki standartlar ise IMPA kataloğunda bulunan ürünlere bağlıdır. İnternet sitemizde, müşterilerimizin kullanımına açık dijital katalog yayınlıyoruz. Şu anda sitemizde 55.000 ürün online olarak listeleniyor. Müşteriler, bu katalog üzerinden ürünlerin kodlarını belirleyerek bize talep iletiyor. Bu taleplere RFQ (Requisition for Quotation) diyoruz. RFQ bize ulaştığında verdiğimiz fiyat tekliflerinde hata payı neredeyse sifıra düşüyor. Çünkü müşteri gönderdiği kodla birlikte hangi elektrik malzemesini, hangi medikal ürünü veya hangi kumanyayı talep ettiğini tam olarak biliyor. Böylece ürün kodlarının kullanılması, hem hata oranını sifıra indiriyor hem de rekabetin etik çerçevede ilerlemesini sağlıyor.

55 bin ürün aslında oldukça geniş bir yelpaze ifade ediyor. Burada iş birliklerinizi belirlerken nasıl bir strateji ile ilerliyorsunuz-

nuz, ürün seçimlerinde ya da firma tercihlerinde? Burada firmanın denizci kökenli olması bizim için çok önemli. Ben şahsen denizcilik kökenliyim ve firmamızın satış-pazarlama ekibi de denizci geçmişe sahip kişilerden oluşuyor. Bu sayede gemide hangi ürünün kullanılacağını, hangisinin elverişli olup olmadığını deneyimlerinden yola çıkarak doğru şekilde değerlendirebiliyorlar. Basit bir örnek vermek gerekirse Rus gemisinin talep ettiği ekmelekle Arap gemisinin istediği ekmele biribirinden farklıdır. Aynı şekilde Avrupalı, Fransız ya da İspanyol gemiler için tercih edilen ekmele türleri de değişiklik gösterir. Bu ayrımları bilmek ve müşteriye doğru ürünü sunmak için tecrübeli bir satış ekibine sahip olmak kritik. Bizim satış ve satın alma ekibimiz, bu farklılıkları doğru analiz ederek her müşteriye ihtiyacına uygun ürünleri fiyatlandırıyor.

“**İş ortaklarımıza sadece ürün değil, en uygun teslim noktasıyla birlikte kapsamlı bir çözüm sağlamış oluyoruz**”

Beşiktaş Marine olarak ship spare parts alanında hangi sistemleri ve süreçleri kullanıyorsunuz? Global stok yönetimi, sertifikalı parça temini ve acil durumlarda lojistik hızınızı nasıl sağlıyorsunuz? Ayrıca OEM (Original Equipment Manufacturer) ile alternatif parça tedariki arasındaki dengeyi nasıl kuruyorsunuz?

Ship Spare Parts firmamızın faaliyetleri tamamen gemi yedek parçaları üzerine odaklanıyor. Özellikle jeneratör, ana makine, cooler üniteleri, yağlama sistemleri ve soğutma üniteleri konusunda uzmanız. Müşterilerimizden bir talep geldiğinde, öncelikle teslim süresini belirlemek için geminin seyrüsefer planını inceliyoruz. Örneğin, bir gemi Süveyş Kanalı, Malta veya Fransa limanlarına uğrayacaksa, biz müşteriye üç liman üzerinden opsiyon sunuyoruz. Bu yaklaşım, gümrük ve lojistik açısından en uygun maliyet ve teslim süresini belirlememizi sağlıyor. Müş-

teri, ikmal hangi limanda almak isterse, biz de o limana özel net fiyat, lojistik ve teslim bilgilerini paylaşıyoruz. Buradaki farkımız şudur: Diğer firmalar genellikle yalnızca stok fiyatı (Xberg) veya stok yeri bilgisi veriyor. Biz ise sadece stok durumunu değil, aynı zamanda lojistik ve teslim süresi dahil gerçek zamanlı ve çok yönlü bir teklif sunuyoruz. Böylece müşteriye sadece ürün değil, en uygun teslim noktasıyla birlikte kapsamlı bir çözüm sağlamış oluyoruz.

Özellikle gemilerin ana makine ve jeneratör parçaları konusunda hassasiyet çok yüksek. Çünkü yedek parça, teknik malzemeden farklıdır. Örneğin, bir enjektörün olmaması gemide yakıt sarfiyatının artmasına, hatta yakıt kaçağına yol açabilir. Bu da armatör için ciddi ekstra maliyet ve zarar demektir. Dolayısıyla bu parçaların en kısa sürede, en hızlı şekilde tedarik edilip gemiye ikmal edilmesi kritik öneme sahiptir. OEM (Original Equipment Manufacturer) ve alternatif parçalar arasında ise müşteri talebine göre esnek bir denge kuruyoruz. Sertifikalı OEM parçaları önceliklendiriyoruz; ancak müşteri uygun fiyat ve hızlı teslimat talep ettiğinde, kalite standartlarına uygun alternatif parçaları da çözüm olarak sunabiliyoruz.

“Genç neslin denizcilik sektörünün nasıl işlediğini, prensiplerini ve ahlaki değerler çerçevesinde nasıl davranması gerektiğini bilmesi çok önemli”

Sektörde uzun vadeli vizyonu olan şirketler, global rekabette öne çıkıyor. 2025 yılının sonuna yaklaşırken 2025 yılı Beşiktaş Marine için nasıl geçiyor? Bundan sonraki süreç için planlarınızı, hedefleriniz ve beklentileriniz nelerdir?

2025 yılı, hem ülkemiz hem de denizcilik sektörü açısından zorlu geçiyor. Ukrayna-Rusya Savaşı'nın yarattığı ortamda, Karadeniz bölgesine çıkan gemiler Avrupa,

Amerika ve İngiltere'nin uyguladığı yaptırımlara maruz kaldığı için gemi trafiğinde ciddi bir düşüş yaşanıyor. Bu bölgeye giden gemiler için en büyük sorunlardan biri de sigorta. Olası bir hasar durumunda sigorta şirketleri gerekli masrafları karşılamıyor. Bu nedenle hiçbir armatör risk almak istemiyor ve gemisini Karadeniz'e göndermiyor. Sonuç olarak Karadeniz bölgesine çıkan gemi sayısı yaklaşık %50 oranında azalmış durumda. Bu düşüşün sektöre finansal yansımaları da ağır oluyor. Tedarikçiler ürünlerini satamıyor, yakıt firmaları yakıt ikmal yapamıyor, acenteler hizmet veremiyor, gemi tamir ve bakım firmaları da faaliyetlerini sürdürüyor. Kısacası piyasada genel anlamda %50'ye varan bir daralma söz konusu.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Denizcilik sektöründe yaşanan gelişmelere hâkim durumdayız. Şirket olarak da denizcilik konusunda eğitimler veriyoruz. Bu eğitimleri haftalık, aylık ve üç aylık periyotlarla düzenliyoruz. Çünkü genç neslin denizcilik sektörünün nasıl işlediğini, prensiplerini ve ahlaki değerler çerçevesinde nasıl davranması gerektiğini bilmesi çok önemli. Okullarda bu eğitimler yeterince verilemeyebiliyor. Bu nedenle biz; adap, muâşeret, kurallar ve tecrübeyi “denizcilik tedbiri” adı altında burada çalışan, staj yapan veya sektöre yeni adım atan tüm arkadaşlara aktarmaya çalışıyoruz. Amacımız sadece bilgi ve tecrübeyi paylaşmak, başka bir niyetimiz yok.





Beşiktaş Marine Delivers Sustainable, Innovative, High-Quality and Trust-Based Solutions Across All Maritime Services

Founded in 2013, Beşiktaş Marine has rapidly become one of Türkiye's leading maritime companies. Offering a wide range of services including ship sale & purchase, chartering, agency, ship supply, spare parts, repair & maintenance, and safety equipment, the company today strengthens its international presence not only in Türkiye but also through its operations in Romania. In this interview, Captain Ateş Karaca, Founder of Beşiktaş Marine, shares the company's foundation story, vision, sustainability policies, digital initiatives, and supply chain solutions.

Captain Ateş Karaca emphasizes that Beşiktaş Marine's vision is built on trust, sustainability, and transparent business management. With a total of 32 accreditations, including certifications from IMO and IACS member classification societies, the company reinforces its international reliability and compliance with global standards.

Reflecting on the Covid-19 period, Karaca explains that Beşiktaş Marine provided technical management and superintendent services for shipowners who were unable to send their own superintendents or inspectors onboard. This experience significantly strengthened the company's shipyard management capabilities and increased the confidence of its international partners. He further notes that by engaging in hybrid and green energy shipbuilding projects with European shipyards, Beşiktaş Marine has contributed to environmental sustainability. Additionally, with proprietary in-house software, the company manages its purchasing, operations, fieldwork, and follow-up processes digitally.

Through its Ship Chandler Türkiye brand, Beşiktaş Marine operates a digital catalogue of 55,000 products, ensuring a transparent and error-free supply chain. In the Ship Spare Parts segment, Karaca highlights that the company offers customers multi-port delivery options with full logistics and customs details, providing a clear competitive advantage. Alongside certified OEM spare parts, the company also supplies high-quality alternatives in line with customer needs.

Addressing current challenges, Karaca points out that 2025 has been a difficult year for the maritime sector due to the Russia-Ukraine War and sanctions in the Black Sea region, which have reduced vessel traffic by nearly 50%. Despite these challenges, he underlines that Beşiktaş Marine remains committed to its long-term vision and continues to contribute to the sector by providing regular training programs for the younger generation, ensuring that they learn the principles, discipline, and ethical values of the maritime profession.



■ Captain Ateş Karaca, Founder of Beşiktaş Marine

“Piri Reis Üniversitesi Olarak Öncelikli Konularımızdan Biri, Öğrencilerimizi Teknolojiye Hâkim Bireyler Olarak Mezun Etmek”



Piri Reis Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nafiz Arıca

Denizcilik sektörü, dijitalleşme ve yeşil dönüşümün eş zamanlı olarak şekillendirdiği, tarihin en köklü değişim dönemlerinden birini yaşıyor. Bu dönüşüm, yalnızca teknolojik yenilikleri değil; aynı zamanda nitelikli insan gücünün yetiştirilmesini de zorunlu kılıyor. Piri Reis Üniversitesi, bu değişim sürecinde sektörün bilgi, teknoloji ve insan kaynağı merkezlerinden biri olarak öne çıkıyor. Piri Reis Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nafiz Arıca ile denizcilik eğitiminde dijital ve yeşil dönüşümden yapay zekâ entegrasyonuna, MENTORUS Projesi'nden Yeşil Dönüşüm Platformu'na uzanan geniş bir perspektifte üniversitenin stratejik hedeflerini, sektöre katkılarını ve geleceğe yönelik vizyonunu konuştuk.



Piri Reis Üniversitesi, yapay zekâ ve dijitalleşme odaklı projelerde öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde otonom gemiler, dijital ikiz teknolojileri ve siber güvenlik konularını eğitim müfredatına nasıl entegre etmeyi planlıyorsunuz? Bu konuda sektörde eğitimler düzenliyor musunuz?

Yapay zekâ teknolojileri başlığı altında topladığımız tüm ilgili teknolojilerin, eğitim sistemimizi ciddi biçimde etkileyeceğine inananlardan biriyim. Bu nedenle, özellikle üniversitemizde yapay zekanın yükseköğretime entegre edilmesinin büyük önem taşıdığına inanıyorum.

Ben de, yüksek lisans dönemimden bu yana yaklaşık 30 yıldır araştırmacı olarak bu alanda çalışan bir bilim insanı olarak, üniversitemde yapay zekâ teknolojilerinin kullanımı konusunda öncü bir rol üstlenmek istiyorum. Yükseköğretimin son yıllarda yoğun biçimde tartışıldığı bu dönemde, yapay zekâ teknolojilerinin yükseköğretime köklü bir şekilde dönüşüreceğine inanıyoruz.

Bu doğrultuda, farklı birimlerden akademisyenlerin yer aldığı bir ekip kurduk. Mart ayından bu yana birlikte çalışarak Piri Reis Üniversitesi Yapay Zekâ Politika Belgesi, uygulama esasları ve eylem planımızı hazırladık. Bu plan; bir, üç ve beş yıllık hedefler doğrultusunda yapılandırılmış durumda.

Amacımız, başta yapay zekâ olmak üzere yeni teknolojilerin eğitim sistemimize entegre edilmesi ve öğrencilerimizin teknoloji farkındalığı ile en üst düzeyde yetkinlikle mezun olmalarını sağlamak. Bu hedef doğrultusunda elimizden geleni yapıyoruz.

Ayrıca denizcilik sektörü açısından da bu konu büyük önem taşıyor. Ben aynı zamanda Uluslararası Denizcilik Üniversiteleri Birliği'nin (IAMU) yönetim kurulu üyesiydim. Yaptırdığımız bir ankette, gele-

ceğin denizcilerinden beklenen en temel iki yetkinliğin teknolojik farkındalık ve teknolojik yeterlilik olduğu sonucuna ulaştık.

Bu nedenle, üniversite olarak hem eğitim-öğretim faaliyetlerinde hem araştırma-geliştirme çalışmalarında hem de topluma hizmet misyonlarımızda teknolojik yetkinliklerimizi en üst düzeyde kullanmayı ve geliştirmeyi hedefliyoruz.

“**Mentorus Projesi, denizcilikteki insan gücünün geliştirilmesine önemli katkılar sunmayı amaçlamaktadır**”

Piri Reis Üniversitesi, Avrupa Denizcilik Üniversitesi MENTORUS Projesi kapsamında “Mükemmeliyet Sertifikası’na layık görüldü ve Ulusal Ajans tarafından düzenlenen bilgilendirme toplantısına konuşmacı olarak davet edildi. MENTORUS Projesi, denizcilik eğitiminde dayanıklı ve sürdürülebilir üniversite yapılarının oluşturulmasını hedefliyor. Piri Reis Üniversitesi’nin bu proje kapsamında üstlendiği rolü, proje yönetimi tecrübelerini ve sektöre katkılarını değerlendirir misiniz? Piri Reis Üniversitesi’nin bu süreçte ortaya koyduğu çalışmalar, Türk denizcilik sektörüne ve uluslararası eğitim iş birliklerine nasıl bir yol haritası sunuyor?

Mentorus Projesi, Avrupa’daki farklı üniversitelerin iş birliğiyle yürütülen bir Erasmus+ projesidir. Biz de Piri Reis Üniversitesi olarak bu projenin bir ortağıyız. Projenin temel amacı; online eğitim ağırlıklı, ortak bir denizcilik üniversitesi kurmak ve bu sayede denizcilik eğitiminde Avrupa ölçeğinde iş birliği ve hareketlilik sağlamaktır.

Bu kapsamda hedef, eğitim teknolojilerinin ulaştığı mevcut noktayı en etkin biçimde kullanmak, uzaktan eğitimi denizcilik alanında yaygınlaştırmak ve farklı üniversitelerin bilgi birikimi ile deneyimlerini paylaşarak nitelikli bir eğitim modeli geliştirmektir.

Dünya genelinde halihazırda yaklaşık 1 milyon 800 bin denizci istihdam edilmekte olup, sektör her yıl ortalama %3 ila %3,5 oranında büyüme göstermektedir. Bu büyüme trendi doğrultusunda 2026 yılı itibarıyla yaklaşık 90 binden fazla denizci açığının oluşacağı öngörülmektedir. Bu da, küresel ölçekte olduğu gibi Türkiye’de de denizci istihdamına yönelik ciddi bir ihtiyacın devam ettiğini göstermektedir.

Mentorus Projesi, Avrupa’daki üniversitelerin ortak tecrübelerini ve eğitim kaynaklarını bir araya getirerek denizcilik sektöründe insan gücünün geliştirilmesine önemli katkılar sunmayı amaçlamaktadır. Biz de Piri Reis Üniversitesi olarak bu projede Türkiye’yi temsil etmekten ve denizcilik eğitime katkı sunmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

“**Piri Reis Üniversitesi olarak, İMEAK Deniz Ticaret Odamız ile iş birliği içinde “Yeşil Dönüşüm Platformu” ve “Dijital Dönüşüm Platformu” adıyla toplantılar düzenliyoruz**”

İMEAK Deniz Ticaret Odası ile iş birliğiyle başlatılan “Yeşil Dönüşüm Platformu: Yeşil Politikalar ve Uygulanabilir Projeler” oturumları, denizcilik sektörünün çevresel sürdürülebilirlik yolculuğunda önemli bir adım olarak görülüyor. Bu platformun, Türkiye’nin yeşil denizcilik vizyonuna ve uluslararası rekabet gücüne nasıl bir katkı sağlayacağını değerlendirir misiniz?

Şu anda dünyada dönüşüm gerektiren iki temel alandan söz ediyoruz: dijitalleşme (dijital dönüşüm) ve yeşil dönüşüm. Bu iki alan, birbirinden kolayca ayrılmadığı için “ikiz dönüşümler” olarak da adlandırılıyor. Biz de Piri Reis Üniversitesi olarak, İMEAK Deniz Ticaret Odamız ile iş birliği içinde “Yeşil Dönüşüm Platformu” ve “Dijital Dönüşüm Platformu” başlıkları altında geçtiğimiz yıl aşamalı toplantılar düzenlemeye başladık. Bu toplantılar her ay dönüşümlü olarak dijital dönüşüm ve yeşil



dönüşüm temalarıyla gerçekleştiriliyor ve bu yıl da devam edecek.

Bu platformlarda devlet, üniversiteler, sektör temsilcileri, sivil toplum kuruluşları ve odalar dâhil tüm paydaşlar bir araya geliyor. Amaç; az kişinin konuştuğu, çok kişinin dinlediği geleneksel formatların aksine, herkesin görüş ve deneyimlerini paylaştığı, etkileşim odaklı bir yuvarlak masa ortamı oluşturmak. Böylece denizcilik sektörünün dijital ve yeşil dönüşüm sürecini hızlandırmayı hedefliyoruz.

Paydaşların etkileşim içinde deneyimlerini paylaşarak güç birliği yapmaları, ortak projeler geliştirmeleri ve bu projeler aracılığıyla denizcilik sektörünün her iki alandaki dönüşümünü sağlıklı ve hızlı bir şekilde tamamlaması için çalışıyoruz. Bu süreci önümüzdeki yıl ve sonraki yıllarda da kararlılıkla sürdüreceğiz. Örneğin, sürdürülebilirlik kapsamında alternatif yakıtlar ve ilgili konularda altı proje teklifi hazırladık. Bu projeleri denizcilik sektörünün farklı paydaşlarıyla paylaştık ve üniversite olarak bu projeleri ilgili taraflarla birlikte hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

“**Simülasyonlarımız, laboratuvarlarımız ve atölyelerimizle dünyadaki en gelişmiş altyapılardan birine sahibiz**”

Alternatif yakıtların teknik özellikleri, operasyonel riskleri ve regülasyon gereklilikleri, klasik denizcilik eğitime yeni boyutlar ekliyor. Öğrencilerinizin bu dönüşüme hazırlanması adına, mevcut müfredatta yakıt teknolojileri, yakıt depolama güvenliği, emisyon kontrol sistemleri gibi ders veya uygulamalara yer veriyor musunuz? Ayrıca simülasyon merkezinde ya da laboratuvar ortamında, LNG ve hidrojen gibi yakıtların kullanımına dair pratik senaryolar geliştiriliyor mu?

Biraz önce bahsettiğim teknolojik farkındalık ve yetkinliğin artırılması konusu, de-

nizcilik eğitiminde son derece önemliydi, önemli olmaya da devam edecek. Bu alan her geçen gün daha da gelişiyor. Bu doğrultuda biz de geçtiğimiz yıl önemli bir adım attık ve bu süreci artık sürekli olarak tekrarlıyoruz. Sadece Denizcilik Fakültemiz değil; Mühendislik Fakültemiz, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültemiz, Hukuk Fakültemiz ve Meslek Yüksekokulumuz dâhil olmak üzere tüm fakültelerimizin eğitim müfredatlarını güncelledik. Yeni teknolojilere ilişkin konular, hem içerik hem de uygulama açısından ders programımıza dâhil edilerek daha güçlü ve çağın gereksinimlerine uygun bir eğitim modeli oluşturduk.

Piri Reis Üniversitesi olarak, uygulamalı eğitimin denizcilik sektöründe ne kadar kritik olduğunu çok iyi biliyoruz. Bu nedenle simülasyonlarımız, laboratuvarlarımız ve atölyelerimizle dünyadaki en gelişmiş altyapılardan birine sahip olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Simülasyon Merkezi-mizde 13 farklı simülasyon bulunuyor; atölye ve laboratuvarlarımızdaki tüm ekipmanlar da denizcilik sektörünün ihtiyaç duyduğu teknolojik yeterlilikleri öğrencilerimize kazandırmak amacıyla tasarlandı. Üstelik bu altyapıyı teknoloji geliştikçe yeni sistemlerle sürekli olarak güncelliyoruz.

Bu nedenle bizim için en öncelikli konulardan biri, öğrencilerimizi teknolojiye hâkim bireyler olarak mezun etmek. Yapay zekâ, alternatif yakıtlar, yeşil teknolojiler, dijitalleşme... Tüm bu alanlarda öğrencilerimizin hem teorik hem uygulamalı bilgiyle donanmış, güçlü bireyler olmalarını hedefliyoruz. Eğitimde bilgi kadar uygulamanın da büyük bir önemi var.

Bu noktada sahadaki uygulamalardan da söz etmek isterim. Üniversitelerin sektörle güçlü bağlar kurması, yalnızca eğitim kali-

tesini değil, mezunların istihdam olanaklarını da artırıyor. Piri Reis Üniversitesi, tersaneler, armatörler ve lojistik şirketleriyle yürüttüğü staj ve iş birliği programlarıyla bu anlamda örnek bir model oluşturuyor.

Üniversitemiz, Türkiye'nin ilk ve tek "denizcilik ihtisas üniversitesi" olarak doğrudan denizcilik sektörünün üniversitesidir. Bu da bizim en güçlü yanıdır. Armatörlerden tersanelere, liman işletmelerinden lojistik firmalarına kadar geniş bir sektör, Piri Reis Üniversitesi'nin arkasında duruyor. Çünkü Piri Reis Üniversitesi, bizzat denizcilik sektörü tarafından kurulmuş bir üniversite. Dolayısıyla biz sektörün içindeyiz, sektör de bizim içimizde. Bu iş birliği çerçevesinde hem akademik birimlerimiz hem de öğrenci kulüplerimiz her yıl çok sayıda etkinlik düzenliyor. Sadece geçtiğimiz yıl, öğrenci kulüplerimiz tarafından yaklaşık 350 etkinlik gerçekleştirildi ve bunların büyük çoğunluğu sektör temsilcileriyle birlikte yapıldı.

Bu güçlü sektör iş birliği sayesinde öğrencilerimizin sektöre erişim, staj veya istihdam konusunda herhangi bir sıkıntısı olmuyor. Yeter ki öğrencimiz denizcilik sektöründe çalışmak istesin. Çünkü Türkiye'de bizim bildiğimiz kadarıyla Piri Reis Üniversitesi dışında bir "sektör üniversitesi" bulunmuyor. Oda üniversiteleri var, ancak doğrudan bir sektör tarafından kurulmuş ve o sektöre odaklı başka bir üniversite yok. Bu yönüyle Piri Reis Üniversitesi özel bir konuma sahip. Biz de bu güçlü yapımızı öğrencilerimizin geleceği için etkin bir şekilde kullanıyoruz. Son yaptığımız mezun anketine göre istihdam oranımız yüzde 93 seviyesinde. Geriye kalan yüzde 7'lik kesim ise çeşitli kişisel sebepler nedeniyle denizcilik sektöründe aktif olarak yer almıyor.

Üniversitemiz, "Türkiye'nin İlk ve Tek Denizcilik İhtisas Üniversitesi" olarak denizcilik sektörünün üniversitesidir ve bu bizim en güçlü yanıdır.



“Piri Reis Üniversitesi öğrencileri, dünyanın her yerinde geçerli denizcilik ehliyetlerine sahip olarak mezun oluyor”

Denizcilik sektörü hızla dönüşürken, üniversitelerin sektörle güçlü bağlar kurması eğitim kalitesinin yanı sıra mezunların istihdam başarısını da artırıyor.

Sorum: Piri Reis Üniversitesi'nin tersaneler, armatörler ve lojistik şirketleriyle yürüttüğü staj, uygulamalı eğitim ve AR-GE projeleri hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu iş birliklerinin öğrencilerinizin mesleki gelişimine nasıl bir katkısı oluyor?

Bu konuda biz zaten Uluslararası Denizcilik Üniversiteleri Birliği (IAMU) üyesiyiz. Türkiye'deki diğer devlet üniversiteleri gibi bizim verdiğimiz eğitim de Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız tarafından onaylanmış durumda. Dolayısıyla eğitim programlarımız IMO (Uluslararası Denizcilik Örgütü) ve EMSA (Avrupa Deniz Emniyeti Ajansı) gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da tanınmakta ve sertifikalandırılmaktadır. Bu kapsamda Piri Reis Üniversitesi öğrencileri, dünyanın her yerinde geçerli denizcilik ehliyetlerine sahip olarak mezun olmakta ve küresel ölçekte iş bulma imkânına sahip olmaktadır. Bu nedenle mezunlarımızın istihdamı konusunda herhangi bir sorun yaşamıyoruz.

Ayrıca uluslararası üniversiteler ve denizcilik firmalarıyla yaptığımız iş birlikleri ve anlaşmalar sayesinde uluslararasılaşma vizyonumuzu daha da geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu iş birlikleri, öğrencilerimize sadece teorik değil, aynı zamanda uygulamalı eğitim ve AR-GE projelerinde aktif rol alma fırsatı da sunuyor. Böylece öğrencilerimiz hem sektörel deneyim kazanıyor hem de küresel denizcilik ağının bir parçası hâline geliyor.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Size konuyu daha geniş bir pencereden, genelden özele doğru aktarmak istiyorum. Önümüzdeki 10 yıldaki teknolojik gelişmelerin, geçmiş 250-300 yılda yaşanan gelişmelere eşdeğer olacağı öngörülmüyor. Şu anda insanlık tarihi boyunca en hızlı teknolojik değişimlerin yaşandığı bir dönemden geçiyoruz. Öte yandan, genel anlamda eğitim sektörü değişime en kapalı, en muhafazakâr alanlardan biri. Bir tarafta insanlık tarihinin en hızlı dönüşüm sürecindeyiz, diğer tarafta ise eğitimde geleneksel yapıların hâkim olduğu bir tutuculuk söz konusu. Bu nedenle bir ikilem yaşıyoruz; ancak bu değişimi gerçekleştirmek zorundayız. Eğitim kurumlarının yöneticileri olarak bu vizyonu ortaya koymak ve kurumlarımızı bu doğrultuda yönlendirmek bizim sorumluluğumuz.

Biraz önce de belirttiğim gibi yapay zekâ bu dönüşümün en önemli unsurlarından biri. Amacımız, öğrencilerimizin teknolojik farkındalığı ve yetkinliği yüksek bireyler olarak mezun olmalarını sağlamak. Bu hedef doğrultusunda yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Piri Reis Üniversitesi, bir Denizcilik İhtisas Üniversitesi olarak sadece Denizcilik Fakültesiyle değil; Mühendislik Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Denizci-

lik Meslek Yüksekokulu ve Lisansüstü Eğitim Enstitüsü ile de tamamen denizcilik sektörüne hizmet edecek şekilde yapılandırılmış bir üniversitedir.

Elbette Mühendislik, Hukuk ve İktisadi ve İdari Bilimler Fakültelerimizde farklı bölümler bulunuyor. Ancak Bilgisayar, Elektronik, Endüstri, Hukuk, Ekonomi ve Finans gibi bölümlerde verilen eğitimler de denizcilik sektörüne katkı sağlayacak şekilde kurgulanmıştır. Hukuk Fakültemizde öğrencilerimizi deniz hukuku alanında uzmanlaştırıyoruz. Bilgisayar mühendisliği öğrencilerimiz denizcilikteki dijital dönüşüme hizmet edecek eğitim alıyor, ekonomi ve finans bölümü öğrencilerimiz ise denizcilik ekonomisi konusunda ilave derslerle donatılıyor. Yani doğrudan ya da dolaylı olarak denizcilik sektörüne hizmet edecek nitelikli insan gücünü yetiştirmeyi hedefleyen, ülkemizin ilk ve tek Denizcilik İhtisas Üniversitesi Piri Reis Üniversitesi'dir.

Yaptığımız plan, program ve yatırımlarla önümüzdeki yıllarda öncelikle dünyanın ilk 1000 üniversitesi arasına girmeyi, sonrasında da sıralamalarda daha da yükselmeyi hedefliyoruz. Üniversitemiz butik bir yapıya sahip bir sektör üniversitesidir ve çok daha iyi noktalara gelmeyi hak ediyor. Bu hedef doğrultusunda var gücümüzle çalışıyoruz.



“One of Our Main Priorities at Piri Reis University Is to Graduate Students Who Are Competent in Technology”

The maritime industry is experiencing one of the most significant transformation periods in its history, driven simultaneously by digitalization and the green transition. This transformation not only introduces technological innovations but also demands a new generation of highly qualified professionals. As Türkiye's first and only Maritime Specialized University, Piri Reis University stands out as a leading center of knowledge, technology, and human capital development for the maritime sector.

Rector Prof. Dr. Nafiz Arica emphasizes that artificial intelligence will fundamentally reshape higher education. With nearly thirty years of academic experience in this field, he states: “I firmly believe that all technologies under the umbrella of artificial intelligence will profoundly influence education. Therefore, integrating AI into higher education is of great importance for our university.”

He explains that a multidisciplinary team has been working since March on the Piri Reis University Artificial Intelligence Policy Document, including its implementation principles and action plan, structured around one-, three-, and five-year goals. According to Arica, the university is preparing to integrate autonomous ships, digital-twin technologies, and cybersecurity into its curriculum. “Our research within the International Association of Maritime Universities shows that the two key competencies expected from future seafarers are technological awareness and technological proficiency,” he adds.

Highlighting the university's international role, Arica points to the MENTORUS Project, an Erasmus+ initiative aiming to establish a joint online European Maritime University. “The project makes a significant contribution to developing human resources in maritime education, and we are proud to represent Türkiye in this effort,” he notes.

In cooperation with the Chamber of Shipping (İMEAK DTO), Piri Reis University also leads the Green Transition and Digital Transformation Platforms, bringing together government bodies, universities, NGOs, and industry representatives. “We treat digitalization and green transformation as inseparable twin transitions,” says Arica. “Through our monthly platform meetings, we create an environment where all stakeholders share their ideas and develop joint projects.”

Another key strength of the university is its close integration with the maritime

industry. “Piri Reis University was founded directly by the maritime sector — we are part of the industry, and the industry is part of us,” Arica emphasizes. From shipowners and shipyards to ports and logistics companies, this collaboration provides students with valuable internship and career opportunities. Over the past year, student clubs organized nearly 350 joint events with industry participation, significantly enhancing practical learning.

Concluding the interview, Prof. Dr. Arica reflects: “Humanity is witnessing the fastest technological transformation in history. As educational institutions, we must lead this change. Our goal is to see Piri Reis University ranked among the world's top 1,000 universities and to rise even higher in the coming years. As a boutique, industry-driven university, we truly deserve to reach greater heights.”



■ Rector Prof. Dr. Nafiz Arica



“QSM Global Olarak Geçmişimizden Aldığımız Güçle Kendimize Güveniyoruz ve Geleceğe Sağlam Adımlarla İlerliyoruz”



■ QSM Global Kurucu Ortağı Orhan Kasap

Denizcilik sektöründe mürettebat yönetimi, yalnızca operasyonel sürekliliği değil, aynı zamanda güvenlik, verimlilik ve insan faktörünü de doğrudan etkileyen en kritik alanlardan biri. 2024 yılında kurulan QSM Global, kısa sürede hem uluslararası bağlantıları hem de etik işe alım politikalarıyla sektörde dikkat çekmeyi başardı. QSM Global Kurucu Ortağı Orhan Kasap ile QSM Global'in ilk yılını, etik istihdam yaklaşımını, dijitalleşme süreçlerini ve küresel pazardaki hedeflerini konuştuk.



Denizcilik sektöründe mürettebat seçiminde en kritik konulardan biri doğru personelin doğru gemiye atanmasıdır. QSM Global'de denizci işe alım süreçlerinde kullanılan ön değerlendirme prosedürleri nasıl işliyor? Sağlık, sertifikalar ve deneyim açısından hangi uluslararası standartlara (STCW, MLC vb.) uyum sağlıyorsunuz?

QSM Global olarak tamamıyla yurtdışı portföyüne odaklı çalışıyoruz. Bu kapsamda, çok uluslu gruplarla iş birliği yürütüyor ve personelimizin de bu çok uluslu yapıya uyum sağlamasına önem veriyoruz. İlk aşamada, hem personelimizden hem de ilgili resmi kurumlardan sertifikasyon gerekliliklerini titizlikle kontrol ediyoruz. Sertifikaların geçerliliği ve güncelliği teyit edildikten sonra süreç ilerliyor. Ancak, bir gemi insanının gemide çalışabilmesi için yalnızca sertifikaya sahip olması yeterli değil; aynı zamanda o gemiye uygun niteliklere sahip olması da gerekiyor. Bu noktada, çok uluslu ekiplerle çalışma deneyimine sahip, yabancı firmalarla süreçleri daha önce tecrübe etmiş personeli tercih ediyoruz. Ön değerlendirmelerimizi yaptıktan sonra, bu süreci iş ortaklarımızla paylaşıyor ve onların da ayrıca değerlendirmelerini alıyoruz. Tüm doğrulamalar tamamlandıktan sonra personelimizi güvenle gemilere yönlendiriyoruz.

STCW ve ilgili regülasyonlar uzun süredir takip edilmekteydi. Daha sonrasında ise MLC (Maritime Labour Convention) devreye girdi. Türkiye henüz taraf değil; ancak tüm gereklilikler fiilen yerine getiriliyor. Ayrıca, Denizcilik Genel Müdürlüğü de yakın zamanda Türkiye'nin MLC'ye taraf olacağını duyurdu. MLC, gemi adamlarının refahına odaklanan hükümler içeriyor. Günümüzde gemilerde çalışan personel yoğun ve zorlu bir performans sergiliyor. Bu süreçte, gemi adamlarının refahı, konforu ve gemideki yaşam standartları büyük önem taşıyor. MLC, bu standartları hem gemi insanı hem de armatör açısından düzenliyor. Dolayısıyla, hem eğitimlerde hem de gemideki uygulamalarda

yeni standartlara uyum sağlamak için çalışmalar yürütüyoruz.

Bu regülasyon ve standartların her biri için şirketinizin uygulamaya koyduğu iç denetim mekanizmaları nelerdir? Özellikle farklı bayrak devletlerinin spesifik gereksinimlerine adaptasyonda karşılaştığınız teknik zorluklar ve bu zorlukları aşma yöntemleriniz neler?

Aslında bu bizim için bir avantaj. Hem iş ortamımızda hem de eşim Ebru Hanım'ın personel yönetimi alanındaki yaklaşık 10 yıllık üst düzey yöneticilik tecrübesi, farklı bayrak devletleri ve farklı milletlerden gemiler için personel yönetimi bize önemli bir birikim sağlıyor. Bu noktada asıl kritik olan konu koordinasyondur. Partnerlerimizin beklentilerini önceden sistemimize adapte ederek, onlara sunacağımız gemi insanı portföyünün ihtiyaçlarına uygun olmasını sağlıyoruz. Böylece süreç başladığında herhangi bir aksaklık veya mahcubiyet yaşamıyoruz. Bizim için bu çok önemli. Uzun yıllardır sektöründe olmamızın getirdiği tecrübe sayesinde, süreci baştan sona kontrollü bir şekilde yürütüyor ve iş ortaklarımızın beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya özen gösteriyoruz.

“Yalnızca Türkiye'deki gemi insanlarıyla sınırlı kalmıyor; yurtdışındaki nitelikli mürettebata da erişim sağlıyoruz”

Farklı gemi tipleri (tankerler, offshore support vessel'ler, konteyner gemileri, kruvaziyerler ve ro-ro gemileri) farklı teknik yeterlilik ve operasyonel beklentiler gerektiriyor. QSM Global, farklı gemi tiplerine hizmet verirken mürettebat seçiminde ve eğitim süreçlerinde ne tür farklılıklar uyguluyor? Özellikle kimyasal tanker, LNG/LPG gibi yüksek riskli gemilerde güvenlik ve sertifikasyon açısından nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?

Benim denizcilik geçmişimde tanker kaptanlığı, özellikle de kimyasal tanker tec-

rübem bulunuyor. Dolayısıyla kimyasal tankerlerin sertifikasyon gerekliliklerini ve işletim sırasında risk yönetimini çok iyi biliyorum. Bu bilgi ve deneyimi, personel yönetiminde uzun yıllara dayanan tecrübeye sahip olan Ebru Hanım'la koordineli bir şekilde yürütüyoruz. Farklı gemi tipleri farklı sertifikasyonlar ve teknik yeterlilikler gerektiriyor. Örneğin, kruvaziyer gemilerinde Türkiye'nin henüz tam anlamıyla hazır bir mürettebat portföyü bulunmuyor. Bu alanda kadro oluşturmak için adım adım çalışmalar başlatıyoruz. Offshore gemilerinde ise ciddi bir tecrübemiz mevcut. Bu alandaki farklı gemi tiplerine göre hangi nitelikteki personele ulaşmamız gerektiğini iyi biliyoruz.

Ayrıca, yalnızca Türkiye'deki gemi insanlarıyla sınırlı kalmıyor; yurtdışındaki nitelikli mürettebata da erişim sağlıyoruz. Bu da bize esneklik ve geniş bir seçim avantajı sunuyor.

“Sertifikasyon ve eğitim süreçlerinde farklı dijital programlar kullanıyor, anlaşmalı olduğumuz partnerlerle ikili iş birlikleri çerçevesinde bu süreçleri yönetiyoruz”

Dijitalleşme, personel yönetiminde verimlilik ve şeffaflığı artıran en güçlü araçlardan biri haline geldi. Mürettebat temininden gemiye varışına kadar geçen süreci optimize etmek için kullandığınız dijital sistemler ya da yazılım çözümleri nelerdir? Örneğin seyahat lojistiği ve kontratların hazırlanması süreçlerinde zaman, maliyet ve hata yönetimini sağlamak için hangi otomasyonlar/devreye alınmış teknolojiler mevcut?

Artık süreçleri kağıt üzerinde yürütmek oldukça zor, çünkü zaman günümüzde çok daha değerli. Bu nedenle denizcilik camiasında bu işleri başarılı bir şekilde yürüten partnerlerimizle iş birliği yapıyoruz. Sertifikasyon ve eğitim süreçlerinde farklı



dijital programlar kullanıyor, anlaşmalı olduğumuz partnerlerle ikili iş birlikleri çerçevesinde bu süreçleri yönetiyoruz.

Tüm bu adımları tamamen dijital bir düzen üzerinden yürütmeye çalışıyoruz. Çünkü artık her şey çok hızlı ilerliyor ve herkes ihtiyaç duyduğu veriye anında ulaşmak istiyor. Gemi insanlarımız da bu dönüşüme adapte olmuş durumda. Özellikle genç jenerasyon, dijital çağın gerekliliklerini çok daha kolay benimseyebiliyor. Onlar kağıtla hiç tanışmadılar; kağıdın kokusunu bile bilmiyorlar. Doğrudan dijital bir dünyada büyüdükleri için bu süreçler onlar için çok doğal ve kolay ilerliyor.

"Gemi insanlarımızla olan iletişimiz sadece gemiye katılım ve ayrılış süreçlerindeki prosedürlerle sınırlıdır; herhangi bir parasal talep veya komisyon söz konusu değildir. Bu yaklaşım, bizim etik ilkelerimizin temel taşlarından biridir."

QSM Global olarak "ethical recruitment & fair employment practices" vurgusunu önemsiyorsunuz. Etik işe alım ve adil istihdam politikalarınız kapsamında, mürettebatın sözleşme süreçlerinde şeffaflık, ücret düzenlemeleri ve ajans komisyonları gibi konularda nasıl bir sistem uyguluyorsunuz? Bu alanda QSM Global'i rakiplerinden farklı kılan uygulamalar nelerdir?

Öncelikle şunu özellikle belirtmek isterim ki QSM Global, hiçbir gemi insanından komisyon almaz. Şirketimizin mali ilişkisi yalnızca müşterilerimizle, yani armatörler veya büyük denizcilik firmalarıyla kurulur. Gemi insanlarımızla olan iletişimiz sadece gemiye katılım ve ayrılış süreçlerindeki prosedürlerle sınırlıdır; herhangi bir parasal talep veya komisyon söz konusu değildir. Bu yaklaşım, bizim etik ilkelerimizin temel taşlarından biridir.

Maaş politikası konusunda ise tamamen şeffaf bir sistem uyguluyoruz. Müşterilerimizin bize iletmiş maaş politikalarını hiç-

bir değişiklik yapmadan, açık bir şekilde personelimizle paylaşıyoruz. Personelimizin beklentileriyle müşterimizin sunduğu koşullar örtüştüğü takdirde, onları görevlendirme sürecini başlatıyoruz. Böylece hem şeffaflığı hem de adil istihdam anlayışımızı korumuş oluyoruz.

"Rotasyon oranı bizim için vazgeçilmez göstergelerden biridir"

Başarılı bir operasyonun ölçülmesi için performans göstergeleri kritik rol oynuyor. Hizmet kalitesini ölçmek için hangi KPI'ları takip ediyorsunuz? Mürettebat memnuniyeti, iş kazaları ya da rotasyon sürekliliği gibi göstergeler nasıl değerlendiriliyor?

Rotasyon sürecinde, bir personelimizin aynı firmada hem kendi memnuniyetini hem de firma tarafından memnuniyet sağlanarak görevine devam etmesi bizim için son derece önemlidir. Bu nedenle rotasyon oranı bizim için vazgeçilmez göstergelerden biridir. Ancak elbette bu durum bazı temel parametreleri de beraberinde getirir. Biz, rotasyon sürekliliğini sağlarken hiçbir şekilde güvenlikten veya personelimizin sağlığından ödün vermiyoruz. Tüm gereklilikleri eksiksiz yerine getirerek doğru gemiyi doğru gemi insanıyla buluşturmaya özen gösteriyoruz. Böylece hem firma hem de personel açısından verimli ve sürdürülebilir bir çalışma ortamı yaratmayı hedefliyoruz.

İnsan faktörü, denizcilikte en büyük değişkenlerden biridir. Yorgunluk, moral ve yüksek turnover gibi etkenlerin operasyonel maliyetlere ve süreçlere etkisini nasıl yönetiyorsunuz?

Başta da belirttiğim gibi, gemi insanları günümüzün hızlı ve dijital çağında gemiye katıldıklarında belli bir düzeyde

yorgunluk yaşayabiliyor. Bu noktada MLC devreye giriyor. MLC standartlarının uygulanmasını, gemi insanlarımızın haklarının korunması açısından titizlikle takip ediyoruz. Bir gemi insanı, kontratının dışında çalıştırıldığını ya da başka bir sorun yaşadığını bize iletildiğinde, bunu hemen müşterilerimizle paylaşıyor ve gerekli önlemleri alıyoruz. Böylece hem sağlık standartlarının hem de çalışma koşullarının korunmasını sağlıyoruz.

Elbette bu süreç, ikili ilişkilerin ve iletişimin doğru yürütülmesiyle mümkün oluyor. QSM Global olarak hem gemi insanlarıyla hem de müşterilerimizle güçlü ilişkiler kurmaya özen gösteriyoruz. Her şeyin başında etkili iletişim geliyor. Doğru zamanda, doğru şekilde iletişim kurulduğunda sorunlar büyümeden çözülebiliyor. Bu sayede hem müşterilerimiz hem de gemi insanlarımız memnuniyet duyuyor. Bizim en temel yaklaşımımız, doğru iletişimi doğru zamanda ve hızlı bir şekilde kullanmak üzerine kurulu. Hem gemi insanlarına hem de müşterilerimize karşı şeffaf bir politika izliyoruz. Zaten birçok konuyu açık ve net şekilde ortaya koyduğunuzda, sorunlar kendiliğinden çözülmüş oluyor.

"Ok to Board' Türk gemi insanları için en önemli konulardan biri"

Mürettebatın zamanında gemiye ulaşabilmesi için kritik öneme sahip olan "Ok to Board" süreci, vize ve evrak yönetiminden uçuş onaylarına kadar birçok aşamayı içeriyor. QSM Global olarak bu süreçte hangi yöntem ve dijital sistemleri kullanıyorsunuz? Farklı ülkelerdeki uygulama farklılıklarına nasıl uyum sağlıyorsunuz? Ayrıca gecikme veya risk durumlarında geliştirdiğiniz alternatif çözümler nelerdir ve önü-

Bizim en temel yaklaşımımız, doğru iletişimi doğru zamanda ve hızlı bir şekilde kullanmak üzerine kurulu.

müzdeki dönemde Ok to Board prosedürlerinde ne tür gelişmeler bekliyorsunuz?

Bu konu aslında son derece kritik ve üzerinde ciddi çalışmalar yürütülüyor. Ben QSM Global'in kurucu ortağı olarak, aynı zamanda Karadeniz Teknik Üniversitesi Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği (KTÜ DUİM) Mezunlar Derneği Başkanı sıfatıyla da bu sürece katkı sunuyorum. Burada yalnızca kendi mezunlarımız için değil, tüm denizcilik sektörü için çalışmaları yapıyoruz. Bu bizim temel ilkimiz.

"Ok to Board" uygulamasıyla ilgili olarak öncelikle Denizcilik Genel Müdürlüğü ile görüşmeler gerçekleştirdik. Daha önce Dünya Denizciler Günü kapsamında, Sayın Bakan'ın da katıldığı bir yemekte bu konuyu dile getirdik. Ayrıca, Denizcilik Federasyonu da Yeşil Pasaport konusunda çalışmalar yürütüyor. Ancak Yeşil Pasaport tek başına sorunu çözmedi. Çünkü bir gemide kaptan, başmühendis, zabıtların yanı sıra kamarot ve stajyer gibi farklı kademelerde personel bulunuyor. Bu kadroların tamamına yeşil pasaport verilmesi mümkün değil. Dolayısıyla yalnızca kaptan veya başmühendise verilen yeşil pasaport, gemi insanların uluslararası trafiğe sorunsuz katılımını sağlayamıyor.

Bizim yaklaşımımız, sorunun birebir ülke görüşmeleriyle ve somut adımlarla çözülmesi yönünde. Bu noktada Denizcilik Genel Müdürlüğü oldukça istekli ve sektörün sorunlarını dikkate alıyor. Biz de QSM Global olarak ve Mezunlar Derneği aracılığıyla, hangi ülkelerde gemi insanı değişimlerinin daha sık yaşandığını belirten bir listeyi kendilerine ilettik ve öncelikli olarak bu ülkelerle görüşmeler yapılmasını önerdik. Sağ olsunlar, şu anda bu süreci takip ediyorlar.

Yakın zamanda İMEAK DTO Başkanı Sayın Tamer Kıran'ı ziyaret ederek konuyu kendisine de aktardım ve destek talep ettim. Kendisi de görüşlerimizi benimsedi ve "Ok to Board" uygulamasının yaygınlaştırılması gerektiğini ifade etti. Bu neden-

le, Denizcilik Genel Müdürlüğü ile sürekli temas halindeyiz. Bunu bir baskı olarak değil, yapıcı bir iş birliği olarak görüyoruz.

Çünkü "Ok to Board" Türk gemi insanları için en önemli konulardan biri. Özellikle pandemi sonrasında Türk gemi insanlarının dünya denizcilik piyasasındaki rolü arttı. Ancak bu rolü pekiştirebilmemiz için gemi insanlarımızın hiçbir prosedüre takılmadan hızlı bir şekilde gemiye transfer edilmesi veya görev sonrası evlerine güvenle ulaştırılması gerekiyor. İşte tam da bu noktada "Ok to Board" süreci hayati bir rol üstleniyor.

“QSM Global olarak bilinçli, kontrollü ve sürdürülebilir bir şekilde ilerlemeye özen gösteriyoruz”

QSM Global ilk yılını geride bırakmaya hazırlanıyor. 2025 yılının son çeyreğine girdik. 2025 yılı QSM Global için nasıl geçti? Bundan sonraki süreç için hedefleriniz ve planlarınız nelerdir?

QSM Global'i kurarken kendimize bir yol haritası belirledik: ilk 1 yılda, 2 yılda ve 5 yılda neler yapmamız gerektiğini net bir şekilde planladık. Aslında asıl hedeflerimizi ilk 5 yıl için koyduk. Bu sürece başlarken hızlı ve agresif bir büyüme yerine adım adım ilerlemeyi tercih ettik.

Burada "hırçınlık"tan kastımız, kısa sürede çok fazla müşteriye ulaşmak ya da hızlı büyüme çabasına girmek değil. Bizim için önemli olan, yaptığımız işi doğru şekilde yönetebilmek. Çünkü çok fazla firmaya ulaşıp, sonrasında yönetemeyeceğimiz bir kaosu içinde kalmak istemiyoruz. Bu nedenle bilinçli, kontrollü ve sürdürülebilir bir şekilde ilerlemeye özen gösteriyoruz.

2025 yılı da bu açıdan bizim için önemli bir tecrübe yılı oldu. Sakin ama emin adımlarla ilerleyerek hem iş modelimizi oturtmaya hem de uzun vadeli hedeflerimize doğru sağlam bir zemin hazırlamaya çalıştık. Önümüzdeki süreçte de aynı an-

layışla, büyümeyi kontrollü ve yönetilebilir şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz.

Küresel pazarda rekabet, yalnızca fiyatla değil aynı zamanda hizmet kalitesiyle de belirleniyor. Türkiye menşeli bir firma olarak, global SRPS pazarında sizi rakiplerinizden ayıran teknik üstünlükleriniz nelerdir?

Burada özellikle iş ortağım ve eşim Ebru Hanım'ın daha önce uluslararası bir firmada yöneticilik yapmış olması büyük bir avantaj. Benim denizcilik kariyerim de ağırlıklı olarak yabancı firmalarda geçti. Bu nedenle farklı kültürleri tanımayı, onlara nasıl ulaşabileceğimizi ve bu kültürlerle nasıl çalışabileceğimizi çok iyi biliyoruz. QSM Global olarak yurtdışı bağlantılarımız oldukça güçlü. Doğru noktalara, doğru insanlara hızlı ve etkili bir şekilde ulaşabiliyoruz. Daha önce edindiğimiz tecrübeler ve kurduğumuz iş birlikleri bize yeni kapılar açıyor. Çünkü denizcilik sektöründe geçmişiniz, yani "CV'niz" çok önemlidir. Bu durum hem sahada çalışan gemi insanları için hem de bizim gibi karada faaliyet gösteren, yeni kurulmuş girişimler için geçerlidir. Bizim bakış açımıza göre geçmişte yaptığınız doğru ve güvenilir işler, geleceğinizin teminatıdır. Bu nedenle QSM Global olarak geçmişimizden aldığımız güçle kendimize güveniyoruz ve geleceğe sağlam adımlarla ilerliyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Evet, dünya hızlı bir değişim sürecinden geçiyor ve Türkiye de bu değişime ayak uydurmaya çalışıyor. Çok sayıda parametreyi dikkate almak gerekiyor. QSM Global olarak biz bu değişime hazır bir şekilde giriyoruz. Ancak hiçbir zaman "tamamız" demiyoruz; her zaman yenilikçi fikirlere açık kalıyor ve kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Bu anlayışla hareket ederek, önce Türkiye'deki konumumuzu güçlendirmeyi, ardından da global ölçekte güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz.



With the Strength Drawn from Our Past, We at QSM Global Move Forward with Confidence and Steady Steps

Crew management in the maritime industry is not only essential for operational continuity but also directly impacts safety, efficiency, and the human factor. Established in 2024, QSM Global has quickly gained recognition in the industry through its strong international network and ethical recruitment practices. We spoke with QSM Global Co-Founder Orhan Kasap about the company's first year, its ethical employment approach, digitalization processes, and long-term ambitions in the global market.

In its first year, QSM Global has positioned itself as a reliable partner in the maritime sector by focusing on ethical recruitment, compliance with international standards, and digitalized operations. Co-Founder Orhan Kasap emphasizes that successful crew management requires more than valid certificates; it depends on assigning the right seafarer to the right vessel. In line with this principle, QSM Global ensures strict compliance with STCW and MLC requirements, while also adapting to the specific technical demands of different flag states through strong coordination. With extensive expertise in tankers and offshore vessels—particularly chemical tankers—the company has established a solid competitive edge. In addition, its ability to access qualified seafarers not only in Turkey but also abroad allows QSM Global to build a diverse and flexible crew portfolio.

Digitalization stands at the core of the company's efficiency and transparency strategy. Certification, training, contracts, and travel logistics are all managed via digital platforms, enabling greater speed and accuracy. This approach also aligns

with the new generation of seafarers, who adapt easily to digital systems. QSM Global's ethical recruitment practices distinguish it from competitors: no commissions are charged to seafarers, salary policies are shared transparently, and crew satisfaction along with rotation continuity are treated as key performance indicators for sustainable human resource management.

The company also prioritizes the "Ok to Board" procedure, which holds strategic importance for enhancing the competitiveness of Turkish seafarers in global markets. Through ongoing cooperation with the Directorate General of Maritime Affairs and other industry stakeholders, QSM Global is contributing to efforts aimed

at streamlining visa and documentation processes to prevent operational delays. Kasap highlights that such initiatives are not only valuable for the company itself but also critical for strengthening the role of Turkish seafarers in the international arena.

Looking ahead, QSM Global is committed to controlled and sustainable growth rather than rapid expansion. Orhan Kasap summarizes the company's vision as follows: "For us, what matters is not fast growth but managing our operations in the right way. With the strength drawn from our past, we have full confidence in ourselves, and we are moving forward with steady steps into the future."

QSM Global's ethical recruitment practices distinguish it from competitors: no commissions are charged to seafarers, salary policies are shared transparently, and crew satisfaction along with rotation continuity are treated as key performance indicators for sustainable human resource management.



■ QSM Global Co-Founder Orhan Kasap

TurboTürk Engineering, Turboşarj Servisinde Güvenlik, Yüksek Performans ve Kaliteyi Bir Arada Sunuyor



Denizcilik ve enerji sektörlerinde turbocharger servis ve bakım hizmetleri, makine performansı ve operasyonel güvenliğin en kritik unsurlarından birini oluşturuyor. TurboTürk Engineering, kısa sürede sektörde güvenilirliği, çözüm odaklı yaklaşımı ve mühendislik kabiliyetiyle öne çıkan firmalardan biri haline geldi. TurboTürk'ün kuruluş hikayesini, vizyonunu, hizmet portföyünü ve geleceğe dair hedeflerini anlatan TurboTürk Engineering Kurucusu Durmuş Eryıldız "Turbocharger'ın hem güvenli hem de performans açısından maksimum sonucu vermesi bizim için esastır." dedi.

TurboTürk Engineering Kurucusu Durmuş Eryıldız



TurboTürk, turboşarjları en iyi durumda tutarak motorların genel performansını en üst düzeyde tutmayı amaçlıyor. Röpörtajımıza TurboTürk'ü konuşarak başlamak isteriz. TurboTürk'ün kuruluş hikayesini, vizyon ve misyonunu kısaca anlatır mısınız?

Uzun yıllar turboşarj üretiminde faaliyet gösteren önde gelen firmalarda, hem yurt içinde hem de yurt dışında görev alarak sektörde önemli deneyimler kazandım. Edindiğim bu birikimi, üretici firmaların belirli sınırlarının ötesine taşıma isteğim ve aynı zamanda özel sebeplerim ile maddi gereksinimlerimin de etkisiyle kendi işimi kurma kararı aldım. Bu süreçte, hem piyasanın hem de müşterilerimin ve yakın çevrem beklenenleri de bu adımı atmam için güçlü bir motivasyon oluşturdu. Böylece 2021 yılında firmamı kurarak sektörde bağımsız yolculuğuma başladım. İlk aşamada daha önce birlikte çalıştığım bir arkadaşımı da ortak olarak yanıma davet ederek, satış alanında sağladığı destekle firmamızın temellerini attık. Yaklaşık 4,5 yıl süren ortaklığımızın ardından, yılbaşından önce yollarımızı ayırma kararı aldık. Bugün ise değerli ekibimle birlikte, firmamın yönetimini tek başıma sürdürmekte ve sektöre hizmet vermeye devam etmekteyim.

TurboTürk olarak vizyonumuz; turbocharger servisi alanında Türkiye'nin bir numaralı servis firması olmaktır. Ayrıca, hizmet ve ürün kalitesiyle hem Türkiye'de hem de dünyada müşterilerimizin ilk tercihi olarak sürekliliği sağlamak ve ülkemizi temsil etmektir. Misyonumuz; içinde bulunduğumuz sektörlerde her zaman müşteri ve çözüm odaklı hareket ederek, bireye ve topluma saygılı, hukuka, ekonomik ve ahlaki ilkelere bağlı, sağlık, güvenlik ve çevreye duyarlı bir anlayışla çalışmak; tüm müşterilerimizin ve birlikte yol aldığımız

çalışanlarımızın beklentilerini en iyi şekilde karşılamaktır.

Çevrenizdeki insanların bu firmayı kurmanın zamanı geldiğini ifade ettiklerini söylediniz. Mühendislik başarılarınızın etkili olduğunu da anlıyoruz. Peki, bu tavsiyeler verilirken firmanızın özellikle Türkiye'de kurulması da önerildi mi?

Evet. Bugün ağırlıklı olarak tersanelerle çalışıyoruz. Hem denizcilik firmaları hem yabancı gemilere hizmet veren tersaneler hem de enerji santralleri müşterilerimiz arasında yer alıyor.

Biri Alman biri İsviçre firması olmak üzere turboşarj sektörünün iki büyük üreticisinde görev yaparak önemli mesleki deneyimler kazandım. Ancak üretici firmaların kurumsal yapıları bazı kısıtlamalar getiriyordu. Ben ise mühendisliğe daha derinlemesine yaklaşarak, şeffaf ve çözüm odaklı bir anlayışı kendi firmamda hayata geçirebileceğime inanıyordum. Müşterilerim de bu yönümü gördükleri için, firmanın kurulması yönünde beni desteklediler.

“Motorun “nefesi” olarak adlandırılan turboşarjlar motorun performansını artırır ve ömrünü uzatır”

TurboTürk'ün farklı endüstriyel ve denizcilik uygulamalarına yönelik ürün portföyü, mühendislik kabiliyetlerinin göstergesidir. TurboTürk'ün sektöre sunduğu hizmet ve çözümler nelerdir? TurboTürk'ün turbo makine ürün portföyü hangi segmentleri kapsıyor? Ürünlerin teknik kapasite ve performans kriterleri nasıl belirleniyor?

Faaliyet alanımız; ticari gemiler, yatlar ve kara enerji santrallerinde kullanılan dizel ya da gaz ile çalışan makinelerde bulunan

tüm turbocharger marka ve modellerinin bakım, modernizasyon, revizyon ve yedek parça tedarikini kapsamaktadır. Sahip olduğumuz bilgi birikimi iş makineleri, kamyonlar ve otomotiv sektöründeki turbolara hizmet verebilecek düzeyde olsa da, öncelikli odak alanımız denizcilik sektörü ve enerji santralleridir.

Turboşarjör, silindirlerden çıkan egzoz gazının tahrik gücüyle çalışan, aynı şaft üzerinde bağlı kompresör aracılığıyla atmosfere aldığımız havayı basınçlandırıp motora ileten kritik bir bileşendir. Bu işlevi sayesinde motorun “nefesi” olarak adlandırılır; performansını artırır ve ömrünü uzatır.

“TurboTürk olarak bakımını yaptığımız her turbocharger'da sadece parçaların sağlıklı çalışmasını değil, aynı zamanda en üst düzeyde verim sunmasını da hedefliyoruz”

Enerji verimliliği, modern tahrik sistemlerinde kritik bir performans göstergesidir. TurboTürk tarafından geliştirilen gaz türbinleri veya turboşarj sistemlerinde verimlilik optimizasyonu hangi mühendislik prensiplerine dayanıyor? Performans testleri ve saha ölçümleri nasıl yapılıyor?

Başta da belirttiğim gibi, turbocharger makineyi doğrudan etkileyen ve verimliliği belirleyen en kritik komponenttir. Bir dizel makinenin gücü hesaplanırken bile hava katsayısı esas alınır ve bu havayı sağlayan doğrudan turbocharger'dır. Dolayısıyla turbocharger ne kadar verimli çalışıyorsa, motorun genel kondisyonu ve performansı da o ölçüde yüksek olur. Verimlilik, daha az yakıt tüketerek istenen gücü elde etmek anlamına gelir.

Biz, bakımını yaptığımız her turbocharger'da sadece parçaların sağlıklı çalışmasını değil, aynı zamanda en üst düzeyde verim sunmasını da hedefliyoruz. Bu noktada sahip olduğumuz makine ve operasyon bilgisi sayesinde, müşterileri-

Tüm işlemlerimizin sonucunda turbocharger'ı performans testlerinden geçirerek müşterimize yeni bir ürün gibi teslim ediyor ve performansını garanti altına alıyoruz.

mizden aldığımız veriler doğrultusunda performans sorunlarını daha turbocharger bakıma gelmeden tespit edebiliyoruz. Gerektiğinde müşterilerimizi, turbocharger'a müdahale etmeden önce makinenin diğer aksamalarını kontrol etmeleri yönünde de bilgilendiriyoruz. Bu yaklaşım hem güvenilirlik hem de müşteri faydası açısından önemli bir fark yaratıyor.

Bakım sırasında özellikle turbocharger'ın termodinamik verimliliğini doğrudan etkileyen türbin kanatları, kompresör kanatları, nozzle halkaları ve türbin etrafındaki statik parçalar üzerinde yoğunlaşıyoruz. Bunun yanında yatakların kondisyonu, yağ sızdırmazlık unsurları gibi güvenlik açısından kritik noktaları da titizlikle inceliyoruz. Çoğu servis istasyonu yalnızca turbocharger'ın emniyetli çalışmasını garanti ederken, biz bilgi birikimimiz sayesinde performansın da en üst seviyede olmasını sağlayacak şekilde bakım ve teslimat yapıyoruz.

Turbo makinelerin ömrü ve bakım süreçleri, operasyonel güvenlik ve maliyetleri doğrudan etkiler. TurboTürk'ün bakım-onarım hizmetlerinde kullanılan teknik yöntemler nelerdir? Ömür uzatma, revizyon ve arıza tespiti süreçleri nasıl yönetiliyor?

Her bir turbocharger parçası, üretici limitleri dikkate alınarak detaylı şekilde incelenir ve değerlendirilir. Gasket, conta gibi sarf malzemeleri mutlaka yenisiyle değiştirilir. Yatak ve sızdırmazlık elemanları ise kondisyonuna bağlı olarak yenilenir. Aşınmaya veya hasara uğramış termodinamik parçalar gerektiğinde yenisiyle değiştirilir ya da 'recondition' adı verilen tamir işlemi uygulanır. Bu kapsamda, aşınma ve hasarın bulunduğu bölgeye ve malzeme türüne göre TIG, MIG, lazer veya döküm kaynağı, metal sprej ya da kaplama yöntemleri kullanılarak dolgu yapılır. Ardından parçalar torna, CNC veya freze makinelerinde yeniden işlenerek dizayn ölçülerine getirilir. Tamiri tamamlanan parçalara çatlak testi, sertlik testi gibi son kontrol yöntemleri uygulanır.

Süreç, uygulama alanına göre farklılık gösterebilir. Enerji santrallerinde genellikle turbocharger sökölüp atölyemize gönderilir ve bakım burada yapılır. Gemi uygulamalarında ise ekibimiz sahada söküm işlemini gerçekleştirir, turbocharger'ı atölyemize alarak gerekli temizlik, ölçüm, balans ve montaj işlemlerini tamamladıktan sonra tekrar gemiye kurulumunu yapar. Süreç, daha ilk söküm aşamasından itibaren performans ve operasyonel durum analiziyle başlar. Müşteriden alınan geri bildirimler teknik ekibimiz tarafından değerlendirilir ve ölçüm sonuçlarına dâhil edilir.

Tüm ölçümler bir yandan üretici kriterlerine göre yapılırken bir yandan da sahadaki deneyimlerimiz sayesinde kendi geliştirdiğimiz ek metotları da kullanıyoruz. Standart kitaplarda yer almayan ölçüm teknikleriyle parçaların aşınma nedenlerini analiz ediyor, tekrarlanmaması için özel limitler ve veri tabanları oluşturuyoruz. Bu sayede yalnızca mevcut hasarı gidermekle kalmıyor, aynı zamanda daha uzun ömürlü çözümler sunuyoruz.

Turbocharger'lar 500 °C'nin üzerinde egzoz gaz sıcaklıklarına, binlerce devirlik hızlara ve yüksek mekanik yüklere maruz kalır. Bu nedenle rotorlar, kompresörler gibi pahalı ve yurtdışından temin edilen termodinamik parçaların tamiri, mühendislik çerçevesinde titizlikle yapılır. Amacımız yalnızca parçayı onarmak değil, bir sonraki hatta ondan sonraki bakıma ka-



dar güvenle çalışabilecek şekilde ömrünü uzatmaktır. Tüm bu işlemlerin sonucunda, turbocharger'ı performans testlerinden geçirerek müşterimize adeta yeni bir ürün gibi teslim ediyor ve performansını garanti altına alıyoruz.

“ Müşteri odaklı olmamız ve en yüksek kaliteyi sunmamız sürdürülebilir büyümeyi beraberinde getiriyor ”

Yeni nesil tahrik sistemlerinde emisyon ve enerji verimliliği kriterleri giderek ön plana çıkıyor. TurboTürk, ürünlerinde karbon emisyonunu azaltmak ve enerji verimliliğini artırmak için hangi teknik çözümleri uyguluyor? Sürdürülebilirlik ve kalite politikalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Zamanla aşınan termodinamik parçalar nedeniyle turbocharger daha az hava basıncı ve debisi sağlayabildiğinden, makine silindirlerinde daha düşük kalitede yanma gerçekleşir. Bu durum, egzoz gazı içeriğinde atmosfere daha fazla zarar verecek oranda karbon salınımına yol açar. Yenileme işlemi sonrasında parçalar yeniden üretici ölçülerine getirilerek aşınmadan kaynaklanan verim kayıplarının ve buna bağlı emisyon artışlarının önüne geçilir. Böylece müşteriye daha düşük maliyetle, üretici standartlarında bir ürün teslim edilirken, makinenin daha verimli çalışması sağlanır ve çevreye olan olumsuz etkiler azaltılır.

Öncelikle turbocharger'ın hem güvenli hem de performans açısından maksimum sonucu vermesi bizim için esastır. Bu süreçte müşterilerimize ilk iletişimden raporlamaya kadar her aşamada en şeffaf şekilde bilgi ve veri akışı sağlıyoruz. Bu yaklaşım, onlara güven verirken aynı zamanda turbocharger'ın toplam verimliliğini ve dolayısıyla makinenin verimliliğini de üst seviyede tutar.

Tersanelerde veya endüstriyel alanlarda yürüttüğümüz şeffaf iletişim sayesinde, karşı tarafın iş yükünü azaltıyor ve onların



da iş verimliliğine katkı sağlıyoruz. Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlerden biri de, “işimizi en çok kolaylaştıran iş ortaklarımızdan birisiniz” yönündedir. Çünkü biz, tersane mühendislerinin, planlama ve işletme departmanlarının üzerindeki yükü nasıl hafifletebiliriz diye ayrıca özen gösteriyoruz.

Bu şeffaflık; raporlamalarımız, çalışanlarımızın yabancı dile hakimiyeti, güçlü iletişim kanallarımız ve işin yalnızca teknik kısmına değil toplam sürecine katkımızla birleştiğinde, genel iş verimliliğine de önemli ölçüde katkı sağlıyor. Önceliğimiz her zaman müşteri odaklı olmak ve en yüksek kaliteyi sunmaktır. Bu yaklaşım, müşterilerin bizi bir ya da iki kez deneyimledikten sonra sürdürülebilir iş birliklerine dönüştürmesini sağlıyor.

Denizcilik ve enerji sektörü küresel ölçekte faaliyet gösteren bir alan. Nasıl olumsuzluklar hızla yayılıyorsa, iyi işler de aynı hızla duyuluyor. Yaptığımız kaliteli bir iş, Amerika'daki başka bir servis istasyonuna ya da Çin'deki bir armatöre kadar ulaşıyor, takdir ediliyor ve tavsiye ediliyor. Amacımız en başından beri çözüm odaklı çalışmak. İşimizi de bu prensiple yaptığımız sürece hem müşteri memnuniyetini hem de uzun vadeli güveni sağlamış oluyoruz.

“Denizcilik ve enerji sektörlerinde çevreci yakıtların yaygınlaşmasıyla birlikte, değişken kanat teknolojisine sahip turboşarjörlerin bakımını da atölyemizde gerçekleştirebiliyoruz”

2025 yılının son çeyreğine girdik. 2025 yılı TurboTürk için nasıl geçiyor? Turbo makine teknolojisinde gelecek, dijitalleşme, hibrit sistemler ve ileri malzemelerle şekilleniyor. TurboTürk, önümüzdeki süreçte hangi teknolojik yatırımlar ve ürün geliştirme projeleriyle sektörde öncü olmayı hedefliyor?

Ekonomik koşullarının durağan olmasına rağmen 2025 yılının ilk üç çeyreğini hedeflerimizin üzerinde tamamladık ve yılı bu şekilde kapatmayı planlıyoruz. Bu süreçte en önemli adımlarımızdan biri, yer sıkıntısı nedeniyle yeni bir atölye kiralamak oldu. Mevcut yenileme ekipmanlarımızı buraya taşıyarak, ek alanımız sayesinde yeni imalat ve işleme tezgahları yatırımını planladık. Ayrıca talaşlı imalat bölümündeki kadromuzu büyüterek, sıklıkla gerçekleştirdiğimiz yenileme işlemlerini daha etkin hale getirmeyi hedefliyoruz.

2025'in bir diğer önemli gündemi, turboşarjör teknolojilerindeki dönüşümleri yakından takip etmek oldu. Denizcilik ve enerji sektörlerinde yakıt türleri giderek daha çevreci hale gelirken turboşarjörlerde son yıllarda öne çıkan değişken kanat teknolojilerine de hakimiyet kazandık. Atölyemizde bu tür turboşarjörlerin bakımını yapabiliyoruz. Bunun yanında, gemi makinelerinin çeşitlenmesiyle birlikte gaz türbinleri ve buhar türbinleri gelecekte daha fazla önem kazanacak. 2026–2027 döneminde gerekli eğitim ve deneyimlerle bu alana da yönelmeyi planlıyoruz. Zira Türkiye'de bu hizmeti veren firma sayısı oldukça az; bu da bizim için hem yenilenme hem de alternatif yaratma fırsatı sunuyor.

Yatırımını yapamadığımız makineleri 2026 itibarıyla devreye alarak bu alana daha güçlü şekilde odaklanmayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra, insan kaynağımıza da yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Başlangıçta yalnızca bir çalışanımızın turboşarjör tecrübesi vardı; bugün ise ekibimizi kendi bünyemizde yetiştirerek mühendis ve teknisyen kadromuzu büyütüyoruz.

Yakın dönem hedeflerimiz, atölyemizi güçlendirmek, insan kaynağımızı geliştirmek ve ilerleyen süreçte belirli parçaların üretimine başlamak. Henüz genç bir firma olmamıza rağmen hızlı bir büyüme kaydedtik. Bundan sonraki dönemde adımlarımızı

daha dikkatli, sağlam ve kademeli bir şekilde atarak yolumuza devam edeceğiz.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Özellikle denizcilik piyasasında, yaptığımız iş sizin kendi reklamınız olur. Ortaya çıkarıldığınız kaliteli ve şeffaf iş çok hızlı bir şekilde yayılırken, kalitesiz bir iş de hızlı şekilde güven kaybına neden olabilir. Yola çıktığımızdan itibaren, müşterilerimiz ile gerçekleştirdiğimiz karşılıklı yapıcı iletişimden, yaptığımız bakım işine, sağladığımız alternatif ve hızlı çözüm yollarına kadar, işimizi en güvenilir şekilde yaparak emin adımlarla yol aldık. Temas ettiğimiz hemen her müşterimizden olumlu sonuçlar aldık ve portföyümüzü genişlettik. Bize güvenen ve desteğini esirgemeyen tüm bağlantılarımıza sonsuz teşekkür ediyoruz.

Tamamını kendimizin yetiştirdiği genç ekibimizin tecrübesinin artmasıyla, şu ana kadar kendilerine ulaşamadığımız müşterilerimize de ulaşarak, iş hacmimizi gerek yurt içi gerekse yurtdışında daha da arttırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda, yeni müşteri ziyaretlerimizin yanı sıra, görsel ve yazılı yayın organlarıyla da kendilerine ulaşmayı düşündük. Sea Business World ailesine, bize bu konuda katkı sağlayacaklarından dolayı teşekkür ediyoruz.



TurboTürk Engineering Delivers Safety, High Performance, and Quality in Turbocharger Services

In the maritime and energy industries, turbocharger service and maintenance play a critical role in machinery performance and operational safety. TurboTürk Engineering has quickly become one of the most trusted companies in the sector with its reliability, solution-oriented approach, and strong engineering capabilities. As the company's founder, Durmuş Eryıldız, emphasizes: "For us, it is essential that a turbocharger delivers maximum results in terms of both safety and performance."

Having worked for many years in leading turbocharger manufacturing companies both in Türkiye and abroad, Eryıldız explains that he established TurboTürk in 2001 to take his expertise beyond the limits of manufacturer-driven structures. Initially launched with a partnership, the company later continued under his sole management and today operates with a young, dynamic team that prioritizes independence and solutions. According to Eryıldız, their vision is to become the number one turbocharger service provider in Türkiye and the first choice of customers worldwide. Their mission is built on customer orientation, transparency, respect for law and ethics, and sensitivity to health, safety, and the environment.

"Turbochargers, known as the 'lungs of the engine,' enhance performance and extend engine life."

Eryıldız notes that they provide services to a wide spectrum ranging from commercial vessels to energy plants. The company offers maintenance, modernization, overhauls, and spare parts supply covering all

brands and models. "In every turbocharger we service, we aim not only for safe operation but also for maximum efficiency," he highlights. Stressing that turbocharger efficiency directly determines the overall condition of the engine, he explains that performance issues are often identified through customer data before the unit even comes in for service, and clients are advised to check other engine components when necessary.

Eryıldız underlines that particular attention is paid to parts directly affecting thermodynamic efficiency during maintenance. After comprehensive servicing, all turbochargers are subjected to performance testing and delivered "as good as new." Each component is meticulously inspected within manufacturer limits, repaired or replaced when required. TIG, MIG, laser, and metal spray techniques are employed to extend the life of worn parts, supported by unique in-house measurement and analysis methods. "Our goal is not merely to repair a part but to ensure it operates reliably until the next service interval," he adds.

"Being customer-oriented and delivering the highest quality brings sustainable growth."

Recalling that worn turbochargers reduce engine efficiency and increase emissions, Eryıldız points out that their refurbishment processes restore components to manufacturer standards, eliminating efficiency losses and preventing emission rises. This not only provides customers with cost-effective, high-quality solutions but also contributes to environmental sustainability. Transparent communication, detailed reporting, and customer-oriented practic-



■ TurboTürk Engineering Founder
Durmuş Eryıldız

es, he notes, have strengthened long-term business partnerships and supported sustainable growth.

Reflecting on 2025, Eryıldız states that despite stagnant economic conditions, the company exceeded its targets. Key milestones include investment in a new workshop, expansion of the machining department, and gaining capability to service variable turbine geometry turbochargers. Looking ahead, they plan to focus on gas and steam turbines, further develop their human resources, and begin manufacturing selected components. Although still a young company, TurboTürk has achieved rapid growth, and according to Eryıldız, future steps will be taken more cautiously, steadily, and progressively.

In conclusion, Eryıldız highlights that in the maritime industry, the quality of the work itself becomes the strongest reference: "A job well done spreads quickly, just as poor work immediately leads to loss of trust. From the beginning, we have advanced with a transparent and reliable approach, focusing on customer satisfaction. We will continue to grow with the same philosophy in the coming years."



“Caretta ERP, Hem Türkiye’de Hem De Dünyada Güvenilir, Yenilikçi ve Kullanıcı Odaklı Bir Marka Konumunda”



■ Caretta ERP Türkiye Ortağı Emrah Aşkın

Denizcilik sektöründe dijital dönüşüm artık bir tercih değil, zorunluluk. Bu dönüşümün öncü aktörlerinden biri olan Caretta ERP, yalnızca yazılım çözümleri sunmakla kalmıyor; armatörler, yöneticiler ve mürettebat için stratejik bir iş ortağı olarak öne çıkıyor. Caretta ERP Türkiye Ortağı Emrah Aşkın ile Türkiye’den doğarak global pazara açılan Caretta ERP’nin yolculuğunu, vizyonunu ve geleceğe dair hedeflerini konuştuk. Emrah Aşkın “Caretta ERP, sadece bir yazılım olmanın ötesine geçerek denizciliğin nabzını tutan, gerçek ihtiyaçlardan beslenen bir çözüm haline geldi.” dedi.

Caretta ERP, gemi sahipleri ve yöneticilerinin gemileri üzerinde dünyanın her yerinden ve her an tam kontrole sahip olmalarını sağlamak için tasarlanmış uçtan uca yazılım çözümleri sunuyor. Röportajımıza Caretta ERP’nin kuruluş hikayesinden ko-

nuşarak başlamak isteriz. Kuruluş hikayenizi ve ilk müşteri deneyiminizin bu yolculuğa nasıl yön verdiğini okuyucularımız için paylaşır mısınız?

Caretta ERP’nin temelleri denizcilik sektöründe bizzat yaşadığımız günlük ihtiyaçlardan dolayı atıldı. Başlangıçta

elimizde olan, bugünkü ERP’nin sadece küçük bir parçasıydı. 2004 yılında çıktığımız bu yolculukta amacımız, gemi operasyonunu sadece takip eden değil; aynı zamanda yönlendiren, kolaylaştıran ve karar verme süreçlerinde operatörlerin önüne seçenekler sunan bir sistem ge-

liştirmekti. İlk müşterilerimizle çalışırken onların gerçek saha deneyimlerini, taleplerini ve karşılaştıkları sorunları dikkatle dinledik. Bu deneyimler bizim için birer yol gösterici oldu. Onların geri bildirimleri sayesinde sistemimizi sürekli geliştirdik ve bugün hâlâ bu geliştirme süreci hız kesmeden devam ediyor. Denizcilik çok dinamik, sürekli yeni kurallar ve gerekliliklerle kendini yenileyen bir sektör. Biz de bu değişime ayak uydurmak için sahadan gelen sonuçlarla çalışmayı sürdürüyoruz. Her modülü pratikte test ederek gerçek saha koşullarına uygun hale getirdik. Bu sayede Caretta ERP, sadece bir yazılım olmanın ötesine geçerek denizciliğin nabzını tutan, gerçek ihtiyaçlardan beslenen bir çözüm haline geldi.

Bugün müşterilerimizi yalnızca kullanıcı olarak değil, yol arkadaşımız olarak görüyoruz. Bitmek bilmeyen bu yenilenme sürecinde de onlarla birlikte yürümeye devam ediyoruz.

“**Caretta ERP’yi yalnızca bir yazılım değil, gemi sahipleri ve yöneticileri için stratejik bir iş ortağı olarak görüyoruz**”

Kuruluşunuzdan bugüne Caretta ERP önemli bir yol kat etti. Bugün gelinen noktada Caretta ERP’nin konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Kuruluşunuzdan bugüne geçen süreçte Caretta ERP nasıl bir gelişim gösterdi? Bugün dünyada ve Türkiye’de ulaştığınız noktayı nasıl tanımlıyorsunuz?

Kurulduğumuz günden bu yana Caretta ERP sürekli gelişim ve dönüşüm içinde oldu. İlk yıllarda gemi operasyonlarının temel ihtiyaçlarını karşılayan bir yapıydık. Ancak denizcilik sektörünün tekno-

lojiyi ve dijitalleşmeyi benimsemesiyle birlikte beklentiler hızla değişti. Gemi-lerin dünyanın herhangi bir yerinde olabilmesi, o dönemde teknoloji açısından ciddi zorluklar yaratıyordu. Bugün ise gelişen altyapı sayesinde planlı bakımdan tedarike, operasyon ve mürettebat yönetiminden eğitim ve denetim süreçlerine kadar tüm çözümleri tek bir ERP çatısı altında sunabiliyoruz. Mobil uygulamalarla da bu sistemi daha erişilebilir hale getirdik.

Türkiye’de birçok öncü armatör ve işletmecinin güvenini kazanmak bizim için gurur verici. Aynı zamanda global pazarda da hızla tanınır hale geldik. İstanbul ve Dubai’de açtığımız ofislerle, yalnızca yazılım sunmakla kalmayıp bölgesel destek sağlayacak ekipler de oluşturduk. Hatta bu ofislerde, yerel ihtiyaçlara daha iyi yanıt verebilmek için Türklerin yanı sıra farklı ülkelerden uzmanları da istihdam ediyoruz. Bu da global bir oyuncu olma hedefimizin kararlılıkla devam ettiğinin en somut göstergesi.

Caretta ERP’yi yalnızca bir yazılım olarak değil, gemi sahipleri, yöneticiler ve mühendisler için stratejik bir iş ortağı olarak görüyoruz. Bugün Caretta ERP, bir armatörün veya işletmecinin ihtiyaç duyabileceği tüm kaynakları yönetebileceği uçtan uca bir platform haline gelmiş durumda. Türkiye’deki saygın armatörlerin günlük operasyonlarında sistemimizi tercih etmesi, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Aynı güveni yurt dışındaki müşterilerimizden de görmeye başlamamız ise bizim için hem motive edici hem de heyecan verici. Caretta ERP denizcilik sektörünün nabzını tutan, ihtiyaçlarını öngören ve sahadaki gerçeklikten beslenen bir

çözüm oldu. Bugün geldiğimiz noktada Caretta ERP, hem Türkiye’de hem de dünyada güvenilirliği, yenilikçiliği ve kullanıcı odaklı yaklaşımıyla tanınan bir marka konumunda.

Gemi sahipleri ve yöneticileri için operasyonel verimlilik günümüzde her zamankinden daha kritik. Caretta ERP’nin modüler yapısıyla sunduğu çözümler neler? Modülleri biraz daha detaylandırır mısınız? Bu çözümler gemi yönetiminde armatörlere ve mürettebata nasıl avantajlar sağlıyor?

Denizcilikte operasyonel verimlilik, hem maliyetlerin kontrolü hem de güvenliğin sağlanması açısından kritik bir unsur. Caretta ERP’yi bu bilinçle tasarladık ve modüler yapımızı gemi sahipleri, yöneticiler ve mürettebat için uçtan uca değer yaratacak şekilde kurguladık.

Planlı Bakım (Planned Maintenance) modülümüz, ekipman arızalarını öngörerek operasyonel kesintileri ve beklenmedik maliyetleri azaltıyor; bu da gemi güvenliğini artırırken filo yönetiminde öngörülebilirlik sağlıyor.

Satın Alma (Purchasing) modülü, tedarik zincirini tek merkezden yöneterek maliyet kontrolü, şeffaflık ve zaman avantajı sunuyor.

Mürettebat Yönetimi (Crew Management) modülümüz işe alımdan sertifika tabibine kadar tüm süreçleri kapsıyor; doğru kişiyi doğru gemiye atamanın yanı sıra motivasyon ve uyumu da güçlendiriyor.

Operasyon ve Eğitim/Tatbikat (Training Drills) modülleri ise günlük operasyonların daha etkin yürütülmesini ve personelin farklı senaryolara hazır olmasını sağlıyor.

Tüm bu modüller entegre çalışıyor: bir arızanın planlı bakımda raporlanması satın alma sürecine, eğitim kayıtları ise operasyon planlamasına otomatik yansı-

Caretta ERP, modüler ve entegre yapısıyla gemi sahipleri için stratejik karar desteği, mürettebat için ise günlük operasyonları sadeleştiren bir çözüm sunuyor. Bu sayede verimlilik artarken hata riski ve maliyetler azalıyor.



yor. Böylece Caretta ERP, bağımsız araçlar yerine tek bir ekosistem içinde tüm süreci yöneterek armatörlerin ve mürettebatın işini kolaylaştırıyor.

Kısacası Caretta ERP, modüler ve entegre yapısıyla gemi sahipleri için stratejik karar desteği, mürettebat için ise günlük operasyonları sadeleştiren bir çözüm sunuyor. Bu sayede verimlilik artarken hata riski ve maliyetler azalıyor.

“Caretta ERP’nin en büyük farkı, denizcilik sektöründen gelen bir ekip tarafından geliştirilmiş olmasıdır”

Denizcilik sektöründen gelen bir ekip olarak geliştirdiğiniz çözümler fark yaratıyor. Caretta ERP’yi rakiplerinden ayıran temel özellikler nelerdir? Kullanıcı dostu tasarım ve operasyonel verimlilik açısından hangi özellikler öne çıkıyor?

Caretta ERP’nin en büyük farkı, denizcilik sektöründen gelen bir ekip tarafından geliştirilmiş olmasıdır. Yani biz sadece yazılım üreten değil, sahadaki ihtiyaçları iyi bilen bir ekibiz. Bu sayede Caretta ERP’yi gerçek koşullara uygun, pratik ve işlevsel bir çözüm haline getirdik. Rakiplerimizden ayrıştırdığımız yönlerden biri tamamen modüler ve entegre yapımız. Kullanıcılar yalnızca ihtiyaç duydukları modülleri seçip zamanla sistemlerini genişletebiliyor, ayrıca yazılımı her armatörün farklı işleyişine göre uyarlayabiliyoruz. Kullanıcı dostu tasarım da en güçlü yanlarımız arasında yer alıyor. Gemi personeli ve ofis çalışanları sistemi minimal eğitimle rahatlıkla kullanabiliyor. Mobil erişim ise gemi-ofis entegrasyonunu gerçek zamanlı ve otomatik hale getirerek hem verimliliği artırıyor hem de hataları azaltıyor.

Özetle Caretta ERP; saha deneyimiyle şekillenmiş olması, özelleştirilebilir yapısı, kullanıcı dostu tasarımı ve entegrasyon kabiliyetiyle rakiplerinden ayrılıyor. Bu da

onu yalnızca bir yazılım değil, armatörler için stratejik bir çözüm ortağı yapıyor.

“Vizyonumuz, Caretta ERP’yi yalnızca Türkiye’de değil, dünyanın farklı bölgelerinde de armatörlerin ilk tercihi haline getirmek”

Caretta ERP, bölgesel başarılarını küresel ölçekte büyümeye taşımayı hedefliyor. Önümüzdeki dönemde hem ulusal hem de uluslararası pazarlarla ilgili gerçekleştirmeyi planladığınız hedefleriniz ve vizyonunuz nelerdir?

Caretta ERP olarak bugüne kadar Türkiye’deki başarılarımızı uluslararası pazarlara taşımayı hedefliyoruz. Denizcilik global bir sektör ve biz ürünümüzü ilk günden beri uluslararası standartlara göre geliştirdik. Vizyonumuz, Caretta ERP’yi yalnızca Türkiye’de değil, dünyanın farklı bölgelerinde de armatörlerin ilk tercihi haline getirmek.

Bu doğrultuda İstanbul ve Dubai’de açtığımız ofislerimiz aktif olarak hizmet vermeye başladı. Burada en büyük avantajımız, sistemimizin esnek ve özelleştirilebilir yapısı. Çünkü denizcilik tek bir standarda doğru ilerliyormuş gibi görünse de, her ülkenin ve şirketin operasyon ihtiyaçları farklılık gösterebiliyor. Biz de bu farklılıklara hızla adapte olabilen bir yapı sunuyoruz.

Bu kapsamda bu yıl Nor-Shipping ve Rotterdam fuarlarında yer aldık. 2026’da ise Posidonia ve Hamburg SMM fuarlarına katılım göstereceğiz; ayrıca buralarda sponsorluklarımızla da var olacağız.

Bu kapsamda özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Asya pazarlarında büyümeyi planlıyoruz. En büyük avantajımız, esnek ve özelleştirilebilir yapımız sayesinde farklı ülke ve şirketlerin operasyonel ihtiyaçlarına hızla uyum sağlayabilmemiz.

Ulusal ölçekte ise amacımız, Türkiye’deki denizcilik firmalarının dijital dönüşümüne liderlik etmek. Burada edindiğimiz bilgi birikimini ve başarı hikâyelerini, uluslararası pazarlarda güçlü bir referans olarak kullanıyoruz. Sonuç olarak vizyonumuz; Caretta ERP’yi global ölçekte tanınan, güvenilen ve dijitalleşmede öncü bir marka yapmak. Bunu da müşterilerimizle yakın iş birliği içinde, onların ihtiyaçlarına uygun çözümlerle gerçekleştireceğiz.

“Caretta ERP, tüm operasyonel süreçleri tek bir platformda birleştirerek manuel hataları ortadan kaldırıyor, insan kaynaklı riskleri en aza indiriyor”

Regülasyonlar, maliyet baskıları ve rekabet koşullarıyla birlikte her alanda olduğu gibi denizcilikte de dijitalleşme artık kaçınılmaz görünüyor. Caretta ERP olarak dijital dönüşüm sürecini nasıl değerlendiriyorsunuz? Dijitalleşmenin maliyet, zaman ve performans noktasında sunduğu avantajlar nelerdir?

Doğru söylüyorsunuz, bu dönüşüm aslında ilk tankerlerle başladı. En katı regülasyonlar önce o alanda uygulandı ve süreç giderek tüm gemilere yayıldı. Bugün artık hiçbir gemi dijital bir yazılım ya da platform olmadan yönetilemez durumda. Bu durum, en küçük armatörden en büyüğüne kadar, geminin tonajından bağımsız olarak herkes için geçerli. Dijital dönüşümü tamamlamayan şirketler ise geride kalıyor ve ciddi sorunlarla karşılaşmaya başlıyor. Biz Caretta ERP olarak bu dönüşümde en önde olmayı hedefliyoruz.

Bugün geldiğimiz noktada inspeksiyonları cep telefonundan yapıyor, notlarımızı yazmak yerine sesli olarak kaydedebiliyoruz. Bunun en büyük avantajı zaman ve maliyet kontrolü. Caretta ERP, tüm operasyonel süreçleri tek bir platformda birleştirerek manuel hataları ortadan kaldırıyor, insan kaynaklı riskle-

ri en aza indiriyor. Örneğin, gemi ile ofis arasındaki veri akışı artık otomatik gerçekleşiyor. Gemide girilen bir bilgi anında görülebiliyor. Bu da karar alma süreçlerini hızlandırıyor, olası hataların düzeltilmesini gerçek zamanlı hale getiriyor ve yöneticilere çok daha hızlı aksiyon alma imkânı sunuyor.

Performans açısından dijitalleşme yalnızca operasyonel verimliliği değil, insan kaynağının etkin kullanımını da sağlıyor. Mürettebat yönetimi, eğitim ve sertifika takibi gibi süreçlerin dijitalleşmesi, hem personelin yükünü hafifletiyor hem de regülasyonlara uyumu garanti ediyor.

Kısacası dijitalleşme, bugünün rekabetçi ortamında denizcilik firmaları için tercih değil, zorunluluk. Caretta ERP olarak

Caretta ERP olarak biz dijital dönüşümü sadece bir teknoloji yatırımı değil, sürdürülebilir ve rekabetçi bir iş modeli için stratejik bir gereklilik görüyoruz.

müşterilerimizin bu dönüşümü en verimli, güvenli ve hızlı şekilde gerçekleştirmeleri için stratejik çözüm ortağı olmayı sürdürüyoruz.”

Denizcilik sektörü, artan regülasyonlar, maliyet baskıları ve küresel rekabet nedeniyle artık dijitalleşmeden bağımsız düşünülemez. Caretta ERP olarak biz dijital dönüşümü sadece bir teknoloji yatırımı değil, sürdürülebilir ve rekabetçi bir iş modeli için stratejik bir gereklilik görüyoruz. Dijitalleşmenin en büyük avantajı maliyet kontrolü. Caretta ERP ile tüm operasyonel süreçler tek platformda toplanıyor;

gereksiz tekrarlar, manuel hatalar ve zaman kayıpları ortadan kalkıyor. Özellikle planlı bakım ve satın alma modüllerimiz öngörülebilirlik sağlayarak beklenmedik arızaları ve harcamaları minimize ediyor. Zaman yönetiminde, gemi-ofis veri akışının otomatikleşmesi karar alma süreçlerini hızlandırıyor. Gerçek zamanlı bilgi, yöneticilere hızlı ve doğru aksiyon imkânı veriyor.

Armatörler Caretta ERP'yi tercih ettiklerinde yalnızca bir yazılım değil, aynı zamanda güvenilir bir yol arkadaşı edindiklerini söylüyorsunuz. Bu konuyu biraz daha de-





taylandırır mısınız? Complete Command of Your Ship' sloganınız aslında önemli bir mesaj içeriyor. Bu vizyon armatörlere hangi değerleri ve hangi güveni sunuyor?

Çünkü biz yalnızca tek tip gemiye hizmet veren bir şirket değiliz. Şu anda hizmet verdiğimiz gemi tipleri arasında kuru yük gemileri, yolcu gemileri, tankerler ve hatta savaş gemileri de bulunuyor. Her armatörün ve işletmecinin beklentileri farklılık gösteriyor ve biz bu farklılıklara uyum sağlamak zorundayız. Bu da bizim en önemli farklarımızdan biri. Denizcilik sektöründe regülasyonlar her an değişebiliyor. Bir gemi tipi için farklı, bir diğeri için bambaşka kurallar devreye girebiliyor. Riskler de bu değişkenlikten etkileniyor. İşte tam da bu noktada Caretta ERP devreye giriyor.

Bizim için Caretta ERP yalnızca bir yazılım değil, armatörlerin yolculuklarında yanında olan güvenilir bir iş ortağıdır. Denizcilikte şartlar hızla değişiyor; regülasyonlardan operasyonel risklere kadar pek çok belirsizlik var. İşte biz burada devreye giriyoruz: Caretta ERP, yalnızca veri kaydı yapan değil, karar süreçlerini kolaylaştıran ve operasyonları güvence altına alan bir çözümdür.

"Complete Command of Your Ship" sloganımız da bunu yansıtıyor: Armatörlere gemilerinin ve operasyonlarının her anına hâkimiyet sağlıyoruz. Entegre modüllerimiz bakım, satın alma, operasyon ve mürettebat süreçlerini tek ekosistemde birleştiriyor; bu da verimliliğin yanı sıra gönül rahatlığı sunuyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre sistemi özelleştirmemiz, onların süreçlerine gerçekten değer kattığımızın göstergesi. Böylece her ar-

Caretta ERP, yalnızca veri kaydı yapan değil, karar süreçlerini kolaylaştıran ve operasyonları güvence altına alan bir çözümdür.

matör, kendi çalışma modeline en uygun çözümü kullanıyor. Bu yaklaşım, uzun vadeli iş birliğinin ve güvenin temelini oluşturuyor. Kısacası Caretta ERP, armatörlere sadece yazılım değil; şeffaflık, öngörü, güvenlik ve stratejik ortaklık sunuyor.

Caretta ERP tamamen yerli bir yazılım. Peki, uluslararası standartlarla uyum süreciniz nasıl ilerliyor? Dünyada denizcilikte önde gelen ülkelerde Caretta ERP'nin yeri ne olmalı ve küresel rekabette nasıl bir yol izliyorsunuz?

Evet, Caretta ERP tamamen Türk markasıdır. 2004 yılında bu topraklarda, Türk mühendislerin emeğiyle geliştirilmeye başlandı. İlk günden beri Türkiye'deki armatörlerle yakın temas kurarak onların gerçek ihtiyaçlarına çözüm üretmeye odaklandık. Ancak şunu özellikle vurgulamak gerekir ki denizcilik uluslararası bir sektördür. Kurallar; IMO, Bayrak devletleri, Liman devletleri, uluslararası Klas kuruluşları gibi otoriteler belirlenir. Bizim bu ürünü Türkiye'de geliştirmemiz, uluslararası kurallara uymadığımız anlamına gelmez. Aksine, bu regülasyonları yakından takip ediyor, hatta yayınlanmadan önce iş ortaklarımızla öngörüler yaparak bunlara dijital çözümler geliştirmeye çalışıyoruz. Amacımız müşterilerimize en kolay, en pratik ve zaman kazandıran çözümleri sunmak. Şirket içinde bu vizyonu destekleyen özel bir AR-GE ekibimiz var. Bu ekip günlük operasyonlardan bağımsız şekilde yalnızca yeni teknolojileri ve regülasyonları takip ediyor.

Uluslararası pazara baktığımızda, denizcilikte önde gelen ülkeler arasında Yunanistan, Almanya ve Norveç gibi merkezler öne çıkıyor. Biz de artık bu bölgelerde varlığımızı göstermeye başladık. Hedefimiz, bu pazarlarda da en yüksek hizmet kalitesini sunabilmek. Bunun için kendi iç KPI'larımızı belirledik; örneğin müşteri e-postalarına kaç dakika içinde yanıt verdiğimiz bile sürekli takip ediyoruz. Bu standartları yakalamak ve sürdürülebilir

kılmak, bizi yurtdışındaki rakiplerimizden ayıran en önemli özelliklerden biri olacak.

“Caretta ERP'yi kullanan markaların verileri hem hukuki hem de teknolojik açıdan en yüksek seviyede güvence altına alıyor”

Gizlilik politikası günümüzde hayatın her alanında olduğu gibi denizcilik sektöründe de kritik önem taşıyor. ERP ürününüzü kullanan markalar, tüm bilgilerini sisteminize entegre ederek yönetiyor. Bu noktada gizlilik büyük önem kazanıyor. Caretta ERP, kullanıcılarının verilerini nasıl koruyor?

Teknolojiden önce hukuki tarafta başlıyoruz. Her sözleşmemizde gizlilik maddeleri yer alıyor ve ayrıca ayrı bir gizlilik sözleşmesi de imzalıyoruz. Çünkü dediğiniz gibi bazı veriler çok kritik olmasa da, bazıları son derece hassas. Özellikle ticari süreçlerde tüm işlemler sistemimiz üzerinden yürütülüyor. Örneğin teklifler hazırlanıyor, sefer planlamaları yapılıyor, TC rate'ler ve masraflar görüntülenebiliyor. Bunun yanında finansal bilgiler yine sistem üzerinden yönetiliyor. Dolayısıyla gizlilik burada en önemli konulardan biri.

Her kullanıcının kendine özel şifresi var ve biz bu şifreleri asla bilmiyoruz. Veriler Microsoft Azure üzerinde barındırılıyor; bu platform veri güvenliği ve database güvenliği konusunda en yüksek standartlara sahip. Ayrıca verilerin tamamı uçtan uca şifreleniyor. Her firmanın kendine özel bir şifreleme anahtarı (key) bulunuyor. Bu anahtarlar bizde de tutulmuyor. Yani birisi veritabanına girse bile içerideki rakamları, finansal bilgileri ya da özel verileri göremez. Bunlara ek olarak, uluslararası güvenlik standartlarını da karşılıyoruz. ISO 27001 bilgi güvenliği sertifikamız mevcut. Bu sayede Caretta ERP'yi kullanan markaların verileri hem hukuki hem de teknolojik açıdan en yüksek seviyede güvence altına alınmış oluyor.

“Caretta ERP Is Recognized as a Trusted, Innovative, and User-Centric Brand in Both Turkey and the Global Maritime Industry”

Digital transformation in the maritime industry is no longer a choice but a necessity. As one of the leading players in this transformation, Caretta ERP not only provides software solutions but also stands out as a strategic partner for shipowners, managers, and crew. We spoke with Emrah Aşkın, Caretta ERP Turkey Partner, about the journey of Caretta ERP, born in Türkiye and now expanding to global markets, its vision, and future goals. Aşkın stated, “Caretta ERP has gone beyond being just a software, becoming a solution that captures the pulse of the maritime industry and is fueled by real needs.”

Caretta ERP was founded in 2004, born directly from the real, day-to-day needs of the maritime industry. What began as a small solution has, over time, evolved into a comprehensive, end-to-end ERP platform—shaped by continuous feedback from clients and practical experience at sea. One of its greatest strengths lies in the fact that it was developed by a team with a maritime background, ensuring the software delivers not just theoretical but highly practical, field-driven solutions.

Since its establishment, Caretta ERP has earned the trust of many leading shipowners and operators in Türkiye, while also expanding rapidly on the global stage with offices in Istanbul and Dubai. With strong ambitions in Europe, the Middle East and Asia, the company has participated in world-class events such as Posidonia and SMM Hamburg, reinforcing its international presence. Its vision is clear: to make Caretta ERP not only Türkiye’s choice but

also the preferred ERP solution for shipowners worldwide.

The modular architecture of Caretta ERP covers planned maintenance, procurement, crew management, operations and training. These modules are fully integrated, enabling greater operational efficiency, reducing costs and minimizing risk. The Planned Maintenance module helps prevent breakdowns and operational disruptions, the Procurement module centralizes supply chain management, while Crew Management ensures proper recruitment, certification tracking, motivation and compliance. Supported by mobile applications, the platform makes ship-to-shore data flow seamless, enabling faster decision-making and greater transparency in daily operations.

What truly differentiates Caretta ERP is its adaptability, user-friendly design and foundation in real maritime practice. The system can be tailored to diverse ship types and operational models, giving each owner a solution aligned with their specific needs. Its vision is captured by the slogan “Complete Command of Your Ship” reflecting its ability to provide shipowners with full control and peace of mind over their operations.

Caretta ERP views digitalization not simply as a technology investment but as a strategic necessity for competitiveness and sustainability in today’s maritime industry. By eliminating manual errors, reducing human-related risks and streamlining compliance, it helps companies maintain



■ Emrah Aşkın, Caretta ERP Türkiye Partner

tighter cost control, improve time management and enhance overall performance.

Data security stands as another cornerstone of the platform. With Microsoft Azure infrastructure, end-to-end encryption, firm-specific keys and ISO 27001 certification, Caretta ERP ensures that client data is protected at the highest legal and technological standards.

Today, Caretta ERP is far more than just software. It is a trusted partner to the maritime industry, closely aligned with the realities of ship operations and the evolving demands of global shipping. Rooted in Türkiye and expanding globally, the brand is recognized for its reliability, innovation and user-centric approach—playing a vital role in driving the digital transformation of maritime operations.



“Türk Denizcilerinin Uluslararası Etkinliği İçin Öncelik Pasaport ve Vize Sorununun Çözülmesidir”



■ TÜRKAPDER Yönetim Kurulu Başkanı
Kaptan Zafer Akbulut

Türkiye'nin en köklü denizcilik derneklerinden biri olan ve 1959 yılında kurulan TÜRKAPDER, bugün hem ulusal hem de uluslararası platformlarda Türk denizcilerini temsil eden öncü bir kuruluş olarak sektörde aktif rol üstleniyor. Türk Uzak Yol Gemi Kaptanları Derneği (TÜRKAPDER) Yönetim Kurulu Başkanı Kaptan Zafer Akbulut ile Türk denizcilerinin karşılaştığı zorlukları, çözüm önerilerini, TÜRKAPDER'in çalışmalarını ve geleceğe dair vizyonunu konuştuk. Türk denizcilik sektörünün uluslararası rekabette daha güçlü bir konuma ulaşabilmesi için kritik bir noktaya dikkat çeken Kaptan Zafer Akbulut “Türkiye'nin de uluslararası alanda rekabet edebilmesi için özellikle YEŞİL PASAPORT veya OKEY TO BOARD dediğimiz vizenin bir an önce çıkartılması gerekiyor.” dedi.



Türk denizciliğinin gelişiminde önemli bir yere sahip olan TÜRK-KAPDER, sektörde köklü geçmişe sahip bir dernek. Bu kapsamda, TÜRK-KAPDER'in kuruluş amacı ve Türkiye denizcilik sektöründeki misyonunu anlatır mısınız?

Türk Uzak Yol Gemi Kaptanları Derneği (TÜRK-KAPDER), 1959 yılında uzak yol gemi kaptanları tarafından kurulmuş bir dernektir. Kuruluş amacı, meslektaşları bir araya getirmek ve dayanışmayı sağlamaktır. Bugün ise derneğin 1500'ün üzerinde uzak yol gemi kaptanı üyesi bulunmaktadır. Misyonumuz zaman içinde önemli ölçüde gelişti. Günümüzde yalnızca meslektaşlarımızı buluşturan bir yapı olmaktan öteye geçerek, üniversitelerin Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği ve Hukuk fakültelerinde karşılıksız danışmanlık veren; denizcilik kültürünü öğrenmek, sahiplenmek ve geliştirmek isteyenlerin başvurduğu bir kuruluş haline geldik.

Ayrıca TÜRK-KAPDER, Türkiye'nin en eski mesleki kuruluşlarından biridir. 1959'da kurulan derneğimiz, bir mezunlar derneği değildir. Bu yönüyle Deniz Ticaret Odası, üniversitelerin mezunlar dernekleri veya Gemi Makineleri İşletme Mühendisleri Odası'ndan (GEMİMO) dahi daha eski bir geçmişe sahip, köklü ve öncü bir kuruluştur.

“**Türk Uzak Yol Gemi Kaptanları, denizcilikte ulusal ve uluslararası alanda aktif rol üstleniyor**”

Ulusal ve uluslararası arenada kurulan iş birlikleri, sektörün gelişimi açısından büyük önem taşıyor. TÜRK-KAPDER'in diğer denizcilik kuruluşları ve sivil toplum örgütleriyle yürüttüğü iş birlikleri nelerdir?

Bizim ayrıca, Türkiye'deki denizcilik derneklerini bir araya getiren bir federasyonumuz da mevcut. İlk etapta 4 dernekle kurduğumuz Türkiye Denizcilik Federasyonu, bugün çatısı altında yaklaşık 36 denizcilik derneğini barındırıyor ve toplamda yüz binlere ulaşan bir kitleyi temsil ediyor. Bu

federasyon aracılığıyla Türkiye'deki denizcilik sektörüne dair gelişmeleri değerlendiriyoruz. Meydana gelen kazalarla ilgili yapılması gerekenleri, denizcilerin ve genel anlamda denizciliğin gelişmesi için atılacak adımları ele alıyoruz; bu konularda toplantılar düzenliyoruz ve basın bültenleri yayımlıyoruz. Geçtiğimiz yıl 3-4 büyük kaza sonrası denizcilik sektörünün ilerlemesi için neler yapılabileceğine dair çalışmalar yürüttük. Ayrıca yeşil pasaport, denizcilerin yıpranma payı gibi konular üzerine oldukça yoğun toplantılar gerçekleştirdik. Bunun yanında denizciliğin gelişmesi için çeşitli seminerler düzenledik, yurt dışından konuklar getirerek İstanbul Teknik Üniversitesi Denizcilik Fakültesi'nde toplantılar organize ettik. Tüm bu etkinlikleri kendi sosyal medya kanallarımızda da paylaşarak daha geniş kitlelere ulaştırdık.

Uluslararası alanda ise yaklaşık 10 yıldır Uluslararası Gemi Kaptanları Derneği üyesiydik. Geçtiğimiz yıl yapılan toplantıda yönetim kuruluna seçildik. Şu anda Türk Uzak Yol Gemi Kaptanları Derneği, Türkiye'yi temsilen bu dernekte aktif olarak yer alıyor. Her iki ayda bir İngiltere'de gerçekleştirilen toplantılara katılım sağlıyoruz. Bu çok önemli çünkü aynı zamanda IMO'da da iki temsilci ile yer alıyoruz. Bununla birlikte derneğimiz yalnızca uluslararası platformlarda değil, ulusal düzeyde de etkin. Türkiye Denizcilik Federasyonu'nun yanı sıra, Türk Loydu'nun 75 delegesinden 2'si derneğimizin yönetim kurulundan geliyor. Dolayısıyla Türk Loydu'nun seçimlerinde de etkin bir şekilde katkı sunuyoruz.

“**Denizcilerin karşılaştığı zorlukları tamamen ortadan kaldırmamasak da yaşam koşullarını iyileştirmek için çalışmalar yürütüyoruz**”

Kaptanlık mesleği, operasyonel süreçlerde büyük sorumluluklar barındıran bir meslek dalı. Gemi kaptanlarının günlük operasyonlarda karşılaştığı temel zorluk-

lar nelerdir? TÜRK-KAPDER olarak bu zorluklara nasıl çözümler sunuyorsunuz?

Denizcilik aslında dünyanın neresinde olursa olsun benzer bir yapıya sahiptir. Kaptanından mühendisine, personeline kadar herkesin görevi bellidir: Bir yükü almak ve güvenle bir limandan diğerine ulaştırmak. Ancak değişen dünya koşullarıyla birlikte gemicilik de dönüşüyor. Eskiden limanlarda daha uzun süre kalınırken, bugün bu süreler oldukça kısaldı. Bu da gemi insanların sürekli çalışma ve stres altında olmasına yol açıyor. Bu durum yalnızca Türkiye'nin değil, tüm dünyanın ortak sorunudur. Zira günümüz ticari düzeninde limanlar, gemiler ve teknolojiler sürekli gelişiyor ve daha hızlı çalışılması bekleniyor. Biz Türk Uzak Yol Gemi Kaptanları Derneği olarak, bu zorlukları tamamen ortadan kaldırmamasak da denizcilerin yaşam koşullarını iyileştirmek için çalışmalar yürütüyoruz. Örneğin pandemi döneminde gemi insanların karşılaştığı sorunlara odaklandık. Vize engelleri nedeniyle birçok ülkede gemi insanlarımızın karaya çıkması mümkün olmuyordu. Özellikle ABD ve Schengen vizeleri büyük sıkıntı yaratıyordu. Bu konuda girişimlerde bulunduk ve bazı ilerlemeler kaydettik. Geçtiğimiz yıl 1 Temmuz'da düzenlenen zirvede, genel sekreterimizle birlikte IMO Genel Sekreteri ile bir toplantı gerçekleştirdik. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcımız Sayın Durmuş Ünüvar'ın da katıldığı bu görüşme çok verimli geçti. Kendisi de İTÜ mezunu ve mühendis kökenli biri olarak bize önemli destekler sağladı. Bu sayede Ankara ile de güçlü ilişkiler kurarak denizcilerimizin sorunlarını çözmeye, onları daha ileriye taşımaya gayret ediyoruz.

Dijitalleşme ve otomasyon, denizcilik sektörünü dönüştüren en önemli faktörlerden biri haline geldi. Bu dönüşümün kaptanlık mesleğine olan etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Gelişen teknolojiyle birlikte kaptanlık mesleğinin de dönüşüme uğradığını görüyoruz. Geleceğin kaptan profili sizce nasıl olacak? Teknolojik ve yönetsel



beceriler açısından sektörde nasıl bir değişim öngörüyorsunuz?

Dijitalleşme ile birlikte birçok meslek grubu insan odaklı olmaktan uzaklaştı. Bankacılıktan uzaktan eğitime, yapay zekâ uygulamalarına kadar pek çok alanda bu dönüşümü görebiliyoruz. Denizcilikte ise durum biraz farklı. Gemileri otomasyona geçirebilir, dijitalleştirebilirsiniz; fakat denizcilik doğası gereği insan odaklıdır. Örneğin, bir gemide 20 personel çalışıyorsa bunu 15'e düşürmeniz mümkün değildir, sayı aynı kalmak zorundadır. Bunun yerine üniversitelerde verilen eğitime dijitalleşme ile ilgili dersler de ekleniyor. Artık bir kaptanın yalnızca seyir, yükleme ve yük istifini bilmesi yeterli olmayacak; dijital sistemlerle ilgili de bilgi sahibi olması gerekecek. Bu da mesleği ileriye taşıyan bir gelişmedir. Ancak karada olduğu gibi yapay zekâ ile araç kullanır gibi gemi yönetmek mümkün değildir. Güvenlik açısından da böyle bir şey söz konusu olamaz. Çünkü gemi önüne çıkan bir engelde hâlâ rotayı otomatik değiştiremiyor, sadece alarm verebiliyor. Son kararı ve komutları insanlar vermek zorunda. Bu nedenle denizcilik, insan faktörünün azalmasının söz konusu olmadığı bir meslek olarak varlığını sürdürecektir.

“**Kalite arttıkça ve personelin niteliği yükseldikçe gemide yaşanan sorunlar azalacaktır**”

Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO), denizcilerin çalışma ve dinlenme saatleri, yorgunluk, cinsel taciz, zorbalık ve cinsel saldırı gibi şiddet ve taciz gibi sorunlarına yeniden odaklanarak, dünya çapında gemilerin güvenli bir şekilde yönetilmesini ve işletilmesini sağlamak için harekete geçiyor. IMO Deniz Güvenliği Komitesi, Uluslararası Güvenlik Yönetimi (ISM) Kodu'nun uygulanmasını iyileştirmeye odaklandı. ISM Kodu'nun iyileştirilmesi denizciler ve şirketler için nasıl avantajlar sunacak?

Aslında bu konular yeni değil; 20 yıl önce de gündemdediydi, bugün de öyle. ISM Kodu güvenliği sağlamak için oluşturuldu, fakat

Denizci personelin “green passport” veya “okey to board” vizesi ile dünyanın her yerine hızlıca gönderilebilmesi gerekir.

uygulamada sorunlar yaşanıyor. Çoğu gemide kurallar sadece kâğıt üzerinde kalıyor, copy-paste belgelerle geçiştiriliyor. Oysa asıl önemli olan bu kuralları gerçekten hayata geçirmek. Örneğin, 20 kişilik bir gemiyi 15 kişiyle işletmeye kalkarsanız kalan personele daha fazla iş yükü biner, çalışma süreleri uzar ve güvenlik riske girer. Bazı gemilerde vardiya sistemi de doğru uygulanmıyor; üç zabıt olması gerekirken iki zabitle idare ediliyor ve kaptan da vardiya tutmak zorunda kalıyor. Zaten 7/24 sorumluluk taşıyan kaptanın ayrıca vardiya tutması güvenlik sorunlarını da beraberinde getiriyor. Yani kâğıt üzerinde her şey doğru görünse de uygulamada ciddi sıkıntılar bulunuyor.

Buna karşın IMO'nun son dönemdeki çalışmalarını olumlu buluyorum. Özellikle taciz, zorbalık ve benzeri şikâyetlerin doğrudan IMO'ya veya bakanlığımıza iletilebilmesi için yeni sistemler oluşturuldu. Bu sayede sorunların ciddi ölçüde azaldığını görüyoruz. Kalite arttıkça ve personelin niteliği yükseldikçe bu tür olaylar daha da azalacaktır. Aslında gemiler karaya kıyasla çok daha güvenli çalışma ortamları sunuyor; karada yüzlerce taciz veya zorbalık vakası yaşanırken, denizde bu oran çok daha düşük. Dolayısıyla hem kadınlar hem de erkekler için güvenle çalışılabilecek bir ortam mevcut.

“**Nitelikli denizcilerin yetişmesi için üniversitelerle iş birliği içindeyiz**”

Nitelikli denizci personel yetiştirme, sektörün geleceği açısından kritik bir konu olmaya devam ediyor. Türk denizcilik sektöründe nitelikli personel bulma ve yetiştirme sürecinde karşılaşılan temel sorunlar nelerdir? TÜRKKAPDER olarak nitelikli denizciler yetişmesi için nasıl çalışmalar gerçekleştiriyor?

Biz TÜRKKAPDER olarak, tüm denizcilik fakültelerinin yönetim ve danışma kurullarında yer alıyoruz. Artık bu konuda ciddi bir farkındalık oluştu. Kaptan ve güverte zabiti yetiştiren tüm okulların müfredatları hakkında bizlerden görüş alınıyor. Ankara'da yeni bir düzenleme veya çalışma yapılacağı zaman da hem bizden hem de Deniz Ticaret Odası'ndan görüş isteniyor.

Bu kapsamda, TÜRKKAPDER olarak üniversitelere yazılı öneriler sunuyoruz. Örneğin, ders içeriklerinde hangi eğitimlerin yer alması gerektiğini belirtiyor, yurtdışındaki uygulamalardan örnekler gösteriyoruz. Filipinler veya Hindistan gibi ülkelerde verilen eğitimleri referans alarak, benzer uygulamaların Türkiye'de de olması gerektiğini ifade ediyoruz. Bu süreçte üniversite rektörlükleri ve dekanlıklarıyla sürekli iletişim hâlindeyiz. Ayrıca yılda iki kez düzenlenen toplantılara Türk kaptanları olarak katılıyoruz, görüşlerimizi doğrudan paylaşıyoruz.

Türkiye'nin denizcilik sektöründe küresel ölçekte daha fazla söz sahibi olması için yapılması gerekenler üzerine sıkça konuşuluyor. Sizce Türk denizcilik sektörünün dünya ticaretinde daha etkin bir oyuncu haline gelmesi için hangi adımlar atılmalı? Türk kaptanların uluslararası arenadaki etkinliğini ve yetkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aslında biz bunu her mecrada söylüyoruz; Ankara'daki toplantılarda, denizcilik dergilerinde, konferanslarda sürekli gündeme getiriyoruz. Eğitim kalitemiz neredeyse tüm üniversitelerde aynı ve çok iyi zabitanlar yetiştiriyoruz. Ancak bu nitelikli personeli dışarıya yeterince ihraç edemiyoruz. Bunun en büyük engellerinden biri, denizciler için kolaylaştırılmış pasaport ve vize uygulamalarının eksikliği. Örneğin, bazı mesleklerde belirli süreler çalışanlara yeşil pasaport verilirken, de-

nizcilikte personel değişimi gerektiğinde yurt dışına hızlıca gönderemiyoruz. Gemi kiraladığınızda veya satın aldığınızda personeli acilen göndermeniz gerekir; ama vize ve yazışma süreçleri bunu engelliyor. Bu nedenle Türk armatörler çoğu zaman yabancı bayrak ve yabancı personel kullanmak zorunda kalıyor. Filipinli, Hintli, Ukraynalı veya Rus personeli göndermek çok daha kolay. Sonuç olarak, dünya deniz ticaret pastasından sadece %1 pay alabiliyoruz; oysa genç, eğitilmiş ve kaliteli bir denizci nüfusuna sahibiz. Bunu çözmek için TÜRKKAPDER olarak Ankara ile yazışmalar yapıyor, Türkiye Denizcilik Federasyonu çatısı altında milletvekilleriyle görüşmeler yürütüyoruz. Önerimiz, denizci personelin “green passport” veya “okey to board” vizesi ile dünyanın her yerine hızlıca gönderilebilmesidir. Böylece istihdam artacak ve Türk zabitanları uluslararası alanda daha etkin şekilde çalışabilecektir.

“Kalifiye denizcilerimiz, hayatlarının büyük kısmını yurt dışında geçirmelerine rağmen öncelik alamıyor; bu, denizcilik sektörü açısından büyük bir eksiklik”

Şu anda dünya genelinde Türk personel, yönetim firmalarında çalışıyor; fakat çoğunun yeşil pasaportu veya güçlü bir Amerikan vizesi var. Türk firmaları ise bunu sağlayamıyor ve bu nedenle bayrak değiştirme eğilimi artıyor. Türkiye’de 14 denizcilik fakültesi, 15 meslek yüksek okulu ve 30’dan fazla denizcilik lisesi var; genç ve nitelikli bir nüfus mevcut. Bu potansiyeli kullanabilmek için yeşil pasaport veya “okey to board” vizesi bir an önce hayata geçirilmelidir.

Filipinler yılda 10 milyar dolar sadece gemi insanı ihracatından gelirken, biz aynı potansiyele sahip olmamıza rağmen bunu kullanamıyoruz. Türkiye’de yaklaşık 140 bin denizci var; bunların 20-25 bini zabitan, mühendis ve kaptan gibi nitelikli personel. Bu kişilerin ihracıyla, aileleriyle

birlikte milyonlara etki edilebilir. Ancak kalifiye denizcilerimiz, hayatlarının büyük kısmını yurt dışında geçirmelerine rağmen öncelik alamıyor; bu, denizcilik sektörü açısından büyük bir eksiklik.

“Türkiye’de limanlar hızla modernleşiyor ve yeşil enerjiye geçiş yapıyor”

Türkiye'nin liman yönetimi ve altyapı çalışmaları, deniz taşımacılığının gelişiminde önemli rol oynuyor. TÜRKKAPDER olarak Türkiye'deki liman altyapısı ve yönetimi hakkında görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Ben aynı zamanda bir limanda başkılavuz olarak da mesleğime devam ediyorum ve yaklaşık 10 yıldır buradayım. 10 yıl önceki limanlarla bugünkü limanlar arasında büyük bir gelişim var. Türkiye’de limanlar hızla modernleşiyor ve yeşil enerjiye geçiş yapıyor. Örneğin, bizim limanımızda çatılarda güneş enerjisi kullanılıyor, romörkörler ve botlar elektrik sistemine dönüyor, vinçlerimiz elektrikli. Bu dönüşüm yalnızca bizim limanımızda değil, Türkiye’deki tüm limanlarda gerçekleşiyor. Armatörler ve liman yönetimleri bu konuda ciddi çalışmalar yapıyor.

Kocaeli, Ambarlı ve İzmir gibi limanlarda kapasite sürekli artıyor. Örneğin, Kocaeli’de 45 liman mevcut ve bu limanlar Türkiye’nin denizcilik ihracatına yön veriyor. Yılda 40-50 bin gemi rahatlıkla bu limanlara uğruyor. Yeni elektrikli romörkörler, elektrikli vinçler ve otomatik sistemler kullanılıyor; elektrik ihtiyacımızın yaklaşık %30’unu kendimiz üretiyoruz. Liman izinleri ve yatırımlar artık bu kriterler göz önünde bulundurularak veriliyor.

TÜRKKAPDER’in önümüzdeki dönemde gerçekleştirmeyi planladığı projeler ve uzun vadeli vizyonu merak ediliyor. Bu kapsamda, dernek olarak 2025 ve sonrası için planladığınız projeler ve sektör vizyonunuz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Denizcilik tarafında yaklaşık 10 yıldır yeşil pasaport ve denizcilerin yıpranması gibi

konuları gündemimizde tutuyoruz ve bu çalışmalarımıza devam edeceğiz. Denizciliğin %92’si ticaretin deniz yoluyla yapılması ve denizlere hâkim olanların dünya ticaretinde söz sahibi olacağı bilinmektedir. Bu nedenle denizcilere önem vermek hem bizler hem yöneticiler için kritik bir görevdir.

STK’lar, meslekle ilgili çalışmalar yapılırken güçlü bir destek mekanizması olarak kullanılmalıdır; TÜRKKAPDER de bu STK’lardan biridir. Üniversitelere ve devletimize elimizden gelen her desteği sunmaya hazırız. Bakanlıkla iyi ilişkilerimiz sürüyor ve okulların kalite seviyelerini yükseltmek için çalışmalarımız devam edecek. Akademisyen kadrolarının güçlendirilmesi özellikle önemlidir; üniversitelerde akademisyen sayısı sınırlı olduğu için eğitim kalitesi etkileniyor. Akademisyenlerin yıl boyunca aktif olması ve aidiyet geliştirmesi gerekiyor.

TÜRKKAPDER olarak, eğitim kadrosunu artırmayı ve üniversitelere eğitici göndermeyi sürdüreceğiz. Bu sayede denizcilik eğitiminde kaliteyi yükseltecek, geleceğin denizcilerini daha donanımlı yetiştireceğiz. Ayrıca uluslararası gemi kaptanları toplantıları ve IMO ile iş birliklerinde Türkiye’yi temsil etmeye devam edeceğiz.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Ben teşekkür ederim. Böyle dergiler ve röportajlar, camiaya örnek oluyor. Denizcilerin hak ve hukukları ile ilgili devletin ilgisi önemlidir. Örnek olarak, Filipinler’de devlet, denizci ihracatında maddi ve manevi tüm desteği sağlıyor. Türkiye’nin de uluslararası alanda rekabet edebilmesi için özellikle YEŞİL PASAPORT veya OKEY TO BOARD dediğimiz vizenin bir an önce çıkartılması gerekiyor. Bu konu üzerinde 10 yıldır çalışıyoruz ve çalışmalarımız sürecektir. Bu uygulama sayesinde istihdam artacak ve Türk denizcilerinin uluslararası alanda etkinliği yükseltilecektir. Türkiye’nin potansiyelini kullanarak dünya deniz ticaret pastasından daha büyük pay alabilmesi için bu konuya öncelik verilmesi elzemdir



“The Priority for Enhancing the International Presence of Turkish Seafarers is Resolving Passport and Visa Issues”

Founded in 1959, TÜRKKAPDER (Turkish Deep-Sea Captains' Association) is one of the most established maritime organizations in Türkiye. Today, it plays an active role as a pioneering institution representing Turkish seafarers both nationally and internationally. We spoke with Capt. Zafer Akbulut, Chairman of the Board of TÜRKKAPDER, about the challenges faced by Turkish seafarers, possible solutions, the association's activities, and its vision for the future. Highlighting a critical point for strengthening Türkiye's global competitiveness in shipping, Capt. Akbulut stated: “For Türkiye to compete internationally, the introduction of the GREEN PASSPORT or what we call the OKEY TO BOARD visa must be implemented as soon as possible.”

Established in 1959, TÜRKKAPDER today brings together more than 1,500 members and has evolved into a professional body that not only unites masters but also collaborates with universities, supports maritime culture, and advocates for solutions to sectoral challenges.

As a founding member of the Turkish Maritime Federation, which currently unites over 36 associations, TÜRKKAPDER addresses key issues such as accident investigations, seafarers' social rights, fatigue compensation, and the long-debated green passport. On the international level, the association actively represents Türkiye at the International Shipmasters' Association and participates in IMO meetings, while also contributing to decision-making processes at Türk Loydu.

In the interview, Capt. Zafer Akbulut particularly emphasized that one of the most pressing issues for Turkish seafarers is

passport and visa restrictions. The inability to deploy crew on short notice often forces shipowners to resort to foreign flags and crews, despite the fact that Turkish officers are highly trained and globally competitive.

According to Capt. Akbulut, the introduction of a Green Passport and an Okey to Board visa is the most crucial step to enhance the competitiveness of Turkish seafarers worldwide. He pointed out that while countries like the Philippines and India generate billions of dollars annually from seafarer employment, Türkiye with its strong educational infrastructure and qualified workforce, is unable to reach its true potential due to bureaucratic barriers. “Seafarers must be able to travel to any part of the world swiftly with a green passport or an okey to board visa,” he stressed.

TÜRKKAPDER also contributes to the improvement of maritime education by taking part in the advisory boards of all maritime faculties, providing curriculum feedback, and sharing best practices from abroad. Furthermore, Capt. Akbulut noted that Türkiye's ports are rapidly modernizing with significant investments in green energy solutions, such as electric tugs, cranes, and solar power systems, strengthening the country's role in global logistics.

In this context, as emphasized by Capt. Zafer Akbulut, ensuring streamlined passport and visa procedures for Turkish seafarers remains the foremost priority. Once implemented, these measures will not only boost employment but also enable Turkish officers to take a stronger position in global maritime trade.



■ Capt. Zafer Akbulut, Chairman of the Board of TÜRKKAPDER

“Türk Gemi ve Yat Sanayi, Yeşil Dönüşüm ve Katma Değerli Üretimle Küresel Rekabette Gücünü Artırıyor”

■ GYHİB Yönetim Kurulu Başkanı Cem Seven



Türkiye, gemi ve yat ihracatında son yıllarda ulaştığı başarılarla küresel ölçekte güçlü bir oyuncu konumuna geldi. Balıkçı gemilerinde dünya liderliği, mega yat üretiminde ikinci sıraya yükselmesi ve römorkör ihracatında ilk beş ülke arasındaki yerile dikkat çeken sektör, 2024 yılında 1,9 milyar doları aşan ihracat hacmine ulaştı. Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği (GYHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Cem Seven, “Türkiye, esnek-hızlı üretim, tasarım-mühendislik gücü ve yeşil dönüşüme açıklığı ile dünyada niş segmentlerde liderlik iddiasını büyütüyor. Biz de GYHİB olarak; pazarlama-tanıtım, tasarım-inovasyon, regülasyon uyumu ve pazar araştırması başlıklarında üyelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.” dedi.

Türkiye'nin gemi ve yat ihracatında en önemli temsil mekanizmalarından biri olan Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği, sektörün küresel ölçekte görünürlüğünü artırma noktasında önemli bir rol üstleniyor. Birlik olarak üyelerinizin uluslararası pazar-

larda rekabet gücünü artırmak için nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

- **Milli katılım ve ülke pavilyonları:** Nor-Shipping, Posidonia, SMM, Europort, Monaco Yacht Show, Cannes Yachting Festival gibi stratejik fuarlarda gerek Türkiye milli katılım organizas-

yonları, gerekse info stantla katılımlar gerçekleştiriyoruz. Katılımcı firmalarımız için işbirliği, B2B görüşme olanakları sunuyor, hedef ülke delegasyonlarını organize ediyoruz.

- **Tasarım ve yetenek geliştirme:** 2010'dan bu yana Ulusal Gemi ve Yat



Tasarım Yarışmaları ile öğrenci-sanayi etkileşimini destekliyoruz; yarışmalar her yıl farklı bir tema ile düzenleniyor.

- **Tanıtım:** "Art on Water" benzeri sektörel tanıtım projeleri ile küresel ölçekte algıyı güçlendiriyor, kurumsal iletişim kanallarımızdan sürekli görünürlük sağlıyoruz.
- **Devlet desteklerinden etkin faydalanma:** Üye firmalarımızı devlet destekleri konusunda bilgilendiriyor, destek müracaatlarını inceliyor ve faydalanmalarını sağlıyoruz. Genel desteklerin yanı sıra gemi-yat tasarım desteği, klas sertifikaları için pazara giriş belge desteği gibi destekler sağlıyoruz.
- **Pazar araştırması ve raporlama:** Aylık/içerik bazlı ihracat raporları ile firma ve ürün kırılımlarını, birim fiyat trendlerini ve hedef pazar sinyallerini paylaşıyoruz.

Türkiye, gemi ve yat ihracatında son yıllarda Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Amerika'dan Asya'ya geniş bir coğrafyaya hitap eden önemli bir üretim merkezi haline geldi. Türk gemi ve yat ihracatının küresel pazardaki rekabet gücünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Katma değerli üretim, yüksek teknolojlili gemi inşası ve tasarım kabiliyetleri açısından Türk üreticilerin

yol haritasını değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Türkiye; römorkör, balıkçı gemisi, özel maksatlı platformlar, >24 m yatlar gibi yüksek katma değerli niş tekneler, hızlı teslim-özelleştirme kabiliyeti, tasarım-mühendislik entegrasyonu ve rekabetçi maliyet/kalite dengesiyle öne çıkıyor. 2024'te birim fiyat analizleri, yeni inşa özel yapım gemilerde ve yat-römorkör alt gruplarında kg başına 30 USD ve üzeri seviyelere çıktığımızı gösterdi; bu, katma değer göstergesidir.

- Elektrifikasyon/hibrit ve alternatif yakıt entegrasyonları,
- Tersane dijitalleşmesi ve otonomlaşma modülleri,
- Refit & retrofit kapasitesini büyütme (özellikle yat ve çevresel retrofitler).
- Türkiye'nin süperyat sipariş defterinde ilk sıralarda yer alması tasarım-işçilik gücünün küresel teyididir.
- Ayrıca tersanelerimiz ve hizmet sağlayıcı firmalarımız özellikle satış sonrası hizmetler konusunda rakiplerine göre önemli bir güce ve tanınırlığa sahip durumdadır.

“2024 yılında toplam gemi ve yat ihracatımız 1,912 milyar USD olarak gerçekleşti”



Türkiye, yat üretiminde Avrupa'nın en büyük oyuncularından biri olmaya devam ederken, ticari gemi ve özel amaçlı gemi üretiminde de küresel rekabette adını giderek daha güçlü duyuruyor. Türkiye bugün küresel gemi ve yat ihracatında nasıl bir konumda? Rekabet avantajları ve geliştirilmesi gereken alanlar nelerdir? Türkiye'nin mevcutta en fazla ihraç ettiği bölge ve ülkeler nelerdir? En çok ihraç edilen ürün gruplarından da bahsedebilir misiniz?

Bugün Türkiye uzun yıllardır balıkçı gemisi ihracatında dünyada birinci sırada, Boat International'ın 2025 Global Order Book verilerine göre Türkiye, mega yat üretiminde dünyada 2. sıraya yükselmiş durumda, römorkör ihracatında uzun zamandır ilk 5 ülke arasında yer alıyoruz. Bunlar özellikle ürün grupları bazında rakamlara yansıyan başarılar.

2024 yılında toplam gemi ve yat ihracatımız 1,912 milyar USD olarak gerçekleşti. En büyük ürün grupları arasında Yük Gemileri ve Diğer Gemiler 481,5 milyon USD ile ilk sırada yer alırken, Yatlar 442,4 milyon USD ihracat hacmine ulaştı ve tüm zamanların en yüksek seviyesine çıktı. Balıkçı Gemileri 354,5 milyon USD, Römorkörler ise 280,8 milyon USD ihracat gerçekleştirdi.

Başlıca ihracat pazarlarımız arasında Norveç, Marshall Adaları, İtalya, Yunanistan, Malta, Kanada, Almanya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman öne çıktı. Belirtmek gerekir ki bu rakamlar; ülkemizde üretilen ve serbest bölgeler üzerinden ihraç edilen tekneleri, ayrıca tersanelerimizin sunduğu tamir, bakım ve diğer hizmet ihracatlarını kapsamamaktadır.

Gemi inşa alanında Norveç uzun zamandır olduğu gibi en çok ihracat gerçekleştiren ülke konumunda. Diğer kuzey Avrupa ülkelerini de aynı pazar gibi değerlendirebiliriz. Yat ihracatımızda ABD ve Ortadoğu ülkeleri ihracat pazarlarımız arasında yer alıyor. Ancak yat ürün grubunda coğrafi

hedeflerden ziyade belli gelir seviyesinin üzerindeki müşteriler ihracatımıza katkıda bulunmaktadır. Şu an birçok dünyaca ünlü tanınır isim teknelerini Türkiye’de üretmekte ve Türkiye’ye siparişler vermektedir.

“Sürdürülebilir malzeme kullanımı, dijitalleşme ve otonom teknolojiler ön planda”

Küresel rekabette ileri mühendislik çözümleri, dijitalleşme ve inovasyon, gemi ve yat sanayinde önemli noktalardan biri haline geldi. Birlik üyeleri AR-GE, dijitalleşme ve sürdürülebilir malzeme kullanımı konusunda hangi projeleri öne çıkarıyor? Akıllı üretim teknolojileri, otomasyon ve tersane modernizasyonu konularında Türkiye’nin uluslararası rakiplerine kıyasla konumu nedir?

Yeşil enerji ve otomasyon noktasında Türkiye’de römorkör sınıfı başta olmak üzere bataryalı/hibrit, LNG ve metanol çözümleriyle örnek filolar ve ürün hatları gelişiyor. Gerek tersane süreçlerinde gerek üretilen ürünlerde dijitalleşmeye küresel trendlere uygun olarak uyum sağlanıyor. Sürdürülebilir malzemeler sektörde ön plana çıkıyor. Düşük VOC boyalar, gelişmiş kompozitler, geri dönüştürülebilir malzeme oranlarının artırılması; enerji-verimli teçhizat.

Avrupa’daki rakiplerimizle kıyaslandığında, sektörün niş alanlardaki sermaye kullanımı ve AR-GE verimliliği oldukça yüksek; kamu destekleri ve kümelenme sayesinde modernizasyon süreci de hız kazanıyor. Ancak maalesef sektörümüzün bu dönüşümleri gerçekleştirmesi noktasında alınan devlet destekleri noktasında rakiplere kıyasla bir hayli gerideyiz. Burada özellikle sektörün kendi ihtiyaçlarına ve dinamiklerine uygun destek mekanizmalarının uyarlanması ve yürürlüğe girmesi gerekiyor.



“Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği olarak Türkiye’nin yeşil ve yenilikçi gemi-yat inşa yetkinliğini dünya pazarlarında tanıtıyoruz”

IMO’nun emisyon kısıtlamaları ve AB’nin Yeşil Mutabakat süreçleri, gemi ve yat üretiminde çevre dostu çözümleri artık bir tercih değil, zorunluluk haline getirdi. Türk gemi ve yat üreticileri çevresel regülasyonlara uyum sağlamak için ne tür teknolojiler ve sertifikasyon süreçleri kullanıyor? Gemi Yat İhracatçıları Birliği olarak bu süreçlere uyum noktasında nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Özellikle yat sektöründe alternatif yakıt sistemleri, hibrit ve elektrikli tahrik çözümlerine yönelik çalışmalar hakkında neler söylemek istersiniz?

IMO emisyon düzenlemeleri ve AB’nin Yeşil Mutabakat kapsamındaki mevzuatı; sera gazları (GHG) ile hava kirletici emisyonların (NOx, SOx, PM) azaltılmasını hedeflemektedir. Her emisyon türü için ayrı gereksinimler ve uyum stratejileri söz konusudur.

NOx (Azot oksitler): MARPOL Ek VI uyarınca NOx için küresel Tier II sınırları geçerli; IMO’nun ilan ettiği NECA (NOx Emisyon Kontrol Alanları) içinde ise Tier III motor kullanımı zorunludur. Tersanelerimiz, NE-

CA’da çalışacak gemilerde Tier III uyumlu ana makineleri ve ilgili donanımları entegre ederek teslimatlar gerçekleştirmekte; gerekli dokümantasyon ve sınıflandırma süreçlerini eksiksiz tamamlamaktadır.

SOx (Kükürt oksitler): SOx için SECA’larda uyum; düşük kükürtlü yakıt kullanımı veya egzost gazı arıtma sistemleri (scrubber/EGCS) ile sağlanmaktadır. Türkiye’de yeni inşa ve bakım-onarım tersanelerimiz, yüzlerce gemide scrubber montajı gerçekleştirmiş; bölgemizde bu tip modifikasyonların yapıldığı önemli bir merkez konumuna gelmiştir.

Sera gazları ve enerji verimliliği: IMO’nun EEDI (≥400 GT yeni inşa), EEXI (mevcut gemiler) ve CII (operasyonel karbon yoğunluğu) gereklilikleri ile AB’nin ETS ve FuelEU Maritime düzenlemeleri; tasarım ve operasyon boyutunda enerji verimliliğini zorunlu kılmaktadır. Ülkemizde inşa edilen ≥400 GT yeni gemilerde EEDI kriterleri karşılanmakta; tersanelerimiz bu amaçla tekne formu optimizasyonu, pervane seçimi, sevk verimini artırıcı nozul/kanat (fins) ve diğer ESD’ler gibi çözümleri uygulamaktadır. Operasyonel tarafta ise CII ve ETS’nin gerektirdiği performans; rüzgâr destekli sevk, yüksek verimli pervaneler ve optimize sualtı formu gibi iyileştirmelerle desteklenmektedir.



Dünyanın ilk yeni inşa rüzgâr destekli Ro-Ro gemilerinden NEOLINER ORIGIN'in RMK Marine'de inşa edilip teslim edilmesi, bu alandaki yetkinliğimizin somut bir örneğidir.

Alternatif yakıtlar ve güvenlik: IMO yakıt sera gazı yoğunluğu hedefleri ve AB FuelEU Maritime, metanol, amonyak, hidrojen gibi alternatif yakıtların önünü açarken, küresel bulunabilirlik ve güvenlik gereksinimleri nedeniyle uygulamalar kademeli ilerlemektedir. Biyoyakıt ve LNG ara çözümler olarak benimsenmekte; rüzgâr ve kıyı elektriği/shore power gibi yenilenebilir destekler devreye alınmaktadır. Düşük tutuşma sıcaklıkları ve toksisite gibi riskler, IGF Kodu çerçevesinde ek tasarım/izolasyon önlemlerini gerektirir. Tersanelerimiz metanol ile çalışan veya metanol-hazır gemileri rutin olarak inşa edebilmekte ve ilgili sınıf/sertifikasyon süreçlerini başarıyla yönetmektedir.

Yat sektörü – elektrikli/hibrit çözümler: Alternatif yakıtların yatlarda yaygınlaşması daha yavaş olsa da tam elektrikli ve hibrit tahrik sistemlerine ilgi hızla artmaktadır. Bataryaların belirli saatlerde şarj edilip elektrik motorlarıyla sessiz ve konforlu seyir sağlanması, yat kullanıcıları için önemli bir tercih sebebidir. Batarya ağırlığı halen temel teknik kısıt olmakla birlikte, enerji yoğunluğu ve kapasite artışlarıyla uygulamaların genişlemesi beklenmektedir.

Türkiye'nin katkısı ve GYHİB'in rolü: Son yıllarda Türkiye'deki yeni inşa portföyünün hatırı sayılır bir kısmı yüksek enerji verimliliğine sahip, alternatif yakıtlı veya elektrikli/bataryalı projelerden oluşmakta; sektör üretiminin önemli bölümü (%60–80 aralığında) ihraç edilmektedir. Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği olarak bu dönüşümü görünür kılmak için uluslararası fuarlarda ülke pavilyonları düzenliyor; "Art on Water" gibi film-fotoğraf-dijital yayın projeleriyle Türkiye'nin yeşil ve yenilikçi gemi-yat inşa yetkinliğini dünya pazarlarında tanıtıyoruz.

“Körfez ve Orta Doğu ülkelerinde birçok ürün grubumuz için etkinliğimizi artırmak istiyoruz”

Son yıllarda Avrupa ve Amerika pazarları kadar Orta Doğu, Afrika ve Asya ülkeleri de Türk gemi ve yat üreticileri için giderek önem kazanan hedef pazarlar haline geliyor. Gemi ve yat ihracatında hangi bölgeler önümüzdeki dönemde Türkiye için stratejik büyüme alanı olarak öne çıkıyor? Gemi Yat İhracatçıları Birliği olarak Türkiye için yeni Pazar hedefleri olarak öngördüğünüz bölgeler nelerdir?

Kuzey Avrupa başta olmak üzere Avrupa ülkeleri pazar olarak her zaman yerini koruyor. Kanada hedeflerimizin olduğu ve gerek düzenleyeceğimiz ticaret heyetleri gerek dijital tanıtım projesi hedeflemeleri ile radarımızda olan bir pazar. Körfez ve

Orta Doğu ülkelerinde birçok ürün grubumuz için etkinliğimizi artırmak istiyoruz. Afrika'daki balıkçı filosu yenilemeleri ve feribot ihtiyaçları da sektörümüz için fırsatlar barındırıyor. Öte yandan yeşil dönüşüm projeleri kapsamında dünyanın birçok yeri için sektörümüz için yeni pazar olanakları ortaya çıkacaktır.

2025 yılı Gemi Yat İhracatçıları Birliği tarafından nasıl geçti? 2026 yılı için beklenti, hedef ve öngörüleriniz nelerdir?

2025 yılında ilk 3 çeyrek itibarıyla ihracatımız 1.4 milyar doları aştı ve bir önceki yıla göre %10'a yakın bir oranla ileride seyrediyoruz. Yılsonu için öngördüğümüz ve hedeflediğimiz rakamların üzerine çıkacağımızı tahmin ediyoruz. Bunda özellikle yat ihracatımızdaki önemli yükseliş büyük bir etken. 2026 yılı için öngöründe bulunmak için erken ancak sektörümüz özellikle yeni siparişler alma konusunda zorlandığı ve belirsizliklerin fazla olduğu bir yıl geçiriyor. Bunları yılsonunda ortaya çıkan ihracat rakamları, mevcut tersanelerin sipariş durumlarını gözlemledikten sonra yorumlamak daha doğru olacaktır. "2026'da hedefimiz, yüksek katma değerli ürün payını ve yeşil sertifikalı teslimatları artırarak Türkiye markasını daha da güçlendirmektir"

Son olarak neler eklemek istersiniz?

Türkiye, esnek-hızlı üretim, tasarım-mühendislik gücü ve yeşil dönüşüme açıklığı ile dünyada niş segmentlerde liderlik iddiasını büyütüyor. Biz de GYHİB olarak; pazarlama-tanıtım, tasarım-inovasyon, regülasyon uyumu ve pazar araştırması başlıklarında üyelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. 2026'da hedefimiz, yüksek katma değerli ürün payını ve yeşil sertifikalı teslimatları artırarak Türkiye markasını daha da güçlendirmektir. Sektörün artık birçok platformda dile getirdiğimiz ve ifade ettiğimiz öncelikli problemleri var. Bu problemlerin çözümlerine ilişkin atılacak adımlar ve yaklaşımlar yaşanacak başarının büyüklüğünü belirleyici olacaktır.



“Turkish Ship and Yacht Industry Strengthens Its Global Competitiveness Through Green Transition and High Value-Added Production”

In recent years, Türkiye has emerged as a strong global player in ship and yacht exports. The industry stands out with its world leadership in fishing vessels, second place in mega yacht production, and a consistent position among the top five exporters of tug-boats, reaching an export volume of over USD 1.9 billion in 2024. Cem Seven, Chairman of the Board of the Ship and Yacht Exporters' Association (GYHİB), emphasized: “Türkiye is expanding its leadership ambitions in niche segments through flexible and rapid production capabilities, strong design and engineering capacity, and openness to green transformation. As GYHİB, we will continue to stand by our members with initiatives in marketing and promotion, design and innovation, regulatory compliance, and market research.”

Cem Seven underlined that the Turkish ship and yacht industry is rapidly enhancing its global competitiveness by focus-

ing on green transition and value-added production. He noted that Türkiye's agility in production, integration of design and engineering, and openness to innovation have been decisive factors behind these achievements.

Highlighting GYHİB's activities, Seven pointed to international fair participations, national design competitions, promotional projects such as “Art on Water,” government support mechanisms, and regular market intelligence reports as key tools to strengthen the industry's global presence. He further stressed that electrification, hybrid and alternative fuel integration, digitalization of shipyards, and the expansion of refit and retrofit capacity will shape the sector's strategic roadmap in the coming years.

On the sustainability front, Seven emphasized that compliance with IMO regulations, the EU Green Deal, and ESG princi-



■ Cem Seven, Chairman of the Board of the Ship and Yacht Exporters' Association (GYHİB)

ples has become a necessity rather than a choice. Türkiye is already taking significant steps in this area with Tier III compliant engines, scrubber installations, EEDI/EEXI-compliant newbuilds, and alternative fuel projects, he explained. He also pointed out that Türkiye's strong position in the global superyacht order book reflects the international recognition of its design and craftsmanship quality.

Looking ahead, Cem Seven stated that GYHİB aims to increase its presence in new markets such as the Gulf, the Middle East, Africa, and Canada. Summarizing their vision for 2026, he concluded: “Our goal is to further strengthen the Türkiye brand globally by increasing the share of high value-added products and certified green deliveries.”





“Percon 2026, Hem İş Görüşmelerini Kesintisiz Sürdürmeyi Hem De Sosyal Bağları Güçlendirmeyi Sağlayacak”



■ PerCon Genel Koordinatörü Cüneyt Yalınkılıç

Kısa sürede yalnızca bir etkinlik olmaktan çıkıp, uluslararası ölçekte denizcilik sektörünün prestijli bir iş platformuna dönüşen PerCon, 2026'da üçüncü kez düzenlenmeye hazırlanıyor. Yassıada'da başlayan yolculuk, Şarm El-Şeyh organizasyonu ile küresel boyuta taşındı ve şimdi ise katılımcıları bir cruise gemisinde ağırlayacak. İş görüşmelerini bire bir randevu sistemiyle verimli hale getiren ve sosyal bağlarla güçlendiren PerCon'un vizyonunu, hedeflerini ve sektöre katkılarını PerCon Genel Koordinatörü Cüneyt Yalınkılıç ile konuştuk. Projenin detaylarını anlatan Cüneyt Yalınkılıç hedefinin Percon'u bir Türk markası haline getirmek olduğunu söyledi.

Prosentez yıllardır sektöre medya hizmeti sunuyor. Denizcilik özelinde konuşmak gerekirse iş ortaklarınıza ve denizcilik sektörüne sunduğunuz çözümler nelerdir? Sektörün gelişmesi ve iş birliklerinin sağlanması adına nasıl çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Prosentez aslında köken itibarıyla spor alanından doğmuş bir firma. Ben de spor gazeteciliğinden gelen biri olarak, Türkiye

Futbol Federasyonu ve A Millî Takım gibi kurumlara 11 yıl boyunca medya danışmanlığı yaptım. O dönemde Türkiye'nin ilk web sitelerini hayata geçiren firmalardan biriydik; birçok futbolcunun ve spor camiasından önemli ismin kişisel sitelerini hazırladık. Sosyal medyanın henüz olmadığı bir dönemde dijital iletişimde öncü bir rol üstlendik.

Bugün ise Prosentez Productions, tanıtım ve reklam filmlerinden sektörel prodük-

siyonlara kadar butik çözümler sunan bir yapıya evrildi. Özellikle denizcilik sektöründe Türkiye'nin ilk sektörel televizyon kanalı olan GİSBİR TV'yi hayata geçirerek önemli bir ilke imza attık. Bu yönüyle hem iş ortaklarımıza hem de sektöre, özgün içerik üretimi ve yenilikçi medya projeleriyle değer katıyoruz.

PerCon kısa sürede yalnızca bir etkinlik değil, aynı zamanda denizcilik sektörünün buluşma noktası haline geldi. İstanbul'dan Şarm El-Şeyh'e uzanan yolculuğu, global ölçekte bir başarıyı işaret ediyor. PerCon'u düzenleme fikri nasıl doğdu? Kuruluş sürecinde sizi bu modeli geliştirmeye yönlendiren temel ihtiyaçlar nelerdi?

Ben ilkleri seven biriyim. Çocukluk arkadaşım Pin Drink'in kurucusu, bana bir gün şöyle dedi: “Beni bir satın almacıyla aynı odaya koy, satamayacağım bir şey yok.” Bu fikir bana ilham verdi. Neden ben de denizcilik sektöründe benzer bir modeli uygulamayım diye düşündüm ve “Perfect Connection” (Percon) projesini hayata geçirmeye karar verdim. Amacımız; tersanelerin ve armatörlerin satın almalarını, onlara mal ve hizmet sunan firmalarla aynı ortamda buluşturmak oldu. Buradaki en önemli nokta, insanların mutlaka aynı mekânda bir araya gelmesiydi. İlk organizasyonu Yassıada'da düzenledik: 40 satın almacı ve 80 tedarikçiyi özel odalarda, bire bir görüşme imkânıyla bir araya getirdik. Katılımcılar memnun ayrıldı ve biz de doğru yolda olduğumuzu gördük.

Ardından projeyi daha ileri taşımaya karar verdik. Yurt dışında yapmak istedik, ancak vize engeli nedeniyle Atina planımızı iptal

ettik. Bunun yerine vizesiz gidilebilen ve tatil atmosferi sunan Şarm El-Şeyh'i seçtik. Özel uçakla götürdüğümüz 70 satın almacı ve 120'den fazla tedarikçi, burada üç gün boyunca bire bir görüşmeler gerçekleştirdi. Yaklaşık 200 kişilik bu organizasyon da büyük ilgi gördü. Katılımcıların memnuniyetini gördükçe, bu projeyi her seferinde daha ileri taşıma motivasyonumuz artıyor. Ana sponsorumuzun da dediği gibi, "Bir sonraki adım uzay mı olacak?" diye espri yapılıyor. Biz de hep üzerine koyarak yolumuza devam ediyoruz.

Günümüz rekabet ortamında firmaların doğru bağlantılara erişmesi oldukça kritik. PerCon'a katılan şirketler açısından en somut kazanımlar neler oluyor? Katılımcı firmaların geri bildirimlerinde öne çıkan; iş geliştirme, tedarik zinciri optimizasyonu veya yeni pazar açılımları gibi katkıları nasıl özetlersiniz?

Uluslararası alanda denizcilik sektörünün en büyük sorunlarından biri, dış pazarlara yeterince ulaşamamak. Oysa internetin ve iletişim kanallarının bu kadar gelişmiş olduğu bir dönemde bile Türk firmalarının dış pazarlarda zorlandığını görüyoruz. Bunun temel nedenlerinden biri, sosyalleşme imkânlarının sınırlı olması. İnsanlar birbirlerini sadece telefon numarası, e-posta adresi veya isimden ibaret gördüklerinde, doğal olarak kendi ülkelerinden veya çevrelerinden olanlarla çalışmayı tercih ediyorlar. Ancak işin içine arkadaşlık ve sosyal bağlar girdiğinde, o kişi artık yalnızca bir isim olmaktan çıkıp güven duyulan bir dost haline geliyor.

Bu eksikliği fuarlarda da gözlemlediğim için, bizim organizasyonlarımızda giderilebileceğini düşündüm. İlk etkinliğimizde yalnızca bir yabancı katılımcımız vardı. Ancak Mısır'daki buluşmada bu sayı 16'ya yükseldi; satın almacı ve tedarikçi olarak. Biz ticari ilişkileri takip etmiyoruz, bu bizim alanımız değil. Bizim işimiz onları bir araya getirmek. Fakat dostluk bağlarımız sayesinde hem yerli hem de yabancı katılımcı-

lardan aldığımız geri bildirimler çok olumlu oldu. Etkinlik sonrasında Hindistan'a mal satan firmaları, Azerbaycan'da büyük projelere imza atan şirketleri ya da Türk tersanelerinin yabancı firmalardan alım yaptığını duymak bizi çok memnun etti. Çünkü bu, organizasyonlarımızın amacına ulaştığını gösteriyor.

Biraz da Percon 2026'yı konuşmak isteriz. PerCon 2026, klasik konferans veya fuar formatlarının ötesine geçerek "cruise gemisi üzerinde" gerçekleşecek. Bu farklı konseptin seçilmesinin ardındaki stratejik düşünce nedir? Çeşme-Bodrum-Rodos rotası, yalnızca coğrafi değil, aynı zamanda sektörel bir sembol niteliği taşıyor. Bu rotayı belirlerken hangi kriterleri dikkate aldınız?

Percon 2026'yı bir cruise gemisinde gerçekleştirmeye karar verdik. Çünkü amacımız her zaman olduğu gibi katılımcıları olabildiğince bir arada tutmak. Bu fikir, Şarm El-Şeyh'teki organizasyondan sonra ortaya çıktı. Vizesiz destinasyon seçeneklerini araştırdığımızda alternatiflerin sınırlı olduğunu gördük: Belgrad, Bakü, Dubai ya da Uzakdoğu düşünülebilirdi. Ancak biz farklı bir yol arayışına girdik ve "Acaba bir cruise gemisinin içinde yapabilir miyiz?" dedik. Cruise gemilerini inceledim ve toplantı salonlarının düzenlenebilir yapısıyla başarılı bir organizasyon için uygun olduğunu gördüm. Ayrıca vizesiz gününbirlik gidilebilen Yunan adaları rotasının bu fikre çok uygun olduğunu fark ettik. Böylece karar verdik: Etkinliği cruise gemisinde yapacağız.

15-18 Nisan tarihleri arasında Selectum Blue isimli gemiyi tamamen kiraladık. Gemide sadece satın almacılar, tedarikçiler ve misafirlerimiz olacak. Yani kimsenin bir yere "kaçma" ihtimali olmayacak; herkes bir arada kalacak. Rota da bu doğrultuda planlandı. İlk gün toplantılar gemide yapılacak ve Bodrum'a gidilecek. Katılımcılar geceyi Bodrum'da eğlence programlarıyla geçirecek.

Ertesi gün gemi Rodos'a doğru yola çıkacak. Yol boyunca toplantılar devam edecek, Rodos'a varıldığında ise katılımcılar şehri gezebilecek, eğlenebilecek ve dilerse denize girebilecek. Nisan ortasında suyun sıcaklığı istatistiklere göre artmaya başlıyor; bu yüzden yüzme imkânı da olacak. Ardından dönüş yolunda yine gemide toplantılar sürecektir ve program Çeşme'de sona erecek. Bu konsept, hem iş görüşmelerini kesintisiz sürdürmeyi hem de sosyal bağları güçlendirmeyi sağlayacak.

“Percon 2026'da en önemli kriterimiz sektörün "Şampiyonlar Ligi"ni bir araya getirmek”

90'dan fazla satın almacı ve 120'den fazla tedarikçinin katılımı öngörülmüyor. Katılımcı profilini şekillendirirken hangi ölçütlere öncelik verdiniz? 65'i onaylı satın almacı firmanın katılımı, etkinliğin güvenilirliğini ve etkinliğini artırıyor. Bu ölçekteki katılımcı kitlesi, PerCon'u sektörde nasıl farklı bir noktaya taşıyor?

İlk organizasyonumuz olan Percon 2024'te 40 satın almacı ile yola çıktık. 2025'te bu sayıyı 70'e yükselttik. Şimdi hedefimiz, Percon 2026'da 90 satın almacıya ulaşmak. Buradaki en önemli kriterimiz ise sektörün adeta "Şampiyonlar Ligi"ni bir araya getirmek.

Hem tersane hem de armatör tarafında Türkiye'nin en yetkin isimlerini seçerek satın almacı grubuna dahil ettik. Çünkü bizim en büyük değerimiz, satın almacıların kendileri. Bu noktada özellikle dikkat ettiğimiz husus, katılanların sadece yetkili değil, aynı zamanda teknik bilgiye de hâkim kişiler olmasıydı. Sağ olsunlar, sektör firmaları da bize bu doğrultuda en doğru isimleri gönderdiler. Percon 2026'nın en önemli farkı ise yabancı satın almacı sayısındaki ciddi artış olacak. Şu ana kadar 12 Yunan armatör ve tersane temsilcisi katılımlarını teyit etti. Bu sayı şimdiden oldukça güçlü bir başlangıç ve yıl sonuna kadar daha da artmasını bekliyoruz. Hedefimiz,



90 satın almacının yaklaşık yarısını yabancı firmalardan oluşturmak.

Eğer 45-50 yabancı satın almacıyı organizasyona dahil edebilirsek, bu hem Türk tedarikçileri hem Percon markası hem de bize destek veren GİSBİR ve diğer sponsorlarımız için büyük bir katkı sağlayacak.

Katılımcı profili ve hedeflenen sektörler açısından 2026 organizasyonunda bir genişleme planlıyor musunuz? Özellikle hangi bölgelerden veya hangi sektörlerden daha fazla temsil görmeyi bekliyorsunuz? Katılımcı profili açısından baktığınızda; Percon'un daha çok hangi alanlarda (armatörlük, tersanecilik, ekipman tedariki, teknoloji, akademi) değer yarattığını gözlemliyorsunuz?

Tersane ve armatör dengesini olabildiğince korumaya çalışıyoruz. Çünkü tedarikçilerin önemli bir kısmı her iki tarafa da hizmet veriyor. Ancak yalnızca armatörlerle çalışan ya da sadece tersanelere hizmet sunan firmalar da var. Biz bu farklılıkları göz önünde bulundurarak katılımcı profilini dengeli tutmaya özen gösteriyoruz. Bu nedenle hem tersane hem de armatör tarafındaki satın almacı sayısını eşit ve dengeli şekilde planlıyoruz.

“Randevu sistemi sayesinde zaman en verimli şekilde kullanılmış olacak”

Birebir, önceden planlanmış görüşmeler PerCon'un en güçlü yanlarından biri. Cruise konseptinde bu görüşmelerin organizasyonu nasıl işleyecek? Katılımcı firmalar açısından bakıldığında, 3 gece boyunca aynı gemide bulunmanın iş geliştirme ve güven oluşturma sürecine nasıl bir etkisi olacak? PerCon'un özel randevu tabanlı yapısının hem tedarikçiler hem de satın almacılar açısından sağladığı verimliliği ve güven ortamını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Percon 2026 da tıpkı önceki organizasyonlarda olduğu gibi randevu sistemiyle

işleyecek. Katılımcılar bire bir görüşmelerini internet üzerinden planlanan randevular aracılığıyla gerçekleştirecek. Belirlenen saat dilimlerinde, tedarikçiler kendi programlarına ve satın almacının uygunluğuna göre boş saatleri seçerek randevu alabilecek.

Bu sistem, görüşmelerin tamamen planlı ve hedef odaklı yürütülmesini sağlıyor. Katılımcılar 90 satın almacı arasında istediklerini seçme imkânına sahip olacak. Her görüşme 20 dakika sürecek ve ardından hemen yeni bir görüşmeye geçilebilecek. Böylece zaman en verimli şekilde kullanılmış olacak.

“Benim en büyük hedefim, Percon'u bir Türk markası haline getirmek”

Etkinlik olarak ön plana çıkan PerCon, aynı zamanda sektör profesyonelleri için tasarlanmış özel bir B2B iş platformudur. İlk etkinlikten bu yana PerCon'un coğrafi ölçek ve katılımcı profili açısından hızlı bir büyüme gösterdiğini görüyoruz. Orta ve uzun vadede hedeflediğiniz pazarlar ve bölgeler hangileri? Türkiye merkezli bir girişim olarak PerCon'un, Türk denizcilik sektörünün küresel pazarlarda görünürlüğünü artırmadaki rolü nedir?

Benim en büyük hedefim, Percon'u bir Türk markası haline getirmek. Dünyada bu alanda uzun süredir yapılan örnekler var; örneğin MTB yaklaşık 20 yıldır düzenleniyor. Ben bu işe girdikten sonra MTB'yi tanıdım, ancak yapısının bizimkinden oldukça farklı olduğunu gördüm. Bugün sektör içinde Percon'un MTB'ye rakip olarak anıldığını duymak beni çok mutlu ediyor. Çünkü rekabet, her zaman gelişimi hızlandıran bir unsurdur ve bu durum bize olumlu yansıtacağına inanıyorum. Neden Türkler de dünya çapında bir marka yaratamıyor? En büyük hayalim, Percon'un uluslararası bir marka haline gelmesi. Böyle bir başarı yalnızca bizim için değil, ülkemiz için de büyük katkı

sağlayacak. Türk firmalarının yabancılar tarafından daha fazla tanınmasına aracılık edecek.

Öte yandan Percon'u sadece denizcilikle sınırlamak istemiyorum. “Perfect Connection” konseptiyle farklı sektörlerde de güçlü bağlantılar kurmak istiyoruz. Bu noktada öncelikli olarak kuyumculuk, yapı ve sağlık sektörleri üzerine fizibilite çalışmalarına başladık. Yine de amiral gemimiz daima denizcilik olacak. Yakın gelecekte Percon için yeni projelerimiz de var, fakat bunları şimdilik sürpriz olarak saklamak istiyorum. Çünkü açıklanınca büyüğü azalıyor. Aklımda yine cruise, Yassıada veya özel uçakla Şarm organizasyonu gibi özgün ve daha önce yapılmamış fikirler var. Elbette bunlar riskli projeler, ama risk almak da işin heyecanını artırıyor.

Son olarak neler eklemek istersiniz?

Percon 2026'nın üçüncüsünü hayata geçirmek benim için büyük bir gurur kaynağı. Ancak en başından beri vurguladığım gibi, asıl hedefimiz ülkemize güçlü bir marka kazandırmak. Bu noktada en büyük teşekkürüm GİSBİR'e ve Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kıran'a. Onların desteği olmasaydı, emin olun Percon bugün bu kadar büyüyemez, bu kadar bilinir hale gelemezdi. GİSBİR'e minnettarız. Elbette tüm sponsorlarımız çok kıymetli, fakat GİSBİR'in yeri ayrı. İsmi vererek organizasyona sahip çıkıyor, bu yüzden biz de gururla “GİSBİR Percon” diyoruz. Bu iş birliğinin uzun yıllar devam etmesini diliyoruz.

Ayrıca size ve yayın organınız Sea Business World'e de teşekkür etmek istiyorum. Çünkü bu sayede organizasyonumuzu daha geniş kitlelere duyurma fırsatı buluyoruz. Sıkça şunu duyuyoruz: “Harika bir organizasyonmuş ama haberimiz olmadı.” Biz elimizden geldiğince herkese ulaşmaya, bilgi vermeye çalışıyoruz ama bazen gözümüzden kaçanlar olabiliyor. Sizin desteğinizle çok daha fazla insana ulaşabileceğimize inanıyorum.

“Percon 2026 Will Ensure Both Seamless Business Meetings and Stronger Social Bonds”

In a short period of time, PerCon has transformed from being just an event into a prestigious international business platform for the maritime industry. Following its debut on Yassiada and its global expansion with the Sharm El-Sheikh edition, PerCon is now preparing for its third edition in 2026, which will be hosted on a cruise ship. By combining one-to-one scheduled meetings with strong social engagement, PerCon has set itself apart as a unique model in the sector. We spoke with PerCon’s General Coordinator, Cüneyt Yalınkılıç, about the project’s vision, goals, and contributions to the industry. Yalınkılıç emphasized that his ultimate aim was to establish PerCon as a recognized Turkish brand.

Cüneyt Yalınkılıç stated that PerCon achieved rapid growth within just three years. He recalled that the first edition in 2024 was held on Yassiada with 40 buyers and 80 suppliers, while in 2025, the event took place in Sharm El-Sheikh, bringing together 70 buyers and over 120 suppliers via a private chartered flight. For 2026, the target has been set at 90 buyers, with a particular focus on increasing the participation of international companies. Yalınkılıç noted that 12 Greek shipowners and shipyards had already confirmed their attendance, and he expected this number to rise significantly by the end of the year.

Highlighting the most distinctive feature of PerCon 2026, Yalınkılıç explained that the

event would be hosted entirely on board the cruise ship Selectum Blue, chartered exclusively for PerCon from 15–18 April. He underlined that the chosen route—Çeşme–Bodrum–Rhodes—was specifically designed to ensure that all participants remained together throughout the event. With no external distractions, business meetings could be carried out seamlessly. He added that the ship’s conference halls were converted into dedicated one-to-one meeting rooms, operating through an online appointment system. Each meeting lasted 20 minutes, allowing participants to make the most efficient use of their time.

According to Yalınkılıç, PerCon was not only about business meetings but also about building strong social ties. Beyond the official sessions, participants joined social activities, evening programs, and cultural events in Rhodes, which fostered lasting friendships and trust-based business relations. He emphasized that what distinguished PerCon from traditional trade fairs was precisely this blend of professional networking and social interaction.

“My greatest goal is to transform PerCon into an internationally recognized Turkish brand,” Yalınkılıç said. He stressed that the “Perfect Connection” model was not limited to the maritime industry and could also be applied in sectors such as jewelry, construction, and healthcare in the future, while maritime would always remain the flagship sector. He concluded by noting that PerCon had become a strategic platform enabling Turkish suppliers to access foreign markets and establish long-term partnerships.



■ PerCon’s General Coordinator, Cüneyt Yalınkılıç

GLOBAL B2B EVENT SERIES

PerCon 2026

Perfect Connections for The Maritime Industry

An International B2B Platform Built on Tailored Appointments and Driven by Efficiency

Ready to Make Your Perfect Connections?

PerCon provides the strategic environment you need to grow your business and strengthen your position in the industry. Join our next event and **experience the power of perfect connections.**

GISBIR PerCon 2026

What Awaits You at The PERCON?

Timetable Details



120+ SUPPLIERS



90+ BUYERS



16 SUPPLIER SLOT



4 STAND



**How Does PerCon Work?
Efficiency and Structure
at the Forefront!**

- PRE-SCHEDULED APPOINTMENTS
- DEDICATED MEETING SPACES
- STRUCTURED AND EFFICIENT MEETINGS
- DIGITAL TRACKING MADE EASY



PerCon 2026
Cruise - Rhodes
Program
15 - 18 APRIL 2026



info@perconmeets.com

for All Details
www.perconmeets.com



+90 533 240 25 35



“Sürdürülebilir Gemi Finansmanı, Dijitalleşme ve Enerji Verimliliği, Europort Rotterdam 2025 Vizyonununun Temelini Oluşturuyor”

Rotterdam Ahoy Europort Direktörü Raymond Siliakus



Küresel denizcilik endüstrisi, düşük emisyon hedefleri, dijitalleşme ve sürdürülebilir finansman kavramlarının şekillendirdiği yeni bir döneme giriyor. Bu dönüşüm sürecinde, uluslararası iş birliği ve inovasyonun en önemli buluşma noktalarından biri olarak kabul edilen Europort Rotterdam 2025, “Denizcilikte İnovasyon ve Küresel İş Birliği” temasıyla deniz taşımacılığının geleceğine yön vermeye hazırlanıyor.

Rotterdam Ahoy’un organizatörlüğünde gerçekleşecek fuar, enerji dönüşümü, dijitalleşme, gemi finansmanı ve insan kaynağı başlıklarında sektörün yenilikçi vizyonunu sergileyerek, hem üreticileri hem de karar vericileri aynı platformda buluşturacak.

Europort Direktörü Raymond Siliakus ve Ahoy Türkiye Ortağı Bonn Uluslararası Fuarçılık Kurucusu Esin Göksel ile Europort 2025’in stratejik vizyonunu, sektöre sunduğu iş birliği fırsatlarını ve Türk denizcilik endüstrisinin fuardaki yükselen rolünü konuştuk.

Denizcilik sektörü, düşük emisyon hedefleri ve dijital dönüşüm dinamikleriyle yeniden şekillenirken, Europort 2025’in tematik yapısı da bu dönüşümü yansıtıyor. Europort 2025’in tematik çerçevesi nasıl belirlendi?

Raymond Siliakus: Europort 2025’in temelini küresel denizcilik sektöründeki teknolojik dönüşüm ve sürdürülebilirlik eğilimleri oluşturuyor. Jeopolitik gelişmelerin deniz taşımacılığını yeniden şekillendirdiği bu dönemde, biz de fuar programımızı sektörün uzun vadeli gereksinimlerine yanıt verecek şekilde kurgula-

dık. Bu yıl dört ana temaya odaklanıyoruz: Enerji Dönüşümü, Dijitalleşme, Gemi Finansmanı ve İnsan Kaynağı. Europort, bu temalar aracılığıyla hem yenilikleri görünür kılmayı hem de sektörün geleceğini birlikte tasarlamayı hedefliyoruz.

Bu yılın ana teması, yalnızca teknolojik gelişmeleri değil; küresel denizcilik ekosisteminde sürdürülebilir iş birliği modellerini de öne çıkarıyor. “Denizcilikte İnovasyon ve Küresel İş Birliği” temasının sektöre katkıları neler olacak?

Raymond Siliakus: Bu tema, Europort’un özünü temsil ediyor. 80 yılı aşkın süredir Rotterdam’da düzenlenen fuar, inovasyonu hızlandıran, iş birliğini kolaylaştıran ve sürdürülebilirliği teşvik eden bir platform. “Denizcilikte İnovasyon ve Küresel İş Birliği” ifadesi, farklı coğrafyalardan aktörlerin aynı hedef doğrultusunda bulunduğu bir vizyonun sembolü. SEA Europe Genel Sekreteri Christophe Tytgat’ın da vurguladığı gibi, karbonsuzlaşma ve dijitalleşmenin sektörü dönüştürdüğü bu süreçte Europort, somut ilerlemeyi destekleyen önemli bir iş birliği platformu olarak konumlanıyor.

Operasyonel verimliliğin merkezine veri odaklı sistemler, otonom teknolojiler ve yapay zekâ yerleşiyor. Europort bu dönüşümü görünür kılan özel alanlar tasarladı. Dijitalleşme, yapay zekâ ve otomasyonun öne çıktığı bu dönemde Europort 2025 nasıl bir katkı sunacak?

Raymond Siliakus: Denizcilikte dijital dönüşüm artık kaçınılmaz bir gerçek. Bu nedenle Hall 6’da yer alan Digitalisation Zone’u tamamen bu konuya ayırdık. Burada “Smart Stage” sunum alanında yapay zekâ, veri odaklı operasyonlar, otomasyon



ve siber güvenlik konularında paneller düzenleniyor. SeasHorizons iş birliğiyle tasarlanan bu alan, gemi işletmecilerinden teknoloji girişimlerine, liman otoritelerinden regülasyon kurumlarına kadar geniş bir kitleyi bir araya getirerek dijital inovasyonun denizciligi nasıl yeniden şekillendirdiğini ortaya koyuyor.

“Enerji dönüşümü fuarın merkezinde yer alıyor”

Karbonsuzlaşma, IMO hedefleri doğrultusunda deniz taşımacılığının en kritik önceliklerinden biri haline geldi. Europort 2025, bu alandaki yenilikleri küresel sahneye taşıyor. Enerji dönüşümü ve düşük karbon teknolojileri Europort 2025'te nasıl ele alınıyor?

Raymond Siliakus: Enerji dönüşümü, bu yılki fuarın merkezinde yer alıyor. “Green Stage” bölümünde düzenlenecek oturumlar, karbonsuzlaşmanın sektördeki etkilerini ve alternatif yakıt teknolojilerini ele alıyor. Maritime Technologies Forum (MTF) tarafından organize edilen “Güvenli Denizcilik Karbonsuzlaşması Semineri”nde MTF'nin yeni raporundan ön bulgular paylaşılacak ve düşük-sıfır emisyonlu taşımacılığa yönelik yenilikçi çözümler tanıtılıyor. Hedefimiz, çevreci teknolojilerin yalnızca teorik değil, ticari uygulamalarla da desteklenmesini sağlamak.

“Sürdürülebilir gemi finansmanı bugün artık bir tercih değil, gereklilik”

Yeşil gemi yatırımları ve sürdürülebilir finansman, sektörün uzun vadeli büyüme stratejisinin ana bileşenlerinden biri haline geliyor. Gemi finansmanı ve Ship Finance Pavilion sektöre nasıl katkı sağlayacak?

Raymond Siliakus: Sürdürülebilir gemi finansmanı bugün artık bir tercih değil, gereklilik. Bu kapsamda Mare Forum Ship Finance Konferansı, Europort ile eş zamanlı olarak 24. kez gerçekleştiriliyor. Hall 5'teki Ship Finance Pavilion, finansman, gemi

kredileri ve teşvik fırsatları konularında bilgi ve danışmanlık sağlayacak. Böylece hem yatırımcılar hem de armatörler, yeni teknolojilerin finansal sürdürülebilirliği hakkında doğrudan uzmanlardan bilgi alabiliyor.

Küresel denizcilik tedarik zincirinde stratejik ortaklıklar, teknolojik inovasyon kadar önem taşıyor. MariMatch bu iş birliklerini hızlandıran bir köprü görevi görüyor. Europort'un B2B eşleştirme programı MariMatch uluslararası iş birliklerini nasıl destekliyor?

Raymond Siliakus: MariMatch Europort, Enterprise Europe Network tarafından organize edilen ve tamamen iş birliğini geliştirmeye odaklanan bir platform. Katılımcılar kayıt sonrası çevrimiçi randevular oluşturabiliyor, ardından fuar süresince özel salonda yüz yüze görüşmeler yapabiliyor. Bu sistem, özellikle farklı ülkelerden teknoloji sağlayıcıları ile gemi inşa ve yan sanayi firmalarını buluşturarak yeni iş ortaklıklarına zemin hazırlıyor. Her yıl somut anlaşmalarla sonuçlanan bu görüşmeler, Europort'un ticari değerini artıran önemli bir unsur.

“Europort 2025'e olan yoğun ilgi Türk denizcilik sektörünün artık küresel arenada daha görünür ve rekabetçi bir konuma geldiğini gösteriyor”

Türkiye, gemi inşa ve yan sanayideki üretim kapasitesiyle son yıllarda küresel ölçekte dikkat çekiyor. Europort 2025'te bu potansiyel güçlü bir temsile dönüşüyor. Türkiye'nin Europort 2025'e artan katılımını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Esin Göksel: Türkiye, son yıllarda denizcilik ve gemi inşa alanında ciddi bir ivme yakaladı. Bu yıl GYHİB ve GISBİR'in desteğiyle toplam 74 Türk firma, bireysel stantlar ve Türkiye Pavilyonu ile yer alıyor. Bu, Europort tarihindeki en yüksek Türk katılımı. Katılımcılarımızın inovatif çözümleri, sürdürülebilirlik vizyonu ile örtüşüyor. Bu yoğun ilgi, Türk denizcilik sektörünün artık küresel arenada daha görünür ve rekabetçi bir konuma geldiğini gösteriyor.

“Türk firmaları özellikle yeni inşa, bakım-onarım, tedarik ve servis alanlarında güçlü bir temsil sergiliyor”

Türk denizcilik sanayisi, enerji verimliliği, bakım-onarım ve dijital tedarik alanlarındaki çözümleriyle Europort'un ana temalarıyla doğrudan örtüşüyor. Türk firmalarının fuarda öne çıkan yenilikleri ve sürdürülebilirlik yaklaşımı hakkında neler söylersiniz?

Esin Göksel: Türk firmaları özellikle yeni inşa, bakım-onarım, tedarik ve servis alanlarında güçlü bir temsil sergiliyor. Yan sanayiden enerji verimliliği çözümlerine kadar geniş bir yelpazede ürünlerini sunuyorlar. Firmalarımızın geliştirdiği çözümler, Europort'un enerji dönüşümü ve dijitalleşme temalarıyla doğrudan örtüşüyor. Bu yılki katılımın bir diğer anlamı da, Türkiye'nin yeşil dönüşüm ve dijital yenilik konularında Avrupa'daki konumunu pekiştirmesi.

Küresel ölçekte iş birliği, bilgi paylaşımı ve teknoloji transferi; Türk denizcilik sektörünün rekabet gücünü artıran en önemli faktörler arasında. Europort 2025'in Türk denizcilik sektörüne uzun vadeli katkısını nasıl özetlersiniz?

Esin Göksel: Europort, sadece bir fuar değil; bilgi paylaşımı ve uluslararası iş birliği platformu. Türk katılımcılarımız için Avrupa, Kuzey Afrika ve Uzak Doğu pazarlarına erişim sağlayan stratejik bir köprü niteliğinde. Bunun ötesinde, Europort'un “düşünce liderliği, ortaklık ve sürdürülebilirlik” ilkeleri Türk denizcilik sektörünün uzun vadeli büyüme hedefleriyle örtüşüyor. 2025 fuarının, hem firmalarımızın ihracat stratejilerine hem de Türkiye'nin küresel denizcilik ağlarındaki konumuna katkı sağlayacağına inanıyoruz.

04-06 Kasım 2026'da bu kez ev sahibi olarak İstanbul'da uluslararası denizcileri ağırlıyor olacağız. Europort İstanbul 2026 fuarı için geri sayım başladı. Tüm denizciler, kıtaların ve denizlerin buluşma noktası İstanbul'a davetlidir.

Sustainable Ship Financing, Digitalization and Energy Efficiency Form the Core of Europort Rotterdam 2025 Vision

The global maritime industry is entering a new era shaped by low-emission targets, digital transformation, and sustainable financing principles. At the heart of this transformation, Europort Rotterdam 2025, held under the theme “Maritime Innovation and Global Collaboration” from 4–7 November 2025 at Rotterdam Ahoy, is preparing to set the course for the future of shipping. In an exclusive interview with Sea Business World, Raymond Siliakus, Director of Rotterdam Ahoy, and Ahoy Türkiye Partner and Bonn International Fairs Founder Esin Göksel, shared insights into the event’s strategic vision, innovation agenda, and the rising presence of the Turkish maritime industry.

According to Siliakus, the foundation of Europort 2025 was built upon the technological transformation and sustainability trends currently reshaping the maritime value chain. This year’s edition will focus on four core themes: Energy Transition, Digitalization, Ship Finance, and Human Capital. “Europort continues to serve as a global platform that shapes the future of the maritime sector,” Siliakus noted, emphasizing that this year’s event will be one of the most comprehensive in its history, fostering both innovation and international cooperation.

On the digital front, Europort will highlight the sector’s accelerating shift toward automation, artificial intelligence, and data-driven decision-making through the Digitalisation Zone and Smart Stage programs. These sessions—organized in collaboration with SeasHorizons—will bring together ship operators, technology startups, port authorities, and regulators to ex-

plore how digital innovation is redefining maritime operations.

Energy transition will stand at the center of this year’s agenda. The Green Stage will host discussions and presentations on decarbonization, alternative fuels, and emerging clean technologies aligned with IMO’s emission reduction goals. Organized by the Maritime Technologies Forum (MTF), the “Safe Maritime Decarbonization Seminar” will share early findings from MTF’s upcoming report and showcase innovative solutions for low- and zero-emission shipping.

Addressing the financial dimension of the green transition, Siliakus pointed to the 24th Mare Forum Ship Finance Conference and Ship Finance Pavilion, both dedicated to exploring sustainable ship financing, investment opportunities, and incentive mechanisms. Complementing these, the MariMatch Europort B2B matchmaking program—organized by the Enterprise Europe Network—will play a pivotal role in connecting shipyards, suppliers, and technology providers from across the globe, turning collaboration into tangible business outcomes.

Esin Göksel underlined Turkey’s record participation this year, highlighting the country’s growing prominence in shipbuilding and maritime equipment manufacturing. With the support of GYHİB (Turkish Ship, Yacht and Services Exporters’ Association) and GİSBİR (Turkish Shipbuilders’ Association), a total of 74 Turkish companies will exhibit—both individually and within the Türkiye Pavilion. “This strong participation demonstrates that



■ Raymond Siliakus, Director of Rotterdam Ahoy

the Turkish maritime industry is becoming increasingly visible and competitive on the global stage,” Göksel stated. Turkish exhibitors will present advanced solutions in shipbuilding, maintenance and repair, supply chain services, and energy-efficient systems—aligning closely with Europort’s focus on sustainability and digitalization.

In conclusion, Europort Rotterdam 2025 stands out as a key meeting point for maritime innovation, sustainability, and international cooperation. Bringing together cutting-edge technologies and forward-looking strategies, the event not only strengthens global industry collaboration but also opens new avenues for Turkish companies in export markets and international partnerships.

Sea Business World

DENİZ TİCARET, SANAYİ, TEKNOLOJİ, MÜHENDİSLİK, MALZEME, YAŞAM VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ

www.seabusinessworld.com

KA Rİ YER

MARKA
DANIŞMANLIĞI

www.kariyermarkadansmanligi.com

MEDYA
İLETİŞİM
REKLAM
PROJE YÖNETİMİ
ORGANİZASYON HİZMETLERİ

YAPI İMAGAZİN

www.yapimagazin.com

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

hs HAVUZ & SAUNA

www.havuzsauna.com

HAVUZ, SAUNA, SPA, PEYZAJ MİMARLIĞI DERGİSİ

Sanmar Svitzer Bahreyn'e İki Adet "Azimuth Tractor" Römorkör Teslim Etti



Sanmar, küresel operatör ve uzun süredir müşterisi olan Svitzer'a iki yeni, güçlü ve yüksek manevra kabiliyetine sahip "Azimuth tractor" römorkör teslim etti. Her ikisi de Bahreyn'de faaliyet gösterecek.

SUMMARY

Sanmar has delivered two new, powerful, and highly maneuverable "Azimuth tractor" tugs to its long-standing global operator and customer, Svitzer. Both vessels will operate in Bahrain.

Türkiye'de inşaları sırasında DELİÇAY XVI ve DELİÇAY XVII isimleriyle anılan römorkörler, yeni sahipleri tarafından SVITZER MANAMA ve SVITZER AWAL isimleriyle anıldı. Her iki römorkör de Kanadalı deniz mi-

marı Robert Allan Ltd.'nin Sanmar'a özel TRAKtor-Z 2500SX tasarımına dayanıyor ve toplam uzunlukları 25,3 m, kalıplanmış kirişleri 12 m, en az kalıplanmış derinlikleri 4,45 m ve ekstrem draftları yaklaşık 6,55 m.

Her römorkör, minimum 80 ton çekme gücüne ve 12,5 knot serbest seyir hızına sahiptir. Her iki gemi de operasyonel kabiliyetlerini ve güvenlik performanslarını daha da artıran Fi-Fi 1 sistemiyle donatılmıştır.

Çift Z tahrikli pervaneli römorkörler, öncelikle liman gemi elleçleme ve çekme görevleri için tasarlanmıştır

Her ikisi de, tasarım sürecinde model testlerine ve bilgisayar tabanlı hesaplamalı akışkanlar dinamiği optimizasyonuna yönelik önemli çabaların sonucu olan modern gövde formu ve eklenti konfigürasyonu sayesinde verimli, yüksek kontrol edilebilir ve manevra kabiliyetine sahip olma avantajına sahiptir. Sanmar'ın Svitzer ile yaklaşık 20 yıla dayanan uzun bir

ticari ilişkisi bulunmaktadır ve bu ilişki, römorkör tasarımının devam eden gelişimi sırasında ortaya çıkan en yenilikçi yeni teknolojilerin çoğunu içermektedir.

Bunlar arasında 2016 yılında teslim edilen Dünyanın İlk Uzaktan Kumandalı Römorkörü "SVITZER HERMOD" ve bu yılın başlarında teslim edilen, Sanmar ElectRA serisine özel devrim niteliğindeki emisjonsuz tamamen elektrikli römorkör "SVITZER INGRID" yer alıyor.

Sanmar Tersaneleri Kurumsal Strateji Direktörü İpek Gürün, "Svitzer, yüzyıllardır süregelen denizcilik deneyimiyle 37 ülkede 141 liman ve 40 terminalde büyük ölçekte faaliyet gösteriyor; bu nedenle, küresel operasyonlarını güçlendirmek için ihtiyaç duydukları modern, teknolojik olarak gelişmiş, verimli ve çevreye duyarlı römorkörleri sağlamak üzere bir kez daha Sanmar'ı seçmelerinden mutluluk duyuyoruz." dedi.

GTT, Bloom Energy Ve Ponant, Yeni Nesil Sıfır Karbon Gemisi İçin Güçlerini Birleştirdi

Denizcilik sektöründe karbonsuzlaşma hedeflerine yönelik çalışmalar hız kazanıyor. Enerji ve mühendislik alanında öncü üç şirket; GTT, Bloom Energy ve Ponant Explorations Group LNG ile çalışan Katı Oksit Yakıt Hücreleri (SOFC) ile Deniz Karbon Yakalama teknolojisini bir araya getiren entegre bir enerji sistemi geliştirmek üzere güçlerini birleştirdi.

SUMMARY

Efforts to achieve decarbonization in the maritime industry are gaining momentum. Three leading companies in energy and engineering GTT, Bloom Energy, and Ponant Explorations Group have joined forces to develop an integrated energy system that combines LNG-powered Solid Oxide Fuel Cells (SOFC) with Marine Carbon Capture technology.

2030 yılına kadar Ponant'ın rüzgar destekli sistem ve yakıt hücreleriyle donatılacak yeni nesil yolcu gemisi Swap2Zero'da kullanılması planlanan bu sistem, deniz taşımacılığında çevreci teknolojiler açısından önemli bir dönüm noktası olarak değerlendiriliyor.

Proje kapsamında GTT, Bloom Energy'nin SOFC teknolojisiyle uyumlu bir Deniz Karbon Yakalama sistemi tasarlayıp geliştirecek. Geliştirilen entegre çözüm, gemideki otel yükünü yani aydınlatma, sıcak su ve

çeşitli hizmetleri karşılamak üzere yardımcı elektrik üretimi sağlayacak. Aynı zamanda egzoz gazlarından karbondioksit (CO₂) yakalayarak emisyonları azaltacak.

Bu yaklaşım, geminin kriyojenik tesislerinden elde edilen düşük sıcaklıklı enerjinin yeniden kullanımı sayesinde optimize edilmiş termal yönetim sunarken, yakıt hücresi sisteminin genel verimliliğini de artıracak.

Üç şirketin iş birliği, deniz taşımacılığının karbonsuzlaştırılmasına yönelik ortak vizyonu yansıtıyor. Geliştirilecek sistem, Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) emisyon azaltma hedefleriyle uyumlu bir şekilde, düşük emisyonlu operasyonlara geçişi hızlandırmayı amaçlıyor.

GTT Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Philippe Berterotti'e, projeye ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "GTT'nin teknolojisini ve uzmanlığını ortaklarımızın deneyimiyle birleştirerek geleceğin gemilerini tasarlıyor ve deniz taşımacılığının karbonsuzlaşmasına katkı sağlıyoruz. Bu iddialı ve ileri görüşlü projede yer almak büyük bir gurur duyuyoruz."

Bloom Energy Ticaret Direktörü Aman Joshi ise, katı oksit yakıt hücrelerinin denizcilik sektöründe düşük karbonlu geleceğin anahtarı olduğunu vurgulayarak şu ifadeleri kullandı: "Yakıt hücrelerini karbon yakalama sistemleriyle entegre etmek, inovasyonun daha temiz ve sürdürülebilir taşımacılığa geçişte nasıl belirleyici bir rol oynayabileceğini gösteriyor. Swap2Zero projesine katkı sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Ponant Explorations Group Yeni İnşa ve AR-GE Direktörü Mathieu Petiteau da, projenin şirketin sürdürülebilirlik vizyonunun somut bir adımı olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bu ortaklık, CO₂ azaltmanın yenilikçi ve verimli yöntemlerini geliştirmede önemli bir kilometre taşı. Avrupa Birliği İnovasyon Fonu ve Fransa 2030 tarafından desteklenen Swap2Zero projemiz için de ileriye dönük büyük bir adım niteliğinde."

Denizcilik sektöründe karbon emisyonlarının azaltılmasına yönelik çalışmaların ivme kazandığı günümüzde, GTT, Bloom Energy ve Ponant iş birliğiyle yürütülen bu proje; yakıt hücresi verimliliğini artıran, enerji geri kazanımını teşvik eden ve emisyonları minimuma indiren teknolojik bir atılım olarak öne çıkıyor.

Swap2Zero Projesi, karbon nötrlüğüne yönelik ilk okyanus ötesi gemiyi geliştirme hedefiyle 2023 yılında başlatıldı. LMG Marin ve Stirling Design firmaları tarafından tasarlanan konsept, yaklaşık 100 yolcu kabinine sahip, %50 rüzgar enerjisi kullanan 181 metrelik (594 fit) bir yolcu gemisi öngörüyor. 10 knot hız ve 30 güne kadar dayanıklılık için tam otonomi öngörüyorlar. Sera gazı emisyonlarını %80'den fazla azaltacak. Bureau Veritas da projeye katılıyor.



Tsuneishi, Japonya'nın İlk Hidrojen Çift Yakıtlı Römorkörünü Teslim Etti

TSUNEISHI SHIPBUILDING Co., Ltd., 15 Ekim 2025 tarihinde TSUNEISHI Fabrikası'nda BEH2YDRO hidrojenle çalışan içten yanmalı motorla (ICE) donatılmış Japonya'nın ilk römorkörü olan "TEN-OH"u teslim etti.

SUMMARY

On October 15, 2025, TSUNEISHI SHIPBUILDING Co., Ltd. delivered Japan's first tugboat equipped with a BEH2YDRO hydrogen-powered internal combustion engine (ICE), named "TEN-OH," at the TSUNEISHI Factory.

Römorkör, TSUNEISHI Group ile CMB. TECH arasındaki ortak girişim olan JPN-H2YDRO tarafından sağlanan büyük kapasiteli ve besleme sistemine sahip BEH2YDRO yüksek çıkışlı hidrojen çift yakıtlı ICE ve yüksek basınçlı hidrojen gazı depolama sistemi ile donatılmıştır.

Hidrojen yakıtı, yakıldığında karbondioksit salınımı yapmayan temiz bir yakıttır ve karbon nötrlüğüne ulaşmada önemli bir katkı sağladığı düşünülmektedir. Bu gemi, sıfır CO₂ emisyonlu gemiler geliştirmeyi amaçlayan Nippon Vakfı'nın "Sıfır Emisyonlu Gemiler Projesi" kapsamında geliştirilip inşa edilmiştir. Römorkörler, büyük gemilerin limana girerken veya limandan ayrılırken güvenli ve sorunsuz bir şekilde manevra yapmalarına yardımcı olmada hayati bir rol oynar. Bu nedenle, yüksek manevra kabiliyetini güçlü motor gücüyle birleştirmeleri gerekir. Yeni teslim edilen römorkör, iki adet 12 silindirli hidrojen karışımli motorla (4.400 beygir gücü sınıfı) çalıştırılmakta ve yüksek basınçlı tanklarda yaklaşık 250 kg hidrojen depolamaktadır. Bu, geleneksel yakıt kullanımına eşdeğer bir operasyonel performans sağlarken, önemli CO₂ azaltımı da sağlamaktadır. Olası bir hidrojen yakıt sistemi arızası durumunda, gemi yalnızca deniz yakıtıyla çalışmaya devam edebilir ve geleneksel gemilerle aynı standartlarda güvenlik sağlayabilir.

Özellikler

Toplam Uzunluk: 38,0 m
Genişlik: 9,6 m
Taslak: 4,2 m
Brüt Tonaj: 300'den az
Ana Motor: BEH2YDRO Çift 12 silindirli hidrojen çift yakıtlı ICE (4.400 beygir gücü sınıfı)
Kullanılan Yakıt: Hidrojen ve geleneksel deniz yakıtları

TSUNEISHI SHIPBUILDING Co., Ltd. Temsilcisi ve İcra Kurulu Başkanı OKU-MURA Sachio, şunları söyledi: "Japonya'nın ilk hidrojen çift yakıtlı römorkörünü teslim etmek büyük bir onur. Yurt içi ve yurt dışı operasyonlarımızda, metanol ve LNG gibi yeni nesil yakıtlarla çalışan gemiler geliştiriyoruz. Bu projeden edindiğimiz uzmanlığı geliştirerek ve Grubun kolektif gücünden yararlanarak, inovasyonu yönlendirmeye ve denizcilik sektörü için daha sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunmaya devam edeceğiz."



Yunanistan'ın Limanları Geliştirmek İçin 680 Milyon Dolarlık Yatırım Planı

Yunan hükümeti, ülkenin liman altyapısını modernize etmek için 680 milyon dolarlık yatırım planını onayladı. Geçen hafta Atina'da düzenlenen bir altyapı konferansında konuşan Yunan Deniz İşleri Bakan Yardımcısı Stefanos Gkikas, liman modernizasyon programının özellikle Yunan adalarındaki limanlara odaklanacağını belirtti.

SUMMARY

The Greek government has approved a \$680 million investment plan to modernize the country's port infrastructure. Speaking at an infrastructure conference held in Athens last week, Greece's Deputy Minister of Maritime Affairs, Stefanos Gkikas, stated that the port modernization program will particularly focus on ports located on the Greek islands.

Gkikas, "Bu modernizasyon temel bir öncelik, çünkü adaların ana kara Yunanistan ve uluslararası piyasalarla eşit rekabet koşullarına sahip olmasını sağlayacak." ifadelerini kullandı. Son yıllarda Yunan liman sektöründeki paydaşlar, liman altyapısının kötü durumuna dikkat çekiyor. Bazı Yunan adası limanlarının 30 yılı aşkın süredir bakım görmediği belirtiliyor. Bu durum, limanların ağırlayabileceği gemi ve yük tiplerini ciddi şekilde sınırlıyor. Pan-Hellenic Tüccar Denizci Kaptanları Derneği'nin yıllık raporları da Yunan liman tesislerinin yaşlanmış yapısına dikkat çekiyor. Derneğin vurguladığı başlıca sorunlar arasında yıllar içinde biriken çamur ve tortuların

liman kanallarının derinliğini önemli ölçüde azaltması, çöken iskeleler ve deniz fenerleri, yetersiz park ve yolcu bekleme alanları yer alıyor. Bu sorunların bazılarını çözmek için Gkikas, Denizcilik Bakanlığı'nın 2021-2027 Ulusal Stratejik Referans Çerçevesi (NSRF) Ulaşım Programı'ndan 210 milyon dolar sağladığını açıkladı. Söz konusu girişim, Avrupa Birliği (AB) fonları ve Yunanistan'ın ek katkılarıyla destekleniyor. Finansman, 30 ada limanının modernizasyonu için kullanılacak. Bunlardan 21 liman modernizasyonu projesi ise halihazırda Yunanistan'ın ulusal yatırım fonu Growthfund tarafından yürütülen projelere dahil edilmiş durumda.

Yunanistan ayrıca AB'nin Recovery and Resilience Facility fonundan 93 milyon

dolar daha sağladı. Bu kaynak, adalar ve bölgesel limanlardaki modernizasyon planlarını destekleyecek. Modernizasyon çabalarının önemli bir odağı ise limanlarda yeşil dönüşüm olacak. Gkikas, 2029 yılına kadar en az 12 limanın shore power (cold ironing) sistemleriyle donatılacağını öngördü. Lavrio, Rafina, Kavala ve Korfu gibi limanlarda shore power fizibilite çalışmaları için 11 milyon dolar ayrıldı. Programın yeşil dönüşüm ayağının maliyetinin 310 milyon dolar olması bekleniyor; finansmanın yaklaşık yarısı Island Decarbonization Fund tarafından sağlanacak. Söz konusu fon, Yunanistan, AB ve Avrupa Yatırım Bankası iş birliğiyle oluşturuldu ve Yunan adalarındaki yeşil dönüşüm projelerini desteklemeyi hedefliyor.



Küresel Ticarete Sular Isınıyor

ABD ve Çin'den Karşılıklı Liman Ücretleri Hamlesi

Dünyanın en büyük iki ekonomisi, ticaret savaşını deniz taşımacılığına taşıdı. ABD ve Çin limanlarında uygulamaya giren karşılıklı liman ücretleri, küresel lojistik ve gemi operasyonlarını doğrudan etkiliyor.

SUMMARY

The world's two largest economies continued to be able to continue their trade war at sea. Port services, which have been implemented in US and Chinese ports, directly support global logistics and ship operations. The Beijing administration took action in retaliation for the port fees imposed by the USA on China-linked ships. China; It began charging a "special port fee" to ships owned, operated, built by the United States or flying the US flag.

Pekin yönetimi, ABD'nin Çin bağlantılı gemilere uyguladığı liman ücretlerine bir mismeleme olarak harekete geçti. Çin; ABD'ye ait, ABD tarafından işletilen, inşa edilen veya ABD bayrağı taşıyan gemilerden "özel liman ücreti" tahsil etmeye başladı.

ABD yönetimi, yılın başlarında Çin'e ait, Çin yapımı veya Çin bayraklı kargo gemilerine benzer bir liman vergisi uygulanacağını duyurmuştu. Çin'in karşı hamlesi sonrası ABD, kendi liman ücretlerini resmen yürürlüğe koydu. Yetkililer, bu adımların temel amacının, Çin'in küresel denizcilik sektöründeki hakimiyetini sınırlamak ve yerli gemi üretimini teşvik etmek olduğunu açıklamıştı. Bu gelişmeler üzerine Çin Ulaştırma Bakanlığı, ABD menşeli gemilere yönelik "özel liman ücreti" uygulamasını yürürlüğe aldı.

Çin Yapımı Gemiler Muaf Tutulacak

Uygulamanın en kritik detayına göre, Çin'de inşa edilen gemiler bu yeni ücretten muaf tutulacak. Bu istisna, aynı kategori-

Deniz Taşımacılığı Üzerindeki Etkiler

- **Operasyonlar:** Gemi rotaları ve sefer planları değişebilir.
- **Tedarik Zinciri:** Ham petrol, otomotiv, elektronik ve oyuncak gibi ürünler ekonomik açıdan etkilenebilir.
- **Sektörel Risk:** Deniz taşımacılığı şirketleri yeni ücretler ve yaptırımlar karşısında alternatif rotalar ve stratejiler geliştirmek zorunda.

deki diğer ABD bağlantılı gemilere kıyasla Çin yapımı gemilere önemli bir maliyet avantajı sağlıyor.

Devlet televizyonu CCTV'nin aktardığı muafiyet koşulları; Çin'de üretilmiş gemileri, tamir amacıyla Çin tersanelerine gelen boş gemileri ve belirli istisna kapsamına giren diğer gemileri kapsıyor. Bu sınırlama sayesinde düzenleme, yalnızca doğrudan ABD'nin sahip olduğu veya işlettiği gemilere uygulanacak şekilde hedefleniyor.

Yetkililer, belirlenen ücretlerin ödenmesi durumunda ilgili gemilerin ithalat ve ihracat işlemlerinin askıya alınabileceği uyarısında bulunuyor. Bu yaptırım, ödeme yapmayan gemilerin Çin limanlarındaki ticari faaliyetlerini ciddi ölçüde sekteye uğratma potansiyeli taşıyor.

Yürürlüğe giren yeni uygulamaya göre;

- Çin özel liman ücretleri yalnızca ABD bağlantılı gemilere uygulanıyor.
- Çin yapımı veya bakım-onarım amacıyla gelen gemiler uygulamadan muaf tutulacak
- ABD tarafında da Çin gemileri için benzer vergi uygulanıyor.



Yalıkavak Marina Global Arenada Bir Başarıya Daha İmza Attı

Yalıkavak Marina, dünya yatçılık sektörünün en prestijli ödülllerinden biri olan The British Yacht Harbour Association (TYHA) Ödüllerinde Superyacht Marina of the Year Runner Up ödülünü kazanarak global gücünü bir kez daha tescilledi.

SUMMARY

Yalıkavak Marina once again confirmed its global power by winning the "Superyacht Marina of the Year" Runner Up award at The British Yacht Harbour Association (TYHA) Awards, one of the most prestigious awards in the global yachting industry.

Yalıkavak Marina, 2018, 2019, 2022 ve 2023 yıllarında "Dünyanın En İyi Süperyat Marinası" ödülünü, 2024 yılında da Runner Up kazanarak Türkiye'yi gururla temsil etmiş, ayrıca 2020-2021 yıllarında "En İyi Uluslararası Marina" unvanını almıştı. Böylece üst üste elde ettiği başarılarla, hizmet kalitesi, ileri teknolojiye sahip altyapısı ve sunduğu eşsiz deneyimlerle uluslararası alanda çıtayı her yıl daha da yükseltmeye devam ediyor.

Dünyanın İlk 10 Marinası Arasında

Dünyanın ilk 10 marinası arasında yer alan Yalıkavak Marina, "Temiz Marina" sertifikası ve Türkiye'de yalnızca kendisine verilen "5 Altın Çıpa Platin" ödülü ile sürdürülebilirlik ve çevre koruma konusundaki öncü rolünü sürdürüyor. Deniz ekosistemini korumaya yönelik çevresel sorumluluk projeleri, sosyal fayda sağlayan girişimleri

ve sürdürülebilir bir gelecek yaratma vizyonuyla global arenada örnek gösteriliyor. Ayrıca UNICEF'in "Platin Kanatlar" programının gururlu bir katılımcısı olarak, yardıma muhtaç çocukların temel haklarına kavuşmalarını desteklemeye devam ediyor.

Bugün 620 yat kapasitesiyle 140 metreye kadar süperyatlara ev sahipliği yapan Yalıkavak Marina, dünya çapında tanınan markaları, lüks alışveriş olanakları, seçkin restoranları, plaj kulüpleri, wellness merkezleri ve otelleri ile sadece bir marina değil, aynı zamanda 12 ay boyunca yaşayan bir destinasyon olma özelliği taşıyor. Her yıl 120'den fazla ülkeden gelen 2 milyonun üzerinde ziyaretçiye kapılarını açan Yalıkavak Marina, denizcilik sektöründeki öncü rolünü güçlendirirken Türkiye'nin dünya sahnesindeki prestijini de artırıyor.



Türkiye'nin ilk yüksek kapasiteli süperyat marinası olan Bodrum Yalıkavak Marina, 2025 yılı TYHA Marina Awards'ta dünyanın dört bir yanından marina kullanıcılarının oylarıyla seçilen bu ödül ile birlikte, global marina sektöründeki güçlü konumunu bir kez daha taçlandırdı.



620 yatı aynı anda ağırlayabilen ve 140 m uzunluğa kadar yatlar için birinci sınıf hizmetler sunan Yalıkavak Marina, dünyaca ünlü mağazalar, lüks mücevher ve aksesuar butikleri, Michelin yıldızlı restoranlar, plaj kulüpleri, kafeler, barlar, sağlık ve dinlenme tesislerinin yanı sıra lüks bir otele de ev sahipliği yapmaktadır.

Dünyanın 120 ülkesinden 2 milyondan fazla misafirin tercih ettiği gözde bir destinasyon olan Yalıkavak Marina 12 ay faaliyet göstererek yılda 3.000'den fazla kişiye istihdam sağlıyor.

Benetti, Yeni Oasis 42m'yi Tanıttı

Benetti, ikonik Oasis serisinin doğal evrimi olan Oasis 42M'yi tanıttı. Cannes Yachting Festival'de ilk kez görülmeye çıkan 42 metrelik yat, misafirleri denizle ve doğayla daha yakın bir deneyime davet ediyor dalgaların altından gökyüzünün üstüne kadar. İlk Oasis 42M, vizyoner sahibine satıldı ve 2027'de suya indirilmesi planlanıyor. Bu, Benetti'nin "The House of Yachting" olarak mirasında yeni bir dönemi işaret ediyor.

SUMMARY

Benetti has unveiled the Oasis 42M, the natural evolution of its iconic Oasis series. First revealed at the Cannes Yachting Festival, this 42-metre yacht invites guests to experience a closer connection with the sea and nature from the waves below to the sky above. The first Oasis 42M has already been sold to its visionary owner and is scheduled to be launched in 2027, marking a new chapter in Benetti's legacy as The House of Yachting.

Oasis yaşam tarzı, kusursuz hâliyle

Oasis 42M, bilinçli tercihlerle tasarlandı: su üzerinde sağlık ve konforu artıran geniş yaşam alanları ve sürdürülebilir mühendislik çözümleriyle 3 yıldızlı Sea Index derecelendirmesine sahip. 45 metre altı yatlarda, sahipleri için ideal özel bir sığınak sunuyor.

Oasis Deck®: Okyanusun kenarında yaşam Oasis 42M'nin kalbinde, misafirleri denizle kesintisiz bir şekilde buluşturan geliştirilmiş Oasis Deck® yer alıyor. 8,3 m²lik havuz, bu boyuttaki yatlar arasında en büyüklerden biri olup, açılabilir bir örtüye sa-

hip. Bu alan, 100 m²'lik kesintisiz bir arka güverteye açılarak sıra dışı bir ferahlık ve özgürlük hissi yaratıyor.

Üst güvertede 17,3 metre uzunluğunda bir güneşlenme alanı bulunuyor – 40-45 metrelik yat segmentinde en büyük alan. Spa havuzu, bar veya lounge ile kişiselleştirilebilen bu alan, güneşlenme, yemek ve eğlenceye uygun. Ön güvertede yer alan geniş lounge alanı ile toplamda üç farklı açık hava sosyal alanı sunuluyor.

İç mekanlar: sağlık ve stil bir arada

Bonetti/kozerski architecture ile geliştirilen iç mekanlar, doğal ve alternatif malzemelerle yeni bir stil dili sunuyor. Ana güvertede panoramik salon, Oasis Deck®'e açılan yemek alanı, profesyonel mutfak ve spor/SPA/sinema alanı gibi dört bağlantılı alan bulunuyor. Üst güvertede ise 50 m²'lik panoramik ana daire ve 40 m²'lik özel teras yer alıyor.

Alternatif düzenlemeler, ana güvertede sahip süiti veya Sky Lounge konfigürasyonu gibi esnek kullanım imkânı sunuyor ve her biri sahipleri için özel bir Benetti'ye

dönüştürülebilecek şekilde önceden tasarlanmış.

Dış tasarım: hareketin zarafeti

RWD imzası taşıyan dış tasarım, Oasis serisinin karakteristik çizgilerini yumuşak kıvrımlar ve akıcı profillerle geliştiriyor. Modern mimari ve otomotiv tasarımından ilham alan Oasis 42M, zamansız bir şıklık sunuyor ve 2030'lara kadar güncelliğini koruyacak.

Teknoloji ve sürdürülebilirlik

Oasis 42M, tasarımın ötesinde yenilik sunuyor: veri odaklı mühendislik paketi yakıt tüketimini ve emisyonları azaltıyor. Hibrit Siemens E-Mode seçeneği, performanstan ödün vermeden sürdürülebilir seyir imkânı sağlıyor. Geniş garaj alanı, 6,25 metre tender, jet ski ve çeşitli su oyuncaklarını barındırıyor, sahiplerine su üzerindeki yaşamın tüm keyfini sunuyor.



Persée Tersanesi 62 Metrelik Ahşap Süperyat Konsepti “Jiva Ananta”yı Tanıttı

Endonezya merkezli Persée Shipyard, geleneksel Endonezya el işçiliğini modern tasarım anlayışıyla birleştiren 62 metrelik ahşap süperyat konsepti Jiva Ananta’yı tanıttı.

SUMMARY

Indonesia-based Persée Shipyard has unveiled its 62-metre wooden superyacht concept Jiva Ananta, which combines traditional Indonesian craftsmanship with contemporary design.



Şu anda tasarım aşamasının ileri safhalarında olan proje, yatırımcı arayışında ve tersanenin, mirasa dayalı inşaat teknikleri ile sürdürülebilir yenilikleri harmanlayarak modern lüksü yeniden tanımlama vizyonunu yansıtıyor. Yatın yapımında ağırlıklı olarak Ulin Ironwood kullanılırken, iç mekânlarda teak ve paslanmaz çelik detaylara yer veriliyor. Persée Shipyard yetkilileri, “Jiva Ananta ile kalpleri ve hayal gücünü aynı anda büyüyecek bir yat tasarlamayı amaçlıyoruz” ifadelerini kullandı.

Endüstri deneyimi 20 yılı aşan uzmanlar tarafından kurulan tersane, Endonezya’nın yüzyıllık tekne yapım geleneğinden besleniyor. Tersanenin hedefi, geleneksel Endonezya tekne yapım tekniklerini modern endüstriyel yeteneklerle harmanlayarak sektörde öncü bir konuma ulaşmak olarak açıklanıyor. “Sonsuz yolculukların ruhu” anlamına gelen Jiva Ananta, etnik özgünlüğü ve zarif sadeliği bir araya getiren yüzen bir sığınak olarak tasarlandı. İç mekânlarda doğal ahşaplar, özenli oymalar ve el dokuması tekstil ürünleri kullanılarak sıcak ve organik bir atmosfer yaratılıyor.

Sürdürülebilirlik, konseptin temelini oluşturuyor. Güneş enerjisi destekli sistemler, geri dönüştürülmüş bambu yataklar ve sürdürülebilir kaynaklardan elde edilen ahşaplar gibi çevre dostu malzemeler kullanılıyor. Yatın düzeni, misafirlerin mahremiyeti ve konforu gözetilerek tasarlanmış birden fazla güverteyi kapsıyor. Alt güvertede altı misafir kabini ve mürettebat alanları bulunurken, köprü güvertesinde panoramik deniz manzaralı dört misafir süiti yer alıyor.

Geniş dış alanlar arasında açık havada yemek alanları, modern mutfak ve rahat oturma alanları yer alıyor. Güneşlenme gü-

vertesi güneş panelleri, tavan penceresi ve isteğe bağlı iki metrelik jakuzi ile donatıldı. Persée Shipyard, yatın güç kaynağı olarak çift 800 beygirlik Doosan deniz motoru ve ses yalıtımlı MASE jeneratörler planlıyor; bu sayede hem verimlilik hem de güvenilirlik sağlanıyor.

Ticari işletmeye uygun olarak tasarlanan yatın iş modeli, yıllık yaklaşık %30 yatırım getirisi öngörüyor ve geceleme ücretleri 17.000–21.500 dolar arasında planlanıyor. Proje, toplam maliyeti 7,24 milyon dolar olarak hesaplanan ve 30–32 ayda tamamlanacak yedi aşamalı bir yapım sürecine sahip.



106 Metrelik Lürssen Süperyat “Amadea” Açık Artırmada Satıldı

106,1 metre uzunluğundaki Lürssen motor yat Amadea, Haziran 2022’de ABD yetkilileri tarafından el konulmasının ardından açık artırmada satıldı. Satış, New York Güney Bölgesi Mahkemesi’nin verdiği müsadere kararı doğrultusunda gerçekleştirildi.

SUMMARY

The 106.1-metre Lürssen motor yacht Amadea was sold at auction following its seizure by U.S. authorities in June 2022. The sale was conducted in accordance with a forfeiture order issued by the U.S. District Court for the Southern District of New York.

Açık artırma, Florida, Fort Lauderdale merkezli National Maritime Services ve Fraser Yachts iş birliğiyle yürütüldü ve 10 Eylül 2025 tarihinde tamamlandı. Yatın yeni sahibi ve satış fiyatı henüz açıklanmadı. Yatın nadir ve prestijli bir yapıya sahip olduğu vurgulandı. 2017 yılında Lürssen tarafından teslim edilen Amadea, dış tasarımı Es-

pen Øino, iç mekanları ise Zuretti Interior Design tarafından tasarlanmış 4.402 gros tonajlı bir süperyat. Yat, 8 stateroom’da 16 misafiri ağırlayabiliyor ve 36 kişilik mürettebat tarafından yönetiliyor. Olanakları arasında sonsuzluk havuzu, helikopter pisti, özel sahibin spa alanı, misafirler için ayrı spa ve iki asansör yer alıyor.



Amadea, çift MTU motor ile güçlendirilmiş olup maksimum hızı 20 knot, seyir hızı 13 knot ve menzili 8.000 deniz mili. Tahmini değeri yaklaşık 230 milyon dolar olarak belirtiliyor. AIS verileri yatın hâlen San Diego, Kaliforniya’da olduğunu gösteriyor.



Mega Yat KD, Fethiye'de 90 Bin Litre Yakıt İkmal Etti



Bulgar iş insanı Kiril Domuschiev'e ait olduğu öğrenilen lüks mega yat KD, Fethiye İskelesi'ne yanaşarak 90 bin litre yakıt ikmal yaptı. 52 metre uzunluğunda ve Malta bayraklı olan yat, yaklaşık 35 milyon dolar değerinde ve geçtiğimiz yıllarda İtalyan yat üreticisi Sanlorenzo tarafından inşa edildi.

SUMMARY

The luxurious mega yacht KD, owned by Bulgarian businessman Kiril Domuschiev, docked at Fethiye Pier to refuel with 90,000 liters of fuel. The 52-meter-long, Malta-flagged yacht is valued at approximately 35 million dollars and was built in recent years by the Italian yacht manufacturer Sanlorenzo.

Ege sularında Domuschiev ve ailesi ile misafirlerini ağırlayan KD, Göcek'ten Fethiye'ye hareket etti. Yatın yakıt ikmal, İzmir

Aliağa'dan tankerlerle karadan gerçekleştirildi. Ayrıca Fethiye'den taze balık, sebze ve meyve temin edildiği ve yatın yetkili-

lerinin yakıt ve diğer ikmal işlemleri için bölgede yaklaşık 5 milyon TL harcadığı öğrenildi.

Lüks iç mekanları ve güçlü performansı ile dikkat çeken KD, 12 misafiri ağırlayabiliyor. Kiril Domuschiev, Bulgaristan merkezli Huvepharma markasının sahibi ve aynı zamanda sigorta, leasing, emlak ve enerji alanlarında 4 kıtada faaliyet gösteren bir iş insanı olarak biliniyor. Domuschiev, ayrıca PFC Ludogorets Razgrad futbol takımının da sahibi. Net serveti 2,9 milyar dolar olan Domuschiev'in mega yatı KD, hem zengin iç tasarımı hem de yüksek performans kapasitesiyle göz kamaştırıyor.

ALM Marine'den Yeni Nesil Seyir ve Güvenlik Sistemleri

Denizcilik, her geçen gün daha karmaşık ve rekabetçi bir sektör haline geliyor. Gemi sahipleri ve işletmecileri için en kritik unsurlar arasında seyir doğruluğu, güvenilir iletişim, veri kayıt sistemleri ve operasyonel emniyet yer alıyor. ALM Marine, yeni ürün serisiyle gemilerde güvenliği ve verimliliği üst seviyeye taşıyor.

SUMMARY

Maritime operations are becoming increasingly complex and competitive. For shipowners and operators, the most critical factors include navigational accuracy, reliable communication, data recording systems, and operational safety. With its new product line, ALM Marine elevates safety and efficiency on board to the highest level.

Denizcilik sektöründe güvenlik, iletişim ve verimlilik artık her zamankinden daha kritik. Küresel ticaretin artan yoğunluğu ve uluslararası regülasyonların getirdiği yeni standartlar, gemi sahipleri ve işletmecilerini daha ileri teknolojilere yönlendiriyor. Bu ihtiyaca yanıt veren ALM Marine, yeni nesil seyir ve güvenlik sistemleriyle sektöre modern çözümler kazandırıyor.

ALM Marine'in portföyü, modern gemilerin tüm temel ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanmış cihazlardan oluşuyor. Öne çıkan ürünlerden NVR-9000 VDR / SVDR, radar, AIS ve GPS gibi sistemlerden aldığı kritik verileri kaydederek kaza analizlerinde güvenilir bir kaynak sunuyor. NBW-1000 BNWAS köprüüstü gözetim ve dikkat kontrol sistemi olarak vardiya güvenliğini artırıyor. NES-3000 ECDIS elektronik harita ve bilgi sistemi, rota planlamasında ve güncel haritalarla entegrasyonda kolaylık sağlıyor.

NGR-3000 GPS / GNSS, yüksek hassasiyette konumlandırma imkânı sunarken; NSI-1000 AIS gemilerin tanımlanması, izlenmesi ve çarpışma önleme süreçlerinde kritik rol üstleniyor. Haberleşme tarafında ise NVR-3000 VHF DSC ve NHR-1500 MF/HF, uluslararası denizcilik standartlarıyla tam uyumlu çözümler sunuyor.

Bunlara ek olarak, NAVTEX, EPIRB, AIS-SART, Echo Sounder, Weather Fax ve AM-100 Wind System gibi tamamlayıcı sistemler de firmanın ürün gamında yer alıyor. ALM Marine'in internet sitesinde ayrıca Ship Spare Parts bölümü de bulunuyor; böylece cihaz tedariki, bakım ve yedek parça ihtiyaçları tek bir çatı altında karşılanabiliyor.

Teknoloji ve Hizmet Bir Arada

ALM Marine, cihaz tedarik eden bir marka olmasının yanı sıra; güçlü hizmet desteğiyle de fark yaratıyor. Bakım ve onarım



www.almmarine.com
service@almmarine.com
+90 534 767 0646

Official Sales & Service Representative of NSR Marine in TURKIYE

NSR marine

ClassNK ICLASS

ISTANBUL TİCARİT ODASI

DNV-GL ISO/IEC 27001

VDR- ECDIS- GPS - NAVTEX- VHF/DSC-MF/HF DSC- BNWAS- AIS- EPIRB- AIS SART- ANEMOMETER-TWO WAY VHF- ECHO SOUNDER- W.FAX- EX PRO VHF

**NVR-9000 VDR****NGR 3000 GPS****NVX 3000 NAVTEX****NBW-1000 BNWAS****NBI 1000 AIS****NED 3010
E.SOUNDER****AM1000 WIND
SYSTEM****NES 1000 ECDIS**

hizmetlerinden yedek parça teminine kadar geniş bir servis ağı sunan ALM Marine, kalite politikası ve müşteri odaklı yaklaşımıyla da sektörün güven duyduğu çözüm ortaklarından biri haline geliyor. Tüm cihazlar, zorlu deniz koşullarına karşı dayanıklılık, stabil performans ve yük-

sek sinyal hassasiyeti açısından test ediliyor. Bu da hem iç sularda hem de açık denizlerde güvenli bir operasyon imkânı sağlıyor.

ALM Marine'in sunduğu teknolojiler, gemi işletmeleri için yalnızca emniyet değil,

aynı zamanda operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı da getiriyor. Doğru veri kayıtları kazaların incelenmesinde hata payını azaltırken; AIS, ECDIS ve GPS gibi entegre sistemler yakıt tüketimi ve rota optimizasyonunda tasarruf sağlıyor. Güvenilir iletişim sistemleri acil durum yönetiminde hayati önem taşıırken, yedek parça ve servis desteği de kesintisiz operasyonu garanti ediyor. ALM Marine, NSR Marine'in Türkiye'deki resmi satış ve servis temsilcisidir.

**NVR 3000 VHF DSC****NHR 1500 MF/HF**

Yeni ürün gamıyla dikkat çeken ALM Marine, Türk denizcilik sektörüne uluslararası standartlarda modern ve güvenilir çözümler kazandırmaya devam ediyor.

Filonuz Parmaklarınızın Ucunda: Navfleet Uygulaması Verimliliği Yeniden Tanımlıyor

NavFleet, denizcilik sektöründe filon yönetimini yeniden tanımlayan yeni bir uygulama ile kullanıcıların beğenisine sunuldu. Uygulama, gemi sahipleri ve işletmecilerin filo hareketlerini, hava koşullarını ve operasyonel verileri tek bir platformdan gerçek zamanlı olarak izlemesine olanak tanıyor.

SUMMARY

NavFleet has launched a new application that redefines fleet management in the maritime industry. The application allows ship owners and operators to monitor fleet movements, weather conditions, and operational data in real time from a single platform.

NavFleet'in Ürün Yöneticisi Tor Håkon Svanes, uygulamanın filon yönetiminde devrim yaratacağını belirtiyor: "Bazı çözümlerin ne kadar vazgeçilmez olduğunu, onu deneyimledikten sonra fark ediyorsunuz. NavFleet, ofis ekiplerinin filo varlıkları üzerinde tam kontrol sahibi olmasını sağlıyor. Gerçekten tüm filonuz, avuçlarınızın içinde."

Akıllı Denizcilikte Yeni Bir Dönem

NavFleet uygulaması, mevcut masaüstü filon yönetim ve izleme platformunun bir uzantısı olarak çalışıyor. Platform, NAVTOR'un entegre dijital ekosistemi aracılığıyla gemi ve üçüncü taraf verilerini toplayıp kullanarak, daha güvenli, verimli ve uyumlu kararlar alınmasını sağlıyor. Uygulama, şirketlerin önemli paydaşlarını buldukları yerden haberdar ederek gerçek zamanlı karar alma süreçlerini destekliyor. Svanes, bu özelliğin uygulamayı hem

bildirim sistemi hem de güvenli bir sohbet ortamı haline getirdiğini belirtiyor.

Gerçek Zamanlı Bildirimler ve Proaktif Yönetim

Uygulama, rota üzerindeki hava durumu, gemi pozisyonları, harita siparişleri ve kullanımı gibi verileri anlık olarak sunuyor. Ancak asıl fark yaratan özellik olay bildirimleri. Yöneticiler, sadece kendilerini ilgilendiren bildirimleri seçiyor ve gemi belirlenen parametrelerin dışına çıktığında anında bilgilendiriliyor. Kullanıcılar, olay hakkında yorum yapabiliyor ve gerekli aksiyonları belirleyebiliyor. Örneğin bir charter sözleşmesinde veya şirket çevre politikasında hız sınırlaması varsa ve gemi belirlenen hızın üzerine çıkarsa, uygulamaya yöneticiyi anında uyarıyor. Svanes, bu sayede maliyet ve uyum süreçlerinde önemli fark yaratıldığını vurguluyor. Ayrıca bir mesleğin zaten durumu incelediği bilgisine erişmek, gereksiz tekrarları önler ve karar alma süreçlerini hızlandırıyor.

İzleme, Analiz ve Karar Desteği

Uygulama ayrıca; gerçek zamanlı gemi hareketleri, hava tahminleri, harita ve yayın siparişlerinin onayı veya reddi gibi fonksiyonlar sunuyor. Svanes, güvenlik ve öngörülebilirliğin de uygulamanın önce-

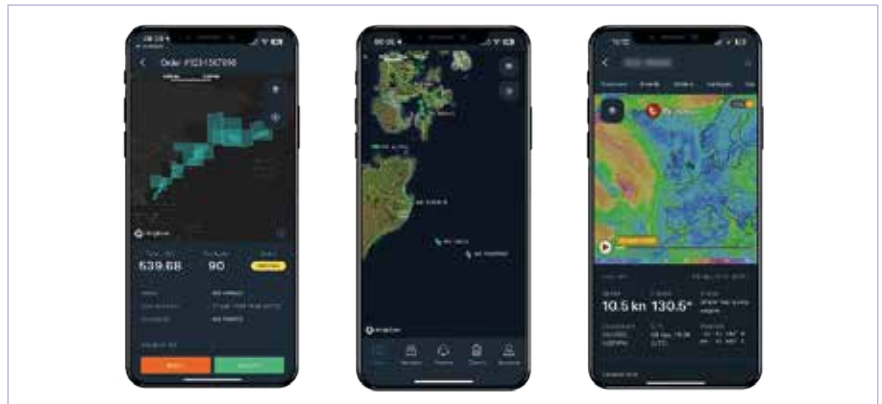
likli faydaları arasında olduğunu söylüyor: "Son yıllarda yaşanan bazı karaya oturmalar, kritik karar vericiler anında bilgilendirilseydi önlenbilirdi. Uygulama, rota sapmaları, gecikmeler, kötü hava, hız ihlalleri veya tsunami uyarıları gibi durumlarda anlık bildirim sağlıyor."

Müşteri Odaklı Yenilik

Svanes, uygulamanın sadece teknoloji için geliştirilmediğini, müşteri taleplerine yanıt verdiğini belirtiyor. Uygulama, NAVTOR'un dünya genelinde 18.000'den fazla gemide edindiği tecrübeler ışığında, sektörde tekrar eden sorunlara çözüm sunacak şekilde tasarlandı. Svanes, "İhtiyaçlarını dinledik ve inovasyonun merkezine koyduk. Global filonuz üzerinde kontrol sağlayan bir uygulama, denizcilik şirketlerinin hayatını kolaylaştıran en iyi örnek." diyor.

Geleceğe Hazır

Uygulama, masaüstü NavFleet platformu gibi denizcilik şirketlerinin değişen ihtiyaçlarına göre evrimleşecek ve yıl içerisinde birçok güncelleme planlanıyor. Svanes, gülümseyerek ekliyor: "Gelişimi, müşterilerimizin artık proaktif olabildiği seviyeye eşdeğer olacak. Böylece bugünün ve yarının akıllı denizcilik dünyasında bir adım önde kalabiliriz."



Dubai Liman İdaresi Port Eye'ı Başlattı

Bu proje, Dubai'nin denizcilik sektöründeki dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir adımı temsil ediyor ve şehrin akıllı liman inovasyonu ve operasyonel güvenlik alanında küresel lider konumunu güçlendiriyor.

SUMMARY

This project represents a significant step in Dubai's digital transformation journey in the maritime sector and strengthens the city's position as a global leader in smart port innovation and operational safety.

Limanlar, Gümrük ve Serbest Bölgeler Kurumu'nun bir parçası olan Dubai Liman İdaresi, yenilikçi bir sistem olan "Port Eye"ı piyasaya sürerek akıllı ve sürdürülebilir ekosistemlere doğru bir adım attı. Bu sistem, otonom dronlar ve yapay zekâ (AI) destekli entegre bir hava izleme sistemidir.

Port Eye, Dubai'nin deniz bölgelerindeki operasyonel güvenliği artırmak, çevre koşullarını izlemek ve liman altyapısını denetlemek üzere tasarlanmıştır. 4K termal görüntüleme kameraları ve gelişmiş çevre sensörleriyle donatılmış dronlar, gerçek zamanlı görsel beslemeler ve anında veri analitiği sağlayan merkezi bir akıllı kontrol ağı içinde otonom olarak çalışır. Yüksek riskli ortamlarda manuel müdahaleyi önemli ölçüde azaltır, enerji verimliliğini artırır ve BAE'nin Yeşil Gündem 2030 ve Net Sıfır 2050 taahhütlerini destekler.

Dubai Liman İdaresi İcra Direktörü Kaptan İbrahim Al Blooshi, Port Eye'ın gerçek zamanlı veriler ve yapay zeka destekli içgörülerle yönlendirilen akıllı, güvenli ve sürdürülebilir bir liman ekosistemi oluş-

turma konusundaki stratejik taahhütlerini yansıttığını söyledi ve "Bu proje, Dubai'nin denizcilik sektöründeki dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir sıçramayı temsil ediyor ve şehrin akıllı liman inovasyonu ve operasyonel güvenlik alanında küresel bir lider konumunu güçlendiriyor." dedi.

Türünün İlk Sistemi

Denetim süresinin dört saatten sadece 50 dakikaya indirildiğini, karar alma verimliliğini artırdığını ve daha güvenli, daha sürdürülebilir operasyonlar sağladığını vurgulayan Al Blooshi, Port Eye'ın bölgede türünün ilk örneği olduğunu ve gerçek zamanlı analitiği hızlı olay ve çevresel müdahale yetenekleriyle benzersiz bir şekilde birleştirdiğini söyledi. "Akıllı sensörleri sayesinde platform, gemi emisyonlarını tespit edebiliyor, deniz kirliliğini izleyebiliyor ve uluslararası çevre standartlarına uyumu sağlayabiliyor."

Dubai Liman İdaresi, dronların tamamen otonom uçuş navigasyonu, yapay zeka destekli görüntü ve video işleme ve kükürt oksitleri (SOx), azot oksitleri (NOx) ve diğer emisyonları gerçek zamanlı olarak ölçebilen sensör dizilerine sahip olduğunu belirtti. Canlı veriler, doğrudan DPA'nın komuta ve kontrol merkezine bağlı 3 boyutlu etkileşimli bir gösterge paneli aracılığıyla görselleştirilerek anında müdahale ve öngörücü bakım olanağı sağlıyor.

İlk sonuçlar, Port Eye'ın geleneksel manuel yöntemlere kıyasla denetim verimliliğini yüzde 60'ın üzerinde artırdığını, akıllı liman operasyonları için yeni bir ölçüt oluşturduğunu ve Dubai'nin denizcilik inovasyonu ve akıllı güvenlik yönetimi için küresel bir merkez olarak konumunu güçlendirdiğini gösteriyor.



Tele2 ve Skylo'dan Küresel Uydu IOT Bağlantısı



..İsveçli telekom şirketi Tele2, küresel uydu ağı sağlayıcısı Skylo ile iş birliği yaparak Global Satellite IoT Connectivity hizmetini başlattı. Bu adım, Tele2'yi 3GPP tabanlı doğrudan cihaza uydu IoT çözümünü sunan ilk İsveçli operatör konumuna taşıyor.

SUMMARY

Swedish telecom company Tele2 has partnered with global satellite network provider Skylo to launch its Global Satellite IoT Connectivity service. This move makes Tele2 the first Swedish operator to offer a 3GPP-based direct-to-device satellite IoT solution.

Yeni hizmet sayesinde IoT cihazları, geleneksel mobil kapsama alanının erişemediği bölgelerde bile kesintisiz bağlantı sağlayabiliyor. Skylo'nun 3GPP uyumlu Non-Terrestrial Network (NTN) teknolojisiyle entegre edilen çözüm, cihazların kara ve uydu ağları arasında otomatik geçiş yapmasına olanak tanıyor.

Bu sayede tarım, lojistik, enerji, altyapı ve denizcilik gibi sektörler, uzak veya erişimi zor bölgelerde operasyonlarını kesintisiz sürdürebiliyor. Tele2 B2B Kıdemli Başkan Yardımcısı Stefan Trampus, "Bağlantının her yerde çalışması gerektiğine inanıyoruz. Skylo ile iş birliği yaparak, kapsama boşluklarını ortadan kaldırıyor ve müşterilerimizin cihazlarının denizde, kırsalda veya uzak lokasyonlarda da çevrimiçi kalmasını sağlıyoruz. Bu

lansman, güvenilir, basit ve küresel IoT bağlantısı sunma hedefimizde önemli bir adım." dedi.

Skylo EMEA İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Simon Glassman ise, "Tele2 ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Dünyanın en büyük ticari uydu ağını, global odaklı müşteri tabanına sunmak heyecan verici. NTN teknolojisini kullanarak yeni iş modelleri ve kullanım senaryoları geliştirmeyi dört gözle bekliyoruz." ifadelerini kullandı.

Tele2 ve Skylo ortaklığı sayesinde kullanıcılar, ek donanıma ihtiyaç duymadan kara ve uydu ağları arasında otomatik geçiş yapabiliyor, operasyonel verimlilik artıyor ve kesintiler minimuma iniyor.

Xeneta, Yeni Ürünlerle Navlun Tedarik Süreçlerini Dönüştürüyor

Deniz ve hava taşımacılığı fiyat istihbaratı platformu Xeneta, navlun tedarik süreçlerini veri, içgörü ve yapay zekâ ile dönüştürme misyonunda yeni bir adım attı. Şirket, yeni nesil platform içi ürünlerini, Barcelona'da düzenlenen yıllık Xeneta Zirvesi'nde sektörün önde gelen yüzlerce temsilcisine tanıttı.

SUMMARY

Xeneta, the ocean and air freight rate intelligence platform, has taken a new step in its mission to transform freight procurement through data, insights, and artificial intelligence. The company showcased its next-generation in-platform products to hundreds of industry leaders at the annual Xeneta Summit held in Barcelona.

Yeni ürünler, manuel iş yükünü azaltarak navlun alım-satım süreçlerini yeniden şekillendirmeyi ve tedarik ekiplerinin daha hızlı ve doğru kararlar almasını sağlamayı hedefliyor. Xeneta Ürün Müdürü Fabio Brocca, zirvede yaptığı açıklamada, yıllardır küresel tedarikin parçalanmış veriler, kırılgan sözleşmeler ve manuel süreçlerle yürütüldüğünü ancak bunun değişebileceğini vurguladı. Brocca, "Xeneta ile veri, içgörü ve yapay zekânın bir araya geldiği tek bir entegre platform sunuyoruz. Tedarik profesyonelleri, piyasa şoklarına karşı sürekli yangın söndürmek yerine proaktif bir yaklaşım geliştirebilecek. Bu dönüşüm, yeni hizmet seviyesi verileri, yapay zekâ destekli akıllı içgörüler ve platform içinde doğrudan fiyat yönetim araçlarıyla mümkün oluyor." dedi.

Yapay Zekâ Destekli Asistanlar

Xeneta AI Agents, tedarik ekipleri için özel ve otonom yapay zekâ destekli asistanlar olarak görev yapıyor. Bu asistanlar, navlun verilerini sürekli analiz ederek fırsatları ortaya çıkarıyor, öneriler sunuyor ve hatta gönderilmeye hazır taşıyıcı iletişimlerini oluşturuyor. Brocca, "AI Agents, 7/24 çalışan bir analiz ekibi gibi. Verileri topluyor, içgörülerini özetliyor ve sonraki adımları hazırlıyor. Tedarik profesyonelleri artık analiz yerine karar alma sürecine odaklanabiliyor." dedi.

Erken erişim kapsamında kullanıcılar şu üç asistanı deneyebilecek:

- Spend Optimisation Agent – yüksek maliyetli koridorlarda tasarruf fırsatlarını belirliyor.
- Supplier Optimisation Agent – tedarikçileri maliyet, güvenilirlik ve kapasiteye göre karşılaştırıyor.
- Capacity Planning Agent – gerçek zamanlı ticaret kapasitesine göre hacim dağılımını dinamik olarak yönetiyor.

Entegre Fiyat Yönetimi

Tedarik ekipleri uzun süredir günlük fiyat tabloları, Excel dosyaları ve eski şablonlarla mücadele ediyordu. Xeneta'nın Integrated Rate Management (IRM) çözümü, tüm navlun sözleşmelerini tek bir sistemde

depolamayı, yönetmeyi ve anlık piyasa verileri ile karşılaştırmayı sağlıyor. Brocca, "IRM ile fiyat yönetimi artık manuel bir işlem değil, akıllı bir süreç hâline geliyor. Artık tüm veriler, benchmarklar ve yapay zekâ destekli öneriler tek bir entegre sistemde; navlun fiyatlarınız için tek gerçek kaynağınız var," dedi.

Endeks Bazlı Sözleşmeler

Piyasa dalgalanmaları uzun vadeli sözleşmeleri zorlaştırıyor. Xeneta'nın Indexing Solution çözümü, nakliyeciler ve taşıyıcıların geleneksel RFQ süreçlerinden dinamik Endeks Bazlı Sözleşmeler (ILC) yönetimine geçmesini sağlıyor. Yeni Index Live Contract Manager, formül hesaplamalarını, performans takibini ve denetim kayıtlarını otomatikleştiriyor ve sözleşmelerin doğrudan platform içinde yürütülmesine olanak tanıyor. Brocca, "Endeksleme, navlun tedarikinde adalet ve güveni geri getiriyor. Sözleşmeleri simüle edebilir, müzakere edebilir ve platformda uygulayabilirsiniz. Teklif döngüleri aylar yerine günlere iniyor ve taraflar adil piyasa fiyatları üzerinden işlem yapıyor." dedi. Brocca, tedarik süreçlerinin yangın söndürmekten öngörüye evrilmesi gerektiğini vurguladı: "Navlun istihbaratının geleceği artık burada. Hep birlikte daha hızlı, akıllı ve veri odaklı bir sektör inşa ediyoruz."



Stormgeo, Bunker Yönetim Platformunu Güçlendirdi

Hava durumu istihbaratı ve karar destek çözümlerinde global lider StormGeo, Insight Bunker Management platformunu Imarex Technology'nin Traffic Light System ile entegre ederek güçlendirdi. Bu adım, gemi sahipleri ve operatörler için bunker tedarik kararlarını optimize eden tam entegre bir çözüm sunuyor.

SUMMARY

Global leader in weather intelligence and decision support solutions, StormGeo, has strengthened its Insight Bunker Management platform by integrating Imarex Technology's Traffic Light System. This move provides shipowners and operators with a fully integrated solution for optimizing bunker procurement decisions.

StormGeo'nun Bunker Management çözümü, planlama ve optimizasyondan RFQ

yönetimi, dokümantasyon ve tazminat süreçlerine kadar tam bunker yaşam döngüsünü destekliyor. Artık Imarex'in öngörücü Traffic Light sinyalleri platforma dahil edilerek, kullanıcılar piyasa zamanlaması bilgilerini aynı iş akışı içinde elde edebiliyor. StormGeo Küresel Bunker Satış Direktörü Julie Nielsen, "Bu entegrasyon, StormGeo'nun Bunker Management platformunu piyasadaki en kapsamlı bunker karar destek aracı hâline getiriyor. Platformumuz zaten operatörlere nerede ve ne bunker yapacaklarını söylüyordu; şimdi Imarex'in kanıtlanmış tahmin yetenekleri ile ne zaman bunker yapılacağını da gösterebiliyoruz. Bu, verimliliği, şeffaflığı ve maliyet tasarrufunu artıran benzersiz bir uçtan uca yetenek sağlıyor," dedi.

Imarex Technology COO'su Lars Christian Jacobsen ise, "StormGeo ile iş birliği yapmaktan ve Traffic Light System'i platforma entegre etmekten memnunuz. Bu iş birliği, piyasa zamanlaması yeteneklerimizi daha geniş bir operasyonel bağlamda sunuyor ve tedarik ekiplerinin güvenle ve şeffaf şekilde hareket etmesini sağlıyor. Birlikte, gemi sahiplerine maliyetleri düşürme,

tedarik süreçlerini hızlandırma ve gelirleri artırma konusunda güçlü bir araç sunuyoruz." ifadelerini kullandı.

2018'den bu yana geliştirilen Imarex Traffic Light System, gemi sahiplerinin daha doğru tedarik kararları almasına yardımcı oluyor. Araç, karar doğruluğunu piyasa ortalamalarının %60 üzerine çıkarıyor ve 2025 yılı itibarıyla müşterilere metrik ton başına ortalama 7 ABD Dolarından fazla tasarruf sağladı. KPI uygulaması, her tedarik kararının sonucunu kaydederek süreçlerin daha keskin ve hesap verebilir olmasını destekliyor.

StormGeo için bu entegrasyon, Bunker Management platformunu bunker tedariki, rota planlaması ve uyum süreçlerinde merkezi bir araç hâline getirirken, artan yakıt maliyetleri ve yeni çevre düzenlemeleri ile birlikte gemi sahiplerinin bunker stratejilerini yeniden düşünmesine olanak tanıyor. Değer zincirinde şeffaflık ve verimlilik talebi artarken, StormGeo-Imarex iş birliği, dalgalı piyasalarda avantaj arayan tedarik ekipleri ve filo yöneticilerinin ilgisini çekiyor.





Sharrow Marine, Küçük Motor Pazarına Patentli Pervane Teknolojisini Tanıttı

Ödüllü gemi pervanesi üreticisi Sharrow Marine, 6 HP ile 30 HP arasındaki dıştan takma motorlar için özel olarak tasarlanan Sharrow AX modelini piyasaya sundu. Şirket, patentli loop-blade pervane teknolojisini küçük dıştan takma ve yardımcı motor pazarına ilk kez taşıdı.

SUMMARY

Award-winning ship propeller manufacturer Sharrow Marine has launched the Sharrow AX, specifically designed for outboard engines ranging from 6 HP to 30 HP. The company has brought its patented loop-blade propeller technology to the small outboard and auxiliary engine market for the first time.

Sharrow AX, özellikle balıkçılar ve rekreasyonel denizciler için geliştirildi. Daha büyük motor sınıflarında tekne deneyimini

yeniden tanımlayan verimlilik, kontrol ve sessiz performans özelliklerini bu küçük motorlarda da sunuyor.

Sharrow Marine'in Kurucusu ve CEO'su Greg Sharrow, "Teknolojimizi küçük motor pazarına taşımaktan gurur duyuyoruz. İster küçük bir dıştan takma motorda ana pervane olarak, isterse trolling için yardımcı motor olarak kullanılsın, AX daha akıcı manevra, daha sessiz çalışma ve eşsiz yakıt verimliliği sunuyor." dedi.

Alüminyum gövdeli Sharrow AX, 6 – 30 HP arasındaki önde gelen dıştan takma motor platformlarıyla uyumlu olarak sunuluyor. Kullanıcılar, kesin trolling kontrolü, kolay manevra kabiliyeti, maksimum yakıt verimliliği ve tüm gün performans için tasarlanmış güvenilirlik avantajlarından faydalanabiliyor.

FUAR TAKVİMİ



EUROPORT ROTTERDAM
04- 07. 11. 2025
Rotterdam Ahoy, Rotterdam, Netherlands



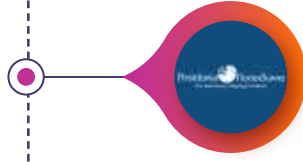
MARINTEC CHINA: DENİZCİLİK FUARI
02- 05 Aralık 2025
Shanghai/ Çin



BOOT DÜSSELDORF: ULUSLARARASI YATÇILIK FUARI
17- 25 Ocak 2026
Düsseldorf, Messe Düsseldorf



CMA SHIPPING 2026
10-12 Mart 2026
Stamford, Connecticut, ABD



POSIDONIA 2026
1-5 Haziran 2026
Athens Metropolitan Expo, Atina, Yunanistan



SMM HAMBURG 2026
1-4 Eylül 2026
Hamburg Messe und Congress, Hamburg, Almanya



EUROPORT 2025
4-7 Nov | Rotterdam Ahoy

ROTTERDAM
AHOY

THE MARITIME WORLD TOGETHER, TODAY, TOMORROW

51.9244201, 4.4777325

EXPAND YOUR GLOBAL NETWORK

1000+ Exhibiting companies,
25.000 maritime
professionals

GAIN INSIGHTS FROM INDUSTRY LEADERS

40+ conferences,
panel discussions, expert
sessions & awards

CONNECT & SOCIALIZE IN ROTTERDAM

Europort Cruise Party &
many other social
networking events

EUROPORT.NL

REGISTER NOW!



REGISTRATION FEES*

Exhibitor invitation

FREE

upon exhibitor invitation
until 15 Oct 2025

Early bird rate

€ 40,-

until 30 Sept 2025

Standard rate

€ 50,-

until 31 Oct 2025

Late/onsite rate

€ 70,-

after 1 Oct 2025

**press and students can visit Europort 2025 for free*

Sea Business World

DENİZ TİCARET, SANAYİ, TEKNOLOJİ, MÜHENDİSLİK, MALZEME, YAŞAM VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ

 sbwmagazine  seabusinessworld
 Sea Business World

www.seabusinessworld.com
info@seabusinessworld.com