

*Araştırma Makalesi / Research Article*DOI: <http://dx.doi.org/10.29064/ijma.1053024>

Dijitalleşmenin Gemi Brokerliğindeki Yeri ve Geleceğine Etkileri

Murat Yorulmaz^{1*}, Bahadır Tonguç², Ayşe Taş³¹ Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, Kocaeli/Türkiye / murat.yorulmaz@kocaeli.edu.tr² Institute of Chartered Shipbrokers Kıdemli Üyesi (FICS) ve İmtiyazlı Gemi Brokeri / bahadir@supramar.com.tr³ Öğr. Gör. Dr., Kocaeli Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, Kocaeli/Türkiye / ayse.tas@kocaeli.edu.tr

Özet: Gemi brokerliği dünyanın en eski mesleklerinden biri olması ile birlikte günümüzde teknoloji temelli bir paradigma kayması yaşamaktadır. Bilişim teknolojileri ticaretin taraflarını birbirine yaklaştırmaktadır ve böylece aracı konumundaki gemi brokerliğinin sürdürülebilirliğine yönelik tehditler oluşmaktadır. Bu çalışmanın amacı, gelecekte gemi brokerliği mesleğini ne gibi yeniliklerin beklediğine ve adaptasyon sürecine ilişkin saptamalarda bulunmaktır. Çalışma, nitel araştırma yöntemlerinden olgubilim deseni kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın çalışma grubunu, Türkiye’de faaliyette bulunan gemi kiralama uzmanlarından oluşan 15 katılımcı oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmış ve verilerin çözümlenmesinde içerik analizi ve betimsel analiz tekniği kullanılmıştır. Ulaşılan bulgular hem nitel hem de nicel anlatımlarla desteklenmiştir. Araştırmanın sonucunda, dijitalleşmenin yakın gelecekte gemi brokerliği mesleğine fayda sağlamaya devam edeceği, fakat sonrasında bazı tehditler oluşturabileceği görülmüştür. Bu nedenle gemi brokerlerinin iş hayatında kalabilmek adına bazı yönlerden kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Gemi Brokerliği, Gemi Kiralama, Dijital Platformlar, Denizcilikte Dijitalleşme.

JEL Sınıflandırması: M10

ORCID¹: 0000-0002-5736-9146 / **ORCID²:** 0000-0002-4860-2778 / **ORCID³:** 0000-0002-2457-7723

Başvuru Tarihi: 04.01.2022

Kabul Tarihi: 10.05.2022

Bu Makaleye Atf İçin: Yorulmaz, M., Tonguç, B., & Taş, A. (2022). Dijitalleşmenin Gemi Brokerliğindeki Yeri ve Geleceğine Etkileri. *International Journal of Management and Administration*, 6(12), 87-99.

The Situation and Future Effects of Digitization in Ship Brokering

Murat Yorulmaz^{1*}, Bahadır Tonguç², Ayşe Taş³¹ Assoc. Prof., Kocaeli University, Maritime Faculty, Kocaeli / Türkiye / murat.yorulmaz@kocaeli.edu.tr² Institute of Chartered Shipbrokers Senior Fellow (FICS) and Concessionary Ship Broker / bahadir@supramar.com.tr³ Lec. Dr., Kocaeli University, Maritime Faculty, Kocaeli / Türkiye / ayse.tas@kocaeli.edu.tr

Abstract: Single Shipbroking is one of the oldest professions in the world and currently going under a paradigm shift through technology. Information technologies bring the parties to a trade closer to each other hence creating a risk over the sustainability of the middleman, the shipbroker. The aim of this study is to examine the innovations and the effects that are expected in shipbroking profession. The study was designed in qualitative method and phenomenology is preferred as the research pattern. The study group of the study consists of 15 participants that are involved in chartering. Structured interview form was used for data collection. Descriptive analysis was performed to analyze the data. Results show that digitalization will continue supporting the shipbrokers in the near future however some threats may occur in a longer period hence shipbrokers must gain additional qualities to survive.

Keywords: Shipbroking, Chartering, Digital Platforms, Digitization in Maritime.

JEL Classification: M10

ORCID¹: 0000-0002-5736-9146 / **ORCID²:** 0000-0002-4860-2778 / **ORCID³:** 0000-0002-2457-7723

Received Date: 04.01.2022

Accepted Date: 10.05.2022

How to Cite this Article: Yorulmaz, M., Tonguç, B., & Taş, A. (2022). Dijitalleşmenin Gemi Brokerliğindeki Yeri ve Geleceğine Etkileri. *International Journal of Management and Administration*, 6(12), 87-99.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The purpose of the study is to explore the effects of digitalization to the future of shipbroking and the paradigm shift originating from the implementation of new technologies into the business.

Research Questions

Does the digitalization in shipbroking pose a threat to the future of the profession? Will the shipbroker become obsolete and be replaced by digital platforms? How sustainable is the shipbroking profession?

Literature Review

The purpose of the literature review was to examine the existing technologies and digital platforms as well as the studies about the future of shipbroking.

Methodology

The study was designed in a qualitative method and phenomenology is preferred as the research pattern. The study group the study consists of 15 participants that are involved in chartering. Structured interview form was used for data collection. Descriptive analysis was performed to analyze the data.

Results and Conclusions

The research results show that digitalization will continue supporting the shipbrokers in the near future however some threats may occur over a longer period hence shipbrokers must gain additional qualities to survive. The findings obtained in the research shows that there is a serious paradigm shift in shipbroking but it does not seem possible that digitalization, which is the leading factor, will completely eliminate this profession in the near future. The fact that the players in the shipbroking industry are made up of different generations also creates differences in terms of using technology effectively, but as the dominance of the broker profile on technology will increase in the coming years, a market will be more prone to working with the developed systems. The importance of this study is that the participants consist of professional brokers from both the companies that are in the charter position and the shipowners' businesses and brokerage companies that meet this demand. Thus, it has been made possible to examine the subject from different aspects and it is thought that it will benefit the future studies on ship brokerage. The fact that the research was conducted with ship brokers operating in Turkey can be seen as a limitation. People operating in countries where technology is widely used or adopted may have different perspectives on technology. Therefore, it is recommended that future studies be carried out with ship brokers of different countries. In addition, it can be recommended to researchers to use the quantitative research method to measure the perception or perspective of ship brokers towards digitalization.

GİRİŞ

Dünya genelinde yüklerin yaklaşık yüzde sekseni denizyolu ile taşınmaktadır. Denizyolu taşımacılığı halen en düşük maliyetli ve risk oranı en az olan taşıma modudur (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı [UNCTAD], 2018). Denizyolu ile taşınan yük hacmi 2018 senesinde, bir önceki yıla kıyasla, yüzde 2,8 artmış iken, 2019 yılı artışı yüzde 0,5 olarak gerçekleşmiştir. 2019 genelinde ulaşılan hacim 11,08 milyar ton olarak kaydedilmiştir. Dünya çapındaki konteyner limanlarında toplam 811,2 milyon TEU'luk konteyner elleçlenmiştir. 2020 yılı süresince, pandemi ve diğer olumsuzluklar neticesinde zayıf performans gösteren uluslararası deniz ticaretinin 2021 senesinde yüzde 4,8 artış göstermesi öngörülmektedir (Unctad, 2020). “2019 yılında Türkiye limanlarında toplam 484,2 milyon ton yük elleçlenmiştir” (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2019). Tüm bu veriler, deniz taşımacılığının uluslararası ticaretteki yerini ve önemini kanıtlar niteliktedir (Michail ve Melas, 2020). Uluslararası ticaret açısından önemi ortada olan deniz taşımacılığı faaliyetlerinin yürütülebilmesi için gemilere ve gemiler için de yüklere ihtiyaç vardır.

Gemi brokerliği ile ilgili olarak ulusal mevzuatta net bir tanım bulunmamakla birlikte; brokerlik, simsarlık, komisyonculuk hatta tellallık gibi kavramlarla nitelendirilmeye çalışılmaktadır. Gemi brokerliği temelde iki türe ayrılmaktadır: Gemi alım satım (S&P) brokerliği ve gemi kiralama (chartering) brokerliği (Ülgener, 2016). Bu çalışmada gemi kiralama alanında hizmet veren brokerlik türü ele alınmış olsa da gemi brokerlerinin temel nitelikleri farksızdır. Gemi brokerleri, armatör ve kiracı (charterer) taraflarını bir araya getirip, bir navlun sözleşmesi yani ‘bağlantı’ (fixture) yapılmasına aracılık ederek, komisyon kazancını hedeflerler (Ülgener, 2017). Kiracı olarak nitelenen taraf, yaptığı ticaret sebebiyle bir türev talep oluşturarak veya vekaleten, denizyolu ile yük taşıması yaptıran, hukuken taşıyan sıfatı kazanan gerçek veya tüzel kişidir. Gemi brokerleri navlun sözleşmesine taraf değildirler ve taraf olduklarında broker özelliğini kaybederek taşıyan veya taşıtan konumuna gelirler (Ünsal, 2019:30-31). Gemi kiralama piyasasında çalışan bir brokerin asıl amacı; mevcut yüklere uygun gemiler bulmak veya mevcut gemilere uygun yükler bulmak, tarafları bir araya getirmek, uzlaşmalarını sağlamak ve charter sözleşmesinin inşa edilmesine vesile olmaktır. Bu işlem “gemi bağlamak” olarak adlandırılır. Brokerin kazancı ise navlun meblağı üzerinden hesaplanan %1,25 – %2,50 - %3,75 - %5,00 oranlarındaki komisyondur ve armatör tarafından direkt veya dolaylı olarak ödenir. Komisyon oranı broker başına genellikle %1,25 olmakla birlikte, armatör ve kiracı arasında birden fazla brokerin yer aldığı durumlara sıkça rastlanır. Bir gemi brokerinin günlük rutini; mesaiye erken başlayarak sektörel basına ve piyasa raporlarına göz gezdirmesi, piyasadaki gelişmeleri takip etmesi, mevcut yükleri ve mevcut gemileri taraması, meslektaşları ve ekip arkadaşları ile iletişimde kalarak bilgi alışverişinde bulunması gerekir. Ayrıca müşterileri için önem arz edebilecek bilgileri raporlaması ve olabildiğince fazla gemi bağlarken, müşterileri ile ilişkileri de güçlendirmelidir.

Gemi brokerliği mesleğine dışarıdan bakıldığında basit bir aracılık hizmeti olarak görülebilmesine karşın, detaylı incelendiğinde çok farklı yönleri göze çarpmaktadır. Gemi brokerliği hizmetine talep yaratan alt sektörler gemi kiralama piyasası ve gemi alım-satım piyasasıdır. Gemi brokerlerinin bu sektörlerdeki oyuncuların ihtiyaçlarına yönelik yükler ve gemiler sunmasının ötesinde, piyasa araştırması yaparak bilgi aktarımı, pazarlama ve müzakere süreçlerini yürütmesi, sözleşme aşamasının ardından gelişen operasyonel süreçte de taraflara hizmet etmesi beklenir (Öztürkoğlu ve Çalışkan, 2016:40-42). Hem armatör hem de kiracı için piyasa istihbaratı çok önemlidir çünkü bu aktörler stratejik kararlar ve spekülasyon pozisyonlar almaktadırlar. Örneğin, 50,000 - 80,000 dwt arası yük kapasitesine

sahip ve Panama kanalından geçebilecek azami boyutlara sahip Panamax tipi gemisi (Yorulmaz, 2009) olan bir armatör için rekabetin daha az olduğu ve talebin daha yüksek olduğu bir coğrafyada pozisyon almasına yönelik kararı, genellikle gemi brokeri tarafından sağlanan piyasa bilgileri neticesinde oluşmaktadır. Son yıllarda gelişimi hız kazanan dijital platformlar da benzer bilgileri sağlayarak, gemi brokerinin en önemli özelliklerinden birini taklit eder hale gelmişlerdir (Svarstad ve Dahl, 2018).

Bir gemi brokerinin, hizmet ettiği taraflar arasındaki ihtilafların çözümünde, yine kendisi etkili bir rol oynamaktadır ve bu noktada “arabuluculuk” rolü üstlenmesi beklenir. Bu tür beklentileri karşılayabilmek için ise birçok yeteneğe sahip olmalıdır (Ward, 2015; Öztürkoğlu ve Çalışkan, 2016). Bu yetenekler beraberinde rekabet üstünlüğü ve pazarlama gücü de getirmektedirler. Diğer birçok meslek dalında yaşandığı gibi, gemi brokerliği mesleğinde de bir paradigma değişikliği yaşanmaktadır. Bu değişikliğin sebebi birden fazla olup hem bilişim teknolojilerindeki gelişmeler hem de ticaret alanındaki değişimlerin etkisi büyüktür. Prasad’a göre (2020) denizcilik sektörü modern teknolojilere genellikle yavaş adaptasyon sağlamaktadır fakat günümüzde mevcut olan tüm iletişim imkânları kullanılmaktadır. Gemi brokerliği mesleği tarih boyunca gelişimini sürdürmüştür (Institute of Chartered Shipbrokers, 2015). Küresel ölçekteki yeniliklerin gemi brokerliği mesleğine eşzamanlı entegrasyonu ve arzın şekillendirilmesi öncelikle mesleğin dinamiklerini ve sabitlerini yeniden tanımlamak ve devamında ise yeni paradigmaya adaptasyon ile mümkün olacaktır. Sürdürülebilirliği tartışmalara konu olan bu meslek dalı küresel deniz ticaretinin en önemli yapı taşlarından biridir.

Bu çalışmada, gemi brokerliği mesleğini yakın gelecekte nelerin beklediği, küresel gelişmelere adaptasyonu ve gemi brokeri ile yapay zekânın birlikte çalışması konuları sorgulanmaktadır. Literatürde, gemi kiralama alanında kullanılan dijital platformlar ve gemi brokerliğinin mevcut durumunu ele alan çalışmalar (Güneş, 2016; Prasad, 2008; Batrinca, 2007; Ward, 2015; Svarstad ve Dahl, 2018; Prasad, 2020) yer almaktadır fakat gemi brokerliği mesleğinin geleceğine yönelik çalışmalara rastlanmamıştır. Bu çalışmada sektör temelli incelemelere de yer verilmiş olması nedeniyle, çalışmanın sonuçlarının hem akademik hem de denizcilik sektörü açısından fayda yaratacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Navlun Piyasası ve Güncel Durum

Denizyolu taşımacılığı sektörü bir türev piyasadır (Güneş, 2016). Küresel ticaretten kaynaklı bir talep ve bu talebe yanıt veren bir ticari filo mevcuttur. Küresel ticaret hacmi ile denizyolu taşımacılığı talebi pozitif korelasyon içindedir fakat arz-talep dengesi açısından ele alındığında, mevcut yük gemisi arzındaki değişkenlik neticesinde navlun piyasaları oluşmaktadır. Covid-19 pandemisine hazırlıksız yakalanan denizcilik sektöründe öncelikli olarak gemilerin liman uğrakları ile ilgili sorunlar yaşanmış olup, üretim tesislerinin çalışmaması veya düşük kapasite ile çalışması gibi sebepler neticesinde küresel ticaret hacmi hızlıca düşmüştür (STA Law Firm, 2020). Benzer şekilde, Süveyş Kanalı gibi stratejik öneme sahip noktalardaki aksamaların navlun piyasasına çok hızlı ve etkili yansımaları gözlemlenmektedir. Bu örnekler göstermektedir ki navlun piyasası üzerinde küresel faktörlerin büyük etkileri mevcuttur.

Navlun piyasasındaki döngüler mevsimsel, kısa ve uzun olarak tanımlanmaktadır (Stopford, 2009). Piyasadaki genel öngörü 7 yıllık döngüler şeklinde olmasına rağmen, 2008 senesinde meydana gelen finansal krizin etkileri süregelmektedir. 1 Ocak 2020 tarihinde yürürlüğe giren Uluslararası Denizcilik Örgütü’nün (IMO) MARPOL

Gemilerden Kaynaklanan Hava Kirliliğinin Önlenmesi Sözleşmesi Ek VI kaynaklı kükürt oksitleri emisyonlarını azaltmaya yönelik düzenlemesi gibi yenilikler, pandeminin etkileri diğer güncel regülasyonlara adaptasyon süreci ile boğuşan denizcilik sektörünün üzerine ilave yük binmiştir. Covid-19 vakalarındaki %1’lik artış, Baltık Kuru yük Endeksi BDI üzerinde yüzde 0,03 ve Baltık Kirli Tanker Endeksi BDTI’da ise yüzde 0,046 oranda düşüşe sebep olmaktadır (Michail ve Melas, 2020). Bu veriler göstermektedir ki denizcilik sektörü oyuncuları daima beklenmedik durumlara hazır olmalı ve acil eylem planları geliştirmelilerdir.

2.2. Gemi Brokerliğinde Dijital Platformlar

Exameliotis ve Kleberg’e (2015) göre “armatörlerin uzun vadeli kararlar alması zordur çünkü teknolojik gelişmelerden sayesinde piyasa bilgisi herkesin istifadesine sunulmaktadır”. İzmir doğumlu, Yunan asıllı dünyaca ünlü armatör Aristotle Onassis, meşhur sözü “işin sırrı, kimsenin bilmediği bir şey bilmektir” ile bilginin önemine vurgu yapmıştır. Bu bilgi teknik de olsa, ticari de olsa, gemi brokerine ciddi bir avantaj üstünlüğü sağlamaktadır.

Çağımızda bilgiye ulaşmanın maliyeti oldukça düşüktür. Teknik bilgiye erişim ile kıyaslandığında, piyasa bilgisi yani ticari bilgiye ulaşmak nispeten maliyetlidir fakat yine de birçok kaynak mevcuttur. 2000’li yılların başında otuz civarı dijital platform bulunmaktaydı fakat bu platformlar geleneksel gemi brokerliği sistemi karşısında başarılı olamadılar (Svarstad ve Dahl, 2018). Bu başarısızlığın temel sebepleri arasında düşük hizmet kalitesi ve daha da önemlisi, etkili bir ağ oluşturmadaki yetersizlik (Batrinca, 2007). O yıllardan günümüze gelirken dijital platformlar önemli gelişmeler kaydettiler (Bollo, 1998). Bu noktadaki gelişimi sosyal ağların gelişimleri ile kıyaslayabiliriz. Bir sosyal ağ olan Facebook’un çıkması ile birlikte, ondan evvel geliştirilmiş birçok platform ve uygulama gözden düştü (Press, 2018). Benzer şekilde, ticari denizcilik sektörü için geliştirilen dijital platformların içinden bir veya birkaç tanesi zaman içinde diğer rakiplerin önüne geçerek liderliğe oturacaklardır. Gemi brokerliği açısından bakıldığında, mevcut dijital platformların yapısında önemli bir ayrım fark edilmektedir; gemi brokerlerine yardımcı olmak amacıyla geliştirilen sistemler ve gemi brokerlerinin rolünü üstlenmek üzere geliştirilen sistemler. Hizmette olan bir grup dijital platformun içinde e-ticaret tabanlı sistemler de mevcuttur. Mevcut platformları üçe ayırmaktadır: gemi kiralama platformları, pazar istihbaratı platformları ve bilgi havuzu platformları. Çevrimiçi çalışan platformların haricinde, şirket içi kullanıma yönelik hizmetler de mevcuttur. Bu hizmetler, e-posta ile alınan yüzlerce gemi pozisyonu ve yükün filtrelenmesi, sıralanması ve kullanıcıya sunulmasını amaçlayarak zamandan tasarruf edilmesini sağlamaktadırlar. Dijital gemi kiralama platformlarının amacı, platforma işlenen gemi pozisyonları ile yükleri eşleştirmek üzerine kuruludur. Platformun kullandığı algoritma, en iyi seçenekleri kullanıcıya sunmaktadır ve bunun ötesinde taraflar platform üzerinden navlun pazarlığı da yapabilmektedirler. Pazar istihbaratı temelli platformlarda navlun verileri ve gösterge veriler bulunmaktadır. Bu platformlarda da gemi pozisyonları ve yükler yer alır fakat platform üzerinden işlem yapılmaz, taraflar birbirleri ile platform haricinde iletişim kurarlar. Son olarak bilgi havuzu platformlarında ise genellikle gemi brokerleri ve nispeten ufak çaplı oyuncular bilgi paylaşımında bulunurlar (Svarstad ve Dahl, 2018).

Bir gemi brokerinin işlevi, “arama” ve “eşleştirme” kabiliyetinin çok ötesindedir. Gemi brokerleri hizmet verdikleri taraflara piyasa bilgileri, dedikodular, hissiyatlar, tecrübeler ve daha fazlasının sentezleyerek sunarlar. Tıp dünyasında “sens clinique” olarak nitelendirilen özel bir hissiyata benzerlik gösteren bu kabiliyet, gemi brokerinin kalitesini ve rekabet gücünü de belirlemektedir. Dijital platform ile karşılaştırıldığında ise en basit örnekle, dijital platformlar dedikoduları, söylentileri ve gerçekliği henüz kanıtlanmamış verileri barındıramazlar. Örneğin, Tip 2

olarak nitelendirilen bu verilere ulaşamayan bir armatör, finansal sıkıntı içerisinde olduğunu henüz bilmediği bir kiracı ile gemi bağlantısı yapmaktan kaçınmayacaktır.

Diğer bir açıdan bakıldığında, dijital platformların ağ büyüklükleri sınırsız olabilse de ağın kalitesi daima sorgulanacaktır. Ağların ve portföylerin kalitesi, içlerindeki veri ile doğru orantılıdır. İçinde sadece Karadeniz'deki 1000-3000 DWT ton arası kuru yük gemilerin bulunduğu bir platform, Arjantin'den dünyaya hububat ihraç eden bir kiracı için niteliksizdir. Bu örnek göstermektedir ki dijital platformların kabul görmesi ve adaptasyonu, içlerinde barındırdıkları verilerin kaynağı olan piyasa oyuncularını cezbederek, etkili bir ağ oluşturabilmelerine bağlıdır. Dijital platformlar “arama” ve “eşleştirme” gibi tekrar eden ve otomatik işlemlerde gemi brokerini geride bırakırken, katma değerler sağlanması noktasında gemi brokerinden çok geride yer almaktadırlar.

2.3. Gemi Brokerliğinin Geleceğine Yönelik Yapılmış Çalışmalar

Prasad'ın (2015) modern iletişimin gemi brokerliğine etkilerini incelediği çalışmada, gemi kiralama işinde başarıya ulaşmak için doğru bilgi alışverişinin doğru zamanda yapılması gerektiğine dikkat çekmiştir ve böylelikle gemi brokerliğini bir ‘bilgi ağı’ olarak nitelendirmektedir. Gemi brokerlerinin niteliklerine ve gemi kiralama piyasasının işleyişine detaylı olarak yer veren çalışmada, iletişim teknolojilerinde yaşanan devrimin gemi brokerliği üzerindeki mevcut etkilerine de değinilmiştir. Çalışmanın sonucunda; denizcilik sektörünün modern teknolojilere adaptasyonunun yavaş olduğu ve uzun yıllardır süregelen alışkanlıkların, müzakere süreçlerinin hızlandırılması ve optimize edilmesine yönelik bir değişime gitmediği belirtilmektedir. Hızla gelişen teknoloji dikkate alındığında, bu çalışmadaki veriler ve analizlerin güncelliğini yitirmekte olması, yeni çalışmalara olan ihtiyacı desteklemektedir.

Svarstad ve Dahl'ın (2018) güncel sayılabilecek yüksek lisans tez çalışması, gemi brokerliği piyasasının dijitalleşmesini incelemektedir. Gemi brokerliği piyasasına giriş yapmakta olan dijital platformların derinlemesine incelendiği çalışmada ‘geleneksel broker’ ve ‘dijital platform’ etkili bir biçimde kıyaslanmaktadır. Dijital platformların gelişim sürecini tarihsel bir bakış ile ele alan çalışma bu platformların kabiliyetlerini açıkça ortaya koyarken, daha önemli bir soru olan “neler yapamadıkları” yani mevcut ve geleceğe yönelik imkansızlıkları da değerlendirmiş olması açısından önem arz etmektedir. Gemi brokerlerinin iki tür bilgi sağladığı ve Tip 1 bilginin özetle piyasa bilgisi olduğu, Tip 2 bilginin ise hizmet kalitesini oluşturan ve piyasaların mevcut durumu ile geleceğe dair beklentileri de içeren uzman görüşlerini (Strandenes, 2000) kapsamaktadır. Buradan yola çıkarak, dijital platformların Tip 1 bilgiyi sağlayabilecek olmalarına karşın Tip 2 bilgiyi hiçbir zaman tam olarak sunamayacakları öngörülmektedir. Konuya bu açıdan bakıldığında, doğruluğu kanıtlanmamış ve kulaktan kulağa dolaşan bilgilerin bile bazı durumlarda önemli rol oynadığı bilinmektedir. Örneğin finansal sorunlar yaşamakta olan bir armatörün risk oluşturan durumu (Vogdrup-Schmidt, 2018) henüz sektörde bilinmiyor olsa bile bu durumu erkenden öğrenmiş olan bir gemi brokeri, müşterisini muhtemel risklerden koruyarak üstünlük sağlayacaktır. Çalışmanın sonucunda; dijital platformların hâlihazırda veriler üzerinde “arama” ve “eşleme” gibi tekrarlayan işlemlerde başarı sağlayabildiği fakat bir geleneksel gemi brokerinin yerini alabilmeleri için hala üstesinden gelmesi gereken birçok engel olduğu vurgulanmaktadır.

3. MATERYAL VE METOD

Bu çalışmada nitel araştırma desenlerinden biri olan “olgubilim” deseni kullanılmıştır. Nitel araştırmalarda görüşme, gözlem, doküman analizi gibi veri toplama teknikleri kullanılmakla birlikte, olgubilim desenine en uygun veri toplama aracı görüşmedir. Nitel araştırmanın en önemli özelliklerinden biri, araştırmacının dinamik bir pozisyonda

bulunması, katılımcıların tecrübelerini algılamaya ilişkin empati geliştirmesi ve olguları incelerken derinlik katmasıdır. Bu çalışmada katılımcıların algılarının doğal ortamında incelenmesi amaçlanmıştır. Bu çalışmada veri üreten örneklem, araştırmanın konusu hakkında derin tecrübe ve bilgiye sahip, araştırmaya katkıda bulunacak katılımcılardan oluşmaktadır.

Olgubilim deseninin kullanılmasındaki amaç, bireysel bir nitelik olan gemi brokerliği mensuplarının subjektif görüşlerinden ve fikirlerinden faydalanarak, genele yönelik objektif yorumlarda bulunmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2016:69). Nitel araştırmalarda örneklem genellikle az sayıda katılımcıdan oluşur. Bu nedenle araştırmadaki katılımcılar, tecrübeli bireylerden seçilmiştir.

3.1. Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu, Türkiye’de bulunan beş armatörlük şirketi yetkilisi (taşıyan/carrier/shipowner), beş bağımsız brokerlik şirketi yetkilisi ve beş yurt dışı ticaret yapan ve gemi kiralama talebi yaratan şirket yetkilisi (taşıtan/charterer) olmak üzere toplamda on beş katılımcı oluşturmaktadır. Katılımcıların hepsi deniz ticareti konusunda en az on yıl tecrübe sahibi olan iş insanlarıdır. Çalışmada geçerliliği ve güvenilirliği sağlamak adına, gemi brokerliği sektöründe farklı alanlarda faaliyet gösteren katılımcılar tercih edilmiştir. Gemi brokerliğini hizmetini yaratan ve kullanan kesim birlikte incelenmiştir. Katılımcıların yaş ortalaması 42 ve eğitim düzeyleri lisans seviyesindedir. Katılımcılardan 3 tanesi yüksek lisans yapmıştır ve katılımcıların tamamı Türkiye’de yaşamakta ve çalışmaktadırlar.

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın ilk aşamasında, gemi brokerliğinin nasıl bir süreçten geçtiği, pandemi ve epidemi gibi olumsuzlukların mesleği nasıl etkilediği, günümüzde kullanılan çağdaş teknolojiler ve yakın gelecekte brokerlik mesleğini ne gibi yeniliklerin beklediği gibi sorulara cevap aranmış ve bu bağlamda literatür taraması yapılmıştır. Tarama kapsamında kitaplar, dersler ve mesleki etkinlikler de dahil olmak üzere tez, makale, bildiri türü kaynaklardan faydalanılmıştır. Veri toplama tekniği olarak yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmış olup, verip toplama aracı olarak ise açık ve kapalı uçlu sorulardan oluşan yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır.

Olgubilim araştırmalarında veri toplama aracı olarak görüşme tekniği dahilinde küçük bir örneklemeden veri toplanması, zengin ve nitelikli sonuçlar doğurur (Cohen vd., 2007; Yıldırım ve Şimşek 2016). Araştırmada farklı katılımcılardan aynı tür bilgilerin toplanması amaçlanarak görüşme formu kullanılmıştır (Patton, 1980:195). Yapılandırılmış görüşme formu toplam 6 soru içermektedir. Bu sorulardan 4 tanesi gemi brokerliğinin geleceğine yönelik cevaplar aramaktadır. Araştırmanın katılımcılarına, verilen cevapların bilimsel amaçla kullanılacağını belirtilmiştir.

Araştırmada katılımcılara yöneltilen sorular şunlardır;

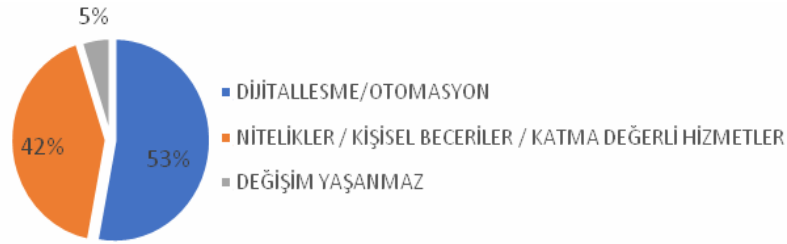
- S1. Gemi brokerliği mesleğinin geleceğinde ne tür değişimler öngörüyorsunuz?
- S2. Dijital uygulamalar ve platformların gemi brokerliğine etkileri nelerdir?
- S3. Gemi brokerlerinin çağa ayak uydurmak için ne tür nitelikler kazanması gerekiyor?
- S4. Gemi brokerinin uzlaştırıcı niteliğinin gelecekte de var olacağına inanıyor musunuz?
- S5. Mevcut dijital platformların hangilerini kullanıyorsunuz ve yorumlarınız nelerdir?
- S6. Ülkemizde gemi brokerliği mesleğinin geleceğine ilişkin öngörüleriniz nelerdir?

3.3. Verilerin Analizi

Görüşme tekniği ile verilere erişilmesi hedeflenen bu çalışmada, verilerin analizinde içerik ve betimsel analizi teknikleri uygulanmıştır. Betimsel analiz, nedensel ilişkilerinin analiz edilmesi, bulguların açıklanması aşamasında verilerin daha anlaşılır ve okunabilir olmasına olanak sağlar (Yıldırım ve Şimşek, 2016). Verilerin içerik analiziyle incelenmesi sayesinde sistematik verilere daha kolay ulaşılabilir, birbirlerine yakın olan verilerin ayırt edilebilmesi, kavramlar hakkında detaylı analizler yapılabilir (Yıldırım ve Şimşek, 2016; Gökçe, 2006). Katılımcıların verdikleri yanıtlar zaman zaman doğrudan alıntı olacak şekilde ve kendi isimleri yerine K10-K15 gibi kodlarla gösterilmiştir.

4. BULGULAR

Gemi Brokerliği Mesleğinin geleceğine yönelik katılımcıların fikirleri ve öngörülerine aşağıda yer verilmiştir. Bu bölümde sorular ve cevaplar tablo ve/veya grafik halinde sunulmaktadır.



Grafik 1: Gemi brokerliği mesleğinin geleceğinde ne tür değişimler öngörüyorsunuz?

Grafik 1’de katılımcıların, gemi brokerliğinin geleceğine yönelik öngörülerine başvurulmuştur. Elde edilen görüşler incelendiğinde, değişim yaşanmayacağını düşünen katılımcılar çok ufak bir yüzdeye sahiptir ve genel görüş değişim yaşanacağı yönündedir. Yaşanacak değişimin temelinde dijitalleşme ve buna bağlı otomasyon becerileri yer alırken, gemi brokerlerinin niteliklerinde bazı gelişimler olmasının kaçınılmaz olduğu düşünülmektedir.

Tablo 1: Dijital uygulamalar ve platformların gemi brokerliğine etkileri nelerdir?

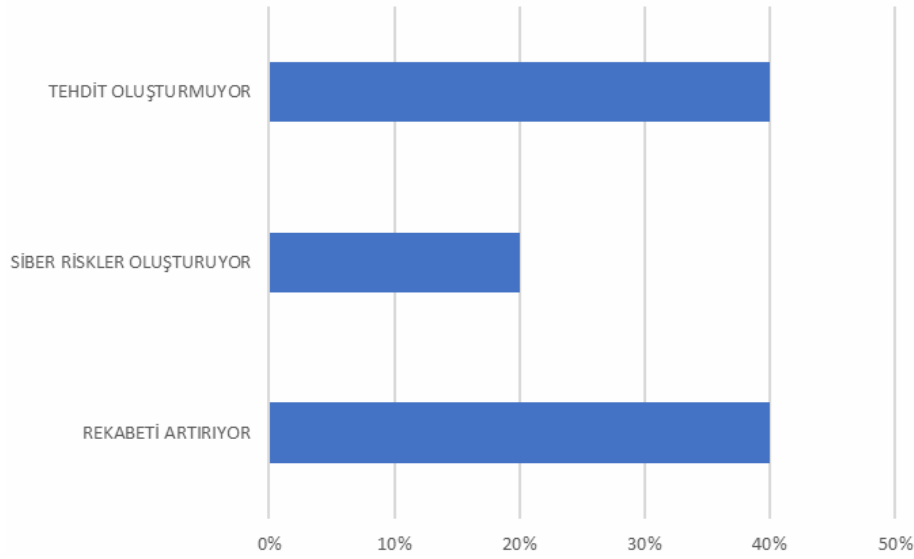
Tema	Kodlar	N	Yüzde
Dijital uygulamalar ve platformların gemi brokerliğine etkileri	Gemi brokerliği, dijital platformlara rağmen varlığını sürdürecektir (K1, K3, K5)	3	%20
	Dijital platformlar ve yapay zekâ, brokerlerin yaptığı işleri yapabilir bu nedenle piyasada daralma yaşanacaktır (K2, K4, K6, K8, K9)	5	%33
	Dijital platformlar brokerlere destek olacak, hız ve pratiklik sağlayacaklar (K4, K11, K12, K13, K14, K15)	6	%40
	Dijital platformlar beraberinde nitelsiz hizmet ve siber riskler getirecektir (K5, K7, K8, K10)	4	%27

Tablo 1’den görüldüğü gibi 15 katılımcının S2’ye verdikleri cevaplar dört farklı grupta kodlanmış ve K11 ile K15’in verdikleri cevaplar aşağıda belirtilmiştir.

“Doktorlar nasıl modern tip teknolojilerini kullanıyorsa, brokerler de teknolojinin nimetlerinden yararlanacaklar. Bir X-Ray cihazı nasıl ki kendi başına hem görüntüleme hem de yorumlama yapamıyorsa, gemi kiralama piyasasında kullanılan teknolojiler de elbette insana ihtiyaç duymaya devam edecek.” (K11). “Kiracı ve armatör artık kolaylıkla birbirlerine ulaşabiliyorlar. Bu açıdan gemi brokerlerine biraz tehdit oluşturabileceklerini düşünüyorum fakat brokerlerin halihazırda faydalandıkları sistemler de gayet işlevsel çalışmakta ve hız kazandırmaktadır.” (K15). Tablo 1’de yer alan yanıtlar, Grafik 2’de kodlanmış ve yüzdesel bir anlatımla

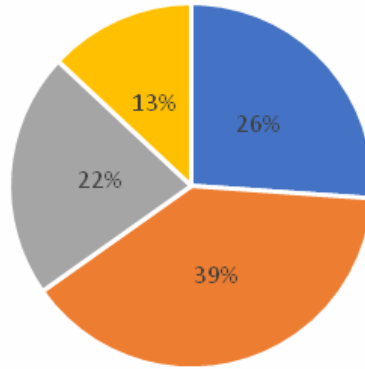
sunulmuştur. Olumlu ve olumsuz yanıtlar benzer yüzdeye sahiptir. Katılımcılardan bazıları bu platformların siber riskler oluşturduğunu da yanıtlarına eklemişlerdir.

DİJİTAL PLATFORMLARIN GEMİ BROKERLİĞİNE ETKİLERİ NELERDİR?



Grafik 2: Dijital platformların gemi brokerliğine etkileri nelerdir?

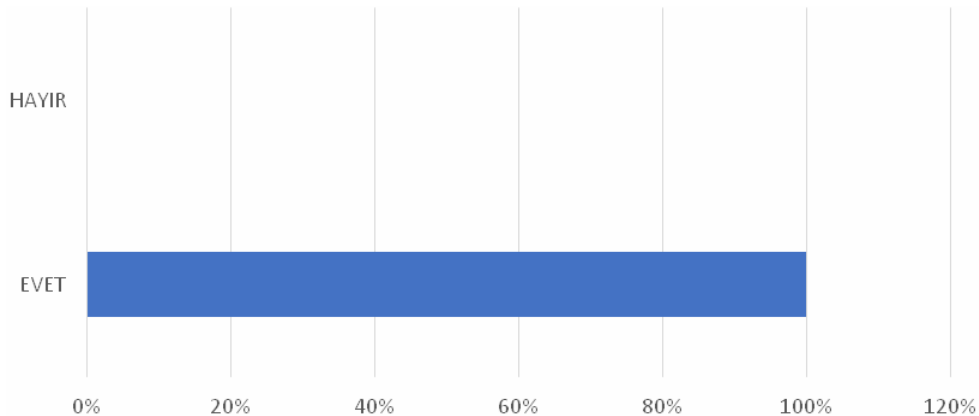
Katılımcılara gemi brokerlerinin edinmeleri veya zenginleştirmeleri gereken nitelikler sorulduğunda, Grafik 3'te yüzdesel anlatımla gösterildiği üzere, dijital okur/yazarlık baskın sonuçlardan birini oluşturmaktadır.



■ NİTELİKLER / AKREDİTASYON ■ DİJİTAL OKUR/YAZARLIK ■ NETWORK ■ YABANCI DİL

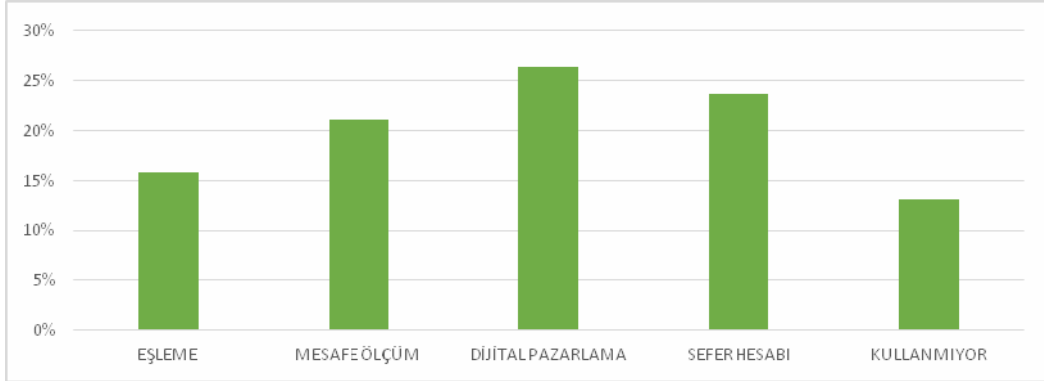
Grafik 3: Gemi brokerlerinin çağa ayak uydurmak için ne tür nitelikler kazanması gerekiyor?

Yüzde 26'lık orana sahip olan "nitelikler ve mesleki akreditasyonlar" kodlu yanıtları izleyen "network" yani bir gemi brokerinin içinde bulunduğu mesleki ağ ve müşteri portföyü cevabı beraberinde, Institute of Chartered Shipbrokers [ICS] gibi profesyonel gruplar ve networklere de değinilmiştir.



Grafik 4: Gemi brokerinin uzlaştırıcı niteliğinin gelecekte de var olacağına inanıyor musunuz?

Grafik 4 incelendiğinde tüm katılımcıların ortak görüşte olduğu görülmektedir. Bazı katılımcılar (K11, K15); gemi brokerlerinin “uzlaştırıcı rolünün”, bu mesleği geleceğe taşıyacak unsurların başında geleceğini de belirtmişlerdir. Grafik 5’ten hareketle katılımcıların büyük çoğunluğunun dijital platformlardan faydalandıkları görülmektedir. Dijital platform kavramının geniş bir uygulama alanı olduğu ve sürekli gelişmekte olması sebebiyle katılımcılara hangi tür destek aldıkları da sorulmuştur. Yanıtlar göstermektedir ki dijital platformlar ve uygulamalar mesafe ölçümü (distance table) ve sefer maliyeti hesaplama (voyage estimation) için yaygınca kullanılmaktadır.



Grafik 5: Mevcut dijital platformların hangilerini kullanıyorsunuz ve yorumlarınız nelerdir?

Gemi kiralama sektöründe çalışan gemi brokerlerinin yaygınlıkla kullandıkları teknolojilerin başında ise; gemi pozisyonlarını kiracılara göstermek ve mevcut yükleri armatörlere göstermek amacıyla pazarlama desteği sunan platformlar yer almaktadır.

Tablo 2: Ülkemizde gemi brokerliği mesleğinin geleceğine ilişkin öngörüleriniz nelerdir?

Tema	Kodlar	N	Yüzde
Gemi brokerliğinin geleceğini etkileyecek unsurlar	Yeni nitelikler kazanarak değişime uyum göstermesi gereklidir (K1, K2, K7, K9, K11, K13)	6	%40
	Brokerlik şirketlerinin birleşerek büyümeleri ve güçlenmeleri gerekmektedir (K1, K3)	2	%13
	Şirket sayısı azalacak ve piyasa daralacak (K4, K5, K7)	3	%20
	Müşterileri ile ilişkileri güven temeline oturmuş, dürüst brokerlerin ticari hayatları daha uzun olacak (K8, K13, K15)	3	%20
	Ülkemizde gemi kiralama eğitiminin daha yoğun ve uluslararası standartlarda verilmesinin mesleğin geleceğine faydası olacaktır (K9, K10)	2	%13
	Türkiye'de gemi brokerliği mesleğinin denetlenmesi ve lisanslanması ile sağlıklı bir rekabet ortamı ve süreklilik yakalanır (K12, K13)	2	%13

Tablo 2’de görüldüğü gibi S6’ya verilen cevaplar altı grupta kodlanmış ve K9 ile K10’un verdiği cevaplar aşağıda belirtilmiştir.

“ICS gibi muteber broker topluluklarına ilgi olması gerektiğinden çok daha az. Sebepleri arasında insanların eğitime zaman ayırmak istememesi/kolay yoldan bu sektöre başlamak ve ilerlemek istemeleri var. Sınavlara girmek ve konulara çalışmak insanlara zor geliyor”(K9). “Denizcilik fakültelerinde, Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği ve Denizcilik İşletmeleri bölümlerinde gemi kiralama dersinin daha detaylı verilmesi gerektiğini düşünmekteyim. Bu şekilde bu mesleği bilen ve yapmak isteyen daha donanımlı gençler olacaktır. Gemi Brokerliğini, teknolojinin ve dijital platformların daha fazla kullanılacağı günler bekliyor”(K10). Tablo 2’de yer alan yanıtlar, ticaretin bazı değerlerinin daima avantaj sağlamayacağını göstermektedir. Dijitalleşme ile ortaya çıkması beklenen bazı tehditlere

cevap olarak ise niteliklerin artması ve katma değerli hizmetler verilmesinin rekabet açısından kaçınılmaz olacağı düşünülmektedir.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Araştırmada elde edilen bulgular göstermektedir ki gemi brokerliğinde ciddi bir paradigma kayması yaşanmaktadır fakat buna sebep olan faktörlerin başını çeken dijitalleşmenin bu sektörü tamamen ortadan kaldırması yakın gelecekte mümkün gözükmemektedir. Gemi brokerliği sektöründeki oyuncuların farklı jenerasyonlardan oluşuyor olması da teknolojiyi etkili kullanmak açısından farklar yaratmaktadır fakat gelecek yıllarda broker profilinin teknolojiye hâkimiyeti artacağı için, geliştirilen sistemlerle birlikte çalışmaya daha yatkın bir piyasa oluşacaktır.

Dijital platformlar ve benzer teknolojiler bir gemi brokerinin sosyal kabiliyetlerini yani armatör ve kiracıyı birleştirici işlevini taklit edebiliyor olsa da müzakere aşamasında başarılı olmaları uygulamada pek mümkün gözükmemektedir çünkü “uzlaştırıcı nitelik” kolay taklit edilebilen bir özellik değildir.

“Bilgisayarları insanlardan ayıran, bir kez uygun şekilde programlanıp düzgünce çalıştırıldıklarında, tamamıyla dürüst olmalarıdır” (Asimov, 1981). Bilgisayarı donanım ve yazılım olarak ayırdıktan sonra günümüzde yazılıma da yapay zekâ cephesinden baktığımızda “yapay zekâ yalan söyleyebilir mi?” gibi bir soru akla gelmektedir (Roff, 2020). Özel sektör tarafından geliştirilen yapay zeka tabanlı ticari platformlar ve uygulamaların pragmatik amaçlar gözecek olması kaçınılmazdır dolayısıyla bir robot brokera atanacak görev, gemi satışı yapmak veya gemi bağlantısı yapmak olacaktır. Dijital platformların, robot brokerlerin ve diğer sektörlerdeki robot araçların kullanımı yaygınlaştığında, bu araçların hizmet verdiği taraflarla hangi bilgileri paylaşacakları, hangi aşamada paylaşacakları, hangi toleranslara sahip olacakları ve nihayetinde ulusal veya küresel makamlar tarafından hangi etik kurallara tabi tutulacakları ayrı bir tartışma konusudur.

Gemi brokerinin hizmet verdiği taraflar yani kiracı yetkilisi ve armatör yetkilisi birbirleri ile direkt görüştüklerinde uzlaşmaları zor olabilmektedir hâlbuki gemi brokeri bu iki taraf arasında tampon görevi görür ve ortamı yumuşatır ve elbette bir bilgisayarın bunu yapabilmesi teknik olarak imkânsızdır çünkü bilgisayarların inisiyatifleri yoktur. Bunların yanında; bilgisayarlar otomasyon ve hesaplamada, eşleştirmede, büyük verilerin işlenmesinde ne kadar etkili olabilseler de dijital platformlardaki veri genellikle doğruluğu kanıtlanmış ve fazla gizliliği bulunmayan Tip 1 veri olacaktır. Doğruluğu kanıtlanmamış ve örneğin piyasa dedikodularından oluşan Tip 2 bilgilerin veya yapay zekâ tarafından üretilen “ikna edici” hamlelerin bu platformlarda yer alması yine imkânsız olacaktır. Bu sebeplerden dolayı gemi brokerliğine duyulan ihtiyaç devam edecektir. Gemi brokerliği piyasasının daralması kaçınılmaz gözükmemektedir fakat bu tehdit öncelikli olarak nispeten niteliksiz oyuncuları etkileyecektir. Kendisini sürekli eğiten, etkili bir networka sahip olan, çok yönlü donanımlara sahip bireylerin bu rekabetten sağ çıkması mümkün olacaktır. İletişimin daha da kolaylaşması neticesinde gemi brokerlerinin “gemi kiralama danışmanı” gibi görevler edinmeleri muhtemeldir. Burada bahsedilen danışmanlık içerisinde sözleşme müzakerelerini de barındırdığı için gemi brokerinin hukuki bilgisini geliştirmesi faydalı olacaktır.

Rekabetin artması ile birlikte piyasaya giriş çıkışların düzenlenmesi gerekebilir ve böylece dolandırıcılık veya benzeri olumsuz uygulamalar da azalacaktır. Bunun yanında dijital platformların da göze çarpan dezavantajlarından birinin siber riskler olduğu aşikârdır. Bu gerçek, dijital platformların yaygınlaşmasına engel teşkil edecektir.

Türk ticari denizciliğinin ağırlıklı olarak koster filosundan oluşması, koster tipi gemi armatörlüğü ve işletmeciliği şirketlerinin az sayıda çalışandan oluşan ekiplerle çalışmaya eğilim göstermeleri sebebiyle, gemi

brokerliği gibi marjinal maliyet doğuran hizmetleri dış kaynaklardan temin etme tercihleri neticesinde gemi brokerliğinin Türk denizcilik sektöründe varlığını gelecekte de etkili bir biçimde sürdürmesi öngörülmektedir.

Covid-19 pandemisinden dolayı uzaktan çalışma yönteminin yaygınlaşması ile birlikte, denizcilik şirketlerindeki çalışanların birbirleri ile etkileşimi azalmakta ve ekip üyeleri arasındaki deneyim aktarımları zayıflamaktadır. Piyasaya giriş yapacak bireylerin güçlü teorik bilgilerle donatılması ve brokerlik mesleğinin geleceğe taşınabilmesi için eğitim müfredatlarının zenginleştirilmesi, öğrencilerin teknoloji kullanımına okul çağında alıştırılması ve uluslararası kabul görmüş mesleki akreditasyonların Türk denizciliğine daha etkili şekilde tanıtılması faydalı olacaktır.

Bu çalışmanın önemi, katılımcıların hem kiracı pozisyonundaki yük sahibi şirketlerde, hem de bu talebi karşılayan armatör işletmeleri ile brokerlik şirketlerindeki profesyonel brokerlerden oluşuyor olmasıdır. Böylelikle konunun farklı cephelerden incelenmesi mümkün kılınmıştır ve gemi brokerliği konusunda gelecekte yapılacak çalışmalara fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın Türkiye’de faaliyet gösteren gemi brokerleri ile yapılmış olması bir kısıt olarak görülebilir. Teknolojinin yaygın olarak kullanıldığı veya benimsendiği ülkelerde faaliyet gösteren kişilerin teknolojiye bakışları farklı olabilmektedir. Dolayısıyla ileriki çalışmaların da farklı ülkelerin gemi brokerleriyle yapılması önerilmektedir. Ayrıca gemi brokerlerinin dijitalleşmeye yönelik algısının veya bakış açısının ölçmek için nicel araştırma yönteminin kullanılması da araştırmacılara önerilebilir.

ARAŞTIRMACILARIN KATKI ORANI BEYANI

Yazarların çalışmadaki katkı oranları eşittir.

DESTEK VE TEŞEKKÜR BEYANI

Çalışma herhangi bir destek almamıştır. Teşekkür edilecek bir kurum veya kişi bulunmamaktadır.

ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI

Çalışma kapsamında herhangi bir kurum veya kişi ile çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Asimov, I. (1981). *Change! Seventy-One Glimpses of the Future*. Houghton Mifflin Co. ISBN-13: 9780395315453
- Batrinca, G. (2007). E-Chartering Web Based Platforms Between Success and Failure. *Transnav - International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation* 2,293-296.
- Bollo, D., & Stumm, M. (1998). Possible Changes in Logistic Chain Relationships Due to Internet Developments. *International Transactions in Operational Research*, 427-445.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education*. Oxfordshire: Routledge.
- Exameliotis, D., & Kleberg, P. (2015). Critical Success Factors in the Ship Brokerage Sector. *Yüksek Lisans Tezi*. Göteborg, İsveç.
- Gökçe, O. (2006). *İçerik Analizi - Kuramsal ve Pratik Bilgiler*. Siyasal Kitabevi.
- Güneş, E. (2016). Functions, Rights and Remuneration of the Shipbroker. *The Maritime Economist*, 32-34.
- Institute of Chartered Shipbrokers. (2015). *Shipping Business*. Institute of Chartered Shipbrokers.
- Michail, N. A., & Melas, K. D. (2020). Shipping markets in turmoil: An analysis of the Covid-19 outbreak and its implications. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*.

- Öztürkoğlu, Y., & Çalışkan, A. (2016). Deniz Taşımacılığında Broker Seçimi Kararını Etkileyen Kriter Skorlarının Belirlenmesi ve Alternatiflerin Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 31-61.
- Patton, M. Q. (1980). *Qualitative Evaluation Methods*. California: Sage Publications.
- Prasad, K. (2008). *Changing Role of Ship-Brokers: A Study of The Impact of Modern Communication in Practical Ship-Broking*.
- Prasad, K. (2020). Shipbroking and Technology Adoption. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt / Egyptology*, 17(6), 9311-9317.
- Press, G. (2018). *Why Facebook Triumphed Over All Other Social Networks*. forbes.com: <https://www.forbes.com/sites/gilpress/2018/04/08/why-facebook-triumphed-over-all-other-social-networks/?sh=3c549d4c6e91>.ET:10.10.2021
- Roff, H. (2020). *AI Deception: When Your Artificial Intelligence Learns to Lie*. IEEE Spectrum: <https://spectrum.ieee.org/automaton/artificial-intelligence/embedded-ai/ai-deception-when-your-ai-learns-to-lie>.E.T: 29.10.2021
- STA Law Firm. (2020, Eylül). *United Arab Emirates: Impact of COVID-19 on The Shipping And Maritime Industry*. Mondaq: <https://www.mondaq.com/marine-shipping/958770/impact-of-covid-19-on-the-shipping-and-maritime-industry>
- Stopford, M. (2009). *Maritime Economics*. Oxfordshire: Routledge.
- Strandenes, S. P. (2000). The Shipbroking Function and Market Efficiency. *International Journal of Maritime Engineering*, 17-26.
- Svarstad, J., & Dahl, A. H. (2018). *Digitalization of the Shipbroking Market*. Master Thesis. Bergen.
- T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı (2019). *2019 Yılı Deniz Ticaret İstatistikleri*. Denizcilik Genel Müdürlüğü. 12.09.2021 tarihinde <https://denizcilik.uab.gov.tr/uploads/pages/yayinlar/deniz-ticaret-istatistikleri-2019.pdf> adresinden erişildi.
- UNCTAD. (2020). *Review of Maritime Transport 2020*. Cenevre: United Nations.
- Ülgener, F. M. (2016). *Çarter Sözleşmeleri II*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ülgener, F. M. (2017). *Çarter Sözleşmeleri I - Genel Hükümler ve Sefer Çarteri Sözleşmesi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ünsal, M. (2019). *Deniz Hukukunda Brokerlik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Vogdrup-Schmidt, L. (2018, 12 21). *Four Hansa Heavy Lift ships arrested after legal action by bunker company*. 11.09.2021 tarihinde <https://shippingwatch.com/carriers/Bulk/article11090000/> adresinden erişildi.
- Ward, S. (2015). Less broker, more couples counsellor: why fixing the ship is just a minor role for today's shipbrokers. *Shipping Network*, 6.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara, Türkiye: Seçkin Yayıncılık.
- Yorulmaz, M. (2009). *Deniz Taşımacılığı ve Deniz Sigortaları*. Akademi Denizcilik: İstanbul