



Lojistik rüzgarla

BÜYÜMEYE ESECEK

Rüzgar enerjisinde 2023 yılı için belirlenen 20 bin MW kurulu güç hedefi kapsamında hızlanan yatırımlar lojistik sektörünü de pozitif etkiliyor. 3.424 MW kurulu güce ulaşılan sektörde yatırımların hız kesmeden devam edeceği belirten Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Serdar Ataseven**, RES yatırımcılarının ihtiyaçlarını çok iyi tespit edip, buna göre çözüm üreten lojistik sektörünün de bu büyümeden nasibini alacağını söylüyor.

Türkiye rüzgar enerjisi alanında 2013 yılını nasıl bir kurulu güce kapattı? Devreye alınması beklenen projelerle sektörde nasıl bir büyüme bekliyorsunuz?

2013 yılını 2 bin 958 MW kurulu güç ile kapattık. 2014 yılının ilk altı ayında ise 87 proje ile 3 bin 424 MW kurulu güce ulaştığımızı görüyoruz. Yani bu yılın ilk altı ayında 466 MW'lık santrali işletmeye almışız. Son üç dört yıldır her yıl ortalama 500 MW santrali işletmeye alıyorduk. Bu yıl daha ilk altı ayda neredeyse 500 MW santrali işletmeye almış olduk. Yılsonuna kadar 900-1000 MW santrali işletmeye almış olacağız. Tahminlerimiz doğru çıkacak diye düşünüyoruz. Kısacası yeni bir rekor daha kıracağız. Yeni yatırıma girenler arasında kısmi kabulünü yaptıran iki firmamız var. Birisi Polat Enerji'ye ait Kırşehir'deki Geycek projesi, diğeri de Güriş Grubu'na ait Afyon'daki Dinar projesi. Kısmi kabulleri yapılan bu iki

proje 2014'ün ilk yarısında tamamlanmış oldu. Bunun dışında da inşaa halinde olan sekiz proje işletmeye alınmış oldu. Bazı projelerdeki kapasite artışları ile birlikte toplamda 466 MW santrali işletmeye alındı.

2014 itibarıyla 39 proje ile 1162 MW inşaa halinde olan projemiz var. 164 proje ile de 5.385 MW lisanslı rüzgar projemiz var. Gerçi bu lisanslı projelerde farklı sebeplerle yapılamayacak projelerin de olacağını söylemek gerekir. Bütün bunları göz önüne aldığımızda; rüzgar enerjisinde yükselişin devam edeceği görülüyor. Özellikle 2015 yılında alınacak müracaatları da dikkate alırsak, sektörün inanılmaz bir hızla büyüyeceğini söyleyebiliriz. Müracaatlar için yaklaşık 1500 adet ölçüm istasyonu kurulduğunu biliyoruz. Bu da neredeyse 1500 başvuru demek. Fakat 2015 yılında alınacak müracaatları hızlı şekilde sonuçlandırıp lisanslandırılmazsak, 2016 ve 2017 yıllarındaki gelişim hızımız düşebilir. Duraklamaya girebiliriz. Rüzgar sektörü geliştikçe buna para-

lel olarak lojistik başta olmak üzere diğer yan sektörler de gelişecektir. Bu da ülkemiz için yeni istihdam olanakları yaratacak, yeni girişimcilerin doğmasına sebep olacaktır.

RES PROJELERİ UZMANLIK İSTİYOR

Rüzgar enerjisi yatırımlarında lojistik nasıl bir öneme sahip? Bu anlamda yatırımcılar lojistik süreçlerde nasıl bir yol izliyor?

Rüzgar enerjisi sektöründe uzmanlık isteyen bir çok konu var. Lojistik sektörü de farklı bir uzmanlık gerektiriyor. Bu nedenle sorularınızı TÜREB üyesi olan Hareket Taşımacılık ve İlyas Lojistik firmalarından aldığımız bilgiler doğrultusunda cevaplandırmaya çalışacağım. Türkiye'deki yatırımcılar lisans ve şantiye sahasıyla ilgili konuları çözümledikten sonra, lojistik konusunda çoğunlukla "anah-tar teslim" siparişler vermeyi tercih ediyorlar. Ekipmanların güvenli bir şekilde nasıl taşınacağıyla ilgili teknik hususlar, üretici firmaların

el kitaplarında bulunuyor. İş alan lojistik firmaları bunları dikkate alıyor. Yatırımcı firma, lojistik sürecin sadece gümrükleme kısmında operasyona dahil oluyor.

Rüzgar enerjisi yatırımlarında sunulan lojistik hizmetlerde gemi kiralama, tahliye limanı operasyonu, proje sahasına karayolu nakliyesi, vinç tedariki gibi hususlar tamamen bilgi ve tecrübe gerektiren hassas noktalar olarak öne çıkıyor. Dolayısıyla aynı ölçüde ekipman ihtiyacı bulunuyor. Bu hizmetlerin bir birini olumlu etkileyecek şekilde akıcı, hızlı, güvenli ve düzenli bir şekilde gerçekleştirilmesi önem kazanıyor. Bu da hizmet veren lojistik firmasının nitelikli, tecrübeli çalışanların kullandığı ve yönettiği, yüksek yatırım gerektiren araçlara sahip olunmasını gerektiriyor. Kısacası rüzgar enerjisi yatırımlarında lojistik süreçler titiz çalışma isteyen bir iş.

Sektör lojistik partnerlerini seçerken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyor?

Bu alanda öncelikle referanslar ön plana çıkıyor. Hizmeti verebilecek makine gücüne sahip mi? Yoksa başka altyükleniciden mi temin ediyor? Güvenilir mi? Uluslararası sertifikasyonlara sahip mi? Eğitimli ve sertifikalı montaj personeli çalıştırıyor mu? Buna dikkat ediliyor. Yatırımcı anahtar teslim bir iş istemişse maalesef lojistik iş ortaklarını seçme şansı pek yok. Ancak tavsiye edebiliyorlar. Taşıma, indirme-bindirme, vinçle konumlandırma ve mekanik elektrik montaj hizmetlerinin tek kaynaktan (anahtar teslim) temin edilmesini her durumda tercih ediyor. Dünyada bu hizmetlerin hepsini tek çatı altında toplayan bir firma yok. Bunların organizasyonunu tek bir çatı altında yürüten firmalar var.

Enerji lojistiğinin riskleri ve altın kuralları nelerdir? Türk lojistik sektörünün bu konudaki hizmet kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Enerji lojistiğinin tüm evreleri tümüyle risklidir diyebiliriz. Çünkü neredeyse bütün mallar standart dışı ağırlık ve hacme sahiptir. Çevre koşulları, hava şartları, rüzgarın hızı bile yaptığınız işi etkiliyor. Liman ve şantiye arasındaki yol güzergahında veya limanlardaki depolama alanlarında

"Kurulum dahil lojistik, toplam proje maliyetinin %10'nu oluşturuyor. Taşıma maliyetlerinin düşmesi, dünyanın içinde bulunduğu ekonomik durum kadar, ülke pazarı ve rekabet eden firma sayısı ile doğru orantılıdır. Bununla birlikte; limanda geçici depolama süresinin kısaltılması, uygun mevsimde şantiye hazırlıklarının tamamlanması, hızlı ve akıcı bir proje yönetiminin sağlanması maliyetin düşürülmesi için yapılacak çalışmalar olarak görülebilir."

doğabilecek aksaklıkların hepsi birer risktir. Çalışmaların her aşamasında çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği (HSE) kuralları aleyhine davranışlar da risk kaynağıdır. Buradaki altın kural, hasarsız ve zamanında teslim ile en az sayıda alt yüklenici ile çalışmak diyebiliriz. Enerji sektörünün son yıllarda ciddi ivme kazanmasından dolayı lojistik sektörü de buna paralel olarak yatırım yapmaktadır. Eksiklikler olmakla birlikte her geçen gün daha fazla tecrübe kazanıldığı açıkça görülmektedir.

LOJİSTİK SEKTÖRÜ DE DÖNÜŞÜM YAŞIYOR

Lojistik sektörü enerji sektörünün büyüme hedeflerini nasıl destekliyor?

Ülkemizdeki lojistik sektör paydaşları RES yatırımlarının gereksinimlerini iyi düzeyde kavramıştır. Yatırımcının talebine paket çözümler (taşıma, vinç hizmetleri, mekanik ve elektrik montaj hizmetleri) sunabilecek şekilde destek vermektedir. Hatta sunulan bu hizmetlerin uluslararası HSE kalite seviyesinde sertifikalandırılmış durumda olduğunu söyleyebiliriz. RES yatırımlarındaki artışa paralel olarak lojistik sektörü de kendini yeniliyor, hizmet kalitesini, tecrübesini artırıyor. Ayrıca ağır ve hacimli yükler için vinçli gemiler ihtiyaca göre yeniden planlanıyor, üreticiler de bunları dikkate alarak mallarını ona göre üretiyor. Aynı şekilde karayolu taşımacılık sektörü ve vinç sektörü de ekipmanlarını yeniliyor ve geliştiriyor. Bu anlamda zincirleme olarak her adımda yenilenme ve büyüme süreci yaşadığını söyleyebiliriz. Ayrıca enerji lojistiğinde koordinasyon mükemmel veya mükemmel yakın olmak zorunda. Çünkü herhangi bir hata, ötü alınamayacak zararlara neden olabilir.

NE TÜR SORUNLAR YAŞANIYOR?

TÜREB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, rüzgar enerjisi projelerinde lojistik alanda yaşanan en temel sorunları ise şöyle sıralıyor: "Gemi gelişlerinin iyi planlanmaması, gümrük işlerinin uzaması, şantiye sahasının zamanında hazırlanmaması, yurtiçi taşımaların gecikmesi ve montaj sürelerinin uzaması yaşanan sorunlar olarak sıralanabilir. Ancak bu sorunlar aşılamayacak ve çözülemeyecek kadar büyük değil. Daha dikkatli, titiz bir çalışma ile çözülebilir. Sevkiyat programlarının daha dikkatli düzenlenmesi, gönderilen ürünlerin belgelerinin kontrol edilmesi, şantiye sahasının hava şartlarının elverdiği ölçüde en iyi durumda tutulması, taşımada yol güzergahlarının defalarca kontrol edilmesi ve en önemlisi esnek çalışma zamanlarına uyum sağlayacak nitelikli ve tecrübeli personelin bulundurulması gerekiyor. İş verme sürecinde, bilgi ve eğitim eksikliği nedeniyle oluşan bazı sıkıntılar da olabiliyor. Müşterilerin bütçeleme çalışmaları esnasında; işi alabilmek adına olması gerekenin çok altında teklif veren fiyatları seçmesi işin gecikmesine, gereksiz zaman kaybına ve yatırımcının tekrar tekrar teklif almasına neden olabiliyor."

