

Kavala: Avrupa tersaneleri fiyatları düşürdü, rekabet zorlaştı

Son yıllarda özellikle Norveç'e yaptığı başarılı yeni inşa teslimatlarıyla Türkiye'nin en aktif tersaneleri arasında yer alan Cemre Tersanesi'nin Ticaret Müdürü Sinan Kavala, tersanenin çalışmalarını ve gemi inşa sektöründe yaşanan gelişmeleri MarineDeal News okurları için değerlendirdi

2016 yılının, önceki yıllarda alınan siparişlerin etkisiyle, yüzde 100 kapasiteyle çalışılan bir yıl olduğunu kaydeden Kavala, "Geçen yıl 6 adet geminin teslimatını gerçekleştirdik. 2017'nin ilk yansında da 4 adet gemiyi teslim etmeyi planlıyoruz. Ancak yeni sipariş almak rekabet koşullarının değişmesinden ve sipariş azlığından dolayı her geçen gün herkes için daha oluyor" dedi.

"2016'nın, Cemre için başarılı bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Norveç'e 200 araç 600 yolcu kapasiteli BASTØ FOSEN feribotunu teslim ettik. Canlı balık taşıma gemisi Steigen'i yine Norveç için yaptık. Ayrıca gelecekte daha fazla sipariş beklediğimiz AHTS/Buz kırıcı tipi offshore rüzgâr destek gemisi inşa ederek tamamladık. Bunun dışında; Ukrayna'ya 2 adet 115 metrelilik duba yaparak teslim ettik. 2017 yılında da İzlanda'ya 4 adet canlı balık temizleme gemisi inşa ediyoruz. Bu kardeş 4 gemiyi ilk altı ayda teslim edeceğiz. Ayrıca, bir adet Rüzgâr Çiftliği Servis Gemisi inşa etmeye başladık, bu yılın üçüncü çeyreğinde Norveç'e teslim etmeyi planlıyoruz. Bunun dışında ocak ayı içinde Havyard'la imzaladığımız üç adet MM62 feribot kabuğu, gelecek yılın sipariş defterinde bulunuyor.

Daha önce kabuk gemi siparişi aldığımız tersanelerle aynı ihalelere teklif vermek ve onlarla yarışmak bizim için gurur verici. Bu, Türk tersanelerinin teknik olarak geldiği noktayı göstermesi açısından çok önemli. Yeni siparişler konusunda da çalışmalarımız sürüyor ancak sipariş almak giderek zorlaşıyor. Çünkü biz daha önce girdiğimiz ihalelerde çeşitli avantajlarımızı yavaş yavaş kaybediyoruz. Örneğin bizim fiyatlarımız önceleri Norveç tersanelerine göre yüzde 20, İspanyol tersanelerine göre yüzde 12 daha ucuzdu. Ancak bu ülkeler tersanelere özel teşvikler sunarak bu fiyat farkını ortadan kaldırmaya çalışıyorlar."

Brokerlar daha çok kazanıyor

"Bunun dışında, petrol fiyatlarındaki büyük düşüşün etkisiyle offshore gemi inşa faaliyetleri durma noktasına geldiği için eskiden balıkçı gemisi işlerini ikincil olarak gören Avrupa tersaneleri bu işlere de girmeye başladı. Tersanelerini ayakta tutmak adı-

na, onlar için pek de kârlı olmayan bu ihalelere girerek rekabeti artırdılar. Normalde fiyat olarak bizimle rekabet edememeleri lazım ancak açık veya gizli devlet destekleriyle fiyatlarını aşağı çekmeyi başardılar. Fiyat farkı azalmasının üstüne; Norveç, Almanya gibi ülkelerde, biz de pek olmayan, dayanışma ve birlik duygusu sebebiyle Norveçli armatörler işleri, biraz daha pahalı olsa da, kendi ülkelerine vermeyi tercih edince artık Norveç'ten iş almak için gerçekten sınırları zorlamamız gerekiyor. Ayrıca, Polonya ve İspanya tersanelerine verilen devlet destekleri de, onların fiyatlarının bizim seviyelerimize gelmesini sağladı. Türkiye'de 2016 yılında yaşanan kanışıklıklar da işin tuzu biberi oldu. Rekabet ettiğimiz Avrupa tersaneleri, işleri bizden geç teslim etse de, armatörler işleri oralara vermeyi tercih etmeye başladı. Bence aşılması gereken en büyük sorunumuz bu. Bizler tersaneler olarak elimizi taşın altına koyuyoruz, verdiğimiz tekliflerde büyük riskler alarak iş yapmaya çalışıyoruz ancak brokerler bizden daha çok kazanır hale geldi."

"Yan sanayi gelişirse tersaneler güçlenir"

Türk tersanelerinin önemli riskleri göze alarak büyük yatırımlar yaptığını ifade eden Sinan Kavala "Türk tersanelerinin tekrar cazip hale gelmesi için yan sanayinin gelişmesi gerekiyor. Bir geminin inşasında aldığımız ürünlerin neredeyse tamamını yurt dışından almak zorunda kalıyoruz. Oysa içeriden alabilsek fiyatımız daha da ucuzlar ve rekabette daha güçlü hale geliriz" diyerek bu zor durumdan çıkma konusunda görüşlerini sıraladı.

"Teklif verme ve ihaleyi alma aşamasındaki en büyük sıkıntı finans. Teklif verdiğimiz işlerde firmalar Türk bankalarının verdikleri garantiye güvenmemeye başladı. Artık karşı teminat (kontr-garanti) istiyorlar. Yüz yıllık, binlerce şubesi olan bir Türk bankasının verdiği teminatı kabul etmiyor, Avrupa'nın küçük bir şehrinde üç beş şubeli bir bankaya güveniyor.

Bizim ülke olarak geliştirmemiz gereken en önemli konunun, gemi yan sanayi ve ekipman imalatı olduğunu düşünüyorum. Yan sanayi üreticilerimiz Avrupa'daki referans listelerinde olmadığı için buradaki ürünler daha kaliteli olsa da ürünü yurt dışından almak zorunda kalıyoruz. Çelik kapıyı, ırgatı bile Norveç'ten alıyoruz. Bence üretim ve işçilik kalitemiz çok iyi ancak firmaların vizyonunu genişletip gerekli sertifikaları tamamlamaları hem kendilerinin hem de bizim faydamıza olacak. Burada üretilmiş bir ürünü bile yurt dışı üzerinden satın almak gibi durumlarla karşılaşıyoruz. Bu sebeple devletin yan sanayini teşvik edip gelişmesini sağlamasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Yan sanayimiz kalkırsa, tersanelerimiz de kal-



Sinan Kavala

kınır. Başbakan'ın Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme (UDH) Bakanı'nın, UDH Bakanlığı Müsteşarı'nın denizci kökenli olduğu bir ülkede denizciliğin gelişmesi için daha uygun bir ortam düşünülemez. İhtiyaç duyulan destekler verildiği takdirde Türk denizcilik sektörü dünyada önemli bir yere gelebilir." Türk EximBank'ın garanti vermesi halinde rekabette güçleneceklerini ifade eden Kavala, "Dünya denizciliği değişiyor, bu değişime ayak uyduran yenilikçi tersaneler

her zaman iş bulacaktır" dedi.

"Feribot pazanı Türk tersanelerinin gelecek yıllarda çok iş alabileceği bir alan. Norveç'in önümüzdeki 5 yılda 100 adet feribot inşa etmek istediği konuşuluyor. Norveç ve diğer Avrupa ülkelerindeki tersaneler ne yaparlarsa yapsınlar, bizim bu pastadan pay alabilmemiz gerekiyor. Bunun dışında; Avrupa 2025'te dizel mekanik motoru kaldırıp elektrik batari sistemine geçmeyi planlıyor. Bu konuda çalışmaya şimdiden başlamalıyız. Bu tip bir

motor üretimi için devlet ilgili firmaları toplayıp Ar-Ge konusunda kaynak ve destek verebilir. Çünkü gelecekteki 50 yıla damga vurabilecek elektrik sistemli makine pazarında, Türkiye bu tip bir üretimi gerçekleştirebilecek bilince ve birikime sahip. Bunun dışında yenilenebilir enerji pazanı da çok ciddi iş yoğunluğu getirecek. Denizdeki yenilenebilir enerji platformları için çok sayıda destek gemisi inşa edilecek. Bizim Norveç'e yaptığımız NB53 bu tip bir gemi. Bu konunun takip edilmesi ve buna yoğunlaşılması, ülke olarak bu pazardan alacağımız iş sayısını artıracaktır. Geçmişte tanker inşasının neredeyse yüzde 60'ı Türkiye'de yapılıyordu. Belirli tip tankerlerde, hâlâ, ilk önce Türkiye aklı geliyor. Ancak bizim bu pazardan tekrar iş almak için organizasyonlar yapıp büyük tanker filo sahiplerine kendimizi anlatmamız gerekiyor. Kısacası, her zaman olduğundan daha fazla çalışıp, araştırmamız gereken bir dönemdeyiz. Bu bilinçle çalışıp ülke ekonomisine katkı sağlamamız gerektiğini düşünüyorum."



Hempaguard®

Hempaguard is recommended for any type of vessel with any trading pattern as well as during extended idle periods. We believe that nothing compares with the Hempaguard fouling defence system.

hempaguard.hempel.com

