



“Kontratlarla birlikte müşteriler de serbest bırakılmalı”



Bosphorus Gaz Yönetim Kurulu Üyesi Metin Şen'le, doğal gaz piyasasına ilişkin çok kapsamlı bir söyleşi gerçekleştirdik. DİVID Yönetim Kurulu Üyeliği ve PETFORM Gaz Grubu Başkanlığı'nı da yürüten Metin Şen, Türkiye doğal gaz piyasasında yaşanan serbestleşme sürecinin Avrupa ülkelerinde yaşananlara göre daha başarılı olduğunu düşünüyor. Ancak Şen'e göre Botaş, kontratlarını devrederken müşterilerini de serbest bırakmalı.

Metin Şen

Doğal gaz deyince akla gelen ilk olgulardan birisi Gazprom. Çünkü Gazprom, tüm dünya doğal gaz piyasasını yörengesinde döndürebilecek bir çekim gücünde sahip. Gazprom; rekor düzeydeki rezervi, 150 bin kilometrenin üzerindeki boru hatları ve 450 bin çalışanı ile dev bir dünya. Siz de Bosphorus Gaz olarak bu devin Türkiye'deki ortağsınız. Bu birliklilik nasıl oluştu? Şu anki durumunuz ve gelecekte ulaşmak istediğiniz konum hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim aile olarak, Rusya'yla Sovyetler Birliği döneminden başlayan yaklaşık 32 senelik çok başarılı bir işbirliğimiz var. Bu dönemde enerjinin yanı sıra başka alanlarda da çalışmalarda bulunduk. 2001 yılında enerji sektörüne girmeye karar verdiğimizde ilk başta elektrikle başladık. Orada Rus Rao Ues şirketinin temsilciliğini yaptık. 2003 yılında Bosphorus Gaz'ı kurduk. 2004 yılında da Gazprom Germany üzerinden ZMB şirketi ile ortaklığa gittik. 2004 yılında yüzde 40 oranındaki hissemizi devraldık. Piyasaya ilk girdiğimizde BOTAS'ın kontrat devirleri gündemdedi. Bildiğiniz gibi 2005 yılında ilk ihale oldu. Türkiye'nin doğal gaz ihtiyacının yaklaşık yüzde 65'ini tedarik eden Gazprom, kontratının bir kısmını devrederek, piyasanın serbestleşmeye başlamasına yardımcı oldu. Sistem 2007 yılının Aralık ayında Shell Enerji ile çalışmaya başladı. Tahmin ediyoruz diğer firmalar da 2008 yılında sistemde yer alacak. Türkiye, AB ülkelerine baktığımızda liberalleşme sürecini en yumuşak atlama çalışmaları olarak görüyoruz. Biz 2010-2011 yıllarında yüzde 20 pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz.

Ayrıca, sadece doğal gaz piyasasına gaz satmak değil doğal gazla çalışan elektrik santralleriyle de ortaklık yapmayı planlıyoruz. Bununla ilgili birkaç firmayla görüşüyoruz. Birkaç hafta içerisinde bir iki firmayla ortaklığımızı anons etmek durumundayız. Son aşamaya geldik diyebiliriz. Elektrik üretiminde söz sahibi olmak istiyoruz. Onun dışında yer altı deposu konusu var. Kanun, doğal gaz ithal eden şirketlerin, ithalatının en az yüzde 10'unu depolamasını öngörüyor. Aynı zamanda Gazprom'un üzerinde durduğu Ceyhan LNG

terminali konusunda Bosphorus Gaz olarak bir takım faaliyetlerimiz var. Bu saydığımız 4 ana başlık, bizim orta ve uzun vadeli planlarımızı içeriyor. Bosphorus Gaz'ın en öncelikli hedefi yasanın öngördüğü yüzde 20 pazar payına ulaşmak ve sektörde konumunu güçlendirmek, süreklilik yaratan bir şirket olmak.

Liberalizasyona geçiş süreci ve bu sürecin piyasaya etkisi, üzerinde mutabakat sağlanamayan bir nokta. Türkiye'nin liberalizasyona yumuşak bir geçiş yaptığını söyleyebilirsiniz. Bu tanımlamayı zamana yayıldığı için mi yaptınız?

Yumuşak geçişten kastım şu: Türkiye çok fazla, çok cesur ve belki de agresif bir politikayla 4646 sayılı Doğal Gaz Piyasası Kanunu'nu programlamış diye düşünüyorum. İngiltere liberalleşme sürecini 12 yılda tamamladı. Almanya'nın hala süre gelen bir prosesi var. Aynı şekilde Fransa ve İtalya'yı saymak mümkün. Türkiye daha önceki İtalya, Almanya, İngiltere, Fransa gibi örnekleri göz önünde bulundurarak onlara nazaran biraz daha çabuk oluyor. Yumuşak geçişten kastım bu. Yoksa çok cesareti ve iddialı bir plan ve hedef konmuş. Bundan da amaç dünyaya ayak uydurmak. 4646 sayılı Kanunda bazı gerekli değişiklikler de yapılabilir. Türkiye bu süreci diğer örneklerine bakacak olursak çok daha başarılı geçiriyor.

Türkiye'de devlet eliyle yürütülen bir sektörün ilk özel oyuncularınız. Bu yolda karşılaşılan tüm engellere rağmen ilerliyorsunuz. Yoldaki taşları temizliyorsunuz ve yolu asfaltlayarak ilerliyorsunuz. TBMM'deki kanun tasarıları önergelerle son dakikada değişebilir. Bütün orta ve uzun vadeli planlar tersine dönebilir. Bu tür risklerle karşı karşıyasınız. Devlet eliyle yürütülen piyasada ilk oyuncular olarak, doğal gaz piyasasının liberalizasyonu açısından karşılaştığınız en büyük sıkıntılar nelerdir? Neler olursa piyasada daha rahat değer yaratmaya başlıyorsunuz?

İşin maddi ve teknik yanı var. Teknik tarafından başlıca İletim Şebekesi İşleyiş Düzenlemeleri (ŞİD) diye adlandırdığımız, taşıyıcının gazı nasıl taşıyacağı, taşıtanların gazı nasıl taşıyacağı, herhangi bir dengeçilik olduğunda

ne gibi bir para ödeneceği gibi bir takım açık kalmış konular var. Bugün piyasada ithalatçı olarak Shell Enerji var bir de TPAO'nun ürettiği gazın ticaretini yapan toptan satıcı olarak Aksa var. Biz özel sektör temsilcisi olarak, yapılan bir takım iyi düzenlemelerin sonuçlarının, pratikte yaşanmadan görülemeyeceğini ve bu düzenlemelerin uygulamada bir takım sıkıntılar doğurabileceğini düşünüyoruz. Bunun için de mevzuatın pratikte yaşanmamış sıkıntılarını iki yıldır EPDK, BOTAS ve özel sektörün bir araya geldiği Taşıtanlar Forumu'nda tartışıyoruz. İki toplantıda da gördük ki ŞİD gerçek anlamda iyi niyetle hazırlanmış olmasına ve Botaş'ın bir takım geçişleri yumuşatmasına rağmen hala bir takım sıkıntılar içeriyor. Ancak bu sıkıntıları yaşayacağımız biliyorduk. Bu sıkıntılar sadece Türkiye'de değil Avrupa'nın birçok ülkesinde geçerli. Bunlar ancak yaşayarak düzeltilebilir. O işin biraz daha kolay tarafı diye düşünüyoruz. İşin zor tarafı maddi tarafı. Botaş, ithal etmiş olduğu doğal gazda dönem dönem çapraz sübvansiyonlar uyguluyor. Botaş aksini söylese de bunun böyle olduğunu biliyoruz. Diğer taraftan bakacak olursak doğal gaz kontratlarının hepsi ayrı formüle bağlanmış durumda. Biz diyoruz ki benzin nasıl otomatik fiyatlandırılmış, elektrik ve doğal gaz da aynı şekilde olmalı. Yüksek Planlama Kurulu'nun almış olduğu bir karar olduğunu duyuyoruz. Kısa süre içerisinde otomatik fiyatlandırmanın olacağını umuyoruz. Botaş'ın maliyet esaslı, şeffaf bir fiyatlandırma uygulaması lazım. Elektrik, doğal gaz ve diğer enerji dallarında da otomatik fiyatlandırma uygulanmalı. Maliyet esaslı yaptığımız zaman hiçbir kurum bunu aldığı fiyatın altına satamayacağı için ne özel sektör oyuncularının ne de devletin zararı söz konusu olacak. Botaş'ın 2002'de kasasındaki para ile bugün kasasındaki para arasında ciddi fark var. Şirket bir takım belediyelerden parasını tahsil edemediği zaman finansal açıdan ciddi anlamda zayıflıyor. Deniliyor ki "piyasanın serbest bırakılmaması lazım, Botaş zayıflıyor." Botaş'ın zayıflaması piyasadaki çekilmesiyle olmaz, maliyet hesaplı fiyatların uygulanmaması ve parasını kamu şirketlerinden ve belediyelerden tahsil etmemesinden kaynaklanır. Her şirket bu işe para kazanmak için giriyor. Piyasada sadece 4 tane

oyuncunun kalmaması gerekiyor. Hiçkimsenin ayrıcalıklı firma olarak görülmemesini istiyoruz. Gerçek serbest piyasadaki bahsediyorsak 3-4 oyuncuyla olmaz. Bu rakam 8-10'a çıkmalı.

İthalatın serbest bırakılması kademel olarak düşünülmeli. Kontrat devirlerine mutlaka devam edilmeli. Botaş'ın kanunun öngördüğü ayrımı henüz yapılmış değil. Kağıt üzerinde özel sektörün görmüş olduğu bir unsur yok. Botaş kamunun değil de özel sektörün elinde olsaydı kar mı zarar mı edeceğinin de araştırılması gerekir. Sadece ticaret anlamında, doğal gaz ticaretini ticaret yapan firma özel şirket olsaydı bugün teknik olarak iflas etmişti. Bu takım fiyat politikaları ve teknik konular özel sektör firmalarının piyasaya girmesinde bir takım engeller teşkil ediyor.

Kontrat devrine devam edilirse ana tedarikçi olan Gazprom'un eşit taraflar arasında ayırım yapmayacağını söyleyebilir miyiz? Firmamızın ortaklık yapısı nedeniyle en gerçekçi cevabı sizin verebileceğinizi düşünüyoruz.

İlk kontrat devir ihalesi ilan edildiği zaman Rusya'nın dışında İran ve Nijerya da vardı. Biz sadece Rusya'ya gitmedik, diğer tedarikçilerle de görüştük. Diğer tedarikçilerin söylediği şey şu: Biz Botaş'tan son derece memnunuz. Ancak Botaş'ın mevcut tedarikçilerle anlaşma imzalamaması demek bizim pazar payımızın kısıtlanması anlamına gelir dediler. İlk ihaleyi gördükten sonra ikinci ihalede biz de Türk firmalarıyla ortaklık yapacağız dediler. Aynı şeyi Gazprom da söyledi. 4 milyar metreköplük ithalata Rusya'nın onay vermesi son derece önemli. Rusya Botaş'a ve kanunlara güvenerek onay verdi. Rusya'nın bundan sonra diğer güvenilir firmalara hayır diyeceğini tahmin etmiyorum. Gazprom liberalleşmeye çok inanan bir şirket. En ufak bir ayrımcılık ve kayırmacılık yapması söz konusu değil. Her şeyden önce mevzuatlar buna engel. Fiyatla ilgili bir kayırm yapması söz konusu değil. Çok büyük ve güçlü bir şirket.

Gazprom'un Türkiye'de doğrudan rol almak istediği alanlar var mı? Gazprom'un aralarında akaryakıt dağıtımı da olmak üzere enerji piyasasının diğer alanlarına gireceği zaman zaman

konuşuluyor. Gazprom'un bu alanda veya başka alanlarda planları var mı?

Ceyhan'da yapılması düşünülen LNG terminali, tuz gölünde yeraltı doğal gaz deposu, doğal gaz piyasası dışında doğal gazla çalışan elektrik santralleri konusunda Gazprom'la birlikte faaliyetlerimiz

İGDAŞ için iddialıyız ama İZGAZ'la ilgilenmiyoruz

Başkent Doğal Gaz Dağıtım şirketinin ihalesine hazırlandınız ama devam etmediniz. Neden teklif vermediniz bu ihaleye?

Daha önce Bursagaz ve İzmirgaz ihalesine girmişti. Ankara ve İstanbul da bizim ana hedeflerimiz arasındaydı. İstanbul hala böyle. Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek'in 3 milyar dolar gibi astronomik ve gerçekçi olmayan bir takım beklentileri vardı. Biz rakamın 0,8 ile 1,2 milyar dolar arasında olacağını bekliyorduk. 1,6 milyar dolara çıktığı. Bizim hesaplarımıza göre bu rakam çok fazlaydı. İhale şartları değişmediği takdirde elinde gaz olmayan bir yatırımcının buradan para kazanmasını olası görmüyoruz. Ancak ihaleyi kazanan firmaların bu konuda bir takım çalışmalarını var. Sadece finansal açıdan bakarsak 1,6 milyar dolarlık bir miktar, Türkiye'nin ve dünyadaki finansal çevrelerin içinde bulunduğu bu gerilimli dönemde, ihaleye konu rakamın riskli olduğunu düşünüyoruz. İstanbul için bir özelleştirme olursa Bosphorus Gaz olarak kesinlikle biraz daha agresif olup biraz daha ağırlığımızı koyacağız.

İzgaz'a hazırlanıyor musunuz?

Hayır. İzgaz 2004 yılında Bursagaz ve Eskişehir'den de önce ihaleye çıkmış bir firmaydı. Ancak şirketin mali açıdan yüklerinin çok olmasından kaynaklanan bir takım sıkıntılar vardı. O ihaleye teklif gelmemiştir. O dönemde şirketi biz çok iyi inceledik. Şimdi finansal durumu daha iyi görünse de tüketmiş olduğu gaz miktarından dolayı İzgaz'a teklif vermeyi düşünmüyoruz.