

Erdoğan Arıkş, All Energy 2014 Fuarı'nda Doğalgaz Piyasası ile İlgili Açıklamalarda Bulundu

24-25 Eylül 2014 tarihleri arasında Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde düzenlenen All Energy Turkey 2014 Fuar ve Kongresi'ndeki Türkiye'nin Gelişen Doğal Gaz Ticaret Merkezi Olarak Potansiyeli ve Karşılaşılan Zorluklar oturumunda konuşmacı olan Erdoğan Arıkş, doğalgaz piyasası ile ilgili açıklamalarda bulundu. Arıkş, satıcı sorunlarından, tarife ve fiyatlara, sözleşmelerden, lisanslandırmaya kadar pek çok konuyu dile getirdi. Son olarak piyasanın şu anki halini ve geleceğe dair görüşlerini katılımcılarla paylaştı.

Ülkemizin doğalgaz pazarı şöyle oluştu: Önce BOTAŞ'ın 1990'lardan itibaren yaptığı ana iletim yüksek basınç çelik boru hatları ve ilgili yatırımlar, daha sonrasında bazı büyük şehirlerdeki alt yapı işleri ve İstanbul, İzmit, Eskişehir, Bursa, Ankara gibi sınırlı sayıdaki şehirlerde gaz dağıtım şebekeleri. Sonrasında da 2002'den itibaren EPDK ile birlikte dağıtım faaliyetine geçmesiyle ortaya çıkan yeni şehir şebekeleri. BOTAŞ'ın yatırımlarıyla başlattığı bir kulliyet bu, sistem bu, şebeke dediğimiz olay bu. Şimdi pazar bunun üzerinde oynuyor.

Açıkçası bu gün piyasasına, düzenleyicisine, düzenine güvenen özel sektör var, yatırımlar var, alınan riskler var. Ama işleyişin tanımlandığı zemin tartışmaya açık. Dolayısıyla bunların tanımlanmayan boyutlarının yeni tas-lakta tanımlanması bekleniyor.

Doğalgaz Piyasası

Bu pazarın boyutları nereye ulaştı? Pazarın boyutları EPDK'nin Doğalgaz Faaliyet Raporu'na göre 2013 yılında 45,3 milyar metreküp oldu. Buna TPAO'nun ürettiği yaklaşık 0,5 milyar metreküp yerli üretimi de eklersek geçen sene için 45,8 milyar metreküplük bir hacim.



Erdoğan Arıkş
İş Geliştirme ve Enerji Projeleri Direktörü,
Palmet A.Ş. / Yönetim Kurulu Üyesi,
PETFORM

Bu hacmin içinde toptan satıcıların ticaret yaptığı kısmı ise 11,2 milyar metreküp. Bunun da içinde özelleştirilmeyen ama doğrudan piyasada dolaşan 1,2 milyar metreküplük SOCAR gazı da var.

Bunları dikkate alarak konuşacak olursak, piyasada BOTAŞ'ın özelleştirdiği 10 milyar metreküpün içinde yaklaşık 8 milyar metreküp kadar toptan satıcıların üzerinden geçen bu hacim, yaklaşık bugünkü ortalama fiyatlarla konuşursak 3,3 milyar Dolar mertebesinde bir ticaret oluşturmaktadır.

Buna baktığımızda toptan satıcılığın artık ihmal edilemez bir boyuta geldiğini, kendine yer açtığını görürüz. 45,8

milyar metreküplük toplam miktarın 38 milyar metreküpünden fazlası dağıtımçıların kurduğu şebeke üzerindeki taşıma veya dağıtımçıların direkt satış şeklinde yapılan ticaretlerdir.

Toptan Satıcılar Dertli

Maalesef bu 45,8 milyar metreküpün içinde dağıtımçıların, toptan satıcıların hacmi gerçekte 8 milyar metreküp civarındadır. Burada bir başarısızlık var. Yani ticaretin bu sektörün uzağında tutulmasını anlamak güç. Bunun nedenleri var: "Şimdi bir çerçeve çizmeye çalışalım. Toptan satış, en başta ciddiyetle şu ana kadar üzerinde durulmamış hep ötelenmiş bir faaliyet alanı. Bilinmeli ki; 1995'ten beri lisans almış ve ticaret yapmak çabası içinde olan lisans sahipleri var. Ama maalesef 2009'dan önce faaliyete giremediler. Çünkü toptan satıcılar olarak 2005'ten 2010'a kadar hiçbir şey yapamadık. Neden? Yasada hiçbir engel olmamasına rağmen şu andaki büyük ithalatçı toptan satıcılara gaz satmayı kabul etmedi. Mevzuat gerekiyor dediler. Oysa ki mevzuatta, yani 4646 Sayılı Doğalgaz Piyasası Kanunu'nun 2. Maddesi'nde "BOTAŞ'ın piyasada 2009 yılına kadar yıllık ulusal tüketimin %20'sine düşünceye kadar kontrat devri yapar" dedi ve devam etti: "Miktar devrine imkan



taniyan ihale yapılır" diyor. Yani süreci anlatıyor. Miktar devrine imkan tanıyan ihale yapılır demesine rağmen maalesef BOTAŞ toptan satıcılara gaz satmamaya hala devam ediyor. Bu durumu, 1,2 milyar m³'lük SOCAR gazı işlemdeyken anlamak zor doğrusu.

Ayrıca ilginç boyutlardan biri, bununla birlikte "Bu kanun hükümlerine göre dağıtım faaliyeti hariç BOTAŞ'ın dikey bütünleşmiş tüzel kişiliği 2009 yılına kadar devam eder. Bu tarihten sonra BOTAŞ yatay bütünleşmiş kişiliği uygun olarak yeniden yapılandırılır" diyor. Hala bir şey yapılmış değil. 5 yıl geride kaldı.

Kanun 2002'deki yarattığı heyecan ve gördüğü ilgi ile bugünlere ulaştı; ama kendisi maalesef yasal zemin olarak piyasayı tamamiyle ifade etmekten uzak. Bunun örnekleri var. Kanunumuz faaliyetler arasında "Üretim" başlığı altında, "Üretimin nasıl yapılacağını tanımlıyor ama üretim piyasa faaliyetlerinden sayılmaz" dedi. Petrol Kanunun işleyişine bırakılmış! Bir iki sene önce Petrol Kanunu da değişti. Böyle, anlaşılması ve sindirilmesi güç bir hukuki yaklaşım izah edilir bir durum değil.

Bir başka benzeri durum ise: Dağıtıcılık. Mevzuata göre gaz ticaretinin dışında, ama rejimin başlangıcından beri bu ticaretin tüm riskleriyle baş

başa bulunmakta. Dağıtım lisansı sahipleri bölgelerinde şebeke yatırımını yapmak zorunda. Ne var ki; bölgedeki kimse gazı kullanmak zorunda değil, dahası da var: Bazen tekel olduğu zikredilen bu faaliyetin tarifelerini kendileri belirlemiyorlar.

Yasada Olmayan Faaliyetlerimiz Var, Yasal Zemine Kavuşmaları Önemli

Şu ana kadar gerçekten piyasada özel sektörün bu olaya ne kadar ciddi yaklaştığını gösteren bir sivilleştirilmiş doğalgaz pazarı var. Yatırımlar, sekiyatlar, müşteriye ulaşma çabaları var. Ama şu andaki Doğalgaz Piyasası Kanunu'nda sivilleştirilmiş doğalgaz satışı diye bir faaliyet yok. Ve tabii şimdi yeni yasa taslağı ile bu faaliyetin hak ettiği düzenleme zeminine kavuşturmak üzere girişimde bulunulduğunu görmekteyiz. Umalım ki; bu mevzuat zemini tesis edilirken, pazarı bugünlere getiren diğer faaliyetlerin bütünlüğünün zedelenmesine meydan verilmaz.

Senelerdir hep kamuya mal edilmiş, popüler olmuş bir BOTAŞ'ın ayrıştırılması konusu var. Bildiğimiz kadarıyla BOTAŞ'ın ayrıştırılması halinde yürütülecek ticari faaliyetler şu anda kendi içinde ayrıştırılmadı. Ama BOTAŞ, ayrıştırılıncasına muhasebeleştirerek yürütüyor. Bu BOTAŞ'ın samimiyeti nedeniyle yaptığı bir uygulama. Şu

anda piyasa onu o şekilde zorlamıyor. Fakat yasa diyor ki; 2009'a kadar faaliyetin %20'ye kadar düşecek... Demek ki BOTAŞ buna kendi gücüyle karar verecek bir yapı değil. Maalesef burada bir siyasi irade tecellisi gerekiyor. O ortaya çıkana kadar, BOTAŞ çıktığı anda uygulayacak şekilde kendini hazırlamış durumda.

Tarifeler-Fiyat

Bakınız burada önemli bir husus daha var. Kanunda "İthalat, toptan satış konularında fiyat taraflar arasında serbestçe belirlenir" diyor. Fakat Türkiye'de doğalgaz piyasasında şu anda maliyet bazlı serbest fiyatlandırma mekanizması uygulanmıyor.

Bu konuda bir hamle de yapıldı. 2008 tarihinde kararlaştırılmış Yüksek Planlama Kurulu'nun bir kararı var: "Enerji işlerinde, petrol işlerinde bundan böyle maliyet bazlı fiyatlandırma yapılacaktır, o da şöyle uygulanacaktır" diyor. Biz, büyük bir engel ortadan kalktı diye çok heyecanlandık. Ama bir süre sonra bu konuda BOTAŞ'a istisna getirilerek, BOTAŞ ve doğalgaz piyasası bundan faydalanamadı. Hala bu durumda, oysa şimdiye dek bu durumun gerektireceği işleyişte önemli bir mesafe almış olacaktık."

Bunlara rağmen, özellikle dağıtıcılıkla başlayan faaliyetin yol açtığı cazibe arkasından toptan satıcılığı da çekti

ve bu günlere gelindi. Sadece toptan satıcılığın faaliyet hacmi 3,3 milyar Dolara ulaştı. Fakat serbest fiyatlandırma mekanizması olmadığı, kur gibi tamamen kontrol dışında olan nedenlerle, maalesef toptan satıcıların herhangi bir korunma kalkını olmadığından kaçınılmaz olarak üstlendiği risklerin karşılığında, son bir yıldır %20'nin üzerinde maliyet artışlarından etkilendiler. Bu %20 öngörülemez, hazmedilemez, bir oran. Artık piyasadaki hareket payları sadece %2'ler, %3'ler seviyesinde.

Son 13 yıldır rekabet ortamında şeffaflaşmış bir ekonomi sürecine girdik. Enerji sektörüne özel olarak baktığımızda, doğalgaz piyasasında maalesef böyle engellerle karşı karşıyayız. Toptan satıcılar bunu kendi öz kaynakları ile karşılamak zorundalar. Bu da maalesef çok büyük bir sıkıntı ve artık katlanılamaz bir halde etkisini sürdürmekte.

Tarife alanındaki bir başka sancılı husus ise, tarife uygulanan faaliyetler tarafından sıkça dile getirilmekte. Tarifeye muhatap oyuncular, tarife belirlenirken dikkate alınan veya alınmayan unsurların neler olduğunu bilmek istiyor. Bu sürecin içinde olan lisans sahipleri dikkatli ve detaylı bir çalışma yürütmekle birlikte, sürecin sonunda kararlaştırılan tarifelerde şirketin faaliyetini etkileyen ve pazardan kaynaklanan unsurların hangilerinin, ne kadar dikkate alındığından bilgi sahibi olmaları onları sıkıntıya sokmakta. Bu nedenle, düzenleyici kurumun açık bir şekilde eksiksiz bilgilendirmesi büyük önem taşımakta. Aksi halde piyasa oyuncuları kendi pozisyonlarını belirleyemez, önünü göremez bir hale gelmekte.

Sözleşme Yapılmadan Faaliyete Başlanmaz

Yasa taslağında piyasanın çok şaşırıldığı, beklemediği boyutlar ile karşılaştık. Diyor ki: "Sözleşme yapmadan

faaliyete başlanamaz" yani sözleşme yapma zorunluluğu getiriyor.

Özellikle bu rejim ortaya çıktığında, 2001'den 2002'nin Kasım ayına kadar geçiş dönemi tanındı. Ondan sonra doğalgaz piyasasında 4646 Sayılı Kanun uygulanmaya kondu. Onunla birlikte piyasa oyuncuları olarak hepimiz üstümüze düşeni yerine getirdik. Piyasadaki enerji konusunda kayıtlı ekonomiden kaçınılan değerleri kayıtlı ekonomiye kazandırdık. Artık bizim olduğumuz, faaliyet yaptığımız yerlerde her şey faturalı. Vergileri belli, ödeme zamanları belli. Daha önce yapılan faturasız ticaretin tamamının önu kesildi. Böylece doğalgaz ticaretinin çevre kirliliği, bunun açtığı sağlık sorunları gibi birçok sosyal artıları bir kenara bırakılsa bile önemli bir vergi geliri artışı sağladı.

Biz faaliyete başlayabilmek ve faaliyetin hızlanması için bu enerjiyle 2005'lerde lisans alıp, 2010'lara kadar her yolu denedik. Ancak kanun öngördüğü kontrat devir işlemleri neticelenmeye başladıkça bizim de bir parça olsun ticaret yapabilme kabiliyetimiz ortaya çıkmaya başladı. Ama 2002'den itibaren doğalgazın az önce bahsettiğim anlamda hem vergi gelirini artıran, hem de hava kirliliği, yaşam kalitesi ve sağlık sorunlarının azalması konularında giderek belirginleşen önemli piyasada yaşanmaya, izlenmeye başlandı. Bunun örneğini çok daha önceleri de İstanbul'da zaten görmüştük.

Fakat "Sözleşme yapmadan faaliyete başlanamaz" denilen noktada iş pratik olarak tıkanıyor. Çünkü sözleşme yapma, bizim faaliyetimiz açısından şöyle bir kritik husustur:

Burada hedeflenen sözleşmenin usul ve esasları olmalıdır. Alın işte bir bürokrasi alanı, daha biz bunu anlamıyoruz. Eğer kamu tarafından düzenlenirse o zaman orada doğacak tartışmalar, anlaşmazlıklar, kamu mah-

kemeleri, kamu hukuku tarafından takip ediliyor, neticelendiriliyor. Hatta neticesinde de en yüksek anlaşmazlığın çözüm mercii olarak Danıştay'a kadar gidiyor.

Oysa ticaret sözleşmeleri iki taraf arasında da yazılı olmak zorunda değil. Tarafların birbirini tanıması, işin gereği. İşin aciliyeti nedeniyle sözleşmenin bir başka sözleşme ile ödenmesi türü, çeşitli alışveriş şekillerinin olması gibi nedenlerle bunların taraflar arasında yapılması, hatta el sıkışılması bile yeterli çalışmadır. Bu çalışma faturalarla aynı sözleşme mahiyetinde bir akit şeklinde ticaret anlamında tespit edilebilir. Ticaret anlamında şeffaflığı kanıtlayabilir, uygulanabilir. Dolayısıyla bir ortada sözleşmelerin içindeki ticari sırların dolayısıyla da engellenmiş oluyor.

Ben sizinle özel bir anlaşma yapıyorum. Çok yoğun bir rekabet ortamındayım. Bu rekabetin tehlide dönüşmemesi için kendimi iyi hissetmem lazım. Ticareti güvencilerimle yapıyorum. Bizim faaliyetimizin içinde toplumu da bu anlayışa çekme etkimiz var. Yani sözleşmesiz yapılan ticaretin arasındaki doğan itilafların çözülmesi anlamında biz faturalaşıma ile bunu yine ticaret hukuku çerçevesinde takip edilebilir hale getiriyoruz. Orada kilit ve belirleyici faktör faturadır. Öte yandan sözleşmelerin ticari sırlar taşınması nedeniyle de gizlilik boyutu var.

İlginc olan şu ki; doğalgaz sözleşmelerinin büyük çoğunluğunda taraflar arasında yapılan anlaşmanın pulu üzerindeki imza kurumadan o sözleşmenin özellikleri; basınç, miktar, mevsim veya sektör nedeniyle değişebilir. Ödeme özellikleriyle de değişiyor. Taraflar buna intibak edebiliyor. Bu konuda zaten birbirlerini tanıyorlar.

Güven dediğim olay bu bilgilere sahip olmaktır. Sözleşmenin bu kadar canlı, güncel ve sık yenilenmesiye

bir başka süreç. Vatandaşın ticaretini yapıp yapmadığını, o ticaretin fatura değerlerinin gerçeği yansıtıp yansıtmadığını her an her istediğiniz defteri kontrol ederek yakalayabilirsiniz. Bunun önünde hiçbir engel yok. Zaten şu andaki sistem "Kurum gerekli gördüğü her türlü bilgi ve belgeyi ister ve lisans sahibi de vermek zorundadır" diyor ve bu hassasiyetle uygulanıyor.

Ama sözleşmenin kuruma bildirilmesi, operasyonu, işletmesi hakikaten anlaşılmaması güç bir boyut. Niye ihtiyaç duyuldu? Biz açıklayamadık. Bu soru işareti kafamızda duruyor. Cevabını da almış değiliz. Bunu da bekliyoruz.

Yani "Sözleşmelerin kuruma bildirilmesi ve sözleşme yapılmadan faaliyete başlanamaz" diyor.

Bu ikisi anlaşılır şeyler değil. Pratiklikte nasıl işleyeceği belli bir olay değil. Çünkü fatura bir akit. Bu olay çok net. Anayasa'nın 48. maddesi de sözleşme hükümlerini düzenliyor. Buradaki serbestliğe de bir müdahale.

Şimdi yeni yasa taslağında bu hususun ele alınması lazım.

Lisanslamanın Bakanlık Görüşüne Bağlanması

4 tane lisansa tabi faaliyetin içinde Bakanlık görüşü alınarak lisans verilir, hükmü var. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu bu sektörün muhatabı, sektör oyuncularının hamisi, düzenleyicisi, yönlendiricisi ve kollayıcısı, koruyucusu olarak tüketici ile olan hak ve menfaatleri düzenleyen, baş misyonu tüketicinin hakkını gözetmek. Bu dengeyi korumak açısından kime lisans vereceğini, kime vermeyeceğini şu ana kadar bizce gayet başarılı bir şekilde yürütüyor.

Biz biliyoruz ki yazılı olmayan bir şekilde konunun gereği ve önemine binaen EPDK her gerek gördüğünde

mutlaka Bakanlığa bildiriyor, görüşünü alıyor. Bunun da pratikte hiçbir problem yaşamadan bizi etkilemeyecek bir şekilde sürdüğünü biliyoruz. Ama bunu oraya yazmak başka bir şey. Bunu yazdığınız anda bu sürecin içinde check list'te yerine getirilmesi zaruri bir hal alıyor.

Peki, piyasanın lisanslaşması süresinde; örneğin bir LNG ithalatı yapılacak, bu ancak çok zorunlu şartlarda hemen, acilen yapılması gereken, fiyat nedeniyle, teslimat imkanı nedeniyle, bir ticari şansın değerlendirilmesi şeklinde bir ticarettir. Yani beklediğiniz geliri elde edeceğinizi gördüğünüz anda faaliyete geçersiniz ve yaparsınız.

Buna lisanslandırma süresince Bakanlık aynı hassasiyetle davranıp, işin aciliyetini kavrayarak eş zamanlı geçikmeye meydan vermeden işlem yapabilecek mi? Burada büyük bir soru işareti var.

Kastettiğim olay, ısınma mevsiminin zirve yaptığı Ocak ayı, Türkiye'nin Şubat aylarında yaşadığı, pik ısı ihtiyacının olduğu bir ortamda ne olacak?

Bu konuda BOTAŞ'ın kabiliyeti bize çok örnek oldu. Çok güzel örnekler var orada. Bunların ticaretin canlılığı açısından önünün açık olması, kolaylaştırıcı olması lazım. Bunlara baktığımızda şimdi önümüz açılmıyor. Buna ihtiyaç var.

Bir başka aynı mahiyetteki etki; maalesef şu anda her adım atıldığında, özellikle LNG ithalat, ihracatında ayrı ayrı lisans alınıyor. Bu anlaşılır bir şey değil. Sonuçta ticaret yaparken üçünü de yapmak zorundayım. Neden ayrı ayrı olsun?

Başından beri bunun böyle olduğunu bu Kanunla gelirken biliyoruz, farkındayız ve ayak uydurduk. Ama son 9-10 senenin deneyimi ile konuşuyo-

ruz ki bu bizi çok zorluyor. Piyasayı çok zorluyor.

Ticaret lisansı bir tane olsun. Benim lisans faaliyeti açısından onunla da usul esasları, yönetmelikleri, alt mevzuatı sarıh bir şekilde ortada olduğu ve uygulanabilir olduğu sürece takip edeyim, yükümlü olayım, denetim altında olayım. Ama her bir defasında lisans al, lisansı kapat veya bitince ne olacak, ne oldu diye bunların takibi bizi yıpratıyor. Yurt dışında da böyle serbestleşmiş piyasada bir sıkıntı yok.

Yurt dışında bu konuda böyle bir uygulama yok. Dönem dönem bazen özel bölgelerde özel faaliyet alanlarında üretim gibi, iletim gibi zaman zaman bu tür lisans uygulamalarına geçilmiş. Ama kısa sürede hemen faaliyetlerin çeşitliliğini engelleyici olduğu hissedilince, sektör oyuncuları bunu talep edince, doğru olduğu ortaya çıktığında onlardan vazgeçebilir. Böyle bir kısıtlama yok.

Halbuki biz yazılı, kayıtlı piyasaya geçmiş bir paradigmanın özneleryiz. Geçmek üzere olan bir sürecin oyuncuları değiliz. Eskiden şuna bakılıyordu; bunlar su tesisatçısı, bunlar yol-su-kanalizasyon müteahhitleri. Bunlar işi bilmiyorlar, şebekeyi döşeyecekler, altımızda bomba olacak. Öyle olduğunu gördük. O anlamda her türlü teknik denetimler yapıldı ve sorun yaşanmadı. Dünyada en gelişmiş teknolojiyi uygulayan en güvenli tesisler, sistemler bizde.

Ulaşılmadık herhangi bir çözüm yok uygulanmayan ama bunların önüne getirilen, sonrasına getirilen beklentileri karşılamıyor. O beklentiler maalesef geri dönüş anlamında da sıkıntı yaratıyor.

Sermaye kültür ve yetkinlik açısından geliştikçe piyasayı açmanız lazım. Çünkü açtıkça rekabet başlar, rekabet başlayınca kalite ve fiyat kontrolü

sağlanır. Bu fiyat kontrolü açısından özellikle tüketicinin menfaati için en dinamik kontrol mekanizması doğal kontrol mekanizmasıdır. Rekabetin sağlanması lazım.

Biliniyor ki, serbest tüketici uygulaması var ve EPDK hızla dağıtımçıların bölgesindeki serbest tüketicilerin limitini 15 milyon metreküpten 10 sene içinde geçen yıldan itibaren de konut hariç herkes için bu sınırı sıfırladı. Az miktarda kullanım bile olsa düşük fiyattan gaz alma olanağı sağlandı.

Dağıtımçı gaz ticareti yapamıyor ama satmak zorunda! Müşterilerine yüzbinlerce fatura çıkartıyorlar. Konutlardan, hanelerden bahsediyorum. Bunların fiyatını o belirlemiyor. Tarifelerle belirleniyor. Yani dağıtımçının kendi gelirlerini oluşturan payı kastediyorum.

Bu süreçte sözleşmelerin serbestleşmesi gerekiyor. Serbest tüketicilerin piyasa kullanıcısı olarak kimden gaz alacağı konusunun düzenlenmesi gerekiyor. Piyasanın önünün açılması lazım. Hem şeffaflık hem de öngörülebilirlik gerekiyor. Çünkü artık bundan sonra ticareti konuşacağız. İyi kötü bir şebekeden artık bahseder hale geldik. Bu daha da yaygınlaşacak.

Depolama ve Arz Güvenliği

Türkiye’de doğalgaz tüketiminin artacağı öngörülüyor, daha fazla tüketim olacak. Bu dönemde ihtiyacı LNG ile karşılamak zorunda kalacak. Bunu belirli dönemlerde yapmak zorunda. Şu anda bizim darboğazımız genel olarak özellikle Marmara Bölgesi’nde Aralık başı Şubat sonu dönemidir. Buraya hazır olmamız, planlamamız gerekiyor. Şu anda Türkiye’nin depolama yetersizliği, enerji terminallerinin azlığı gibi sıkıntıları var.

Depolama yatırımları, LNG terminalleri tamamlanana kadar ihtiyacı karşılaya-

cak güce sahibiz. Gayet ciddi olarak 10-15 günlük şiddetli talep ihtiyaçlarında onu karşılayacak operasyonlar yapabilecek bir BOTAŞ’a sahibiz.

Eğer dağıtımçılığın bugün yatırım hızını takip edersek, piyasaya çoğunluğu konutlar olmak üzere yaklaşık her yıl 1 milyon yeni abone giriyor. Bunların ortalama tüketimleri ele alındığında o bahsettiğimiz kritik dönemde, pik talebin olduğu dönemde, neredeyse günlük artı 15 milyon metreküp talepten bahsediyoruz. Kapasite ihtiyacı ortaya çıkıyor. Bu devam edecek. Dolayısıyla; diyelim ki kompresörlerinizin kapasitesini artırdınız, depolarınızı yaptınız ona rağmen bu ticari özellik devam edecek.

Burada yatırım ve sermaye yoğunlaşacak. Bizim de buna ihtiyacımız var. Biz güney ve doğu komşularımızın sahip olmadığı ticari ilişkilere ve özelliklere sahibiz. Bu anlamda onlardan öndeyiz. Biz artık “gaz akar, Türk bakar” dönemini geçtik. Bunun farkına vardık, tahammülümüz yok. Ama yeter ki bunun önündeki ticari kuraklığı yeni enstrümanlarla, yeni mekanizmalarla, yeni oyuncularla Türkiye’ye kazandıralım. Bunu hedefleyelim.

Türkiye şartlarını (iklim ve bölgelerin yoğunluğu) ve sektör oyuncularının gerçeklerini dikkate alan bir kesinti kısıntı uygulaması hayata geçirilmelidir. Bu da esasen “talep yönetimi” anlayışını pazara yaymaktan geçiyor.

Son Tedarikçi

Mevzuatta “Eğer bir serbest tüketici dağıtım bölgesi içindeki dağıtımçıdan almak istemediği halde tedarikçisi ile anlaşamadıysa, yerine getirmesi gereken şartları yerine getiremediyse o dağıtım bölgesi içindeki dağıtımçı ona gaz vermekle yükümlüdür” deniyor.

Bu son tedarikçi anlayışıyla bir yaklaşım. O dağıtımçı gazı nereden bula-

cak bu mevsimde, hadi bakalım! Bu bir dilemma. Tedarikçinin böyle ani bir durumda karşılaşacağı operasyonları, kabiliyetini de bilemeyiz. Gaz var mı, nerede? Bu durumda ne yapacak? Hemen ithal edebilecek veya ithal ettirebilecek mi? İyi ki BOTAŞ var.

İkinci örnek; biz PETFORM olarak artık son bir yıldaki çalışmamızın ağırlığını Türkiye’deki enerji borsasında doğalgazın yeri, geleceği ve boyutları ile ilgili çalışmalara odakladık. Bunlara önem veriyoruz. Uluslararası konferanslar yapıyoruz. Oralarda hedeflenen Avrupa örnekleri önümüzde sergilenirken bir kontratın, bir ticaretin 3, 5 kere, hatta 17 kereye varan hızla döndüğü bir dönemdeyiz. Böyle bir dönemde o kontratları yapmak bizler için çok uzaktaki bir hedef. O kontratları yapabilir hale gelmek istiyoruz.

Bugün 45 milyar metreküp olan doğalgaz ticaretimizin, 2023’te 60 milyar metreküpü geçeceği düşünülüyor. Bunu 3,5 kere kontratlaştırdığımızı, sözleşme yapabildiğimizi hayal edelim, Türkiye’nin gelir vergisini, katma değer vergisini düşünelim. Bunun yapımı için bizim ihtiyacımız olan her türlü lojistik desteği, istihdamı vb. şeyleri düşünelim. Uluslararası ekonomi ile biz bu ticari değerlere yani zenginliğe, teşvikle sahip olursak cazip merkez haline geliriz. Bu bizim için yeni tasarlakta hedeflediğimiz bir olay.

Tabii burada önemli diğer bir konu da borsa. Borsa ile ilgili olarak birçok boyutta Türkiye’de son bir yılda hamleler yapıldı. EPİAŞ kuruldu. EPİAŞ’ın yanı sıra bir diğer boyutuyla BOTAŞ altyapı olarak, ulusal sistem operatörü olarak üstüne düşen görevleri şimdiye dek yerine getiremediği için uygun bir EBT yazılımı yatırımına girdi.

BOTAŞ bu yatırımları bünyesinde yeni olarak dengeleme piyasası modülüyle kuruyor. Kanunun pik mevzuatı, dene-

timler, diğer konularla çok uğraşılıyor. Onları aştıkça da bu tür yatırımları gerçekleştiriyor. Bunlar BOTAŞ'ın piyasa oyuncularına eşit mesafede davranabilmesi için ayrıştırılmasının ne kadar gerekli olduğunu bir kere gösteriyor. Ama esas benim işaret etmek istediğim husus: BOTAŞ'ın, EPİAŞ'ın bünyesine girebilmesi için şu anda bir yasadan bahsedilmesi. Geçerli mevzuata göre, özel, tüzel kişiliğe birden fazla kamu tüzel kişiliği üye olamazmış, ortak olamazmış. Şimdi EPİAŞ var, EPİAŞ'ın içinde de elektrik boyutu ile TEİAŞ var. Peki buraya BOTAŞ nasıl girecek? Bunlar aşılması çok basit teknikler. Bakanlık da bunun farkında. Bunu problem olarak görmüyoruz ama önemli bir ihtiyacımız var.

EPİAŞ'ta şu anda önemli bir ilerleme kaydedildi. Ama EPDK doğalgaz piyasasına hisse payı çağırısı yaptı. Memnun oldukları bir katılımdan bahsediyorlar. 114 başvuru olmuş. Daha iyi bir tanıtım süreci geçirilseydi dahası da olabilir.

Bunun aktörlerinin hepsinin temsil edildiği yönetimin bağımsız olması lazım. EPİAŞ'ın üyeleri içinden oluşturmak suretiyle atanan ilk yönetiminin ilk görevi olarak kendisine o geçiş dönemini tamamladıktan sonra başarıyla, tam bağımsız piyasanın şartlarında öngörülebilir ve şeffaf bir borsa ortamını kurabilmek amacıyla bir karar alması lazım. Biz buna çok önem veriyoruz. Yani piyasanın güvenilir olması, piyasa aktörlerinin kendilerinin temsil edildiğini görmesiyle mümkündür.

Atama ile gelen yönetimin bütün piyasa aktörlerinin aynı heyecanla temsil edileceği tartışma konusudur. Bu tartışma başlamadan kesilmeli. Kendi yönetimini oluşturması lazım. Başka da tartışmak istediğimiz bir boyutu yok. Sonra oradaki denetim işleyişinin, izleme komitesinin, yönetimin diğer piyasalarla olan ilişkisinin düzenlenmesinin önemsiz olduğu ortaya

çıkması. Aksine piyasaya izleme komitesinin gerçekten çok cesur ve bağımsız olması gerekiyor. Olmazsa olmaz ön koşul bu olmalı.

İthalat Serbestisi

Yeni Kanunda ithalatın serbest bırakılması bugün için piyasada beklediğimiz önemli bir konudur. Yaşadıklarımız gösterdi ki; biz bunda çok eminiz: Türkiye'de artık ithalatın serbest bırakılması şu andaki mevcut kontratlar açısından tehdit değildir. Bunu yaşadık. Biz şu ana kadar olan biten süreci bu kriterde değerlendiriyoruz. Biz ithalatın serbest bırakılmasıyla böyle bir dengesizliğe yol açacağını düşünmüyoruz. Bir tehdit unsuru olarak görmüyoruz. İthalat bizce serbest bırakılmalı.

Ama tabii ki BOTAŞ'ın serbest belirlediği, fiyatını ayırtmış piyasada özgürce uygulayabildiği ortamda ithalat serbestliği anlamında bir BOTAŞ'tan bahsediyorum. BOTAŞ'ın artık Kanun önündeki kararname ile ayağındaki prangaların kaldırılması lazım. Gazın ticareti ile gazın ekonomik değerinin çok üzerinde risklere talibiz. Borsanın boyutları hem uluslararası olacak hem de gazın kendi ticaretinden ibaret olmayacak. Ayrıca sigortası, takasbankı var. Dolayısıyla BOTAŞ'ın serbest olması, elinin konunun tutulmaması lazım. Bu önemli.

Biz artık Bakanlık'tan şunu anladık: 2009'a kadar %20'ye inecek gibi nasıl uygulanacağı programlanmamış, dolayısıyla da gerçekleşliği tartışmalı olan kurallarla değil ama BOTAŞ'ın elindeki kontratlar belirli bir düzen çerçevesinde miktar devriyle veya kontrat devriyle piyasaya açılacak. Biz bunun artık tartışılacak bir madde olduğunu düşünmüyoruz. Bu anlayış herkeste var. Bunu biz %50 bekleriz, Bakanlık %25 yapar. Bu piyasa bunu göğüslemeye hazır.

Bu konuda da sübvansiyon olmayan bir fiyatlandırma mekanizmasının işlerliği altında rekabet özel sektör ta-

rafından heyecanla bekleniyor. Biz şu ana kadar rekabetten en azından, risk yönetimi, risk paylaşımını anlıyoruz.

Başarılı olanlar da olacak, başarısız olanlar da. Ama şu anda özel sektörün ilişkileri, bilgi birikimi ve elindeki sınırlı sermayeyi bu yatırımlara çekebilecek halde cazipleştirmek için sahip olduğu özellikleri çok yeterli. Yeter ki önü açılsın, yatırım iklimi buna müsait hale gelsin.

Önünün açılması ne demek? Önünün açılması da toptan satıcılığın üzerindeki kur farkı olsun, serbest fiyatlandırmanın olmamasından dolayı mecuren göğüslemek zorunda kaldığı mali zararlar, kayıplar olsun, bunların devam etmemesi demek. Bunların kaldırılması lazım. Yoksa piyasanın 2015'i böyle geçirmeyi taahhüt etmesi düşünülemez.

Son söz olarak, bir gözlemimi paylaşmak istiyorum. Sektör temsilcisi sivil toplum kuruluşlarının ekipleri ve bu faaliyetlere katkıda bulunan piyasa oyuncularının değerli uzmanları, yeni nesil, dinamik ve heyecan verici tartışmaların içinde bulunuyor. Bu genç, yeni nesil uluslararası arenayı da yakından takip ediyor; geniş ufuklara sahip arkadaşlar umut saçıyor. Sahip oldukları enerji ve coşkuyu yaşadıkları deneyimlerle zenginleştirebildikleri kadar piyasamızın da bundan büyük fayda göreceğini düşünüyorum.

Bu tabii ki yeterli değil, sektör büyüyor, borsa gibi yeni açılımları heyecanla bekliyor. Farklı uzmanlıklara kucak açmalıyız, bu süreç itibarıyla baktığınızda bize göre BOTAŞ'tan başlayarak özel sektörün oyuncularının da eleman kalitesinin ve kantitesinin yükseltilmesine ihtiyacı var. Yüksek nitelikli, ufku açık, sorgulayan ve piyasayı okuyabilen elemanların yetiştirilmesi, çoğaltılması ve piyasaya kazandırılması lazım. ■