

# ACCENTURE FİYATLAMA METODOLOJİSİ EĞİTİMİ

**Tarih** : 06 Nisan 2017  
**Yer** : Wyndham Grand Hotel – Ankara

Toplantının ilk bölümünde Sn. Orhan Çıtanak fiyatlama metodolojisine ilişkin kavramları anlatmıştır.

## Dinamik Fiyatlandırma

Sn. Çıtanak piyasadaki fiyatların her gün, hatta gün içinde de sürekli olarak değiştiği bir ortamda tüm alıcılar ve satıcıların kendileri için uygun olan alım ve satım fiyatlarını sürekli olarak yeniden belirlemek durumunda olduklarını belirtmiştir. Sn. Çıtanak geçmiş dönemdeki fiyatlandırmalara bakıldığında, BOTA'nın satım fiyatlarında böyle bir dinamizmin görülmediğini altını çizmiştir. Sn. Çıtanak petrol fiyatlarında, döviz kurunda ve talep seviyesinde ciddi değişiklikler olduğu bir çok zamanda, fiyatın bu parametrelere tepkisiz kaldığını ve değişmediğini gözlemlediklerini ifade etmiştir. Sn. Çıtanak 233 sayılı KHK'nın 35 ve 37 maddeleri doğrultusunda, makro ekonomik politikalar çerçevesinde fiyatlama yapıldığını belirtmiştir.

Sn. Çıtanak BOTA'nın elindeki uzun dönemli sözleşmeler çerçevesinde, dört satım kategorisinin bulunduğunu ifade etmiştir. Buna göre BOTA ;

- Büyük serbest tüketicilere satımlar,
- Dağıtım şirketlerine satımlar,
- Toptan satım şirketlerine satımlar,
- Yurtdışı satımlar opsiyonlarına sahiptir.

Sn. Çıtanak BOTA'nın bununla birlikte;

- Spot Piyasa İşlemleri,
- Dengeleme Platformu İşlemleri,
- Vadeli İşlemler Platformu İşlemlerine de sahip olabileceğini ifade etmiştir.

Sn. Çıtanak Türkiye Doğal Gaz Ticaret Merkezi'nin kuruluş amaçlarının gerçekleştirilmesi için, BOTA'nın maliyetlerini, risklerini ve arz-talep dengesini dikkate alarak, dinamik bir fiyatlandırma yöntemine geçmesine gerek olduğunu belirtmiştir.

Sn. Çıtanak böyle bir fiyatlandırma yöntemine geçilmesi durumunda:

- Değişen talep seviyesine göre yaz ve kış arasında fiyat farkları olacaktır, fiyatlar kış ve petrol fiyatlarına duyarlı olacaktır,
- Kış aylarında fiyatın yükselmesi, talebin fiyata duyarlı kısmının kısılmasına ve ilave arzın ülkemize gelmesine olanak tanıyacaktır,
- Yaz aylarında fiyatın gevşemesi ise, talebin fiyata duyarlı kısmının canlanmasına ve fazla arzın ihraç edilmesine olanak tanıyacaktır,

• Her iki durumda da fiyata tepki veren arz ve talep, arz – talep dengesinin kurulmasına imkan tanıyacak ve fiyatları zaman içerisinde normal seviyelere dönmeye sevk edeceğini belirtmiştir.

### **Ortalama ve Marjinal Maliyet**

Sn. Çıtanak ortalama maliyetler üzerinden yapılan fiyatlandırmaların arz-talep dengesini yansıtmadığını, bu sebeple sistemin optimize olmasına ve kendi dengesini bulmasına yardımcı olan fiyat sinyalleri üretilmediğini belirtmiştir. Sn. Çıtanak marjinal maliyetin sisteme ilave olarak gelen talebin kar ilama maliyeti olduğunu ifade etmiştir.

Sn. Çıtanak işletmelerin, marjinal maliyetlerinin üzerinde bir fiyatla satış yapmak ihtiyacında olduklarını, elde edilecek marj ile sabit maliyetlerin kar ılanması, vergilerin ödenmesi, yatırıma ilişkin kredi faiz ve ana para ödemelerinin yapılması gibi konuların amaçlandığını ifade etmiştir. Sn. Çıtanak marjinal maliyetin kısa ve uzun dönemli olmak üzere ikiye ayrıldığını, kısa dönemde ilave bir yatırım yapmadan mevcut kapasite ile arz sağlanırken, uzun dönemde ise yatırımların yıllıklandırılması maliyetlerinin söz konusu olduğunu belirtmiştir.

### **Piyasa Fiyatlarının Fiyatlamaya Etkisi**

Sn. Çıtanak fiyatlamaya yaparken, maliyetler kadar, piyasadaki arz – talep dengesi ile cari ve beklenen fiyatların da önemini bulunduğunu ifade etmiştir. Sn. Çıtanak piyasadaki fiyat hareketlerini, trendlerini iyi takip etmek ve anlamak gerektiğini belirtmiştir. Sn. Çıtanak de erine göre fiyatlamada, en çarpıcı örneğin barajlı santrallerdeki elektrik üretimi olduğunu, suyun maliyetinin sıfır olduğunu, dü ünülebileceğini ve bu mantıkla, diğer tüm maliyetlerin neredeyse tamamının kapasite maliyeti olduğunu için, santralin marjinal maliyetinin de sıfır olduğunu dü ünülebileceğini ifade etmiştir.

### **Düzenlemeye Tabii Satı lar**

Sn. Çıtanak bir oyuncunun elinde piyasa fiyatlarını yukarıya ya da aşağıya çekmeye yetecek miktarda gaz var ise, bu gazın bir kısmının düzenlemeye tabii olarak satılmasının dü ünülebileceğini ifade etmiştir. Sn. Çıtanak BOTA 'ın alım maliyetini bire bir yansıtan bir sepet tanımlayabileceğini ve dönem sonunda kur farkı olması halinde, bu fark, müteakip dönemlerin fiyatlamasında dikkate alınabileceğini belirtmiştir.

### **Profilin Fiyatlamaya Etkisi**

Sn. Çıtanak profilin fiyatlamaya etkisi ile ilgili olarak yaz aylarında talepteki zayıflığın spot piyasa fiyatlarını geveteceğini, fiyatların aşağıya inmesi ile birlikte, ikili anlaşma mayla alım yapan tüketicileri etkilemeyeceğini belirtti. Sn. Çıtanak kış aylarında, güçlü talep spot piyasa fiyatlarını yukarıya çekeceğini ifade etti. Sn. Çıtanak profilin fiyatlamaya etkisi konusunda özellikle evsel tüketimin önem arz ettiğini, yaz aylarında

yıllık çekimin %3.5 - %4'ü seviyesine dü tünü, Aralık-Ocak aylarında ise, %16-%17 seviyesine kadar yükseldiğini ifade etti.

Sn. Çıtanak Türkiye gaz ticaret merkezi'nin kurulması ve i letmeye alınması ile arz güvenli inin sa lanması, ithalat maliyetlerinin asgari seviyede tutulması ve bu sayede tüketici fiyatlarının sübvansiyonsuz ve sürdürülebilir bir ekilde olabildi ince a a ı seviyede seyretmesinin sa layaca ını belirtti. Sn. Çıtanak bu konudaki kritik ba arı faktörlerinin temel olarak, sistemin fiziki kapasitesinin ve esnekli inin yeterlili i, iletim kapasitesinin optimal kullanımı, arz kaynaklarının zenginle mesi ve rekabet seviyesinin yükselmesi ile sa lanaca ını ifade etti.

### **Riskin Fiyatlamaya Etkisi**

Sn. Çıtanak cazibeyi azaltan unsurlara de inerek temel bazı unsurların, potansiyel tedarikçiler açısından pazarın cazibesini azaltaca ı ifade etti. Sn. Çıtanak ilk olarak haksız rekabet riskine de inerek, fiilen haksız rekabet olmasa dahi, sistem i letmecisi ile pazar liderinin aynı irket olmasının bu yönde bir risk algısı yarataca ının belirtti.

Sn. Çıtanak ikinci olarak yüksek fiyat riskinden bahsederek, tüm piyasalarda fiyat riski oldu unu, ancak seviyeleri farklıla aca ını öngörülebilirlik azaldıkça, risk artaca ını ve bir noktadan sonra karar almanın mümkün olmayaca ını ifade etti. Sn. Çıtanak di er bir riskin ise pozisyonların etkin bir ekilde yönetilememesi riski oldu unu, alım ve satım pozisyonlarının yönetilebilmesi için bazı piyasa mekanizmalarına ihtiyaç duyuldu unu, bu mekanizmalar tesis edilmemi se ya da sa lıklı bir ekilde i lemiyorsa ya da yeterli likidite yoksa, pozisyonların yönetilememe riskinin oldu unu belirtti.

Sn. Çıtanak yol haritasının ana unsurlarına de inerek, iletim sistemi kapasitesinin yeterli seviyeye ula tırılması, iletim sisteminin optimal kullanımının sa lanması, piyasa mekanizmalarının tesis edilmesi, BOTA 'ın yeniden yapılandırılarak, altyapı ve ticaret olarak ayrı tırması ve effaflı ın sa lanması gerekti ini belirtti.

## **ACCENTURE PRICE METHODOLOGY TRAINING**

**Date** : 06 Nisan 2017

**Location** : Wyndham Hotel – Ankara

In the first part of the meeting, Mr. Orhan Çıtanak explained the concepts of pricing methodology.

### **Dynamic Pricing**

Mr. Çıtanak has stated that all buyers and sellers have to re-determine the purchase and sale prices that are appropriate for them in an environment where the prices on the market change every day or even within a day. Mr. Çıtanak noted that when we look at the prices in the past period, it is underlined that such dynamism is not seen in sale prices of BOTA . Mr. Çıtanak said when oil prices, exchange rates and demand levels change drastically, it is observed that the price is unresponsive to these parameters and does not change. Mr. Çıtanak stated that pricing was made within the framework of macroeconomic policies in the direction of Articles 35 and 37 of the Executive Order, 233.

Mr. Çıtanak stated that there are four sales categories in the framework of long-term contracts in the hands of BOTA .

Accordingly, BOTA has;

- Sales to large free consumers,
- Sales to distribution companies,
- Sales to wholesale companies,
- It has overseas sales options.

Mr. Çıtanak noted that BOTA might have;

- Spot Market Operations,
- Balancing Platform Operations,
- He may also have Futures Trading Platforms.

Mr. Çıtanak said that it is necessary to switch to a dynamic pricing method in which BOTA considers the costs, risks and supply-demand balance in order for the establishment of the Turkish Natural Gas Trading Hub to achieve its objectives.

Mr. Çıtanak stated that in the case of switching to such a pricing method :

- According to the changing demand level, there will be price differences between summer and winter, prices will be sensitive to exchange rate and oil prices,
- The increase in the price during the winter months, the reduction of the sensitive part of the demand, and the possibility of the additional supply to come to my country,
- If the price is loose in the summer months, it will be possible for the demanding part of the request to be revived and allow the excess supply to be exported,
- In both cases, responding supply and demand will allow for the establishment of a supply-demand balance and will lead prices to return to normal levels over time.

### **Average and Marginal Cost**

Mr. Çıtanak stated that pricing over average costs does not reflect the supply-demand balance, so price signals that help the system to optimize and find its own balance that can not be generated. Mr. Çıtanak said that the marginal cost is the additional cost to the system.

Mr. Çıtanak stated companies are in need of selling at a price above their marginal costs, meeting the margins and fixed costs to be achieved, paying taxes, making interest payments on loans and making principal payments. Mr. Çıtanak stated that the marginal cost is divided into two as short and long-run, that the current capacity and supply are provided without making an additional investment in the short term while the costs of the investments are long term.

### **Effect of Market Prices on Price**

Mr. Çıtanak stated that prices, supply and demand balance in the market as well as the current and expected prices, were the main criteria when making the pricing and therefore, we should be able to follow and understand the price movements and trends on the market. Mr. Çıtanak noted that pricing according to its real value, the most striking example is the electricity production in the hydro power plants, the cost of the water can be considered as zero, and in this regard, almost all of the other costs are the capacity costs, the plant can be considered to have zero marginal cost.

### **Sales to Regulation**

Mr. Çıtanak has said that if a player has gas in his possession to raise the market prices up or down, it can be thought of selling some of this gas naturally to the regulator. Mr. Çıtanak stated that BOTA can define a basket reflecting the purchase cost individually and if the exchange rate difference occurs at the end of the period, this difference can be taken into consideration in the pricing of the following periods.

### **Effectiveness of Profiling**

As for the effect of the profiling on the price, Mr. Çıtanak said the weakness in demand during the summer will loosen the spot market prices, with the prices going down, it will not affect the consumers who buy with the bilateral agreement. Mr. Çıtanak stated that in the winter months, strong demand indicates that spot market prices will rise. Mr.Çıtanak pointed out that profiling has shown that domestic consumption is especially important in terms of the effect of price on the price, and that in the summer months the annual rate fell from 3.5% to 4% and from 16% to 17% in December-January.

Mr. Çıtanak noted that the establishment and operation of a gas trading center in Turkey will ensure supply security, keep import costs at a minimum, and keep consumer prices at a downward level as low as possible without subsidies and sustainability. Mr. Çıtanak stated that critical success factors in this area will be achieved mainly by the adequacy of the physical capacity and flexibility of the system, the optimal use of the transmission capacity, the enrichment of supply resources and the promotion of the level of competition.

## The Effect of Risk Pricing

Referring to the elements that reduce attraction, Mr. Çıtanak stated that some basic elements would diminish the appeal of the market in terms of potential suppliers. Mr. Çıtanak first pointed out the unfair competition risk and stated that even if there is no unfair competition, system operator and market leader will be the same company, which will create a risk perception.

Mr. Çıtanak mentioned secondly about the high price risk, saying that the price risk is at all the markets, but the risk will increase and it will not be possible to make a decision after a certain point as predictability decreases. Mr. Çıtanak said there is a risk that positions cannot be managed effectively, that some market mechanisms are needed to be managed to buy and sell positions, if these mechanisms are not established vigorously, or if there is insufficient liquidity, positions are unmanageable.

By referring to the main elements of the roadmap Mr. Çıtanak said, it is necessary to ensure that the capacity of the transmission system is delivered to an adequate level. To establish a well-functioning market mechanism it is necessary to restructure BOTA by unbundling it into transmission and trade and to establish a transparent mechanism.