

'Rüzgârın önü açılsın gaz faturasası düşsün'

Polat Enerji Genel Müdürü Zeki Eriş, Türkiye'de yılda 3 bin MW'lık rüzgar enerjisi santralının devreye alınabileceğini söyledi. Eriş, bu yapılabilsen, doğalgaz faturasasının her yıl 1 milyar dolar aşağıya çekilebileceğini anlattı.

Mehmet KARA
İSTANBUL

Polat Enerji, Türkiye'nin önde gelen rüzgar yatırımcılarından biri. GS Kulübü Eski Başkanı Adnan Polat'ın şirketi. Yüzde 50 Fransız ortaklı Polat Enerji'nin kuruluşunda bugüne gelene kadar ciddi katkılarını rüzgar enerjisi olarak Ankara'da Zeki Eriş, DÜNYA Enerji'nin sorularını cevapladı. Hem Polat Enerji'yi, faaliyetlerini, hedeflerini, hem de Türkiye'deki rüzgar yatırımlarını sorunlarını, çözüm önerilerini anlattı.

Şu anda rüzgar enerjisi sektöründe durum nedir?

Biliyorsunuz, bizim için sevindirici olan, 20 bin MW'lık rüzgar gücü potansiyeli olması. Şu anda 2300-2400 MW'lık pervanesi dönen santral var. 18 bin MW daha eklenecek. Bizim için önemli olan, teknik, idari, mali anlamda yapılabilir projeler geliştirmek ve bunları ekonomiyeye kazandırmak.

Peki bunun için ne yapılmalı?

Bir süre önce rüzgar santrali işletmecileri olarak Ankara'da bir araya geldik ve bu sorduğunuz soruya da cevap aradık. Ama sadece pervanesi dönenler, halen rüzgarda elektrik üreten de PMUM'da veya ikili anlaşmalarla müşterilerine satanlar olarak bir araya geldik. Toplam 61 santral ve bunların sahibi 25 ana şirket. Konuştuğumuzdan çıkardığımız sonuçlar 7-8 ana başlık altında toplanabilir. Türkiye'de rüzgârın önünü açmak için neler yapılması gerekiyor sorusuna cevap aradık. Gerçek yatırımcıları tenzih ediyorum, realist olmayan teklifler vererek lisanslar alıp, daha sonra yatırımcıların karşısına gelip, arkadaş ben lisans aldım, gelin buna benden satın alın denmesinin önüne nasıl geçeriz, başta bu ölmek üzere meseleyi tüm yönleriyle masaya yatırdık.

Neden böyle bir birliktelik diye sorsak?

2200 MW kurulu güç için neredeyse 4 milyar dolar para yatırmış şirketlerin mutlaka dinlenmesi gereğinden yola çıktık. Ama bu bir dernek değil, bir nevi kulüp, bir tür network, kendi özel misyonu olan bir beraberlik. Misyonumuzun birinci önceliği sektörün gelişimi için oluşturduğunuz önerileri kamu otoriteleriyle, EPDK ve Enerji Bakanlığı ile belki daha üst otoritelerle konuşmak, tartışmak...

Rüzgar santrali yatırımları çok mu yavaş ilerliyor?

Şimdi bizim için sektörün gelişimi birinci öncelik. Sadece 50-100 MW daha lisansın olsun diyen bir şirket değiliz. Gerçekten Türkiye'de 2023 yılında 20 bin MW rüzgar türbini dönmesini çok istiyoruz. Ama bunu biz yapamayız. Hatta 2009'da Polat Enerji'ye yüzde 50 payla ortak olan Fransız EDF'nin Yenilenebilir Enerji Şirketi bile kurulduğu günden bugüne ancak 4 bin MW rüzgar tesisi kurmuş. Dolayısıyla 20 bin MW'nin tüm lisansını

bize hemen yarı verseler, yapamayız. Ama biz Türkiye'de 20 bin MW'nin yapabileceğine inanıyoruz ve bunun için çalışıyoruz.

EDF - Polat Enerji ortaklığının hedefi neydi?

Burada yatırım yapmak isteyen EDF araştırmalar yapmış, sonra doğrudan gelip Adnan Bey'e "Türkiye bizim için yatırım yapılabilir bir ülke siz de bizim yatırım kriterlerimize birebir uygun bir şirketsiniz. Ortak olmak istiyoruz" dediler. Yenilenebilir enerjiye destek beklentilerini gördüler. 2008 yılında elektrik fiyatı yüksekti, doğalgazda sübvansiyon yoktu. Reel bir elektrik piyasası vardı. Sektörün geleceğine de güvendiler. Yüzde 50'yi aldılar.

Ortaklık nereye kadar sürecek?

Aslında EDF bizimle çalışmaktan çok memnun. Ama şu aşamada bazı çekinceleri oluşmaya başladı ne yazık ki. Yine de Türkiye'den çıkmak, bizimle ortaklıktan ayrılmak gibi bir niyetleri yok. Şu anda 50-50 payla gayet güzel bir dostluk ve sağlıklı ticari işbirliği ve anlayış birliği içinde ilerliyoruz.



FOTOGRAFİLER: MEHMET BARS

Zeki Eriş, rüzgar lisansı başvurularının açılması, lisans verme sürecinin de yeniden düzenlenmesi gerektiği görüşünde. Eriş'e göre izin ve görüş alma süreçleri lisans öncesine çekilmeli, girişimler yarıştırmamalı, erken çalışıp gelene lisans hakkı tanınmalı.

Tereddüt nerede başladı?

En önemlisi Türkiye'de elektrik fiyatının reel şekilde oluşmaması. Türkiye'de elektrik fiyatı doğalgaza sübvansiyon dolayısıyla, olması gereken 8-8.5 euro centler yerine 5.5-6 euro centler seviyesinde. Dolayısıyla EDF'nin öngörülerini sağlamaya başladı. Çünkü EDF gelirken tüm söylem elektrik piyasasının tamamen liberalleşeceği yolundaydı. Bu geciktirici sübvansiyonların fiyatlar

üzerindeki baskısı artıyor. Bu baskı yatırımların geri dönüş öngörülerine ilgili tereddütlere yol açmaya başlıyor. Çok daha hızlı yatırımlar planlarken şu anda biraz daha bekle-yelim görelim politikaları gündemde. EDF bu riskleri analiz ediyor şu anda doğal olarak.

Bu nasıl aşıllacak?

Türkiye, yenilenebilir elektrige 5.5 Euro Cent'in üzerine ekstra bir destek vermesi halinde zarar edecek bir ülke değil, Avrupa'yla kıyaslandığında. Çünkü zaten elektrik maliyeti 8.5 euro cent Türkiye'de. Bir doğalgaz çevrim santralinin ne kadar gazla ne kadar elektrige kaç maliyetle ürettiğini biliyoruz. Yakıt maliyeti, bakım onarımı, işletmesi, amortismanı eklendiği zaman en az 9 euro centten satış yapması gerekir basiretli bir tüccarın. Ve Türkiye'de doğalgaz, elektrige yüzde 50 payla dominant bir kaynak olursa akıllı bir yatırımcının tercihi gaz santralidir...

Yani kapattıkça, bekledikçe sisteme bağlanabilecek 20 bin MW'lık kapasitenin önünü keşiyorsun.

Ölçüm geldiğine göre yeni başvurular açılacak sanki...

Şimdi konu yeniden ele alınıyor. Ölçüm zorunluluğu getirerek, bir tarih açıklayalım, ölçüm yönetmeliği başlasın, 1-1.5 sene sonra gene müracaatları toplayalım, çoklu varsa yarıştıralım falan diye düşünüyoruz. Benim kanaatimce kaotik, yatırımcıları birbirine kırarak, yatırımcının özkaynığını çabuk tüketecek, optimum kullanılmayacak bir yöntem doğru yine koştura koştura gidiyoruz. İnsanları yarıştırmayın, bırakın projesini geliştirsin, yapın, getirsin, yapılabilir projeyse, ölçüm yapmışsa, izinlere ilişkin ön görüşleri toplamış mı buna bakın.

Şu anda nasıl bir prosedür işliyor ve sakıncası ne?

Bir tane dilekçe, bir tane ölçüm direği raporuyla gidiyorsunuz, hadi bana hat ver. Diyelim ki alıyorsunuz ön lisansı. Eskiden lisans dört sene bağlıyordu, ön lisans iki sene bağlıyordu. Ne oldu, yine iki sene bağlıyor. Ama benim dediğim yöntemde, çalışıyorsunuz, getirip veriyorsun dosyayı, bu santral yapılabilir bulunursa al sana bağlantı. Ben bu dosyayı hazırlayıp geldikten sonra, iki ayda imar planı alırım, üç ayda inşaata başlarım, 8 ayda santrali bitiririm.

Şu anda ne kadar sürüyor?

Şu anda iki sene ön lisans bekleyeceğim. İki sene sonra lisans alacağım. Sonra inşaata başlayacağım. Bu arada müracaat için de gün açacak, iki sene sonra ben ölçümle gidiyorum ihale bitecek de... Yani iki sene ön lisans, iki sene yarış, iki sene inşaat, toplam altı sene.

Nasıl bir süreç işliyor biraz anlatır mısınız?

Şimdi yatırımcı aldı ön lisansı ama gitti çarptı duvara. Kuş göç yolu, hava koridoru, radar, milli park, o, şu, bu. Ama almış 100 MW lisansı, hemen vazgeçer mi? Bu sefer 'bu kuş göç yolu raporunu nasıl değiştirtirim, karayolu güzergahını, nasıl değiştirtirim, adamını bulup havayolu haritasını değiştirebilir miyim acaba diye... İki sene süresi var çünkü. 1 yıl 11 ay 29 gün sonra bir dilekçe veriyor EPDK'ya. Çalıştım ettim ama burada kuş göç yolu raporu var olumsuz. Al sen bu lisansı geri, teminat mektubumu iade et bana. İki sene sonra... Ne anladım ben bu işten? Teminat mektubu bir işe yaramadı. Mücbir sebep diye geri alıyor parasını çünkü. Ama lisansı aldıktan bir hafta sonra yaptın, hatayı fark ettin, geçen sene ölçüm geri geldi. Ama niçine başvuruyu kapatıyorsun?

Gecikmeler yabancı yatırımcıyı tereddüde sürüklüyor

Avrupa'da 45-50 Euro / MWh seviyesinde ortalama elektrik fiyatı varken, yenilenebilir kaynaklara dayalı elektrik için 8.5-9 euro cent'lik bir alım taahhüdü tabii ki gerekiyor. Çünkü pazar size rekabet ortamı içinde bu imkanı sağlamıyor. Fakat Türkiye'de

durum bunun tam tersi. Olması gereken elektrik fiyatı 8.5 euro cent iken siz alım garantisini 5.5 euro cent verirsiniz yatırımcı için otomatik olarak bir risk ortaya çıkıyor. Gaz kontratlarının yüzde 80'inin özel sektöre devri, sübvansiyonun kaldırılması, üretim

tesislerinin özelleştirilmesi gibi adımlar geciktikçe, yani piyasada liberal yapı oluşmayınca da fiyat baskısı ve alım garantisinin yetersizliği dolayısıyla yabancılar yatırım hızını revize ediyor. Tüm yabancı ortaklı şirketlerde bu durum var.

Rüzgardaki gecikme her yıl 1 milyar doları gaza ödetir

Bugün bin MW rüzgar santrali 3 milyar kWh elektrik üretir, 300 milyon dolarlık gaz parası demekdir bu. 1000 MW'yi bir sene geç aldın

mı 300 milyon dolar gaz parası veriyorsun bu memlekette. Çünkü ikamesi gaz bunun. Yılda 3 bin MW rüzgar santrali yapma

hedefi 10 milyar kWh elektrik demek. Bu da geciktirgin her bir yıl, 1 milyar doları havaya atmak demek.

Bürokrasideki düzelmeyi, hızı, avantaja çevirelim

Türkiye çok güzel noktalara gidiyor. Hakikaten Sayın Başbakan bazen çıkıp, bürokrasiden derdi olan bana gelsin diyor ya. Bu bürokrasinin önünü hakikaten çok iyi açtı.

Bakanlıklar çok güzel işler yapıyor. Ben gittiğimde DSİ bölge müdürlüğüne, müze, tabiat varlıkları birimlerine, kapı açılıyor, çayım kahvem ismarlanıyor. Çağırıyorlar ilgili memuru, şunu

şuraya kaydırırsanız şöyle olur, böyle yapalım diye çözüm arıyor. Bırak dosyayı, haftaya gel denilmiyor artık. Bunu yatırımcının avantajına çevirmemiz lazım bizim artık.