

Solarbaba & TurSEFF iş birliğinde II. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) Çalıştayı

YÖNETİCİ ÖZETİ

Tarih: 18 Haziran 2020

Yer: Online

Düzenleyenler: Solarbaba ve TurSEFF

Mevzuat ve Moderasyon Desteği: Ege Hukuk

Katılımcı Kurumlar:

- 1) Enerji Şirketleri:** Aksa Enerji, Aydem, BayWa, Borusan EnBW, EnerjiSA, Engie, Entek, Foton Enerji, Limak, OMV, Pure Enerji, RES Anatolia, ve YBT Enerji
- 2) Finans Kurumları:** Akbank, AkLease, Garanti Bankası, Garanti Leasing, İş Bankası, İş Leasing ve TSKB
- 3) Elektrik Tüketicisi Markalar:** H&M, Inter IKEA Group Tekstil Kategorisi, Lindex ve Şişecam

Misafir Olarak Katılanlar: EPDK, Coorbiz, ELDER ve Oculus Insights

I. GİRİŞ

TurSEFF & Solarbaba iş birliğinde 2020 yılında gerçekleştirilmesi planlanan Türkiye’de yeni yenilenebilir enerji kurulu kapasitesi yaratabilmek için bir model olarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) konulu üç çalıştaydan ikincisi gerçekleştirildi. Bu çalıştayların amacı, farklı tarafların katılımı ile beyin fırtınası yaparak, sinerjiden ortaya çıkan faydalı fikirleri sonuç raporları aracılığıyla kamuoyuna sunmak ve bu konunun gelişebilmesi için tartışmaya açmaktır. Her bir çalıştay, Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nın (YETA) farklı taraflarını odak alacak şekilde tasarlanmıştır.

“Elektrik Üretimi ve Ticareti” odaklı olarak 22 Şubat 2020 tarihinde TurSEFF ofisindeki ilk çalıştay, bu konuda halihazırda çalışma yapmakta olan enerji şirketlerinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. “Finans” odaklı olarak 18 Haziran 2020’de çevrimiçi olarak gerçekleştirilen bu ikinci çalıştaya ise; finans kurumları, enerji şirketleri ve kurumsal tüketiciler katıldı. Üçüncü çalıştay, bu listeye daha fazla sayıda farklı sektörden kurumsal elektrik tüketicisinin katılımı ile “Tüketici” odaklı olarak düzenlenecek.

İkinci çalıştayımızda konuşulan konuların aşağıdaki özeti, (i) yenilenebilir enerji yatırımlarını yapacak olan enerji şirketleri (elektrik üreticisi/satıcı), (ii) bu enerji santrallerinden üretilecek temiz enerjiyi uzun vadeli satın alacak olan kurumsal elektrik tüketicileri (alıcı) ve (iii) bu yatırımların finanse edilebilmesi için finans kuruluşlarından oluşan Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nın (YETA) üç tarafının bakış açısından sunulmaktadır.

II. ELEKTRİK TÜKETİCİLERİ (ALICI) TARAFI:

Tekstil sektörü bakış açısından:

Tekstil sektörü, üretim ve ticaret hacmi açısından Türkiye’deki önemli sektörler arasındadır. İHKİB’in 2019 tarihli “Dünya Hazırgiyim ve Konfeksiyon Sektöründe Gelişmeler” raporuna göre; Türkiye 17,6 milyar dolarlık ihracat değeri ile 2019 yılında hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatında dünyada altıncı

sırada yer almıştır. Ayrıca, Türkiye Avrupa Birliği ülkeleri hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında 15,2 milyar dolarlık ithalat değeri ve %11,1'lik pay ile üçüncü sıradadır.

Birçok küresel tekstil markasının Türkiye'de üretim koordinasyon ofisleri ve üretim yapan ortak tedarik zincirleri bulunmakta ve 20'den fazla küresel tekstil markasının katılımı ile tekstil tedarik zincirlerindeki üreticilere yönelik çalışmalar yürüten bir "Markalar Ortak Platformu" bulunmaktadır. Bu platformun üyesi olan üç marka; H&M, Inter IKEA Group Tekstil Kategorisi ve Lindex çalıştaya katılarak tüketici tarafında çalışmamıza katkıda bulundular.

Bu markaların, yıllık olarak yayımladıkları sürdürülebilirlik raporlarında da detaylı şekilde görülebileceği üzere 2030, 2040 yılları için sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği konusunda hedefleri ve yol planları bulunmakta ve bu hedeflerine ulaşabilmeleri için küreselde tedarik zincirlerindeki üreticilerini de bu hedeflere uyumlu şekilde seçmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda markalar, tedarik zincirlerindeki üreticileri süreç içinde bu hedeflere uyumlu hale getirebilmek için performans değerlendirmelerini yaparak takip etmekte. Bu performans değerlendirmeleri, markaların karbon nötr ve sonrasında karbon pozitif olabilmeye hedeflerine paralel şekilde üreticilerin karbon emisyonlarını azaltabilmeleri için süreç içinde yenilenebilir enerji kullanımı ve enerji verimliliği ile ilgili bazı çalışmalar ve geliştirmeler yapmalarını gerektirmektedir. Markalar, tedarik zincirlerindeki üreticilerin bu çalışmalarına katkıda bulunmak adına çeşitli eğitimler ve bilinçlendirme aktiviteleri de düzenlemektedir.

Türkiye'deki tekstil üreticileri çok çeşitli büyüklüklerde: büyük fabrikaların yanı sıra, kiralık yerlerde üretim yapanlar veya küçük yerlerde üretim yaptırıp aslında herhangi bir saha uygulamasına uygun olmayan üreticiler de var. Bundan dolayı yenilenebilir enerji kullanımı konusunda markaların üreticilerden talebi, üretebiliyorlarsa öztüketim kapsamında elektriklerini kendileri üretmeleri, üretmiyorlar ise yenilenebilir enerjiden elektrik almaları veya yenilenebilir enerji sertifikalarına yönelmeleri. Avrupa'daki örneklerde, Portekiz ve İtalya, Yeşil Tarife var ve bunun faydasını görmekte. Ülkelerde birçok alternatifin olması üreticilerin kapsamlarına veya ölçeklerine göre bu hedeflere ulaşmalarını kolaylaştırır. Bu anlamda, üreticilerin tesislerinde yenilenebilir enerji sistemi kurmalarına alternatif olarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) veya Yenilenebilir Enerji Sertifikaları (REC) gibi opsiyonların olmasının tüketici tarafındaki dönüşümü kolaylaştıracağını düşünmekte.

Markaların hedefleri küresel olup, aynı kriter ve hedefler bütün ülkelerde çalıştıkları üreticiler için de geçerlidir. Bu anlamda, Türkiye'deki üreticilerin de bu kriterleri sağlayabilmek ve hatta değerlendirmedeki puanlarını yüksek tutmak için gerekli adımları atmaları, kendi işletmelerinin devamlığı ve küresel rekabetçiliği açısından önemle ele alınması gereken bir konudur.

Enerji şirketleri bakış açısından:

Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı (Green Deal) yaklaşan bir konu ve Türkiye açısından ciddi fırsatlar ve riskler taşımaktadır. Özellikle hem yeni yenilenebilir enerji kapasitesinin artışı açısından hem de Türkiye'deki sanayi altyapısının karbon nötr hale dönüştürülebilmesi açısından önemli fırsatlar mevcut. Sürecin iyi yönetilmesi ile buradaki olası risklerin fırsatlara dönüştürülmesi mümkün. Dolayısıyla bu dönüşüm için elektrik tüketicilerinin bu konuya daha çok eğileceği düşünülmekte olup, enerji şirketlerinin de bu konuda tüketicileri daha fazla desteklemeleri gerekmektedir.

Yeşil Mutabakat içinde Türkiye'deki elektrik tüketicisi sanayi şirketleri için "Carbon Leakage" yani "Karbon Sızıntısı" kapsamında gelebilecek "Sınırdaki Karbon Düzenlemesi" en kritik hale gelebilecek konudur, çünkü Türkiye, Avrupa Birliği'nin en büyük tedarikçilerinden biri ve Türkiye'nin ihrac ettiği ürünlerden birçoğu Avrupa Birliği'ne gitmekte (T.C. Ticaret Bakanlığı Ocak-Mayıs 2020 verilerine göre %41,1). Avrupa Birliği, Yeşil Mutabakat ile tarihsel sorumlulukları kapsamında emisyonunu fiyatlamayı hedefliyor. Kendi sanayisine yüklediği yükümlülükler nedeniyle, A.B. sanayisinin diğer ülkelere kıyasla rekabetçiliğini kaybedebileceği değerlendirildiğinden veya karbonu fiyatlaması nedeniyle sanayinin A.B. dışındaki üretime devam etme riski nedeniyle diğer ülke tedarikçileri için "Carbon Border Adjustment Mechanism" yani "Sınırdaki Karbon Vergisi Uyarlaması"nın uygulanması düşünülmektedir. Bu yapı kurulduğunda Avrupa Birliği'ne ihracat yapmak isteyen Türkiye'deki sanayi şirketleri hem şebekeden aldıkları elektriğin üretimindeki emisyonlar hem de kendi proseslerinden gelen emisyonlar için bir ek

maliyete katlanmak zorunda kalacaklardır. Bu iki konuyu şirketlerin şimdiden çok ciddi şekilde düşünmeye ve üzerinde çalışmaya başlamalarında fayda bulunmaktadır. Bu bağlamda, elektrik tüketicilerinin yenilenebilir enerjiden üretilen elektriği daha uygun fiyatlı olarak satın alabilmeleri için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) iyi bir opsiyon haline gelebilir. Bunun için Yeşil Tarife de bir diğer opsiyon olmakla birlikte, bazı yurtdışı uygulamalarda tüketiciye ek bir maliyet getirdiği gözlemlenmektedir. Bununla birlikte Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) ile uyumlu bir Karbon Emisyon Ticareti alt yapısının ve piyasasının oluşturulması da tüketici tarafında olumlu bir gelişme olacaktır.

Türkiye’de önemli yatırımları ve/veya tedarik zincirleri olan uluslararası firmalar dekarbonizasyon hedefleri doğrultusunda elektrik tüketimlerini yenilenebilir enerjiden karşılayabilmek konusunda Türkiye pazarında halihazırda ciddi bir talep oluşturmaktadır. Yine Türkiye pazarında aktif birçok uluslararası ortaklı enerji şirketi de bu şirketlerin küresel hesaplardan gelen taleplerine cevap verebilmek için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) üzerinde çalışmalar gerçekleştirmektedirler. Bazı küresel enerji şirketleri ise Türkiye pazarına girmek için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) ile ilgili mekanizmaların gelişmesini beklemektedirler.

Bunların dışındaki enerji şirketlerinin Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) yapısı ile ilgili tüketici tarafında gözlemledikleri çekincelerden bazıları şunlardır:

- Enerji şirketlerinin Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) ile elektrik satmak istedikleri kurumsal firmalar için şu anda elektrik satın alımı birincil bir iş değil ve onların değer zinciri içerisinde çok dışarıda bir noktada. Konunun tabana yayılabilmesi için elektrik tüketicileri ile üreticileri arasındaki ilişkilerin arttırılması gerekmektedir. Tüm bu gelişmeler yaşanırken, elektrik tüketicilerinin bilgilendirilmeleri ve bilinçlendirilmeleri çok önemli bir hale gelmektedir. Burada, firmaların kendi aralarında kurdukları yapılar, platformlar da birbirleri arasındaki bilgi ve deneyim alışverişini sağlamak açısından çok önemlidir.
- Yenilenebilir elektriğin normal elektrikten daha pahalı olabileceği yönünde bir yanlış algı mevcuttur. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) yapısının tüketiciler tarafından tercih edilebilmesinde en önemli etkenlerden biri fiyat faktörüdür ve yenilenebilir enerjiden üretilen elektriğin fiyatlarının oldukça düşmüş olması Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nın (YETA) tüketiciler tarafından giderek daha çok tercih edilmesine sebep olacaktır. Mevcut durumda bazı tüketiciler elektrik tedariklerini şebekeden karşılamakta ancak ek olarak yenilenebilir enerji sertifikası satın almaktadır. Bu işleyiş de bir tür Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) olarak değerlendirilebilse de yeni kapasite yaratma amaçlı uzun vadeli bir Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması’nın (YETA) müşteriye sağladığı uzun dönem için elektrik fiyatının öngörülebilir olması hali bu yapıda sağlanamamaktadır.
- Ayrıca elektrik tüketicileri, uzun vadeli Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması’nı (YETA) bugün yapmak ile birkaç sene içinde yapmak konusunda tereddüt etmektedirler. Yıpranma (cannibalisation effect) konusu teknolojik gelişmeler nedeniyle elektrik piyasasının temel konularından biridir. Bu sorunun cevabı bazı piyasa bilgilerini ve projeksiyonlarını gerektirmekle birlikte proje geliştirici veya bağımsız danışmanların yardımı ile bu konuda şirket için en doğru karar alınabilir.
- Elektrik tüketicisi temin ettiği enerjinin gerçekten yenilenebilir kaynaktan geldiğini garantilemek istemektedir. Bu sebeple, alıcı tarafın tükettiği elektriği takip etmesine olanak sağlayacak Yenilenebilir Enerji Sertifikaları’nın (REC) önem kazanacağı düşünülmektedir.
- Lisanssız taraftaki öztüketim modelinde mevzuata göre elektrik satışı yapılamıyor. Bu modelde tüketiciler çatılarına kendileri yatırım yapıp ürettikleri elektriği kullanabiliyorlar. Eğer lisanssız elektrik üretim santrallerinde üretilen elektriğin satışına izin verilir ve bu konuda teminat yapısı oluşturulabilirse, enerji şirketleri fabrika çatılarına yatırım yaparak GES kurabilir ve elektriği fabrika sahiplerine satabilirler. Bu şekilde elektrik tüketicisi açısından daha tüketici dostu bir

yapı, öztüketim modeli kapsamında yeni bir iş ve finans modeli ile oluşturulabilir, hem sanayici hem de enerjici kazanabilir.

III. FİNANS KURUMLARI TARAFI:

Finans kurumları, yenilenebilir enerji finansmanında önemli bir büyüme gerçekleştirdiler. Bu büyümenin en kilit unsuru YEKDEM mekanizmasıydı. YEKDEM, sabit fiyat ve kamu alım garantisi ile finans kurumlarının riskini azaltan unsurlar sunmaktaydı. Sağlanan finansmanın ağırlıklı Amerikan Doları üzerinden olması, finans kurumlarının kur riskini de bertaraf etmesini sağladı.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modelleri ile YEKDEM sonrasında yeni bir pazar oluşacağı hususunda finans kurumları hem fikir. Şu ana kadar finans kurumlarının yaygın bir deneyiminin oluşmaması, zaman içerisinde ihtiyaçların daha net belirleneceğini göstermekte. Ancak çalışmaya katılan tüm finans kurumları, bu yeni açılacak pazarda yer almak konusunda hevesli. En kritik konular ise, hukuksal altyapının nasıl oluşacağı, sözleşmelerin neleri kapsayacağı ve risklerin nasıl minimize edileceği.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modelinde aslında iki taraflı bir anlaşmanın finansmanı söz konusu. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'na (YETA) en güzel örneği, mini YEKA'lar oluşturmaktadır. Mini YEKA'larda sözleşme taraflarından birisinin kamu olması, yatırımcının pek çok riskinin başlangıç aşamasında bertaraf edildiği bir model haline getirmekte.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modelinde, iki taraf arasındaki sözleşme üzerinden finansmana gidildiğinde, finans kurumlarının her iki tarafın da kredibilitesini ölçülenebilmesi ve teminatlarını değerlendirebilmesi gerekli.

Çatıların Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'na (YETA) konu olabilecek önemli alanlar olması nedeni ile çatı tipi güneş enerjisi yatırımlarının finansmanı konusundaki deneyimler yön gösterici olmuştur. Çatı tipi güneş enerjisi yatırımlarında gelirin tasarruftan elde edilmesi, dışarıdan sağlanacak nakit akışı ile finansman geri ödemesini mümkün kılmamakta. Gelir temlikli olmayan bu durumda yatırımı yapan kurumun bilanço değerlendirilmesi esas olduğundan leasing finansmanı ön plana çıkmakta. Çatıların kiralanabilmesinin önündeki engellerin kaldırılması ve çatı paylaşımının mümkün kılınabilmesi, Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) finansmanının da önünü açacak gelişmeler olacaktır.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) finanse edilebilmesi için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) gereklilikleri:

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) finansmanının gelişebilmesi için sözleşmelerin alt yapısının oluşması önemli. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) hukukçular tarafından en baştan dikkatlice incelenmesi ve kurgulanması gereklidir. Sözleşmelerin neleri kapsayacağı, finans kurumları açısından finansman sağlamak için en önemli unsur. Finans kurumlarının finansman sürecine sözleşme öncesinde dâhil olması, fiyatlama, vade, ödeme koşulları ve sözleşmenin diğer kapsamlarında mutabık kalıp finansman koşullarını buna göre ayarlaması, projelerin finansmana erişim kabiliyetini artıracak ve tüm taraflar için riski azaltacak unsurlardandır.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA), en azından aşağıdaki maddeleri kapsamı beklenmektedir:

- **Sözleşmenin vadesi**, finansman için en temel kriterlerdendir. Ödeme planı ile vadenin uyumlu olması gereklidir.
- **Sözleşmenin kati ve dönülmez olması** son derece önem taşımaktadır. Sözleşme feshedildiği takdirde, uygulanacak cezai yaptırımların neler olacağı konusunun sözleşmede açık bir şekilde belirtilmesi gereklidir. Finans kurumlarının beklentisi, sözleşmenin sadece çok sınırlı şartlar altında feshedilebiliyor olmasıdır. Sözleşme feshedilecekse dahi, fesih gününde, kredi vadesi boyunca alacağı anapara ve faizin indirgenmiş tutarının cezai şart sözleşmede yer alması, finans kurumlarının önceliğinde yer alacaktır.

- **Sözleşme fiyatının öngörülebilir olması** gerekmektedir. Bu sözleşmelerin sabit fiyat üzerinden yapılması, yatırımcıyı, elektrik alıcısını ve finansörü proje getirileri konusunda daha güvenli tarafta tutacaktır. Ancak fiyatlamanın belli bir eskalasyon mekanizmasına tabi olması da beklenebilir. Alıcının, piyasa takas fiyatı (PTF) eksi bir bedelle fiyatı belirleme isteği olabilir ama bu durum finans kurumunun piyasa riski alması nedeni ile finansmanını zorlaştırabilir ve öz kaynak talebini artırabilir. Tabii ki bu tip sözleşmelere konu projelerin finansmanına yönelik her finans kurumunun risk algısı ve risk iştahı doğrultusunda karar alacağı ve bu yönde bir politika uygulayacağı aşikârdır.
- **Sözleşme para birimi:** Sözleşmeler Türk Lirası üzerinden yapıldığı takdirde, fiyatlar TL Referans Faiz oranlı endeksli olabilir; EPIAŞ'ın PTF mekanizmasında olduğu gibi tavan ve taban fiyatın dolar bazlı belirlenmiş olduğu, yüzde 25 –yüzde 25 TÜFE-ÜFE, yüzde 50'nin dövizdeki değişim ağırlığının olduğu örnek de kullanılabilir güzel bir model. Ancak finans kurumlarının öncelikli tercihi Amerikan Doları üzerinden sözleşmedir.

Temel riskler:

Finansörlerin alacağı temel risklerden biri **proje riski** olup finans kurumlarının bu husustaki tecrübeleri ile proje risklerinin analizi konusunda bir sıkıntı bulunmamaktadır. Ancak alıcının sözleşme vadesi boyunca sözleşmede belirtilen tutarı **ödeme kabiliyeti** finans kurumları açısından en önemli risktir. Alıcının **finansal gücü ve ticari faaliyetinin uzun vadede sürdürülebilirliği**, risk ölçümlemesinin diğer önemli parametreleridir. Sabit fiyatlı bir kontratta, anlaşılan vade süresi içerisinde zaman içinde **alıcı taraf fiyatı çok yüksek kalabilir** ve bu sebeple alıcı taraf anlaşmayı feshetmek isteyebilir.

Risk yönetimi:

Türkiye'de, alıcı riski tarafında, gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi, bilanço risk değerlendirme tarafında çok gelişmiş bir mekanizma bulunmamaktadır. EPC'ler ile uzun vadeli bakım onarım anlaşmaları, performans bonoları, inşaat dönemi sigortaları risk azaltıcı enstrümanlar olacaktır. Alıcının ödemelerinin ne şekilde yapılacağını belirlenmesi, ödemelerin takibi ve finans kurumuna garanti edilmesi, risk yönetiminin diğer önemli unsurlarıdır. Aşırı fiyat dalgalanmalarında her iki tarafın da spot piyasa fiyatı beklentisini yazılı ortaya koyması ve buna göre sözleşmenin tekrar şekillenmesi de her tarafı rahatlatacak bir yaklaşım olabilir.

Teminatlandırma:

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modeli, finans sektörü temsilcileri tarafından riskli görüldüğünden finans kurumları ilave bir teminat talebinde bulunabilirler. Teminat mektubu veya finansal güvence, süreci tamamlayıcı unsur olacaktır. Devlet destekli alacak sigortası da finansman kabiliyetini artıracak teminatlardan olacaktır. Tabii ki sigorta süresinin sözleşme vadesi ile uyumlu olması gerekli. Bu ticari riskleri sigortalayacak, devlet destekli bir alacak sigortasının oluşumu, sistemin önünü açacaktır.

Sonuç olarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modeli, finans kurumları tarafında yeni bir pazar potansiyeli oluşturmaktadır. Her ne kadar finans kurumları öncelikli potansiyeli özel sektörde değerlendirse de Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modeli özellikle yerel yönetimlerin finansmanı için de çok büyük bir pazar potansiyeline sahiptir. Sözleşme riskinin bertaraf edildiği, ödemelerin kamu tarafından garantiye alındığı model, ticari finans kurumlarının bu alandaki potansiyeli değerlendirmesine imkân sağlayacaktır. Finans kurumlarının varsayımları, tedarikçilerin kurumsal nitelikli olmasıdır. Piyasa derinleştikçe daha küçük oyuncular da sektöre girecek ve bu işletmelerin finansmana erişimini artıracı ilave tedbirler gerekebilecektir.

IV. ELEKTRİK ÜRETİCİLERİ (SATICI) TARAFI:

Yenilenebilir enerji sektöründe bir finansman modeli olarak dünyanın birçok ülkesinde kullanılan Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) konusunda çalıştay katılımcısı enerji şirketleri tarafından gelen öneriler şu şekilde özetlenebilir;

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) ile ilgili mevzuatsal durum:

- Lisanssız taraftaki öztüketim modelinde mevzuata göre elektrik satışı yapılamıyor. Bu modelde yatırımcılar çatılarına kendileri yatırım yapıp ürettikleri elektriği kullanabiliyorlar. Eğer lisanssız elektrik üretim santrallerinde üretilen elektriğin satışına izin verilir ve bu konuda teminat yapısı oluşturulabilirse, enerji şirketleri fabrika çatılarına yatırım yaparak GES kurabilir ve elektriği fabrika sahiplerine satabilirler. Bu durum ESCO “Enerji Hizmet Şirketi” modeli veya sektörde “Yap-İşlet-Devret” şeklinde geçen modelin önünü açacaktır. Bu modelin öztüketim modeline bir aykırılığı bulunmamakta olup, öztüketim modeli içinde bir finansman modelidir. Bu şekilde çatı öztüketim GES ve üst limit artık 5 MW olduğu için RES projeleri daha hızlı hayata geçirilebilir. Hem sanayici hem enerjici kazabilir.
- Lisanslı tarafta ise sona yaklaşan bir YEKDEM modeli ve yeni bir mini-YEKA modeli var. Lisanslı şirketler elektrik satışını farklı kaynak türleri için yapmaktadırlar. YEKDEM alım garantisi varken yenilenebilir enerji için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) cazip bir ticari model olmasa da YEKDEM’den çıkacak yenilenebilir enerji santralleri için de 2021 itibarıyla cazip olabileceği öngörülmektedir. Mevcut durumda, yatırımı yapacak enerji şirketi, uzun vadeli elektrik satın alacak tüketici ve finansmanı sağlayacak finans kurumu olsa da kapasite limitleri nedeniyle lisanslı yenilenebilir kapasite yaratabilmek de oldukça güç. Elektrik üreticisi, tüketicisi ve finansörü bir Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) imzaladığı durumda şebekeye bağlantı kapasite tahsisinin ne gibi bir metodolojiye göre olabileceğinin tanımlanması Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) yapısının gelişmesi için faydalı olacaktır. Öneri olarak Mini YEKA paketinde açıklanan bir şehrin pilot şehir olarak ilan edilip, kurumsal Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) modeli ile bir yarışma şeklinde ilerlenmesi dile getirilmiştir. Bu iş modelini uygulamak isteyen enerji şirketleri, kurumsal elektrik tüketicileriyle yaptıkları anlaşmayı getirerek devletten bir alım garantisi talep etmeden, anlaşmalardaki sabit bedelleri üzerinden şebeke kapasite tahsisi için yarışabilirler.
- Çalıştayda gündeme gelen alternatif bir görüş de lisanssız, lisanslı gibi bir ayırım yapılmadan, Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması’na (YETA) özel ve her büyüklükte yenilenebilir enerji yatırımını kapsayabilecek tek bir düzenlemenin yapılandırılması. Örneğin; sanayici çatısına 2 MW kurabilir veya 20 MW bir santralden 2 MW muadili elektrik satın alabilir veya 20 MW’lık santralin sadece 2 MW’a ortak olup da enerjisini alabilir. Ancak lisanssız enerji üretim tesislerinin de EPIAŞ’ın yönettiği piyasa içine dahil edilmesi oldukça önemli.
- Çalıştay katılımcıları ağırlıklı olarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nı (YETA) “additionality” dediğimiz yeni yenilenebilir kapasite yaratma amaçlı olarak uzun vadeli kurumsal ikili elektrik ticareti anlaşmaları olarak yorumlamakta ve yukarıda bahsedilen üç madde de buna yönelik.
- Bununla birlikte, çalıştay katılımcılarının bazılarının ellerinde eksi fiyatlı rüzgar portföyleri bulunmakta ve bu piyasa genelinde 2500 MW’lık bir portföy. Bu portföylere Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) alternatifi tanınması durumunda şebeke kapasitelerini işgal eden bu yatırımların da hayata geçmesi mümkün olacağı için, yeni yenilenebilir kapasite “additionality”nin daha hızlı şekilde yaratılabilmesi de gündeme getirilen bir opsiyon.
- Buna ek olarak, 10 yılını doldurarak YEKDEM’den çıkan ve çıkacak rüzgar enerjisi santralleri (2020-2024 perspektifinde toplamda 3500 MW’lık bir kapasite) için de katılımcı enerji şirketleri Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) konusunda çalışmalarını halihazırda yürütmektedir. Bu santraller, yatırım geri dönüş sürelerini doldurmakta oldukları, uygun fiyatlı elektrik satma kabiliyetleri olduğu, daha kısa süreli anlaşmalar ile de rahatlıkla satabilecekleri ve bir “additionality” yeni kapasite yaratma durumu söz konusu olmadığı için çalıştayımızda konuşulmakla birlikte çalıştayımızın öncelikli konusu değildir.
- Yine çalıştayda gündeme gelen alternatif bir görüş tüm bu bahsedilenlerin yapılmasının önünde mevzuatsal bir engel olmadığı ve iş modelleri ile çözülebileceği yönünde. Hali hazırda bunu gerçekleştirmiş ve gerçekleştirmeye yakın az sayıda şirket de olmakla birlikte,

yenilenebilir enerjide kapasite artışı için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) konusunun, bazı mevzuatsal değişiklikler ile önünün açılması veya desteklenmesi özellikle daha farklı büyüklüklerde daha fazla oyuncunun piyasaya erişerek piyasa derinliğinin artması için faydalı olacaktır.

Lisanssız üretimlerin sanal enerji santrali mantığıyla sisteme dahil edilmesi:

Lisanssız üretim tarafında, bu projelerin bir aracı şirket (*aggregator*) tarafından bir sanal enerji santrali (virtual power plant) yapısında birleştirilerek enerji piyasalarında yönetilmesinin (EPIAŞ) önünün açılması Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) yaygınlaşması için olumlu etki yaratacaktır. Böylece bu projeler hem finansman tarafında hem de söz konusu piyasa riskinin alınabilmesi tarafında daha öngörülebilir ve objektif bir yapıya kavuşabilir ve YETA'lara konu olabilir. Bu tesislerden üretilen enerjinin ticaretinin yapılabilmesi ve piyasaya erişim işlemlerinin gerçekleştirilebilmesi ile bu küçük dağıtık tesisler portföy yönetimi mantığıyla yönetilerek talep tarafı ile de birleştirilerek yeni katma değer yaratılacak alanların hayata geçirilmesi sağlanabilir.

Yenilenebilir Enerji Sertifikaları'nın hayata geçmesi ve karbonun fiyatlanması:

Yenilenebilir enerji bazlı Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) gibi yeni yapı ve iş modellerinin pazarda gelişebilmesi için sertifikalandırılarak kaynağın yenilenebilir enerjiden olduğunun garantilenmesi ve takibi kritik önem taşımaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Sertifikaları (REC) ile ilgili mekanizmaların mevzuatla birlikte oluşturulması önem taşımakta. Çalıştayımızdan sonra gerçekleşen, Temmuz başında taslak olarak yayımlanarak görüşe açılan YEKG Yönetmeliği ile buna yönelik bir adım atılmıştır.

Tüketici tarafında detaylı şekilde anlatıldığı üzere A.B. Yeşil Mutabakatı ve gelmesi beklenen "Sınırdaki Karbon Düzenlemesi"ne paralel olarak Türkiye'de de karbon fiyatlanmaya başlanabilir. Bu da ticari olarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) cazip hale gelmesi için aslında en önemli konulardan biri.

Rekabet hukuku ve 5 yılın üzerindeki sözleşmeler:

Enerji şirketleri rekabet hukuku kısıtlamaları nedeniyle 5 yıldan uzun tedarik sözleşmelerinin yapılamıyor olduğunu belirtmişlerdir. Bu konu Avrupa'da da tartışılmaktadır. Genel varsayım 5 yıldan daha uzun süreli tedarik sözleşmelerinin rekabet piyasasını bozduğu ile ilgili baştan bir kabul olmakla birlikte bu kabulün bazı istisnaları var. İlgili tedarik sözleşmelerinin teknolojik gelişmeye katkı sağlıyor olması, tüketicinin bundan yararlanıyor ve fiyat garantisi elde edebiliyor olması halinde ilgili sözleşmeler bu 5 yıllık sınırlamadan muaf olacaklardır. Avrupa'da bir nükleer santralde üretilen elektriğin satışı ile ilgili akdedilen elektrik satış sözleşmesinin yukarıda belirtilen nedenlerle bu sınırlamaya tabi olmaması gerektiği konusunda değerlendirmeler mevcuttur.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) için YEKDEM maliyeti kalksın:

Enerji şirketleri, Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) imzalanması durumunda, elektrik ticareti devlete yük getirmeden taraflar arasında gerçekleşmekte olduğu için bu model kapsamındaki projelerden YEKDEM maliyetinin alınmamasını önermektedirler. Bu yolla dolaylı şekilde Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA), yenilenebilir enerji ve yeni kapasite desteklenebilir.

Finans kuruluşlarından beklentiler:

Yenilenebilir enerji proje maliyetlerinin ve yatırımın geri dönüş sürelerinin özellikle güneş enerjisi projelerinde azalması ile, dünyada devlet destekli / alım garantili yapılar yerlerini serbest piyasa mekanizmalı iş modellerine bırakıyorlar. Türkiye'de de YEKDEM'in 2020 yılı sonunda sona ermesi ile, bu sene EPDK'nın YEKG gibi çeşitli taslak yönetmelikler ile serbest piyasa mekanizmalı iş modellerinin önünü açacak bazı adımlar attığını gözlemlemek mümkün.

Finansal kuruluşlar bugüne kadar YEKDEM mekanizması çerçevesinde çok daha farklı bir yapıda yenilenebilir enerji projesi finansmanı yapıyorlardı. Finans kuruluşlarının da bu değişiklikleri yakından takip etmeleri ve gelmekte olan serbest piyasa mekanizmalı yeni iş modelleri konusunda kendilerini

uyarlamak yönünde çalışmaya başlamaları önem taşımaktadır. Türkiye’de oldukça tecrübeli finans kurumları mevcut ve geçmiş deneyimlerden bu kurumların mevzuatsal değişikliklere hızlı şekilde adaptasyon yetenekleri olduğunu gözlemleyebiliyoruz.

Burada enerji şirketlerinin, finans kuruluşlarından beklentisi, piyasanın gelişebilmesi için biraz daha konfor alanlarından çıkarak Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (YETA) gibi yeni yapılar ve iş modellerini finanse etmek konusunda istekli olmaları ve tüm taraflara en az yük getirecek şekilde bu yapıların finansmanı için gerekli finansal yapı ve modelleri geliştirmeye başlamalarıdır.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) finansal risk bertarafı için öneriler:

- YEKDEM modelinin artık gündemde olmadığı durumda, finans kuruluşları tarafından vurgulanan Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’ndaki (YETA) alıcı riskini minimize veya bertaraf edebilmek için elektrik piyasası bir mekanizma ve/veya fon oluşturabilir.
- Finans kurumlarının işini kolaylaştıracak ve teminata bağlanacak ek teminatlar geliştirilebilir. Bir yeşil fon ile iş birliği yapılarak veya bir kalkınma bankası ile 50-100 milyon Euro’luk bir miktar Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) Modeli ile yapılacak projeleri finanse etmek üzere kullanılabilir. Türkiye’deki bankalar da buna dahil edilebilir. Bu fon bütün bu riskleri kendi içerisinde piyasa bazlı olarak yönetebilir.
- Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’ndaki (YETA) alıcı riskini minimize veya bertaraf edebilmek için sigorta şirketleri farklı ürünler geliştirebilir.
- İkincil piyasa/türev ürünleri devreye girebilir. Örneğin; hava türevleri rüzgarın esmeme durumunda bunun sigortalanması veya güneş ışınımının istenilen düzeyde olmaması durumunda bunun sigortalanması ile ilgili uluslararası platformlarda işlem gören ürünler var.
- Uzun dönemli emtia ticaretinde nasıl garantiler veriliyorsa bunlar enerji ticaretinde de uygulanabilir, Coface ve KGF gibi enstrümanlar kullanılabilir.
- Yine alıcı riski tarafında Avrupa’da olduğu gibi bilanço risk değerlendirme tarafında daha gelişmiş bir mekanizma oluşturulabilir.
- Proje finansmanı yaklaşımını uygulayabilecek şekilde finansman mekanizmaları geliştirilebilir. Bunun için finans kurumları Yeşil Tahvil ihraç edebilirler.
- Tüm bu alternatif öneriler ile finans kurumlarının Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nın (YETA) tartışılmaya başlandığı aşamadan itibaren konuya dahil edilmesi önemli bir konu.

Fizibilite ve teknolojik gelişmeler ile maliyetlerin düşmesi:

- Enerji şirketleri bakış açısından Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması’nın (YETA) tüm taraflar açısından cazip hale gelmesi öncelikli olarak projenin fizibilitesi ve yatırımın geri dönüş süresi ile ilgili. Teknoloji ve maliyetler bakış açısından yaklaştığımızda ve yenilenebilir enerji maliyetlerindeki son yıllardaki düşüşü de takip ettiğimizde şu anda yatırımlar oldukça cazip duruma geldi. Bununla birlikte özellikle güneş enerjisinde yeni PV panel teknolojileri ile verimliliklerin artması ve maliyetlerin düşmesi beklenmekte. Yatırımların geri dönüş sürelerinin düşmesi hem yatırımcıların ilgisini arttıracak hem de daha kısa süreli Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) ile finans kurumlarının işlerini kolaylaştıracaktır. Bununla birlikte depolama teknolojilerinin gelişmesi ve maliyetlerinin düşmesi de pazarda yeni daha esnek iş modellerinin oluşmasına imkan sağlayacaktır.

Küresel şirketler küresel bilgi ve deneyimlerini Türkiye’ye aktarabilirler:

- Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) konusunda küreselde önemli deneyimi olan, Türkiye’de yerleşik veya Türk ortakları bulunan yabancı şirketler, bu konu ile ilgili küresel bilgi ve deneyimlerini Türkiye’ye aktararak buradaki pazarın gelişmesine, sektörün küresel rekabette daha öne çıkmasına ve yabancı yatırımcının Türkiye’ye yatırımlarının artmasına hizmet edebilir.

V. ANKET 1

Soru: Sizce YETA'nın önünün açılması Lisanslı'da mı daha önemli Lisanssız'da mı?

Sonuç: %35 Lisanslı, %65 Lisanssız

VI. ANKET 2

Soru: Sizce YETA'nın önünün açılması Güneş Enerjisi için mi daha önemli Rüzgar Enerjisi için mi?

Sonuç: %80 Güneş Enerjisi, %20 Rüzgar Enerjisi

VII. SONUÇ

TurSEFF & Solarbaba iş birliğinde, 18 Haziran 2020'de çevrim içi olarak gerçekleştirilen II. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) Çalıştayı Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları'nın (YETA) taraflarından, özellikle finans kurumlarının ve tüketici tarafının çalışmalara dahil edilmesi açısından önemli bir adım olmuştur.

Bu çalıştay ile finans kurumları, yenilenebilir enerjide kapasite artışı için Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) gibi alternatif bir iş modeli konusunda küreselde bu çalışmaları yapan enerji şirketlerinin bilgi ve deneyimlerini dinleme fırsatı bulmuşlardır. Buna ek olarak, enerji şirketleri de farklı finans kurumlarının Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) modeline yaklaşım ve bakış açılarını dinleme ve anlama şansına sahip olmuşlardır.

Ayrıca, çalıştayda tüketici bakış açısı da tartışmaya dahil edilmiş ve üçüncü çalıştayın, katılımcı listesine daha fazla sayıda farklı sektörden kurumsal elektrik tüketicisinin katılımı ile "Tüketici" odaklı olarak düzenlenmesine karar verilmiştir.