

## Solarbaba & TurSEFF iş birliğinde

### III. Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları (YETA) Çalıştayı YÖNETİCİ ÖZETİ

**Tarih:** 3 Kasım 2020

**Yer:** EIF Enerji Sanal Kongresi ve Fuarı

**Düzenleyenler:** TurSEFF ve Solarbaba

**Katılımcı Kurumlar:**

- 1) **Enerji Şirketleri:** Natural Enerji, Enerparc AG, Pure Enerji, Solarçatı, Foton Enerji
- 2) **Kurumsal Tüketiciler:** Inditex, Unilever, JLL

#### 1- 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 çalıştayların üçüncüsü “Kurumsal Elektrik Tüketicileri” odaklı olarak 3 Kasım’da gerçekleştirildi. Önceki iki çalıştaydan farklı olarak genel katılıma açık şekilde EIF Enerji Sanal Kongresi ve Fuarı kapsamında çok sayıda izleyiciye ulaştı.

Üçüncü çalıştay, birer saatlik iki panel şeklinde gerçekleşti. “Küreselden yerele uzanan YETA uygulamaları” başlıklı ilk oturumda üç ayrı firma güneş enerjisi yatırımları için Almanya, İtalya ve Türkiye olmak üzere üç ülkede imzalanan YETA’lar konusundaki deneyimlerini paylaştı ve Türkiye piyasasındaki işlerin Avrupa’daki işlere nasıl evirilebileceği konuşuldu. “Kurumsal tüketici ve küresel markalar bakış açısından YETA” başlıklı ikinci oturumda ise tekstil, hızlı tüketim ürünleri (FMCG) ve ticari binalar olmak üzere Türkiye’de üç ayrı sektörde aktif üç küresel marka, karbon nötr olma hedefleri, yenilenebilir enerjiden elektrik tedariki ve YETA’lar konusundaki çalışma ve yaklaşımlarını anlattılar. Ayrıca, YETA, I-REC ve YEK-G konuları kurumsal tüketicilerin daha iyi anlayabilmelerine yönelik konuşuldu.

İlk iki çalıştayın amacı, farklı tarafların katılımı ile beyin fırtınası yaparak, sinerjiden ortaya çıkan faydalı fikirleri sonuç raporları aracılığıyla kamuoyuna sunmak ve bu konunun gelişebilmesi için tartışmaya açmaktı. Üçüncü çalıştayın amacı ise, küreselden yerele somut YETA deneyimlerini ve Türkiye’deki küresel markaların YETA’ya bakış açılarını sunarak, konu ile ilgili taraf olabilecek daha çok sayıda şirkete ilham vermek ve onları bilgi sahibi yapmaktı.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları’nın (YETA) farklı taraflarını odak alacak şekilde tasarlanan üç çalıştaydan ilki, “Elektrik Üretimi ve Ticareti” odaklı olarak 22 Şubat 2020 tarihinde TurSEFF ofisinde, bu konuda halihazırda çalışma yapmakta olan enerji şirketlerinin katılımı ile gerçekleştirildi. “Finans” odaklı olarak 18 Haziran 2020’de çevrimiçi olarak gerçekleştirilen ikinci çalıştaya ise; finans kurumları, enerji şirketleri ve kurumsal tüketiciler katıldı.

Üçüncü çalıştayımızda konuşulan konuların aşağıda sunulan özetine ek olarak, etkinliğin videosuna [bu linkten](#) ulaşarak tüm konuşmaları izleyebilirsiniz.

## 2- YETA OTURUMLARI

### I. KÜRESELDEN YERELE UZANAN YETA UYGULAMALARI

Tüketici odaklı organize edilen 3. YETA (Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları) çalıştayının birinci oturumundaki konuşmacılar Avrupa'nın en büyük yatırımcı ve EPC'lerinden biri olan Enerparc'ın Satış Müdürü Ertuğ Babataş, Türkiye'de ilk defa halka arz edilen EPC firması (aynı zamanda yatırımcı) Naturel Enerji'nin Genel Müdürü Cem Göçmen, küçük ölçekli ev üstü güneş santrali kurulumu yapan Solarçatı firmasının kurucu ortağı Utku Korkmaz ve Pure Enerji kurucu ortağı Servet Akgün idi. Bu oturumumuzda, üç ayrı firmadan güneş enerjisi yatırımları için Almanya, İtalya ve Türkiye olmak üzere üç ülkede imzalanan YETA'lar konusundaki deneyimlerini dinledik. Ayrıca, Türkiye piyasasındaki işlerin Avrupa'daki işlere nasıl evrilebileceğini konuştuk.

#### **Ertuğ BABATAŞ – Enerparc AG:**

Almanya güneş enerjisi yatırımlarına 2015 senesine kadar çok yüksek teşvikler vererek başladı, bu seneden sonra hükümet teşvik oranlarını düşürdü ve şöyle bir sistem oluşturdu; yatırımcıların santrallerini işletmesini talep ederek sadece işletme, bakım ve onarım (O&M) ile değil aynı zamanda enerji ticareti konusunda da faal olmalarını istedi ve bunu yapan yatırımcılara aldıkları teşvik üzerine ek bonuslar verdi. Bir süre sonra kamu teşvikleri ile kurumsal bir elektrik tüketicisi ile yapılacak ikili sözleşme bedelleri birbirine çok yakın seviyelere geldi. Son büyük ihalelerden çıkan ortalama 0.05 EUR/kWh'lık sonuç ve YETA ortalama fiyatları artık neredeyse aynı. Son zamanlarda önemli bir anlaşmayı Deutsche Bahn AG (Alman Demiryolu Şirketi) ile yaptık. İkili sözleşmelerde önemli olan nokta 10-12 senelik veya daha uzun anlaşma sürelerine ulaşmak. Deutsche Bahn gibi kurumsal firmaların yatırım planları 20-30 senelik olduğundan ve giderek daha fazla elektrik tüketimleri olacağından dolayı bizim için ideal bir müşteri konumunda. Bu tarz projeler yaygınlaştıkça bir süre sonra bu ikili anlaşmalar standart bir uygulama haline gelecek. Finansman konusunu ele alırsak devlet teşviği odak noktası olmadan bu projelere çok rahat bir şekilde Avrupa'nın birçok yerinden finansman bulabiliyoruz. Örnek vermek gerekirse Enerparc olarak Portekiz'de de yatırımlarımız bulunuyor. Burada yatırımcılar devlet teşviği alabilmek için değil şebekeden kapasite alabilmek için ihaleler açılıyor ve yarışmalara katılıyorlar.

#### **Cem GÖÇMEN - Naturel Enerji:**

Güneş enerjisi bugün dünyanın birkaç istisna hariç en ucuz teknolojisidir. Elektrik üretiminde güneşten daha ucuz, daha temiz ve daha sürdürülebilir başka bir kaynak yok. Dünyadaki güneş enerji santrali (GES) kurulu gücü 770 GW sınırına geldi. Toplam elektrik kurulu gücü içindeki payı ise %7 ve bu oran ilerleyen yıllarda büyük oranda artacak. Güneşin artık kamusal bir teşviğe, alım garantisine ihtiyacı yok. Güneşin serbest piyasa oyuncusu olması gerekiyor, ancak maalesef bu Türkiye'de şu anda mümkün değil. YEKA şartnamesini gördük, bir alım garantisi verildiğinde bu artık piyasa fiyatlarının altında bir değere denk geliyor. Artık Türkiye'nin herhangi bir noktasında bir santral kurabilmeliyiz ve burada üretilen elektriği Türkiye'nin herhangi bir noktasındaki bir tüketiciye doğrudan veya elektrik dağıtım hizmeti veren bir şirket üzerinden satabilmeliyiz. Avrupa'ya dönersek; Avrupa'da aslında YETA'lara daha yeni başlandı. İtalya'da 2018 yılında ilk örneklerini görmeye başladık. Bizim de büyük bir portföye sahip olduğumuz İtalya'da henüz 12-13 kurumsal şirket YETA imzaladı, piyasa fiyatları ortalama 0.045 EUR/kWh mertebesinde. Naturel Enerji olarak Avrupa'da kredilendirilebilir ülkelerde çalışma kararı aldık. İtalya genelinde 0.06 EUR/kWh ile YETA anlaşması yapma şansınız var, süreler 5-10 yıl arasında değişiyor. Biz de Türkiye'de bu YETA sürecini çok iyi başlatıp büyütebiliriz. Finans şirketleri de yatırımcılar da bu yeni yatırım ortamına kendilerini çabuk şekilde adapte edeceklerdir. Şu anda bankaların güneşe yaklaşımı 5 yıl önceki gibi değil.

Güneş enerjisi sektörünün dinamiklerini öğrendiler. İtalya'da herhangi bir tüketici ile YETA imzaladığında sadece İtalya'dan değil tüm Avrupa'dan çok rahat finansman bulabiliyorsunuz.

### **Utku KORKMAZ – Solarçatı:**

Güneşten ve rüzgârdan üretilen elektriğin maliyetinin artık serbest piyasa fiyatlarının altında olduğunu görüyoruz. Bugüne kadar Türkiye'de finanse edilen güneş projelerine bakıldığında aslında büyük bir çoğunluğu kefalet ile finanse edildi. O yüzden çok da proje kalitesine özellikle saha projelerinde bakıldığını söyleyemeyiz. Türkiye'de en az 600MW'lık GES'in hasar kaydı olduğunu söyleyebiliriz. Sponsor kefaleti alındığında projelerin standardizasyonu veya kalitesi ile ilgili unsurların ikinci plana atıldığını görüyoruz. Yeni iş modellerinde proje standardizasyonu ve kalite çok önemli olmalı. Biz de Solarçatı olarak bu standardizasyona katkı sağlamak için birtakım hazırlıklar içindeyiz. Çalışmalarımıza başladık. YETA'lara özel bir şartname hazırlıyoruz. YETA modelinde proje yönetimi, ekipman seçimi ve aynı zamanda elektrik ticareti bilgisi gerekli olacak. Standartları oturtmamız lazım, Türkiye'de belki de 3 bin tane kendisine EPC firmasıym diyen şirket var. Büyük enerji şirketlerinin yüzünü güneşe ve YETA modeline çevirmesi çitayı yükseltecek. Bir an önce güneş enerjisini tabana yaymamız gerekiyor, kısa süre içinde elektrikli ulaşım hayatımıza girecek ve bu elektrik talebini daha da arttıracak. Enerjinin hızlı dönüşümüne mevzuatın da hızlıca adapte olması elzemdir.

### **Servet AKGÜN - Pure Energy:**

Amerika'da başlayıp Avrupa'da filizlenmeye başlayan YETA serüveninin temel motivasyonları küresel iklim krizi, çok ucuzlayan güneş maliyetleri ve şebeke paritesinin hızlıca aşağıya inmesi oldu. Avrupa'daki değişim rüzgarları 5-7 yıl faz farkı ile Türkiye'yi etkileyecek. Termik santrallerden, doğalgaz santrallerinden kalan sıkıntılar, yanlış fizibiliteler sebebi ile oluşan elektrik arz fazlası gibi konular acilen çözülmelidir. Yenilenebilir enerjideki verim artışı ve fiyat düşüşü artık yeni termik santrallere oyun alanı bırakmayacak. YETA için önemli faktör şu, herkes bir şekilde serbest piyasanın gerçekleri ile karşı karşıya kalma durumuna geldi ve bu noktadan sonra da en kritik konu kapasite tahsisleri nasıl yapılacak? Bizim yaptığımız hesaplamalara göre bugünden 2030 yılına baktığımızda Türkiye'nin 20 GW civarında güneş enerjisinin yaklaşık 16-17 GW rüzgâr enerjisinin sisteme girmiş olması gerekiyor. Ama bunun nasıl girebileceği ile ilgili tartışmanın şu an tam ortasındayız. Kapasite tahsisleri konusunda bir takım teknik kriterler, kısıtlamalar var. Ayrıca hali hazırda birçok dağıtılmış, ihale edilmiş projenin şebekeyi veya şebeke operatörünü meşgul etmesi, kapasitenin onlara ayrılmış olması problemi var. Bahsettiğimiz bu rüzgâr ve güneş santrali kapasitelerini dahil etsek bile bu kapasitelerin şebeke entegrasyonu da önemli bir gündem başlığı olacak. Dolayısı ile Türkiye'deki en büyük iki problemden birincisi kapasite tahsisinin nasıl gerçekleştirileceği, ikincisi şebekenin yenilenebilir enerjiye daha fazla ulaşabilmesi ve ulaşan kapasitenin sisteme entegrasyonudur. Buradan bakarsak Türkiye'deki YETA meselesinin bugünkü en kolay uygulamaları ilk olarak YEKDEM'i biten santrallerin uzun dönem kontratlar ile devam etmesidir<sup>1</sup>.

YETA uzun vadeli anlaşmaları tanımlar, 1-2 senelik sözleşmeler bu kapsamda değildir. Uzun süreli satış anlaşması olmayan bu sözleşmelere genelde öztüketim, solar lease, çatı kiralama gibi iş modelleri diyebiliriz. YEKDEM'i biten santrallerin haricinde YETA'nın anlamlı olması için yeni kapasite oluşturması önemlidir. Bizim şu anda konuştuğumuz ve Amerika'da başlayıp, Avrupa'da hızlı yayılan PPA modeli tamamen bağımsız bir proje geliştiricisinin bütün elektriğini endüstriyel veya kurumsal tarafa sattığı bunu yeni bir kapasitenin oluşturulmasıyla ve tasarımını da sıfırdan yapacağını taahhüt ettiği ve finansmanını da buna göre ayarladığı ortalama 8-12 yıl civarında olan uzun anlaşmalardır. YETA'ların çok fazla türü ve

<sup>1</sup> YEKDEM'i biten lisanssız projeler için uygulanacak olan elektrik satışının ayrıntılarına 02/12/2020 tarihli Resmî Gazete linkinden ulaşabilirsiniz. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/12/20201202-9.htm>

anlamı var. Yeşil sertifika almanız en açık yeşil tonunu yansıtır, yeni kapasite yaratma ise en koyu yeşil tonunu. Yakın zamanda Avrupa sınırda karbon vergisi uygulamasına geçebilir, dolayısı ile birçok kurumsal marka YETA yapmak zorunda kalacak gibi görünüyor. Emisyon değeri yüksek endüstriler bu geçişi daha hızlı yapacaklar. Türkiye'de 5 yıl içinde 5 GW YETA yapılabilir.

## II. KURUMSAL TÜKETİCİ VE KÜRESEL MARKALAR BAKIŞ AÇISINDAN YETA

Kurumsal Tüketici odaklı organize edilen 3. YETA (Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşmaları) çalıştayının ikinci oturumundaki konuşmacılar, üç ayrı sektörden (tekstil, FMCG ve ticari binalar) katılan; Inditex Türkiye Ürün Sağlığı ve Güvenliği Sürdürülebilirlik Müdürü Yasemin Gürek, Unilever Türkiye Satınalma Müdür Yardımcısı Tuğçe Uslu ve JLL Türkiye Tesisler Müdürü Eren Akkale idi. Oturum boyunca bu üç küresel marka, karbon nötr olma hedefleri, yenilenebilir enerjiden elektrik tedariki ve YETA'lar konusundaki çalışma ve yaklaşımlarını aktardılar. Dördüncü konuşmacımız, Foton Enerji Kurucu Ortağı Sıla Duran, kurumsal tüketicilerin daha iyi anlayabilmeleri için YETA, I-REC ve YEK-G konularını ele aldı.

### Yasemin GÜREK – Inditex:

8 farklı markayı çatısında bulduran İspanyol hazır giyim markasıyız. Inditex'in Türkiye'deki önemi şöyle büyük: %20 civarında üretimini Türkiye'de yaptırıyor. Türkiye'deki tedarikçi yapısı gereği Inditex olarak sürdürülebilirlik yolumuzun ilk adımı sağlam bir tedarik zinciri izlenebilirliğini kurmak ile başladı. Dolayısı ile herhangi bir konfeksiyon ürününün elyaftan paketlemeye kadar olan sürecini izleyebilmek için Inditex'ten direkt sipariş alan ana tedarikçimizin tedarik zincirini A'dan Z'ye olarak sistemimize tanıtmalarını isteyerek başladık. Bundan sonraki süreçte hem sosyal alanda hem de çevresel alanda kontrol mekanizmaları geliştirmeye başladık. Islak işlem yapan tedarikçilerimizde özellikle boyahane, yıkama, baskı ve tabakhane gibi aslında enerjinin daha yoğun kullanıldığı birimlerde çevresel denetimler yapıyoruz. Suyun nasıl kullanıldığını, enerji tasarruflarını, karbon salımı açısından bütün işletmeleri çevre standardımız olan "Green to Wear 2.0 versiyonu" ile şu anda denetlemekteyiz. İşletmeleri A'dan D'ye şeklinde kategorize ediyoruz ve buna göre çeşitli koleksiyonlarımızın üretimini yaptırıyoruz. Sürdürülebilir olarak adlandırdığımız koleksiyonun adına "Join Life" diyoruz.

Yenilenebilir enerji ile ilgili hedefimiz 2025 yılı itibari ile tüm Inditex ofislerinde, mağazalarında ve lojistik merkezlerinde kullanılan elektriğin %80'inin yenilenebilir enerjiden karşılanmasıdır. Bu kendi iç bünyemizdeki hedefimiz ama bir taraftan da sürdürülebilir koleksiyon hedefimiz doğrultusunda tedarik zincirimiz de bu konunun en önemli çalışma alanıdır. Tedarikçilerimizin çevre skorlarının sadece A ya da B olması Join Life üretmeleri için yeterli değil. Bunun yanında mutlaka bir ana unsurlarının olması lazım. Örneğin yenilenebilir enerji ile ilgili bir hedefimiz var: Eğer işletmeler, yenilenebilir enerji kullanımını %40 ve üstünde tutarlarsa ve/veya yenilenebilir termal enerjiyi %80'in üzerinde tutarlarsa Care For Planet (Evreni Koruyalım) başlığı altında bir etiketleme ile yine Join Life koleksiyonuna dahil olabiliyorlar. Türkiye'deki Inditex tedarik zincirinde, bizim standartlarımıza uygun yenilenebilir enerji kullanan bir tekstil firması yok. Baktığımızda Inditex tedarik zinciri Türkiye'nin neredeyse %80'ini kapsıyor diyebiliriz. Mümkün olmamasının nedeni olarak şu ana kadar rastladığımız durum, tekstil firmalarının enerji yan kuruluşları şebekeye elektrik sağlıyor ve buna istinaden tekstil fabrikalarının tüketimleri ile mahsuplaşması yapılıyor. Bu da firmanın ne kadar yenilenebilir enerji kullandığını belgeleyemediğimiz bir sistem olduğu için standardımızda kabul görmüyor. Tedarikçilerimizin enerji tedarikçisinin %100 yenilenebilir enerji üreticisi olması, satın alınan yeşil enerjinin I-REC ile belgelenmesi ve sonuncusu da PPA yani YETA dediğimiz iş modellerinden birini seçmeleri gerekiyor. YETA ve YEK-G tekstil sektöründe yaygınlaştıkça Inditex'in Türkiye'deki üretiminin artacağını ve bu standartları sağlayan işletmelerinde pastadan çok daha fazla pay alacağını ön görüyoruz.

**Tuğçe USLU – Unilever:**

2020 yılı itibari ile 5 kıtada birden %100 yenilenebilir enerji kullandığımızı açıkladık. %100 yenilenebilir enerjinin %38'i PPA anlaşmaları ve yeşil enerji tarifelerinin birleşiminden geliyor. Bunun mümkün olmadığı alanlarda da karbon ayak izimizi sıfırlamak için I-REC ile ilerledik.

Bundan sonraki hedefimiz 2030 yılına kadar fosil yakıt kullanımını operasyonlarımızdan çıkartarak, kullandığımız enerjinin %100'ünü yenilenebilir kaynaklardan sağlamak. Sadece enerji değil aslında markalarımızla da karbon ayak izimizi sıfırlama çalışmaları yapıyoruz. 2020 Haziran ayında "Temiz Gelecek" vizyonu programımızla kaynaklarımızı gelecek nesillere bırakabilmek adına iklim ve çevre taahhüdü aksiyonlarımızı başlattık. 2039 yılına kadar tamamen sıfır emisyonlu üretim yapan markalardan ve tedarik zincirinden oluşmak istiyoruz. Ev ve çamaşır bakım ürün kategorilerimizde hammaddelerin birçoğu fosil yakıtların tüketiminden geliyor. Bu da karbon ayak izimizin büyük bir kısmını oluşturuyor. Bu noktada, ürün formüllerinde fosil yakıttan elde edilmiş hammaddelerin geride bırakılmasıyla 2039 yılına kadar ürünlerden kaynaklı karbon ayak izimizi sıfıra düşürme taahhüdü veriyoruz. Bunun yanında yine ürün inovasyonları ile emisyonlarımızı azaltmaya doğru gitmek istiyoruz. Türkiye'deki operasyonlarımıza baktığımızda yedi fabrikada, bütün lojistik ve operasyon merkezlerimizde, merkez ofisimizde I-REC olarak karbon emisyonumuzu sıfırladık. Yenilenebilir enerji anlaşmalarına da her zaman yakındık ve farklı tedarikçilerimiz ile görüşmelerimiz hala devam ediyor. Aynı zamanda Çöplüğe Sıfır Atık Politikamız ile birlikte de hiçbir atığın enerji elde edilmeden yakılmasına izin vermiyoruz. Tedarik zincirimizde birlikte çalıştığımız tedarikçilerimizin yenilenebilir enerji kullanımını için yapacağımız çalışmaların, Türkiye'de takip edilebilir veya raporlanabilir olmamasından dolayı bir yaptırım ya da teşviğimiz olamıyor ne yazık ki. Bizim çalışma ağıımızın büyük bir bölümünü operasyonel maliyetlerini karşıladığımız 132 tane distribütörümüz oluşturuyor. Bunların buldukları lokasyonlarda alan müsaitliğine göre yenilenebilir enerji yatırım çalışmalarına öncülük ederek, fizibilite çalışmaları yaptırıyoruz. Eğer yatırım yapma imkânı var ise teşviklerde bulunuyoruz. Yenilenebilir enerji kullanımını biz Türkiye'de I-REC olarak sağlayabiliyoruz, ancak bizim istediğimiz aslında bunu daha da ileriye götürerek ülkemize, çevreye ve iklim değişikliğine olumlu etkisi olabilecek yenilenebilir enerji santralleri ile yapılabilecek anlaşmalara doğrudan imza atmak.

**Eren AKKALE - JLL:**

JLL gayrimenkul yatırımlarına ve yönetimine odaklanmış dünyanın lider gayrimenkul firmasıdır. Bunların arasında ofis binaları, AVM'ler, oteller, okullar ve banka şubeleri vb. çeşitli binalar bulunuyor. Karbon salımının %40'ını binalar oluşturuyor. JLL'in 2030 yılına kadar net sıfır karbon salımı hedefi bulunuyor. Özellikle kendi ofislerinde bunu yapmak. Müşterilerine de bu konuda destek olmak ve yol göstermek, danışmanlık yapmak hedefi var. Hedef, 2030 yılında şu an olan 28 bin ton karbon salımının önüne geçmek. Bunun dışında enerji verimliliği çalışmaları yapıyor, şirket araçlarını elektrikli araca çevirme konusu var. Ofis binalarında yenilenebilir enerji kullanılması hedefi var. Yenilenebilir enerji doğrudan sağlanamıyorsa eğer Yenilenebilir enerji sertifikaları veya YETA anlaşmaları yapmak konusu var. Ayrıca Green House Gas protokolünde tanımlanan verilerin açıklanması ile ilgili Scope 1 ve Scope 2 hedefleri var. Özellikle Scope 2'de bugünkü konumuzda yer alan satın alınan enerjinin verisini açıklamak ile ilgili bir sorumluluk bulunuyor. JLL olarak enerji anlaşmalarının yapılmasında müşteri ile tedarikçi arasında bir köprü oluşturuyoruz. JLL globalde YETA anlaşmalarını üç maddede özetliyor: %100 yeşil enerjiye ulaşmanın fırsatı, 15 yıla kadar enerji ile ilgili maliyeti sabitleme imkânı ve firmanın sürdürülebilirliğine katkı sağlaması ve desteklenmesi. Özellikle İngiltere'den bir örnek var; 2 yıl ve 15 yıllık PPA ile ilgili yapılan çalışma bulunuyor. Dünya'nın en büyük bankalarından bir tanesinin İngiltere'deki ofis ve şubeleri için YETA anlaşması yapılması düşünüyor. JLL bununla ilgili bir ihale düzenliyor.

JLL Türkiye olarak faaliyetlerimizin büyük bir bölümünü AVM projeleri oluşturuyor. Türkiye'de AVM statüsüne giren 444 adet bina var. 39'unu JLL yönetiyor. AVM yöneticileri olarak ayrıca uzmanlık alanımız

ortak gider, yani kiracılarımızın ortaklaşa ödedikleri aidatlar diyebiliriz. Bu aidat dediğimiz giderin içerisinde enerjinin payı %23. Biz aslında üretim yapan bir fabrika olmasak da yine de en büyük giderimiz enerji olduğu görülüyor. Bizler sürdürülebilirlik kaygısını taşımakla beraber enerji maliyetlerimizi her zaman düşürme hedefindeyiz. Mevcutta kullandığımız enerji alım maliyetimiz (PTF + YEKDEM) x katsayı çerçevesinde birim maliyetimiz oluşmakta. 39 AVM'nin iki tanesi için, bunların yatırımcısı İngiliz bir fondur, I-REC ile elektrik alımı yapıyoruz. Son olarak YETA'lar ile ilgili görüşümüz tabiki de olumlu ancak ülkemizin daha çok alışveriş merkezi sektörümüzün içinde bulunduğu zor ekonomik koşullar içinde yalnızca çevresel kaygılar ile ayrılacak kaynak ne yazık ki kısıtlı olacaktır. Bunu aşmanın iki yolu olabilir:

Elektrik birim fiyatında düşüş, eğer bunu sağlayabilirsek hemen 39 projenin YETA anlaşmasını yaparız. İkincisi de AVM'de büyük m<sup>2</sup>'ler işgal eden veya ziyaretçi çekme potansiyeli açısından daha değerli olan markaların/perakendecilerin, mesela Inditex veya Boyner, mağaza kiralarken kullanılan enerjinin çeşidinin sorgulanması durumunda yatırımcılar da bu markaları bulundurmak için AVM'de yeşil enerji satın almak durumunda kalacak.

### **Sıla DURAN – Foton Enerji:**

Kısaca Foton'nun şu anki pozisyonunu aktarmak istiyorum. Foton Enerji, I-REC yani Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikalandırma sisteminin 2020 yılı itibarı ile Türkiye'deki yetkili kuruluşu olarak atandı. Hem santralleri I-REC santralleri olarak kayıt altına almaya hem de sertifika üretmek istediğinde bu sertifikaları belgeleyen kuruluş olarak atandık. Kısaca I-REC'ten bahsedecek olursam. I-REC aslında çok yalın bir ürün. Karbon sertifikasına benzeyen ama karbon sertifikasına kıyasla çok daha elektrikle ilişkili ve yenilenebilir enerji üreticisinin üretmiş olduğu birim elektrik başına verilen, üreticinin hak kazandığı bir sertifikadır. Bu sertifika eğer ki siz elektriğimizin yeşil hakkını başka bir tüketiciye ya da başka bir tedarikçiye devretmek isterseniz bunu kanıtlayan bir enstrüman, finansal bir ürün. İşin özü yenilenebilir enerji kapasitesinin artmasını sağlayacak bir teşvik mekanizması, özellikle erişebilir ve temiz enerji amacını benimseyen ve kendisine hedef koymuş tüketicilerin bu amaçla ayırmış olduğu kaynaklarını, bütçelerini bu yatırımlara aktarılmasını sağlayan bir ürün diyebiliriz. I-REC, ikili anlaşma yapılsa da yapılamasa da tercih edilen bir sertifika modelidir.

YEK-G<sup>2</sup>, geçtiğimiz temmuz ayında EPDK tarafından taslak olarak görüşe açıldı ve 14 Kasım 2020 tarihinde de kurul tarafından onaylandı. Önümüzdeki sene ortasında bu sertifika kullanılır duruma gelecek. Yenilenebilir Enerji Kaynak Garantisi, YEK-G aslında I-REC'in ulusal versiyonu. Burada direk üreticilerin ürettikleri elektrik başına EPIAŞ'ın kendi sisteminde, EPIAŞ tarafından onaylanmış sertifikalar üretilebilecek. Yine hem elektrikle hem de elektrikten ayrı olarak bunu yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik kullanmak isteyen tüketiciler kendi tedarikçilerinden bunu talep edebilecekler. YETA açısından baktığımızda ise doğrudan enerjisini kendisi üreten ve tüketen tüketicilerin varlığı en ideal olanıdır. Bu sistemsel olarak, yapısal olarak ve mevzuatsal olarak her şeyin hazır olmasını gerektiren bir konu. Bununla birlikte tüketici yatırımcı olmak istemeyebilir, bir yatırımın parçası da olabilir. Örnek verirse Inditex büyük bir güneş veya rüzgâr santralinin kurucusu olmayabilir, herhangi bir yenilenebilir enerji üreticisi ile anlaşma yapabilir. Birden çok tüketicinin ortak olduğu esnek yapıların geliştirilmesi önemlidir. Tüketici uzun dönemli bir YETA'ya imza atmış olabilir, ama olur da elektrik fiyatları düşerse, olur da mevzuat değişirse özellikle enerji yoğun şirketler için durumum ne olacak kaygısı oluşabilir. Burada risklerin paylaşıldığı aynı zamanda tüketicilerinde enerjisinin ticaretini yapabilmesi gibi esnek yapılar olmalıdır. I-REC'i ya da yenilenebilir enerji sertifikalarını biraz daha geçiş ürünü, yan ürün olarak ikili anlaşmalarda da düşünebiliriz.

<sup>2</sup> YEK-G yönetmeliğine 14/11/2020 tarihli Resmi Gazete linkinden ulaşabilirsiniz. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/11/20201114-2.htm>

### 3- SONUÇ

Amerika'da başlayarak Avrupa'da giderek yaygınlaşan YETA'nın (Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması) Türkiye pazarında da kısa zamanda yer bulmaya başlayacağı konusunda tüm taraflar hemfikir, çünkü bu aslında bazı küresel gelişmelerin bir sonucu. Bir yandan ticari olarak çok düşük güneş enerjisi yatırım maliyetleri ve verimlilik artışlarıyla birlikte şebeke paritesi de aşağıya inmekte. Diğer taraftan ise iklim krizi yenilenebilir enerji yatırımlarını hızlandırmak konusunda önemli bir sebep haline geldi.

Kurumsal Tüketicilerden de bu yöndeki taleplerin giderek artan şekilde gelmeye başladığını gözlemleyebiliyoruz. 2021 için önemli başlıklardan bir tanesi Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı (Green Deal) yaklaşan bir konu ve Türkiye açısından ciddi fırsatlar ve riskler taşımakta.

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.

Küresel 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 etmektedirler. 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 gerektirmekte. Bu kapsamda YETA'ların önemli bir rol oynayacağını düşünüyoruz.