



BİSEN ELEKTRİK SÜRDÜRÜLEBİLİR FİYATLARLA HİZMET VERECEK!

2014 yılı hedeflerini 75 bin abone olarak açıklayan Bisen Elektrik İcra Kurulu Başkanı C. Mesut Alparslan, 2015'te bu sayıyı ikiye katlamak istediklerini, fakat asıl ve sürekli hedeflerinin aboneye sürekli ve kaliteli hizmet verebilmek için sürdürülebilir fiyatlar sunmak olduğunu söylüyor.

Yirmi yıldır konuşulan enerji piyasasının serbestleşmesinde artık serbest tüketici uygulamasına geçildi. Henüz uygulamadan yararlanmak için 135 TL ve üzeri fatura ödemek gerekiyorsa da bu limit 2015 yılı sonunda sıfırlanacak ve yaklaşık 33 milyon abone serbest tüketici statüsüne geçmiş olacak. 2015 yılı hedefi yaklaşırken hızlanan perakende elektrik sektöründe hızlı bir devinim içinde olan Bisen Elektrik Enerjisi Toptan Satış A.Ş.'nin İcra Kurulu Başkanı Mesut Alparslan ile serbest tüketici uygulamasını ve Bisen'in hedeflerini konuştuk.

Elektrikte serbest tüketici uygulaması nasıl gelişti?

Avrupa'da bütün ülkelerde yıllardır elektrik özel firmalar tarafından üretilir ve abonelerin tamamı serbest tüketicidir. Bu Avrupa'dan alınmış bir model. Zaten uygulama da imzaladığımız sözleşmeler ve AB uyum yasaları kapsamında oluyor. Türkiye'de enerjinin serbestleşmesi süreci 22 yıl önce devletin enerji santralleri kurmak için özel şirketlere izin vermesiyle başladı. Bünyesinde olduğumuz Bis Enerji de bu izinle Bursa'da 486 MV enerji santralini kurdu. Daha sonra elektrik dağıtımını özelleştirdi. Nihayetinde EPDK'nın belirlediği limitler dâhilinde de olsa serbest tüketici

uygulamasına geçildi. Bugün itibarıyla yaklaşık 135 TL ve üzeri aylık elektrik faturası olan müşteriler serbest tüketici olma ve elektriğini istediği şirketten satın alma hakkına sahip. Bu limit 2015 sonunda sıfırlanmış olacak ve 33 milyon abonenin tamamı serbest tüketici haline gelecek. Bugün bu sayı 685 bin.

Peki, Bisen'in perakende satışa başlaması nasıl oldu?

Biz bu işe soyunarak perakende işini yapmak üzere 2011'de Bisen'i kurduk. Fakat faaliyete 1 Haziran 2013'te başladık. Altı ay içinde bunun altyapısını tamamladık. İki bine yakın abonesiyle beraber Türkiye'de 174 perakende şirketi arasında kendisini basında ilk anlatan şirket olduk. Biz bu işe talibiz dedik ve kamuoyunu bilgilendirdik. Bunun yanı sıra biz her bölgede olmayı arzu ediyoruz. Bunu isterken Türkiye'nin kıyı şeridinde olmayı düşündük. Çünkü hem ısıtmada, hem de soğutmada klima kullanımı nedeniyle daha fazla elektrik tüketiliyor. Bu nedenle ilk Hatay'dan başlayarak, Adana, İskenderun, Ege'nin tamamı, Marmara, Karadeniz'de Trabzon, Samsun ve Sinop olmak üzere öncelikle yerel basını kullanarak bilgilendirme toplantıları yaptık. Şu anda 350 olan acente sayımızı yılsonunda bine çıkarmayı hedefliyoruz.



Şu anda elektrik abonelerinin büyük bir çoğunluğunun faturalarını ödediği dağıtım şirketlerinin konumunu nasıl değerlendirmek lazım?

Türkiye'de 21 tane dağıtım şirketi var. Bu dağıtım şirketleri devletin özelleştirme sonucu trafolardan evimizin sayacına kadar hatların çekilmesi, bakımının yapılması, sayaçların okunması gibi bütün bu işleri yapacak hizmet şirketleridir. Ama bunlar artık bize elektrik satmayacak. Pekiyi kim satacak? Bisen gibi perakende şirketleri faturayı kesecek. Bu ayrıştırma ile ilgili hükümetin uyguladığı çok ciddi yazılmış kanun var. Burada devlet diyor ki: "Dağıtım şirketi senin olabilir ama bakım, dağıtım, iletim ve sayaç okuma bedelini sen alacaksın. Bu iş seni kurtarıyorsa sana ihale ediyorum. Öte yanda işin ticaretini yapacaksın git perakende şirketini kur." Çünkü bir fatura 9 kalemden oluşur. Bunun içinde bir tanesi aktif elektrik birim bedelidir. Diğerleri dağıtım, iletim, bakım giderleridir. Kalan kısmı da fonlar ve vergilerdir. Kısacası devlet "Dağıtım şirketleri tek başına kalıp at oynatmasın, halk da bu özelleştirmenin kıymetini bilsin burada da rakip olarak Bisen gibi perakende şirketlerine izin veriyorum." diyor. Burada son bir noktayı da ekleyelim: Son noktaya giden elektriğin güvencesi devlettir. Perakende şirketinin arz edecek kaynağı olmasa da abonelerin elektriği kesilmeyecek. Ancak bu durumda devlet bunun faturasını perakendeciye kesecek. Devlet, limit koyarak rekabeti bozmuş olmuyor mu? Katılıyorum, bırakın onu daha ileri ve daha da kötü tarafları var. Devlet bu konuda diyor ki: "Dağıtım şirketi senin olabilir, perakende şirketi de senin olabilir ama asla organik bağları olmayacak. Aradaki organik bağı keseceksin, markan bile bir birine benzemeyecek. Hatta genel müdürleri yemek yerken bir arada bile olmayacak". Yani ayrıştırılması lazım ki ben de rekabet edebileyim. Ben perakende müşterimi kendi üzerime tanımladığımda zaman zaman perakende şirketindeki

herhangi birisi "Sen perakendede benim yerime Bisen'den elektrik alırsan, yarı sayacını okumam, tamirini yapmam" deyip haksız rekabet yaratmasın diye devlet böyle bir önlem aldı. Mevzuat doğru ama uygulama doğru değil.

Örneğin İnternet altyapısını kuran Türk Telekom ve internet şirketi TTNET var. Bir de diğer firmalar var. Bu durum sağlıklı bir rekabet ortamını yansıtıyor. Elektrikte bu rekabet nasıl korunacak?

Ben, Rekabet Kurumuna şikâyetlerimi bildiriyorum ve diyorum ki: "Ben her aldığım müşteri için teminat bedeli ödüyorum. Ama aynı perakende şirketi bu bedeli ödemiyor. Ben teminat mektubunu bankadan almak için yüzde bir-bir buçuk komisyon ödüyorum ama o ödemiyor. Bu bile rekabeti engelliyor. Benim pazarda hareket etmemi zorlaştırıyor.

Elektrikte serbestleşme nihai tüketici ayağında ne gibi avantajlar getiriyor?

Serbest tüketicinin bir kere en büyük avantajı indirim. Serbest tüketici limiti öncelikle dağıtım şirketlerinin elinden aboneleri tümünden almamak için sıfırlanmıyor. Bir de Ankara'da PMUM olarak baktığınız zaman sitemlerinde bir anda 30 milyon aboneyi kaldıracak altyapı da yok. Bu altyapı olmadığı için bunu kademe kademe indirmek zorunda. 135 TL olan ortalama fiyat altyapı kurulduğunda 75'e düşebilir. Türkiye'de toplam 33 milyon sayaç var. Bu 60 milyar lira demek yıllık olarak. Abonelerin kullanım bedellerine bugüne kadar baktığımızda özelde elektrik kullanıcılarının toplam sayısı 2013 başında 560 bindi, şu an 680 bin civarında. Yani 33 milyon sayacın yanında bu hiçbir şey değil. Zaten 680 bin sayacın büyük bir bölümü sanayide kullanılıyor. İlk indirimden faydalanan onlar, daha sonra konutlar. Şu anda konutlar çok bakir. 75 liraya düşerse bütün



konutlar bu işin içine girer. Şu anda 2 milyon potansiyel müşteri var. Biz şu anda yaptığımız kampanyalarla ciddi abonelikler aldık. Bu bizi mutlu ediyor. Bizim müşteri portföyümüzün şu anda yüzde 80'i konut, yüzde 20'si ticarethane. Bizdeki tarifeler de mesken, ticaret hane, sanayi ve diğerleri şeklindedir. Sanayi bizim sunduğumuz elektriğin yüzde 40'ını kullanır. Yüzde 14'ünü ticarethaneler, yüzde 24'ünü mesken kullanır. Güncel kampanyamızla meskenlere ilk 3 ay yüzde 25 ve devamında yüzde 10 indirimli elektrik kullanıyoruz. Kampanya taahhüdü 15 aydır. İsteyen müşterilerimiz taahhüt vermeden sadece ve sürekli olarak yüzde 10 indirimle de abonemiz olabilirler.

Siz, bütün handikaplara rağmen maliyeti düşürücü satın almayı nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Şöyle ki; bir kere biz ürettiğimiz elektriği illa satmak zorunda değiliz. Biz Bursa'daki Bis Enerji'den elektriği almıyoruz. 3-5 ay önceden kömürden, rüzgârdan, yenilenebilir enerjiden, nereden ucuzsa oradan alıyoruz. Bu tarladan ürünü satın almaya benziyor. Ben tarladan aldığım ürünü ulaştırıcı devlete veriyorum. Diyorum ki ben sana verdiğim elektriği şu tarihte kullanacağım. Lisansımız gereği Türkiye'nin her noktasına elektrik satabiliyoruz. Türkiye'nin her yerine verdiğimiz sayaçlar okunuyor. Hepimizin üzerinde PMUM (Piyasa Mali Uzlaştırma Merkezi) bu sistemi yönetmek için devletin

kurduğu bir birim. Neticede verdiğim elektriği ve buradaki sattığım sayaçları alarak mahsuplaşmamız gerekiyor. Ben müşterimin profilini iyi okuyamazsam devlete verdiğim 5 megavat elektriğin 4'ü kullanıldıysa, kalan 1 megavat için bana diyor ki; "çok aradım ama en ucuza satabildim" diyor. Bunun üzerine daha sonra 4 megavat veriyoruz, bu sefer de senin müşterilerin 5 kullandı diyor. En yüksek fiyattan verdim' diyor. Sonuçta hep zararlı çıkan biz oluyoruz.

Döviz kurlarındaki dalgalanma fiyat istikrarı açısından sizi nasıl etkiliyor?

Bizde elektrik fiyatını Enerji Bakanlığı açıklıyor. Belirlenen fiyat ne ise biz ona uymak zorundayız. Devlet 3 aylık aralıklarla yılda 4 kere elektrik fiyatlarında ayarlama yapar. Hiçbir şey yapmasa bile faturadaki 9 kalemin içinde oynama yapar. Bazı kalemlerde artış olsa bile o açığı bir yerden çıkartır, tüketiciye yansıtılmaz. Ama bütün kalemlerde fiyat artışı varsa onu tüketiciye zam olarak yansıtır.

Bir de kaçak-kayıp elektriğin maliyetinin faturalara yansıtıldığı yönünde. Bu gerçekten yansıtılıyor mu?

Dağıtım şirketleri bunu genel fatura tutarının toplamı içine alıyor. Ama biz onu ayrılarak belirtiyoruz. Normal şartlarda devlet şöyle yapıyor; kayıp kaçağı bugün 20.85 kuruş olan elektriğin kayıp kaçağı 3.98'i fatura içine



gömüyor. Bu 25 kuruş oluyor. Bunun üzerinden çarpan olarak devam ederken, ben diyorum ki sadece aktif elektriğin birim fiyatının sahibiyim. Devletin belirlediği fiyattan yüzde 10 indirim yapıyorum ve kayıp kaçağı da altta belirtiyorum.

Son yıllarda özellikle HES ve yenilenebilir enerji alanında ciddi yatırımlar oldu. Bu da sizin ucuz elektrik alma noktasında elinizi güçlendirecektir sanırım. Bu konudaki değerlendirmeniz nelerdir?

Bizim bu konuda bir sıkıntımız yok. Bizim ihtiyacımız olan elektriği zaman zaman farklı yerlerden temin ediyoruz. Bize sürekli enerji temin edecek hidroelektrik santrallerinden, yenilenebilir enerjiden, rüzgâr kaynaklarından elektriği temin edebiliriz. Kısaca bütün üreticilerle çalışıyoruz. Buradaki en önemli şey; benim paramla indirim yapacak üreticiye ihtiyacım var. Çünkü ben önden ödeme yapıyorum. Benim hedefim buradan para kazanmaktır.

Uzun soluklu yaptığınız anlaşmalar var mı?

Bizim fabrikamız var. Benim en büyük güvencem burası elektrik fiyatları yükseldiği zaman benim için üretiyorum. Benim onunla sabit anlaşmam var. Zaten üretimi olmayan, arkasında fabrikası olmayan hiçbir toptancının bu sektörde olmaması lazım. Neden? Çünkü beş saatte batarsınız. Bizim insanımızda bir düşünce var; yatırım olarak lisans alayım, dursun, ileride lazım olur. Benim korkum bu tip lisans sahiplerinin sadece kaçıp gitmesi değil, bu yüzden sektörün adının kirlenmesi. Üretim lisansı olan 154 firma var ama aktif çalışan 15 üretici var. 24 dağıtıcıyı saymıyorum.

2014 yılı için hedefleriniz nelerdir?

Bisen Enerji olarak Türkiye'nin çok büyük bir markasıyla el sıkışıyoruz. Bu evlilik değil işbirliği şeklinde olacak. "Gel, Bisen olarak benim müşteriye elektriği sat." diyor. Biz de o markayı yanımıza almanın çok büyük gücünü yaşayacağız. Çok yaygın bir dağıtım kanalına sahip. Bizim müşteri profilimize çok uygun bir müşteri profili var. İşbirliği içinde olduğumuz firmayla birlikte kampanya lansmanını yakında yapacağız. Bizim 2014 yılı hedefimiz 75 bin aboneye ulaşmaktır. 2015'teki hedefimiz bu sayıyı ikiye katlamaktır. Fakat asıl ve sürekli hedefimiz; kaliteli aboneye sürekli ve kaliteli hizmet verebilmek için sürdürülebilir fiyatlar vermektir. İleride aboneye "Bu işin karlılığı kalmadı, biz sizi bırakıyoruz" diyemeyiz. Hedefleriniz arasında sınır ötesi elektrik ticareti var. Bu nasıl yapılabilir, sizin bu konuda bir çalışmanız var mı? Biz lisansımız içinde elektriği ihraç etme ve ithal etme yetkisine sahibiz. Bugün Almanya'dan elektriği Türkiye'ye getirene kadar iletim hatları için katlanacağınız maliyet çok yüksek. Tabii ki yakın ülkelerden maliyetini kurtardığımız takdirde ticaretini yapabiliriz.

