

Röportaj / Interview

**Şerife Deniz Ulueren**

serife@serfed.com

Fotoğraflar / Photos

**Atilla Türker**

## Avrupa'ya birinci noktadan ulaşmak istiyoruz.

We want to reach  
Europe firsthand.

**Mehmet Bilgiç**

BOTAŞ Genel Müdürü

General Manager, BOTAŞ

1953 Isparta, Şarkikaraağaç doğumlu olan Mehmet Bilgiç, ilk, orta ve lise öğrenimini Ankara'da tamamladı. İngiltere'de Bristol Üniversitesi'nde iktisat eğitimi alan Bilgiç, çalışma hayatına Profilo Holding'te başladı. 1980-84 yılları arasında çeşitli sektörlerde yurtiçi ve yurtdışı görevlerde bulunduktan sonra Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nda Özelleştirme Birim Uzmanı olarak göreve başlayan Bilgiç, 10 yıl süreyle çeşitli özelleştirme projelerinde çalıştı. Bir yıl İGDAŞ'ta Danışmanlık yapan Bilgiç, 1995 yılından itibaren 3 yıl süre ile Karabük Demir-Çelik A.Ş. ve Ereğli Demir-Çelik A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Çalık Holding'e ait GAP Elektrik Dağıtım A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yapan Mehmet Bilgiç, aynı gruba ait Yunus Emre Kağıt-Selüloz Projesi'nde proje koordinatörü olarak çalışmasının ardından BOTAŞ Genel Müdürlüğü görevine atandı.

Seramik Türkiye Portre köşemizde bu sayıda Botaş Genel Müdürü Mehmet Bilgiç'i konuk ettik. Günler süren randevuyu sonunda asistanları vasıtasıyla kararlaştırdıktan sonra 25 Şubat tarihinde Ankara'da ziyaret ederek röportajımızı gerçekleştirdik. Enerji Bakanı Hilmi Güler, İran'dan işadamları, bürokratlar ve daha kimler yoktu Botaş Genel Müdürlüğü'nde. Tabii bu kadar ciddi toplantıların ve kararların alınacağı bir güne randevulaşınca röportajımız bir hayli sarktı. Neyse hoş bir misafirperverliğin ardından Mehmet Bilgiç, "Hanımefendi çok özür dileriz beklettik, durum ciddi ve ancak müsait olabildim" diyerek gelince sabahın beri beklediğim söyleşinin de girişlerini yapmış olduk. Türk enerji sektörünün genel değerlendirmesinden, doğalgazın ulaştığı son noktalara, 2005-2006 yatırım programlarına ve 2020'de görülmek istenen Türkiye doğalgaz portresine kadar merak ettiğimiz her soruyu Botaş Genel Müdürü Mehmet Bilgiç'e yönelttik.

Mehmet Bilgiç, born in Isparta, Şarkikaraağaç in 1953, completed his primary and middle education in Ankara. Bilgiç, who studied economics in Bristol University in Britain, started his professional life in Profilo Holding. Bilgiç, who was appointed a privatization unit expert with Privatization Administration after holding domestic and international posts in various sectors between 1980-84, worked in privatization projects of various types for 10 years. After serving as a consultant in İGDAŞ for a year, served as Vice-President in Karabük Demir-Çelik A.Ş. ve Ereğli Demir-Çelik A.Ş. for 3 years since 1995. Mehmet Bilgiç, who served as General Manager in GAP Elektrik Dağıtım A.Ş., a Çalık Holding company, was appointed as General Manager of Botaş after working as Project Coordinator in the Yunus Emre Paper-Cellulose Project of the same group.

In this issue, we host General Manager of Botaş, Mehmet Bilgiç, in our Portrait section of Ceramic Turkey. After fixing an appointment through his assistants after working on it for a few days, we made the interview visiting him in Ankara on February 25. Minister of Energy, Hilmi Güler, Iranian businessmen, bureaucrats and many more were in attendance at Botaş Head Office. Of course, our interview had to wait a while as it was for a day full of such serious meetings waiting for major decisions to be made. After a pleasant hospitality and waiting, Mehmet Bilgiç arrived saying "We are very sorry mum, we kept you waiting but the situation is serious and I just found the time", which was the introduction for the interview I had been waiting since morning. We directed everything we wondered from an overall evaluation of Turkish energy sector to the last state of natural gas, to 2005-2006 investments programs and the natural gas portrait of Turkey planned for 2020, to General Manager of Botaş, Mehmet Bilgiç.



**Şerife Deniz Ulueren:** Botaş'ın çalışmaları ve kuruluş amacı hakkında bizi bilgilendirir misiniz? Türkiye'de önümüzdeki 20 yıl içinde doğalgaz ve petrol piyasaları için planlanan enerji stratejileri nelerdir?

**Mehmet Bilgiç:** Botaş, 1974'de ham petrol boru hattı taşımacılığı yapmak üzere kurulmuş ve bu amacını Türkiye-Irak ham petrol boru hattıyla belli bir noktaya getirmiştir. Arkasından Dörtyol -Batman boru hattını devralmak suretiyle işletme sorumluluğunu üstlenmiş ondan sonra Ceyhan-Kırıkkale boru hattını yapıp işletmek suretiyle de bir farklı alana girmiştir. 1986'da Botaş'a doğalgaz ticaret pazarlama ve işletim ve iletim sorumluluğu verilmiş ilk Türkiye-Rusya anlaşmasıyla birlikte Botaş süratle doğalgaz boru yatırımlarına girmiş başlangıçta yarım milyar metreküp yıl olarak başlayan tüketim bugün 2005'de tahmini 25 milyar metreküp seviyesine dayanmış bulunmaktadır. 18 yıl içinde doğalgaz tüketiminin geldiği nokta 50 kat büyümeye göstermiştir.

**Şerife Deniz Ulueren:** Could you provide us information on Botaş's activities and its object? What are the energy strategies for Turkey scheduled for natural gas and oil markets in the next 20 years?

**Mehmet Bilgiç:** Botaş was founded in 1974 to serve as a crude oil pipeline carrier and has achieved this objective up to a certain point by Turkey-Iraq crude oil pipeline. Afterwards, it has taken on the operation responsibility of Dörtyol-Batman pipeline taking it over and has gone into a different field by building and operating the Ceyhan Kırıkkale pipeline. In 1986, Botaş was given the responsibility of trading, marketing, operating and transmitting natural gas and it has gone into natural gas pipeline investments rapidly after the first Turkish Russian contract and the consumption which was half a billion cubic meters at the beginning, has reached approximately 25 billion cubic meters today in 2005. In 18 years, natural gas consumption has grown 50-fold.

2005-2006'da hedefimiz: "Altyapıyı en hızlı şekilde oluşturarak doğalgazı bütün bölgelere ulaştırmak ve doğalgazın kendi dinamiğinin yarattığı iktisadi faaliyetleri bütün bölgelerde mümkün hale getirmek."

**Ş.D:** Bu noktada Türkiye'de 15 yıl sonrasını nasıl göreceğiz?

**M.B:** 2020 yılı ile projeksiyonlara baktığımızda doğalgaz tüketimi 50 milyar metreküplere dayanacaktır. Evsel ve sanayi kullanım daha büyük ağırlık kazanacak. Şu an % 60 olan elektrik üretiminde doğalgaz tüketim payı % 60 seviyelerinden gerileyecek. 2020'de Türkiye'de elektrik (evsel, sanayi) ve doğalgaz tüketimi dengeli bir yapıya kavuşmuş olacak.

**Ş.D:** Türkiye'de dünya maliyetlerinde enerji sunmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

**M.B:** Doğalgazı Türkiye'nin her yerinde kullanılabilir hale getiriyoruz. Bunun yanında satıcı taraflarla sürekli müzakere ve görüşmelerimizi sürdürerek dünya piyasalarına uygun fiyat seviyeleri yakalamaya çalışıyoruz. Uzun vadeli mukaveleler olduğu için fiyat revizyonları da dünya standartlarına, ölççeklerine Botaş'ın uygulamalarını sığdırmak için yapılmış olan düzenlemeler. Bütün dünyada doğalgaz mukaveleleri benzer yapılar üzerinde inşa edilmiştir.

**Ş.D:** What is the outlook for Turkey for 20 years into the future at this point?

**M.B:** Looking at the projections for 2020, natural gas consumption will go up to 50 billion cubic meters. Household and industrial usage will become more predominant. The share of consumption of natural gas shall come down from the 60 % level in electricity generation. In 2020, electricity (household, industrial) and natural gas consumption in Turkey will have a balanced structure.

**Ş.D:** What efforts are made in Turkey to offer energy at world prices?

**M.B:** We are making natural gas available everywhere in Turkey. Besides, we're trying to get price levels in line with world markets through constant negotiations with vendors. Price revisions are arrangements made Botaş's applications to conform to world standards and scales as these are long-term contracts. Natural gas contracts have been built on similar structures in the whole world.

Our objective in 2005-2006 is "forming the infrastructure as quickly as possible and to deliver natural gas to all regions and to make the economic activities created by natural gases on dynamics possible in all regions".

**Ş.D:** Türkiye olarak enerji sektöründe diğer ülkeler ile stratejik iş birlikleriniz var mı?

**M.B:** Yunanistan'la bir boru hattı geliştiriyoruz. Türkiye-Yunanistan boru hattını birleştirip İtalyan boru hattı sistemine bağlanarak, Türkiye üzerinden Avrupa'ya birinci noktadan erişim sağlamak. İkinci erişim noktası da Türkiye üzerinden Bulgaristan, Romanya, Macaristan yoluyla Avusturya'ya ulaşmak. Bu iki projenin öngörülen kapasitesi 40 milyar metreküp seviyesindedir. İnanıyoruz ki bu projeler önümüzdeki dönemde Botaş'a büyük heyecan verecektir.

**Ş.D:** Bölgelerde farklı fiyat ile enerji satışı konusunda ne düşünüyorsunuz, sanayi dalları arasında farklı fiyat ile doğalgaz satışı konusunda görüşleriniz nelerdir?

**M.B:** İki tarifemiz var, serbest müşteri tarifesi ve dağıtım şirketi tarifesi. Sektörel dağılım itibarıyla, bugün gazı sübvansede edemeyeceğimize göre farklı sektörlerde farklı fiyat uygulanması gibi bir uygulamayı muhtemel görmüyorum. Türkiye'nin çevresine baktığımızda Rusya iye iki noktadan ve İran'dan bağlantımız var. 2006 sonunda Azerbaycan'dan da bağlanmış olacağız.

**Ş.D:** Do you have strategic partnerships with other countries in the energy sector as Turkey?

**M.B:** We are developing a pipeline with Greece. We want to reach Europe through Turkey firsthand by joining the Turkish and Greek pipelines and connecting to the Italian pipeline system. The second access point is to reach Austria through Bulgaria, Rumania and Hungary via Turkey. The envisaged capacities for these two projects is at about 40 billion cubic meters. We believe that these projects will provide great motivation for Botaş in the upcoming periods.

**Ş.D:** What do you think about selling of energy at different prices in different regions? What is your opinion on the sale of natural gas at different prices for different industrial disciplines?

**M.B:** We have two rate schedules; the free customer rate schedule and the distribution company rate schedule. I don't think it is probable that different prices will be implemented for different sectors as we cannot subsidize gas today in respect of industrial breakdown. When we look around Turkey, we link to Russia from two points and to Iran. By the end of 2006, we will have a connection from Azerbaijan. In the future, it is certain that there will be pipeline connections to Syria and Iraq. This will bring about supply competition. We believe that the probability that different sectors will consume gas at different prices will be higher. We think there will be competition when gas is procured from different sources and customers in Turkey will consume gas at prices more convenient than the present, in the future.

İleride Suriye ve Irak'tan mutlak manada boru hatlarıyla bağlanmış olacak. Bu da arz rekabetini getirecek. Değişik sektörlerin farklı maliyetlerle gaz kullanma ihtimalinin daha yüksek olacağını düşünüyoruz. Çok farklı kaynaklardan gaz temini suretiyle rekabetin yaşanacağını ve Türkiye'deki müşterilerin önümüzdeki dönemlerde mevcut şartlara göre daha uygun şartlarla gaz kullanacağını düşünüyoruz.

**Ş.D:** Mavi Akım projesi hakkında bizi bilgilendirir misiniz, bu konudaki beklentileri açıklar mısınız?

**M.B:** Rusya'dan Karadeniz'i geçmek suretiyle Türkiye'ye uzanan boru hattı olan Mavi Akım projesi teknik göstergeler itibarıyla başka transit ülkeden de geçmediği için devreye sokulması ve arz oynamalarını karşılaması açısından önemli faydalar yaratmıştır. Boru hattını Türkiye'nin arz çeşitliliği açısından bir boyut olarak görmek gerekir.



**Ş.D:** Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı ne zaman devreye girecek, bu projenin Türkiye'ye ne gibi getirileri olacak?

**M.B:** Hedef tamamlama tarihi 30 Haziran olarak tespit edilmiştir. Ceyhan'da Irak-Türkiye boru hattının bittiği nokta olan Ceyhan'daki terminalimiz maalesef Irak'ta yaşanan talihsiz olaylar yüzünden yarı boş vaziyettedir. Bu çerçevede Irak boru hattı çalıştığı zaman 60-70 milyon ton, Bakü-Tiflis-Ceyhan çalıştığı zaman 50 milyon tona varan petrol taşımacılığıyla, 120-130 milyon tona varan petrol sevkiyatına aracılık edecek bir merkez olmasıyla Ceyhan ve Botaş önemli bir hampetrol taşımacılık şirketi olma vasıflarını daha ileriye taşımış olacaktır.

**Ş.D:** Seramik sektörü enerji yoğun bir sektör. Enerji maliyetleri seramik üreticileri için gerçekten büyük girdi

oluşturuyor, en büyük rakiplerimiz olan İtalya, İspanya gibi ülkelere baktığımızda onların kullandıkları enerji miktarı arttıkça, enerji birim maliyeti ucuzluyor. Miktarla bağlı olarak kademeli fiyatlandırma politikasına geçmeyi düşünüyor musunuz?

**M.B:** Toptan satıcı olarak herkese eşit mesafede durma noktasında olan firmayız. Piyasada farklı aktörler, tedarikçiler gündeme gelirse ve bunlar sektörler arasında farklı fiyat politikasına giderler mi, regülasyon ve rekabet açısından nasıl değerlendirilir, bu konuda bir şey söyleyemeyeceğim. Biz bugün Botaş olarak seramik sektörüne her türlü desteği vermeye çalışıyoruz, gaz taleplerini mevcut imkanlar içinde karşılamaya çalışıyoruz. Bugünden yarına fiyat farklılaştırma yaparız demem yanlıtıcı olur.

**Ş.D:** Could you tell us about the Blue Stream Project? Could you comment on the questions and expectations on this subject?

**M.B:** This is a pipeline extending to Turkey from Russia crossing the Black Sea. The Blue Stream Project has provided significant benefits as it does not go through any other transit country in respect of technical indicators and as it prevents supply fluctuations. It must be seen as a dimension in terms of supply diversification of Turkey.

**Ş.D:** When will Bakü-Tiflis-Ceyhan Pipeline be commissioned? What are the advantages Turkey will derive from this project?

**M.B:** The targeted completion date was set as June 30. Unfortunately our terminal in Ceyhan where the Irak-Turkey pipeline terminates, is half empty because of the unfortunate events taking place in Iraq. Ceyhan will become a center to mediate oil shipments reaching 120-130 million tons with oil transportation of about 50 million tons when Baku-Tiflis-Ceyhan becomes operational and Botaş will further its position as a major crude oil carrying company.

**Ş.D:** Ceramic sector is an energy-intensive industry. Energy costs constitute a truly major input for ceramic producers. Looking at our greatest competitors, countries like Italy and Spain, their unit cost for energy goes down as the amount of energy they use increases. Are you

considering to move to a staged pricing policy depending on quantity?

**M.B:** We are a firm which has to stand at an equal distance from everyone as a wholesale seller. I can't say what will happen if there are different players and suppliers in the market; if they would pursue a different price policy among industries and how would this be assessed in terms of regulations and competition. We as Botaş are trying to give every support to the ceramic sector. We're trying to meet their gas demands within available means. I would be misleading you if I said we will implement price differentiation tomorrow.

**Ş.D:** As far as we know, the countries we import natural gas from are Iran, Russia, Algeria and Nigeria. It was in the press that there was a problem with the prices of natural gas imports from Iran? What is the situation there? Are there other countries you are considering to import natural gas from?

**M.B:** Price revisions is an issue that is ongoing with all parties. It is unavoidable. There is price revision in all contracts. Sometimes you reach an agreement, sometimes through arbitrators and sometimes you agree amicably when committee work is going on. What's important is to see all these as an aspect of business. We will start getting gas from Azerbaijan at the end of 2006 beside these four countries.

“Avrupa'ya birinci noktadan erişebilmek için; Türkiye-Yunanistan boru hattını birleştirerek, İtalyan boru hattı sistemine bağlanmak istiyoruz”

“We want to joint Turkey-Greece pipeline and connect to the Italian pipeline system so that we can reach Europe firsthand”.

**Ş.D:** Bildiğimiz kadarıyla doğalgaz ithalatını yaptığımız ülkeler İran, Rusya, Cezayir ve Nijerya. İran'dan yapılan doğalgaz ithalatının fiyatları ile sorun olduğu basına yansımıştı. Bu durum ne aşamadır, doğalgaz ithalatını yapmayı düşündüğünüz başka ülkeler var mı?

**M.B:** Fiyat revizyonları bütün taraflarla süreklilik arz eden bir meseledir. Bundan kaçmak mümkün değil. Fiyat revizyonu bütün mukavelelerde vardır. Bazen anlaşsınız, bazen hakem heyetleriyle, bazen de heyet çalışmaları devam ederken sulhen anlaşsınız. Önemli olan mesele bunları ticari bir hayatın unsuru olarak görmek. Mevcut dört ülke dışında, 2006 yılı sonlarında Azerbaycan'dan gaz almaya başlayacağız.

**Ş.D:** Doğalgaz seramik üreticilerinin büyük kısmına geldi. Fakat bazı seramik üretim tesislerine hala doğalgaz gelmedi, üreticiler daha pahalı bir yakıt olan LPG'yi kullanıyor, Zonguldak ve İzmir gibi. Botaş olarak doğalgazı hangi şehirlerin girişine kadar getirdiniz, Türkiye'nin tamamı ne zaman doğalgaza geçecek?

**M.B:** Bu yılki yatırım programındalar. Güzergah etütleri için ihaleye çıktı. Yatırımına bu yılın ikinci yarısında başlanmış olacak. 2006 yılı ilk yarısında o bölgelere doğalgaz verilecek.

**Ş.D:** Türkiye'de doğalgaz arzı yeteri kadar sağlandı mı?

**M.B:** Türkiye'nin pek çok yerinde gaz arzı sağlanmış durumda. Hatta Mart-Nisan sonu itibarıyla gaz arzı sağlanacak şehir sayısı 50 civarında.

**Ş.D:** Seramik sektörünün geleceğini nasıl buluyorsunuz?

**M.B:** Seramik sektörü doğalgazı kullanma şansına sahip olmak suretiyle kalitesini iyileştirmiş ve ihracat potansiyelini daha üst noktalara taşımış görüyor ve bu bize mutluluk veriyor. Doğalgazın yaygınlaşmasıyla Türkiye'nin pek çok kesiminde seramik sanayine yönelik ticari, iktisadi, endüstriyel faaliyette bulunmak mümkün olacak. Bu şebekenin yaygınlaşmasıyla seramikçilerimizin daha iyi piyasa şartları içerisinde olacaklarına ve daha geniş coğrafyada çalışma imkanı bulacaklarına inanıyorum.



**Ş.D:** Natural gas came to most ceramic manufacturers but there is still no natural gas in the facilities of some ceramic manufacturers. They are using LPG, which is a more expensive fuel like Zonguldak and Izmir. As Botaş, the entry points of what cities did you bring natural gas up to? When will all of Turkey have natural gas?

**M.B:** They are in this year's investment program. A tender is launched for route surveys. The project will be started in the second half of this year. Natural gas will be delivered to those areas in the first half of 2006.

**Ş.D:** Has natural gas supply in Turkey been achieved adequately?

**M.B:** Natural gas supply has been achieved in many places in Turkey. In fact, the number of cities natural gas will be delivered to by end of March-April is about 50.

**Ş.D:** How do you see the future of the ceramic industry?

**M.B:** It seems the ceramic sector has improved its quality by having the chance to use natural gas and has carried its export potential to higher levels; all this make us happy. It will be possible in many segments of Turkey to engage in commercial, economic and industrial operations relating to the ceramic industry as natural gas becomes more widespread. I believe that as the system gets wider, our ceramic companies will find themselves in improved market conditions and will have the opportunity to operate in a wider area.

**Ş.D:** Türkiye ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

**M.B:** Türkiye’de son dönemde aslında güzel gelişmeler oldu. Ancak genel gördüğüm gençlerimizin çoğunun başı eğik. İşsizlik almış başını gidiyor. Eğitim kurumları gözden geçirilmeli. Bir taraftan hayata bakışımızı gözden geçirmeliyiz. İnsanlara beceri sağlamalıyız. Aileler bilinçlendirilmeli. Türkiye’deki asıl sorunun psikolojik ve yapısal olduğunu düşünüyorum. Maalesef yapısal sorunlar üzerine birkaç özel kurumun gitmesiyle sorunlar ortadan kaldırılmıyor.

**Ş.D:** How do you see the Turkish economy?

**M.B:** Actually, good progress was made in Turkey recently. Yet, what I see overall is that most of our young people are disappointed. Unemployment is going rampant. Educational institutions must be reviewed. We also have to review our perspective on life. We have to provide skills to people. Families must be made aware. I think the real problem in Turkey is psychological and structural. Unfortunately, you cannot get rid of problems by building up a few special agencies for structural problems.

“Doğalgazın yaygınlaşmasıyla seramikçilerimiz daha iyi piyasa şartları ve geniş coğrafyada çalışma bulacaklarına inanıyorum”.

“I believe that our ceramic people will find better market conditions and will be able to work in a broad territory as natural gas becomes more widespread”.

