

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ
BAĞCILIK SEKTÖRÜ VE ÜZÜM
ÜRETİCİLERİNİN SORUNLARININ
ARAŞTIRILARAK ALINACAK TEDBİRLERİN
TESPİT EDİLMESİ MAKSADIYLA KURULAN
MECLİS ARAŞTIRMASI KOMİSYONU
TUTANAK DERGİSİ

3'üncü Toplantı
1 Şubat 2018 Perşembe

(TBMM Tutanak Hizmetleri Başkanlığı tarafından hazırlanan bu Tutanak Dergisi'nde okunmuş bulunan her tür belge ile konuşmacılar tarafından ifade edilmiş ve tırnak içinde belirtilmiş alıntı sözler aslına uygun olarak yazılmıştır.)

İ Ç İ N D E K İ L E R

Sayfa

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

II.- SUNUMLAR

1.- Profesör Doktor Rüstem Cangı'nın, dünyada, Türkiye'de ve Tokat ilinde bağcılık ile üzüm üreticilerinin, bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

2.- İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Zincircioğlu'nun, çekirdeksiz kuru üzüm, sofralık üzüm, bağ sahaları ile sektörün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

3.- Denizli Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Tefenlili'nin, bölgelerinde yetişen üzüm, bölgelerindeki ve Türkiye'deki bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

**BAĞCILIK SEKTÖRÜ VE ÜZÜM ÜRETİCİLERİNİN SORUNLARININ ARAŞTIRILARAK
ALINACAK TEDBİRLERİN TESPİT EDİLMESİ MAKSADIYLA KURULAN
MECLİS ARAŞTIRMASI KOMİSYONU**

**3'üncü Toplantı
1 Şubat 2018 Perşembe**



I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

TBMM Bağcılık Sektörü ve Üzüm Üreticilerinin Sorunlarının Araştırılarak Alınacak Tedbirlerin Tespit Edilmesi Maksadıyla Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu saat 11.06'da açıldı.

Profesör Doktor Rüstem Cangi tarafından, dünyada, Türkiye'de ve Tokat ilinde bağcılık ile üzüm üreticilerinin, bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri,

İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Zincircioğlu tarafından, çekirdeksiz kuru üzüm, sofralık üzüm, bağ sahaları ile sektörün sorunları ve çözüm önerileri,

Denizli Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Tefenlili tarafından, bölgelerinde yetişen üzüm, bölgelerindeki ve Türkiye'deki bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri,
Hakkında birer sunum yapıldı.

Komisyon gündeminde görüşülecek başka konu bulunmadığından 14.16'da toplantıya son verildi.



1 Şubat 2018 Perşembe

BİRİNCİ OTURUM

Açılma Saati: 11.06

BAŞKAN: İsmail BİLEN (Manisa)

BAŞKAN VEKİLİ: Necip KALKAN (İzmir)

SÖZCÜ: İbrahim Halil FIRAT (Adıyaman)

KÂTİP: Ali AYDINLIOĞLU (Balıkesir)

BAŞKAN – Komisyonumuzun değerli üyeleri, değerli katılımcılar; bağcılık sektörü ve üzüm üreticilerinin sorunlarının araştırılarak alınacak tedbirlerin tespit edilmesi maksadıyla kurulan Meclis Araştırma Komisyonunun 3’üncü toplantısını açıyorum.

Toplantı yeter sayımız vardır, görüşmelere başlıyoruz.

Şimdi, Profesör Doktor Rüstem Cangı Bey’e, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Görevlisi Hocamıza sunumunu yapmak üzere söz veriyorum.

II.- SUNUMLAR

1.- Profesör Doktor Rüstem Cangı'nın, dünyada, Türkiye’de ve Tokat ilinde bağcılık ile üzüm üreticilerinin, bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

PROF. DR. RÜSTEM CANGI – Teşekkür ediyorum Sayın Başkan, değerli milletvekilleri, “bağı seven gönül dostları” diyeyim.

Gaziosmanpaşa Üniversitesinden geliyorum. Adem Yağcı isminde bir öğretim üyesi arkadaşım var, birlikte Türkiye bağcılığıyla, Tokat bağcılığıyla ilgili çalışmalar yapıyoruz. Bu konuyla ilgili, düşüncelerimizle ilgili hazırladığımız sunuyu on beş yirmi dakika içinde size sunmaya çalışacağım.

Burada, tabii, dünya ve Türkiye bağcılığından sonra ülkemiz bağcılığıyla ilgili sorunları irdedeceğim. Daha önce belki sunulmuştur ama dünyada ticari değeri olan üzüm yetiştiriciliği 30-50 kuzey-güney enlemleri arasında yoğun olarak yapılmakta, daha çok da “vitis vinifera türü” dediğimiz tür üzerinde yetiştiricilik yapılmaktadır.

Baktığımız zaman, dünyada en fazla üretilen meyve üzümdür, Türkiye’de de en fazla üretilen meyve yine üzümdür. Dünyada yaklaşık 75 milyon ton, Türkiye’de de yaklaşık –yıllara göre değişmekle birlikte- 3,5 milyon tonla 4 milyon 200 bin ton arasında bağcılıktan üzüm elde edilmektedir.

Genel olarak baktığımız zaman, alan olarak son yıllarda bağ alanlarında daralma var. Daha çok bu daralmanın sebebi Avrupa’daki bağlardan, özellikle İspanya’daki, Fransa’daki bağlardan sökülen alanlarla ilgilidir. Fakat üretim genellikle artış göstermiştir. Üretimin arttığı ülkelerde özellikle Çin, Hindistan ilk sıralarda yer almaktadır. Yani Çin hani teknolojik olarak veya üretim sektöründe neyse tarım alanında da, üzümde de aynı şekilde yoğun bir şekilde ürün artışıyla ön plana çıkmıştır.

Burada da şöyle bakacağız: Dünyada son on iki-on üç yılda sofralık üzüm piyasasında hareketliliği görüyoruz yani son yıllarda sofralık üzümde ciddi anlamda artış söz konusudur yani Türkiye’deki bazı sorunları çözerken bu önemli bir mihenk taşı olacak bizim için.

Kuru üzümde zaten piyasa yaklaşık 1 milyon, 1 milyon 300 bin ton arasına geldi, hemen hemen yarısını Amerika ile biz üretiyoruz. Ticaretle de ilk iki sırada Türkiye ile Amerika yer almakta; aramızdaki fark, biz bandırılmış, onlar daha çok “natural” dediğimiz bandırılmamış kuru üzüm yetiştiriciliği yapıyorlar.

Burada, esasen, belki bu araştırma komisyonunun toplanma vesilesi, sebebi, en önemli bağ bölgemiz Manisa, İzmir, Denizli bölgesi ve çekirdeksiz kuru üzümde yaşanan tıkanıklık ve son yıllarda üretim fazlalığından kaynaklanan problemler.

Buradan şunu söyleyebiliriz: Kuru üzümde gerçekten artık üretimi artırmaktan ziyade, kaliteyi artırıp ihracat potansiyelimizi, pastadaki payımızı korumaya çalışmamız lazım çünkü özellikle Çin ve Özbekistan gibi bazı ülkeler son yıllarda sürekli üretimini artırıyor, bununla rekabet etmemizin tek yolu olarak da her şeyde olduğu gibi bunda da kaliteyi ön plana çıkarmak zorunda kalacağız gibi gözüküyor.

Bu haritadan ülkemize baktığımız zaman, tarım alanının önemli kısmını bağcılığa ayıran illeri görüyoruz. Türkiye’de hemen hemen her ilde, çoğu ilde bağcılık yapılmakta ama ticari bağcılık, dediğim gibi bu illerde ve güneydoğudaki Antep, Urfa, Adıyaman gibi illerde yoğun olarak yapılmakta.

BAŞKAN – Affedersiniz Hocam.

Antep’te yoktu, Mardin, Antep.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Şöyle: Bu, tarım alanı içerisindeki bağa ayrılan pay açısından yapılan bir grafik.

CANAN CANDEMİR ÇELİK (Gaziantep) – Yüzde 1’in bile altında mı oluyor?

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Grafik, Tarım Bakanlığının Ekonomi Enstitüsü var, oranın hazırlamış olduğu bir şemayı ama dediğim gibi, mevcut tarım alanı içerisindeki pay açısından muhtemelen 0,9’da falan kaldığı için koymamışlardır. Bu “Bağcılık önemli değil.” diye bir anlama gelmez çünkü oralarda diğer tarım ürünleri daha fazla olduğu için zannederseniz bu yansıda gözüküyor, yoksa illerin şeyi var, üretimi Tokat’tan daha fazladır ama kendi tarım alanı içerisindeki payı düşük olduğu için...

BAŞKAN – Tamam, teşekkür ederim.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Ülkemizde de gerçekten bağ alanlarında bir azalma var ama üretimde artış var. Burada irdelememiz gereken en önemli şey bence ileride de bu konuyu tekrar söyleyeceğim, 2004’ten sonra sofralık, kurutmalık, şaraplık üzümün bir istatistiğini veriyoruz. Türkiye’de en sağlıklı şeyi şaraplık üzüm ile kurutmalık üzümde verebiliriz yani ne kadar bağ alanı olduğunu, ne kadar çeşit yetiştirildiğini söylememiz burada biraz daha mümkün. Yaklaşık üretimin yüzde 50 civarı sofralık, yüzde 10’u şaraplık diyoruz ama normalde bunun içerisine şaralığı da dâhil edeceğiz çünkü Türkiye’de üretilen üzümün yaklaşık yüzde 2-3’ü şaraba, yüzde 7’si civarı da şaralık yani pekmez, köme gibi ürünlere işlenmekte. Kurutmalığın yüzde 25’i de çekirdekli kuru üzüm olarak, özellikle Adıyaman, Antep Kilis gibi bölgelerimizde -Konya’da, Nevşehir’de var dimrit olarak yapılıyor ama sofralık üzümde şöyle bir sıkıntımız var: Biraz sultani çekirdeksizin belki rakamını verebiliriz ama Türkiye’de nerede, ne kadar, hangi üzüm çeşidinin yetiştirildiğine dair elimizde bir bilgi yok, toplam bir rakam var. Belki de ileride bu konuyla ilgili alacağımız en önemli karar bence buradan çıkacak diye düşünüyorum.

Burada, kurutmalık çekirdeksiz üzümde de Manisa, Denizli, İzmir ön planda, diğer taraflarda da yine çok az da olsa yetiştiricilik yapılmakta.

Sofralık üzüm olarak da zaten sultaninin yine en çok Denizli ve Manisa yöresinde üretildiğini görüyoruz.

Şarapta genellikle 50 milyon litre civarında üretimimiz var, bunun da yaklaşık... İhracat ithalatta zaten çok fazla bir rakamımız yok ama burada şunu tahmin ediyoruz: Bu 50 milyon litrenin dışında bir de belki bandrolsüz üretimle birlikte bu 60-70 milyon litredir, yaklaşık şunu diyebiliriz: 100 bin ton üzümümüz de şaraplık sektöründe değerlendirilmekte.

Şimdi, üzümün her şeyi değerlendirilir, budama atığı da değerlendirilir. Yaprak, çok önemli bir ürün, özellikle Osmanlı mutfağını temsil eden ve coğrafyasında önemli bir tarım ürünüdür, hem yaprak olarak hem de sarma, dolma olarak hem aile tüketiminde hem de sektörel anlamda ticarileşmiş bir üründür. Son yıllarda salamuralık yaprak nerelerde yoğun yetişiyor dersek bu, Manisa, Tokat, Tekirdağ, Çanakkale gibi bölgelerde yoğundur. Burada, ileride onunla ilgili tekrar sunuya geçeceğim ama gerçekten, yaprak da bizim için ticari açıdan ülkemize ciddi getirisi olan bir asma ürünüdür. Bunu da göz ardı etmememiz lazım, ileride ona tekrar geleceğim.

Geleneksel ürünleri şöyle söyleyelim: İleride, bunu o kısma, sorunlar kısmına geldiğimde zikredeceğim, Türkiye, dünyada hiçbir ülkede olmayacağı kadar üzümünden değişik ürünlerin işlendiği bir ülkedir.

Şimdi, sorun kısmıyla ilgili kısaca geçecek olursak yasal mevzuatla ilgili -çıktılarda da bunu dağıttırdım- esasında, 1970'te bir Bağcılık Kanunu'muz var, daha sonra bu kaldırıldı 2001'de, daha sonra 2006'da da Bağcılık Yönetmeliği hayata geçirildi. Esasında, benim bahsettiğim şeyler, burada bağcılığa uygun alanların, hangi bölgede hangi çeşit yetiştiriliyor ortaya konulması lazım, bununla ilgili yönetmelik var ama maalesef, tam olarak, işlevsel olarak bunu hayata geçiremedik, fidan üretimi de dâhil, bunun içerisinde.

Burada baktığımız zaman, ülkemizde mutlaka ve mutlaka bu bağ kadastrounu ortaya koymamız lazım. Biz, nerede ne yetişiyor, bunu bilmiyoruz. Özellikle ticari üretim yapılan bakımlı bağların kayıt altına alınması lazım. Dört beş yıl önce Tarım Bakanlığımız köyde çalışan mühendislerle üreticinin kaç tane tavuğu, horozu var, traktörü var, bunları bile kayıt altına aldı ama buradaki bağı bağ olarak değil de mesela sofralık üzüm müdür, kurutmalık üzüm müdür, kaç dekadır, bunların kaydı girilseydi ülkemizdeki bağ varlığını tam net olarak ve çeşit olarak ortaya koyma şansımız olacaktı, ileriye dönük planlarımızı da daha iyi yapabilecektik.

Tabii, burada, coğrafi ve ekolojik avantaj ve güçlük potansiyelini dikkate alarak da hangi çeşitlerde üretim yapacağımıza da bu şekilde karar verebileceğiz.

Burada, özellikle illere göre üretimin olduğu yeri koydum ben ama burada Tokat ili en altta gözükyor, yaklaşık 22 bin dekada 4 bin 600 ton üzüm gözükyor da orada en altta bir rakam var, dekar başına 207 kilo. Burada, şunun için söyleyeceğim bunu: Gerçekten, bağcılığın bazı açılardan geri kaldığı bir bölge ama burada son on yılda ciddi anlamda gelişmeler yaşanıyor. Az önce anlattığım istatistikleri irdelemek için bunu koydum. Sol üstteki resimde görüyorsunuz...

BAŞKAN - Affedersiniz Hocam.

Tokat'ta dönümünden 207 kilo mu ürün alınıyor?

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Esasında 2 ton alan da var ama şu sol üstteki, Zile'deki bağ gibi yerleri biz istatistikte bağ olarak gösterirsek ortalama olarak tabii ki değer böyle düşer. Yani şu var: İstatistik kayıtları alırken burayı doğrudan gelir desteğinde bağ olarak göstermiş ama burada bağda ne budama var ne sulama var ne gübreleme var. Adam yılda 2 kere, 3 kere gelip yaprak topluyor, dedesinden kalan bağ yani köyleri boşaltmışlar bazı yerlerde. Özellikle bunu Zile için söyleyebilirim.

Tokat ili içerisinde Zile, bağ varlığı olarak en yüksek, verim olarak en düşük yerdir. Bu nedenle de Tokat'ın genel verimini düşüren bir yerdir yani bunların normalde istatistik kayıtlarda yer almaması lazım. Onu demek istiyorum.

Sağ taraftaki resimde, Manisa'da güzel bir uygulama da var, bu da istatistikte var. Tabii ki sağdaki gibi güzel bağlarımızın istatistiklerde yer alması lazım. Bu belki bilmeyen...

BAŞKAN - Manisa'daki şey sofralık yaş üzüm.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Bu konuda da yüksek lisans yaptırırım Manisa Bağcılıktaki arkadaşla. Bu, son on yılda gelişen bir uygulama. Normalde eylül 15 gibi Manisa'da yağmur başlıyor ve “Üzümleri depoya koymayalım, asmanın üzerinde yağmurdan koruyalım, üstüne kanaviçe gibi değişik örtüleri örtelim.” dediler. Bu şekilde yaklaşık bir buçuk ay civarında asmanın üzerinde yağmurdan koruyarak sofralık üzümleri daha geç hasat ederek 1-1,5 liraya verecekleri üzümü 2,5 liraya rahatlıkla satabiliyorlar. Bu uygulama da sofralık olarak yetiştirilen alanlarda geniş yer buldu. Zaten bizim bu güzel örnekleri artırmamız lazım.

BAŞKAN – Hocam, sol alttaki...

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – “Black magic” diye bir üzüm.

BAŞKAN – Nerede yetişiyor?

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Bu daha çok Çin'de... Bizde henüz yok bu, belki araştırma amaçlı var üniversitelerde, enstitülerde. Ortadaki “red globe”, sağdaki de “Italia” olması lazım.

Yani şöyle: Dünyadaki tüketiciler ne istiyor? Mesela Amerika'ya baktık, adamlar diyor ki: “Kaliteli üzüm olsun, görünüşü iyi olsun, fiyatı uygun olsun. Koyduğumuz ambalaj da hatta parçalanabilir nitelikte olsun yani çevreci bir ambalaj olsun. Kalıntısı olmasın.” Yani bizim sofralık üzüm satacağımız ülkelere ilgili piyasa araştırması yaparsak veya beklentilerine yönelik üretim yaparsak... Ki şu anda bizim ihracatımız son yıllarda arttı diyoruz, yukarıdaki, o sağ üstteki şeyi uygulamanın da çok etkisi var. Yani çok düşük maliyette sofralık üzümü asmanın üstünde tutuyoruz ve rahatlıkla da kalitesini bozmadan satabiliyoruz. Yani iyi örnekleri artırmamız gerektiği kanaatindeyim.

Kuru üzümle ilgili -zaten dün de görüşüldü, belki bugün de görüşülecek- önemli bir üreticiyiz. İhracatta da zaten yine ön sıralarda yer alıyoruz, yüzde 90'ını ihraç ediyoruz. Kuru üzümün de yaklaşık 30 bin ile 50 bin tonunu ülke içerisinde tüketiyoruz ki okuldaki bu uygulama çok önemli, okullara üzüm dağıtılıyor. Burada sattığımız yerlerin büyük bir kısmı Avrupa esasında. Hatta onların da bizden aldığı üzümü tekrar sattıkları da gerçektir bir şekilde. Burayla ilgili şöyle fiyatlar...

BAŞKAN – Hocam, oraya geçmeden, Tokat Milletvekilimiz Celil Göçer Hocamızın Komisyona bir önerisi olmuştu, “Bu üzümün insan üzerindeki etkisini anlatabilecek bir öğretim görevlisi ve bir tıp doktoru olsa.” demişti. Siz kısmen “Okul üzümü önemli.” dediniz ama geçtiniz. Niye önemli sizce?

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Esasen buna bakarsak Osmanlı'ya gitmemiz lazım. Osmanlı kanunlarında kuru üzüm üretimi ciddi anlamda hep desteklenmiştir. Çanakkale'de de belki hatırlıyoruz kuru üzümün elde edilen o hoşafı. Esasında tarım ürünlerinde üç tane stratejik grup vardır “un, yağ, şeker” derler yani kıtlıkta, savaşta en önemli üründür. Bence bunların içerisinde üzüm de giriyor. Yani uzun süre depolayabilirsiniz, lojistik destekte kullanabilirsiniz ve enerji veren doğal bir üründür. İçerisindeki potasyum, magnezyum, demir oranı yüksek, kısa sürede kana karışan şekeri de var. Onun için bu kuru üzümün ben, hatta her orada değil her ay... Mesela 500 bin civarında askerimiz var, her birine ayda 1'er kilo kuru üzümün bile tüketim için çerez gibi verilmesini de -ileride- öneride yazmıştım.

BAŞKAN – Teşekkür ederiz.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Fiyatlarla ilgili mutlaka borsalar ve TARİŞ'teki diğer arkadaşlarımız da bahsetmiştir, yıllara göre değişiyor. Burada dünya piyasasından da tabii uzak olma şansımız da yok ama şöyle baktığımız zaman, ortalama 2 dolar civarında kuru üzüm yani bugünkü parayla 8 lira civarında, bizden çıkışı da 4 lira civarında. Özellikle 2016'da don olduğu için, oralarda üretimde sorun yaşandığı yıllarda 5-6 liraya çıktığı da olmuş ama genel olarak üreticinin bir miktar daha belki bazı önlemlerle burada daha iyi bir gelir elde edeceğini düşünüyorum.

Şimdi, kuru üzümle ilgili ihracatçının en büyük şikâyetçi olduğu konu şu sol üstteki resimdir. Yani böyle kalitesiz çuvalların parçalarının üzüm içerisine karışıp gitmesi ciddi anlamda probleme neden oluyor. Onun için, sol alttaki gibi standart çuval veya sağdaki gibi kuru üzümle ilgili üretilmiş, o amaçla üretilen plastik kasaların kullanımının yaygınlaştırılması bile ihracatta mevcut payımızı korumada önemli bir rol olacaktır çünkü bu konuda ihracatçı firmalar da çok ciddi anlamda şikâyetçiler. Bu konuda onlara da bununla ilgili nasıl bir önlem alınabilir... Sektörle ilgili üreticileri bu konuda şey yapmak lazım yani diğer çuvalları piyasadan bir şekilde yasaklamakta fayda var diye düşünüyorum.

Tüm ürünlerde olduğu gibi bizim kendi çoğumuz çocuğumuz şu anda... Her yıl bin kişiden 2 kişi kanser oluyor, şu anda 500 bin civarında kanser hastası tedavi görüyor. En önemli sorunlardan bir tanesi, bitkisel ürünlerdeki pestisit kalıntı sorunudur. Pestisiti de Avrupalı üretir, biz kullanırız, bizden ürün alırken de kotayı onlar koyarlar.

Burada bununla ilgili belki de en önemli... “Kaliteyi artırma” diye bahsederken, bu, yaş üzüm olur, kuru üzüm olur, hiçbirini fark etmez, hepsinde belki de en önemli önlemlerden bir tanesi kalıntı problemidir. Her geçen gün bu konuyla ilgili de kendilerine göre satın alanlar kriterleri zorlaştırıyorlar. Burada baktığımız zaman, lisanslı depo önemli bir şeydi, 2017'de hayata geçti. Belki buraya fazla ürünleri koyarken veya satacağımız ürünleri alırken mutlaka kalıntı analizi yapalım diye düşünüyorum. Şu anda Manisa bölgesinde, İzmir bölgesinde zaten artık belli aralıklarla üreticilerde kalıntı analizi yapılıyor. Ben diyorum ki belli bir kotada üzüm üreten üreticilerin ürünlerine mutlaka bir analiz şartı konulabilir, mesela, 1 ton kuru üzüm, 2 ton kuru üzüm satacaklardan numune alınıp analizine göre bir bedellendirme... Aynı kuru üzüm standardında ekstra boy var, jumbosu, birinci sınıf, ikinci sınıf tip var, boy var; bunları belirlerken, fiyatını belirlerken bence kalıntı da bir faktör olmalı ki üretici... Yani bir sofralık üzümde 20 tane, 30 tane etken madde çıkıyor. Nasıl becerip atıyor? Yani burada bu pestisitlerle de karşı karşıyayız, bu kimyasal ürünü satan yani bu işi biraz da bu duruma getiren zirai ilaç bayileridir. Yani bunu biz önlem alırsak... Çünkü, iyi tarım uygulamaları son yıllarda iyice arttı. Manisa bölgesinde artık ciddi anlamda bununla ilgili önlem aldıkları için zaten ihracatta sürekli olarak, belli bir kotayı hiç düşürmüyorlar ve bu konuda da müşteri kaybı söz konusu değil.

En son 2017'de Brüksel'de alınan kararda bile şey demişler, yani nasıl söyleyelim... En önemli şeylerden bir tanesi, sergilerde veya depolarda eğer toprakla kuru üzüm bulaşırsa... “Aflatoksin” yani “okratoksin” dediğimiz problemi yüzde 5 sıklığa indirdiler yani daha sık muayene edeceklerini, kontrol edeceklerini söylüyorlar. Mesela soldaki sergi çok güzel, beton bir sergi. Mesela bu tel sergilerde aflatoksin riskimiz yok. Acaba diyorum, mesela belli alandaki büyük bağlarda zirai ilaç kullanan vatandaşlarımıza bir şekilde reçeteyle satışı... Çünkü, hâlâ Tarım Bakanlığının yasakladığı ilaç kalıntısı çıkıyorsa, kontrollerde bir sorun var demektir. Yani A vatandaşının bağına... Mesela ben danışmanım diyelim veya bizim bir sürü işsiz mühendisimiz var, onlara da istihdamdır, 50 tane bağa 1 tane mühendis atarız, ilacı o yazar, imzalar, yarın bir gün kalıntı çıktığı zaman en azından mühendis de bu konuda sorumlu olur ve bir şekilde kontrol altına alırız diye, böyle bir önlem olabilir mi diye düşünüyorum.

En önemli sorunlardan bir tanesi de şu: 2 katına çıktı bizim bölgede sofralık üzüm ve çekirdeksiz üzümle ilgili bu bağ alanı artınca. “Sofralık üzüm satamazsam kurutmalık satarım.” diyor fakat sofralık üretirken de hormon kullanıyor, salkımı uzatıyor, irileştiriyor. Kuru madde düşük olduğu zaman da ciddi anlamda problem yaşıyoruz. Bunu, Ahmet Altındişli Hoca var yani Ahmet Ağabey de bu konuda çok çalıştı Ege Bölgesi’nde... Sofralık bizim... Zaten çekirdeksiz kuru üzümdeki açmazı çözecek şey belki şu: O bölgede... Çünkü dünyada en fazla satılan sofralık üzüm çekirdeksiz kuru üzümdür. Yani bizim bu üzümümüz aynı zamanda ihracatta en fazla, şaraba da en fazla işlenen çeşittir. Kaliteli sofralık üzüm yetiştiriciliğini teşvik edip bunlarla ilgili iyi tarım uygulamalarıyla belli bir noktaya getirirsek, kuru üzüm gelecekte olan kalitesiz ürünü veya rekolte fazlalığında ciddi bir daralmayı da önleyecektir. Yani bizim sofralık üzüm üretimini, kaliteli üzüm üretimini teşvikte fayda var düşünüyorum.

Bununla ilgili olarak burada rekolte yüksekliğiyle ilgili birtakım problemler de var. Tabii bununla ilgili pek çok şey var ama bizim şöyle bir önerimiz var Tokat’tan: Kesinlikle Tarım Bakanımız açıklamalıdır rekolte sonucunu. Mesela bu sene ne kadar üzüm çıkacak bunu Tarım Bakanlığının açıklamasını... Geçen sene öyle oldu zaten.

Bunun dışında, rekolte tahmini için TARİŞ, ziraat odası ve Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü dışında, bölge dışından bir üniversite ve bölge dışından bağcılıkla ilgili bir enstitüden de katılım olsun. Şöyle söyleyeyim, çok ciddi para döndüğü için spekülasyona açık bir konu. Mesela diyelim ki rekolte 250 bin ton, dersek ki biz 300 bin ton, 350 bin ton, fiyat otomatik olarak düşük, üretici burada kayba uğruyor. Bunun için daha böyle... Şunu diyemem, “Arkadaşlar sağlıksız yapıyor.” diyemem ama bir şekilde bazı konuların da önüne geçmek için, benim önerim, dışarıdan... Zannederseniz ziraat odasının rekolte komisyonu da yok ki tüm Türkiye’deki ziraatçıların, üreticilerin hepsinin ziraat odasıyla bağı vardır. Onun için, belki ziraat odalarının belirleyeceği uzman, artı il dışından, mesela Tekirdağ Bağcılık Araştırma Enstitüsü olur veya Antepfıstığı Araştırma Enstitüsü olur, bir de başka bir ziraat fakültesinden de bu konuyla ilgili komisyona katılım olursa ve Tarım Bakanı açıklarsa, rekolte yüksekliği veya düşüklüğüyle ilgili spekülasyonların önüne geçilir diye düşünüyorum.

BAŞKAN – Hocam, müsaadeniz olursa bir şeyi ifade etmek istiyorum. Biraz önce “hormon” dediniz. Dün de bir arkadaşımız -zannediyorum Tarım Bakanlığı yetkilisiydi- bu hormonu böyle ifade ettiğimizde, raporda böyle geçtiğinde ya da burada, içeride yazılı basın mensubu arkadaşlarımız olabilir, bir yanlış algıya sebebiyet verebiliriz.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Gibberellik asit...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Büyüme düzenleyici madde.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Esasında gibberellik asit o kadar sorunlu bir şey değil.

BAŞKAN – Onunla, diğer sebze ve meyvelerde kullanılan hormon...

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Karıştırmayalım.

BAŞKAN – Yanlış anlaşılabilir diye bunu açmanızı istedim.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Şimdi, sofralık üzümlerde kurutmalık üzüm yetiştiriciliğine göre...

BAŞKAN – Çok affedersiniz ya da buna “hormon” demeyip direkt...

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Şimdi, şöyle: “Büyüme düzenleyici madde” diyelim.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Büyüme düzenleyici madde, “growth regulator”. Aslında 5 çeşittir, genel bir hormondur ama...

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Evet, “büyüme düzenleyici madde” diyelim, zaten üzümde bu kalıntıyla ilgili, bununla ilgili problemimiz yok. Esasında sorun başka şeyler...

BAŞKAN – Amenna, onu anladım ama toplumda şöyle bir algı var.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Tamam, bunu düzeltelim.

BAŞKAN – Hormona karşı bir reaksiyon var, alerji var, burada kullanılan ifade sanki o şeyi de kapsıyor gibi algılanabilir. Benim bildiğim üzümde hormon kullanılmıyor.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Buna o zaman şöyle diyelim: Bu araştırma enstitüsü, üniversite ve tarımla ilgili kuruluşlarda gibberellik asitle ilgili “hormon” ifadesinden ziyade “büyüme düzenleyici madde” diye biz de bunu kullanalım ve basında da bu yanlış bir algıya neden olmasın, doğru.

BAŞKAN – Biz de buraya sunum almıştık.

Buyurun.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Çok kısa bir şey söyleyecektim aslında. Sayın Hocamız da “hormon” yerine “büyüme düzenleyici madde” dedi, doğrudur ama canlı organizmaların bünyesinde, doğalında var olan hormonun yanında buna “hormon” denilmesinin doğru olmadığını ben de kabul ediyorum. 5 çeşit büyüme düzenleyici madde var, gibberellik asit bunlardan bir tanesi, üzümde kullanılıyor, diğer meyve ve bazı çeşitlerde de kullanılıyor. Bu “hormon” kelimesi, tabii, biraz, hemen hormon deyince kamuoyunda başka bir algıya neden oluyor ama bu da yine hormon etkisi veren, bütün canlı bünyelerin doğalında var olan hormon etkisini yapay yoldan organizmaya verilmesidir aslında, aynı amaçla verilmesidir. Bitkideki büyümeyi düzenleyen, örneğin buğdayda rüzgâra karşı dökülmeleri önlemek için sap uzunluğunun kısaltılması, patatesten yumru iriliklerinin eşit olması, üzümde dane iriliğinin artması gibi değişik amaçlarla bu büyüme düzenleyici maddeler kullanılıyor. Halk dilinde “hormon” deniliyor. Yani “hormon”un kullanılmaması, belki kamuoyundaki ona karşı tepkidir. Yoksa amaç aynı yani canlıdaki hormonun canlı organizmaya verdiği etkiyi yapay yoldan verme amacıdır, bu da öyledir yani üzümdeki de öyledir.

BAŞKAN – Katılıyorum, doğal olduğunu da biliyorum ama kamuoyundaki algı farklı...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Doğal değil, yapay yoldan...

BAŞKAN – Yapay yoldan ama özellikle üzümde çekirdekten ürettiklerini söylemişlerdi çünkü sunumda arkadaşlarımız.

Evet, buyurun Hocam.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Bu erken dönemde hasatla ilgili özellikle şunu belirtmek isterim. Son yıllarda, bu erken dönemde hasadı önlemek için örtü kullanıyoruz dedik. Esasında kurutmalık üzümlerde de aynı şekilde sergi yerlerinin üstüne akordeon şeklinde çok ucuz maliyetli, yine kurutma aşamasında yağmurdan korumak için önlem alınabiliyor. Bu sol alttaki resimlere baktığımız zaman, bunlar esasında doğal afetlerle ilgili, üstteki problemi gösteriyor, altta da yine bahsetmiş olduğum tel sergide üstü örtülebilen bir sistem. Yani bunlar esasında bizim kalitemizi artıracak ve erken hasadı önleyecek birtakım uygulamalar.

Burada bir de şunu zikretmek isterim: Kaliteyi artırmanın yolu kaliteli üzüme daha fazla para vermek. Yani 7, 8, 9, 10, 11 tip diyoruz. Bedel olarak aradaki farkı biraz daha açarsak, daha iyi üzüm üretme noktasında üretici de daha hevesli olacaktır, bu teşvik edici olacaktır.

Tabii, sağlığa yararları konusunda kamuoyunu bilinçlendirmek de önemli. Az önceki hormon da belki de bunun bir parçası. Geçen sene 6 milyon öğrenciye 4.200 ton civarında bir kuru üzüm dağıtılmıştır. Dediğim gibi, Osmanlı döneminden beri belki en önemli destek verilen, hatta o dönemden

beri istikrarlı belki de ihracatı yapılan tek üründür yani yıllardır hiç aksatmaksızın ihracatı yapılan tarım ürünüdür. Dediğim gibi, askerî birliklerimiz aynı zamanda önemli bir tüketim potansiyelidir, 500 bin askere ayda 1 kilo versek ciddi bir rakam yapacaktır. Yani hem sağlıklı besleyeceğiz hem de bir şekilde iç tüketimi artırma yönünde faydası olacaktır.

Bu Manisa bölgesinden yine güzel bir resmimiz. Burada, çekirdeksiz üzüm alanları 1980'den bugüne kadar yaklaşık 2 katına yakın çıktı. Bu handikap mıdır, bunu tartışıyoruz ama şöyle de bir şey var, Edirne'den Kars'a her tarafta sultani çekirdeksiz sevilerek tüketiliyor, aynı zamanda ihracatta da önemli bir ürün ama yaklaşık 200-250 bin tonluk ihracat yaptığımız bu üründe şöyle bir sıkıntı var: Üretici eğer satamayacağını anlarsa, sofralık üzümde eğer bir kalite düşüklüğü olursa, hemen "Bunu yataırayım kurutayım." diyor, böylelikle hem piyasayı daraltıyor hem de bir şekilde başka problemlere de yol açıyor. Ben şunu diyeceğim: Burada, bizim ne yapıp edip Denizli, İzmir ve Manisa bölgesinde sultani çekirdeksizde iyi tarım uygulamalarıyla sofralık üzümü mutlaka daha iyi noktalara taşımamız lazım.

Burada, yine, kuru üzümle ilgili baktığımız zaman fiyatların düşük olmasıyla ilgili şikâyetler var. Burada, özellikle TARIŞ yapabilirse, kuru üzümde müdahale kurumu olarak... Fındıkta da geçen sene böyle bir sorun yaşandı. Tabii, bu, burada bizim söylememizle olacak bir şey değil ama bu ciddi bir öneri, bölgenin önerilerinden bir tanesidir.

Kuru üzümle ilgili güzel gelişmelerden bir tanesi, lisanslı depo 2017'de çıktı. Gerçekten, üzümlerin fazla üretildiği dönemlerde bu depoda muhafaza edilmesi, olmayacak yılda rahatlıkla üzüm satabilmemiz için bir avantajdır. Bu lisanslı depodan yararlanma noktasında üretici mutlaka teşvik edilmeli. Yani fazla ürünü olduğu zaman veya fiyat düşük olduğu zaman bu depolara yöneltmek lazım.

Kivide de bu sorunu çok yaşadık. Nedir? Sınır ticareti. Sınır ticaretiyle gelen ürünler, özellikle İran'dan gelen ürünler, bir şekilde bizim fiyatlara bir miktar da olsa yine etki ediyor çünkü orada fiyatlar daha düşük.

Doğal afetler, özellikle, neredeyse iki yılda, üç yılda kışın şiddetli donlar veya ilkbaharda yaşanan donlar, son yıllarda üzümde güneş yanıklığıyla ilgili problemler ciddi anlamda hem verimi hem kaliteyi düşürüyor.

Sigortayla ilgili de birtakım sorunlar var ama Manisa'da biliyorum bağcı bir arkadaş vardı Harun Çoban diye, şöyle bir şey yapmışlar: Taş üstü sulamayla belli bir ısının altına düştüğü zaman bağları dondan koruyacak önlemler gelişmeye başladı Manisa'da esasında, yavaş yavaş bu iş başladı. Biz mesela değişik şekillerde meyve bahçesine, bağlara sulama sistemi kuruyoruz, destek veriyoruz; bu sene de var esasında. Mesela dondan önlem almak için yapılan bu tip sulama sistemleri de onun kapsamına alınabilir. Yani "Taş üstü sulamayla ben dondan korunmak istiyorum." yani bunu da onun kapsamına almanın doğru olacağını düşünüyorum. Yani bir şekilde bu da ayrıntılı bir önlem olarak düşünülebilir.

Bu sene salamura yaprak sigorta kapsamına girdi, üzüm zaten vardı ama sigorta primlerinin yarısını devlet ödüyor zaten ama burada en büyük sıkıntı eksper geldiği zaman hasar tespitiyle ilgili "Zamanında gelemedi, yeterince hasarı göremedi." diye birtakım üreticilerimiz bu konuda çok mağdurlar. Esasında bence tarım sigortasını bu doğal afetlerin böyle sıkça yaşandığı yerlerde ciddi olarak ele alıp üreticiyi korumamız lazım. Çünkü bu sene mesela elma düştü, Tokat'ta elma sökmeye başladı insanlar, şeftalicyi sökmeye başladılar; bazı yerlerde, başka bölgelerde bağını söküp işte başka şey dikenler oluyor.

Yani benim iddiam şu: Türkiye’de kaliteli taş üretin taş satarsınız hem iç piyasaya hem de dış piyasaya, hiçbir kaliteli ürün elde kalmaz. Bizim onun için kaliteli ürün veya üzüm üretme noktasında birtakım önlemleri almamız gerekiyor diye düşünüyorum.

Üretim modeli olarak da şöyle bir şey var: “Sofralık üzüm üreten niye kurutuyor?” diye. Ya işte sofralık üzüm yetiştiricilik tekniğini geliştirip... Ki Manisa’da şu anda 1 dönümden 10 ton alan ve sofralık olarak çok güzel satan üreticilerimiz var yani şu anda var zaten yani bunu geliştirmemiz lazım.

Pazarlamada benim şeyim şu artık: Belli bir noktaya geldi kuru üzüm. Bizim bundan daha çok üretip satma şansımız olmayabilir çünkü Özbekistan, Çin belki daha ucuza piyasaya girecekler; biz kaliteyi artırırsak bu pazardaki payımızı koruruz, yoksa öbür türlü üretimi artırarak orada tutunmamız mümkün değil.

Fiyatların düşük olmasıyla ilgili olarak da yine bundan bahsettik daha önce.

Sofralık üzümle ilgili -bu yine Manisa’dan bir görüntü- bu çardak sistemi yetiştiricilik, burada 8-10 ton rahatlıkla üzüm alabiliyorlar, Mevlana üzümü olması lazım. Yani biz Manisa’da Sultani çekirdeksiz değil de belki bu tip ihracata giden hem ülkemizin hem uluslararası... Çünkü Çin şu anda sofralık üzümde çılgın gibi geldi gitti ama adamlar bizim gibi 100 çeşit yetiştirmiyor. Dünya piyasasına satabileceği 10-15 tane çeşitle bağ kuruyorlar. Yani çeşidi çok artırmaktan ziyade dış piyasa ne istiyorsa kaliteli olarak onları üretiyorlar. Bizim şu üzüm -bilmiyorum yemek nasip oldu mu ama- gerçekten çok kaliteli bir üzüm. Mesela bu da Red Globe, 1980’de patenti alınmış ve son yıllarda dünyada hâlâ üretimi artan bir çeşit, Türkiye’de de bağ alanları artan bir çeşit. Yani bizim ticari değeri yüksek olan yabancı, yöresel çeşitlerle üretimi mutlaka geliştirmemiz gerekir.

En önemlisi de tabii ki tüm gıda da olduğu gibi gıda güvenliği olmazsa olmaz.

Sol üstte bir tane üzüm var, bu da bizim Tokat’ımızın Boduroğlusudur, üstünde 1 lira var. Kayseri’de bu sunuyu sunduğum zaman dedim ki: Bu ne anlatıyor size? Teyzenin biri dedi ki: “Bu üzüm o kadar güzel ki tanesi 1 lira eder.” Ben esasında üzüm tanesinin 1 liradan iri olduğunu göstermek için koymuştum. Etiket fiyatı 2010 yılıdır, kilosu 3,75’tir, Tokat’taki bu üzümün fiyatı yedi yıl önce 3,75’ti. Yani demek ki biz bölge piyasasına veya yurt dışı piyasaya, ulusal piyasaya ürün üreteceksek tüketicinin talep ettiği üzümü kaliteli üretmemiz gerekiyor.

Sağ üstte Mevlana’mız var, bu da Tokat’tan bir görüntüdür yani Mevlana sadece Ege Bölgesi’nde yetiştirmiyor, biz artık çardak sistemini Tokat’a da taşıdık, sağ üstteki resim de Tokat’tır efendim.

Alttaki de Erzincan’ın Cimin üzümüdür, bunları niçin koyuyorum? Orada fiyatını görüyorsunuz 12 lira. Çekirdeksiz üzüm orada Manisa’dan bin kilometre gidip 3 liraya satılırken Cimin üzümü Erzincan’da 10 liraya satılıyor. Van’da Erciş üzümü 10 liraya satılır. Tunceli’de Şilfoni... Yani şöyle de bir şey var: Mesela Tokat’ta Sivas’tan gelen kabzımal veya toptancılar narenciye varken hiçbir üzüm almazlar. Yani şöyle söylemek istiyorum: Bazen bölgesel tatlar vardır, bunları da biz geri plana koyamayız yani. Biz mesela Tokat’ta narenciye geliştiriyoruz ama bölgede veya ülkenin değişik yerlerinde de sofralık üzüm satalım diye yatırımlarımızı veya bağ tesislerimizi ona göre planlıyoruz.

BAŞKAN – Bu Erzincan üzümü dayanıklı mıdır Hocam? Bildiğim kadarıyla biraz ince...

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – İnce kabuklu, çatlıyor tabii ama şimdi o yöredeki insanlara sorsanız üzümü çünkü onunla büyümüş onun için önemli olan üzüm o. Kuru maddesi de mesela çok yüksek değildir ha. Ben kara eriğe 12 lira değil 5 lira da vermem, o benim düşüncem; mesela ben bir Mevlana’ya veririm, narenciye veririm belki 5 lira, 6 lira –ben 12 lira vermem de- o, o bölgede az üretildiği için, alan dar olduğu için arz talep dengesinden dolayı 12 lira. Üretim biraz daha artsa o 5 liraya iner ama şu var: Uzun yola dayanmaz.

Burada bağcılık yönetmeliğiyle ilgili yapacağımız, böyle bir karar çıksa, bizim bağcılar araştırma enstitüsündekileri, bizim üniversitedekileri en çok mutlu edecek şey şudur: Ticari olarak 1 dekarın üzerinde üretim yapan çeşit bazında bağ alanlarının kadastro oluşturulabilirse, eğer biz bunu bilirsek ülkemizin varlığını bileceğiz. Ne kadar biz Sultani üretiyoruz, ne kadar Alfons üretiyoruz, ne kadar narenciye üretiyoruz? Bunu bilmiyoruz yani sofralık üzüm şu kadar diyoruz. Madem bu kadar, yüzde 50, sofralık üzüm üretiyoruz da 2 milyon ton niye 150 bin ton satıyoruz yurt dışına? Satamazsın çünkü neyimiz var, neyimiz yok, nereye ne yatırım yapacağız bilmiyoruz. Esasında bunu şunun için söylemek istiyorum: Her bölgede güzel üzüm var belki ama biz Çin’le rekabet edebilmek için, Hindistan’la rekabet edebilmek için mutlaka mevcudumuzu bileceğiz. Hangi bölgeye, hangi çeşitleri dikersek biz daha çok bağcılığımızı geliştiririz çünkü köyler boşalıyor. Şu açıdan diyorum: Bu gelirle alakalı da değil, köyde 10 bin lira da kazansa şehir hevesi başladı gençlerde. Tarımın belki de en büyük endişe edeceğimiz konusu budur. Biz köyde insanları... Çünkü genç nüfusu tutabiliyoruz için gelirin yanında da bir şekilde bu yeni gelişmeleri oraya eklememiz lazım yani sürdürülebilir kılmamız lazım. Sadece narenciye tabii ki önemli ama biz narenciyenin dışında açılım yapmasaydık Tokat’ta gerçekten ileride sorun yaşayabiliriz. Onun için, nasıl diyelim, gençlere de tarımı sevdirmemiz lazım. Bunu nasıl yapacağız bilmiyorum çünkü Tokat’ta 10 bin lira kazanacakken Ankara’ya geliyor 2 bin liraya güvenlikçi olarak kalıyor. Yani tarımı sevdirecek belki gençlere bu işi devam ettirebileceğiz.

Konudan uzaklaşmak istemiyorum, sofralık üzümle ilgili de baktığımız zaman, enstitüler, üniversiteler elinden geldiğince bir şeyler yapıyor ama biz bunu daha planlı olarak yaparsak... Mesela Güneydoğu’da bir öneri vardı, “Bağcılık Araştırma Enstitüsü kurulsun.” diye. Esasında orada Maraş’ta, Antep’te enstitümüz var; bunlar daha etkin olarak o bölgeye katkı sağlayabilir.

Ülkemiz öyle güzel ki on ay sofralık üzüm yiyebiliriz. Mersin’de mayısın 15’inde üzüm çıkıyor, kasıma kadar üzüm kesiyoruz, kasım ayında üzümü depoya koyarsak beş ay da depoda kalır. Yani biz neredeyse mayısın 15’inden belki martın 15’ine kadar rahatlıkla bu ülkede ciddi anlamda sofralık üzümü üretip tüketebiliriz, yeter ki işte az önce dediğim planlamayı yaparsak inşallah buraya gelecek.

Şimdi, önlerinizde de Tokat’tan birtakım ikramlarımız var. Sarma getirdik, üzüm getirdik. Şu sabun kalıbı gibi dilimlenmiş bir şey var, bazı yerlerde buna “köfter” derler ama bu, şöyle söyleyeyim: Dünyanın en doğal lokumu budur, dünyanın en doğal lokumu, Türkiye’nin de. İçinde hiç “e” içeren bir şey yok, içinde sade üzüm çırısı ve buğday düğüsü vardır. İkinci bir şey yoktur, rahmetli Ayşe Baysal vardı Hacettepe Üniversitesinde bu üzüm tarhanasını tanıttığımız zaman bir sempozyumda şunu demişti: “Türkiye’de yiyebileceğiniz en doğal ürünlerden bir tanesi budur.” Bunu Karaman’da “köfter” diye üretirler, Antep’te, Urfa’da buna “dirme” “kesme” diye değişik isimlerle üretiyorlar.

İBRAHİM HALİL FIRAT (Adıyaman) - Bizim orada da “kesme” diye söylerler.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Evet.

Şöyle söyleyelim: Hiçbir işe yaramayan üzümden bunu yapıyorlar, kilosu belki 50 kuruş, 1 lira olacak üzümde bunu yapıyorlar. Yaklaşık 5 kilo üzümde bu çıkıyor yani belki 5 lira bile değil ama bunun satış fiyatı 15 liradır. Bizim stok fazlamız, çok üzümümüz varsa bunu ne yapacağız diye endişe edilir diye bunları söylüyorum, bir de insanımız sağlıklı beslensin diye söylüyorum. Gerçekten cevizle birlikte bunu tüketirler.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Fındık ve badem de olur Hocam.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Fındık, bademle olur. Bu karşıkı resimlere baktığımız zaman... Günbalını özellikle Malatya’da duttan falan da yaparlar, Manisa bölgesinde de yaparlar üzüm şirasından. Bir taşım bunu kaynattıktan sonra... Sağda koruk üzüm turşumuz var; altta kara erikten,

Cimin üzümünden yapılan “saruç” diye bir ürün var. Onu şöyle: Üzümü ikiye bölüyorlar, içine ceviz koyup kurutuyorlar kuru üzümle ve bu da şimdi... Yani şunu diyeceğim: Mesela, Pepeçura Rize’de, pestil kavurması var. Ülkemizin zenginliğine buradan bakarsak: Akhisar’ın Buldan’ından üzüm köftesi, Şanlıurfa’dan köme... Mesela, Lice’de, Elâzığ’da “köpüklü orcik” dedikleri de zaten kömenin bir başka türüdür. Burada baktığımız zaman, Trakya bölgesinde hardaliye var, bulaması var. Yani ülkemizde dünyada hiçbir ülkede olmayacak böyle bir zenginliğimiz var. O sağ üstteki resmi de özellikle ben çektim, bir teyzemiz tahta kerevetin üzerinde üzüm tarhanası kurutuyor. Yani bu, esasında, geleneksel üzümlerin, ürünlerin yok olduğunu göstermek için çektiğim bir resimdi çünkü gençler köyde bunu da merak etmiyorlar. Şöyle bir şey var: “Agroturizm” diye bir şey çıktı yani biz -şu ürünleri bile- turistlere, geldikleri zaman, bunların yapıldığı yerleri göstersek, gezseler, yeseler, satın alsalar müthiş bir pazardır bizim için. Tabaklara koyduğum iki tane farklı üzüm kömesi var. Bunlardan biraz daha koyu olan -gene Tokat’tan aldım- Manisa’da elek altı, ticari değeri düşük kuru üzümünden üretilmiş bir kömedir bu da. Onu daha sonra pekmeze çevirdi, daha sonra da -ne diyelim- kalitesi düşük olan kuru üzümünden elde edilmiş bir kömedir. Diğeri Zile’deki narenciye pekmezinden yapılan bir üründür.

Burada şunu diyeceğim: Bizim bu ürünlerimize, geleneklerimize sahip çıkmamız lazım çünkü dünyada hiçbir yerde olmayan... Yani hani “Denizlerde balıklar yok oluyor.” diyorlar, otuz sene sonra bunların belki yarısı gidecek. Bunun tek yolu da şudur: Ticari olarak bunu üreten işletmeler başladı yavaş yavaş ama bunlarda en büyük sorun, maalesef ve maalesef ticarileşmeye başladık. Bununla ilgili, burada, mesela, pekmez olarak Zile pekmezi bu konuda coğrafi işareti 2009’da almıştır, asma yaprağı da benzer şekilde, bu sene “Erbaa narenciye bağ yaprağı” olarak benzer şekilde coğrafi işaret almıştır. Fakat burada şöyle bir şey var: İnanın, BİM gibi, A101 gibi değişik yerlere gidip baktığımız zaman bu yöresel ürünlerin arka kutusunu okuyun, maalesef glukoz şurubu var. Bunun nerede kaldı gelenekselliği, yöreselliği, doğallığı? Şöyle söyleyelim: Takip ettiğimiz kadarıyla, ciddi anlamda, bu, sıkıntıdır. Hatta Zile’den -değerlendirme komisyonundayım- bandrol alıp orijinaline göre Zile pekmezi üreten tek bir firma var. Birkaç tanesi vardı, Karbon-14 testinde glukoz şurubu çıktı, Zile pekmezinde çıktı. O firmaları tamamen şey dışına aldık yani coğrafi ürün olarak onları kabul etmiyoruz ama onlar hâlâ üretip piyasaya satmaya devam ediyorlar. Yani bugün balda olduğu gibi yöresel ürünlerde de... Mesela, bu, bizim Tokat’da doğaldır, bunda herhangi bir katkı yok. Biz bu şekilde ürün üreten firmaları -Urfa’da olur, Antep’te olur, Manisa’da olur, Tokat’ta olur, fark etmez- yöre bazında bu ürünleri... Şu var: Agroturizm kapsamında yabancı gelip gördüğü zaman üretim işletmesinin ne kadar modern, hijyenik olduğunu görmeli ve bu ürünlerin reklamını yapabilmeliyiz yani ne olacak? Turizm operatörleri geldiği zaman o yörede şunu diyebiliriz: Mesela, biz yaprak kırıp salamura yapıyoruz, gelsin; bir yerde köme yapılıyorsa gelsin. Yani biz bunları tanıtıp bir şekilde insanımızı sağlıklı beslemeliyiz, hem de aynı zamanda iyi bir ihracat potansiyeli vardır bu ürünlerde. Avusturya’ya gidenler bilir; hayattayken hiç değer vermedikleri Mozart’ı adamlar kimsesizler mezarlığına gömmüşlerdir ama şimdi tek bir reklamları vardır; bardaklara, kupalara onun resmini basarlar, bir de Mozart çikolatası satarlar. Adamlar ona hayatında değer vermemişler, onu ticarileştirmişler. Bizim onun gibi kaç tane değerimiz var yani bunların hangisine sahip çıksak ciddi anlamda büyük bir kazanımdır bizim için.

Belki biliyorsunuz, kuşburnu marmeladı var. Her yörede değişik marmelatlar yapılıyor, kuşburnu vesaire. Tokat’ta bu yapılıyor, bazı yerlerde de biraz var. Üzüm şırası katılır bizde, bazılarında artık. Ticari olarak da yapıyor bunu bazıları. Yani şimdi üzüm suyunu biz aynı zamanda hani içecek olarak tüketebiliriz ama glukoz şurubu katılmasın ya, üzüm şıramız katılsın, biraz fiyat yüksek olsun. Zaten glukoz şurubuna verdiği ilaçla gidiyor, kanser oluyor insanlar yani bir şekilde bunu... Şu var: Ürünlerin üstüne yazdıkları sürece hiçbir sorun olacağını düşünmüyorum yani “Üzüm şırasından yapılmıştır, fiyatı budur.” dediğiniz zaman... Pazara gidiyoruz. İnanın, bak, eğitimi olmayan ya da profesör de

gitse, kaportacı da gitse; domates 3 lira, 5 lira, 5 lira eğer iyi tarımsa kaportacı da onu alıyor. Artık insanlar sağlığına değer veriyor yani bunu kaportacı veya şey için demiyorum. Çalışan insanlar, belli bir gelir düzeyi olan insanlar sağlıklı ürüne para vermekten çekinmiyor, imtina etmiyor.

Bu da Tokat'ımızdan bir görüntü. Tabii ki yaprak önemli dedim. Gerçekten burada, Manisa'da, Denizli'de, Tokat'ta, Tekirdağ'da, Çanakkale'de, Kilis'te, Hatay'da, her yerde ticari olarak salamuralık yaprak üretimi yapılıyor. Hatta şöyle söyleyelim: Salamuralık yaprak... Tokat için şimdi rakam vereyim size: 1 dekardan ortalama 500 kilo, Erbaa Niksar'da 1 ton yaprak toplayan insanlar var. Taze satarsa 5 liradan 5 bin liradır, salamura yaparsa 10 liradan 10 bin liradır dekara geliri. Yani böyle önemli bir üründür ve Çanakkale'de bile 15 liraya yaprağın satıldığını biliyorum, taze yaprağın. Geçen sene Erbaa Ticaret Odası bu konuda bir başvuru yaptı çünkü markalaşma önemli.

Türkiye'de coğrafi işaret alan 8 tane üzüm çeşidi var; Boğazkere'dir, Arapgir'in Köhnüsüdür ama Sultani zaten İzmir ile Manisa arasında bir sorun, ona ben girmeyeceğim. Burada benim içimi acıtan şudur: Bu 88-2016 TÜİK verileridir. Bakarsanız “pepino” dediğimiz ne ki ya? Türkiye'ye geleli kaç yıl olmuş? 188 ton üretimi istatistiklerde var; kuşkonmaz 145 ton. Türkiye'de üretilen salamuralık yaprak 50 bin ton, istatistiklerde yok. Bu bizim içimizi acıtan bir şeydir. Benim ricam, özellikle salamuralık yaprağın da bir tarım ürünü olarak görülmesidir. Tokat'a giren parayı söylüyorum: Bir yılda asma yaprağından gelen para 50 milyon TL'dir, eski parayla 50 trilyon. 188 ton pepino olsa ne olacak, olmasa ne olacak? Ülkemizde TÜİK'e biz bunu koyacağız ki yurt dışındaki insanlar asma yaprağı üretilen bağlar olduğunu bilsin, böyle bir ürün üretildiğini bilsinler. Onun için bu salamuralık yaprak konusunda biz Tokat olarak hassasız çünkü bence... En önemli bölgelerden 2'incisi de Manisa'dır çünkü bizden daha fazla üretiyor Manisa zaten. Bunu söyleme sebepimin bir tanesi de şudur: Bizdeki hem üzüm alıyor hem yaprak alıyor ama biz zamanla salamuralık yaprağı TÜİK'te koyduğumuz zaman bazı bağlar artık tamamen asma yaprağı üretecek ve asma yaprağı üreteceği zaman da kalıntı sorununu azaltacak uygulamalara rahatlıkla girebileceğiz.

Benim söyleyeceğim budur. Bu şeylerden bir tanesi, mesela bakır atmış buraya üreticimiz, bu resmi kalıntı sorunu için koydum. Yani adam gidiyor, bu yaprağı da diğeriyle alıp koyduğu zaman kalıntı problemi yaşıyoruz. Bu, 2016 yılında Türkiye'den ihraç edilen asma yapraklarında çıkan pestisitlerin isimleri ve sağ tarafta da çıkan etken maddelerin miktarı. Şimdi, benim üzüldüğüm şeylerden biri şu: Biz ihraç edemiyoruz diye üzülmüyoruz da insanımız yiyor bunu, yılda bin kişiden 2 kişi kanser oluyor. Bu önlemleri alırken önce kendi insanımızın sağlığını bence dikkate almamız lazım yani önce biz iyi beslenelim, onlara da satalım ama onların yemediği yaprağı bizim insanımız yiyor. Bununla ilgili de tabii biz çok çalışma yaptık, “survey” yaptık, ilaçlama yaptık, kalıntı çalıştık. Bu sene Tokat'ta yapmış olduğumuz il özel idare projemizdir bu; bizim kükürttten hazırladığımız kireçte bir güllüci bulamacımız var. İşte, biz doğal ilaçlarla kalıntısız yaprak üretme konusunda bir proje yaptık. Gerçekten buradaki rakamlardan da şunu söyleyeyim: Bir üreticinin pestisit attığı hastalıkla zararlı mücadelesinde aynı sonucu aldık. Ortadaki resimde hiç ilaç atmadık, gördüğünüz gibi hasta olmuş yani orada külleme var; sağ tarafta bizim attığımız uygulama, solda da üreticinin attığı pahalı ilaç. Yani hem ucuza hem de sağlıklı ilaçlama modelini biz Tokat'ta oturttuk. Ama artık önümüzdeki sene bunlara bağlarda üreticileri teşvik ederek de... Çünkü bizim yaprak, Tokat'taki yaprak da ihraçtan geri dönüyor. Bizim bu üretim aşamasında bu önlemi almamız lazım.

Güzel şeylerden bir tanesi şudur, tabii, belki de en önemli şu var: Katma değeri artırmak lazım, yaprak satarak para kazanamayız. Zaten mevcut bir miktar bir dolma, sarma sanayisi var, esas para kazanılan kısım da odur. Burada artık, mesela Gaziantep'te olsun, İzmir'de ve değişik yerlerde olsun yavaş yavaş bu sarma sektörü gelişmeye başladı. En büyük rakibimiz Yunanistan. Yunanistan maliyeti

düşürmek için yaprağı götürüp Çin’de sardırıp onlar da “dolmaki” adı altında... Mesela, ben bunu şöyle düşünüyorum: Mesela, bir Tokat’ta bu sektörü geliştirmemiz lazım, Manisa’da daha da geliştirmemiz lazım. Yani asma yaprağının çok üretildiği bölgelerde bu sektörü geliştiresek katma değerimiz artacaktır ama kesinlikle gıda güvenliğini geri plana atmayalım.

Bu, bizim üniversitemizde tüp bir fidan üretim serasıdır. Tabii, Tokat’ta biz asma fidanı üretiminde 5’inci sıradaydık, son iki yılda 3’üncü sıraya geldik. Çünkü biz 100 bin üretilen asma fidanını Tokat’ta 500 bine çıkardık, asma sektörünü üniversite olarak teşvik ettik. Yani bu bizim için niye önemliydi? Kendi ürettiğimiz fidanı kendi bölgemizde özellikle öncelikli olarak kullanıyoruz. İyi bağın yolu iyi fidandan geçer, sağlıklı fidandan geçer. Çok ayrı bir konu bu ama gerçekten bunu da göz ardı edemeyiz diye düşünüyorum. En büyük sorun ismine doğru, sağlıklı baz materyal temini. Şu anda fidan üreticileri alt birliği Karacabey’de bir damızlık kurdu ama henüz yeterli bir üretim yapmıyor. Zaten ilk yıllarda devlet asma fidanı üretti, özel sektör şu anda yüzde 95’ini üretiyor. Ama araştırma enstitüleri yani ne olursa olsun ismine doğru, temiz asma fidanıyla kullandığımız o çubuk diyelim, anaçların, çeliklerin, kalemlerin üretimine eğer katkı sağlarsa biraz daha biz bu konuda sağlıklı yol alırız diye düşünüyorum.

Bir de fidancıların en büyük şikâyeti: Maalesef ve maalesef sertifikasız kaçak fidan üreten üreticiler piyasada cirit atıyor bazen, bunlar da yakalanamıyor. Yani buna önlem alırsak vergisini ödeyen, düzgün fidan üreten üreticileri korumuş oluruz, korumazsak maalesef bu da büyük bir probleme yol açacak.

Ben burada Tokat’la ilgili yere biraz geçeceğim. Biz 2016’da başladık, 2017’de devam ediyor... Şöyle söyleyeyim: Manisa’da ortalama işletme büyüklüğü 18-20 dekar Tokat’ta 3,5-4 dönüm. Türkiye’nin en önemli sorunu zaten küçük işletmeler yani onlardan da tabii ki başarılı sonuç almamız zor, büyük bağ yok. Bunun çözümü de şu: Küme şeklinde, kümelenme dediğimiz yani belli bölgelerde bağ alanını yoğunlaştırarak bu şekilde biz daha sağlıklı büyürüz dedik. Onun için Necip köyü, Turhal’ın ilçesine bağlı köy, o bölgede biz 2 bin dekar civarında bu Kalkınma Bakanlığının desteğiyle... Burada tabii ki kaymakamlık, ilçe tarım müdürlüğü, köylere hizmet götürme birliği, Necip Köyü Muhtarlığı, üretici el birliği verdik, Tokat’ta üretilen 450 bin fidanla bir yılda -2016’da- 2 bin dekar bağ kurduk. 2 bin dekarı şöyle tarif edeyim: Türkiye’de bir yılda kurulan bağın yüzde 10’u bu bölgeye kuruldu o sene, o şekilde söyleyelim. Çünkü 4-5 milyon civarında fidan üretiliyor, o sene 1 milyon civarında fidan geldi Tokat’a ama bu proje 450 bin civarında. Bizim başarımızdan bir tanesi budur, şu resimdir. Sebepi şu: Necip köyüne biz bir tane örnek bağ kurduk. Bu örnek bağın esprisi şuydu köy muhtarlığına: Üreticilere burada bağ nasıl kurulur gösterdik. Bundan sonra burada budama nasıl yapılır, ilaçlama nasıl yapılır, yaprak nasıl salamura yapılır, nasıl pekmez yapılır... Çünkü işletme binamız da yapılıyor şu anda. Burada sol tarafta da Sultanî çekirdeksizine kadar çardak sistem ve Y sistem sofralık üzüm de koyduk. Niye? Yarın bir gün üreticimize biz sadece yaprak üretin, narenciye üretin demeyeceğiz; burada beğendiğiniz, para edecek, güzel sofralık çeşitlerin tadına bakacak, yiyecek, hangisi para ediyorsa onu da orada yerinde göstereceğiz. Böyle bir koleksiyon kurduk 25 dekar. Burada özellik bu modeli niye öneriyorsunuz? Tarım Bakanlığımız 2017’de bir karar aldı, 81 havza olması lazım “Hangi bölgede hangi ürünler yetiştirilecek?” diye.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Büyük ovaları.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Havza modeline geçildi, havza modeli, bağcılıkla ilgili değil.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu kapsamında büyük ovaları tanımladılar.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ –Evet yani toprak ve iklim koşullarına göre hangi ürünlerin burada yetiştirilmesi lazım, bir karar alındı, o da hatta bu 2018’de yürürlüğe kondu. Yani ben bağcılık için de aynısını diyorum. Yani mesela gidip narenciye dikip de Manisa’da sofralık yetiştirmesine gerek yok

veya yaprak yetiştirmesine. Çünkü her bölgenin kendi ekolojisine uygun çeşitlerle üretim yapmamız lazım yani havza modeli gibi, bizim bu yaptığımız havzanın bir küçüğüdür, bir kümelenme modelidir. Biz bunu bundan sonra Türkiye’deki kurulacak yeni bağ tesislerinde örnek bir model olarak görüyoruz.

Bunun dışında bir yere varabilmek için şu var: Üreticilere mutlaka profesyonel danışmanlık hizmeti lazım. Bunu enstitülerle yaparız, tarım il müdürlüğüyle yaparız, bir şekilde bir yere kadar geldi ama işin ucundan tutmak için de iş birliği şart. Biz burada bir şey yaptıysak tabii ki tarım il müdürlüğüyle de ortak çalıştık, araştırma enstitüleriyle de birlikte projeler yürütüyoruz. Yani eş güdüm önemli, herkes kafasına göre takılırsa bir şey çıkmıyor yani el birliği yapmamız lazım ki burada bu çok önemli.

Bununla ilgili... Bu, tabii, bağdan bir açılış töreniydi. Tabii, burada bu bağa eski Başbakanımız Davutoğlu’nun büyük katkısı oldu ve “Veli Efendi Bağı” koyduk onun ismini de. Bizim örnek bağımızdan bu resim. Bunu koyma sebebim de şuydu: Sağda o Necip köyünden Duran amca var, tek ayağı var, o sıradaki tüm asmaları kendisi dikti. Bunu şunun için diyorum: Biz bir şey başaracaksak istekli olmamız lazım, hevesli olmamız lazım, iş birliği yapmamız lazım. “Ama ben siz sulamasanız da 50 tane fidanı kendim gelip sulayacağım, bu fidanlardan 1 tanesi fire vermeyecek.” dedi. Yani tabii çalışma şevkimizi artıran şeyler bunlardır.

Bu da bağın açılış töreniyle ilgili bir şey “Üzüm ana vatanına geri dönüyor” diye.

Benim sunumum bu kadar, teşekkür ediyorum, soru varsa soruları alabilirim.

BAŞKAN – Çok teşekkür ediyoruz Hocam.

Buyurun Celil Hocam.

CELİL GÖÇER (Tokat) – Değerli Başkanım, kıymetli milletvekilleri; hocamız bu konuya, üzüme, bağcılığa gönül vermiş bir hocamız, sunumundan da belli oluyor, önemli katkıları da oldu. Bahsettiği Necip köyümüzün muhtarı da burada, toplantıya geldi. Hakikaten burada sevindirici taraf şu oldu: Yani akademinin, üniversitenin, köylünün, bürokrasinin, siyasetin hep beraber eş güdümlü yaptığı bir çalışma oldu.

Şimdi, sunumdan da anlaşıldığı üzere, ben bazı kavramların altını çizmek istiyorum. Bizim iyi tanımlara ve standardizasyonlara ihtiyacımız var diye düşünüyorum, tanımları detaylı yapmak lazım. Şimdi, bir istihdam yapacağınız zaman, eleman işe alacağınız zaman bir görev tanımı yaparsınız.

Şimdi bir fıkra anlatayım müsaade ederseniz. İş görüşmesine almışlar “Ne iş yaparsın, nasıl, ne özelliklerin var?” diye soruyor. “Nasıl bir pozisyonda iş düşünürsünüz kendinize?” denmiş. “Mümkünse yatay pozisyonda, yatış pozisyonunda olsun efendim.” demiş. Şimdi yani bizim tanımlamalarımız daha çok yatış pozisyonunda olmuş gördüğüm kadarıyla. Bu bağcılıkla ilgili rakamları çıkartalım dediğimde, önüme gelen tabloda Zile örneğini verdi. Mesela, Zile’de 30 bin dekar bağ var diye istatistiklerde veri olarak da görülüyor tarım müdürlüğünde. Yok işte, o “bağ” dediği şey hobi bahçesi aslına bakarsanız. Yani burada çok detaylı bir şekilde ürünün özelliğine göre, verimine göre, karakterine göre, coğrafi işaretine göre detaylı tanımlamalara, verilere ihtiyacımız var ki planlamaları ona göre yapalım. Arkasından standardizasyon geliyor. Şimdi, burada da hakikaten standardizasyon noktasında da eksiklerimiz var. İşte dün mesela Besni üzümünden TARİŞ Başkanı Ali Rıza Bey bahsetti yani ne kadar övgüyle bahsetti ama öbür taraftan Thompson üzümünü hani yetiştirmek lazım. Hâlbuki bizim güçlü yönlerimizi... Besni üzümümüzün güçlü tarafı nedir, narenciyeğin güçlü tarafı nedir, bunları çok iyi bir şekilde belirleyip planlamaları ona göre yapmamız lazım.

İkinci çok önemli vurgu, gıda güvenliği. Şimdi, bu, Türkiye ve dünyadaki gelecek en önemli trend bence, güvenli gıda tüketimi. Buna gıda güvenliği açısından, üzüm özelinde baktığımız zaman, üzüm bir gıda olarak nedir, insan sağlığına etkileri nedir; bizim bunları çok iyi anlamamız ve anlatmamız

lazım ve bunu standardize etmemiz gerekiyor. Bunu yaptığımız zaman, bizim, hakikaten, şimdi arz ve pazar dengelerinde baktığımızda belli kalemlerde arz fazlası var gibi görünebilir ama biz bunu iyi gıda, sağlıklı gıda, güvenilir gıda olarak etiketlediğimiz zaman, vurguladığımız zaman veya uygun kanallarda üretimi ve ürünün değerlendirilmesini sağladığımız zaman böyle bir problemin olacağını da düşünmüyorum.

Bu kapsamda, mesela, işte, ürünün planlamasıyla ilgili Tarım Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığının ortaklaşa yaptığı çalışmalarda Uluslararası Yaş Sebze ve Meyve Halleri Projesi var, bu ürünün topraktan pazara kadarki bütün analizlerinin yapıp standardizasyonunun sağlanacağı bir süreç. Bu bahsedilen, Tokat'taki Necip köyü odaklı projede de nereden hareket ettik? Şuradan hareket ettik: Bir şeyi üreteceğiniz zaman en önemli husus nedir? Onu satıp satamayacağınızdır. Dolayısıyla, pazarda karşılığı olan bir şeyi sizin belirlemeniz lazım. Çünkü sunumlarda da "Pazarda üreticinin damak tadına uygun olan ürün hangisidir, onu yetiştirmemiz lazım." diye konuşuldu, bu çok önemlidir hakikaten. Şimdi, Tokat yaprağı bir marka. Dolayısıyla, burada hazır bir marka değeriniz var, siz onu iyi standardize edip ürettiğinizde çiftçinin bu anlamda kazanmaması mümkün değil, atıl olan pek çok alan da ekonomiye kazandırılmış oldu.

Çok teşekkür ederim.

BAŞKAN – Şahin Bey, buyurun.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Değerli Başkanım, Değerli Hocam, çok teşekkür ederiz sunumunuz için. Aslında, tabii, çok geniş bir perspektiften baktınız ve Anadolu'da yetişen birçok yöresel üzüm çeşidinin de burada tanıtımını da yapmış oldunuz.

Birçok bölgede de yapılıyor, "sofralık üzüm" dediğimiz çeşitler. Tabii, bizim burada -biraz önce sizin de sunumunuzda belirttiğiniz gibi- esas, profesyonel üretim yapılan bölgelerimiz, işte, Manisa, Denizli, İzmir, o yörelerde, bu bölgelerde Thompson cinsi veya bizim deyimimizle "Sultaniye" dediğimiz üzüm çeşidinin ihracata dönük bir üretim şekli var ve kurutularak satılıyor. Burada sanırım Türkiye'deki en büyük sorunlardan bir tanesi; dünyanın en büyük kuru üzüm satıcısı olmamız önemli bir konu ama buradaki elde ettiğimiz katma değer ve gelirin oranının Türkiye'deki çiftçilerimize yansımalarının ne olduğunun görülmesi ve araştırılması ve buna bir çözüm bulunması. Bizim buna bir taraftan çözüm üretmemiz gerekiyor -taze üzümün nasıl ihracat yapıp döviz olarak girdinin sağlanması- ama bir de önemli olan, bizim "damak tadı" dediğimiz, yöresel bazda ürettiğimiz çok güzel üzüm çeşitlerimiz var. Bunlar acaba yurt dışında satılabilir mi? Bunlardan acaba ürün elde ettiğimizde, işte, pekmezdir, peksimettir, tarhana gibi -bahsettiniz- bunları yapıp dışarıya satabilir miyiz? Bunların da üzerinde durup ona göre bir değerlendirme ve çalışma yapmakta fayda olduğunu düşünüyorum.

Teşekkür ederiz Başkanım.

BAŞKAN – Evet, Şahin Bey'e teşekkür ediyoruz.

Başka soru yoksa veya katkı sunan arkadaşımız yoksa İzmir Ticaret Borsası Başkanlığından gelen Başkanımızı ve heyetini dinleyeceğiz.

Hocam, katkılarınızdan dolayı size teşekkür ediyoruz.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Rica ederim.

BAŞKAN – Emeğinize sağlık. Arkadaşlarımız sizinle zaman zaman irtibatla olacaklar, birlikte rapor hazırladığınız doçent arkadaşımızdan da katkı isteyecekler, imkân dâhilinde olursa çok memnun oluruz, mutlu oluruz, seviniriz Hocam.

2.- İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Zincircioğlu'nun, çekirdeksiz kuru üzüm, sofralık üzüm, bağ sahaları ile sektörün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Sayın Başkanım, değerli Komisyon üyeleri; bize bu sunumu yapma olanağı verdiğiniz için İzmir Ticaret Borsası olarak teşekkür ederiz. Sayın Başkanımız İşımsu Kestelli bugün İzmir'deki EXPO Uluslararası Tarım Fuarı'nın açılışı dolayısıyla ve Sayın Tarım Bakanımızın orada olması dolayısıyla katılamadı, onun yerine Yönetim Kurulu üyesi olarak bu sunumu sizlere ben yapacağım.

İlk önce kendimi tanıtayım. Ben İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Zincircioğlu. Yaklaşık kırk yıldan beri bu çekirdeksiz kuru üzüm sektörü içindeyim ve bilfiil ihracatçı olarak yer almaktayım. Ayrıca, Genel Sekreter Yardımcımız Doçent Doktor Pınar Nacak'la beraber Borsamızı temsil edeceğiz ve bu sunumu gerçekleştirmeye çalışacağız.

İzmir Ticaret Borsası olarak daha çok Türkiye ekonomisinin en önemli tarımsal ihraç kalemlerinden biri olan çekirdeksiz kuru üzüm üzerinde konuşmak istiyorum ama bunun yanında diğer konularda da bağ sahası, sofralık üzüm konusunda da eğer herhangi bir sorunuz olursa elimizden geldiği kadar da yardımcı olmaya çalışırız.

Ülkemiz dünyadaki en büyük çekirdeksiz kuru üzüm üreticisi ve ihracatçısı konumundadır. Dünyadaki çekirdeksiz kuru üzüm ihracatının yaklaşık yüzde 40 veya 45'ini gerçekleştiren ülkemiz, dünya çekirdeksiz kuru üzüm fiyatlarının oluşmasında da önemli bir yere sahiptir. Ülkemizde üretilen üzümün yaklaşık üçte 2'si çekirdekli, üçte 1'i de çekirdeksiz üzüm olarak gerçekleşmektedir. Çekirdeksiz kuru üzüm dünya rekoltesi ortalaması son zamanlarda yaklaşık 1 milyon tonu aşmış, 1 milyon 200 bin ton civarında dünyada bir çekirdeksiz kuru üzüm üretimi gerçekleşmiştir.

İzmir Ticaret Borsası olarak, en önemli beş tarımsal ihraç ürünümüzden biri olan çekirdeksiz kuru üzümde yaklaşık senelik ortalama üretimimiz 300 bin ton civarındadır. İzmir Ticaret Borsası 1924 senesinden beri, doksan dört yıldır pamuğun yanında kuru üzüm konusunda da spot bir piyasa olarak, spot bir salon olarak hizmet vermektedir. Her gün saat on iki ile bir buçuk arasında ajan, simsarların vasıtasıyla alıcı ve satıcının bulunduğu spot bir piyasamız söz konusudur. Bu spot piyasada her gün değişen fiyatlarla yüzde 85-90'ı ihraç edilen çekirdeksiz kuru üzümün fiyatı oluşmaktadır. Burada en önemli etkenlerden bir tanesi de bu salona üzüm üreticilerimiz üye olmadan gelip kendi ürünlerini de rahatça satabilme imkânı bulmaktadır.

İzmir Ticaret Borsası aynı zamanda yarı kamu bir kuruluş olarak Türkiye'deki yetişen kuru üzümün pazarlanması ve fiyatının oluşması konusunda en önemli kurumlardan biridir. Burada arz ve talebin oluşması dolayısıyla her gün fiyat oluşmaktadır. Salonda gerçekleşen fiyatlar saat on iki ile bir buçuk arasında arz ve talebin, o günkü dünya konjonktürünün durumlarına göre gerçekleşmekte ve günün sonunda bir komite tarafından hem bilgisayarlarla, internet vasıtasıyla hem de medya aracılığıyla tüm taraflara açıklanmaktadır. Burada oluşan fiyat bir referans fiyattır. Dolayısıyla bu referans fiyat aynı zamanda alıcı için, satıcı için, üretici için, ihracatçı için, tüccar için ve diğer orijinlerdeki üzüm üreticileri için emsal teşkil etmektedir ve dünyada yaklaşık 700 bin ton civarında ticareti yapılan bu emtianın dünyadaki spot fiyatın tespit edildiği tek yerdir. O bakımdan, İzmir Ticaret Borsasının işlevi ve yaptığı konu çok çok önemlidir. Çünkü Türkiye yaklaşık şu on beş yirmi yıldan beri 150 bin tonluk rekolteden 300 bin tonluk bir kuru üzüm rekoltesine erişmiştir. Siz ürettiğiniz ürünü satabildiğiniz ölçüde ancak başarılı olursunuz. Ürünü satamadığınız takdirde bir arz fazlası oluşmakta ve dolayısıyla bu arz fazlası da nicede bir fiyat baskısı olarak hem üreticinin hem ülkenin hem de ihracatçının sırtına binmektedir. Burada İzmir Ticaret Borsası olarak fiyatın oluşmasına en büyük katkıyı sağladığımıza inanıyorum.

Burada 2017 yılındaki anlık salon işlemlerinin, bilgilerinin verildiği “web” sayfasına yaklaşık sene içinde 17 milyon bir giriş olmuştur ki bu bizim salonun diğer taraflar tarafından ilgisini göstermektedir. Başta Bakanlık olmak üzere diğer bilimsel çalışma yapan akademisyenler İzmir Ticaret Borsasının geliştirmiş olduğu bu bilgileri, fiyatları ve -aynı zamanda çok geniş kapsamlı bir AR-GE çalışmamız vardır- bu AR-GE çalışmasının bilgilerini kendileri kullanmaktadır. Doksan dört yıllık bir birikimin neticesi olarak borsamız salonlarında gerçekleşen fiyatlar her gün yurt dışı tarafından da takip edilmektedir. Çünkü, biraz önce de söylediğim gibi, burada yapılan alışveriş bir şeffaf alışveriştir. Temsili numune beğenme ve üzerinde pazarlık yöntemiyle bu sistem yürümektedir ve buradaki yapılan alışveriş aynı zamanda karşılıklı bir güvene dayanmaktadır.

Bildiğiniz gibi, 300 bin ton civarında üretimi olan çekirdeksiz kuru üzümün 250-270 bin ton civarında ihracatı gerçekleşmekte ve dâhil piyasada da bunun ortalama 40 bin ton civarında da tüketimi olmaktadır. Bu ihracatı TSE 3411 Standart kapsamında ihracatımız gerçekleşmektedir. Dolayısıyla TSE 3411 işlenmiş üzümün standardını teşkil etmektedir ama borsada alınan-satılan ham madde şeklindeki bir üzümün standardı çok önemlidir. İzmir Ticaret Borsası son bir buçuk sene zarfında bununla ilgili çalışma başlatmış ve geçen sene uygulamaya koyarak ham madde çekirdeksiz kuru üzüm yönetmeliğini yürürlüğe koymuştur. Dolayısıyla bizim şu anda borsada kullandığımız ve herkesin kabul ettiği bir ham madde standardımız söz konusudur. Burada, standartta üzümün kalitesi, cinsi, sınıfı ve dolayısıyla belli bir yapıya sahip olması dolayısıyla bir standart içinde alınıp satılabilmektedir ve dolayısıyla bu hem alıcı için hem de satıcı için bir güven ve karşılıklı şeffaflık temin etmektedir.

İzmir Ticaret Borsası olarak, aynı zamanda, bilhassa, ürünün çok fazla olduğu senelerde arz fazlası dolayısıyla oluşabilen fiyat dalgalanmaları ve fiyatın arz-talep dengesi, dolayısıyla aşağıya düşmesi, dolayısıyla üreticinin fiyattan dolayı zarar etmesi veya daha az para kazanmasının önüne geçmek için bilhassa üretiminin çok olduğu senelerde lisanslı depoculuk çalışmalarına borsamız hız vermiş ve Bakanlığın önderliğinde bir lisanslı depoculuk çalışması geçen sene nisan ayında bitirilmiş, Bakanlık tarafından kabul edilmiş ve 5300 sayılı Lisanslı Depoculuk’a dayanarak Çekirdeksiz Kuru Üzüm Lisanslı Depo Tebliği yürürlüğe girmiştir. Bu Lisanslı Depo Tebliği’ni biz İzmir Ticaret Borsası ve ihracatını yapan kuruluşlar olarak çok önemsiyoruz. Bu konuda Bakanlığımızın ve devletimizin hem üreticilere hem burayı ileride yapacak olan müesseselere vereceği teşvik direkt olarak üreticilere yansıtacak ve üreticilerin bir şekilde mağduriyetini önleyecektir. Şu bakımdan çekirdeksiz kuru üzümün yüzde 85-90’ı ihracatta değerlendiriliyor dedik ve yurt dışındaki alıcılar kendi ihtiyaçlarını görmek bakımından bazen üretim olmadan bu üzümleri sezon öncesi alma durumuna giriyorlar. Sezon öncesi alınan ürünler ve yapılan kontratlar bazen hem piyasa üzerinde hem de fiyatlar üzerinde baskı oluşturabiliyor. Dolayısıyla bunun önüne geçmek için bir lisanslı depoculuğun özendirilmesi, teşvik edilmesi ve üreticilerin bu ürünleri direkt işletmelere depolaması yerine lisanslı depoya koyduğu takdirde hem daha güvenli hem standarda tabi olacak hem de bu ürünler piyasada alınıp satılabileceği için bir piyasa oluşumu olacak ve bir fiyat istikrarı oluşacaktır. Dolayısıyla biz borsa olarak bunu çok önemsiyoruz Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Affedersiniz, bir sorum olacak.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Buyurun Başkanım.

BAŞKAN – Yani bu alivire satışı kastediyorsunuz, değil mi?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Evet, doğrudur.

BAŞKAN – Alivre satışı, dün Manisa Ticaret Borsa Başkanımız biraz zorunluluk olarak gösterdi, kısmen de katılıyorum. Yani olmayan mahsulü satmak gibi algılanır, kamuoyunda böyle bilinir, üretici, müstahsil bunu böyle söyler ama “Ben de bu pazara kontrol edebilmem için ya da bağlantıyı kurabilmem için önceden bunu ithalatçıyla görüşmem, bir sözleşme imzalamam gerekiyor bu malı onlara teslim edeceğime yönelik.” der. Buna siz katılır mısınız?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Şimdi, şöyle: Ben ihracatçı olarak yaklaşık kırk yıldan beri bu sektörün içindeyim. Ürün 2000 senesinden sonra artmaya başladıktan sonra, artı, bir de diğer orijinlerde farklı ürünler yetişmeye başladıktan sonra ithalatçılar kendi bütçeleri doğrultusunda, kendi bütçeleri ve satın almaları doğrultusunda bu alivre alışları yapıyorlar ama bu alivre alışlar hiçbir zaman çok büyük bir rakam teşkil etmez. Buna kesin bir miktar söyleyemeyiz çünkü net bilinen bir şey değildir, bazı sene çok olur fiyatın durumuna göre, bazı sene az olur ama oradaki ithalatçı eğer bunu –ben “alivre” demeyeyim de- sezon öncesi veya sezon başlamadan önce alacaksa ilk önce kendi ihracatçısına gelir, eğer kendi ihracatçısı bunu satmazsa, satmak istemezse mutlaka bunu bir şekilde bir yerden temin etmek mecburiyetinde çünkü kendi firmasında o işi, kontratı yapıp bitirmek durumunda. Dolayısıyla benim burada söylemek istediğim; lisanslı depoculuk sistemi olduğu takdirde buradaki satılan sezon öncesi mallar da bir şekilde ELÜS sistemi vasıtasıyla alınıp bir şekilde hem ihracatçının hem ülkenin şeyi önlenmiş olur.

BAŞKAN – Hayır, ben şu anlamda sordum: Fiyatı baskılama aracı olarak bir enstrüman olarak kullanılıyor mu, kullanılmıyor mu? Yani siz ne önerirsiniz? Bu, fiyatı baskılamak için mi yapılır yoksa bir ticari zorunluluktan...

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Hayır, bu, fiyatı baskılamak için yapılan bir şey değildir, zorunluluktur. Biz ihracatçı olarak bunu satmak durumundayız ama hiçbir şekilde borsayı veyahut da fiyatı baskılayamazsınız, buna imkân yok çünkü her şeyden önce, çekirdeksiz kuru üzümde fiyat borsada oluşur, borsadaki fiyatın oluşmasının tek etkeni de arz ve taleptir Başkanım, onun dışında hiçbir şey müdahale edemez.

BAŞKAN – Sayın Bakanın bir suali olacak.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Müsaadenizle. Bir ufak katkı İlhan Bey, zaten siz de belirttiniz...

Sayın Başkanım, burada önemli olan -aslında tam da önümüzdeki sunuda bulunuyor- lisanslı depoculuk. Dünkü sunularda da hep aynı konuya geldik, biz bir arz fazlası ürünü konuşuyoruz. Dolayısıyla bu arz fazlasına, piyasaya müdahale eden kamu veya kamu özelliği taşıyan bir kurum tarafından bir müdahalenin olması lazım. Bunu geçmişte TARİŞ yapıyordu ama 4572’den sonra bunu piyasa şartlarına bırakırken aslında işte onu tamamlamak üzere yeniden yapılandırılmada bir tanesi bu lisanslı depoculuktan ve çok önemliydi. İlhan Bey’in de belirttiği gibi 1 Nisan 2017’de bu tebliği yayınlandı, değil mi İlhan Bey?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Evet.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Şimdi burada sizin söylediğiniz alivre satış meselesiyle veyahut fiyatı baskılama meselesiyle zaten baş edebilmek için önemli bir politika enstrümanı da bu lisanslı depoculuk Değerli Başkanım. Biz Komisyon olarak bu lisanslı depoculuğun teşvik edilmesini ve dün de bize söylendiği üzere, Manisa veya bir başka yöremizde lisanslı depolarımızın inşasını teşvik etmemiz lazım, onun üzerinde durmamız lazım. Bilmiyorum, İlhan Bey katılır mı bu konuya?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Aynen katılıyorum, yüzde yüz katılıyorum.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Teşekkür ediyorum.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Ayrıca şunu ek olarak söyleyeyim: Mesela, 2017 mahsulünde TMO'nun piyasaya girerek mal alacağını söylemesi bir yerde pozitif, iyi bir etki de yapmıştır, dolayısıyla üreticiye bir güvence vermiştir, o güvence doğrultusunda fiyat oturmuştur. Yalnız, burada şunu özellikle söylemek istiyorum: Burada herhangi bir kuruluş olabilir, TMO olabilir, tarım kredi kooperatifleri olabilir, şu, bu; fiyatı tespit ederken makul o günkü piyasa şartları fiyatlarının oluşması lazımdır. Yanlış anlaşılmasın, söyle ki: Üzümün ancak 40 bin tonu dâhilde tüketilmektedir, bakiyesi ihraç ediliyor. Dolayısıyla ihraç edilirken mutlaka dış piyasalardaki oluşum, diğer orijinlerdeki üretim miktarları ve dış pazarlardaki fiyatı da nazarıtibara alarak piyasadaki oluşan ve borsada oluşan fiyatı nazarıdikkate alarak bir alt fiyat belirlemekte fayda var diye düşünüyorum. Bunu not olarak söyleyeyim Başkanım.

BAŞKAN – Denizli Milletvekilimiz Şahin Bey'in de bir katkısı olacak.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Değerli Başkanım, teşekkür ederim.

Değerli İlhan Bey, şöyle bir, acaba, bizim değerlendirme... Çünkü sonuçta araştırma yapıyoruz; çiftçimiz, bağcımız nasıl daha çok yüksek kârla bu işinden çıkabilir. Tabii, bunun birçok sorununu işte STK'larla, kooperatiflerle, birliklerle istişare ediyoruz, tartışıyoruz. Buraya gelen arkadaşlarımız –sağ olun- sizler de dâhil olmak üzere yaptıkları çalışmalarını bize sunuyorlar, bu bizi oldukça memnun ediyor. Yani bu işin üzerinde eğilinmiş olması, durulmuş olması, kurumsallaştırılmış olması çok önemli bir şey tabii ki.

Bir de biraz önce bahsettiğimiz kuru üzümdeki dünya 1'inciliğimizin Türkiye'ye ne kadar bir katkısının, faydasının olduğunun üzerinde tartışmak mı gerekiyor acaba? Yani bugün şöyle baktığımızda, 2017 yılındaki çekirdeksiz kuru üzüm maliyeti, mesela toplam masrafı 2,378; verimlilik şeyi var, ortalama maliyet 3,54 çıkardığımız şeyde, ortalama fiyat 4,25 ve 0,71 kuruş gibi bir kârlılık oranı var. Tabii, bu çiftçimize yetmiyor. Yani bugün eğer bizim Ege Bölgesi... Sultaniye üzümü 5 ya da 6 kilo kurutulduğunda sanırım 1 kilo civarında mı elde ediliyor?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – 4 kilodan 1 kilo verimlilik.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Dünkü sunumda arkadaşlar “5 kilo” dediler, bazıları “6 kilo” dediler, değişiyor, o yüzden ben öyle söyledim.

Bugün 4 kilo yaş üzüm ihracatı yapmış olsak döviz üzerinden katkısı ne kadardır sizce ya da hangisini tercih etmek daha doğrudur ya da bizim üreticimizin ihracata dönük bir üretim yapmasına mı salık vermek lazım yoksa kuru üzüme yönlendirip “Nasıl olursa olsun kuru üzümü üretiriz, yayarız sergilerde, tüccar da alır satar.” mı? Eğer 2 dolara satarsak 4 kilosu 8 dolar yapar, o zaman da bu maliyeti geçer. Yani bilmiyorum üzümün kilosu kaç paradır yani öyle söyledim ama kuru üzümün ihracatından bahsettim. Bu anlamdaki fikrinizi almak için sordum.

Teşekkür ederim.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Katma değeri hangisinin daha fazladır İlhan Bey?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Sayın Vekilim, tabii ki kuru üzümün katma değeri daha fazladır. Yani üretici zaten onun hesabını yapıyor. Burada en önemli şey, üretici bunu yaş mı satacak, kuru mu satacak, en azından ona üretim esnasında karar veriyor ama yaş satamazsa...

ŞAHİN TİN (Denizli) – Türkiye'nin menfaatine hangisi uygundur?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Bence, Türkiye'nin menfaatine kuru üzüm olarak satmak daha uygun depolama maliyeti bakımından.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Dünkü gelen arkadaşlar da sunumlarında yaş üzüm satışının Türkiye'ye daha fazla döviz getireceğini söylediler, o yüzden size o soruyu sordum.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Şöyle: Türkiye'nin yaş üzümde yaklaşık 200-250 bin ton civarında bir ihracatı var. Yaş üzümün nakliyesi bakımından ve depolanması bakımından birtakım riskleri ve sıkıntıları var ama kuru üzüm eğer iyi bir depoda, rutubetsiz, güneş görmeyen bir depoda eğer iyi kurutulduysa bir-bir buçuk sene çok rahat kalabilir; artı, değişik alternatiflerde kullanılabilir, besin değeri ve enerjisi yaş üzüme göre çok daha fazladır. Dolayısıyla benim şahsi görüşüm, Türkiye'nin çekirdeksiz kuru üzümde senede 500 milyon dolar civarında bir ihracat geliri vardır kendi başına. Dolayısıyla benim şahsi görüşüm, kuru üzüm olarak... Artı, ayrıca, Türkiye dünya çekirdeksiz kuru üzümünün yüzde 30'unu ihraç etmektedir.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Doğru yani yüzde 30, yüzde 40, biraz önce söylediniz.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Dolayısıyla bu bir markadır.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Doğrudur, katılıyorum ama mesela İtalya'nın ihracatı üzümde... Yaş üzüm satıyor özellikle sanıyorum, 10-11 milyar dolarlık bir geliri var İtalya'nın, bu da yaş üzümde elde edilen bir rekolte yani değer. Ben sadece olayı şey yapmak istiyorum, Türkiye için hangisi önemliyse biz de vekiller ve devlet olarak, Hükümet olarak neyi desteklemeliyiz ki çiftimizi o yöne doğru itelim? STK'larımızı o tarafa doğru ve yine kooperatiflerimizi aynı şekilde... Efendim, işte, lisanslı depoculuk kuru üzüm için mi daha çok acil, yaş üzüm için mi acil? Bunları belirlersek biz de ona göre desteklemelerimizi yönlendiririz, ona göre bölgesel gelişmelerimizi artırırız diye düşünüyoruz.

Teşekkür ederim.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Sayın Vekilim, bir cümleyle yönetim kurulu üyemizin açıklamalarına ilavede bulunmak istiyorum. Çok uzun yıllardır, hatta Osmanlı İmparatorluğu döneminden beri “Sultani” kelimesinin dünyada bir tanınırlığı, bilinirliği var ve gerçekten, kuru üzümün kuruma şartları, iklim koşulları, coğrafi koşullar birçok bölgede olmadığı için ki incirde de böyle, evet, çok çeşitli yaş üzüm var dünyada ve dünya piyasalarında farklı isimlerle farklı miktarda ve kalitede rekabet ediyorlar. Ama bizim çekirdeksiz kuru üzümde bir rekabet üstünlüğümüz var, elde edilmiş bir piyasa hacmimiz var ve bu ünümüz var. Bunu çok iyi gözetmek gerekiyor. O rekabeti belki peyderpey, arkadan yavaş yavaş hazırlamalıyız ama kısa ve orta dönemde bu ünümüzü ve piyasa hacmimizi çok iyi analiz etmemiz gerekiyor.

Teşekkür ederim.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Ben bir katkı yapmak istiyorum müsaade ederseniz. Şöyle ki: Çekirdeksiz kuru üzümün satışında ihracatçının üstündeki ve omzundaki yükü hafifletmek bakımından, yaş üzüm ihracatına teşvik zaten var bildiğim kadarıyla, o teşvik çeşitlendirilerek, artırılarak yaşa biraz daha özendirilirse en azından, kuru üzüm üstündeki baskı biraz hafifler. Çünkü arz fazlası olduğu senelerde ister istemez arz-talep dengesi dolayısıyla fiyat aşağı düşüyor yani bu kaçınılmaz bir şey.

BAŞKAN – “Yaş üzümün desteklenmesi kuru üzümün menfaatine.” diyorsunuz.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Menfaatine olur diye düşünüyorum.

BAŞKAN – Aynı kanaatleyiz yalnız Şahin Bey’in sorusu...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ben ona katkı yapayım mı Başkanım?

BAŞKAN – Buyurun.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Teşekkür ediyorum.

Şimdi, Sayın Başkanım, tabii, İlhan Beyler borsacı oldukları için sonuçta borsaya kota edilen ürün kuru üzüm; o yüzden, onların kuru üzüm tarafından meseleye bakmaları çok doğal. Ancak, tabii, bizim Komisyonumuzun geniş bir görev alanı olduğu için İlhan Bey, burada bağcılık sektörünün, üzüm üreticilerinin sorunlarını da araştırmak istiyoruz arkadaşlarımızla; sizlerin, değerli uzmanlarımızın, kurumlarımızın da katkılarını alarak bunu yapmak istiyoruz.

Şimdi, burada -ben Şahin Bey’in sorusundan ve yorumundan devam etmek istiyorum- şöyle bir şey var, bütün istatistiki veriler şunu gösteriyor: Aslında, Türkiye kuru üzüm sektöründe domine ediyor piyasayı ama Türkiye’nin önünde iki tane de büyük tehlike var, bir taraftan Çin, bir taraftan İran gibi ülkeler bizimle rekabet ediyorlar. Diğer potansiyel, bizim önümüzdeki rakiplerimizin de – Amerika gibi- konjonktürel nedenlerden geçen seneki üzüm üretimlerinde bir düşüş var, kuru üzümde bahsediyoruz. Şimdi, bizim -hem Şahin Bey’in hem Sayın Başkanımızın, ben de katılıyorum aynı görüşe- burada çıkarmak istediğimiz konu şu: Eğer ülke menfaatlerini gözeteceksek burada katma değeri en fazla ürün, üreticiye de yansıtarak, ülke kaynaklarımıza da yansıtarak nasıl değerlendirilebilir noktasını da araştırmamız lazım. Böyle olunca sanki kuru üzüm değil de üzümün diğer unsurlarını -buna şaraplık da diyebilirsiniz veyahut diğer ürünleri de katabilirsiniz- değerlendirmek gerekmez mi diye bir daha soruyu yönlendirdim size ama ben biliyorum tabii sizin cevabınızı aşağı yukarı.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Hayır, hayır. Şimdi, bakın, Sayın Vekilim, size çok canlı bir örnek vereyim: Mesela, Avustralya da son on beş sene öncesine kadar çok büyük bir kuru üzüm ihracatçısıydı ama baktı gördü, şarapçılıktaki katma değer kuru üzümün çok fevkinde olduğu için üzüm bağlarını şaraba döndürdü ve şu anda Avustralya şarabı dünya piyasasında aranan bir markadır ve kuru üzümü de artık bizden alıyor. Neden? Çünkü kuru üzümü daha ucuza Türkiye’den alıyor. Bu önemli bir etken.

İkincisi: Şili aynı şekilde; Şili çekirdeksiz kuru üzüm üreten bir ülkeydi ve o da bundan on beş sene öncesine kadar ama baktı gördü, şaraptaki katma değer çok fazla olduğu için şaraba döndü ve çekirdeksiz kuru üzüm üretimini minimuma indirdi. Şimdi, işin aslına bakarsanız, eğer böyle bir destek verilecekse ben inanıyorum ki şarap sektörü bu konuda da desteklenmeli. Ha, tabii, Hükûmetin tercihleridir, bilemeyiz, nedir, ne değildir ama gerçekten bir katma değer çok önemli.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ama “Yaş üzümün desteği olmalı.” diyorsunuz.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Yaş üzümün desteği devam etmeli, kesin. Neden? Çünkü kuru üzümün üstündeki yükü en azından biraz yaş üzümle hafifletebiliriz diye düşünüyorum.

BAŞKAN – Evet, Balıkesir Milletvekilimiz Ali Aydınlioğlu...

ALİ AYDINLIOĞLU (Balıkesir) – Değerli Başkanım, değerli arkadaşlar; hoş geldiniz. Öncelikle, Komisyonumuza sunduğunuz katkılardan dolayı teşekkür ediyorum.

Tabii, İzmir Ticaret Borsamız üzüm ihracatı konusunda önemli bir kuruluşumuz, hem limanı var hem Manisa'ya çok yakın. Şunu merak ettiğim için ben söz aldım: Lisanslı depoculukla ilgili düzenleme 10 Şubat 2005'te yapılmış Sayın Başkan, bildiğim kadarıyla buna devletin desteği de var, Ticaret Borsası olarak limanınız da var. Orada siz bir lisanslı depo yapamıyor musunuz? Lisanslı depomuz bizim hiç mi yok, yeterli mi değil, devlet desteği mi az, onu merak ettim.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Sayın Vekilim, lisanslı depo var. Lisanslı depo ilk önce pamuk olarak faaliyete geçti. İzmir Ticaret Borsasının ELİDAŞ adı altında yaklaşık 8-10 ortakla beraber İzmir Torbalı'da çok büyük, çok da modern lisanslı bir pamuk deposu var ve o lisanslı deposu da çok iyi bir şekilde çalışmakta ve bu sene yüzde 100 doluluğa erişti. Ama üzüm konusunda bir tebliğ yayınlamak ve tebliğ çalışması ancak Bakanlık tarafından geçen sene bize verildi. Bu konuda biz çalışmalarımızı yaptık, hazırladık, Bakanlıkla bir ortak çalışma yürüttük, aynı şekilde, İhracatçılar Birliği ve diğer kuruluşlarla beraber. Bakanlık neticesinde ancak 2017'nin Nisanında yürürlüğe girdi. Çünkü herhangi bir tebliğ olmadan lisanslı depoculukta bir çalışma yapamayız ama pamuk olarak devam ediyoruz.

BAŞKAN – Kamil Okyay Bey, İzmir Milletvekilimiz...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Aslında soru değil, sunum bitti zannedildi, sorular yöneltilmeye başlandı ama...

Tabii, şunu da dikkate almak gerekir: Yaş üzüm, bir kere, taşımacılık anlamında ihracatta bir yerden bir yere nakliyatında özel tedbirlerin alınmasını gerektiriyor, frigorifik, soğutma veya koşullandırılmış taşıma gerektiriyor. O nedenle, hacmen, volumetrik anlamda çok az yani tonaj ve hacim arasındaki ilişki nedeniyle kilogram başına maliyeti yüksek -taşıma maliyeti, nakliye maliyeti- dolayısıyla hasat sonrası satış ve alıcıya varışı içerisindeki maliyetleri yüksek. Kuru üzümde ise tarlada, doğal kurutmada çok düşük, emek üzerine yapılan kurutmanın işçilik maliyeti, üzüm üretimi üzerindeki maliyetinin düşük olmasına rağmen kurutulmuş olduğu için de daha yüksek tonajda taşıma imkânı ve depolama imkânı da olması nedeniyle tabii, hasat sonrası maliyetleri daha düşük kalıyor. O nedenle, belki katma değer açısından bu anlamda daha yüksek gelir getirici bir ürün.

Ama bundan öte, aslında, İlhan Bey'in de bahsettiği gibi, Türkiye'deki üretim alanları ve çeşit anlamında baktığımızda kuru üzüme yönelik bir çeşit ve yaygınlaşmış bir bağ tesisi var. Daha çok Avrupalı veya dünyada satışını yaptığımız, yaş üzüm anlamında ihracatını yaptığımız ülkelerin taleplerine baktığımızda daha iri, albenisi yüksek yaş üzümün çeşide bağlı üretim alanlarının da artırılması gerekiyor ki yaş üzümde dünya piyasasında rekabetçi konuma gelebilesiniz. Bu bir anlamda da üretim alanları, üretim planlaması ve ihracat ve geleceğe yönelik...

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Pazar araştırması...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Evet, yani bir önümüzdeki kısa, orta, uzun vadeli geleceğe dönük bir projeksiyon analizine bağlı değerlendirme gerektirir diye düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

Sizin sunumunuz da henüz bitmedi galiba, Ticaret Borsamıza da ayrıca bu anlamda teşekkür ediyoruz.

BAŞKAN – Evet, çok teşekkür ediyorum.

Yalnız benim dikkatimi çeken bir husus daha var. 2017-2018 ortalama üretim maliyetini çıkarmışsınız, bu rakamı bir tartışma yaratma adına değil de neye göre tespit ettiniz? Ben bu rakamın böyle olmadığını çok iyi biliyorum. Şimdi, şöyle bir şey söyleyeyim. Hekim Hocam müsaade ederse

-Celil Hocam iyi bilir bu işleri- sağlıklı bir insana 3 kişi “Ya senin ateşin mi var, tansiyonun mu var, gözlerin kayıyor, yüzün kızarık duruyor?” dediğinde kendisini hasta hissetmeye başlar, hemen en yakın hastaneye, en yakın doktora gitmeye gayret eder. Bu rakamları ciddi ve gerçekçi bir şekilde tespit edersek piyasanın oluşumuna da katkı sunarız. Şimdi, ben Manisa’da 3 lirayı duymuştum ama siz 3 liraya, 3,54’e kadar çıkmışsınız. Ben sizler gibi sivil toplum örgütlerinde görev yapan hatta başkanlık yapan arkadaşlarla da iddialı bir şekilde tartıştığımızda 3 lirayı bile bulamadık, izah edemediler. “Ya vatandaş böyle diyor, işte şunu söylüyor, bunu söylüyor, efendim bir de maliyet koyduk, evdeki danayı da koyduk, çocuğu da koyduk, gelini de koyduk, amortismanı koyduk...” Hepsini koysanız, bilirsiniz iktisatta amortismanın belli bir yılı vardır. Bağ dikimi yirmi yıl olmuş, hâlâ amortisman koyuyorsanız yani bir kuzudan 3-4 post çıkarmaya benzer bu, bu maliyete yansımaz, bu doğru değil. Bu tespiti lütfen...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Hangi maliyetler Sayın Başkan, ben anlamadım?

BAŞKAN – Kilogram maliyeti.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Kilogram maliyeti.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – 3,54 kilogram maliyeti.

BAŞKAN – 3,54.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Dekara mı konuşuyorsunuz?

BAŞKAN – Kilograma konuşuyoruz.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Orada dekar yazılmış, onun için söylüyorum.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Dekar yazılmış, yanlış.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – 3,54 kilo olacak Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Ben zaten kiloyu konuşuyorum, dekarı konuşmuyorum, kiloyu konuşuyorum.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Dekara çünkü toplam masraf 2.378 lira denilmiş.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Şimdi, Sayın Başkanım, eğer şeyiniz bittiyse bu konuda yetkili, hem Genel Sekreterim hem de AR-GE’den sorumlu müdür olarak Pınar Hanım’a şey yapabiliriz...

BAŞKAN – Peki, Pınar Hanım...

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Ben bir söz alabilir miyim.

BAŞKAN – Peki, Pınar Hanım’dan önce mi?

Bir saniye, buyurun Okan Bey.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Evet, öncelikle, bu aralar diğer başka toplantılar da oluyor, beyaz et sanayicilerinin toplantısına katıldım, oradan geldim, kusura bakmayın geç kaldığım için.

Şimdi, İzmir Ticaret Borsası, onlar beni tanımazlar ama ne kadar ciddi çalıştıklarını ben biliyorum. Bilim adamlarından destek aldıklarını, Ege Üniversitesinde tarım ekonomistleriyle beraber çalıştıklarını ve bununla da ilgili bir birim olduğunu çok yakından biliyorum. Kaldı ki orada tarım ekonomisti mantığıyla hareket etmişler, aile iş gücünü katmışlar, muhtemelen tarla kiralalarını da katmışlardır; bizlerin mantıklı bir şekilde hareket etmemiz lazım, bir önceki yıla göre zaten çok ciddi bir artış da

yok fiyatta. Geçen sene mazotun 4 lira olduğunu düşünürsek bu sene 5,20 kuruş olduğunu düşünürsek, gübredeki artışları düşünürsek bunların gerçekçi olduğunu, ben onların yanında olduğumu belirtmek istiyorum.

BAŞKAN – Yok, 5 lira da diyebiliriz canım, 6 bin lira da diyebiliriz.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Ama bakın, zaten şurada açıklama da var: “Farklı çeşitlere göre, verim miktarlarına göre değişkenlik gösterir.”

BAŞKAN – Ben bu rakamların hiçbirinin doğru olmadığını söylüyorum, siz de doğru olduğunu iddia ediyorsunuz.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Doğru olduğunu söylüyorum, evet.

BAŞKAN – 6 lira da diyebilirsiniz, müstahsili bu anlamda da motive edersiniz, müstahsil de “Ya 6 liraya üretiyorum, 4 liraya satıyorum.” der...

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Ama bakın, şimdi biz Cumhuriyet Halk Partisi olarak orada niye bir miting yaptık, niye bir çalıştay yaptık? Biz de rakamları inceliyoruz. Dolayısıyla bir sorun olduğunu ve bu sorun için araştırma komisyonu kurulsun diye 4 partinin de teklifi var... Sizin teklifiniz, katma değerde bir sorun var, evet onda da bir sorun var ama bizim bu tekliflerin hepsini bir araya getirerek ciddi bir üzüm politikası oluşturmamız lazım. Bence güzel de gidiyor yani yaş üzümün de pazarlanmasını mesela burada biraz önce dile getirdik, bu da güzel, bunda da politika geliştirebiliriz, bunda da bir şey yapabiliriz. Sonuçta, arzi fazla olan bir üründen nasıl daha fazla para kazanabileceğimiz değil mi? Yani bu maliyete bence çok takılmamak lazım, maliyet bilimsel bir şekilde hesaplanmıştır. Para kazanılan...

BAŞKAN – Bilimsel bir şekilde hesaplandığını bize izah etmeleri gerekir.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Edecekler biraz sonra ama şu var...

BAŞKAN – Daha etmeden “Bilimsel şekilde hazırlanmıştır.” dersiniz bu bir ön yargı olur.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Şöyle anlatayım, bakın...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Bilimsel olmadığını nereden çıkartıyorsunuz Sayın Başkan?

BAŞKAN – Ben aynı zamanda hem üreticiyim hem de...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Bilimsel olmadığını nereden çıkarıyorsunuz?

BAŞKAN – ...bu hususta arkadaşlarla, ziraat odası başkanlarıyla şehrimizdeki, TARİŞ yöneticileri...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Bilimsel bir rakamınız varsa onu sunun ve onun bilimsel olmadığını biz de arkadaşlarla burada görelim.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Berabere tartışalım.

BAŞKAN – Göreceğiz, vereceğim ben şimdi.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Afaki şey olmaz...

BAŞKAN – Ben de rakamları vereceğim size.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Neyse son olarak şunu söyleyeyim: Bizim amacımız üzüm yemek yani bağcığı dövmek değil.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Aynen.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Yöresel ve bölgesel değişebilir.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Doğru söylüyorsunuz.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Dolayısıyla çeşitlere göre değişebilir, burada ortak bir akıl üretmek zorundayız, ortak bazı...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Yani dışsal bir muhalefete göre de değişebilir.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Öyle değişirse o zaman Komisyonun bir anlamı kalmaz.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Türkiye'nin birçok ürünüde sorunlar var. Bakın, biz her bölgede çalıştaylar yaptık ama üzüm konusu çok bizden talep edildiği için biz Manisa'da bir üzüm mitingi ve üzüm çalıştayı yaptık yoksa başka konularda yapabiliriz ama burada ciddi bir sorun var. Dolayısıyla da ben maliyetlerin doğru olduğunu, bilimsel bir şekilde hesaplandığını... Ama farklılıklar gösterebilir, birkaç kuruş fazla değişmez. Bir de çok kârlı olan ürünlerde tarla kiralaları yüksektir, bahçe kiralaları yüksektir. Niye? Sizin şimdi bir eviniz var, Ankara Çankaya'da bir eviniz var, gecekondu bölgesinden onun kirası yüksektir tabii ki. Dolayısıyla üzümde para kazanıldığı için, ihraç ürünü olduğu için, üreticide bunun başka bir alternatifi olmadığı için maliyetleri de bu kadar yükselmiş olabilir, o yüzden hemen ön yargılı bakmamak lazım.

Teşekkür ederim.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Sayın Başkanım, söz alabilir miyim.

BAŞKAN – Buyurun, sözü verdik.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Sayın Başkanım, öncelikle maliyet çalışmasını çok farklı kurumlar -mesela ziraat odaları ve ihraççı birlikleri- maliyet çalışması yapıyor. Biz borsa olarak yani üretici, ihracatçı, tüccarın ortasında olan, her tarafa aynı tarafsızlıkta duran bir kurum olarak tarafsız bir maliyet çalışması yaptık. Sayın Vekilim, borsa için söylediklerinize teşekkür ederim, ben de zaten bir tarım ekonomistiyim. Bu çalışmaya gönderdiğim arkadaşım da bana bağlı birimde çalışan bir tarım ekonomisti AR-GE'de çalışan. Sayın vekilimin söylediği gibi farklı arazi büyüklükleri, farklı işletme büyüklükleri ve bölgelere göre örnekleme yöntemiyle üreticiler seçildi. O üretici... Birazcık, gerçekten teorik bir çalışma şeklinde kurgusu yapıldı. Takdir edersiniz ki zaman ve maliyet var, o yüzden kısıtlı yani çok geniş örnekleme yapsanız belki Sayın Başkanım söylediği gibi olabilir. Bir de burada genelde üreticilerimiz, özellikle küçük ölçekli üreticilerimiz malum kredi kullanıyorlar, kredi maliyetleri düşünülüyor tabii ki. Amortismanlara dikkat ettik Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Her yıl aynı amortismanı koyarsak...

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Hayır, hayır, koymadık.

BAŞKAN – Sizinle iddialaşabilirim, tamam mı? Borsayla, sizinle derken şahıs olarak değil.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Tabii ki, tabii ki. Biz size isterseniz tüm o arazi ziyaretlerini, anketleri de gönderebiliriz.

BAŞKAN – TARİŞ'in, ziraat odasının çıkardığı rakamları da verebilirim, bende var, bunlardan da aldım.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Tabii ki, tabii ki, bizde de var.

BAŞKAN – Bu biraz afaki. Çalışmanızın sağlıklı olması açısından söylüyorum, kayda değer bulunması açısından söylüyorum, inandırıcılığı açısından söylüyorum.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Tabii, bir parantez içinde bir şey söyleyebilir miyim Başkanım?

BAŞKAN – Buyurun.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Biz bunları -zaten İlhan Bey de biliyor- yönetime sunduğumuzda bunu bu şekilde kamuoyuna açıklamıyoruz, yönetimde bunu söylüyoruz, kamuoyuna açıklamıyoruz. Bu bilimsel bir çalışmadır. Biz, özellikle borsa olarak sadece fiyat oluşumu yapan bir kurum değiliz. Üreticinin ayağına gidip İlhan Bey’le beraber başlamıştık 2006 yılında, kalıntı sorunu olsun, ürün, üretim sürecindeki tüm sorunlar için bizzat buna bütçe ayırıp bir proje çalışması yaptık, sunumumuzda da var. O yüzden, bizim üreticinin sorununu anlamak, üreticinin üretim gücünü anlamak adına yaptığımız bir çalışma, kamuoyuna kesinlikle bu fiyatı biz ilan etmiyoruz çünkü çok detay detay çalışma var orada.

BAŞKAN – Etmeniz de çok şey değil.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Ama biz mesela ilan ederken tüm bu şeyleri düşerek...

BAŞKAN – Bakın, bunu samimi olarak söylüyorum yani sizinle bir polemik yaratmak adına söylemiyorum. Bu çalışmayı kim yapmışsa gözden geçirin derim, tavsiye ederim.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Tabii ki. Biz neden kamuoyuna yapmıyoruz? Bir örneklem çalışmasında geniş bir kitle üzerinde daha sağlıklı bir örneklem alınması gerekir. Bizim, zaman maliyeti ve maliyet kısıtı nedeniyle gittiğimiz bölgelerin ortalamasını çıkarıp aldığımız bir konu.

BAŞKAN – Neyse peki.

Buyurun.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Ben, devam ediyorum sunumuma.

Sayın Başkanım, İzmir Ticaret Borsası olarak yaklaşık altmış yıldan beri değişik ürünlerde -ki bunlardan bir tanesi çekirdeksiz kuru üzumdür- çekirdeksiz kuru üzüm, pamuk, zeytin, incir konusunda rekolte çalışmasını İzmir Ticaret Borsası olarak başarıyla yapıyoruz. Başarıyla yapıyoruz derken bu bizim yapmış olduğumuz tahminler bir şekilde teyit edilmiş ve konfirme edilmiş şeylerdir. Neden? Tahmin derken son on iki yılın gerçekleşen miktar ile tahminleri arasında sapmamız ancak yüzde 3’tür. Dolayısıyla buradaki yapılan tahminler, altmış dört yıldan beri yapılan tahminler bilimsel gerçeklere dayanmaktadır. Dolayısıyla yapılan tahminlerin biz arkasındayız her şeyden önce. Bu tahminlerde biz bir tek ürünün miktarını değil, üründeki kaliteyi, zararlıları, hastalığı, bağların gelişmesini, bağların durumunu da bir şekilde kontrol altına alıyoruz ve dolayısıyla bunu bu konudaki tüccarlarla, ihracatçılarla ve diğer alıcılarla, diğer katılımcılarla bir şekilde paylaşıyoruz. Dolayısıyla biz bu rekolte tespitini çok önemsiyoruz. Bu rekolte tespitini yaparken her sene yaklaşık 10-15 değişik kuruluşa davet yapıyoruz, bize icabet edenlerle beraber, bu davete icabet edenlerle beraber ki bunlar, arasında tarım il müdürlükleri, tarım ilçe müdürlükleri, ziraat odaları, borsalar, İhracatçılar Birliği, Manisa Bağcılık Enstitüsü ve bunun gibi kamu kuruluşlarının olduğu beraber, ortak bir çalışmanın neticesidir. Yani, bu tek başına borsanın yapmış olduğu bir çalışma değildir dolayısıyla bunu da özellikle belirtmek isterim. Çünkü rekolteyi açıkladığımızda, maalesef ve maalesef, üzülmek söylüyorum, birtakım spekülasyon

şeyler oluyor -ne derler- konuşmalar oluyor, itham edici beyanlar veriliyor. Ki biraz önce de Borsanın rakamları yüksek söylediğini ve bundan dolayı fiyatları düşürülüyor gibi bir şey konuşuldu ki bu doğru bir şey değil.

BAŞKAN – Bu eleştiri geçmişten bugüne hep yapılır. Mesela, bu seneki tahmininiz neydi sizin?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Biz tahmin yapmadık çünkü Bakanlık yaptı.

BAŞKAN – Tamam, Bakanlık açıkladı ama sizin bir tahmininiz vardı.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Ama biz ortak olarak kendimiz çıkmadık, çıkmadık Sayın Başkanım.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – Çıkmadık, o ciddi bir çalışma.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Çünkü, bakın, bunu açıklıkla söyleyeyim, biz dedik ki kendi aramızda: “Bakanlık yapsın, ayrıca biz kendimiz yapalım.”

BAŞKAN – Tamam, ben rakamınızı öğrenmek istiyorum, biliyorum çünkü rakamı.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Hayır, yönetim olarak biz çıkmadık, hayır asla çıkmadık. Ben, şahsen Başkanımıza söyledim, Işınso Hanıma dedim ki: Başkanım biz kendi aramızda gene yapalım; dedi ki: “İlhan Bey, hayır, çıkmayacağız, Bakanlık bize böyle talimat verdi, rekolte tespitine çıkmayacağız.” Ama, biz eleman verdik, o eleman, arkadaşımızı dolaştı; Bakanlık açıklamasını yaptı, 313 bin ton olarak açıklandı. Benim, şahsen, kendi açımdan, bu benim görüşüm, İlhan Zincircioğlu’nun subjektif görüşüdür; bunu TMO Sayın Genel Müdüğüne de söyledim, benim kendi, şahsi görüşüm 300 bin ton civarında olduğudur.

BAŞKAN – Geçen yılki tahmininizi hatırlıyor musunuz?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Geçen yılki var burada, 300 bin ton civarındaydı.

İZMİR TİCARET BORSASI GENEL SEKRETER YARDIMCISI İSLİME PINAR NACAK – 313... Burada yanlarındakiler de müstahsil tescillerinin yani doğrulama amacıyla yaptığımız müstahsil tescillerinin rakamları.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – 313 bin ton, müstahsil tescili de 343 bin ton. Yani bu aradaki fark, bir önceki seneden devreden miktardır bir şekilde. Mesela, son on yılın ortalamasındaki sapma ancak yüzde 3’tür. Dolayısıyla ben, aynı zamanda bu rekolte tahmin heyetinin sorumlusuyum ve bu işten sorumlu bir başkan olarak buradaki çalışan arkadaşlarla da gurur duyuyorum yani bunu da antreparantez belirteyim.

BAŞKAN – 343 bin ton açıklandığında rekolte, geçen yılki rekolte...

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Hayır, rekolte değil o, 313 bin ton açıklandı. 343 bin ton, tescil miktarıdır.

BAŞKAN – 313 bin ton... Tescil miktarı, stoklarla birlikte 343 bin ton açıkladığımızda, fiyata bunun nasıl yansıdığını tahmin ediyorsunuz, nasıl öngörüyorsunuz yaklaşık 40-50 bin ton arz fazlası olduğunu düşünürsek?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Hayır, tam tersi Sayın Başkanım, biz gerçekleşenden az açıklamışız. 343 bin ton gerçekleşen rakam var, biz 313 bin ton açıklamışız.

BAŞKAN – Borsa tescili 343 bin ton mu geçen yılki?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – 313 bin ton tahmin, 343 bin ton tescil.

BAŞKAN – Tescili soruyorum.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Ama şimdi şöyle: Biz ancak bir sene sonra bunu teyit edebiliyoruz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – 343 gözüküyor Başkanım, değil mi?

BAŞKAN – 343, o stokta var olanlar... TARIŞ'ın stokunda 7 bin ton var diyor, işte tüccarın stokunda 5 bin ton var diyor.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Yani dikkat ederseniz, o sene 271 bin ton da ihracatımız var, fiilî ihracatımız.

BAŞKAN – Doğrudur.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Dolayısıyla yani üretim seneden seneye azalıyor veya çoğalıyor. Bu da son birkaç senede zeytin gibi oldu; zeytin bir sene veriyor, bir sene vermiyor. Bağ da son on senede böyle bir...

BAŞKAN – Zannediyorum, bütün meyve sektöründe bu vardır, Tarım Bakanlığı yetkililerimiz...

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Şimdi, ayrıca, ben çabuk çabuk geçiyorum. Biz İzmir Ticaret Borsası olarak ihracatımızı önemsedüğümüz için ve çekirdeksiz kuru üzümü hem kalite bakımından hem de alıcı ülkelerin “spec”lerine ve reçetelerine uygun bir ürün yaratabilmek açısından 2009 senesinde bir çalışma başlattık Borsa olarak. Bu üreticilerimizin eğitilmesi en büyük sıkıntılarımızdan bir tanesi; pestisit ve kalıntı sorunun önüne geçmeliyiz çünkü bizim en büyük sıkıntımız, başağımız kalıntı ve pestisit sorunu. Bunun için İzmir Ticaret Borsası olarak bir çalışma başlattık, ondan sonraki sene, 2010 senesinde İhracatçılar Birliği bize dâhil oldu ve Alaşehir Borsasıyla beraber bu çalışmayı Sayın Hocamız Ahmet Altındişli'nin koordinatörlüğünde götürüyoruz ve de çok başarılı bir çalışma. Pestisit oranı, kullanım oranı son birkaç senede bayağı ciddi oranda aşağı indi. Türk kuru üzümünün en önemli şu anki sıkıntılarında bir tanesi de üzülerek söylüyorum ki pestisit ve kalıntıdır. Her geçen sene, Avrupa'daki kuruluşlar ve alıcıların üstünde durduğu konu kalıntıları yani bu sıkıntıyı önümüze getirmekteler. Dolayısıyla bu yaptığımız çalışmayı biz çok önemsiyoruz ama işin iyi tarafı, üreticimiz burada bize çok yardımcı, bilinçlendi, bize destek oluyor, yardımcı oluyor. Yalnız, bizim Borsa olarak bir ricamız olacak, Bakanlığın bu konuda da -tarım il ve ilçe müdürlükleri de destek oluyor, sağ olsunlar- daha fazla destek olmasını rica edeceğimiz çünkü bu konu çok çok önemli.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Nasıl bir destekleme?

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Şimdi şöyle: Biz araziye çıktığımız zaman, üreticilere bir eğitim çalışması yaptığımız zaman üreticilere “Bakin şu, şu, şu ilaçlar kullanılmayacak. Eğer bu ilaçları kullanırsanız, analiz yaptığımızda bu ilaçlar çıkarsa ihracatçı olarak biz almayacağız.” dediğimizde, üretici bir yere kadar bizi dinliyor ama bir yerden sonra elinde varsa bir şekilde o ilacı kullanıyor ama bundan iki sene önce klorpirifos diye bir etken maddesi olan, külleme hastalığında kullanılan bir ilaç Avrupa Birliği tarafından anında yasaklandı, Bakanlık devreye girdi, İhracatçılar Birliği ve Borsa olarak biz, piyasadaki klorpirifos etken maddeli bu ilaçları toplattırdık ama Bakanlık dedi ki: “Eğer bulursam bu ilacı, malınızı imha edeceğim ve sizi bir şekilde cezalandıracağım.” Bakanlıktan gelen bu uyarı o kadar ciddi bir etki yaptı ki inanım, o

sene çıkan ürünlerde yapmış olduğumuz analizlerde bu etken madde çıkmadı. Yani Bakanlığın vermiş olduğu uyarıları üretici çok ciddiye alıyor. O bakımdan biz destek istiyoruz, onun dışında bir şey değil. Bakanlık kalkıp da bir uyarı yaparsa üretici onu ciddiye alıyor çünkü devleti karşısında görmek istemiyor. O bakımdan destek istiyoruz.

Bizim bir projemiz var. Bu proje... Türkiye'deki bundan yüz sene önce yapılan çekirdeksiz kuru üzüm ihracatının esas ana merkezi Karaburun. Belki iki yüz sene önce bu Karaburun'daki ürünler ihraç ediliyordu. Dolayısıyla biz o nostaljik ürünü yani Karaburun'daki üzümü bir şekilde canlandırıp tekrar çeşitlendirmek istiyoruz. Bu konuda bir proje yapıyoruz ve bu projemizin devam etmesini istiyoruz. Bunu bir bilgi olarak belirtmek istedim. Bu yaş olarak tüketiliyor genelde. Biz bunun en azından Çeşme ve bölgesindeki turistik tesislerde tüketilmesi, turistlere tanıtılması ve oradaki yerel üreticilere bu konuda destek olma konusunda Borsa olarak destek veriyoruz.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Fantezi bu, fantezi gibi bir şey bu.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – İğneyle kuyu kazmak gerçekten... Mesela, bu sene o bağ fidanlarını ücretsiz olarak dağıtıyoruz, dağıtacağız ki daha fazla yere, bu bölgeye yayalım, Urla ve bölgesinde bunu canlandıralım diye.

Bizim senelerden beri, elli yıldan beri yaptığımız geleneksel ilk ürün töreni var. Bu, bizim bir ritüelimiz. Buradaki ilk ürün töreninde yapmak istediğimiz şey, üreticiyi desteklemek, teşvik etmek ve onun daha kaliteli, daha düzgün bir ürün getirmesini temin etmektir.

Ayrıca, coğrafi işaret olarak 2003 senesinde Ege Sultani üzüm olarak bir coğrafi işaretimiz var. Ege olarak aldık, İzmir olarak almadık; bir kapsayıcıdır, geneldir, İzmir, Manisa, Denizli ve tüm bölgeyi almıştık. Bu coğrafi işareti alırken de o sene yaklaşık 20, 21 kurumun da onayını ve “okay”ini olarak bu çalışmayı yaptık. Bunu da belirtmek istedim.

Şimdi, şöyle söylemek istiyorum öneriler kısmında: Türkiye’de üretilen çekirdeksiz kuru üzümün yüzde 83’ünü ihraç edilmektedir. Maalesef ve maalesef, Türkiye’de kişi başına tüketilen kuru üzüm yaklaşık olarak 450 gramdır, İngiltere’de bu miktar 2 kilogramdır. Dolayısıyla burada en azından dâhilde bu üzümün tüketilmesinin teşvik edilmesi ki okul projesini gerçekten yürekte destekliyoruz çünkü bu ağaç yaşken eğilir prensibiyle ancak küçük yaşta bu çocuklar alıştırılabilirse bu alışkanlıklara, bir şekilde, direkt kana karışan bir glikozdur ve dolayısıyla çok faydalı, bilhassa yeni yetişme çağındaki çocuklar için inanılmaz, bulunmaz bir enerji kaynağıdır.

Burada bizim söylemek istediğim şey, kamu spotlarıyla, bu okul üzümü teşvikleriyle kamu birimlerinde bu tüketimin desteklenmesi, artı çeşitlendirilmesi, kurutmalık, şaraplık, sofralık, organik olarak çeşitlenmesi.

Ayrıca, son senelerde, son on seneden beri bu “vitis vinifera” dediğimiz üzüm yani Sultaniye tipi üzümün “Thompson” tipini üreticilerimiz kurutmaya başladı. Thompson tipine de bir teşvik verildiği takdirde daha iyi ücretle daha iyi bir paraya satılmaktadır. Thompson tipi ürün Amerika’nın ürettiği bir tiptir ama bizim Türkiye’de de kurutma şekli dolayısıyla ona benziyor.

BAŞKAN – Onu bir düzeltelim isterseniz. Dün bize sunum yapan arkadaşlar bunun yerli bir ürün çeşidi olduğunu ancak Amerikalı bir vatandaşın buradan alıp giderek kendi ülkesinde bunu tescil ettirdiğini ve bu şekilde anıldığını söylediler. Yani Amerikan menşeli değil, yine Türk menşeli olduğunu...

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Doğrudur, Türk menşelidir, aynen, tabii. Bu, Türkiye’den giden çubukların Amerika’daki Fresno’da Türk kökenli bir Ermeni tarafından dikilip orada yayılıp “Thompson” adında bir üreticinin ismi üzerine tescil edilmesinden sonra Thompson tipi... Ama neticede ürün buradan gitmiş bir üründür ve oraya yayılmıştır.

Öneri olarak, biz ulusal kuru meyve konseyinin kurulmasını öneriyoruz çünkü Türkiye’nin millî ürünü olan bu incir, üzüm, kayısı, üçünün Türkiye’ye toplam geliri 1 milyar dolardır. Maalesef, bunun bir ulusal kuru meyve konseyi yok. Bunun kurulmasında fayda var diye düşünüyorum, en azından sektörün burada sesini duyurması bakımından.

BAŞKAN – Karadeniz bize kızmazın, fıncığı da dâhil edelim oraya.

İZMİR TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ İLHAN ZİNCİRCİOĞLU – Sayın Başkanım, bence fıncık apayrı bir şeydir çünkü başlı başına bir şey. Kuru meyve ayrı bir sektör. O sert kabukludur, sert kabuklu olarak kalmasında fayda var.

Etkin lisanslı depoculuk faaliyetlerinin yaygınlaştırılması, üretimde kalite ve alıcı ülke “spec”leri ve standartlarına uygun üretim yapılmasının teşviki de çok önemli pestisit ve kalıtım bakımından. Üreticinin bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, yüksek girdi maliyetleri konusunda üreticinin desteklenmesi, yurt dışı tanıtım faaliyetlerinin etkin olup yeni ihraç pazarlarına yönelmesi... Şöyle ki çekirdeksiz kuru üzümün ihracatının yüzde 85’i Avrupa Birliğine gitmektedir. Avrupa Birliğinin dışında değişik pazarlar konusunda üzüm tanıtım grubunun eskiden olduğu gibi faaliyete geçmesinde fayda var diye düşünüyorum. Eskiden bizim bir kuru meyve tanıtım grubumuz vardı, Bakanlık onu tek bir çatı altında topladı, bir politikadır ama her ürün kendi başına, kendine has bir şey teşkil etmektedir, görüş olarak öyle düşünüyorum. Dolayısıyla, bir üzüm tanıtım grubunun olmasında fayda var diye düşünüyorum.

Bizim sunumumuz böyle, dinlediğiniz için teşekkür ederim.

BAŞKAN – İlhan Bey teşekkür ediyorum.

Celil Hocam’ın bir katkısı olacak herhâlde.

CELİL GÖÇER (Tokat) – Bir küçük katkıda bulunmak istiyorum, kayıtlara da geçsin isterim. Şimdi, İngiltere’yle kıyasladınız kuru üzüm tüketim miktarını. İngiltere dünyada aynı zamanda diyabetin en az olduğu ülkedir. Baktığımız zaman Türkiye’de ortalama yüzde 13 civarında diyabetli var İngiltere’de yüzde 3,5. Bu nişasta şekerlerinin kullanım oranlarıyla aynı zamanda da yerine sağlıklı şekerlerin kullanımıyla beraber olan bir rakamdır, kayıtlara geçmesinde fayda görüyorum, teşekkür ederim.

BAŞKAN – Çok teşekkür ediyoruz.

Şimdi, Denizli Ticaret Borsası Başkanımız İbrahim Tefenlilî Bey’i dinlemek üzere söz vereceğim.

Buyurun Başkanım.

3.- Denizli Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Tefenlilî’nin, bölgelerinde yetişen üzüm, bölgelerindeki ve Türkiye’deki bağcılık sektörünün sorunları ve çözüm önerileri hakkında sunumu

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Sayın Başkanım, çok değerli vekillerim, değerli katılımcılar; bizim bu bağcılık ve üzümle ilgili sorunlarımız, hakikaten temel sorunlarımız -katılımcılara teşekkür ederiz, başta hocama da teşekkür

ederiz- ciddi anlamda derin. Ama biz şöyle iki başlık üzerinde: Bir, bölgemizde yetişen, bölgemizin sorunları ve bu bölgemizle ilgili çözüm önerileriyle ilgili, iki başlık altında söylemek isterim, sunum yapmak istediğimiz konu.

BAŞKAN – Sayın Başkanım, arkadaşlar bu sunumum bir çıktısını bize verebilirler mi?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Tabii verebilirler.

BAŞKAN – Siz anlatırken arkadaşlarımız onu çoğaltabilir.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Tabii tabii, var bizde.

Sayın Başkanım Denizli... Yani şöyle baktığımızda dünyada bütün veriler şu... Biz artık şu veriler üzerinde konuştuğumuzda çözüme ulaşmakta zorluk çekiyoruz. Yani dünyada şöyle ilk beşe baktığımızda, bakıyorsunuz, işte, İspanya’da, Çin’de, Fransa’da, İtalya’da... Türkiye’ye baktığımızda, bizim kullandığımız topraklara baktığımızda adamlar bizden 3-4 kat daha fazla, en azından 2 kat daha fazla ürün elde ediyorlar. Biz bu konuda ürettiğimiz... Artık ülkemize baktığımızda tüm illerimizde üzüm bağlarımız var. Herkes bir, kendisine göre köyde yetiştirdiği üzümleri kullanıyor, pekmez yapıyor yemesinde kullanıyor. İki, ticari anlamda yani bugün işte Manisa’da, İzmir’de, Denizli’de yetişen, ticari anlamda baktığımızda bize...

Bir de bizim bölgemizde özellikle... Şimdi, dünyaya baktığımızda dünyadaki üzüm çeşitleri şaraplığa dönük Sayın Başkanım. Yani biz üzümde sofralığa mutlaka destek vermeliyiz, sofralık üzüme mutlaka destek vermeliyiz.

Bizim ülkemizde 4 milyon ton üzüm üretilirken, aynı topraklarda bizim 2 mislimiz üzüm üretiyorlar Sayın Başkanım. Burada tohumculuğa yani bağ yetiştiriciliğe çok önem vermemiz gerekiyor. Yani bizim bilim insanımızı yani üniversitelerimizi -bu, ama bağcılık, ama tarımda- bu tarımın ve bağcılığın içine katamazsak bunları çok konuşuruz efendim. Mutlaka buralardan, üniversitelerimizden yararlanmamız gerekiyor, uzun vadede yararlanmamız gerekiyor. Yani artık teknolojiyle yarışırken mutlaka tarımda da üniversiteleri bunun içerisine koymamız gerekiyor.

Bu anlamda geldiğimiz, Denizli anlamında baktığımızda bizim... Dünyadaki üretim özellikle şaraba dönük, katma değeri de çok yüksek. Arkadaşlarımız sunum yaptı, bizim elde ettiğimize yani netice olarak paraya bakmamız gerekiyor, paraya baktığımızda bizi tatmin ediyor mu? Çiftçimize baktığımızda üreticiyi tatmin etmiyor, tüccara baktığımızda tüccarı tatmin etmiyor, ülke ekonomisine baktığımızda bizi tatmin etmiyor. Yani ondan sonra bakıyoruz, ne yapmamız gerekiyor? Şimdi, bizim ülkemizde ürettiğimiz üzümlerin daha doğrusu şöyle, Denizli ilimize geldiğimizde ilimizde ürettiğimiz üzümlerin sofralık olarak yüzde 17’sini kullanabiliyoruz, sofralık çekirdekli yüzde 17, çekirdeksiz yüzde 43, kurutmalık yüzde 8, kurutmalık çekirdeksiz yüzde 16, şaraplık olarak da yüzde 16’sını kullanabiliyoruz. Biz ticari anlama bakıyoruz. Yani biz burada tüketici ayrı şey, tüketir tüketmez ayrı. Ama ihracata dönüp baktığımızda şehrimizde 20-22 tane şarap üreten işletmemiz var. Biz o konuda bunun katma değerine bakıyoruz. Yani bunun mutlaka daha yüksekler... Yani bir İspanya 3,5 milyar dolarlık ihracat yapıyorsa bir şaraptan, biz neyi konuşuyoruz? Biz onu yakalamamız lazım, biz onu geçmemiz lazım, içme anlamında söylemiyorum. Biz burada şunu söylüyoruz, Denizli’deki üreticileri topladık, dedik ki: “Sorunlarınız nedir?” Şarapçıları topladık “Sorunlarınız nedir?” “Herkes devlet versin.”

BAŞKAN – “Şarapçıları” derken, şarap üreticileri...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – “Şarap üreticileri” diyorum efendim.

BAŞKAN – Tamam.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şarap işletmelerini. Hatta size buradan bir önerim olursa şarap üreticilerini ama ihracatçı şarap üreticilerini lütfen, bu Komisyonunda bir toplayın çünkü bizim bağcılığın...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Yerinde inceleyeceğiz onu.

BAŞKAN – Sayın Başkanım, davet ettik. Arkadaşlarımız ilk başta onlardan da gelmişti böyle bir teklif, ne hikmetse sonradan her biri bir mazeret üretti. Onların da bir birliği varmış, dernekleri varmış, genel sekreterimiz burada, bizden randevu talep ettiler, randevu da verdik ondan sonra imtina ettiler, niye imtina ettiler anlamadım. Sayın Genel sekreter ben sadece izleyici olarak katılmak isterim demiş.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Efendim, sunumumuz olacak Fatih Bey’in gayretiyle biz önümüzdeki hafta sunum yapacağız.

BAŞKAN – Öyle mi?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Evet.

BAŞKAN - Peki, geleceklermiş tamam.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Denizli’den de çağıralım o zaman İbrahim Bey.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Denizli’den de çağıralım. Denizli’de ciddi anlamda ihracatçılarımız var ama büyümek istiyor Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Şahin Bey, masraftan kaçmak istiyor. İbrahim Bey, ben arkadaşlarımızla İzmir, Manisa ve Denizli’de gününbirlik de olsa veya konaklamalı da olsa...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Biz davet ederiz Sayın Başkanım, Komisyonu davet ederiz. Başta sizi, Komisyonu davet ederiz. Yani bu konuda ciddi çalışma yapabilirsek inanım 3 milyar dolar 5 milyar dolar ülkemiz bunu kazanır. Yani bizim şarapçılığa yani şarap üreticiliğine mutlaka destek vermeliyiz, bu konuda ellerinden tutmalıyız ama ihracata dönük çalışmalıyız. Bu konuda bizim özellikle Denizli bölgemizde bu anlamda topraklarımız çok geniş Sayın Başkanım. Yani bizim Çal, Bekilli, Baklan ve Güney’e kadar olan bu havzada Fransa’dan çok üstün topraklarımız var. Bakın, en fazla şarap ihracatı olan ülke Fransa, baktığımızda o topraklardan daha kaliteli üzüm üretebiliyoruz ama maalesef bizim ürettiğimiz... İşte, İspanya’ya baktığımızda en altlar bize yakın olarak hedef göstermek için söylüyorum. Ülkemizin ihracatı 10 ila 12 milyon dolar civarında şaraptan bahsediyorum, şarap ihracatından bahsediyorum.

Şimdi biz, eğer 2 milyar, 3 milyar, 4 milyar hedef korsak, şimdi kuru üzümümüzü mutlaka yapacağız, o bizim olmazsa olmazımız. Yaş üzümümüzü mutlaka satacağız. Yaş üzümümüzü nereye satıyoruz baktığımızda? Sayın Başkanım, Rusya’ya satıyoruz yüzde 80’ini. Adam bir gün işte kafası bozuluyor, “Almıyorum.” diyor. İşte burada pazar çoğaltmamız gerekiyor. Orada borsalar da olsa...

BAŞKAN – Aynı zamanda bir kalite sorunumuz da oluyor yani.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Kesinlikle var.

Şimdi, pazarın istediği ürünü biz üretemezsek, bunu konuşuruz. Ben başka bir örnek vereyim efendim, Sayın Başkanım. Ben kuruyemişçiyim kendim, biz ihracat yapıyoruz, İngiltere’ye ihracat yapıyoruz. İngiltere’deki müşterimize bizim müdürümüz zaman zaman gittiğinde, onların sürekli

söylediği şeydu: “Türk ürünü satın, Türk ürünü satın.” Karpuz alıyordu, orada çok geniş bir firmaydı, karpuz alıyordu Türkiye’den, o sene almamış. “Niye almamış?” diye bozuldu. Dedim ki: “Niye? Söylesene, niye almamış?” Ben karpuz satıcısı falan değilim ama ülkemün ürününün satılmasını istiyorum. Cevap efendim: “Ben iddia ettim, beş altı sene dayandım, neredeyse işletmelerimi kapatıyorlardı. Türkiye’den gelen, tırların içinde gelen karpuzlar oraya varıncaya kadar bir kısmı pathyor, çatlıyor, suyu çıkıyor.” Biz 20 kiloluk karpuz ürettik diye övünüyoruz, 10 kiloluk karpuz ürettik diye övünüyoruz, kimisi ak çıkıyor... Netice şu: Yunanistan’dan almış karpuzları. “Niye Yunanistan’dan almış?” diye sordum. Sayın Başkanım, şöyle, standarda gelmek için söylüyorum: 4 tanesi bir kolinin içinde, 3,5-4 kiloda, adam hiçbir şekilde ak çıkmayan, hiçbir şekilde içi boş çıkmayan, “Ben evimde bir günde tüketebileceğim bir ürünü almak istiyorum.” diyor. Biz de dönüp diyoruz ki -biz arazilerin içindeyiz- “20 kiloluk karpuz yetiştirdim ama bak ne güzel oldu, bir göstereyim sana.” Bu, tarım değil efendim.

Üzümüne döndüğümüzde, biz işte 2 kiloluk, 1,5 kiloluk, 1 kiloluk salkım yetiştirdik. “Ağabey, bunu buyur, ye.” Ne yapsın adam! Pazar ne istiyorsa ona bakmak lazım. Üzüm konusunda Japonya’ya gittik Sayın Başkanım. Japonya’da gördüğümüz şey şu: Salkımları, 1 salkımı yani böyle yarım kiloyu geçmeyen bir salkımı, hepsi standart, bir ambalajın içine koymuşlar, marketlerde sunmuşlar. Şimdi, biz bu pazarı yakalayamazsak, biz konuşuruz. Onun için buralarda destek vermemiz gerekiyor; yani ihracatçımızın, tüccarlarımızın mutlaka elinden tutup “Yeni pazarlar bulursan burada destek vereceğim.” demek lazım, daha artırmak lazım.

Genel olarak baktığımızda, şehrimizde yani Denizli’de en fazla, yine aynı yere geliyorum, yani yaş meyve, yani yaş üzüm olarak satmalıyız, kuru üzüm olarak satmalıyız ama mutlaka ki şarabın sanayisine destek vermeliyiz. Şimdi, onların görüşü şu Sayın Başkanım, diyorlar ki: “Biz Hükûmetin gözünde potansiyel suçluyuz.” “Ya arkadaş, niye suçlusunuz siz?” diyorum. “Siz kendi kendinize suçu kabul ediyorsanız, eğer pazar bulmak istemiyorsanız, o sizin sorunuzuz.” Ama bu anlamda, ciddi anlamda içinde işletmelerimiz var. Bu, Denizli olur, başka bölgelerimiz de olur, yani üzümde, yaş üzümde, özellikle kırsal... Yani bu yaş üzümde, sofralık üzümüne baktığımızda hep ovalarda yetişiyor efendim. Ovalara baktığımızda da pamuk tarlalarını diktik. Biz Denizli’de pamuk tarlasına yaş üzüm diktik, sofralık üzüm diktik, nar diktik ama pamuk 80 bin ton pamuktan 9 bin ton pamuğa düştük Sayın Başkanım. Şimdi bunu, yavaş yavaş devletimiz pamuğun primini yükseltti, bugün 80 kuruş vermesiyle pamuk fiyatlarının biraz yükselmesiyle, şu anda bu sene geleceğimiz nokta ancak 45-50 bin tonlarda. Yani bundan on beş sene önceki tonajı yakalayamıyoruz. Pamuk stratejik bir üründür. Bugün pamuğa ülkemizin büyük bir ihtiyacı vardır.

BAŞKAN – Emek yoğun bir sektör ama dünyadaki maliyetlerle ya da fiyatlarla mukayese edildiğinde çok rekabet edebileceğimiz bir ürün de değil gibi sanki. Biz geçmişte Gediz Havzası’nda, Manisa’da da bunu çok desteklemeyi arzu ettik. Fakat, rekabette biraz sıkıntı yaşadık sanki, uluslararası piyasada.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Üzümde mi Başkanım?

BAŞKAN – Pamukta.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şimdi, bizim ülkemizin 1,5 milyon ton pamuğa ihtiyacı var Sayın Başkanım. Tekstil sanayisinin 1,5 ton pamuğa ihtiyacı var. Ama ürettiğimiz şey şu: 700-800 bin tonları yakalayamadık daha.

BAŞKAN – Hayır, piyasayı da regüle etme anlamında, bağ alanlarının genişlememesi ya da işte ne bileyim, yaş sebze, meyve alanlarının genişlememesi adına pamuk bu açıdan da stratejik, aynı zamanda da regülasyon görevi gören bir ürün, bunu kabul ederim.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Pamuğun maliyeti çok yüksekti bu on sene öncesine kadar. Yani elle dikim, elle hasattı ama şu 2007’den sonra ülkemizde makineli dikim, makineli hasada geçtikten sonra, yani şuydu sizin dediğiniz dönemlerde belki Başkanım: O gün 800 liraya pamuk satarken 300 lirayla 400 lira arasında işçilik veriyordu, elle aklanıyordu, dikmiyordu adam, o anlamda rantabl değildi ama şimdi ekim makinalı hasada geçtiğinde ciddi anlamda maliyetleri düşük. Tabii bu, başka bir ürünümüz, artık bunlara, mutlaka bu ürünlerimize sahip çıkmamız gerekiyor.

Sizlere teşekkür ederim. Yani bağcılıkta, üzümde böyle bir Komisyon kurduğunuz, bunun dertlerini dinlediğiniz için canı gönülden teşekkür ederim çünkü bu sorunların mutlaka konuşulması gerekiyor. Yani belki bir seferde çözülmeyebilir ama nerelere bakacağımız önemli. Herkes, çeşitli işte, Komisyona gelen üyelerimiz ama Ticaret Borsasından ama Ziraat Odalarından ama başka bir yerlerden, kendi bildiklerini anlatmak zorunda. Bizim, yine Denizli’ye döndüğümüzde, yani bugün yaş üzümde sıkıntımız yani bir yerde şu: Sayın Başkanım, bizim bölgemizde, Manisa’dan, Alaşehir’den önce geliyor üzümün hasadı.

BAŞKAN – Buldan değil mi?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Evet, Yenice.

Bunu ihraç etmemiz için Ağustosun 10’unu beklememiz gerekiyor yani Temmuzun 15’inde gelen üzüm, eren üzümümüz, yani satışa hazır olan üzümümüzün ihracatı için üç hafta sonrasını beklememiz gerekiyor. Ya dalında bekleteceksin ya alıp paket yapacaksın, bu da bir sorun bizim Denizli açısından.

BAŞKAN – Neden, niçin?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – İzin vermiyorlar. Bütün, hep beraber, ya olgunlaşmamış üzüm diye bakıyorlar, Manisa bölgesi daha geniş olduğu için orayı baz alıyorlar. Ama, burada sizden ricamız, Denizli bölgesinin yani özellikle katma değeri ilk çıktığı için yüksek oluyor. Yüksek fiyatta o çiftçimizin bu pazara ulaşması gerekiyor.

BAŞKAN – Peki, çok teşekkürler.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Yani bizim şimdi tabii burada borsaların, yani bizim üzüm konusunda eksiklerimiz, ihtiyaçlarımız yani ufak da olsa desteklenmeli, nerelerde desteklenmeli diye baktığımızda Sayın Başkanım, şu: Yani arkadaşlarımız da bahsetti, zirai ilaç fiyatlarının çok yüksek olması. Bize çiftçilerin de talepleri şu; onların, üreticilerin bize söylediği Sayın Başkanım: Özellikle zirai ilaç satan insanlar, firmalar, bizi yanlış yani fiyatı yüksek olanlara yönlendiriyorlar. Bu da bizim maliyetlerimizi yükseltiyor. Devletin burada kullanabileceği ilaçlara aynı, diğer, bugün sağlıkta yapıldığı gibi, tarımda da biraz daha üzerinde kullanılabilecek ilaçlara gitmeli diye, tedbir koymalı diye söylenen bu.

Sayın Başkanım, bizim özellikle kırsal bölgelerimizde, bağcılık olan bölgelerimizde aynı sorun, ilaçta da kalıntı sorun -sizinle de görüştük- şu: Denizli’de Türkiye’nin üretiminin, kekiğin üretiminin yüzde 92’si Denizli’de üretiliyor Sayın Başkanım. Ama ihraç ürünü, üzerinde ilaç kalıntısı var, çözemiyoruz. Yani devletin bu ilaç kalıntılarına mutlaka karşı... Üzümde de kekikte de mutlaka ki bir daha gözden geçirmesi gerekiyor hem fiyatı hem ilaç kalıntısı. Bu, ürünlerimizde ciddi bir anlamda bir sorun olarak gözüküyor. Bir de bilinçsiz, aşırı kullanım ilaçlarda yani bilinçsiz, aşırı kullanımda

var. Fiyatı olduğu kadar, bunlar maliyetle de ilgili. Bunlara Tarım İl Müdürlüğü tarafından sahada eğitim veriliyor ama yeterli mi, yeterli değil. Biraz daha, biz İl Müdürlüğümüzle iç içe çalışıyoruz. Ama görüyoruz ki köylerde de insanlar azaldı. Memurdur, sekiz saat dilimi içinde gidiyordur fakat o sekiz saat diliminde çalışan 3-5 kişi var, 10 kişi var, onlar da sahada oluyor. Memurumuz gittiğinde kimi buluyor? 70-80 yaşında 3-5 yaşlyı buluyor. Anlatıyor “Amca bak böyle, böyle.” diyor. “Tamam, oğlum ben onu çocuğa söyleyeyim.” diyor. Ama ne kadar etkili? Onun için, buralarda da, anlatım şeklinde de, ulaşım şeklinde de Sayın Başkanım yani bu konular önemli olduğu için söylüyorum. Ufak da olsa önemli.

Yani desteğe baktığımızda destekler zaten veriliyor. Yani bugün özellikle mazot desteği söyleniyor, gübre desteği söyleniyor, bunlar veriliyor ama yeterli mi? Bir daha gözden geçirmek lazım. Ufak değişiklikler olursa, desteklerde böyle ufak artırmalar olursa bu ciddi anlamda faydalı olacak diye düşünüyoruz.

Bir de, Sayın Başkanım, şu çok önemli: Antitoprak, yaprak analizleri çok önemli çiftçilerin ne kadar gübre kullanması, ne kadar ilaç kullanması anlamında. Bu belirli yani 50 dekarın üstündeki arazilerde ücret alınmıyor ama 50 dekarın arasında 5 dekar bağı varsa, 3 dekar bağı varsa toprağın aldığı gittiğinin ciddi bir para alıyor, isteniyor. Biz peki bunun ne için yapıyoruz? Yani bu laboratuvarlardan alınan ücretlerin bu köylümüze, üreticilerimize parasız olması önemli. Bunlar çok rakamlar değil Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Onu biraz işletmeyi büyütme anlamında teşvik edici olarak Tarım Bakanlığı...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Yok etme ya da küçük işletmeyi yok etme anlamında bir ücret veriliyor.

BAŞKAN – Rekabet edemiyor zaten, küçüğü rekabet edemediği için; 3-5 dönüm -biraz önce İzmir Ticaret Borsası da izah ederken- artık rantabl değil, rekabet etme şansı kalmıyor. Arazi toplulaştırmasına gitmesi, akrabasıyla, eşiyile dostuyla yani teşvik edici... Bunu 20 dekarın üzerine çıkarması anlamında rekabet ortamını da sağlamak adına yapıyor. Dediğiniz gibi yani küçüklerden belki bunlar sembolik, teşvik edici ama onları desteklemek adına da belki şey...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Tabii. Biz mutlaka arazilerin büyümesini istiyoruz, ölçeklerin büyümesini istiyoruz, ticaretin de ölçeklerinin büyümesini istiyoruz ama elimizde bir vakta var, elimizde topraklarımız var. Özellikle bağ, bahçe alanlarımız toplulaştırmaya girmiyor Başkanım. Yani arazilerimiz toplulaştırılıyor ama bağ ve bahçeler toplulaştırmanın dışında. Peki, nasıl büyüteceğiz? Elimizde bir vakta var yani 3 dönümü, 5 dönümü olan çiftçilerimiz var, onun da karnını doyurması, onun da daha verimli gelmesi açısından onların da giderine... Yani bu devletimize büyük yük getirecek bir şeyler değil.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Kooperatif olacaksınız Başkanım, bir araya geleceksiniz, üretici kooperatifi olacaksınız.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Çözüm kooperatif mi yani Başkanım?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Mutlaka ki kooperatiflere... Efendim, Sayın Vekilim oraya geldiğinizde bakın ülkemizde...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Yani adamın bağını alıp öbür bağa mı ekleyeceğiz? Arazi toplulaştırmasına ben de katılıyorum. Benim de ailemin bağları var. Benim bağımı kiminle birleştireceksiniz? Sen şimdi Denizli... Benim de annem Denizlili de onun için söylüyorum. Orada nasıl yapılacak?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Bu bir çözüm yani bu da bir tartışılır ayrı bir konu belki ama bu ticari alana girer mi, girmez mi, ticari alana gireceklere bakmak lazım.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Adam vurur seni.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Vurur onlar, katılıyorum.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şimdi, biraz evvel tam anlaşılmaı zannedirim yani Denizli’deki veyahut Manisa’daki üzüm kesim ihracata müsaade edilmesi konusunda...

BAŞKAN – Yok, anladım.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Yok, onu onladık.

BAŞKAN – Bütün arkadaşlar dikkat kesildi orada. Bir görüştürüz, onu da raporumuzda irdeleriz.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Sizin brix değeri daha erken oluyor Manisa’ya göre.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Brix değeri erken oluyor.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – “Ama Manisa’ya göre veriyor Bakanlık.” diyorsunuz.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Evet, aynen öyle.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Onu anladık canım, o kadar var aklımız, eriyor eriyor yani o kadarına eriyor aklımız yani Meclisin tamamını şey yapma öyle.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Yok yok Sayın Vekilim, bir şey dediğimiz yok.

BAŞKAN – Dikkatten kaçmış mıdır diye İbrahim Bey...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Ben bir daha dikkatten kaçmasın, önemli diye söylüyorum çünkü herkes ağrıyan yerini söylüyor, sağlıklı olan yerini söylemiyor. Bizim de ağrıyan yerimiz orası olduğu için onun için söylemek istedim Sayın Vekilim.

Bizim pazarlama sorunlarında özellikle kooperatifçilik çok önemli. Kooperatifçiliği yeniden gözden geçirmemiz gerekiyor. Bakın, bizim bölgemizde hayvancılık yükseldi, süt yükseldi ama her köyde 1 tane kooperatif var, yetmiyor 2 tane kooperatif var. Böyle bir kooperatifçilik olmaz. Yani günlük 1 milyon tonun üzerinde süt üretiyoruz Denizli’de ama belki 150’nin üstünde de kooperatif var, herkes ayrı. Faydası var mı? Var mutlaka ama biz istiyoruz ki daha fazla faydalı olsun yani sorunlarına muhatap olsun üreticiyle fakat buraya oturduğunda kalkmamazlık yapmasın, iletişimli olsun. Bu anlamda Batı’da nasıl yapılıyorsa kooperatifçilik... Ülkemizdeki kooperatifçilik şu: Hep dili yanmış insanların, inşaat kooperatifinden başlayın veyahut da sütünden başlayın veyahut da ne kooperatifi gelirse gelsin aklınıza hep dili yanmış. Onun için “Kooperatifçi bana gelme ağabey.” diyor. Burada kooperatifçilik çok önemli olduğu için yeniden söylüyorum. Bu bağcılıkta da çok önemli. Yani mutlaka kooperatiflere... Bizim şimdi ilimizde 19 tane ilçemiz var ama sadece süt konusunda 150’nin üstünde kooperatif var Başkanım. 19 ilçede böyle 150 tane kooperatif mi olur süt konusunda? Yani süt üreten bizim 5-6 tane ilçemiz var, en fazla 5-6 tane olmalı ama köklü çözümlere ulaşmalı, bunun arkasında olmalı. Şimdi, üzümde de bu, bağcılıkta da bu, kooperatiflere önem vermeliyiz. Biz burada bir de kooperatife çözüm önerisi olarak...

BAŞKAN – Başkanım, bir saniye...

Arkadaşlar, Meclis Genel Kurulu açılacak saat 14.00 itibarıyla, arkadaşlarımız takip edecek. Bir tek Denizli Ticaret Borsamız kaldı. Bence Sayın Başkan sunumunu bitirdikten sonra...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Biraz daha kısa keseyim o zaman bitiririm şeyse...

BAŞKAN – Yok bir şey daha var, arkadaşlarımızın bir teklifi var: Vakti uygun olanlara yemek ikram edebiliriz derler. Ama genellikle bizim arkadaşlarımızın -hemen hemen dün de- hepsinin kendine göre bir programı ve odasındaki ziyaretçileri sebebiyle çok...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Sağ olun Başkanım.

BAŞKAN – Misafirlerimiz de bu davetimiz geçerlidir, arkadaşlarımız ikramda bulunabilirler.

Sayın Başkanım, o zaman siz bitirinceye kadar biz buradayız.

Buyurun.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şimdi, ben biraz daha kısa keseyim o zaman.

Şu da çok önemli, arkadaşlar hep vurguladılar: Lisanslı depoculuk. Sayın Başkanım, lisanslı depoculuk tüm tarım ürünlerinin elinden tutacağı bir şemsiye, bir birimdir. Eğer biz lisanslı depoculuğa dönemezsek bu işleri inanın daha çok konuşuruz. Yasa da çıkarsanız, ne olursa olsun mutlaka ki lisanslı depoculuk... Şu anlamda yasa çıkardınız Hükümet olarak, teşekkür ederiz, Lisanslı Depoculuk Yasası çıkardınız. Ama oraya malını koyduğunda, nakliyesinde, giderinde oraya malını koyan üreticinin bir anda pazara gelmemesi için, finans desteği için gidip bankadan para aldığına “O desteğin yüzde 50’sini biz vereceğiz Hükümet olarak.” dediniz, bunu yaptınız, teşekkür ederiz, doğru fakat lisanslı depoculukların mutlaka yapılması gerekiyor, ciddi anlamda rakamları yüksek. Rakamlar çok yüksek derken korku anlamında söylemiyorum fakat bir ticaret borsasının yapacağı veyahut da bir kişinin yapacağı geliri yani geri dönüşümü, finansı, finans geliri yüksek olmayan bir depolama sistemi. Doğrusu bu. Bunun için Hükümetimiz bu lisanslı depoculuklara mutlaka ki destek vermeli. Sayın Başkanım, biz Denizli’de lisanslı depoculuk yapıyoruz, şimdi yerini aldık, bugün 6-7 tane ilçemizi ilgilendiren ama biz tamamını çözmek istiyoruz lisanslı depoculuğun. Projesini çizdirdik.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ne koyuyorsunuz Başkanım oraya?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Yağlı tohumlar, üzüm koymak istediğimiz, kekik. Bu lisanslı depoculukta şu da olmalı diye düşündüğümüz için biraz da geniş tuttuk kompleks olarak. İçinde üniversite de olsun, Pamukkale Üniversitesi var bu lisanslı depoculuğun içinde, bu da yetmiyor dedik ki AR-GE anlamında: Aydın Ziraat Fakültesi de, Aydın Üniversitesi de de olsun, aynı zamanda Adnan Menderes Üniversiteside olsun içinde. Bunlarla da sözleşme yaptık, bunlar da bu lisanslı depoculuğun içinde olacak. Alım satım salonu olacak, çiftçi eğitim sistemi olacak. Tohumculukta biraz evvel bahsetmek istediğim şu: Tohumculuk Geliştirme Projesi de olacak içinde bu üniversitenin yapmak istediği.

Şimdi, bu entegre bir tesis. Bunun biz, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza bağlı IPA var, IPA’yla bir buçuk seneden beri finansını görüşüyoruz, çözemedik. En son geldikleri nokta “Biz lisanslı depoculuğa bu parayı vermeyeceğiz.” diyorlar. Biz de iddia ediyoruz: “Arkadaş, bu parayı siz vereceksiniz, bu yatırımı biz yapacağız.” Sayın Bakanımızla görüştük ama Avrupa Birliği delegasyonu... Bakanımız tabii “okey” verdi “Yapılmasında yarar var.” dedi ama...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Niye Gümrük ve Ticaret Bakanlığından almıyorsunuz da Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından alıyorsunuz?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - 7-8 milyon euro civarında Sayın Vekilim. Şimdi, orada bu paralar buraya finans ediliyor, 405 milyon euro finans ediliyor Türkiye'ye ama kullanmak lazım. Biz kullanıyoruz, olur olmaz projelerde kullanıyoruz, bu devlete yararlı olan projelerde kullanmak istiyoruz, orada da "Biz başka yere vereceğiz." diyorlar. Bu açıdan biz orada, yine iddia ediyoruz... Onlarla, bu ayın 15'inde yine bu Avrupa Birliği delegasyonu ile görüşmemiz var. İnşallah onu sonuçlandırabiliriz. Bunu çözüme kavuşturacağız. Yani lisanslı depoculuğu çok önemsiyoruz, bütün arkadaşlarımızın fikri zannedersen aynı bu konuda. Ama her ilin depoları ayrı olmalı yani ihtiyacına göre olmalı fakat bu depoculuğa Hükümetimiz mutlaka bir yerden destek vermeli. Bu çok önemli olduğu için söylüyorum Sayın Başkanım.

Tabii bizim biraz evvel söyledim, yani yine katma değeri yüksek hâle gelmezse... Bugün işte 600 milyon dolarlara yakın bir ihracatımız var üzüm kurusu, yaş baktığımızda ama bu, bu ülkeye yakışmıyor, bu topraklarımıza yakışmıyor. Bu topraklar kadar olan yerlerde milyar dolarla ihracat yapıyorlar Sayın Başkanım. "Ne yapıyor adamlar?" diye bizim de onlara bakmamız lazım. O ürünlerden biz de yetiştirmeliyiz. Bu çeşit anlamında da, ürün hangi yerlerde... Yani özellikle burada en büyük... Şimdi bu ihracatı yüksek olan ülkelere baktığımızda, Fransa, İtalya, İspanya gibi ülkelerin yetiştirdiği üzümlere baktığımızda yüzde 95'i şarapla iştiğal ediyor. Biz burada sofralıktan konuşuyoruz, yaş üzümünden konuşuyoruz. Geldiğimiz katma değere bakıyoruz, işte diyelim 600 milyon dolar, 1 milyar dolar desek ne olur?

BAŞKAN – İtalya 15 milyar dolara yakın yaş üzüm ihraç ediyorsa Türkiye'nin de bunu gözden geçirmesi...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - Mutlaka efendim, yaş üzüme... Yaş üzüm 15 milyar dolar değil.

BAŞKAN – Dün öyle bir rakam sanki...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Hayır, hayır, onun..

BAŞKAN – Şaraptan değil, yaş galiba.

ŞAHİN TİN (Denizli) - 11 milyar dolar, sofralık.

BAŞKAN – 11 milyar dolar, sofralık.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - Yok yok, şaraplık onlar, yüzde 95'i, yüzde 85'iyle...

BAŞKAN - Yani onların fiyatları da tabii bizimki gibi değil, bizim yaklaşık 1,5-2,5 arasında değişiyor, onlarda 5-6 euro.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - Ama pazarın istediği ürünü üretiyorlar Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Tabii.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - Bizim elimizdeki olan bu bağlarımızı ama sofralık ama kurutmalık, yeniden gözden geçirip yani kısa vadede, orta vadede, uzun vadede pazarın istediğine döndürebilsek burada katma değerini yükseltiriz diye düşünüyoruz Sayın Başkanım.

Burada sormak istediğiniz varsa...

BAŞKAN – Hocamın bir suali olacak.

Şahin Bey söz istemişti, buradan sözünü kesmiştim ama Tarım Bakanlığı yetkililerimizin, il müdürlüğümüzü de yapmış arkadaşımızın bana verdiği bir bilgi notu var. 2018 yılından itibaren Bakanlık zirai ilaçların kullanımını takip için barkod sistemine geçiyor -yani bu yıl itibarıyla- illerde bütün bayilere bu konuda da eğitimler veriliyor.

Şahin Bey'in, Hocam müsaadeniz olursa hemşehrisine zor bir sorusu var.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Sayın Başkan, bu şaraplık üzüm üreticilerinin sorunlarını nasıl çözeceksiniz?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şimdi, bu bağlarımızı yenilememiz gerekiyor şarapla ilgili, bu bağlarımıza destek vermemiz gerekiyor. Özellikle biraz evvel bahsettiğim bu bölge yani Bekilli, Baklan, Çal, Güney'e kadar olan bir havza var, o kadar harika bir havza ki yani burada belki 1 milyar dolarlık ihracat çıkacak bir havzamız var. Bu havzayı desteklememiz gerekiyor yani buna gerekiyorsa... Adı ne konabilir bilemiyorum, yani burada OSB mi denir, özel bölge mi denir? Burada bir marka olarak yani o bölgede marka -işte Çal karası veya Çal üzümü veya Çal şarabı, her neyse, ben o konuda adını şu deyince insan farklı oluyor- yaratmamız gerekiyor. Orada üreten işletmeler dünyada bu marka adını da kullanmalı ama burada coğrafi işareti almalı. Biz katma değerini mutlaka o bölgemizde yükseltmek istiyoruz.

BAŞKAN – Peki, teşekkür ederim.

ŞAHİN TİN (Denizli) - Yani o zaman şöyle Başkanım; Denizli'deki özellikle bizim bu Güney, Buldan, Baklan, Çal, Bekilli gibi ilçelerdeki şaraplık üzüm üreticileri ile fabrikaların, şarap üreticilerinin bir araya getirilip entegre hâlinde çalıştırılması gerekiyor. Bu konuda da hem bakanlıklarımıza hem size de bir görev düşüyor yani o anlamda sahayı gezdiğimizde... Bir de Başkanım, yani o zaman, biraz önce belirttiğiniz konular içerisinde ilaç fiyatlarının yüksek olması diyorsunuz, ilaç kalıntılarının azaltılması...

BAŞKAN – Takip edilmesi.

ŞAHİN TİN (Denizli) - ...ve Buldan Denizli'deki üretimin fiyatlamasının daha erken belirlenmesi, değil mi?

BAŞKAN – İhraç izninin.

ŞAHİN TİN (Denizli) - İhraç izninin, pardon. Lisanslı depoculuğun desteklenmesi, kooperatiflerin yenilenmesi, revize edilmesi, kooperatifçiliğin daha doğrusu...

BAŞKAN – Bir daha revize edilmesi, bir daha gözden geçirilmesi.

ŞAHİN TİN (Denizli) - ...ve bu şarap üreticilerinin desteklenmesi anlamında bir şey var sanırım.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) - Yani bu konu vergi, KDV, ÖTV... Yani nihai ürün olarak...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şimdi, şöyle: Ülkemizde şarap kullanılırsa, tüketilirse tüketiminde ÖTV var, KDV var, bandrol var ama ihracatçı firmaların bu sorunu yok. İhraç ederse bandrol yok, almıyor.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) - Üretimi konuşuyorsak, iç tüketim mi, dış tüketim mi, bunu nasıl şey yapacağız?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - Bunlardan şikâyet yok Sayın Vekilim.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – İhracata mı destek verilmeli?

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ - İhracata destek verilmeli ama üzümün desteği ayrı, tamamen destek verilmeli üzüme, aynı pamuğa verilen destek gibi üzüme destek verilmeli yani bu sofralıktır, şaraplıktır diye ayırt edilmeden üzüme destek verilmeli.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN- 1970 Ziraat Fakültesi mezunuyum ve Şarap Üreticileri Derneği Genel Sekreterliği yapıyorum.

Bizim yapacağımız sunumda, dünyadaki vergi sistemi nedir, destekler nelerdir, İtalya, Şili, Arjantin, Avustralya destekleri nelerdir, bunlardan hep örnek vereceğiz size. Türkiye'deki şarap üretiminin durumu nedir, 174 üretici firmadan, bunların sorunları, büyük, küçük, orta ölçekli üreticilerin sorunları nelerdir. Çünkü demin İbrahim Başkanın söylediği gibi, bizim dünyayla rekabet edebilmemiz için burada almamız gereken çok yoğun önlemler var. Sayın Tarım Bakanı Mehdi Eker Bey'in bazı önerileri vardı, onların hepsini size sunacağız ve son olarak da Denizli İl Kongresine Sayın Zeybekci Bey giderken -Naci Ağbal Bey'le de görüştük- beraber giderek sizin de yapacağımız gezinin aynı tarihe getirilmesi ve o bölgede bir inceleme gezisi; mesela, siz Güney ilçesindeki o taşlı arazileri göreceksiniz, oradaki o alanlar nasıl bağ alanı hâline getirilmiş, hepsini orada size göstereceğiz.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ne zaman olacak bu?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Şubat ayında.

BAŞKAN – Peki, çok teşekkür ediyorum.

Hocam, buyurun.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Sayın Başkanım, teşekkür ediyorum, verdiğiniz müjdeye sevindim. İki tane not bildirecektim; biri, Sağlık Bakanlığındaki gibi zirai ilaçların da ilaç takip sistemine mutlaka girmesi gerektiğini düşünüyordum, notlarımda da vardı, çok mutlu oldum.

Bundan yaklaşık iki üç ay önce Bakanlık şöyle bir karar aldı: “Ülkemizde yıllık 700, 800 bin ton fazlalık var; onun için, bağ kurulurken verilen fidan desteğini kaldırıyoruz.” Yüzde 50'sini veriyordu devlet, bu kalktı. Bu, fidancılık sektörü için uzun vadede yeni kurulacak bağlara büyük sekte vuracaktır. Bölgelere göre, mesela, Manisa bölgesinde işletme büyüklüğü 18-20 dönümse, burada 15 dekar; Tokat gibi yerlerde 3-4 dekarsa, 5 dekar gibi limit belirleyelim. Yeni tesis edilen bağlarda kesinlikle bir şekilde yine sertifikalı fidan desteğine devam etmemiz lazım. Bu, fidancılık sektörü için de önemli çünkü eğer...

BAŞKAN – Hocam, affedersiniz, ben yanlış biliyor olabilirim, benim bildiğim sultaniyede fidan desteği kaldırıldı.

PROF. DR. RÜSTEM CANGİ – Hepsinde kaldırıldı. Bağ kurarken tapulu bağlara verilen fidan desteği kaldırıldı şu anda. Yaklaşık iki, üç ay oldu. Burada arz fazlalığından olduğuna dair bir şey, Tarım Bakanlığında bu tip bir şey var. Bağcılığın sürdürülebilir, daha iyi bir noktaya gelmesi için -zaten 5 dekar limiti vardı da, bu yeni bağ tesislerinde mutlaka bunun yeniden verilmesinde fayda var diye düşünüyorum- bir de bu ilaç takip sistemi kadar bence şu var: Güzel ürün üreten yani kalıntısız yaş üzüm, salamuralık yaprak, çekirdeksiz kuru üzüm üretiyorsa, adamın elinde 10 ton, 20 ton mal varsa, kalıntısız raporu da varsa buna bir fark ödenmeli diye düşünüyorum. Ya bunu doğrudan gelir desteğiyle destekleyeceğiz ya da borsalarımız bu ürünü alırken daha iyi para vermesi lazım ki üreticiyi teşvik edelim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Peki Hocam, çok teşekkür ediyorum.

Kamil Okyay Bey, buyurun.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Sayın Başkan, teşekkür ediyorum.

Az sonra bitireceğiz, sonlandıracağız. Öncelikle ben Sayın Hocama, İzmir ve Denizli Ticaret Borsasına teşekkür ediyorum. Ben de kısa kısa notlar aldım, birkaç konunun hem vurgusunu yapmak istiyorum hem de katkıda bulunmak istiyorum.

Bu, bilinçsiz ilaç kullanımı maalesef Türkiye’de sadece bağcılık sektöründe değil, Türkiye’nin tarımsal üretimde çok temel sorunu. İlacın geniş spektrumdan dar spektruma ve sadece belli bir hastalığa, sadece belli bir zararlıya yönelik ilaç kullanımı ve bunun da takip edilmesi. Ben yıllarca İzmir’de Ziraat Mühendisleri Odası Başkanlığı da yaptım üniversitedeki öğretim üyeliğim esnasında. Yıllardır söyleriz, Tarım Bakanlığımızın bu barkod uygulamasına geçti geçilecek, bayilere geçti geçilecek, yazılımlar geldi, yazılım ihaleleri yapıldı falan, getirildi, gitti geldi; hâlen böyle bir şeyin yeni olacağını duymuş olmak bile şu anda sevindirici. Bunun takibi mutlaka gerekiyor ama bilinçsiz ilaç kullanımının bir başka konusu daha var: Ruhsatsız ilaçların, merdiven altı ilaçların, piyasaya sürülen ucuz ilaçların önüne geçecek tedbirlerin de alınması gerekiyor; bir. İkincisi, barkod uygulamasıyla üreticinin üretim alanı ürün ve ilaç ilişkisinin yazılımlarla kontrol altına alınması ki dekara 100 gram ilaç uygulanacakken bunu... Yani bizde vardır o, antibiyotik 500 miligram verir, ya sen 1 gram al, çabuk etki yapar gibi, ilacı da öyle kullanır çiftçi, daha doğrusu öyle önerilir çiftçiye; 1,5 alır.

Şimdi, ondan sonraki çok temel bir başka sorun; bu hep dikkatten kaçmıştır, hep ilaç üzerine odaklanıldığı için -makineci olduğum için- makinenin ayarları yoktur, pülverizatörün, ilaçlama makinesinin. Dekara 100 gram atacağını bilse bile, deposuna suyu, ilacı koyar; o, 1 dekada değil, 0,7 dekada, 0,6 dekada ilaç biter çünkü o ilacı fazlasıyla uygulamıştır alana. Bunun da farkında değildir, hadi gider bir daha ilaç alır.

Buradaki bir başka sorun -bu sorunun üzerinde yıllarca yine söz söyledik- bu ilaçlama makinelerinin, özellikle bu riskli ve ihracata yönelik ve bu kalıntı vesaire sorunları yaşadığımız bütün ürünlerde kullanılan makinelerin düzenli aralıklarla kalibrasyonlarının yapılması, meme değişimlerinin mutlaka yapılması ve uygulama normlarının düzenli olarak uygulanması çünkü her şeyi mükemmel yapıyorsunuz, makine bozuk olunca inanılmaz kötü bir sonuç çıkabiliyor.

Sayın Başkan, demin siz bir söz söylediniz pamuk konusunda: “Biz pamuktan vazgeçsek mi?” Bizde yüksek...

BAŞKAN – Yani rekabet edemedik.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Niye rekabet edemiyoruz Sayın Başkan? Yani, bakın bu her ürün için geçerli. Konumuz pamuk olmadığı için, her ürün geçerli. Bizim rekabet edemeyeceğimiz hiçbir ürün yok. Tropik iklim koşullarına yönelik ürünlerle rekabet edemeyiz ama bu subtropikal bölgemiz...

BAŞKAN – Kamil Bey, bir polemik yaratmak amacıyla söylemedim yani kimi zaman elyafından kimi zaman da maliyetinden dolayı özellikle Türki cumhuriyetlerdeki üretimden ve Mısır’daki üretimden...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Dünyanın en kaliteli pamuğu Türkiye’de üretilir.

BAŞKAN – Amerikan pamuğu vardı, Sayın Bakan da bilir yani konjonktürel de olabilir, o dönemler için bizim üreticimiz rekabet etme imkânı, fırsatı bulamadı, bir de sanayileşmesi, makineleşmesi vardı.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Efendim, önceki dönemlerde öyleydi.

BAŞKAN – Önceki dönemlerde çok ciddi destekler verdiğimiz hâlde -ben hatırlıyorum, 2003-2004 yıllarında yine Parlamentodaydım, Sayın Maliye Bakanımız rahmetli Kemal Ağabeyi de çok sıkıştırmıştık, Ali Babacan Bey’i- o dönemlerde 40-50 kuruş yani o günkü parayla 500 liraya yakın bir para vermemize rağmen Gediz Havzası’nda üreticiye bunu tekrar ektiremedik. Yani neredeyse piyasa değerinin yarısına yakın bir destekleme vermemize rağmen. Bu, rekabet şansı olmadığından ya da rekabet etme imkânı bulamadığından; bunu söylemeye çalıştım.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – İşte Sayın Başkan, bizim rekabet etme şansımız var. Burada şunun altını çizmek istiyorum, kayıtlara da geçmesi ve yarın raporumuzda da bunun üzerinde durulması gerektiği için: Girdi maliyetleri yüksek -buradaki her konuşmacı en azından buna kısmen veya özellikle değindi- ilaç giderleri yüksek. Bilinçsiz kullanımın dışında maliyetleri yüksek, birim alan maliyetleri yüksek.

Siz ölçek ekonomisinden bahsettiniz, gerçeğimiz ortada, Türkiye 60 dönüm ortalama işletme büyüklüğünde bir ülkeyken, siz bu gerçeği yok sayıp, bu gerçeğe bağlı maliyetleri düşürecek önlemleri almazsanız, tabii ki o üretici biter, yok olma noktasına gider. Maliyetlerin, ilaç, gübre, mazot... Yani bu mazot desteği yüzde 50 uygulamasına... İnşallah ödemeler de gerçekleşir.

Şimdi, üretim maliyetine baktım ben, bilimsel bir rapor var; Süleyman Demirel Üniversitesinin ekonomi kongresinde sunduğu üzüm üretim maliyetleri Ticaret Borsamızın ortaya koyduğu rakamlarla bire bir aynı.

BAŞKAN – Görüşeceğiz, özelde de Pınar Hanım’dan onun detayını isteyeceğim, takipçisi de olacağım.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Gerek yok, ben size hemen burada söyleyeyim: Bu Süleyman Demirel Üniversitesi Ekonomi Kongresi’nde, organik sultani çekirdeksiz kuru üzüm üretiminde klinoptilolit mineralinin uygulamasının, bunun geleneksel üretimle karşılaştırılması yönünde bir maliyet analizi yapılmış, bu maliyet analizinde çekirdeksiz kuru üzümde geleneksel uygulamadan bahsediliyor -başka mineral uygulamasını falan bir kenara bıraktım; 2016 yılı Mayıs ayının bir yayını bu- 2,87 lira 1 kilogram kuru üzüm maliyeti; bilimsel rapor, Süleyman Demirel Üniversitesinde Ekonomi Kongresi’nde sunulan bir rapor. Dolayısıyla siz, o işletmeyi işletme olarak görüp çalışanlarına da “Ya, bunlar zaten tarla sahibi, bunun işçilik maliyeti mi olur?” dersiniz, arazi kirasını dikkate almazsanız, o makinelerin amortisman giderlerini dikkate almazsanız, tesisin amortisman giderlerini dikkate almazsanız ya da bunu yok sayarsanız, sadece kullanılan girdileri aldım; dekarı bu kadar, gübresi, mazotu, ilacı, ondan sonra, verimi bu kadar, kilogram maliyeti budur.” dersiniz tabii arada bir fark olur ama bunlar bütün tarım ekonomistlerinin ekonomik maliyet analizlerinde arazi kirası da dâhil, faiz de dâhil, efendim, işçilik giderleri de dâhil, kullanılan alet, makinaların amortisman ve bakım-onarım ve benzeri giderleri de dâhil dikkate alınmak zorundadır.

BAŞKAN – Eyvallah, itirazım yok ama amortisman hesabı şöyle yapılır: Ben iktisat okudum...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Doğru hat amortisman yöntemi genelde uygulanır bütün bu analizlerde.

BAŞKAN – Şimdi, şu masanın ve sandalyenin amortismanı elli yıl sürmez Kamil Beyciğim, bunu söylüyorum. Bunu tekrar tekrar maliyete yansıtırsanız gerçekçi olmaz, inandırıcı olmaz. Katılıyor musunuz?

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Bir amortisman gideri... Siz iktisatçı olduğunuz için...

BAŞKAN – Yo, iktisat okudum, iktisatçı değilim ama iktisat okudum.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – İktisat okuduğunuz için ama ben de tarım mekanizasyon planlaması dersi veren bir üniversite öğretim üyesi olduğum için söylüyorum, bir makinanın amortisman giderini o makinanın satın alma fiyatından hurda değerini düşersiniz, onu yıllara bölersiniz -doğru hat amortismandan bahsediyorum- ömrüne bölersiniz yıl olarak, yıllık amortisman gideri... Basit bir şekilde tablo budur, bu uygulanır, tarım ekonomistleri onun başka detayına girmez. Bu amortisman giderini uygulamak zorundasınız ve makinaların ömür değerleri de dünya literatüründe ortaya konmuştur. Bizim ülkemizde makinalara amortisman giderinde çok daha fazla, yirmi yıla kadar varan ömürler biçilir. Yani ben şu nedenle bu sözü alıp bu vurguyu yapmaya çalıştım: Sonuçta bu Komisyon çalışmalarının sonuna geldiğimizde bu konu tekrar gündemimize gelecek; üretim maliyetleri ne oluyor, ne bitiyor, burada üreticinin maliyet konusunda bir problemi var mıdır yok mudur? Bence vardır ve bunun üstüne de gitmemiz gerekir diye düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Bakın, problem yoktur demiyorum Kamil Beyciğim ama bunu şu veya bu gerçekçyle -kimseyi itham etmek amacıyla söylemiyorum- farklı gösterirseniz, gerçeğin dışında vurgularsanız inandırıcılığı kalmaz.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Gerçek olduğunu söylüyor Başkanım yani...

BAŞKAN – Değil yani o bölgede yaşıyorum, ben de bu işi yapıyorum ve aynı zamanda azıcık bir iktisat bilgim var, bu doğru değil. Ziraat Odası...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Ama Sayın Başkan, ben...

BAŞKAN – İzin verin, bakın ben hiç kesmedim.

Ziraat Odası Başkanımız “3 bin lira maliyet” dedi bana, o bile bunu izah edemedi. Getir arkadaş, hangi maliyet 3 bin lira? Şimdi, 3 bin liradan, 3.500 liradan, 4 bin de diyebilirsiniz, 5 bin de diyebilirsiniz yani bir adama, geldiğinizde çalışanınıza ya da arkadaşınıza, eşinize eve gittiğinizde hanımınıza veya eşinize, kocanıza her gün “Ya, seni iyi görmüyorum, yüksek tansiyonun var.” dersiniz bir ay sonra adamı tansiyon hastası yaparsınız, ben bunu söylemeye çalışıyorum. Vatandaş bu algıyla ya yaptığı işi bırakmaya ya da moral motivasyonunu kaybetmeye başlıyor; bunu yapmamak lazım, ben bu anlamda söylüyorum. Yoksa, maliyet sorunu var mı üreticinin? Elbette maliyet sorunu var. İyileştirilmesi gerekir mi? Elbette. Ama bunu afaki bir şeyle, daha vurucu olsun...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Bakın “afaki” dersiniz ben tekrar... 1 kilogram kuru üzüm maliyeti 2,87. Geleneksel uygulamada maliyet bütün analiz değerleri ve... Yani, bir üniversitenin, akademinin yayınladığı bir bildiri bu. Başka bir şey demiyorum.

BAŞKAN – Kamil Bey’e de çok teşekkür ediyorum.

İbrahim Bey, Sayın Başkanım var mı...

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Sayın Başkanım, ben son bir şey de söyleyip... Bu tarım il müdürlüklerine bağlı köylerde çalışan ziraat mühendislerimiz var. Bunların hepsinin aslında çiftçimize, köylümüze günlük yardımcı olması gerekirken tam tersine ÇKS kayıtlarıyla onlar akşamı yapıyor. Bu onların görevi olmamalı, onların görevi sahada olmalı, ziraat odalarımız bu görevleri yapmalı yani başka birileri, merkezde oturan insanlar yapmalı. Bu gençlerimizin elinden tutmalı, tekrardan üretime kazandırmalıyız.

BAŞKAN – Alınma maksatları zaten buydu, müstahsilin, üreticinin yanında olmalı ama...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Ziraat odaları işçilik giderlerini karşılar noktaya geldi.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Yani kim karşılarsa karşılarsın ama o gençleri, o mühendisleri yine asli görevine döndürmekte -ama üzümde ama tarımda- mutlaka fayda olacağını düşündüğüm için söylüyorum Başkanım.

Şunu da söyleyeyim, bu da son şeyimiz olsun: Mesela, şimdi, biraz evvel İtalya'yla ilgili demiştiniz ya Başkanım, 815 milyon dolarlık yaş üzüm satıyorlar, 7 milyar dolarlık da şarap satıyorlar efendim. Yani 11 doğru değil, bunun gerçeği bu ama işte...

BAŞKAN – Onlar da bilimsel olduğunu söylemişlerdi bize.

Peki, teşekkür ediyoruz.

Önümüzdeki hafta perşembe günü saat 11.00'de yine toplantımızı bu salonda yapıyoruz. Davet edilecekleri uzman arkadaşlarla istişare edip size WhatsApp'tan sunuyoruz.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Sayın Başkanım, Şahin Vekilim kabul ederse biz bu Komisyonu Denizli'de ağırlamak isteriz Denizli Ticaret Borsası olarak. Vekilim organize etsin.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Gelecekler inşallah Hocam.

DENİZLİ TİCARET BORSASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM TEFENLİLİ – Şeref verirsiniz, bazı konularda daha da iyi olur.

BAŞKAN – İnşallah.

Toplantıyı kapatıyorum.

Kapanma Saati:14.16

