

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ

KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ

KOMİSYONU

TUTANAK DERGİSİ



11'inci Toplantı
4 Mayıs 2016 Çarşamba



(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.)

İÇİNDEKİLER

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

II.- KONU

A) GÖRÜŞMELER

1.- Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün (ÇAYKUR) 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

2.- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Başkanlığı'nın (İMKB) 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

3.- *İstanbul Altın Borsası Başkanlığının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri*

4.- *Merkezi Kayıt Kuruluşu Başkanlığının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri*



4 Mayıs 2016 Çarşamba
BİRİNCİ OTURUM
Açılma Saati: 10.40
BAŞKAN: Fatih ŞAHİN (Ankara)
BAŞKAN VEKİLİ: Uğur AYDEMİR (Manisa)
SÖZCÜ: Kasım BOSTAN (Balıkesir)
KÂTİP: Halil ELDEMİR (Bilecik)

BAŞKAN – Komisyonumuzun değerli üyeleri, Sayıştay Başkanlığımızın ve kurumlarımızın değerli temsilcileri; hepiniz hoş geldiniz.

26'ncı Yasama Dönemi, 1'inci Yasama Yılı'nın 11'inci Birleşimini açıyorum.

Aramıza katılan Fahrettin Oğuz Tor Milletvekilimize hoş geldiniz diyorum.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Teşekkür ederim, sağ olun.

BAŞKAN – Bugün gündemimizde Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün 2013 ve 2014...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Çoğunluk var mı?

BAŞKAN – Var evet. Arkadaşlarımız da imza attılar, 12 kişiyiz.

Bugün gündemimizde Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün 2013 ve 2014 ve İMKB Altın Borsası ve Merkezi Kayıt Kuruluşunun 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri yer almaktadır.

Çalışmalarımıza Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleriyle başlıyoruz.

Görüşmelere başlamadan önce Sayın Genel Müdürümüzden başlamak üzere toplantıya katılan misafirlerimizin kendilerini Komisyonumuza tanıtmalarını rica ediyorum.

Buyurun.

(Toplantıya katılan bürokratlar kendilerini tanıttı)

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum, herkese bir kez daha hoş geldiniz diyorum.

Şimdi sunumlarını yapması için sözü Sayın Genel Müdürümüze veriyorum.

II.- KONU

A) GÖRÜŞMELER

1.- Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün (ÇAYKUR) 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Teşekkür ederim Sayın Başkanım.

Sayın Başkan, değerli milletvekilleri, Sayıştay Başkanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı ve Bakanlığımızın değerli mensupları; teşekkürümüzün 2013-2014 yıllarına ait hesap ve işlemlerine ilişkin Türkiye Büyük Millet Medisi KİT Alt Komisyonu tarafından hazırlanan raporun, öneriler ve diğer bölümlerin görüşülmesi öncesinde söz almış olmaktan dolayı teşekkürlerimi arz ediyor, şahsım ve teşekkürüm adına hepinizi saygıyla selamlıyorum.

ÇAYKUR, 233 sayılı Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine tabi, sermayesinin tamamı devlete ait, tüzel kişiliğe sahip, faaliyetlerinde özerk ve sorumluluğu sermayesi ile sınırlı bir iktisadi devlet teşekkülü olup Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının ilgili kuruluşudur.

Ülkemizde çay tarımı Doğu Karadeniz Bölgesi'nde; Rize, Artvin, Trabzon ve kısmen Giresun ve Ordu illerini kapsayan 762 bin dekar alan üzerinde yaklaşık 204 bin üretici aile tarafından yapılmaktadır. Yıllık yaş çay alım rekoltemiz ÇAYKUR olarak uzun dönem ortalamamız 600-650 bin ton civarındadır. Özel sektörün yaptığı 500-600 bin ton dolayında alım ile birlikte, sektörde toplam 1 milyon ile 1 milyon 100-1 milyon 250 bin ton arası yaş çay alınmaktadır. Üretilen kuru çay toplamı 230-250 bin ton civarında olup bunun 125-135 bin tonu teşekkülümüze aittir.

Teşekkülümüz; 45 yaş çay işleme ve bir paketleme fabrikası, bir pazarlama ve üretim bölge müdürlüğü ve sekiz pazarlama bölge müdürlüğü, bunlara bağlı 16'sı ev dışı tüketim bayisi olmak üzere toplam 126 bayi, Anatamir Fabrikası, Atatürk Çay ve Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsünden müteşkil olup Türkiye'de çay sektörünün en büyüğü ve lider kuruluşudur.

Teşekkülümüzde 1 Nisan 2016 tarihi itibarıyla 1.399 memur, 2.056'sı kadrolu, 8.879'u mevsimlik olmak üzere 10.935 işçi, toplamda ise 12.334 memur, işçi personel bulunmaktadır.

Sayın Başkan, değerli üyeler; 2015 yılında gerçekleşen üretim faaliyetlerinden, yapılan ödemelerden, yatırımlarımızdan, yeni ürünlerimizden ve diğer önemli çalışmalarımızdan kısaca bahsetmek istiyorum. 29 Nisan 2015 tarihinde başladığımız yaş çay alımlarımız, 20 Ekim 2015 tarihinde sona ermiştir. Toplamda 680.921 bin ton yaş çay alımı gerçekleşmiş, bunun karşılığında da üreticilerimize 1 milyar 76 milyon TL ödeme yapılmıştır.

ÇAYKUR olarak ürün bedeli ödemelerine 15 Haziran 2015'te başlanılmış ve 27 Ekim 2015 tarihi itibarıyla da tamamlanmıştır. Yani mübayaı ettiğimiz yaş çayların ürün bedelleri bir sonraki ay içerisinde üreticilerimizin hesaplarına aktarılmış ve bu uygulama bütün sürgün dönemlerinde aynı şekilde istikrarlı bir tarzda devam etmiştir.

Kuru çay üretimimiz 130.277 ton, çay satışlarımız ihracat dâhil 120.613 ton, olarak gerçekleşmiştir. Emekli olan 49 memur ve 776 işçimize toplam 35 milyon TL kıdem tazminatı ödenmiştir. Budama yapan üreticilerimize 118 milyon TL ürün kayıp bedeli 29 Haziran 2015 tarihinde ödenmiştir. Destekleme primi olan 159 milyon TL 31 Mart 2016 tarihinde ödenmiştir. Organik çay tarımı kapsamında satın aldığımız organik yaş çay için üreticilerimize teşekkülümüz bütçesinden 22 milyon TL destekleme primi ödenmiştir.

2013 yılının Haziran ayında "Büyük Türkiye'nin Büyük Soğuk Çayı" sloganıyla piyasaya arz olunan DİDİ, piyasaya çıktığı ilk günden itibaren halkımızın teveccühünü kazanmış ve 2015 yılında 95 milyon litre gibi yıldan yıla yüzde 50, yüzde 60'lık artışlarla ciddi bir satış rakamı yakalamıştır. Bir fabrika ile başladığımız DİDİ'nin üretimine, şu an 4 fabrikayla devam ediyoruz. Yurtdışından gelen çok yoğun talepler neticesinde Avrupa ülkeleri başta olmak üzere yaklaşık 50 ülkeye ihracat gerçekleştirerek ulusal ve uluslararası anlamda ülkemize güçlü bir marka kazandırmış olduk.

2013 yılında başlatılan ruhsatsız çaylıklara ruhsat çıkarılması konusunda Bakanlığımız ile başlattığımız uzaktan algılama yöntemi ve kadastro çalışmalarında önemli bir noktaya gelinmiş, bir taraftan da teşekkülümüz imkânlarıyla öncelikle organik tarım havzalarındaki üreticilerimizin yeni çaylık alanları tespit edilerek ölçülmeye başlanmış, şu ana kadar 73 bin dekar yeni çaylık alan ruhsatlandırılmıştır.

Yılın ilk hasat ürünü olan ve çok kıymetli olan çaylardan özel ve pahalı prestij çayların üretim çalışmalarını tamamladık. Marka ve ambalaj tasarımları tamamlanan, tanıtım ve lansman aşamasına gelen çaylarımızın yanı sıra, piyasaya yeni çıkan ürünlerimiz şunlardır.

Nadidem çay: Özenle toplanan bahar filizleri, bölgemizin doğallığı ve ilk hasadın bereketiyle harmanlanıp misafirleriniz için nadide bir çaya dönüştürülmüştür.

Elek altı çay: Yoğun çay tadını, kokusunu, üstün dem verme özelliğini birinci sürgünün ilk günlerinde toplanan yüksek kalitedeki değerli çay filizlerinin titizlikle işlenmesinden almaktadır.

Çaylık çayları: Nitelikli ve kaliteli çayların yaklaşık 42 adet özel tasarım yöresel el sanatı ürünleri içerisinde sunulmasıyla ayrı bir çeşitlilik ve ürün zenginliği katmaktadır.

ÇAYKUR artı çay: Teşekkülümüz için yeni bir segment olan bitki ve meyve aromalı çay gurubunda yer almak adına üzerinde çalıştığımız projeyi tamamlamış bulunmaktayız. Siyah ve yeşil dökme çaylarımızla harmanladığımız bitki ve meyveli artı çaylarımız, bardak süzen ve demlik süzen olarak 18 adet çeşidiyle piyasaya arz edilmektedir.

Golden İstanbul çay: Çok büyük çay ithalatçısı olan Rusya pazarına girmek niyetiyle siyah, yeşil ve "earl grey" olarak süzen poşet formunda üretilmiştir.

2015 yılının yatırım programı ödeneği olan 120 milyon TL, aşağıda izah edileceği üzere büyük ve önemli projelerde kullanılmıştır.

Çay paketleme fabrikasının nakli; teşekkülümüzün ve ülkemizin ihtiyaçlarına cevap verebilecek, dönemin modern sistemlerini barındıran, içerisinde turistik destinasyon merkezi, granül ve ekstrakt üniteleri, mini çay fabrikaları ve akıllı depo bulunan; çevreci, kendi enerjisini kısmen kendi üreten, günlük bin ton üretim kapasiteli bir paketleme fabrikasının yapımı devam etmektedir. Fabrika inşaat işlerinin toplam maliyeti 153 milyon TL'dir. Bugüne kadar 77 milyon TL harcama yapılmıştır. Makine otomasyon sistemlerinin ihale hazırlık çalışmaları devam etmekte olup projenin 2016 yılı sonunda tamamlanması hedeflenmiştir. Projenin toplam maliyetinin ise 316 milyon TL olacağı tahmin edilmektedir.

Taşıdیره çay fabrikasının nakli; kamulaştırma sonucu taşınmazları Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi'ne devredilen Taşıdیره çay fabrikasının Pazar ilçesine nakledilerek yeniden kurulumu planlanmıştır. 2015 yılında fabrika inşaatının ihalesi yapılmış olup 2017 yılı yaş çay kampanyasında 350 ton/gün kapasiteyle faaliyete geçmesi planlanmıştır. Projenin toplam maliyetinin 54 milyon TL olacağı tahmin edilmektedir.

Çay fabrikaları kapasite artırımı; kapasite yetersizliği nedeniyle meydana gelen kalite kayıplarını azaltmak ve nakliye maliyetlerini düşürmek amacıyla kapasitemizin 10 bin ton/güne çıkarılması hedeflenmiştir. 2012 yılında başlatılan proje kapsamında kapasitemiz 6.600 tondan 8 bin ton/güne çıkarılmış olup çalışmalarımız devam etmektedir.

2015 yılı itibarıyla bu alanda toplam 45 milyon TL harcama yapılmıştır. Bu yıl da devam ettiğimiz kapasite artışı çalışmaları neticesinde kampanya dönemine inşallah 650 ton ilave kapasite ile yani toplamda 8.650 ton/gün işleme kapasitesiyle girmiş olacağız.

Yaş çay alım otomasyonu projesi; mübayaa edilen yaş çayın elektronik ortamda satın alınarak anında mobil telefonlar üzerinden merkezi sisteme aktarılması ve işlemlerin çok kısa sürede tamamlanması amacıyla planlanmıştır. 2014 yılında başlayan proje 2015 yılında tamamlanarak başarıyla uygulamaya alınmıştır. Projede toplam 4 milyon TL harcama yapılmıştır.

Muhtelif işler projeleri; fabrikalarımızın imalat sistemlerinin modernizasyonu ve otomasyonu, paketleme makinesi alımı, bilişim sistemleri, büyük bakım ve onarım ve benzeri işler proje kapsamında yapılmakta olup 2015 yılı ödeneği 43 milyon TL'dir.

CTC çay imalatı; Işıklı çay fabrikasına kapasite artırma kapsamında ek olarak 350 ton/gün, CTC -parçalama, yırtma, bükme- yöntemiyle yaş çay işleyen bir fabrika kurulumu gerçekleştirilmiştir. 2014 yılında CTC yöntemi ile yaş çay işlemeye başlayan ek tesiste üretilen yarı mamul çaylar Güneydoğu bölgemizde ve ihracatta kullanılmaktadır.

Arsa takası; Artvin Çoruh Üniversitesi'nin talebi, teşekkülümüz ile Bakanlığımızın teklifi ve Başbakanlığın 21/10/2015 tarih ve 2623 sayılı Olurları doğrultusunda, Hopa çay fabrikamıza ait 8 bin metrekaare taşınmaz ve üzerindeki

depolar ile Arhavi çay fabrikamıza ait 7.849 metrekare taşınmaz ve üzerindeki binalar, Hazineye ait Ardeşen ilçesinde bulunan 116.465 metrekare taşınmaza karşılık, Artvin Çoruh Üniversitesine trampa yoluyla devredilmiştir.

2016 yılı yatırım ödenegimiz 127 milyon TL olup, çay paketleme fabrikasının ve Taşlıdere çay fabrikasının nakli çalışmalarına devam edilecektir.

Ayrıca, planlanan yeni projelerimize başlıklar hâlinde değinecek olursak: Fındıklı ve Sabuncular çay fabrikalarının kapasite artırımı, organik siyah çay ve organik yeşil çay fabrikaları yapımı, soğuk çay üretim ve paketleme tesisi, otomasyon sistemli akıllı çay ambarı, elektrik üretim tesisi.

Sayın Başkan, değerli üyeler; son dönemde uygulamaya koyduğumuz ve devamında geliştirmeyi planladığımız önemli çalışmalarımızdan yine kısaca bahsetmek istiyorum.

Randevulu çay alım sistemi; 2013 yılına kadar teşekkülümüze her gün çay satmak için çay bahçesine girip çay hasat etmek mecburiyetinde olan üreticilerimiz, randevulu alım sistemine geçtikten sonra, 1-5 dekar çay bahçesine sahip üreticiler -ki bunlar yüzde 75'idir üreticilerimizin- haftada bir gün, 5-10 dekar arasında olanlar haftada iki gün -bunlar da yüzde 10'udur- dekara göre gün planlaması yapılan üreticilerin her gün çay alım yerine gitmeleri önlenmiş, alım yerlerinde yaşanan izdiham azaltılmış ve üretici yığılmaları önlenmiştir. Böylece, üreticiye daha rahat çay satma imkânı verilmiş, özel sektöre yönelmeleri de önlenmiştir. Ayrıca, bu sistem içerisinde önceleri çay bahçesini kiraya ya da yarılığa veren bölge dışındaki ruhsatlı çay üreticilerine hasat zamanı bölgeye gelip kısa sürede kendi çaylarını satma imkânı sağlanmıştır.

Tomurcuk çay alımı ve beyaz çay üretimi; adını taze çay sürgünleri üzerindeki açmamış beyaz tüylü ve parlak görünümdeki tepe tomurcuklarından alan beyaz çayın hammaddesi olan tomurcuk çay, elle tek tek itinalı bir şekilde toplanmak suretiyle hasat edilir. ÇAYKUR, altı yedi yıldır beyaz çay üretiminin nasıl yapılacağı konusunda belirli birikim edinmiş, hatta deneme mahiyetinde sınırlı miktarlarda üretim gerçekleştirmiştir. Ancak iki yıldır ÇAYKUR markası altında satışını yapabileceğimiz belli miktarlarda beyaz çay üretebilmek için üreticilerimizden uygun nitelikte hammadde alımı gerçekleştiriyoruz. Geçen yıl alım fiyatını kilogram başına 350 TL olarak ilan ettik. "Beyaz iksir" sloganıyla satışa sunduğumuz beyaz çay, özellikle sağlık açısından önemi nedeniyle tüketicilerimizden çok yoğun talep gördü ve bu ilgi devam etmektedir. Dağıtımını ise strateji gereği e-satış yoluyla İnternet üzerinden yapıyoruz.

Organik çay tarımı; teşekkülümüze 2007 yılından itibaren organik çay tarımı faaliyetlerine başlanılmış olup, ilk defa 2009 yılında 361 ton organik yaş çay ürünü satın alınmıştır. Yıllara göre satın alınan organik yaş çay miktarı organik alanların artmasıyla birlikte artış göstermiştir. 2015 yılı itibarıyla 11 bin üreticiyle ve 36 bin dekada organik çay tarımı yapılmaktadır. Her yıl için organik çay tarımı yapan üretici sayısının ve organik alan miktarının artırılmasına yönelik çalışmalara devam edilmektedir. Şu anda 102 köy ve mahallede 72 bin dekarlık çay alanı organik tarım kapsamına alınmıştır.

Sayın Başkan, değerli üyeler; kurumsal vizyon ve geleceğimize katkı sağlayan ve araştırma enstitümüz tarafından tamamlanan veya devam eden AR-GE faaliyetlerimizden olan belli başlı projelere de değinecek olursak; Türk Yeşil Çayı Üretim Teknolojisinin Belirlenmesi ve Optimizasyonu Projesi, Türk çaycılığına katkıda bulunmak ve Türk insanını yeşil çayla tanıştırmak amacıyla enstitümüz bünyesinde bu proje yürütülmüştür. Geliştirilen yeşil çay imalat teknolojisi sayesinde Türkiye'de yeşil çay üretimi yapılabilmesi tespit edilmiştir. Türk insanına kendi yeşil çayını kazandırmak amacıyla başlatılan bu proje başarılı bir şekilde sonuçlandırılmıştır.

Türk yeşil çayının kalitesinin artırılması, insan sağlığı açısından değerlendirilmesi ve yeni yeşil çay ürünlerinin geliştirilmesi konusunda TÜBİTAK MAM ile ortak olarak yürütülen projeye tablet yeşil çay, buzlu yeşil çay ve yeşil çay pudrası geliştirilmiştir. Proje, 2012 yılı itibarıyla tamamlanmıştır.

İstant çay üretim projesi; instant çay üretim projesinin başarılı olmasıyla siyah ve yeşil instant çay üretiminin yanında, sektör tekrar elenen çay, çöpten çıkan çay diye tabir edilen düşük kaliteli çayları instant çay ve buzlu çaya dönüştürecek. Söz konusu çayların kullanımıyla piyasadaki paketlenmiş çayların da harman kalitesi yükselecektir. Ayrıca, bölgemizde yetişen aromatik bitkilerden, çaylarımızı aromalandırmada kullanılabilecek olanlardan aynı yöntemle ekstarkt elde edilecektir. Proje ile ilgili çalışmalar devam ediyor.

Çaydan katma değeri yüksek yeni ürünler geliştirilmesi TÜBİTAK MAM ile ortak yürütülüyor. Bu projede amaç; başta farmakoloji, gıda, kozmetik olmak üzere, farklı sektörlerde aranan kafeini ve kateşinleri ülke kaynaklarından üretmek, ülke ihtiyacını karşılamak ve katma değeri yüksek bu ürünleri ithal yerine ihraç etmek, kafeinsiz veya kafeini azaltılmış çay üretmek ve böylece başta çay üreticisi olmak üzere; imalatçı, pazarlamacı, araştırmacı, bu sektöre ekipman sağlayan firmaların gelirlerini arttırmak, yeni iş alanları oluşturmak, istihdam olanakları oluşturmak, AR-GE çalışmalarını teşvik etmek, çay ürünlerinin yelpazesini geliştirmek, çay üretiminin sürdürülebilir bir üretim olarak devamını sağlamaktır. Proje ile ilgili çalışmalar devam ediyor.

Stevia; kalorisiz tatlandırıcı olan stevia bitkisinin yetiştirilmesi ve işleme teknolojisi ile ilgili çalışmalarımız iki yıldır devam ediyor, bu sene dördüncü yıla girdik.

Siyah ve yeşil çay pilot üretim tesisleri; enstitü bünyemizde kurulmuş bu tesiste siyah ve yeşil çay üretim yöntemleriyle ilgili AR-GE çalışmaları devam etmektedir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşayan vatandaşlarımızın damak tadına uygun çay üretimiyle ilgili AR-GE çalışmalarımız da sürmektedir.

Doku kültürü laboratuvarı kurulmuş ve çay klonlarının doku kültürü yoluyla çoğaltılması çalışmaları devam etmektedir.

Mikrobiyoloji laboratuvarı kurulmuş ve üretimimizin mikrobiyolojik açıdan güvenli olmasının temini için düzenli kontroller yapılmaktadır.

Biyokimya, kromatografi ve toprak laboratuvarlarında yaş çay, mamul çay ve çay topraklarıyla ilgili AR-GE çalışmaları yapılmaktadır.

Eksrakt üretim tesisi; küçük ölçekli olarak kurulumu tamamlanan tesisimizde eksrakt üretimine başlanmıştır.

Sayın Başkan, değerli üyeler; çay sektörünün geleceğine yönelik yapısal proje çalışmalarımızdan en önemlileri ise organik çay üretimini ve organik tarım dönüşümünü devam ettirmek, tüm bölgeyi dünyanın en büyük organik tarım havzasına dönüştürmektir. Çaylıkların yenilenmesi projesine devam edilecektir. Çay Kanunu çalışması ki 1984 yılında çıkarılan 3092 sayılı Çay Kanunu'nun zaman içerisinde çay sektörünün ihtiyaçlarına cevap veremediği ve ilave düzenlemelerin gerektiği, sivil toplum ve meslek kuruluşları ile özellikle çay sektörünün diğer firma ve kuruluşları tarafından sürekli dile getirilmektedir. ÇAYKUR, çay sektörünün lider ve belirleyici kuruluşu olması nedeniyle taslak kanun çalışmalarını tamamlayıp Bakanlığımıza taşımış olup sonucunu, neticesini beklemekteyiz.

Sayın Başkan, değerli üyeler; teşekkürümüz, çay sektörünün üretim ham madde alımı, mamul üretimi ve pazarlamanın gerekliliklerini yerine getirmenin yanı sıra, bölgesel ve sosyal sorumluluklarını da gözeten faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu doğrultuda yaptığımız gayretli çalışmalarla 2007 yılından sonra 2014 ve 2015 yıllarını kârla kapattık. Kesinleşen bilanço rakamları neticesinde 2015 yılını 22 milyon 700 bin TL kârla kapatmış bulunmaktayız. Bir önceki yıl bu 12 milyondur.

Fikir ve önerilerinizin olumlu katkıları sağlayacağı inancıyla görüşmelerin teşekkürümüze, çay sektörüne ve memleketimize hayırlı olmasını temenni eder, saygıları sunarım.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Önerilerin görüşmelerine geçiyoruz.

2013 yılı görüşmelerine başlıyoruz.

2013 yılına ait 2 öneri bulunmaktadır.

1'inci öneriyi okutuyorum:

Öneri-1

Son yıllarda yapılan pazarlama harcamalarının net satış hasılatına oranının yüzde 7'lerden yüzde 12'ler seviyesine yükseldiği ve her bir birim pazarlama harcaması karşılığında elde edilen satış hasılatı tutarının düştüğü dikkate alınarak yüksek tutarlara ulaşmış olan bayi primi ve reklam uygulamalarının satışlara olan katkısı yönünden gözden geçirilmesi ve gereksiz harcamalardan kaçınılması.

BAŞKAN – Cevap için buyurun lütfen.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Cevap 1

Son yıllarda çay pazarında yoğun bir rekabet yaşanmakta ve sürekli olarak pazara yeni ve güçlü firmalar girmektedir. Pazara yeni giren ve pazarda mevcut olan rakip firmalardan yeni firmaların pazar payı edinmek, mevcut firmaların ise pazar paylarını artırmak için çok düşük fiyatlarla yapmış oldukları çay satışları teşekkürümüzün mevcut pazar payını aşağı yönlü zorlamaktadır. Teşekkürümüz ise içindeki mevcut imkânlar ve modern pazarlama tekniklerini kullanarak pazar payını korumak ve hatta yükseltmek arzu ve çabasıdır. Bütünüyle ekonomik nitelikli bu faaliyetler belli bir finansman gerektirmekte, sektörün yapısı itibarıyla oluşan sert rekabet koşulları pazarlama giderlerinin artırılmasını zorunlu kılmaktadır.

Teşekkürümüz bu şartlar altında reklam ve tanıtım faaliyetlerini artırmak zorunda kalmıştır. Nitekim bu çaba sonucu 2012 yılında toplam mamul çay satışlarımız bir önceki yıla göre yüzde 10'un üzerinde, 2013 yılında ise bir önceki yıla göre yüzde 16 oranında artış göstermiştir. Mevcut pazar şartlarında tahakkuk eden bu durumun ileriye doğru devam edip etmeyeceği hususunda pazarın şartları belirleyici olacaktır.

Öte yandan, teşekkür 2013 yılının Haziran ayında soğuk çay piyasasına ilk kez girmiş ve DİDİ markalı ürünüyle çok önemli bir pazar payı yakalamıştır. Yeni bir ürünün piyasaya girmesi ve tutulması, ilk tanıtım ve reklam gideri yapılmasını zorunlu kılmıştır. Teşekkürün bu çıkışı aynı zamanda bir sabit sermaye değeri olan DİDİ markasının kazanılmasını sağladığından yapılan reklam harcamalarının getirisi değerlendirilirken bu reklamların sıfırdan oluşturduğu marka değerini de hesaba katmak gerekmektedir.

BAŞKAN – Sayın Gürer, buyurun.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Öncelikle, katılımcılara başarılı bir süreç diliyorum. Sayın Genel Müdür de bizi Rize'de misafir etmişti, o nedenle de kendilerine ilgililerinden dolayı teşekkür ediyorum.

Tabii, şimdi, o gün Rize'de alt komisyon toplantısından sonra biraz bayilerle ilgili bir araştırma yaptım. Bu çalışmalarda artış oranlarının nedenlerine bakmaya çalıştım. Şöyle bir uygulama yapıldığını öğrendim: Eldeki stokların bayilere yükleme yapıldığı ve onların daha satmadıkları ürünün almak zorunda bırakıldığını, o nedenle ellerindeki stokların şiştiğini, böylece kendi üzerlerinde ürün görünmemesine rağmen bayi üzerinde ürün bulunduğunu, bu artış rakamlarının da ondan kaynaklandığı yönünde bir bilgilenme edindim. Böyle olunca, tabii, verilen bilgi, kurumun satışının varlığı gibi görünmesine rağmen, ürünün stokta bulunduğu yani bayiye devrederek bir stok yaratıldığı var. Öyle olunca buradaki belirtilen rakamdaki artış onlara tanınan sürenin altı ay gibi vadelenmesinin ötesinde farklı avantajlar mı yaratıyor ki bu

rakam oradan yükselme yarattı konusunda doğal olarak bir kaygı oluştu. Keza, DİDİ'yle ilgili de marka hepimizin beğenisinde. Tabii ki KIT olan kuruluşta böyle çalışmaların olması güzel. Ama, bunun da ileriye dönük yaşaması yönünde yapılan reklamlara rağmen, Cola Turka diye bir ürün çıkmıştı, onun benzeri bir durumda akıbeti uğramasının da olası olacağı piyasa oyuncularından edindiğim izlenim. Bu kurumun, bu bağlamda, buradaki belirtilen açıklığın bunların yatırıma dönüşmesinin yarına dönüşüyle ilgili sorun yaratacağı konusunda kaygılarım var. Bunu da paylaşmak istiyorum. Yani, eldeki ürünün bayiiye aktarım yapılarak, rakamların kurum üzerinden bayiiye aktarılması yönüyle düşürülüp kurumun rakam şişirmesine mi neden oluyor? Bu konunun açıklanmasının yararlı olacağını düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Ben teşekkür ederim.

Sayın akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Teşekkür ederim.

Öneriye bakıldığında hasılat oranının yüzde 7'lerden yüzde 12'lere yükseldiği gösteriliyor ama normalde bu hasılat oranının yükselmesi bir kârlılık da getirmiyor. Bunu da burada ifade etmiş aslında, anlaşılan o. Bunu daha çok DİDİ'ye bağlıyorsunuz; o dönemdeki artışın nedenini, pazarlamada ve reklamlardaki gider artışlarının nedenlerini DİDİ markasına bağlıyorsunuz. Doğrudur, yeni bir ürün piyasaya çıktığı zaman bunun pazarlanması ve reklamının yapılması gerekiyor. Tabii, bunu yaparken nasıl, hangi şartlarda yaptığınızda da bağlı. Ben burada şunu sormak istiyorum: DİDİ markasının 2013'te üretime geçtiğini söylediniz ve 50 ülkeye de ihraç ettiğinizi söylediniz. Şimdi, burada 50 ülkeyi sormayacağım ama 2013'ten bu yana iç piyasada tüketilen rakamı, ürettiğiniz rakamı, 2013, 2014, 2015 ve cari yıl, 2016'nın Nisan sonu itibarıyla ürettiğiniz DİDİ'nin üretimini soruyorum. Hemen peşinden de bu üretimin ne kadarı iç piyasada değerlendirilmiş yıllar itibarıyla, ne kadarı dış piyasalarda değerlendirilmiş? Eğer iç piyasada yaptığınız reklamların karşılığında iç piyasada bir kayda değer artış yoksa yaptığınız reklamlar yerine ulaşmıyor demektir. Ki niye bunu söylüyorum? Çünkü, kamu kurum ve kuruluşları son zamanlarda birkaç tane havuz medyasının dışında çok fazla reklam yapmıyorlar ve birkaç tane de yazılı basın dışında. Hani, o sanayi sitelerine bedava dağıtılan Sabah gazetesi çok okunmuyor zaten. Toplamı, bütün o havuz medyası diye sayılan o yazılı gazetelerin tümünü toptasınız bir Sözcü gazetesi kadar yapmıyor. Ama, siz DİDİ'yi gidip Sabah gazetesine... Hakikaten öyle yani ben bir realiteyi söylüyorum, Sözcü'yü onların önüne koymak için söylemiyorum. Toplayın gerçek tirajlarını. Bir zamanlar bedava Zaman gazetesi dağıtılıyordu, 1 milyondur, şimdi kötü oldu, kayyuma kadar kötüydü Zaman gazetesi sizin için. Şimdi, Sabah gazetesi, Star gazetesi gibi, artık tabloid gazetecilik denen -sen daha iyi bilirsin tabii, Atila Bey'in konusuna girmeyeyim- bu gazetelerin toplam tirajlarını topladığınızda, resmî bayi satışlarını topladığınızda bir Sözcü gazetesinin bayi satışına ulaşmıyor. Ama, bakın şimdi DİDİ'nin verdiği reklamlara... Şimdi, DİDİ'nin özelliği itibarıyla o çayı benim Anadolu'daki köylüm içmez. Samimi söylüyorum içmez. Gidin Anadolu'ya, bir tane "DİDİ'yi içiyorum." diyene rastlarsanız sizi tebrik ederim ben. Bunu, daha çok, kentsel yaşama alışmış -üst gelir seviyesi demeyeyim- orta gelir seviyesinin üzerindeki insanların, daha çok sosyal alanları kullanan insanların içtiği bir ürün olarak düşünüyorum ben ki bunun aksini de ispatlayamazsınız. O zaman, bu insanlara nasıl ulaşacaksınız? Sabahla, Starla, bilmem neyle ulaşamazsınız. Bu payı eşit dağıtacaksınız. Her kesime ulaşması lazım. Eğer bir ürün üretmişsiniz, siz de devletin kurumunun başında bulunuyorsanız bunu bir yandaş edasıyla değil, pazarlama tekniklerini bir yandaş edasıyla değil... Ne yapmanız gerekiyor? Bu alanda faaliyet gösteren ve vatandaşlara ulaşabilecek yayın organlarına da bu reklamı vermeniz gerekiyor. Sadece siz değilsiniz, diğer kurumları saymayacağım, konumuz o kurumlar değil, aynı şey yapılıyor.

Ben şimdi sizden 2013'ten itibaren DİDİ için yaptığınız reklamın tutarlarını istiyorum. Bu reklamlar hangi televizyon kanallarında yapıldı, kaçır dakika, kaçır saat, kaç lira ödendi; hangi basın kuruluşlarında yapıldı, kaçır gün yapıldı, ne kadar ücret ödendi? Bunları talep ediyorum.

Sizden ricam, gerçekten bu markayı tutturmak istiyorsanız, gerçekten ürünleri iyi pazarlamak istiyorsanız... Ben pazarlamacı değilim ama reklam işini az çok hepimiz biliyoruz, herkes bu konuda fikir beyan edebilir, düşüncelerini açıklayabilir çok rahatlıkla, akıl akıldan da üstündür. Ama, siz böyle davranırsanız bu marka bir süre sonra elinizde patlar diye düşünüyorum. Umarım patlamaz yani bu kurumların üretimini artırmak, bu kurumları verimli hâle getirmek, ürünleri kaliteli hâle getirmek hepimizin hedefi olmalı. Ama, bunları gerçekleştirirken de yani birtakım kurum ve kuruluşlara imtiyaz sağlamamalıyız diye düşünüyorum. Bu sorularımın cevabını aynı netlikte, sorduğum netlikte de talep ediyorum. Çünkü, sizin kurumunuzun sorulara verdiği cevapta bu netlik olmadığı biliyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Sayın Birkan, buyurun.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Çok Değerli Başkanım, değerli Komisyon üyeleri, çok değerli katılımcılar, ÇAYKUR'un değerli yöneticileri; ben de hepinizi saygıyla sevgiyle selamlıyorum.

Tabii, ÇAYKUR'un alt komisyon başkanı olarak Rize'de diğer arkadaşlarımızla beraber bulunmuştuk. Şimdi, Haydar Bey orada olmadığı için özellikle bu reklam konusunda ve DİDİ konusunda eksik bilgiye sahip olduğu kanaatindeyim. Gerçi, Genel Müdür bunu düzeltir yani o anlamda şey yok ama şöyle de bir gerçek var: Tabii, biz kamu iktisadi teşekküllerini özelleştirme yoluna gidiyoruz, son yirmi yıldır, otuz yıldır yaptığımız şey o ve birçok kamu kuruluşumuz maalesef zarar ediyor. Fakat, burada da birçok kamu kuruluşunu denetledik, ilk defa bir kamu kuruluşu ki olması gerekiyor, aksi hâlde çayda -ben o bölgenin çocuğuyum- regüleyi sağlayan tek kuruluş ÇAYKUR.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Niye pancarda regüle sağlanmıyor?

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Pancarda sağlanmıyor.

Çayda o bölgede regüleyi sağlayan tek kuruluş ÇAYKUR ve güzel bir yenilik yapmış, DİDİ diye bir marka çıkarmış, soğuk çay. O zaman bize söylendi, tabii ki Genel Müdür de söyleyecektir, şu anda ürettiğinin tamamını satıyor ve pazardaki rakipleri de öyle beş yıllık, on yıllık değil, işte, Lipton gibi, Ice Tea gibi gerçekten bedava dağıtılan soğuk çaylar çünkü Cola dağıtıyor, Pepsi dağıtıyor, şey dağıtıyor; ona rağmen ayakta duruyor.

Tabii, reklam önemli. Bence 7'den 12 olması çok önemli değil, artması. Haydar Bey'in şeylerine katılıyorum yani reklamın genele, herkese... Çünkü, pazarlama taktiği olması lazım diye düşünüyorum. O hususlara da dikkat ettikleri kanaatindeyim çünkü bu marka tutan bir marka ve ürettiğinin tamamını da satıyor yani stoktan da çalışmıyor, ürettiğinin tamamını satıyor.

Haydar Bey'in o son kısmına katıldıktan sonra... Özellikle o gün aramızda geçen bir konuşma vardı. Kaldığımız otelde Lipton vardı değil mi Melike Hanım?

MELİKE BASMACI (Denizli) – Evet.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Ben Genel Müdüre, bu konuda çalışma yapıldı mı diye -hazır, burada DİDİ markası gelmişken- sormak istiyorum. Rize'de kaldığımız otelde...

MELİKE BASMACI (Denizli) – Otel kaçak yapılmış zaten Sayın Vekilim, sonradan öğrendik. Otel komple kaçakmış, çayı Lipton olsa ne olacak?

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Yani, öyle bir durum vardı.

Teşekkür ediyorum Başkanım.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – “DİDİ”nin adı nereden geliyor?

BAŞKAN – Sayın Tor buyurun, tekrar hoş geldiniz.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) - Hoş bulduk, teşekkür ederim. Ben de ilk kez katılıyorum, çok teşekkür ediyorum.

Tabii, bu ilk toplantı olması vesilesiyle usul ve esasları çok bilmiyorum ama bu öneri hakkında değil, benim başta söylemek istediğim bir konu var, onu dile getirmek istiyorum müsaadenizle.

Tabii, şimdi, çay deyince akla ilk gelen kişi malum Zihni Derin'dir. Zihni Derin Ziraat Mühendisi, Türk çay tarımının başlamasına, gelişmesine ve yayılmasına önderlik etmiş. Türkiye'de -Sayın Genel Müdürüm bizim mazur görsünler öyle söylüyorlar- çayın babası olarak bilinen kişi. 1920'da Ziraat Genel Müdürlüğü yapmış, 1924'te çayla ilgili kanun çıkarılmasına vesile olmuş ve ilk Çay Araştırma Enstitüsünü kurmuş. Batum'dan fidan getirmiş, Çay Enstitüsünün bahçesine dikmiş, halka da dağıtmış. Bir gezi sırasında Doğu Karadeniz'in çay tarımına uygun olduğunu görerek bu gayretlere giriyor. Ömrü hemen hemen çay tarımıyla geçmiş ve 1924'te kanun çıktıktan ve Enstitü kurulduktan sonra -devletin teşviki yok, vatandaş çayı bilmiyor- atıl kalmış. Daha sonra 1940'ta yeni bir Çay Kanunu çıkarılıyor ve devletin teşviki de geliyor; böylece Türkiye'de çay tarımı başlıyor. Gelineen noktada Zihni Derin'in çok büyük emekleri var. Çayın 40'ıncı yılı dolayısıyla kutlamalara giderken de 1964 yılında trafik kazasında vefat ediyor. Aynı zamanda eğitimcidir. Gazi Eğitimin Tarım Öğretmenliğini yapmış, güzide öğrenciler yetiştirmiş bir kişidir.

Şimdi, ben sunuş konuşmasına baktım. Sunuş konuşmasında Zihni Derin'e bir atıfta bulunulması gerekirdi diye düşünüyorum. Maharet iltifata tabidir. Zihni Derin'i rahmetle anmamız gerekirdir. Ayrıca, Sayıştay da -burada raporlarını gördüm- çayın tarımıyla ilgili dünyada ve Türkiye'de bir özet yapmış, burada yok adı. Dolayısıyla, biz burada Zihni Derin'e çok şey borçluyuz. Başlangıçtan vefat edinceye kadar yani törene giderken vefat ediyor. Bu büyük insanı rahmetle anmamız gerektiğini düşünüyorum.

Bir eksiklik olarak gördüm bunu. Bir dahaki dönemlerde inşallah, Zihni Derin'i -gerek raporlara girmesi bakımından- rahmetle analım diyorum Sayın Genel Müdürüm. Bir eksiklik bana göre.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Sayın Gürer, buyurun.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Teşekkür ederim Başkanım.

Ben biraz önce de söylemiştim, DİDİ marka olarak yaratılan bir değer. Güzel bir şey ama DİDİ'nin üretim tesisi yok, ÇAYKUR'a ait bildiğim kadarıyla dışarıda dolum yaptırılıyor. Bunun yanında bir de DİDİ'nin içinde limon, su gibi malzeme kullanılıyor. Acaba burada ÇAYKUR'un faydasından fazla, bununla ilgili üretimde diğer aktörlerin mi geliri var, o nedir? Onu açıkçası merak ediyorum. Yani marka yalnızca ÇAYKUR'a ait de içindeki diğer ürünlerin alınarak imal edildiği anlaşıyor. Burada bunun ÇAYKUR'a ne katkısı var? Mali ve idari yönden ne sağlıyor? Bir de tüm bayilerde bu DİDİ dağılıyor mu? Yani Türkiye'de sanırım 156 bayi var şu anda, tümü bu ürünü alıyor mu, ürün nerede yoğunlaşıyor, müşteri grubu kim, hangi bölgelerde DİDİ görünürlüğü var? Bazı yere gidiyorsunuz, adı yok, o kadar reklama rağmen. Bu konularda, tabii, ben biraz ziyaretten sonra araştırdım, ilgimi çekti çünkü ortadaki sunum güzeldi, gerçekten de çok çeşitlendirilmiş. Yani amaçlanan pazarlama tekniğiyle ilgili yaratılan bir ortada güzellik var ama bunun alana yansımaları ne, bunun kuruma getirdiği fayda ne, kurum bundan ne fayda elde ediyor? Ya da bunun varlığı başkalarına artı yaratıyor da kuruma zarar olarak mı dönüyor? Bu konuda da bilgilenmek istiyorum. Çünkü bazı yerlerde dediğim gibi DİDİ'yi bulmak mümkün değil ama ürünün adı var, bu konularda da bir açıklama yapılınca...

Yani bir, üretimi kendiniz yapmıyorsunuz. İki, içindeki ürünleri satın alarak ürün üretiyorsunuz. Bunun sonucunda da elinizde bir marka var. Bu marka, ileride pazarlanıp satılmak mı amaçlanıyor yoksa ÇAYKUR'a önemli bir katkı, kaynak, ekonomik anlamda fayda sağlıyor da onun için mi var? Bu da açıklanırsa memnun olurum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Sayın Genel Müdürüm, sorulardan şu an cevaplayabileceklerinize cevap vermenizi istirham ediyorum. Hazırlık gerektirenlere de daha sonra ayrıntılı olarak yazılı cevap verirsiniz.

Buyurun.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Çok teşekkür ediyorum.

Sayın Başkanım, sayın üyelere de teşekkür ediyorum. Sayın Gürer'in sorusu, şimdi, bayi satışlarının yani bayi stoklarının şişirildiği, böylece de ÇAYKUR satışlarının olmadığı hâlde satılmış gibi gösterildiği şeklinde bir ifadeleri oldu. Tabii, bayilere yönelik hep pazar hedeflerimiz var yani pazarlama hedeflerimiz var. Kota veriyoruz ve bayilere belli miktarda çay veya DİDİ satmalarını söylüyoruz, istiyoruz, takip ediyoruz. Bayilerimizin stok yükü altında olmaları, biraz zorlanmaları da bir pazarlama stratejisidir. Yani kanalları doldurarak daha önceden siz o pazarda daha çok pay elde etmiş oluyorsunuz. Ama bayilerimize bu malları biz verdikten sonra bayiler bunu satamazsa, bunun şişip geriye doğru geleceğini de biliyoruz. Yani bayiden markete, marketten de tüketiciye bu malların intikal etmesi gerekir. Ondan sonra bayinin ve marketin satışını destekleyici, işte, reklam, promosyon, tanıtım çalışmalarımız, pazarlama çalışmalarımız devam ediyor. Bizim geçen seneki satışımız 121 bin ton, bayilerin satışıysa 132 bin tondur. Yani biz bayi satışlarını takip ediyoruz. Yani stokları yüksek olduğu zaman bayilere nefes alıracak, onları tökezletmeyecek uygulamaları da yapıyoruz. Yani bu hassas bir şekilde takip ediliyor, değerlendiriliyor, bunlar pazarlama stratejileri içerisinde yapılıyor.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Özür dilerim.

Bayiye ürettiğiniz tüm çeşitlerin varlığı nasıl sağlanıyor? Yoksa bölgedeki satışa göre mi? Çünkü o bölgede yığınak yapılan mesela satamayacağı bir ürünü o bayiye yüklerseniz, bayiye batırırsınız. Sonra da teminatını nakte çektirir...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Şimdi, şu var: Tabii, belli yerlerde tutulan markalar var. Bazı bayiler bazı markaları daha çok satar, tabii, onlar ona göre planlanıyor. Ama biz katma değeri yüksek, bize kâr getirecek ürünleri de satmaya bayileri tabii ki zorluyoruz. Yani bayinin de bir gayretinin olması lazım. Bayi de işin kolayına kaçmamalı sadece kolay satılan ama kurama kazanç getirmeyecek ürünlerde kalırsa bu olmaz. Yani bayileri bu yönde zorluyoruz, yönlendiriyoruz, reklamlarla, promosyon çalışmalarıyla destekliyoruz ve bayiler bunları satıyoruz yani ellerinde kalmıyor.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Vadeler nasıl?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Vadeler değişiyor yani biz fazla yükleme...

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Altı aydan başladığı filan...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hayır, normalde bizim vadelerimiz bir ay, altmış gün böyle başlar. Bayilere biraz fazla yüklendiğimiz zaman altı aya kadar çıkardığımız oluyor. Yani bu uygulama yaygın bir uygulama değil. Yani fiyatlarda, promosyon şeylerde yani daha çok indirim yapmıyoruz. Sadece vadeleri biraz artırarak bayileri ek bir finansman yükü altında bırakmadan yani onları bankalardan kredi almaya mecbur etmeden satış pazarlama faaliyetlerimizi sürdürüyoruz, satışlarımızı en maksimum seviyeye taşımaya çalışıyoruz. Yani bunlar dediğim gibi pazar içinde yapılması gereken uygulamalardır, taktiklerdir.

Değerli arkadaşlar, DİDİ bir başarı hikâyesidir. Yani sıfırdan bir marka doğmuştur, ÇAYKUR'un bünyesinde doğmuştur ve Türkiye'nin lider markası olmuştur. Lipton Ice Tea, Fuse Tea, Coca Cola, Pepsi kola gibi devlerin ürünleriyle yarışmıştır ve pazarın belirleyicisi olmuştur, pazarı domine etmiştir. DİDİ'yi biz fason olarak üretiriyoruz, doğrudur. Bu işin uzmanı olan firmalarla anlaşarak, onların AR-GE'lerinden de istifade ederek çünkü ÇAYKUR'un uzmanlık alanının dışında ayrı bir konu bu, soğuk çay konusu ayrı bir konudur. Biz bunlardan istifade ediyoruz. Onlara her türlü çalışmayı çok hızlı bir şekilde yaptırıyoruz ve hızlı bir şekilde de pazarın gereklerini yerine getirebiliyoruz ama DİDİ'nin bir fabrikasını da inşallah kuracağız, ana fabrikasını kuracağız. Şu anda yatırım programımızda var. Biz iyice önümüzü görmeden böyle bir yatırıma da girmek istemedik. Yani pazarı iyice görüp, bu ürünün önünü görüp ama bahsedildiği gibi bu Cola Turka gibi veya diğer ürünler gibi bir anda parlayan daha sonra sönecek olan bir ürün değil. 40 milyon litreyle biz ilk sene satış yaptık, büyük bir satış yakaladık. İkinci sene yüzde 56 artışla 60 milyon litreyle yakaladık.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Sizin, içine ham madde katkınız, ne?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Anlatacağım.

Bu sene de 90 milyonun üzerine çıktık, üçüncü senede. Yani bu olağanüstü bir artıştır, olağanüstü bir başarıdır. Sıfırdan bir markanın çıkışı benzer bir markanın böyle bir çıkışı da yoktur ve dünya devleriyle yarışıyoruz. Bakınız, bizim ÇAYKUR olarak tüm reklam harcamamızın üzerindeki harcamaları rakip firmalar sadece "ice tea"lerden harcıyor. Yani bizi bu alandan silip süpürmek, pazarın dışına itmek için -daha önce diğer ürünlere yaptıkları gibi- daha büyük reklam bütçeleri kullanıyorlar. Ufak alana büyük hediye filan gibi olmayacak promosyon uygulamaları yapıyorlar ama Allah'a şükür biz tutunduk ve pazarı da domine etmeye devam ediyoruz. Bu dev firmalar da kendilerini sorguluyorlar. "DİDİ'nin ÇAYKUR'un yakaladığı bu başarıyı siz neden daha önce yakalayamadınız." Çünkü onlar 3 büyük vilayette bu satışları yapıyorlardı. Sayın vekilimizin de ifade ettiği gibi elit bir içecek olarak bu "ice tea"ler bilinir. Ankara, İstanbul ve İzmir

ağırlıklı olarak yüzde 80 gibi satılırdı. Biz ise bunu bütün Anadolu sathına yaydık. Reklam stratejimizi, tanıtım stratejimizi de bunun üzerine kurduk.

İşte niye “DİDİ” dedik? Niye “soğuk çay” dedik? Yani Anadolu insanına hitap ettik, elit bir kesime hitap etmedik, 80 milyon insanımıza hitap ettik. “DİDİ” bildiğiniz gibi, Anadolu’da “dedi” yerine “didi” derler. İşte, “dedim” yerine “didim” derler. Yani bir Anadolu tabiridir. Onun için biz “DİDİ”yi bu şekilde bir marka yaptık. Kolay söylenen, vurucu söylenen kısa bir marka. Ayrıca, diğer ülkelerde de ihracat hedefimiz olduğu için nasıl telaffuz edileceği, doğru telaffuz edilip edilmeyeceği, yanlış anlamalara sebep olup olmayacağı konularını da inceledik ve bu şekilde 10-15 marka arasında yine kamuoyu yoklamalarıyla bu markanın öne çıktığını gördük ve buna karar kıldık, çok şükür başarılı da olduk.

Şimdi, DİDİ’de çıkış tarihimiz itibarıyla yine kâr etmeye başladık. Yani ilk sene 6 milyon civarında DİDİ’den kâr elde ettik. Yani 12 milyonluk bilanço kârımızın yarısı DİDİ’den geldi. Bu sene, bu 2015’te daha da yukarı seviyelere çıktı yani 50 milyonun üzerine çıktı. Yani kârlıyız, başarılı bir şekilde gidiyoruz. Üç sene de iç pazarı doyurmaya çalıştık.

Sayın Başkanım, vaktimiz var mı? Ben biraz teferruatlı...

BAŞKAN – Konu güzel bir konu, yarattığımız nadir markalardan biri olduğu için çok da güzel geçiyor, bölmek istemiyorum.

ATILA SERTEL (İzmir) – Pazar payı oranını söyler misiniz?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Şu anda yüzde 35 pazar payına sahibiz.

BAŞKAN – Toparlaya da biliriz. Tatmin edici cevaplar aldıktan sonra.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Lipton İce Tea’yle at başı gidiyoruz. Yani yetiştiremediğimiz içinde yani yoka düştüğümüz içinde zaman zaman şey yapamadık.

Biz, “ice tea” pazarını üç kat büyüttük DİDİ’yi çıkardıktan sonra. Lipton’un pazar payı da yüzde 80’lerden yüzde 40’lara doğru indi. Aynı zamanda kolalı ve gazlı içeceklerden de pay alıyoruz. Yani bu bir başarı hikâyesidir.

BAŞKAN – Ben de şunu sorabilir miyim.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Buyurun Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Bu kutuya giren gazlı, kolalı içeceklerin sağlık açısından bazı sakıncaları olduğunu biliyoruz. Yani bu DİDİ Soğuk Çay’ın sağlık açısından durumu nedir? Bir iki cümleyle buna değinirseniz.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Çok sağlıklı bir içecek. Biz özellikle ona dikkat ediyoruz. Kendi çocuğumuza, kendi ailemize içirmeyeceğimiz bir ürünü milletimize de içirmeyeceğimizi baştan beri ifade ettik. Koruyucu kullanmıyoruz, pastörizasyonla koruma yapıyoruz. Glikoz şekeri filan kullanmıyoruz normal şeker kullanıyoruz. Yani ayrıca sağlık açısından steviyalısını da yaptık. Yani şekerden kaçmak isteyen, şeker kullanmak istemeyenler için Steviyalı DİDİ yaptık. Çocuklarımız içinde meyveli olanını da yaptık yani meyveli olanını da yaptık. Yani son derece sağlıklı bir içecek ve bir sene öncesine kadar da iç piyasayı doyurmaya çalıştık, bir sene öncesinden yani geçtiğimiz mayıs itibarıyla ihracata başladık. Yani dış pazarlara yöneldik. Dış pazarlarda da DİDİ’ye çok büyük bir rağbet var yani çayı o kadar rahat satamıyoruz, DİDİ kendi mecrasında akıyor. 50’li bir rakam vermişim, şu anda 68 ülkeye DİDİ satıyoruz yani 2015, 2016 başı itibarıyla 68 ülkeye DİDİ satıyoruz ve yıl sonuna kadar da 100 ülkeye ulaşmayı hedefliyoruz.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Genel Müdürüm. Geneli üzerindeki görüşmelerde gerekirse yine devam ederiz.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Bunun içinde ne kadar Karadeniz çayı var? Ben onu sormuştum.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Yani DİDİ’nin ham maddesinin ne kadarı ÇAYKUR’dan temin ediliyor, ne kadarı dışarıdan?

BAŞKAN – Şimdi, onu, bu soruların hepsini geneli üzerindeki görüşmelerde soru-cevap kısmında alalım isterseniz. Bu reklamla ilgili bir öneri vardı, orada alalım.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – İtirazımız yok da bir cümle...

BAŞKAN – Şimdi, öneriyle ilgili olarak Sayıştayın görüşünü alacağım.

Buyurun.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Şimdi ham maddeye bir cümleyle cevap verseydi.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Başkan, Sayıştaya geçmeden evvel, önerilerimiz ile Komisyona katılan arkadaşlarımızın talepleri doğrudur. DİDİ’yi konuşuyoruz, DİDİ’nin pazarlamasını konuşuyoruz, reklamlarını konuşuyoruz. Burada DİDİ’yle ilgili bir şey varsa bu öneri üzerinde konuşmamız gerektiğini düşünüyorum.

BAŞKAN – Tabii, tabii, cevaplayabilir.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Çok geriye gitmeden burada bitirelim bu işi çünkü böyle bir talep var. Ham maddenin ne kadarı yerli ne kadarı yabancı?

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Yabancı değil, çayın dışında kullanılan malzeme dışarıdan satın alınıyor, su, limon, ambalaj, fason dolum yaptırılıyor. Burada ÇAYKUR’un çay olarak buna katkısı, içine koyduğu ne var?

BAŞKAN – Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – DİDİ’nin, soğuk çayın tabii esası çaydır, çayın demlenip soğutulduğunu düşünün ama ağırlığı sudur.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Suyu Rize’den mi?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hayır.

Bu ürünün pazara yakın yerlerde üretilmesi lazım çünkü ağırlığı su olduğu için...

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Fabrikası nerede?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Balıkesir, İzmir, Adana ve Sakarya'da, dört ayrı yerde üretiliyor. Şimdi, değerli milletvekilleri, birçok marka da Uzak Doğu'da üretiliyor. Şimdi, bu bir marka olayıdır.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Tamam, ÇAYKUR'un markalaştığı yer Rize...

BAŞKAN – Sayın Gürer, sordunuz, Sayın Genel Müdürü dinleyelim şimdi.

Buyurun.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Rize'de de bir üretim tesisi, ana tesis kuracağız, onu biraz evvel de ifade ettim, şu anda yatırım programımızda var ama bu ürünün pazara yakın yerlerde üretilmesi gerekiyor çünkü su ağırlıklı olduğu için nakliye gideri bayağı ciddi bir yekûn tutuyor. Çok düşük marjlarda, yoğun rekabet ortamında pazarlanan bir ürün olduğu için bunları en ince teferruatına kadar hesap etmemiz lazım. Hatta şu kadarını söyleyeyim, belli bir tonaja ulaştıktan sonra yurt dışında da üretime başlayacağız. Mesela şu anda İran'da üretim için görüşmelerimiz var, Kazakistan'da görüşmelerimiz var, Avrupa için görüşmelerimiz var. Yani, bu ürünün pazara yakın... Ama nedir? Ana maddesini, çayını siz veriyorsunuz, formülü sizin, sizin denetiminizde orada aynı kalitede, aynı tatta ürünü üretiyorsunuz yani sistem bu şekilde çalışıyor.

Reklamlara gelelim. Reklam konusunda -dediğim gibi- çok büyük bir bütçe harcamıyoruz yani rakiplerimizin çok altında bir bütçeyle çok başarılı çalışmalar yapıyor ve çok iyi sonuçlar alıyor. Reklamlarımızı da en geniş kitlelere nasıl ulaşabiliriz, bunun üzerinde çalışarak yapıyoruz. Bütün medya organları üzerinden reklamlarımızı yürütüyoruz yani biz reklama başladığımız zaman dikkat edin tüm televizyonlarda aynı kuşakta hangi kanala geçerseniz geçin –tabii çok programlı yapılıyor bu- birden diğerine kaçamayacakları şekilde aynı anda reklamlara başlanıyor. Bazı gazete isimleri verildi, gazetelere zaten hiç reklam vermiyoruz, gazetelerde reklamımız yok.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Halk TV'de yok. Halk TV'ye niye vermiyorsunuz? İzlenmediğini mi düşünüyorsunuz?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – İzlenme oranlarına dikkat ediyoruz, bütün televizyonlara vermiyoruz. Yani, izlenme oranlarını dikkate alarak, reytingleri dikkate alarak...

ATILA SERTEL (İzmir) – Ben size söyleyeyim reyting oranlarını. Halk Arenası, Uğur Dündar'ın programı bütün kanalların, haber kanallarının toplamının 4 katını çıkıyor. Yani, mesele eğer kitleye ulaşmaksa reyting oranlarını biz size verelim. Ben geçen TRT alt komisyonunda söyledim, "İlk 100 arasında 35 programımız var." dedi. 30 programı çocuk programı. Sadece Diriliş ve Yunus Emre'de reyting alıyor TRT. Şimdi, siz eğer bu reyting ölçümlerini yapıyorsanız ve öyle veriyorsanız reklamları, burada eşitliği ve adaleti savunacaksanız gerçekten kanalları ayırt etmemeniz lazım. Ben biliyorum ÇAYKUR'un nereye reklam verdiğini gazeteci olarak ve ne izlediğini. Fakat bir şey soracağım Sayın Başkan. Balıkesir, İzmir, Niğde ve hangi il demiştiniz?

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Niğde yok.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Balıkesir, İzmir, Adana ve Sakarya.

ATILA SERTEL (İzmir) – Sayın Genel Müdür, bunlar özel fabrikalar mı? Sizin kuruluşunuz değil değil mi?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hayır. Mevcut tesislerin üretim kapasitelerinden istifade ediyoruz. Yani şunu söyleyeyim: Türkiye'nin tüm kapasitesini hemen hemen kullanıyoruz. Yani, yoğun bir talep oldu, halkımız bağrına bastı, müteşekkirimiz vatandaşımıza, biz de Türkiye'de bu üretimi yapabilecek olan firmalara üretim yaptırıyoruz. Yani, bunların arasında isim vermemde beis yoksa isim de verebilirim. Ülker var, Kristal var, Oğuz Gıda var, Dimes var. Yani, bu tür firmalara... Dimes'in sahibi de eski bir CHP'lidir, biz böyle bir ayırım da yapmıyoruz, biz ticaret yapıyoruz. Reklamda da yapıyoruz.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyorum.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ben "CHP'lilere vermiyorsunuz." demedim. Ben sorumu tekrarlıyorum. Belki yanınızda olmayabilir rakamlar. Ben sizden gerçek anlamda rakamları vermenizi rica ediyorum. Nereye ne kadar, kaç dakika, tutarı nedir, bunu verirseniz memnun oluruz.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Ben size rakamları sunacağım, vereceğim. Tabii onları vereceğim, nereye ne kadar verilmiş, ne kadar para aktarılmış. Onları aktaracağım. Tabii, bunları hemen söylemem mümkün değil.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Biz burada ortaklaşıyoruz çünkü biz sizin iyi üretim yapmanızı, kaliteli üretim yapmanızı, markayı tutturmanızı ve bunu da geliştirmenizi teşvik etmek istiyoruz, bunda bir sıkıntı yok. Asla devlet kurumunun...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Teşekkür ediyoruz katkılarınız için.

BAŞKAN – Teşekkürler Sayın Akar.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – DİDİ üretimi için giden çay ÇAYKUR'un çayı mı?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Tabii, kendi çayımızı kullanıyoruz.

BAŞKAN - Sayıştayın görüşünü alacağım.

Buyurun.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – 2013 yılında yüzde 7’den 12’ye çıkan pazarlama maliyetleri 2014 yılında yüzde 10 oranında azaldığı için 2014 raporuna da bu konuyu almadık. Gündemden çıkarılmasını takdirlerinize arz ediyorum efendim.

BAŞKAN – Evet, önerinin oylamasına geçeceğim.

Size genel üzerindeki görüşmelerde söz vereceğim Sayın Bekaroğlu.

Önerinin gündemden çıkarılmasını oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2’nci öneriyi okutuyorum:

Öneri 2 – Sayıştay raporunun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi.

BAŞKAN – Öneriyle ilgili mi Sayın Bekaroğlu?

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Genel.

BAŞKAN – Cevabı alalım.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Sayıştay raporunun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyeler de yerine getirilecektir.

BAŞKAN – Önerinin izlenmesi hususunu oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2014 yılı görüşmelerine başlıyoruz.

2014 yılına ait iki öneri bulunmaktadır.

1’inci öneriyi okutuyorum.

Öneri 1 – ÇAYKUR’un pazar payını ve satışlarını daha da artırmak için fiyat, ambalaj, yeni ürün geliştirme, tat ve koku eksikliğini giderme, ürün ve markaların tanıtımına ağırlık verme gibi alınan bünye içi tedbirlere devam edilmesi, buna ilave olarak da kaçak çayla mücadele gibi bünye dışı tüm faktörlerle ilgili olarak diğer kuruluşlar nezdinde yapılan girişimlerin sürdürülmesi.

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – ÇAYKUR’un Pazar payını artırma yolunda ürün, ambalaj ve yeni ürün geliştirme çabalarına kaliteli ürün, tüketici memnuniyeti ve marka algılarının daha belirgin olarak yerleştirilmesiyle ilgili faaliyetlere devam edilmektedir. Yine, kaçak çayla mücadelede taraf olan Gümrük teşkilatı ve Emniyet birimleri ile birlikte yakın iş birliği, uyarı ve ihbar gibi çalışmalar yürütülmekte, ilgili mercilerin talep ettikleri arama ve kontrol noktaları için arama köpeklerinin alınması ve benzeri destekler en üst düzeyde devam etmektedir. Yakalanan yabancı menşeli çayların muhteviyatına ilişkin laboratuvar analiz hizmeti verilmekte, yakalanan çayların hukuki süreçleri içerisinde yediemin depolama hizmetlerinde yardımcı olunmaktadır. Ayrıca, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri başta olmak üzere kaçak çayın insan sağlığı üzerinde olumsuz etkilerini anlatmak için üniversite ve uzman akademisyenlerle iş birliği yapılarak yerel ve ulusal medya destekli bilgilendirme, panel, toplantı ve konferanslar yapılmakta ve yapılmaya da devam edilmektedir.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Öneriyle ilgili olarak Sayıştayın görüşünü alacağım.

Bir saniye, öncesinde Sayın Birkan’ın söz talebi var.

Buyurun Sayın Birkan.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Başkanım, bu konu önemli bir konu. yani ÇAYKUR açısından önemli, hepimiz açısından da önemli. Tabii, ilave son yıllarda ambalajlar, yeni isimler, markalar, işte spesifik beyaz çay gibi çaylar üretiliyor. Bunlar güzel şeyler. Yalnız bir konuda eksik kaldığımızı düşünüyorum. Ben Rize’deyken yapılan toplantıda bir konuya değinmişti Sayın Genel Müdür, o da yani Türkiye’deki çay tüketimi noktasında gerçekten hem Türkiye’de hem de dünyada bize pazar payı sağlayacak önemli bir konu. bu konuda bir reklam eksikliği olduğunu da görüyorum. Sayın Genel Müdür onu anlatırsa memnun olurum. “Dünyadaki bütün çay üretim alanlarında hasere var.” diye söylemişti ve bu çay toplanmadan önce bu haserleri öldüren ilaçlar kullanılıyor, hatta öyle kullanılıyor ki yağmur yağmış gibi ya da ıslanmış gibi ıslak bir hâlde çaylar toplanıyor ve daha sonra çay hiçbir yıkama işlemine tabi tutulmadan üretiliyor. Bu konuda özellikle bizim çayımızın pazar payının -ki bizim çaylarımızda hasere yok- bunun tanıtılması noktasında, anlatılması noktasında hem bu Komisyonumuz da bilgi sahibi olur, reklam da verilebilir tabii artık diğer etik değerleri de düşünerek yani olmayan bir şeyi de söylemeden bunu açıklarsanız memnun olurum bu maddeyle ilgili.

BAŞKAN – Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Evet, teşekkür ederim Sayın Başkan.

Şimdi, burada en önemli konulardan biri de –sizin dediğinize katılıyorum ama- bu kaçak çay olayı. ÇAYKUR artık çay piyasasını düzenliyor diyebiliriz Türkiye’de.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Benim sorduğum soru kaçak çaya da ciddi bir cevap.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Evet.

500-600 bin ton civarında bizim bir yaş çay üretimimiz var. Aşağı yukarı 500-600 bin de özel sektör alıyor toplamda 1 milyon 100 bin, 1 milyon 200 bin ton gibi çay üretimimiz var. Bunun karşılığında da çay üretimi gerçekleştiriliyor, çay yaprağı ham madde, onun karşılığında da bir üretim gerçekleştiriliyor ama Türkiye’nin temel tüketimi bu değil. Bir defa, Türkiye’nin çay tüketimi konusunda bir çalışmanız var mı? Bu rakamlar nelerdir son beş yıl itibarıyla? Bunu öğrenmek

istiyorum. Bir de şunu biliyorum ki: Geçen KİT komisyonlarında, önceki dönem KİT komisyonlarında Gümrük ve Ticaret Bakanı Rizeli hemşehriniz Hayati Yazıcı olmasına rağmen Türkiye'ye en çok kaçak çayın girdiği dönemi yaşadık. Anlamadım, garip bir şey. Aslında bunu önlemesi gereken... Çünkü, Doğu Karadeniz'in bir sektörüdür çay. Sonuçta oradaki istihdamı sağlayan, göçün birazcık da olsa önüne geçmeye çalışan, insanlara gelir kaynağı olan, bunun yanı sıra sanayisini üreten bir ürün çay ve bu dönemde en çok kaçak çayın girdiği dönemleri yaşadı Türkiye. Yine sizden şunu talep ediyorum: Son beş yıl içerisinde Türkiye'ye kaçak giren çay oranı... Veya şöyle diyelim daha netleştirebilmek için: Türkiye'de tüketilen çayın oranı... Bunun zaten üretiminin ne kadarı ÇAYKUR tarafından, ne kadarı özel sektör tarafından karşılanıyor, ne kadarı da kaçak giriyor? Çünkü, kaçak girme çok önemli. Hem Türkiye'de üretilen çaya zarar veriyor hem de devletin müthiş bir maddi kaybına neden oluyor. Adam geçerken KDV ödemiyor, gümrük vergisi ödemiyor, sizin buradaki piyasada almanız gereken payın önüne geçiyor -birçok madde sayabiliriz, alt alta sayabiliriz- hepsi devlete zarar veriyor. Bu zarar tabii hepimize yansıyor, sonuçta sadece size yansımıyor. Size yansımış olsa "Bırakın zarar edin." diyeceğim ama böyle değil tabii olay, bütün Türk toplumuna yansıyor, onun için de bunların önemli olduğunu düşünüyorum. Bu kaçak çayın önlenmesi konusunda da ciddi tedbirler alınması yani köpek falan olayı değil. Örneğin, bizim kaçak çayın en çok girdiği bölge Güneydoğu Anadolu sınır hattımız, İran sınırından başlayıp bizim Hatay sınırına kadar gelen alan. Bu alanların da bugünlerde kontrolsüz oluşu, elini kolunu sallayarak insanların içeri girmesi -hatta başka olaylara da sebebiyet veriyorlar- tabii bunu bilen bu kaçakçılık işiyle organize olmuş insanların Türk piyasasına ne kadar sahip olduğunu da hep beraber görmek açısından bu cevapları sizden bekliyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Evet, teşekkür ederim.

Bizim çayımız gerçekten dünyanın en kaliteli çayı hani Sayın Birkan'ın ifade ettiği özellik çok önemli, dünyanın en kuzey iklim kuşağında çay yetiştiriyoruz, çayımızın üzerine kar yağıyor, kar yağdığı için haşere barındırmıyor, haşere zehri "pestisit" diye ifade ettiğimiz kimyasal da kullanılmıyor. Bizim dışımızda çay üreten tüm ülkeler yoğun bir şekilde pestisit kullanıyorlar ve pestisit kullanıldığında âdeta yağmur yağmış gibi çaylıkların üzeri böyle ıslanıyor. Bu tabii çok büyük bir avantaj, yabancı menşeli çayları kullandığımız zaman kanserojen olan, kalp ve damar hastalıklarına, böbrek hastalıklarına hatta akli rahatsızlıklara kadar zarar veren o pestisiti bünyemize almış oluyoruz. Bu çok önemli bir konu. Bunun tanıtımını tabii biz ÇAYKUR olarak elimizden geldiği kadar yapıyoruz, tanıtıcı reklamlarımız da oluyor televizyonlarda, oralardan da anlatıyoruz ama maalesef bunlar da engelleniyor zaman zaman haksız rekabete yol açıyorsunuz filan gibi de engellemelerle de karşı karşıya kalıyoruz. İmkânlarımız ölçüsünde bunu anlatmaya çalışıyoruz. Tabii ki kaçak çay diye tabir edilen yabancı menşeli çayları kullanan insanların hem parası gidiyor hem sağlığı gidiyor yani iki yönlü zarar ediyoruz ve bunu bu şekilde anlatmaya çalışıyoruz.

Şimdi, Sayın Tor, "Çayın babası Zihni Derin, ondan bahsedilmemesi bir eksiklik." dediler. Doğru, hani Allah rahmet eylesin, tabii, Zihni Derin'den önce de Profesör Ali Rıza Erten var, esasen fikir babası, proje babası odur. Batum havalisinde çayın yetiştildiğini ve Türkiye'nin Rize bölgesinde de çayın yetiştirebileceğini ilk teşhis eden Osmanlı'nın son döneminde Profesör Ali Rıza Erten Bey'dir, Zihni Derin de bunun uygulamasını büyük bir başarıyla yapmıştır. Tabii, onlara ve emeği geçen herkese rahmet diliyoruz, şükranlarımızı diliyoruz ama burada tabii konuşmayıp kısa tutmaya çalıştığımız için birçok şeyden de bahsedemiyoruz yani bu bir vefasızlık değil, Zihni Derin'in ailesiyle bizim çok yakın temasımız var. Bir oğlu bir sene önce öldü Kanada Sefaretinden emekliydi burada Ankara'da yaşıyordu görüşüyorduk; şimdi torunlarıyla görüşüyoruz. Ali Rıza Erten'in ise bir kızı olmuş ve ölmüş evlenmiş, çocuğu olmamış ölmüş. Onun bir yakınına ulaşamadık yani bir vefa noktasında biz çok titiz davranıyoruz. Zihni Derin'in ismi var, heykeli var bölgede, bir fabrikamıza ismi verilmiştir, Ali Rıza Erten'in de ismini inşallah vereceğiz yani Ali Rıza Erten'in de ismini vermemiz gerekiyor. Yani onları inşallah yapacağız.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Genel Müdürüm.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Sayın Genel Müdürüm, 204 bin kişi ekmek yiyor...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Çok büyük bir proje bu evet.

BAŞKAN – Sayın Tor, mikrofona konuşursanız kayıtlara geçsin.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – 204 bin üreticimiz, 12 bin küsur çalışmamız var yani Rize'nin kalkınmasında çayın çok önemi var. Daha öncesinde Ali Rıza Bey Efendi neyse yani onu da... Ama mesela bizim çocuklarımız, bizim gençlerimiz Rize'nin dışında Zihni Derin'i veya önceleri hiç bilmezler. Dolayısıyla bu raporlarda bunların isimlerinin geçmesinin ben çok uygun olacağı kanaatindeyim. Gerçekten üreticilerimizin, çalışanlarımızın, buralardan emekli olan insanların devlet yatırım yapıyor, herkes kazanıyor, destek veriyoruz, ihracat yapıyoruz, vergi veriyoruz değil mi? Bu büyük insanlara vefa çok vurgulayıcı şekilde durmamız, raporlara da geçmesi gerektiği kanaatindeyiz, onu vurgulamak istedim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Ben de Sayın Tor'un hatırlatmasının faydalı olduğunu düşünüyorum. Hassasiyeti için de teşekkür ediyorum.

Öneriyle ilgili olarak Sayıştayın görüşünü alacağım.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Sayın Başkanım, değerli üyeler; bu ikazınızı biz de notumuzu aldık. Önceki yıl Sayıştay raporlarında vardı ama bu “Tarihçe kısmı biraz kısaltılsın.” denildiği için kısaltma kısmına bu da girmiş. Bundan sonra bunu kısaltmayalım, o raporlarımızda yer alsın.

Maddeyle ilgili tabii, çayda yaşayan sorunlar var; üretimi, pazarlanması gibi, kaçak çayla mücadele gibi, bu konular yaşayan sorunlar olduğu için bunun gündemde kalmasını takdirlerinize arz ediyorum.

BAŞKAN – Önerinin oylamasına geçiyorum.

Önerinin izlemeye kalmasını oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2'nci öneriyi okutuyorum:

Öneri 2:

Sayıştay raporunun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi.

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Cevap 2:

Sayın raporunun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyeler de yerine getirilecektir.

BAŞKAN – Önerinin izlenmesi hususunu oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

Böylece her iki yıla ait önerilerin görüşmeleri sona ermiştir.

Şimdi, kurumla alakalı öneri ve görüşlerin dile getirilmesi için ve soru-cevap işlemi için genel üzerinde görüşme açıyorum.

Talep eden Komisyon üyelerimize talep sırasına göre söz vereceğim.

Sayın Genel Müdürüm, daha önce ve bu bölümde Komisyon üyelerimizin yönelttiği sorulardan cevaplandırması hazırlık gerektirenlere tutanakların tarafınıza tebliğinden itibaren kanuni süresi içerisinde ayrıntılı bir şekilde cevap vermenizi, yazılı bir şekilde cevap vermenizi hatırlatmak istiyorum.

Sayın Bekaroğlu, buyurun.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Teşekkür ediyorum.

Sayın Genel Müdürün ÇAYKUR'la ilgili yaptığı çalışmaların bir kısmını takdir eden ve her yerde söyleyen Rizeli bir milletvekiliyim. Özellikle organik çayla ilgili yapmış olduğu çalışmalar takdire şayandır. Daha da desteklenmesi, bu konuda ÇAYKUR'un ve Sayın Genel Müdürün yüreklendirilmesi gerekir çünkü Türkiye çayını ve bölgeyi kurtaracak olan organik çay çalışmasıdır diye düşünüyorum.

Bu böcek öldürücülerle ilgili gerçekten Türkiye çayının çok önemli bir avantajı var, doğru ama işte bunu dünyaya tanıtmamız gerekiyor. Zaten Türkiye'nin kendi ürettiği çay kendisine bile yetmiyor dolayısıyla dünyada çay satmıyoruz yani bu ayrı bir şekilde ele alınması gerekli bir konudur. Nasıl satacağız dünyaya çayı? Kendi ihtiyacımızı nasıl karşılayacağız? Çay ekim alanlarını mı genişleteceğiz? Bunlar ayrı sorular, uzun uzun üzerinde konuşulması gerekli konular.

Ben Sayın Genel Müdüre, ÇAYKUR'a çayın pazarlanmasıyla ilgili bazı sorular sormak istiyorum. ÇAYKUR çayı Türkiye'de durduğu yerde satılan bir çay, hiçbir şekilde onunla rekabet eden, kaçak, işte bölgede damak zevki dolayısıyla Doğu'da, Güneydoğu'da kaçak çayın ya da yabancı menşeli çayların kullanılmasını bir tarafa bırakıyorum, diğer yerlerde ÇAYKUR'un çayıyla hiçbir şekilde kimse rekabet edemiyor. Buna rağmen ÇAYKUR'un bu reklam çalışmaları, reklam bütçesi gerçekten gerekli mi onu merak ediyorum, sormak istiyorum yani sadece ben değil, herkes bu konuyu merak ediyor.

İkinci konu: ÇAYKUR hangi yöntemle pazarlanıyor? ÇAYKUR çayını nasıl pazarlıyorsunuz? “Bayiler” filan dediniz ama direkt ÇAYKUR kendisi mi pazarlıyor, yoksa arada birtakım şirketler mi var? Bu konularla ilgili bölgenin basınında, genel basında da çıktı ama bölge basınında bizim merak ettiğimiz, gerçekten nedir diye sorduğumuz yayınlar var. Birtakım şirketlerden söz ediliyor. Bu şirketlerde yönetici olarak birtakım insanlardan söz ediliyor, isimleri vermek istemiyorum, israftan söz ediliyor. Bu konuda bir spekülasyon var. Bütün bu spekülasyonların giderilmesi elbette ÇAYKUR'a ve Sayın Genel Müdüre düşer yapacağı açıklamalarla bunun şeyini yapması gerekiyor.

Bir başka konu, bu DİDİ'de kullanılan çay ÇAYKUR çayı mı? Yani bu konuyla ilgili de spekülasyonlar çıktı basında. DİDİ'de hiçbir şekilde ÇAYKUR'un ya da bölge çayının hiçbir katkısının olmadığı tarzda yayınlar var. Bunların da aydınlatılması gerekiyor çünkü insanlar arasında konuşuluyor.

Başka önemli bir konu var: Bir çay yasasından söz ediliyor. Daha önce gündeme gelmiş, tasarımlar hazırlanmış, bugün çıkacak, yarın çıkacak diye; sonra dönemin Rize milletvekili ile ilgili birtakım spekülasyonlar, açılan davalar filan yapıldıca onun başı çektiği için, ismini yine vermek istemiyorum, o başı çektiği için bu yasa, öyle sanıyorum, geriye itildi. Şimdi, tekrar çay yasasıyla ilgili bir çalışmanın yapıldığı söyleniyor. Merak ediyoruz, soruyoruz muhalefet milletvekilleri, muhalefet, bölgedeki sivil toplum örgütleri ama hiçbir şekilde bir cevap verilmiyor. Plan Bütçe Komisyonunda Sayın Bakana bu konuyla ilgili sorular sorduk o da zamanı geldiğinde... Zamanı gelmedi mi? Bu konuyla ilgili bir taslak çalışma var mı? Bunu ne zaman kamuoyuyla ve muhalefetle paylaşacaksınız? Ne anlama geliyor? Şöyle bir endişe var: Çay piyasası kurulu diye bir kurulun kurulacağı, dolayısıyla şeker piyasası ve tütün piyasası kurulu gibi, yasası gibi bir yasa çıkacağı, şeker ve tütün piyasası yasası ve kurullarından sonra Türkiye'nin şekeri ve tütününün ne olduğunu bilen insanlar endişe ediyor çayla ilgili de böyle bir şey mi yapılacak yani çünkü dünyada çok kuru çay fazlası var ve Türkiye de yılda 300 bin

ton kuru çayla büyük bir pazar. Böyle bir endişe var. Bu konularla ilgili kamuoyunu aydınlatacak, herkesi de rahatlatacak cevaplarınız nelerdir Sayın Genel Müdürüm?

Teşekkür ederim.

(Oturum Başkanlığına Başkan Vekili Uğur Aydemir geçti)

BAŞKAN – Sayın Basmacı, buyurun.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Başkan, sayın vekillerim, Sevgili Genel Müdürüm; konuşmaya başlamadan önce dün akşam biraz geçmiş dönem tutanaklarını okudum, Sayın Kamer Genç'i rahmetle, sevgiyle, saygıyla anıyorum.

Ben Sayın Genel Müdüre sizin önünüzde teşekkür etmek istiyorum. Çünkü tecrübe en güzel öğretmendir. Kendisi alt komisyonda sorduğum sorulara cevap vermeyince benim hakkım ne, hukukum ne, nasıl işlem yaparım onlarla ilgili araştırma yapma şansım oldu ve sayesinde çok şey öğrendim teşekkür ederim. Bir bürokrat nasıl sorulara cevap vermez, görmezden gelir, çevirir, onu öğrenmiş oldum, hakkınızı helal ediniz.

Ama ben yine de sorularımın cevabını alabilmek adına tekrar kendisine sorularımı yönlendireceğim. Şimdi, ben çok net bir şey sormuşum aslında, demişim ki: "Bayilere kaç para veriyorsunuz? Kaç bayiniz var? Kâr payı nedir?" Tabii, ben profesyonel bir milletvekili, profesyonel bir Sayıştay uzmanı ya da bürokrat olmadığım için "Kaç para"yı para şeklinde sormuşum. Cevap: "Para vermiyoruz." Ama Sayın Sayıştay 90'ıncı sayfadan yaklaşık 10 sayfa boyunca diyor ki: "Prim uygulamalarının satış primi, tanzim, teşhir primi, satış destek primi..." Ben Sayın Genel Müdüre teşekkür ederim. Para değil prim olarak sorumu tekrar düzenliyorum.

Diyorum ki: "Yurt dışı ve yurt içi bayilerimizi hangi kriterlere göre belirliyoruz?" Şimdi kendisi haklı olarak bana cevap vermiş: "Beşeri, fiziki şartlar..." Şimdi ben biraz daha açık soruyorum: Beşeri kriterleriniz nedir? Fiziki kriterleriniz nedir? Mali kriterleriniz nedir? Teknik kriterleriniz nedir? Yurt dışı ve yurt içi bayilerinizi hangi kriterlere göre belirliyorsunuz? Kendilerine satış primi, tanzim primi, satış destek primi olarak ne kadar para ödüyorsunuz?

Bu arada ikinci sorular, bir gönderdik, sorular eksik gelince tekrar gönderdik, ben ifademi tekrar düzelttim, tekrar o bürokrasi dilini çalıştım. Ankara Çay Paketleme Fabrikasının durumunu sormuşum, malum Ankara'dayız, merak ettim, yıllık bütçesini, kaç kişinin çalıştığını ve "Kapatma planı var mı?" diye sormuşum. Kapatma planı varmış Sayın Genel Müdürüm, bunun cevabını da ben göremedim, onu rica edeceğim.

Şimdi, aslında başka bir yere de takıldım ben. Yurt dışı bayilerle ilgili, bu kaçak çay gündemde olduğu için de soruyorum, çok enteresan, ben önce ülkeleri sordum, 31 diye geldi, sonra 54'e çıkmış geldi falan, şimdi, benim bildiğim Irak'ta ve Suriye'de damak tadı bize pek uyan bir tat değil ama çok garip, biz Suriye'ye, Irak'a çay satıyoruz. Acaba diyorum biz o çayları satıyoruz da Mersin Limanında bir film dönüyor, aynı çaylar bize geri mi geliyor acaba diyorum, bilmiyorum. Sadece bu iki ülkeye çok şaşırdım. Ve çok enteresan, şimdi şöyle bir cümle yazıyor Sayıştayın 117'nci sayfasında diyor ki: "Yurt içinde satılan mamullerin satışından 51,4 milyon TL kâr elde ettik." Âlâ ama yurt dışı satışlardan 15,2 milyon zarar ediyoruz. Zarar ediyorsak biz niye bu ülkelere satma konusunda direniyoruz? Acaba diyorum orada bir film mi dönüyor? Bu konuyla ilgili biz yurt dışında hangi firmalar aracılığıyla kimlere ne satıyoruz, ben bunu çok merak ediyorum.

Bunun dışında da Sayıştayın kitabının 11'inci sayfasında "vergi davaları" diye bir cümle geçiyor, onun ne olduğunu da çok merak ediyorum.

Sayın Genel Müdürüm, bana verdiğiniz bu eğitim için çok teşekkür ediyorum, tecrübe çok pahalı bir şeydir, hakkınızı da helal edin bu konuyla ilgili, eğitim kıymetli.

Teşekkür ediyorum.

Sağ olun Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum, sağ olun.

Sayın Karakaya, buyurun.

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Teşekkür ediyorum.

Sayın Başkan, Komisyonumuzun değerli üyeleri, kurumumuzun değerli temsilcileri; ben bu görüşmenin kurumumuz, ülkemiz açısından hayırlı olmasını diliyorum.

Şimdi, aslında sektör olarak baktığımızda ciddi sorunlar var. ÇAYKUR özeline getirdiğimizde, ÇAYKUR'un önemli bir görevi, fonksiyonu da, işlevi de piyasa regülasyonu. Çayın gelen ekonomi içerisinde sektör olarak baktığımızda çok önemli ve ciddi bir yeri var. Gerçekten, bölge itibarıyla da baktığımızda, alternatif ürün noktasında da çok fazla yapılabilecek bir şey yok ama her şeyden önemlisi de Avrupa Birliği içerisinde de çay üretimi konusunda Türkiye neredeyse tek ülke. Tabii, avantajlar var, dezavantajlar var sektör açısından baktığımızda. Özellikle üretim noktasında son yıllarda bilinçsiz üretim, toprak yapısına bağlı olarak çıkan hastalıklardan tutun da işte işletmelerin küçük olması, aile işletmesi olması, eğitim sorunu, AR-GE'nin olmaması, sözleşmeli üretimin pek yapılamaması gibi işin üretim ayağına baktığımızda önemli şeyler var. Siyasi etkiler var. Ürünün işlenmesi açısından baktığınızda da çok ciddi sorunlarla karşı karşıya kalıyoruz. Her şeyden önemlisi, bir standart getirememişiz biz bu sektörde, gerek üretim boyutuyla gerek işleme gerekse de pazarlama boyutuyla. Yani, sektörde sadece ÇAYKUR değil, başka işletmeler de var ama bunların üretimlerine baktığımızda, ürün standartlarına baktığımızda, birbiriyle çok ciddi farklılıkların olduğunu da görüyoruz. Maliyetler yükseliyor, yani taşımayla ilgili ciddi sorunlar var.

Şimdi, bu kurumun, özellikle ÇAYKUR'un buradaki temel fonksiyonu piyasayı regüle etmek. Yani bizim KİT'lere olan ihtiyacımızı daha önce de söyledim. İşletmecilik açısından, mali tablolara yansıma açısından bazı değerlendirmeleri yapıyoruz. Yani meselenin tamamen bir kâr-zarar denklemine de değerlendirilmemesi gerektiğini söylüyoruz. Ama tabii ki bu sonuçlar da bizim açımızdan, özellikle buradaki denetimimiz açısından da son derece önemli.

Şimdi, pazarlama konusu gündeme geldi, markalaşmayı hep sorun olarak konuşuyoruz. Maliyetler yüksek olduğu için ihracat açısından ciddi sorunların olduğunu biliyoruz ama yine benim bildiğim kadarıyla çay üretimi tüketimimizi karşılamıyor değil mi, orada bir miktar açığımız var, üretimin tüketimi karşılamadığı şeklinde. Yayın sorunumuz var, aslında imkânlarımız da bir hayli fazla, Rize'nin bulunduğu konum itibarıyla, liman şehri olması ve saire... Kaçakçılıkla ilgili sorun önemli bir engel olarak karşımızda.

Ben sadece burada bunu bir soru şeklinde yöneltmek istiyorum. Tabii kaçakçılıkla mücadelenin birçok yönü var ama bunlardan birisi de değerli konuşmacılar da ifade ettiler, özellikle kaçak çayın kullanıldığı bölgelere baktığımızda, bunun ekonomik boyutundan daha çok da damak tadıyla alakalı olduğunu görüyoruz. Acaba bu yönde bir girişimde bulunulamaz mı? Yani üretimde bu kaçak çayın genetik verileri neyse, onlara uygun bu damak tadına yakın bir çay üretimi veya o cinslere doğru yönelen bir üretim yapmamız söz konusu olamaz mı, ne ölçüde bu etkili olabilir? Bu yönde bir çalışmanız var mı diye sormak istiyorum.

Pazarlamayla ilgili Sayın Bekaroğlu bahsetti, aslında basına yansıyan, daha önce Sayıştay raporlarına da yansıyan bir pazarlama ağı ya da pazarlama yöntemi değişikliğinden bahsediliyordu. Sayın Bekaroğlu isimlerden bahsetmeyeceğim dediği için ben de bahsetmeyeceğim, oysa ben notlarımı almıştım aslında. Burada pazarlama boyutuyla, yani kendi pazarlama ağlarının dışında farklı bir yapılanma içerisinde ve buna yönelik bir pazarlama modeli benimsendi mi veya şu an öyle bir model devam ediyor mu? Öyle bir model varsa, burada özellikle ödenen primlerin kurum açısından belirlenmesi ve bu pazarlama şirketi olarak ya da kurumu olarak tercih edilen döngüde nasıl bir mali hareketlilik var, ben bunları öğrenmek istiyorum.

Mali konuya gelince, aslında ÇAYKUR'un bilançosu tabii 31/12/2014 tarihi itibarıyla elimizdeki veriler, 2015 yılına ait bir veri yok. 2013 ve 2014 yılı verilerine baktığımızda, aslında işletmecilik açısından, özellikle işletme sermayesi yönetimi açısından hiç iyi bir durumda olmadığını ifade etmek istiyorum.

Bakın, şirketin 2013-2014 yılı bilançolarına baktığımızda, işletme sermayesinin önemli ölçüde alacaklara ve stoka bağlandığını görüyoruz. Dönen varlıklar içerisinde, örneğin 2014 yılında alacakların dönen varlık içerisindeki payı yüzde 50. Yine, dönen varlık içerisinde stoku da ilave edersek bu yaklaşık yüzde 99. Yani, işletmenin, ÇAYKUR'un işletme sermayesinin tamamı likit olmayan ticari alacaklara ve stoklara bağlanmış.

Şimdi, ticari alacaklarda bir artış var, bayilere stok dağıtıldığı konusunda bir şey söylenmişti. Aslında, o veri de buradan, benim mali tablolardan gördüğüm, buradan elde ettiğim düşüncüyü bir anlamda destekliyor, doğruluyor. Yani, bu yapı çok sürdürülebilir bir yapı değil. Diğer taraftan baktığımızda, tabii 2013-2014 yılında önemli ölçüde bir borçlanma var, banka kredileri var. Yani bunun anlamı, peşin alışlar var ama vadeli satışlar var, arada oluşan finans farklılığı da eğer bu yapıyla ilgili 2015'te bir operasyon, bir düzenleme yapılmamış ise, bu yapı iyiye götürmüyor. Yani çok kısa süre içerisinde bu altından kalkılamayacak bir duruma gelebilir. Daha önce fındıkta yaşandı -biliyorsunuz o kuruluşlar da- bu sefer piyasayı regüle etme noktasında, özellikle üretici piyasasına girme noktasında ciddi sıkıntı olacak. Bu söylediğim rakamların toplam aktive oranına baktığımızda yüzde 87, yani yüzde 90 aşağı yukarı, ÇAYKUR'un aktifi bugün itibarıyla stok ve alacaklara bağlanmış durumda.

Şimdi şu bilgiyi almak istiyorum aslında: Alacaklar içerisinde diğer ticari alacaklar, nedir onun şeyi? Çünkü alacağın... Bakın, 2014 yılında "alıcılar" dediğiniz, yani herhangi bir belgeye bağlı olmayan, cari hesap biçimindeki alacak 260 milyon iken, diğer ticari alacaklar 661 milyon, detaylı bilanço olmadığı için göremedim. Bu, tahsili gecikmiş alacak olabilir mi?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU - Hayır, hayır, bayilerin normal borçlarıdır, vadeli borçlarıdır.

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Peki, normal borçlarsa, onun alıcılar içerisinde olması lazım; burada, finansal raporlamada bir yanlışlık, yanıltma olmasın. Çünkü, normalde bayinin borcunun alıcılar grubunda olması gerekir, siz de bilirsiniz Sayın Genel Müdürüm. "Ticari alacaklar" dediğiniz, "diğer ticari alacaklar" vadesinde tahsil edilemeyen ancak şüpheli duruma düşmemiş alacakların izlenebileceği bir kalem. Tabii, "şüpheli ticari alacaklar" da var, toplam içerisinde belki önemli değil ama rakam olarak da 1 milyon civarında. Bu ticari alacaklar tek bayiden mi? Çok bayiden toplanmış olan şeyler. Ama ben bu diğer ticari, bundan ziyade, bu tabii ki önemli ama sonuçta senetsiz ya da belgeye dayalı olmayan bir satış var; benim buradan anladığım, mali raporlamadan anladığım şey bu. Bunun önemli bir kısmı da 660; bu, "tahsili gecikmiş alacak." Tahsili gecikmiş alacağın bir sonraki adımı şüpheli alacak durumuna gelmektir ki o zaman alacak yönetimiyle ilgili de ben bir zafiyet olduğunu da -cevap alamadığım için böyle devam ediyorum- düşünüyorum. Stoklarla ilgili, tabii pazarlama sorununun doğal olarak burayı tıkadığını da çok net görüyoruz.

Bir de sayım ve tesellüm noksanları var. Bilanço büyüklüğü içerisinde önemli bir rakam değil ama bu nereden kaynaklanıyor? Yani "önemli bir rakam" derken, oransal anlamda önemli değil diyorum. Yani 400-500 bin civarında bir sayım tesellüm noksanları taşıyor bilançoda. Aslında, bu olmayan bir aktif, fiktif bir aktif, karşılık da ayrılmamış bununla ilgili olarak. Sayıştay raporlarında da öyle hatırlıyorum, raporu okuyalı epey olmuştu, buna neden karşılık ayrılmadığı

soruluyordu. Bilançonun, yani mali açıdan, finansal yapı açısından, kârlılık açısından baktığımızda durumu aslında hiç iyi görünmüyor, aradaki geçen süre içerisinde eğer bir farklılık olmadıysa ki onun çıktılarını ve bu görüşü destekleyecek konular da aslında biraz önce tartışıldı.

Benim birkaç da soru ilavem olacak. Bu ÇAYKUR, çay piyasasını, tabii hasat döneminde, üreticilerin hasat yaptığı dönemde, üreticilerin lehine, diğer dönemlerde de tüketiciler lehine bir regülasyon söz konusu. Alım, üretim ve satış, yani piyasada olmanın dışında bu konuyla ilgili kullandığınız araçlar var mı, yani ne tür araçlar geliştiriyorsunuz regülasyona yönelik? Yani, benim burada, raporlarda anladığım, yani burada bir genel piyasa içerisinde ya da bir sektör içerisinde veya bir ürünün hem üretici hem tüketici lehine regülasyonundan ziyade, yaklaşım ağırlıklı olarak işletmecilik tarafına, rekabet tarafına yöneliyor. Yani, buralarda asıl bize verilen görev ve işlevleri yerine getirerek, olsun, fabrikamız 3 tane eksik olsun. Pazarlama şirketlerimiz olmayabilir, yani sonuçta belli bir noktadan sonra da özelleştirme konusu doğal olarak gündeme gelecek. Burada tüm sektörü ele geçirmek gibi, tüm sektörü ÇAYKUR'a, ÇAYKUR'un faaliyet alanına sokmak gibi herhâlde bir gayretiniz yok, olmamalı da. Burada bizim düzenleyici olarak bulunmamız lazım. O noktada kullandığınız araçlar var mı geleceğe yönelik? Burada asılan büyüklükten ziyade; etkili, etkin bir yapıya kavuşmak olduğunu düşünüyorum.

Kaçak çayla ilgili soruyu yöneltmiştim. Gümrük vergileri ne durumda? Tarife dışı engeller burada söz konusu olabiliyor mu? Bunlar sürdürülebilir mi? Yani, dünyadaki gelişmeleri, üye olduğumuz ekonomik birlikleri, kuruluşları, bunları da dikkate aldığımızda sürdürülebilir mi? Genel ekonomik değerlendirme, tabii, kur dengelerinin değişmesi, bunlar üzerinde ne tür etkiler yaratıyor?

Bir de son yıllarda bitki çayları çok devreye girdi. Ekonomik büyüklük olarak herhangi bir kayda değer şeyi var mıdır? Buradaki bu süreç nasıl ilerleyecek? Yani, bu bir normal siyah çay için tehdit herhâlde olamayacak gibi ama öyle bir trend söz konusu mu? Doğrusu, onu merak ediyorum.

Bir de çaydan farklı tıbbi ürünler ya da sağlıkta farklı şeylerde kullanılacak alternatif ürünlerin üretimi de söz konusu. Örneğin, çay yağı ciddi bir şekilde kullanılıyor benim bildiğim kadarıyla. Yani, bunu bir örnek olsun diye söylüyorum, başka ürünler de mutlaka var, bilmediğim bir alan. Bu konularla ilgili alternatif ürünler, özellikle ithal edilen ürünler noktasında bir çalışmamız, bir AR-GE'miz var mı?

Ben bu soruları yönelttikten sonra, tekrar, bu toplantının hem kurum hem üreticilerimiz açısından hayırlı olmasını, faydalı sonuçlar getirmesini diliyor, heyetinize saygılarımı sunuyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Karakaya.

Buyurun Sayın Tuncer.

MUSTAFA TUNCER (Amasya) – Sayın Başkan, sayın milletvekilleri, sayın katılımcılar; öncelikle, bu toplantının ÇAYKUR'a ve ülkemize iyi sonuçlar doğurmasını temenni ediyorum.

Çay ülkemizde sadece Doğu Karadeniz Bölgesi'nde yetişen, bölge olarak da hiçbir alternatifin olmadığı tartışmasız ve çaresiz tek bölgemiz. Geçmiş dönemde bir Çernobil vakası meydana gelmişti ve çayımız bundan çok etkilenmişti. Hâlen de bu etkinin devam ettiği söyleniyor. Şimdi de yine Doğu Karadeniz'e çok yakın olan, Rusya'dan da Çernobil'den de çok yakın olan Sinop'a bir nükleer santral kurulması girişimi var. Sinop'a bir nükleer santral kurulduğunda, Allah göstermesin, Çernobil gibi bir vaka meydana geldiğinde çay bundan etkilenmeyecek mi? Alternatifi de olmayan bir bölge olduğuna göre, sizin ÇAYKUR olarak Sinop'a nükleer santral yapılmasının çay açısından risk taşıdığını bilmeniz ve buna göre, Hükûmete, ilgili bakanlıklara ya da kuruluşlara öneriler yapmanız gerekiyor muydu? Böyle bir önerilerde bulundunuz mu en azından çay açısından düşündüğümüzde Sinop'a nükleer santral yapılmaması için?

Diğer bir sorum: Sunumda Çoruh Üniversitesiyle trampa yoluyla arsa değişimi yapıldığı söylendi ancak ÇAYKUR arsa vermiş trampa karşılığında, aldığı mal belirtilmemiştir o sunumda.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hazineden arazi verildi.

MUSTAFA TUNCER (Amasya) – Evet, onun...

Diğer bir şey de "Golden İstanbul çayıyla Rusya pazarına girilmesi amaçlanıyor." denmiş, bu amaç gerçekleşti mi? Rusya pazarına girebildik mi? Oradaki durumumuz nedir?

Bir diğer sorum: Çay Kanunu'yla ilgili taslak hazırlandığı ve bu taslağın Bakanlığa gönderildiği belirtilmişti. Ben o taslaktan 1 adet istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Tuncer.

Buyurun Sayın Birkan.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Sayın Başkan, değerli Komisyon üyeleri, çok değerli katılımcılar; ben de tekrar hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Tabii, ben Bursa Milletvekiliyim ama Trabzon kökenliyim. Benim çayla bire bir tüm gençlik dönemimde, çocukluk dönemimde ilişkilerim var. Ailem hâlâ bölgede yaşıyor ve birçok tanıdığım aile, benim bölgem, çaydan geçimini sağlıyor. Özel ilgim olan bir kurum. Çayın eski hâli var benim çocukluğumdan hatırladığım. Devletin, ne olursa olsun çayı alıp, fabrikasında işleyemeyip maalesef dere kenarlarına, deniz kenarlarına döktükleri dönemleri ben hatırlıyorum. Oradan alınan çayların tekrar devlete satıldığı dönemleri... Zaten devlet de buna göz yumuyordu çünkü parasını ödemiordu. Parasının da böyle enflasyon üzerinden çok yıllar sonra, bir sene sonra, iki sene sonra ödendiği dönemler var. Yani, ÇAYKUR'un

hakikaten perişan olduğu dönemler var, çay üreticisinin perişan olduğu dönemler var. Arkasından, özelleştirmeler başladı, özel sektöre çaya giriş izni verildi. Kontrolsüz bir izin oldu ve bölgede ciddi anlamda birçok aile faciasına neden oldu. Çünkü, özel sektörde bazıları iyi niyetle yapayım derken battı, bazıları da gerçekten çayı alıp, parasını alıp kaçtı, ödemedi. Burada ÇAYKUR'un zaman içinde önemi daha da anlaşıldı. Az önce değerli milletvekili arkadaşımın da belirttiği gibi, ÇAYKUR'un varlığı özellikle regüle açısından çok önemli.

Ben Sayın Genel Müdüre ve ondan önceki genel müdüre ve çalışanlara teşekkür etmek istiyorum. Tabii ki çayda, ÇAYKUR'da her şey sülman, her şey dört dörtlük değil. Bu da bir aşamadır. Ama, geline aşamada ÇAYKUR şu anda bölgedeki tüm üretim alanlarına hâkim olmuş durumda benim gözlemlediğim. Üreticiler eskisine göre çok çok daha fazla bilinçli durumda. Eskiden her tarafta çay vardı, şimdi çayların belli oranı yenileniyor, kesiliyor. O anlamda, ben Sayın Genel Müdürü ve yöneticilerini tebrik ediyorum.

Yine, bir sorun; tabii, kontenjanla alım yapıyor, kontenjanla almasa bu sefer özel sektör de hiç çay alamıyor, kapasitesinin üstüne de çıkıyor. Bu kontenjanın biraz yükseltilebileceğini düşünüyordum. Eğer o konuda bir çalışma olursa... Bölgedeki insanları sadece özel sektöre mahkûm etmemek açısından bir çalışma yapılması gerektiği kanaatindeyim.

Ben şey açısından teşekkür ediyorum, özellikle yapılan ödemelerin yani mayıs ayında alınan çayın parasının, ÇAYKUR'un bütçesini zorlayarak haziran ayında ödenmiş olması bölgemiz açısından... Çünkü, Karadeniz'de göç eden etti, kalanlar hakikaten çaya mahkûm fakir fukara, o anlamda bunların geçim kaynağı. Yani, uzatılmıyor, enflasyona, şuna buna parası yenilmiyor. Hakikaten ÇAYKUR şartlarını zorlayarak bu parayı ödüyor, onu da biliyorum, bu da güzel bir uygulama.

Tabii, Sayın Genel Müdürüm, yapılan çalışmalar var. Bizim ülkemizde hiçbir şey yapmazsan kimse sizi eleştirmez ama yeni, farklı bir şeyler yapmaya kalktığınız zaman çok ciddi eleştiriler alırız. Tabii, burada alt komisyonda da bulunduğum için, sonrasında da beni heyecanlandırdığı için bu özellikle DİDİ ve diğer ürünlerle alakalı, "Çayı ÇAYKUR'un çayı mıydı?", yok "Başka yerden mi alındı?" Ya, ÇAYKUR bir marka yaratmış. Bu markayı başka firma yaratamazdı. Yani, İstanbul'da, işte, ne bileyim, üretim yapan Cola Turka yaratamazdı yani reklam oluyor belki ama ÇAYKUR... DİDİ'nin DİDİ olarak satacağı kanaatinde değilim eğer altında ÇAYKUR ismi olmasa çünkü ÇAYKUR'a halkımız güveniyor, teveccühü de var. O anlamda siz yeni çalışmalar yaptınız. Ben sizi tebrik ediyorum. Tabii, bu ürünlerin çeşitlenmesini, daha rafine ürünlerin de piyasaya çıkmasını, sadece az önce değerli milletvekili arkadaşlarımın da söylediği gibi, satılan ürünlerin üzerinden değil de hakikaten katma değer sağlayacak... Çünkü, ne kadar çok para kazanırsa ÇAYKUR, ödeme noktasında üreticiye vereceği paranın da o kadar artacağını bilincindeyim. Bu yeni çalışmaların yapılmasının desteklenmesi gerektiği kanaatindeyim.

Bir de sizin açıklamanız oldu geçen günlerde basında, ben henüz gitme imkânı bulamadım, açılıp açılmadığını bilmiyorum ama bu dünyadaki kafe zincirleri gibi merkezinde ÇAYKUR'un olduğu, işte, bu DİDİ'deki başarıyı da yakalayabilecek şekilde, "Çayla" diye bir çalışmanız var. Şu ana kadar nerelerde açıldı? Ne kadar açmayı planlıyorsunuz? Biz de milletvekilleri olarak bu ÇAYKUR'un tatlarını Mediste tatmak istiyoruz. Mediste de bununla ilgili, açılması noktasında bize ne düşüyorsa Komisyonumuza, onu da yapmaya hazırız.

Bizim ÇAYKUR'dan beklentilerimiz çok ama rekabeti olmayan bir alandanız yani siz kendi rakibinizsiniz. Bunu da düşünerek, fakir fukara üreticiyi de düşünerek gerçekten katma değer yaratacak yeni çalışmalar bekliyoruz.

Benim şahsen bir önerim -hani bölgeyi de bildiğim için, üretim aşamalarını da bildiğim için- ÇAYKUR'un acaba üretim ve pazarlama şeklinde yeniden yapılanması ya da üretim kısmının ayrı, pazarlama kısmının... Çünkü, sadece üretim yetmiyor, bu üretilen malın uluslararası ve ulusal pazara nasıl sunulduğu da önemli, ne kadar kârlılıkla sunulduğu da önemli. Böyle bir çalışmanız var mı?

Yıllar içinde daima zarar eden, hem kendisi zarar ederken, aldığı parayı ödemezken hem de bölgedeki halkımıza zahmet veren ÇAYKUR, son yıllarda hakikaten hem sizlerin hem sizden önceki çalışanların emekleriyle bugün zarar etmiyor, üreticiyi de mağdur etmiyor, yeni tatlar da yeni markalar da çıkarıyor. Ben şahsınızda tüm çalışanlarınıza ve ekibinize teşekkür ediyorum.

Sağ olun.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Birkan.

Buyurun Sayın Öztürk.

TAHİR ÖZTÜRK (Elâzığ) – Sayın Başkan, değerli Komisyon üyeleri, değerli katılımcılar ve Sayın Genel Müdür; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Benim Genel Müdüre dört tane sorum olacak. Bunları sormak istiyorum.

Birincisi: Bayilere satışlarınızda yani bayinin alımlarında bir kota var mı? Bu kota varsa ne şekilde uygulanıyor? Çünkü, bazı kurumlarda yıl başından önce yahut yılbaşında aylara ve yıllara münhasır olarak kota belirleniyor ürün cinsi olarak ve adet olarak. Böyle bir kotalı satışınız var mı, yoksa bayiler serbest mi? İstedği mamulü istediği miktarda, istediği adette alabiliyor mu? Bir bu.

İki: Yine, sizin şeyinizde elektrik üretimi diye var. Bu elektrik üretimini ne şekilde temin ediyorsunuz, ne şekilde üretim yapıyor? Onu öğrenmek istiyorum.

Üç: DİDİ üretiminde dört tane, beş tane fabrikayla fason üretim yaptığınızı söylüyorsunuz fakat bu fason üretimi yapılırken bunun kalite kontrolü nasıl yapılıyor? ÇAYKUR'un elemanları mı yapıyor, yoksa onu bir firmaya mı

yaptırıyorsunuz? Yani, bunun üzerinde ciddi manada duruluyor mu kalitesi konusunda? Çünkü, sizin fabrikalarınız olmadığına göre, fason yapılan yerlerde bunun üretimi ve kalitesi üzerinde ciddi manada bir kontrol var mı, denetim var mı?

Dört: Mevsimlik çalışan işçi sayısı nedir? Kaç ay çalıştırılıyor? Ve yazdığınız gibi, 8 bin küsur tane görünüyor. Bu zaman zaman senelere göre, aylara göre artıyor mu? Sabit bir rakam mı bu?

Ben ÇAYKUR yöneticilerine, Genel Müdüre çok teşekkür ederim çalışmalarından dolayı. Bu çalışmaların hayırlı olmasını temenni ediyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Öztürk.

Buyurun Sayın Güler.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Teşekkürler Başkan.

Tabii, biz KİT komisyonlarında denetimin yanında, önermelerde bulunarak devletin veya milletin kuruluşunun daha verimli, daha iyi olması yönünde düşüncelerimizi açıklıyoruz. ÇAYKUR'un asıl işlevi, çay üreticilerinin ürünlerinin değer bulması, tüketiciye de kaliteli ürünün yansması. Bu bağlamda, Sayıştay raporlarından da izlediğim kadarıyla eksiklikleri alt komisyonda da dile getirmiştik. Gerek alımından başlayarak üretimine kadar... Ama, görünen o ki ÇAYKUR'un öne çıkan olayı DİDİ. DİDİ markasının varlığı ÇAYKUR'un asıl işlevini yapmasını yaratacak bir fonksiyon değil. Böyle bir ürünün yaratılmış olması güzel bir olay, bu anlamda kutlamak gerek ama işlev olarak esasında ÇAYKUR'un çay üreticisine bölgeye çaya yatırım yapması gerekiyor. Buna baktığımızda kapasitesinin artırılması, teknolojinin yenilenmesi, alınan ürünün sevkiyatındaki aksamaların olmaması gibi konularda sorun var. Peki, DİDİ ne? DİDİ dolaylı bir ortaklık. DİDİ'de burada Sayıştay raporlarında görüleceği üzere, 2014 yılında 12 adet dolum ihalesi yapılmış ve toplamda 137,5 milyon adet, 121,7 milyon litrelik dolum sağlanmış. Tabii, bunun karşılığında firmalara yapılan ödeme de 103 milyon tutarında. Bunun da 2014 yılında ödemesi o gün için 49 milyon olarak gerçekleşmiş. Tabii, ödeme yapılan firmalar, Teközel, Kristal Cola, Oğuz Gıda ve Dimes. Bunlardan dolum yaptırdığına göre bu kuruluşlara ÇAYKUR'un büyük bir desteği oluyor. Niye kapasitesini kendi kullanamayan kuruluşa fason üretim yaptırıyorsunuz? Müteşebbis yatırım yapmış ama yatırımında kendisini ayakta tutacak bir yöne giremeyince başka ürün dolumuna girmiş. Bu doğaldır. Türkiye'de bu yapılan bir uygulama. Ama, ÇAYKUR'un kendi asli işlevinin dışında böyle bir işe yönelmesinin farklı bir faydası olması lazım. Tamam, marka yaratılmış ama ham madde olarak kendisinin de oraya ürün veren pozisyonda ilk sırada bulunması lazım. Örneğin ambalaj malzemesinden, suyundan, limonundan, oradaki ödemeden daha artı bir avantaj şimdilik sağlayabilir ama bu tür yatırımlarda, geçmişte -benim branşım endüstri mühendisiyim ama gıda gruplarında uzun yıllar yöneticilik yaptığım için- çalıştım bu tür ürünlerin dönemsel satış artışları olur. Sonra eğer fason yapıyorsanız, adam kendi işlerini geliştirdiğinde sizin bu işlerine ihtiyacı da kalmayabilir.

Şimdi Sayın Genel Müdür Rize'de yatırım düşünüyor. Biraz evvel kendi söylediğiyle şöyle bir çelişki var: Ürünün olduğu yere yatırım yapmak lazım, eğer yapılacaksa da -Rize bölgeye yönelik bir yatırım olabilir ama- aslında yapılması gerekli olan Adapazarı, İstanbul çünkü buradaki rakamlara baktığımızda da genelde satış bölgeleri, o bölgeler görülüyor. Bu anlamda DİDİ riskli bir olay. Bana kalırsa ileriye dönük oluşacak politikada kuruma kısmi fayda sağlayabilir ama ÇAYKUR'un üreticisine bir artı getiren bir olay değil. Görünürde ÇAYKUR'un kendi içinde bulunduğu durumu bu süreç içinde DİDİ kurtarmış, bunun böyle devam etmemesinin riski var. Önemli olan ÇAYKUR'un kendini geliştirmesi. Teknolojik anlamda, işte buna benzer altyapısını güçlendirecek yatırımlara yönelmesi. Burada baktığımız zaman onları göremiyoruz.

Keza bu reklam giderleriyle de, bayilik olaylarıyla da ilgili olarak söylediklerim -başlangıçta da belirtim- bayi primi ve reklam uygulamalarının satışlara olan katkısı yönünden gözden geçirilmesi, Sayıştayın 103 no.lu sayfasında da dile getirilen bir ifade. Yani konuşulduğu kadar yarattığı sorunu var, getirisiyle ilgili, reklamlarla. Harcanan reklamın katkısı, markalaşırken doğrudur, daha fazla yatırıma para harcanabilir ama ürün tuktuktan sonraki süreçte bunun akılcılığı olması gerekir, bu konuda da sıkıntı olabileceğinde kaygım var.

Keza, bu Çaytaş, Gıda, Pazarlama, Reklam Sanayi A.Ş. kurulmasıyla buranın pazarlama işlerini yürütüyor. Bayilere verilen promosyon malzemesinde 2013 yılında 311 binden, 2014'te 5 milyon 706 bine bir çıkış var. Yani tanıtıma oldukça fazla kaynak yaratılmış ama o fayda istenildiği biçimde sağlanamayınca raporda yer alan bir konu.

Keza, şimdi, bu ÇAYKUR'un kapasite kullanımında siyah çayla ilgili olsa gerek, mevcuttaki kapasite 120 bin belirtilirken yüzde 14'lük bir kapasite artışıyla 148 binlik bir üretim sağlanmış. Şimdi, tam kapasiteyle çalışıyordu da burada yeni bir yatırım yapıldı ya da dışarıya fason iş mi yapıldı da bu artış var? Yoksa kurumda mevcut rakamlarda bir çelişki meydana geliyor. Yani kapasite üzeri üretim mi gerçekleşmiş? Bunun da değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Keza, burada kuruluş faaliyetleri içinde net satış tutarındaki artış ve üretim artışı arasındaki oran da bana biraz çok gerçekçi gelmedi, onu da söylemek istiyorum.

Çalışmalarınızda başarılar diliyorum çünkü ÇAYKUR'un çok önemli olduğunu düşünüyorum. KİT'leri biz incelediğimizde gördük ki çoğu yapı özelleştirilirken yükü devlete kalmış, ana aksı gitmiş, sorunu devlete kalmış bir yerde. ÇAYKUR'un bana göre ileriye dönük, gelişerek, güçlenerek ve ülkenin de, üreticinin de, tüketicinin de yararına gelişmesinin yararlı olacağını düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Ben teşekkür ederim Sayın Güler.

Buyurun Sayın Sertel.

ATILA SERTEL (İzmir) – Ben de KİT'lerin gerçekten gayret etmesini, gelişmesini, Türkiye'de üretim yapan insanlara katkı koymasını, özellikle bir çay tiryakisi olarak Karadeniz'de çay üreten, emek harcayan insanların sofrasına daha çok ekmek götürmesi için çayın fiyatının üreticiyi memnun edecek derecede olmasını, ÇAYKUR Genel Müdürlüğünün ve çalışanlarının gerçekten ülkeye iyi hizmetler getirmesini diliyorum.

Yani amacımız KİT'lerin, sağlıklı ve üretirken Türkiye'yi kalkanıdır ve ürettikleri yerde Türkiye'ye yarar sağlayan kuruluşlar hâline getirilip düzgün yönetilmesi. Üç yıl içerisinde bir zarar söz konusu ama benim basından, medyadan edindiğim bilgiye göre Sayın Genel Müdürden önceki dönemde daha çok insan çalışmasına ve DİDİ gibi bir marka olmamasına ve satışının olmamasına rağmen o dönemde toplamda 59 milyon TL civarında bir zarar söz konusuyken; bu dönemde, son üç yıllık dönemde 178 milyon 683 bin TL'yi bulan bir zarar söz konusu olarak yazılıyor ve İmdat Sütlüoğlu döneminde çalışan sayısının azalmasına rağmen Ekrem Yüce dönemine göre zararın katlanarak büyüdüğü söz konusu. Bunu, tabii, Sayın Genel Müdür rakamlarla bize açıklar, bunun öyle olup olmadığı noktasında gerekli yazılı görüşünü sunar. Ancak o bölgede çay kalitesini artırabilmek ve üretimin kalite açısından da yükselmesini sağlamak için Sayıştayın birtakım önerileri olmuş, geçmiş dönemde. Denmiş ki: Çay yaprağının daha düzenli ve kaliteli standartlara alınması için doğması muhtemel bir kısım olumsuzlukların da giderilmesi için okulundan mezun çay eksperlerin çalıştırılması hususunu gündeme getirmişler. Genel Müdür de bir yanıt vermiş, demiş ki, işte: Meslek yüksekokulu çay eksperliği bölümü mezunları yaş çay alımlarından görevlendirilmektedir, bu konuda, daha da artırmak için girişimlerde bulunulacaktır. Ben şimdi buradan ÇAYKUR'un Genel Müdürüne ve yetkililerine soruyorum. Çay eksper kaç kişi kendi dönemlerinde göreve alınmıştır ve yeterli midir bu rakam? Eğer yeterli değilse o okullardan mezun olanlar niçin değerlendirilmemektedir? Bunu merak ediyorum.

Bir de Çaytaş konusu var. O Çaytaş konusuna sevgili arkadaşlarımız kısmen değindi. ÇAYKUR'un, Türkiye genelinde 9 ana satış bayisi var ve bu ana bayinin oluşturduğu bir Çaytaş var. ÇAYKUR Genel Müdürümüz İmdat Sütlüoğlu buranın Yönetim Kurulu Başkanlığını yapıyor ama Genel Müdürü de –tabii, benim edindiğim bilgiye göre– Yeğeni Yavuz Sütlüoğlu. Yavuz Sütlüoğlu yeğen olarak Genel Müdürlük görevini sürdürüyor. Yine Rize Artvin bayi yöneticiliğini İmdat Sütlüoğlu'nun diğer yeğeni Kubilay Sütlüoğlu üstlenmiş. Ben bu tip hadiselerin tesadüf mü olduğuna yoksa Genel Müdür gelmeden önce bu arkadaşlar, bu çay işiyle iştigal eden ve bu konuda çok deneyimli insanlar olup da Genel Müdür mü üstlerine geldi? Doğrusu merak ediyorum. Yoksa Genel Müdür geldi de Sütlüoğulları mı geldi? Onu da merak ediyorum çünkü TRT'de aynı konu gündeme gelmişti ve ben orada da eleştiride bulunmuştum. Dayı-yeğen, baba-kız ilişkisinin yönetim kuruluyla TRT içerisine girişinin siyaseten olacağını ama etik olarak değerlendirme içerisinde alınması gerektiği, düşünülmesi gerektiği noktasında Adalet ve Kalkınma Partisi milletvekili arkadaşlarımızın vicdanına seslenmişim. Tesadüf müdür, başka Sütlüoğulları var mıdır? Bütün Sütlüoğullar ÇAYKUR'un çevresinde iş mi yapmaktadır, bunu merak ediyorum ve bunu art niyetle sormuyorum. Belki de bu arkadaşlar çok başarılıdır, bütün Sütlüoğullar çay konusunda uzmandır ve görevlendirilmişlerdir ve çalışıyorlardır. Onları tebrik etmek lazımdır ama öyle değilse Rize içerisinde çalışan ve çay konusunda uzman olan insanlar devre dışı bırakılıp Sütlüoğlu sülalesi belli yerlere yerleştirildiyse bu durum vahimdir. Bu konuyu bir art niyetle söylemiyorum ama bir eleştiri olarak gündeme getiriyorum.

Şimdi, burada ÇAYKUR'un zararının asıl nedeni acaba Çaytaş adlı şirkete ödenen rakamlar mı? Bir de Çaytaş adlı bir firmaya ÇAYKUR kuru çay satışlarında yüzde kaç oranında destek sağlıyor? Ben bunu da merak ediyorum. Yani Çaytaş acaba ÇAYKUR'un zararını artırıyor mu? Bunu da sormak istiyorum.

Yine son sözü şöyle bağlayayım ben: ÇAYKUR, Çaytaş'tan dolayı zarar etmiyorsa neden zararı artıyor? Bunun bir açıklaması olması gerekir. Çünkü personel sayısı 42 binlerden nerelere düşmüş hep beraber inceledik, gördük. Çalışan sayısı az, çalışana ödenen rakamlar azalmış, çay fiyatlarında üretici çok memnun değil. Gerçi o bölgede yaşayan sayın milletvekili arkadaşım da aynı temennilerde bulundu. Keşke oradaki üretici, 240 bin üretici göçü de önlemek için daha iyi koşullar yaratılıp daha iyi imkânlar içerisinde dünyaya satılacak, marka olacak bir çayı üretsinsinler.

DİDİ konusuna gelince, gerçekten tebrik ederim. Türkiye'de marka yaratmak ve tutunmak özellikle çok uluslu şirketlere rağmen direnerek taban tutmak çok zordur. Bu konu da çok önemlidir. Yani dünyada uluslararası düzeyde içecek markası olan firmalara göre direnerek DİDİ'yi tutturmak çok önemlidir. Bunu kabul ediyorum ve bunun Türkiye genelinde daha da yaygınlaşması temennimdir. Ancak şunu da söylemek istiyorum: Gerçekten siz yüzde 35'lik dilimi uluslararası düzeye de kaydırarak, artırarak belki ÇAYKUR'u bu markayla zarardan kurtarıp, belki oradan elde edeceğiniz gelirle tarlasında çay üreten insanların da katkısına katkı koymuş olursunuz. Bu da benim temennimdir. Ancak şunu da söyleyeyim: Rize'nin ya da Karadeniz'in içerisinde kuracağınız fabrikalarla kendiniz bu markayı geliştirip ve kendi denetiminde bir üretimi yaparsanız sizin bu markadan elde edeceğiniz gelirin daha yüksek olacağına olan ve kâr payının başka firmalarla değil, bizzat üreticiyle buluşacak bir kâr payı oranının artırılması noktasında katkı koyacağını düşünüyorum.

Çok teşekkür ediyorum.

(Oturum Başkanlığına Başkan Fatih Şahin geçti)

BAŞKAN – Sayın Yıldırım, buyurun.

HURŞİT YILDIRIM (İstanbul) – Sayın Başkan, değerli arkadaşlar; ben de diğer milletvekili arkadaşlarımızın beyanlarına büyük itibarla katılıyorum. Yönetim şekli itibarıyla da ÇAYKUR'un ve yöneticilerin daha agresif, daha takipli, daha kaygılı yönünü de ben takdire karşılıyorum. Biz burada pek çok kurumu denetliyoruz bazen işte "Bakanlığa yazdım

bekliyorum.” modundan ziyade takip usulünü biz başarılı buluyoruz. Ürün çeşitlendirmesinde de yine ÇAYKUR’u başarılı buluyoruz.

Yine vekillerimizin de ifade ettiği gibi işte DİDİ markasının sadece Rize’ye özgü değil, işte, orta Anadolu’da -siz de bilirsiniz Sayın Gürer- “dedim”, “dedi” gibi bir markanın da söylenmesi markaya sahip çıkılmasını da sağlamış. Başarılı bir reklam çalışması olmuş. Muadillerine göre aslında bir rekabet ortamında güzelde bir marka oluşturulmuş.

Ben değişik bir şey söyleyeceğim, değişik bir şey teklif edeceğim. Bu konuda aslında bir teslimiyet de var ama bizim bu teslimiyetten çıkmamız lazım. Çay sadece Rize’nin değil ulusal da bir ürünüdür. Yani milletimizin her gün içmiş olduğu bir ürün. Sadece Rize ve çevresinde yetiştiğini biliyoruz. Rize dışında bir yerde yetişir mi, yetişmez mi, dünyadaki örnekleri nedir, ne değildir. İşte Karadeniz’in başka yerlerinde, Ege’de, Akdeniz’de yetişir mi, yetişmez mi? Çeşitlendirmesiyle ilgili, bununla ilgili bence kurumun bir AR-GE çalışması yapması ama bu AR-GE çalışmasını derinlemesine yapması gerektiğini düşünüyorum, dünyadaki örneklerine bakması gerektiğini düşünüyorum. Sadece Rize üzerinde bir teslimiyetin doğru olmadığını düşünüyorum. Varsa tabii, yoksa yapacak da bir şey yok ama bu konuda bir AR-GE çalışması, gerekirse de Sayıştay da raporuna alırsa uygun olacağını düşünüyorum.

BAŞKAN – Teşekkürler.

Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Çayı anlattı arkadaşlar, Genel Müdür anlattı hepimiz dinledik. Çayın nasıl olduğunu öğrendik ama bence bunları konuşurken çayı temel 4-5 madde üzerinde konuşmamız gerekiyor. Bir tanesi çay ekim alanları, diğeri...

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Çay yok.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Yok değil mi? Aslında bu DiDi’den birer tane içmemiz lazım, burada bir tadına bakmamız lazımdı burada, ben ilk defa görüyorum kutusunu da şeyi de. Demek ki bize ulaşmamış Sayın Genel Müdüürüm. Bize ulaşmayan halka nasıl ulaşır, onu da merak ediyorum. Neyse ben buradan girmeyecektim.Şimdi, temel 4-5 madde üzerinde kurumu görüşmemiz lazım. Bir tanesi çay ekim alanları, diğeri çayın üretilmesi, üçüncüsü pazarlanması ve dördüncüsü de kaçak çay problemi. 4 tane temel unsur var bana göre ama asıl temel unsur ÇAYKUR’un Doğu Karadeniz için regülasyon görevinden ziyade, oradaki sanayinin kalkınmasına, endüstrinin kalkınmasına vereceği hizmettir, yine Doğu Karadeniz’de göçün önlenmesi anlamında yapacağı hizmetlerdir. Tabii ki Rize olarak düşünmememiz lazım. Çay, toplamda Rize, Trabzon, Artvin için temel endüstriyel kaynaklardan, ham maddelerden bir tanesidir. Bunun yanına biraz Giresun giriyor ve Ordu giriyor çok fazla olmamasına rağmen. Baktığımız zaman 204 bin aile bundan geçiniyor. Aile dediğiniz zaman Karadeniz’de 11-12 çocuktan şimdi 2-3’e kadar düştü ama ortalama 5 desek 1 milyon 200 bin kişi sadece üretici olarak geçinen, çay filizinden geçinen ama bunun yan sanayisiyle, fabrikasıyla, pazarlamasıyla, işletmecisiyle, bayisiyle belki de 2 milyon insanın ekmek kaynağı olan bir ürün olarak bakmak lazım çaya, stratejik bir ürün olarak bakmak lazım.

Tabii, böyle bakarken de başka bir şeyi daha tırnak içinde söylemek istiyorum: Her şeyi özelleştirme mantığıyla düşündüğümüz zaman, hani sizin iktidarınız döneminde “Kâr etmiyorsa, zarar ediyorsa... Ya, devlet üretim mi yapar?” mantığında baktığınız zaman ÇAYKUR’un bugün kapısına kilit vurmak ya da özelleştirmemiz gerekiyordu çünkü çayda büyük rekabet var, özel sektör kendini geliştirdi, uluslararası firmalar bu alana girdiler, Türkiye’de ciddi bir rekabet unsuru var. O zaman niye özelleştirmiyorsunuz arkadaşlar ÇAYKUR’u? Şeker fabrikalarını özelleştirdiniz, bazı kentler için, bazı şehirler için çok önem taşıyan şeker fabrikalarını özelleştirdiniz, aynı ÇAYKUR niteliğinde olan şeker fabrikalarını özelleştirdiniz. Bunun, acaba siyasi... Tırnak içinde söylüyorum. Ha, ben özelleştirmeye karşıyım. Özelleştirmeye karşı olurken KİT’lerin atıl durumda olması, onların verimsiz, kalitesiz bir şekilde üretim yapması ya da yönetilmesini savunmuyorum, asla savunmuyorum ama Rize gibi, Doğu Karadeniz gibi yerlerde ya da Türkiye’nin doğusunda, güneydoğusundaki bazı bölgelerde devlet gerekirse çorap da üretir, çay da üretir, gerekirse farklı şeyler de üretir çünkü oradaki sanayinin, endüstrinin ve özel sektörün alana girmesini sağlayacak altyapıyı oluşturur. Ben her yerde söylüyorum bunu: Kocaeli’ne millet babasının hayrı için gelmiyor. Ne vardı? Eskiden SEKA vardı, SEKA’yla beraber orada bir endüstriyel atılım başlamış, daha sonra altyapı geliştiçe diğer kurum ve kuruluşlar gelmiş TÜPRAŞ’ı, İPRAŞ’ı, PETKİM’i açılmış ve bir endüstriyel sanayi kenti hâline dönüşünce nelere kolay ulaşır olmuş sanayici? Bir, ham maddeye kolay ulaşır olmuş; iki, lojistik hizmetleri daha ucuz ve rekabetçi bir ortamda alır olmuş; beyaz yakalıya hızlı ulaşır olmuş; mavi yakalıya hızlı ulaşır olmuş. En önemli yan sanayi çünkü Rize’deki bir fabrikanız arıza yaptığında ya da Çan’daki termik santraliniz arıza yaptığında onu onaracak, onun bakımını yaptıracak eleman bulmakta sıkıntı çekiyorsunuz. İşte Kocaeli’nde bu da gelişmiş onun için şimdi özel sektör ne yapıyor, arsa pahalı olmasına rağmen ne yapıyor? Oraya talepte bulunuyor ve oraya geliyor. Ama devlet gelmiş önce. Siz devlet olarak bir bölgeye gitmezseniz o bölgenin ekonomisinin, sanayisinin kalkınmasını beklemek abesle iştigal olur. Şimdi, geçmişte bu yapılmış yani cumhuriyetin kurulmasıyla beraber pamuğun üretildiği yerde Sümerbank’lar kurulmuş, çayın üretildiği yerde çay fabrikaları kurulmuş, hep böyle yapılmış ve devlet tarafından desteklenmiş. Tabii, liberal ekonomiyle beraber bir kısmı elden çıkarılmaya başlanmış. Batı’da, Kocaeli’nde çıkarabilirsiniz; Bursa’da özelleştirebilirsiniz, Kocaeli’nde özelleştirebilirsiniz veya oraya devletin yeni bir üretim olarak yatırım yapmasına gerek yok ama bana göre Rize’de var, bana göre Bayburt’ta var, bana göre Bitlis’te var, bana göre Van’da var, bunları yapmamız gerekiyor. Yani şöyle bakmamak lazım: “Devlet üretmez. Üretimi özel sektör yapsın, biz bu alandan çekilelim.” olmaz. “ÇAYKUR’u nasıl geliştiririz?” böyle bakmamız lazım, mantığı böyle. ÇAYKUR’un yanında bölge ekonomisini canlandıracak, istihdamı artıracak, oradaki göç yollarını tıkayacak, Batı’ya göçü tıkayacak araçları

geliştirdiğimiz zaman devlet ÇAYKUR'dan da çekilsin örneğin. Yani, orada ihtiyaç kalmayacak o zaman ÇAYKUR'un özel bir çaba sarf etmesine ama bugün ihtiyaç var.

Peki, bugün ihtiyaç varken ÇAYKUR doğru işler yapıyor mu? ÇAYKUR'un asıl amacı DİDİ gibi bir marka değil. DİDİ, evet güzel olmuş, teşekkür ediyoruz, harika olmuş, ülkenin herhangi bir yerinde de fason olarak ürettirebilirsiniz, buna da karşı değilim, hiçbir problem yok bana göre ama asıl amacı çayı ve çayı geliştirmek olmalı. Şimdi çay kullanım alanlarına bakıyoruz, ne kadar alanımız? 762 bin dekar alanda çay üretimi yapılıyor. Biliyorum ki birçok alan kivi üretimi nedeniyle, başka başka alternatif ürünler denemek nedeniyle çay alanları, çaylıklar devreden çıkarılmaya başlanmış, bunu görüyoruz. Bir de bir başka boyutu var, en tehlikeli boyutu arkadaşlar çay fidanımız veya çayımız eskimeye başladı, teknolojik ömürlerini doldurmaya başladı. Bakın şimdi, 50 yaş üstü 34 bin dekar alan, 40-49 arası 155 bin dekar, 30-39 yaş arası da 287 bin dekar. Baktığınız zaman üçte 2'lik bir kısmını kapsıyor. Ne oluyor çay fidanı yaşlandıkça? Hem kalitesi azalıyor hem üretimi düşüyor, verimliliği düşüyor. Bunların yerine yeni çay alanları veya periyodik olarak yıllara yayılmış bir şekilde çay fidanlarını değiştirmemiz gerekiyor. Ben biliyorum ki bunun için 5 milyar dolarlık bir maliyet, yanlış söylüyorsam düzeltirsiniz. Peki böyle bir plan var mı? Evet, 6 tane çay bahçesinde çalışma yapılmış, hektar olarak ne kadar bilemiyorum ama 2008'de böyle bir eylem planı hazırlanmış ama hayata geçirilmemiş. Benim şimdi sizden beklentim ÇAYKUR regüle ediyorsa, piyasayı düzenliyorsa ve üretimine katkı sunacaksa bunun için yaptığınız plan nedir Sayın Genel Müdür? Yani Türkiye'deki çay alanlarının tekrar rehabilite edilmesi, yeni filizlerle değiştirilmesi için yaptığınız plan nedir? En önemli konulardan bir tanesinin bu olduğunu düşünüyorum.

Yine, çay üretimine geçiyorum. Bir üretim tesisi neye göre çalışır? Oradaki her şeye bakar; verimliliğine bakar, kalitesine bakar, personel istihdamına bakar, oradaki teknolojik yeniliklere ayak uydurmaya ve her sene yapacağı yatırımlara bakar. Biz, çay fabrikalarımıza baktığımızda teknolojinin eskidiğini görüyoruz. Teknolojiye ciddi bir yatırım yapılması gerektiğini düşünüyorum. Yine, burada üretim maliyetleri düşürülmesi anlamında bir ufak çalışma yaptığınızı biliyorum ama doğal gaz gitti mi Rize'ye bilemiyorum.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Gitti, gitti.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Aslında oradaki enerji üretiminizi buhar veya başka üretiminizi bu doğal gazla karşılayabilerseniz biraz daha maliyeti ucuz oluyor fueloile göre. Bir defa enerji maliyetlerini düşürmesi lazım. Üretimdeki en büyük sıkıntılardan bir tanesi devletin satmış olduğu bu enerji maliyetlerinde arkadaşlar. Samimi söylüyorum, özel sektörde ve devlet sektöründeki en büyük maliyet kalemlerinden bir tanesi elektrik ve enerji. Buna bir şekilde devletin müdahale etmesi lazım. Eğer üretim yapıyorsa bir tesis, biraz farklılığı var konutlarda yapılanlardan ama ciddi anlamda devletin yükünü üzerlerinden çekmesi gerekiyor diye düşünüyorum.

Stok yükünün azaltılması doğru, stok her zaman zarar yazar. Stoklara baktığınız zaman yıllar içerisinde, yaklaşık 12 bin tona yakın bir düşüş olmuş son dört yılda anladığım kadarıyla ama bunun daha da düşürülmesi gerektiğini, elinde fazla stok bulundurulmaması gerektiğini düşünüyorum.

Evet, üreticinin parası ödenmiş ama bankalardan faiz kullanılmış, faizli para kullanılmış 34 milyon TL. Hazine temsilcileri burada, bence bunun Hazineden kullanılması, görev zararı şekline dönüştürülmesi gerekiyor diye düşünüyorum. 34 milyon sizin gelecekte yapacağınız yatırımlara çok büyük katkılar sunar. Bunun bu şekilde mutlaka düşünülmesi gerektiğini ve Hazineden bu katkının alınması gerektiğini yani bankalardan faizle değil, Hazineden alınacak katkıyla bu paranın kuruma kalarak yatırıma dönüştürülmesi gerektiğini düşünüyorum.

Evet, dediğimiz gibi, bölgenin nüfusları da var elimde. Ciddi anlamda bölge nüfusu stabil kalmış, nüfus artmıyor bölgede. Dedikleri gibi, gençler ayrılıyorlar, yaşlı bir nüfus kalmış, üretim alanlarında Gürcü işçiler çalışıyor arkadaşlar, Türkiye'deki vatandaşa istihdam sağlamıyor şu anda Doğu Karadeniz'deki çay üretimi ve çayın toplanmasında daha çok Gürcü işçiler kullanılıyor. Bizim çocuklarımız orada çalışacakları, o kampanya süresince çalışacakları bir iki ayla on iki ayı geçirme şansları olmadığı için ne yapıyorlar? Kendi kentleri, doğdukları, anne-babalarının yaşadıkları kentleri terk ediyorlar. Bunun da bir standarda bir şekilde nasıl teşvik edilir, oradaki çalışmaları bilemiyorum ama buna bir yöntem bulunması ve orada çalışan insanlara fayda, katkı sağlayacak şekle dönüştürülmesi gerekiyor diyorum.

Yine, Çoruh Üniversitesi için yer yapmışız. Benim kökenim Artvin olduğu için Artvinliler duyup da bana kızmasın "Şimdi, niye bunu böyle sordun?" diye. Evet, bir kazanç gibi görünüyor, daha ufak alanları vermişsiniz, daha büyük bir alanı Hazineden almışsınız ama verirken, içerisindeki binalarla, belki de fabrikalarla, depolarla vermişsiniz. Şimdi, buradaki kâr-zarara baktığımızda, bu yer sizin oradaki zararınızı, yapacağınız yeni yatırımları karşılayacak mı? Önemli olan bu çünkü kurumun ciddi anlamda maliyetlerini bir şekilde düzenlemesi...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Özel üniversite değil ki devlet üniversitesi. Ne zararı?

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Devlet, ben de onun için söylüyorum, karşı çıktığım için söylemiyorum. Kurum kendini rehabilite ederken, reorganize ederken gelir sağlayacağı şeyleri de elden çıkarmamalı. Bu üniversite, evet...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Karadeniz'de yer önemli.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ya, dur, ben de Karadenizliyim, buna girme şimdi.

BAŞKAN – Haydar Bey doğru işlere karşı çıkmaz Sayın Birkan.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ben bir üniversite için yer verilmesine asla karşı değilim ama buradaki kurumun binalarıyla, depolarıyla verilmiş, orada bir ihtiyaç var mıdır yok mudur tam bilemediğim için bunları soruyorum. Kurum, finans yönünden bu kadar sıkıntı yaşarken ya da yatırım yönünden sıkıntı yaşarken öbür tarafta karşılıksız veya sadece yer

takasıyla vermesi doğru olmaz, başka kaynaklardan bu yer takası yapılırken kurumun oradaki zararı giderilebilir, bunu söylemeye çalışıyorum yoksa tabii ki üniversiteye yerler verilmeli, üniversiteler kurulmalı ama üniversite kurmak yetmiyor, işsizlik oranımız üniversite mezunlarında çok büyük boyutlara ulaştı, bunlara istihdam alanları da yaratmamız gerekiyor. Sen bir istihdam alanını ortadan kaldırıp üniversiteye verirsen oradan mezun olacak çocuklara istihdam sağlayamazsın sevgili kardeşim, bunu söylemeye çalışıyorum.

Kuruma ait binaların uzun yıllardır yapılan sözleşmelerle kiralandığını biliyoruz. Bunları sizden talep ediyorum. Kimlerle yapılmış bu kiralara? Sözleşme süreleri ne kadar? Yıllık tutarı ne kadar? Kiracılar kimlerdir? Ve ödeniyor mu paraları? Bunları gerçekten merak ediyorum.

Yine, bayilerle ilgili, yüksek rakamlar konuşuyor üzerinde kâr payıyla ilgili. Ben de bu üretimden geldiğim için bilirim, bayilerin kârlılıkları öyle eskisi gibi yüzde 30'larda, yüzde 40'larda, yüzde 50'lerde değil, artık yüzde 10'ları geçmeyen bir kârlılıkları vardır. Burada şunu soruyorum: Bayilere vermiş olduğunuz direkt kâr payı artı primlerle desteklenen kâr payı hangi aralıklarda olduğunu merak ediyorum, bunu da sizlerden rica ediyorum.

Evet, bu Rusya işi de çok önemli diye düşünüyorum. Golden İstanbul çayını Rusya için geliştirdiğinizde orada tüketimin çok arttığını, yüksek olduğunu... Son beş yılda onu da rica ediyorum, Rusya'ya yapılan ihracat rakamlarını ve 2016 cari yılında son dört ayı, nisan sonu itibarıyla Rusya'ya yapılan üretimi nedir?

Bir de şeyden bahsetmişsiniz, taslak kanun çalışması. Bu taslak kanun çalışmasına bizim katkımız olabilir mi bir incelemek isterim. Bakanlığa yolladığınız taslak çalışmayı bizim KİT Komisyonu Başkanlığına da yollarsanız biz oradan ulaşırız. En azından biz de gördüm çalışma nedir, neyi talep ediyorsunuz. Belki de bizim katkımız da olabilir kurumun geliştirilmesi ve daha kârlı hâle getirilmesi konusunda.

Evet, çay, dediğimiz gibi, arkadaşlar, çok önemli, bölge için çok önemli, Türkiye için çok önemli. Üretimi geliştirmek, çay alanlarını geliştirmemiz, ekim alanlarını geliştirmemiz gerekiyor. Aslında baktığımız zaman dekar olarak sormadım, onu da hemen tırnak içinde sorayım: Son beş yıldaki çay dikim alanlarını veya çay filizi alanlarının veya –nasıl tarif edilir bilmiyorum- yaş çay alanlarının -dekar olarak bir dekar verilmiş ama- son beş yıldaki gelişimini veya bir düşüş yaşıyor mu bunu da görmek istiyorum Sevgili Genel Müdürüm.

Evet, kapatırken bir kez daha şunu söyleyeceğim: Sorulara verdiğiniz cevaplar da bir bürokrat -eski Bakan ve Milletvekili olduğunuzu da biliyoruz- gibi cevap veriyorsunuz. Lütfen, sizin de milletvekili olduğunuz dönemde öğrenmek istediğiniz şekilde sorulara cevap verirseniz memnun oluruz, biz de tekrar yenilememiş oluruz sorularımızı.

Başarılar diliyorum. Umarım daha da geliştiririz. Dediğim gibi, ÇAYKUR'un asıl görevi çay piyasasını düzenlemek ve çay ekim alanlarından tutun üretimine kadardır ama DİDİ'nin kazandırılması da ayrı bir olaydır. Marka yaratmak kolay değildir Türkiye'de, devam etmelisiniz. Rize'de kurulması da önemli değil arkadaşlar, ben o tarafından bakmıyorum olaya. Türkiye'nin her tarafında bunu ürettirebilirsiniz. Maliyetler bizim için bugün için fason üretimi elverişli kılıyorsa fason çünkü o sanayi kuruluşlarının da kapasitelerinin atıl kalmaması lazım. Bu imkânı sağlıyorsak özel girişimciyi de tabii suistimal etmeden, istismar etmeden, o da farklı bir olay ama kendi üretim tesislerimizde yaparsak çok daha kaliteli olur diye düşünüyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum Sayın Akar.

Saygıdeğer milletvekillerimiz...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Sayın Başkan, bir iki cümle...

Biz bu DİDİ'yi kurduk da bizimkiler DİDİ'yi nasıl söylüyor onu...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – DİDİ Gürcüce “Büyük” demek arkadaşlar. Teşekkür ederim bir Gürcü ismi verdiğiniz için.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Hayır, Lazca.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Yok, Lazca olur mu? DİDİ Gürcücedir yani. Gürcüce “Büyük” demektir.

BAŞKAN – Sayın Karakaya, buyurun.

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Başkanım çok teşekkür ediyorum.

Aslında kurumun temel sorunu pazarlama sorunu ama o pazarlama sorunu finans sorunu hâline gelmiş, belirtisini orada vermiş. Burada genellikle tartışmalar pazarlama giderleri üzerinde yoğunlaştı. Konu pazarlama giderleri değil, pazarlama giderleri daha da artabilir çünkü sonuçları finans maliyetlerinden gelmeye başlamış. Biraz önce Sayın Akar da ifade etti, 34 milyon -ödenen faizlerin son halini bilmiyoruz- ödenmiş rapora yansıyan. Yine, aktif yapısı enflasyona karşı korumasız, pasif tarafı da kaynak maliyetleriyle artacak bir durumda, bunu izah ettik. Ama burada asıl pazarlama giderleriyle ilgili yapılan eleştirilerin önemli bir kısmı Sayın Genel Müdür, pazarlama modeli üzerinde yoğunlaşıyor. Ben biraz önce isim vermemiştim ama Sayın Sertel verdi. Özellikle Çaytaş'ın burada bir pazarlama modeli içerisinde yer aldığı ve bayilerin bir kuruluşu olduğu, primlerin kurum tarafından belirlendiği ama diğer taraftan da bu pazarlamaya katkı anlamında harcamaların rahat biçimde yapıldığı şeklinde bir eleştiri var. Bunun ne olduğunu doğrusu bilemiyorum yani net bir bilgim yok ama raporlara yansımış, basına yansımış, Sayıştay raporlarına yansımış bir husus. Asıl bana göre burada rahatsızlık bu modelle alakalı, değilse, bu kadar stoku eritmek, yeni üretim alanları, yeni markalar oluşturmak tabii ki takdire şayandır, yapılması da lazım. Pazarlama gideri de reklam gideri de yapılması lazım. Yani buradaki asıl sorun bu

giderlerin artması, yükselmesi değil, bunların etkinliğinin olmaması, bunların bir dönüşünün olmaması, yanlış bir yol ve stratejiler ve eleştirilere konu olması, ben bunu belirtmek istedim.

Bir de, yine iç önerilerde Çaykurspor'un bir şirketiyle ilgili bir önerisi var Sayıştayın. Kurumun verdiği cevapta bunun yasal olarak herhangi bir engeli olmadığını, kurumsal bir sorumluluk getirmeyeceğini ifade ediyor. Yani yasal ya da mevzuatı açısından uygun olabilir ama etik açıdan... Çünkü benim bildiğim kadarıyla yine, burasıyla bir reklam anlaşması, bir reklam alışverişi var, bu olabilir, bunu kurum değerlendirecektir. Ama bu noktada her iki tarafta da üst düzey yönetici olmak tabii bazı eleştirilere de konu olabilecek. Siyasi etik yasası çalışmaları yaptığımız bugünlerde bu konunun da bu açıdan değerlendirilmesi söz konusu olabilir mi diye ifade etmek istiyorum.

Bir de, bu kıdem tazminatı konusuyla ilgili bir önerileri vardı; ödeme yapıldığında mali tablolara gelir ve gider olarak kaydedildiği... "O uygulamadan vazgeçilsin." deniyor. Anladığım kadarıyla, bir iptal olayı mı hem gelir hem gider yazma biçiminde... Yani orada "O kullanılsın." denmiş ama öneri olarak eğer uygun görürseniz nazım hesaplarda takip ederseniz daha uygun, açık, şeffaf bir durum olur diye ifade ediyorum çünkü daha önce kanunen kabul edilmeyen giderlerin vergiye tabi olmayan gelir olarak matrah düzeltilmesiyle alakalı bir durum. Orada da bir eksiklik olduğunu, öneride "Takip etmeyin." şeklinde değil ama nazım hesaplarda takip edilmesinin daha doğru olacağını da ben ifade etmek istiyorum.

Çok teşekkür ediyorum Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum.

Saygıdeğer milletvekillerimiz çok kıymetli görüş ve önerilerini dile getirdiler. Yine burada denetim faaliyetlerimizin, çalışmalarımızın derinleşmesine imkân sağlayan soruları oldu. Ben bunlardan cevaplayabileceklerinize kısa bir şekilde şu anda cevap vermenizi, ayrıntılı ve yazılı olarak ise tutanakların tarafınıza tebliğinden itibaren cevaplandırmanızı hatırlatmak istiyorum.

Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Çok teşekkür ediyorum Değerli Başkanım.

Epeyce çok sorular soruldu, uzun uzun sorular soruldu, ben hepsine cevap verebilirim ama herhâlde zamanımız yetmeyecek.

Bir kere, yaptığımız çalışmalara teşekkür eden sayın vekillerimize ben de teşekkür ediyorum, yaptıkları yapıcı uyarılar için de teşekkür ediyorum, tabii ki, bunları dikkate alacağız, alıyoruz da. Yani marifet iltifata tabidir. ÇAYKUR'da gerçekten çok güzel şeyler yapılıyor. Bir kamu kurumunun, kamu mevzuatıyla sıkı sıkıya bağlı bir kurumun böylesine atılımlar yapması olağanüstü bir şeydir. Bizim işte, yeni bir ambalaj yapacağız, şöyle bir şey alacağız, bunun makinesini almamız iki üç seneyi alıyor. Böyle bir hantal yapı içerisinde biz bu açılımları yaptık, yeni ürünlerle ortaya çıktık. Gerçekten bu büyük bir başarıdır.

Şunu özetle söyleyeyim: Asli görevimiz tabii ki çay üreticilerinin ekonomik olarak, sosyal olarak desteklenmesidir yani asli görevimiz kâr etmek değil ama biz bu asli görevimizi de her zaman en iyi şekilde yaptık. Şunu şu kadar söyleyeyim: Çay ve ÇAYKUR altın dönemini yaşıyor, huzur dönemini yaşıyor. Ben yaşımla itibarıyla çayın elli yedi, elli sekiz senesini hatırlarım; her sezon kaos, sıkıntı, boğuşma yaşanırdı. Birkaç yıldır çok şükür bölgede huzur var. Sezonun bile nasıl girdiğini insanlar anlamıyor. Dün sezonu açtık, hayırlısıyla başladık, hayırlı olur inşallah ve devam ediyoruz.

Randevulu sistem bir devrimdir alıştır. Yani vatandaş haftada bir gün geliyor, çayını veriyor, haftada altı günü de kendine kalıyor. Alım yerleri bir miting meydanına dönerdi daha evvel, şimdi alım yerlerinde birkaç kişiyi görebiliyorsunuz. Yani çok ciddi bir rahatlama var. Çayla ilgili yapılması gereken her çalışmayı biz yapıyoruz ÇAYKUR olarak.

Çaylıkların yenilenmesi konusunda da çalışmalarımız devam ediyor. Doğrudur, çaylıklarımız yaşlanmıştır, yenilenmesi gerekiyor. Bununla ilgili olarak da Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımızla birlikte çalışıyoruz. Kendi 6 verimli klonumuz var, fidanımız var ama biz bununla da yetinmedik. Çay üreten diğer ülkelerin verimli klonlarını da ülkemize getirmeye başladık. Onları önce seramızda üretiyoruz, sonra tarlalarımıza adapte ediyoruz. Bunları takip edeceğiz, bunlardan verimli olanları da yine bu yenileme projesi içerisinde değerlendireceğiz. Esasen beyaz çayın klonu ayırdır, yeşil çayın klonu ayırdır. İşte, "kaçak çay" diye tabir edilen Sri Lanka çayının damak tadını oluşturan çayın da klonu ayırdır. Yeni plantasyonlarımızın projelendirilmesi yapılırken bütün bunlar dikkate alınacak ama önce bu türler bu memlekette yetişir mi, verimli olur mu, olmaz mı, onu bir görmemiz lazım. Tıpkı "stevia"da olduğu gibi. Biz "stevia"yı üç yıl denedik topraklarımızda, çok iyi sonuçlar aldık, başarılı sonuçlar aldık. Şimdi, onun da inşallah fabrikasını kurma çalışmalarımız devam ediyor ve bundan sonra da bu çok sağlıklı ürünü hem insanımıza hem de dünyaya sunacağız.

Çay kanunuyla ilgili yapılan çalışma tabii, yine üretici odaklı bir çalışmadır yani üreticinin korunması burada esas alınmıştır. Hem üreticiyi hem sanayiciyi hem de tüketiciyi koruyacak bir yapı üzerinde çalışılıyor ama dediğimiz gibi bu bir taslak çalışmadır, Bakanlığımıza intikal etmiştir, inşallah Meclise de intikal edecektir. Yani bunlar gizli saklı olmaz, Mecliste komisyonlarda bunlar görülecek, tartışılacak yani her şey tek tek burada zaten gündeme gelecek. O zaman yani gizli saklı bir şeyin olmadığı, korkulacak bir şeyin de olmadığı görülür.

Kiralanan binalar konusunu daha evvel de bazı milletvekilleri sormuşlardı ve cevap vermiştik ama tekrar cevap veririz. Daha çok depolar kiralık olarak kullanılıyor, ihtiyaç duyduğumuz depolar. Takasta da ÇAYKUR'un bir zararı yoktur. Yani verdiğimiz yerlerin değerinde 120 dönüme yakın bir arsa aldık. Ardeşen'de çok değerli bir arsa aldık şehir içinde. Burada ÇAYKUR'un kârı vardır, zararı yoktur, onu ifade edeyim. Ayrıca yine, Arhavi'de eski ORÜS binasını da satın aldık geçen ay, 14,5 milyon lira vererek. 17.500 metrekare kapalı alanı olan, 10 tane lojmanı olan, idare binası, sosyal

tesisleri ve 60 yataklı misafirhanesi olan çok değerli bir yeri -ki 100 dönüm civarında da arazisi var- ÇAYKUR'a kazandırdık. Yani ÇAYKUR'un mal varlığı azalmıyor, artıyor, onu da buradan size ifade edeyim.

Bayilerimize biz -hep onu anlatmaya çalıştık- bir fiyat belirleyerek çay satıyoruz. Piyasa fiyatlarını belirlemek gibi bir yetkimiz yok. Yani "ÇAYKUR'un şu paketi şu kadar liradan rafta satılacak." diyecek bir yetkimiz yok, bu yok, yasak. Biz diyoruz ki bayilerimize "Sana işte, bir ay vadeyle şu fiyattan, üç ay vadeyle bu fiyattan..." çay satıyoruz yani satış sistemimiz budur. "Bayi kârı" diye arkadaşlarımızın anlayamadığı konu bu. Peki, primler niye veriliyor? Primler bayilerin satışına destek olmak için veriliyor. Bayiler bu primleri marketlere veya tüketicilere aktarıyorlar. Onu kullanmaları şartıyla veriliyor ve bunlar takip ediliyor, kullanırlarsa veriliyor, kullanmazlarsa geri alınıyor. Bizim bayilerimizden herhangi bir batık filan alacağımız yok, şüpheli alacağımız yok çünkü tamamen banka teminatı çerçevesinde çalışıyoruz. Yani bayiler banka teminatları limiti kadar bizden çay alabilirler. Diyelim vadesi geldi, ödeme yapmadı, biz o teminatını nakde çeviriyoruz. Yani DBS'yi de kullanmaya başladık son zamanlarda. Yani banka garantisi içerisinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bu çaylıkların yenilenmesi konusunda Japonya'dan 10 civarında fidan getirdik, şimdi diğer ülkelerden de getiriyoruz. 200'ün üzerinde çeşit oluşturacağız, hedefimiz bu. Aynı zamanda -bu pek dikkat çekmiyor ama çok önemli bir çalışmadır- bir gen havuzu oluşturuyoruz, çok zengin bir gen havuzu oluşturuyoruz. Dünyanın en gelişmiş, en verimli bütün çaylarını ülkemize getiriyoruz. Bunları eşleştirerek bunlardan yeni türler de elde edebileceğiz. Yani çok önemli bir çalışmanın şu anda temelini atmış oluyoruz.

Fabrikalarımızın üretim maliyetlerinin düşmesi noktasında her türlü çalışma yapılıyor. Doğal gaz gelen yerleri doğal gaza geçirdik. Ayrıca taşımali sistemle LNG ve CNG'yi satın alarak fuel oilli fabrikalarımızın -ki 23 civarında fabrikamız fuel oilliydi- tamamını doğal gaza çevirdik ve bu çevirimle yaptığımız tasarruf da yaklaşık 20-25 milyon lira gibi önemli rakamlardır, bunları yapıyoruz.

Fabrikalarımız yenileniyor yani eski değil fabrikalarımız, onu söyleyeyim. Dünyanın en teknolojik, en hijyenik çay fabrikaları bizdedir. El değmeden çay üretiyoruz. Sadece çay boşaltmada insan gücü kullanılıyordu, iki üç senedir onu da bir robotik makineyle yapıyoruz, el değmeden çayı üretiyoruz ve dünyanın en teknolojik fabrikalarına da biz sahibiz.

Çay başka bir yerde yetişmez. Sayın Vekilimizin bir sorusu var, Sayın Yıldırım...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Bir şey sorabilir miyim? Hem teknolojiyle hem robotik olarak çalışmaya başladınız. İşçi sayınız 10 bin civarında. Kampanya süreniz ne kadar?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Ortalama mevsimlik işçilerimiz dört buçuk ay kadar çalışıyor, beş ay bazen, mevsime göre değişiyor.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ne yapıyorsunuz bu geri kalan aylarda? İşçiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hizmet akitlerini askıya alıyoruz.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Onlar sözleşmeliler. Bir de, normal personel var, işçi statüsünde olanlar var.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Kadrolu olanlar çalışıyor.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ne yapıyor?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Yani ÇAYKUR'un zararlarından çok bahsedildi. Zaten 3.500 işçi, 5620 sayılı Kanun'la mevsimli iken kadrolu hâle getirilince ÇAYKUR zarar etmeye başladı çünkü bunun yıllık ÇAYKUR'a olan ek maliyeti 80-90 milyonları buldu. Yani ÇAYKUR'un zararından bahsederken bu yasanın getirdiği bir zorunluluk sonucu oluşan bir zarardır. Biz geçen sene de 3.500 yeni işçi aldık. İşçi sayımız, o eski 40 binleri unuttum, onlar çok demode dönemler.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Hangi ayda alımı başlıyor işçilerin? Hangi ayda başlıyor?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Bu ay başlıyor mesela, çay başlayınca başlıyor.

MELİKE BASMACI (Denizli) – 2015'te Nisanda başlamış alımlar. Seçim olduğu için mi böyle bir strateji yapıldı?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Hayır, hayır. Çay bazen erken geliyor, bazen geç geliyor yani çayın gelişine bağlı. Bazı yıllarda nisan ayında başlıyor çay, bazı yıllarda mayıs ayında başlıyor. Nisanda kampanyanın başladığı çok yıl var, onu daha önceki Komisyon toplantılarında soruldu ve tek tek de söyledim; şu, şu, şu yıllarda diye.

Şimdi, ÇAYKUR-Çaytaş ilişkisi soruluyor. Çaytaş bir bayi şirkettir. Bayilerin kurduğu, reklam ve pazarlamaya yönelik olarak ÇAYKUR'un eksik kaldığı noktalarda kendi satışlarını takviye etmek için kurdukları bir şirkettir. Kaynağı da tamamen bayiler tarafından oluşturuluyor. ÇAYKUR'un Çaytaş'a aktardığı 1 kuruş bile yok, çok açık ve net söylüyorum, ÇAYKUR'un Çaytaş'a aktardığı 1 kuruş bile yok. Bizim ortaklığımız...

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Oradan demiyor.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Müsaade edin...

MEVLÜT KARAKAYA (Adana) – Diğer taraftan.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Yok, yok öyle bir şey.

Şimdi, ihtiyaç duyduğumuzda, işte, herhangi bir yeni makineye, hızlı bir üretime geçeceksek falan bu tarzda Çaytaş'tan ÇAYKUR'un aldığı kaynaklar var. Bu yaklaşık 6,5 milyon liradır yani burada Çaytaş ÇAYKUR'a kaynak aktarıyor, ÇAYKUR Çaytaş'a kaynak aktarmıyor.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Yöneticilerle...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Yöneticilik şöyle, biz Çaysan üzerinden –Çaysan diye de bir şirketimiz var- Çaytaş'a ortağız ÇAYKUR olarak ve Çaytaş'ta da ÇAYKUR olarak çalıştıramayacağımız, pazarlamada katkı sağlayacak elemanları çalıştırıyoruz. Mesela, ÇAYKUR pazarlamada İngilizce bilen bir tane adam yok ve dışarıdan da alamıyorsunuz. Ben birkaç sene genel müdür muavinliğini boş tuttum, İngilizce bilen, pazarlamayı bilen birini alayım diye kimse gelmedi, gelmek istemiyor. Yabancı dil bilmeden ihracat yapabilir misiniz? Pazarlamayı bilmeden pazarlama yapabilir misiniz?

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ben dil bilen birkaç kişiyi size yollayayım.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Varsa yollayın, varsa yollayın.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Tamam.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Şimdi, gerçekten yok, bulamıyoruz çünkü bizim verdiğimiz maaşlarla çalışmıyorlar ve bir ikincisi, alamıyoruz bir de mevzuat olarak. Yani belli şartlar aranıyor devlet memurluğunda, alamıyoruz; böyle bir sıkıntı var. İşte, Çaytaş bu eksiklikleri gideriyor. İşte, mörş elemanları var tanzim teşhiri yapan, rafları düzenleyen. Bunlar, Çaytaş üzerinden çalıştırılıyor. ÇAYKUR'un böyle bir eleman çalıştırma şansı da yok mevzuat olarak. Yani mevsimlik işçileri zaten mevsim dışında çalıştıramıyoruz 5620 sayılı Kanuna göre. Yani Çaytaş böylesine destek veriyor.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Şu soyadı benzerliği olan elemanları soruyorum; ona gelir misiniz?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Geleyim, geleceğim; biz onu önceki komisyonlarda da anlattık, tutanaklarda da vardır. Yavuz Sütüoğlu, benden evvel ÇAYKUR'a girmiş bir elemandır. İşletme fakültesi mezunudur ve işletmede de yüksek lisans yapmıştır ve bir jilet fabrikasının da pazarlama müdürlüğünü yapmıştır. Yani özel sektör tecrübesi de olan bir arkadaşır. Yani ÇAYKUR'da bu işi yapabilecek en iyi isim o olduğu için biz onu Çaytaş'ta pazarlamada görevlendirdik. ÇAYKUR'daki görevi zaten devam ediyor ve orada Yönetim Kurulu üyesidir, Genel Müdür değil. Yönetim Kurulu Başkanı benim, Yavuz Yönetim Kurulu üyesidir; bizim verdiğimiz görevleri takip ediyor.

Bakın, bugün “didi” gibi bir başarı varsa bunun arkasında büyük oranda Yavuz var. Bugün yeni bir marka olarak “Çayla” adıyla çay odaklı zincirler, mağazalar yapmaya başladık ve inşallah bu da “didi” gibi güçlü bir marka olacak hem Türkiye hem dünya markası olacak. İlk 2 tanesini Bağdat Caddesi'nde, İstanbul'da açtık ve 3'üncüsünü de bu ay Tuzla Marina'da açacağız.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Adı ne demiştiniz?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – “Çayla”...

İşte, bu markaların, bu çalışmaların arkasında bu çocuk var yani bu çocuğun takdir edilmesi gerekirken böyle hırpalanması çok yanlış. Gerçekten kuruma katkı veren, ülkeye katkı veren, ülkeye marka kazandıran insanları takdir etmek lazım.

Kubilay, yine bir başka firmanın Karadeniz Bölge Pazarlama Müdürlüğünü yapmış bir adamdır. Rize gibi bir yerde böyle bir adamı arasanız bulamazsınız.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Niye duruyor o zaman?

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Ardeşenli kendisi.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – 5 kat daha fazlasını...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Ardeşenli, memleketinde kalmak istiyor, arazileri var. Yani öyle bir tercihi var ve biz de değerlendirdik.

Yani benim kardeşim, paketlenme fabrikasında işçidir. İşçidir, yani Sütüoğlu olması ve şunu da söyleyeyim...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ufak yer orası...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – ÇAYKUR'da akraba olarak en az insanın çalıştığı sülale de Sütüoğlu sülalesidir onu da söyleyeyim yani diğer akrabalar bizim kat kat üstümüzde.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Mehmet Bey'in sülalesinden var mı? Üst düzey yok mu?

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Hiç yok bizden; rica edeyim, birkaç tanesini Yönetim Kurulu üyeliğine...

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Siz de CHP iktidara gelince üst düzeye atarsınız.

BAŞKAN – Sayın Bekaroğlu ısrarla bekliyor.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Şimdi, değerli arkadaşlar...

BAŞKAN – Toparlayabilir miyiz Sayın Genel Müdür.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Bakınız, siz de söylediniz yani milletvekilliği, bakanlık yapmış bir insanım ve buraya da bir hizmet vermek için geldim. Ülkeme, milletime hizmet vermek için geldim ve şu anda emekli maaşının da altında bir maaşla çalışıyorum. Emekli maaşımız da kesildi. Yani biz para için bu işi yapmıyoruz. Yavuz Sütüoğlu da Çaytaş'tan dolayı bir kuruş para almıyor. Yani o çocuğa bir sürü ilave yük yükledik; ne Yönetim Kurulu ücreti alıyor ne de başka bir ücret alıyor. Memur ücretiyle çalışmaya devam ediyor gece gündüz, hafta sonu demeden çalışıyor. Yani bu tür eleştiriler dediğim gibi... Ha, biz de korkarak bu tür insanları çalıştırmamak böyle markalar olmaz, satışlar artmaz.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Siz de bu tarafta otursaydınız bunları söylediniz muhtemelen. Bunlar var.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Söylemezdik Haydar Bey, niye söylemezdik biliyor musunuz?

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Hayır, hayır... Şimdi, TRT' de 48 haneli köyde 11 tane aynı soyadı olursa...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Bakın, benim sadece dayılarımdan en az 10 tanesi çayda çalışıyor.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Vardır, vardır; mutlaka vardır.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Karadeniz aile ailedir.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Bunlardan alınganlık göstermemek lazım.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Hayır, ama bak, yani spesifik olarak seçip töhmet altında bırakmak yanlış bir şey.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Hayır, hayır, bunlar konuşulduğu için.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Bakın, Mehmet Ağabey de bunu iyi biliyor, Bekaroğlu...

MELİKE BASMACI (Denizli) – Niye rahatsız oluyorsunuz? Ne var bunda?

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Yo, rahatsız olmuyoruz cevap veriyoruz. Yani biz rahatsız olmuyoruz ve sorduğunuz için de teşekkür ediyoruz.

BAŞKAN – Şimdi, sorulması normal, cevaplanması da normal. Burada anormal bir durum ben görmüyorum.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Sorulduğu için cevapları da kayıtlara geçiyor aynı zamanda.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Karadeniz, İzmir gibi ya da Niğde gibi değil. Karadeniz’de aileler var, Mehmet Ağabey de bunu çok iyi biliyor, Mehmet Bekaroğlu ve her aileden de en az 10 kişi, 20 kişi ÇAYKUR’da çalışıyor. Eğer ÇAYKUR’da birisi Genel Müdür olmuşsa o şey anlamına gelmez, Mehmet Bekaroğlu da bunu çok iyi biliyor.

MEHMET BEKAROĞLU (İstanbul) – Beni karıştırmayın şimdi, beni karıştırma. Bu etik değil.

BAŞKAN – Evet, Sayın Genel Müdürüm, buyurun.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Evet, şimdi bizim ‘didi’yi yapmamız, Çaytaş’ı yapmamız, çayda yeni markalar çıkarmamız tabii asli görevimizde herhangi bir aksamaya yol açmıyor. Yani asli görevimiz her zaman bizim öncelikli görevimizdir, ona dikkat ediyoruz.

Kapasite artışlarını neden yaptık? Kapasite artışlarını çayı tazeyken, bozulmadan, kartlaşmadan daha kısa sürede alıp işleyebilmek ve aynı zamanda da özel sektörü de tanzim edebilmek için yapıyoruz. Yani vatandaş izdihama girerse, sıkıyorsa, özel sektör fiyatları aşağıya çekiyor, vatandaş mağdur oluyor, ciddi zararlara uğruyor. Burada hem üreticiyi destekleyici hem de çay nakilleri var yani fabrika kapasiteleri dengeli oluşturulmadığı için vakti zamanında kapasitesi düşük olan yerlerden yüksek olan yerlere çay aktarma işleri yapılıyor. Hem çay bozuluyor hem de ciddi ödemeler yapılıyor ve bunları önlemek için kapasite artışlarını yapıyoruz. Kapasitemizi de çayın pik yaptığı dönemlerde yüzde 100 kullanıyoruz.

Peki, sağ olun Değerli Başkanım.

BAŞKAN – Çok teşekkür ediyorum.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Diğer sorulara cevap verecek vakit olmadığı için onları da yazılı olarak cevaplandıracağız.

BAŞKAN – Onları da yazılı olarak cevaplandırın.

ÇAYKUR GENEL MÜDÜRÜ İMDAT SÜTLÜOĞLU – Ben de çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2013 ve 2014 hesap dönemlerine ilişkin sonuç bölümlerini ayrı ayrı okutup ibranıza sunacağım.

Sonuç:

Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğünün (ÇAYKUR) 2013 yılı bilançosu ve 39.301.423,70 Türk lirası dönem zararı ile kapanan gelir tablosu tasvibe sunulur.

BAŞKAN – İbra edenler... İbra etmeyenler... İbra edilmiştir.

2014 yılı sonuç bölümünü okutuyorum:

Sonuç:

Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğünün (ÇAYKUR) 2014 yılı bilançosu ve 12.062.125,43 Türk lirası dönem kârı ile kapanan gelir tablosu tasvibe sunulur.

BAŞKAN – İbra edenler... İbra etmeyenler... İbra edilmiştir.

Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri sona ermiştir.

Birleşime saat 14.15’e kadar ara veriyorum.

Kapanma Saati: 13.23



İKİNCİ OTURUM

Açılma Saati: 14.21

BAŞKAN: Fatih ŞAHİN (Ankara)

BAŞKAN VEKİLİ: Uğur AYDEMİR (Manisa)

SÖZCÜ: Kasım BOSTAN (Balıkesir)

KÂTİP: Halil ELDEMİR (Bilecik)

BAŞKAN – 26'ncı Yasama Dönemi Birinci Yasama Yılı'nın 11'inci Birleşiminin İkinci Oturumunu açıyorum.

2.- *İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Başkanlığının (İMKB) 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri*

BAŞKAN - Çalışmalarımıza İMKB, Altın Borsası ve Merkezi Kayıt Kuruluşunun 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleriyle devam ediyoruz.

İMKB, Altın Borsası ve Merkezi Kayıt Kuruluşu, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 138'inci maddesi gereğince denetim kapsamımız dışında kalmıştır. Bugün her üç kuruluşun son toplantısını gerçekleştireceğiz.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmelerine başlıyoruz.

Görüşmelere başlamadan önce Sayın Genel Müdülden başlamak üzere toplantımıza katılan arkadaşlarımızın kendilerini Komisyonumuza tanıtmalarını rica ediyorum.

(Bürokratlar kendilerini tanıttılar)

BAŞKAN - Teşekkür ediyorum.

Bir kez daha hoş geldiniz diyorum.

Şimdi sunumlarını yapması için sözü Sayın Genel Müdüre veriyorum.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Sayın Başkan, KİT Komisyonunun saygıdeğer üyeleri; Komisyonunuzu ve hazırunu saygıyla selamlıyorum.

Borsa İstanbul Anonim Şirketi, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul Altın Borsası ve İzmir Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasının birleşiminden teşekkül ettirilip ticaret siciline kayıtlı bir anonim şirket olarak vücuda getirilmiştir. 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 138'inci maddesinde kuruluşuyla ilgili detaylar yer almış, hemen akabinde ticaret sicilinde bir anonim şirket olarak tescil ettirilerek faaliyetine üç borsanın toplu bir şekilde devam ettiği bir borsa yapısıyla devam etmiştir.

Hâlihazırda hisselerinin yüzde 73,6'sı Hazine Müsteşarlığına, yüzde 7'si Amerika ve çok uluslu NASDAQ OMX grubuna, yüzde 10'u Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasına, yüzde 1,3'ü Türkiye Sermaye Piyasaları Birliğine, yüzde 8,1'i de İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın, VOBAS'ın, İstanbul Altın Borsası'nın eski üyelerine hisseleri taksim edilmiş bir şekilde faaliyetine devam etmektedir.

6362 sayılı Kanun'un 138'inci maddesinin (12)'nci fıkrasına göre Borsa İstanbul, sermayesinin yarısından fazlası kamuya ait olan veya özel kanunla kurulan kamu kurum, kuruluş ortaklıklarına uygulanan mevzuatla muhatap kılınmamıştır ancak geçmiş yıl uygulamaları dolayısıyla 2007 yılından itibaren önce Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu denetimine, arkasından Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulunun Sayıştaya devredilmesi neticesinde Sayıştay tarafından hesapları KİT Komisyonuna hesabı verilmek üzere denetime alınmıştır, genel görüşme suretiyle de KİT Komisyonunda görüşmeleri yapılmıştır. Hâlihazırda şu anda karşı karşıya bulunduğumuz görüşme süreci de bu sürecin son ayağı olarak tecelli etmiştir.

Ben konuşmayı kısa tutmak arzusunda'yım.

Saygıdeğer Komisyonun herhangi bir sorusu olursa onu bilahare cevaplayacağım.

Arz ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Önerilerin görüşmelerine geçiyoruz.

2011 yılı görüşmelerine başlıyoruz.

2011 yılına ait bir öneri bulunmaktadır.

Okutuyorum:

1- Raporun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi.

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Diğer öneri ve tavsiyeler yerine getirilmiştir efendim.

BAŞKAN - Önerinin oylamasına geçiyorum.

Önerinin gündemden çıkarılması hususunu oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2012 yılına ilişkin bir öneri bulunmamaktadır.

Her iki yıla ait önerilerin görüşmeleri sona ermiştir.

Şimdi, kurumla alakalı öneri ve görüşlerin dile getirilmesi ve soru-cevap işlemi için geneli üzerinde görüşme açacağım.

Talep eden milletvekillerimize talep sırasına göre söz vereceğim.

Sayın Genel Müdürüm, Komisyon toplantımızda Komisyon üyelerimizin sormuş olduğu sorulardan cevaplandırılması hazırlık gerektirenlere tutanakların tarafınıza tebliğden itibaren yazılı ve ayrıntılı olarak cevap verilmesi hususunu hatırlatmak istiyorum.

Sayın Basmacı, buyurun.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Başkan, şimdi, ben, önce bir Sayıştaya sitemimi belirtmek istiyorum.

Bu kadar şey yazmışsınız, elinize sağlık, vallahi, beyler, yüzde 90' ı sizin maaşlarınızla ilgili, içinde sizin maaşlarınız dışında hiçbir şey yok.

Şimdi, kurumu biraz anlayabilmek adına anlatmak istiyorum size. Şimdi, gelişmekte olan ülkelerden Polonya, Brezilya, Endonezya, Meksika, Hindistan, İran, bunların da altındayız yani şirket sayısı 124 BİST'te işlem gören, biz işlem hacmi olarak bunların altındayız yani sermaye çekmek için güçlü değiliz. Halka açık şirketlerin toplam piyasa değeri 186,6 milyar dolar.

Şunu söyleyeyim: Borsada işlem gören şirketlerin halka açık kısmı bunun çok az bir kısmı ve baktığınızda daha da halka açılmasın, işlem görülemesin mantığıyla sanki hizmet ücretleri çok süratle arttırılmakta. Bunu çözemedim, neden bu hizmet ücretleri bu kadar katlayarak arttırılıyor merak ediyorum.

Şimdi, portföy değeri aşağı yukarı 1 milyon TL ve üzeri olan yatırımcı sayısı yaklaşık 4 bin kişi. Tüm portföyün yüzde 61'i, branşı olmayan sevgili vekillerim daha rahat anlasın diye şöyle söyleyeceğim: Yani bu firmalar genelde aile şirketleri ya da -tabirim için çok özür dilerim, başka uygun kelime bulamadım- ıvır zıvır firmalar var, spekülasyon yaratmak için. Yine bazılarının yarattığı hareketlerle, küçük dalgalanmalarla ciddi sıkıntılar yaşanıyor demek.

Şimdi ben önce İstanbul Borsası'na bakarken çok büyük diye düşünmüştüm ama şöyle bir ekonomi notu görünce açıkçası dudağım uçukladı. En basitinden söyleyeceğim, mesela o beğenmediğimiz Suudi Arabistan'dan örnek vereceğim: Saudi Aramco diye bir petrol şirketi halka arz olacak, 2 trilyon ile 3 trilyon arasında. Baktığınızda biz aslında o kadar büyük değiliz, bu anlamda bunu bilerek işlemleri yapmamız, buna göre gitmemiz lazım. Niye söylüyorum? Halka arzda bir değişiklik yok ama Borsa İstanbul Takasbank ve merkez kayıt kuruluşlarıyla büyüyor yani bu sürdürülebilir bir durum değil. Ama bunların hepsini bir yana bırakıyorum, bunlar ekonomik verilerdir. Ben asıl başka bir şeye takıldım.

Şimdi, 2012 yılında bir grup göreve getiriliyor. Şu anda kendisi AKP milletvekilimiz zaten, kendisi de genel müdür. Arkadaşları yetiştiriyor, kadroyu kuruyor ve sonra sanki bu insanlar kurumun hafızası değilmiş gibi bir anda, bir telefonla bütün herkesin yeri değiştiriliyor. Bence bu yapılan kuruma haksızlıktır, kurumun hafızasını silmektir. Daha önce orada genel müdürlük yapmış, şimdi AKP milletvekilliğini yürüten arkadaşınıza da yapılan haksızlıktır. Demek ki onun kadrolarına güven olmadığı için. Garip bir şekilde, bazı güçlerin çatışmalarından olabilir, başka üçgen, paralel operasyonu mu onu da bilmiyorum, tek bildiğim bir şey varsa, biz bu kuruluşu denetledik, uçağa bindim, uçaktan indiğimde mesaj gelmiş olmasıydı. Eğer siz, KİT'lerin ya da bu tür kurumların yani dünyada aslında adı geçmesi gereken... Bu hâliyle biz dünyada yer alamayız, onu ayrıca koyuyorum. Sanki bu birileri için kurulmuş özel bir kuruluş gibi duruyor. Bu kuruluşların eğer personel kadrosunu da değiştirerek hafızasını silersek -personelden kastım, bu işin akıl kısmından bahsediyorum, şimdi onu da yanlış yorumlarsanız- o zaman biz kurumları öldürüyoruz demektir, bazılarının olsun diye bu sistemi kuruyoruz demektir. Ama şunu bilmenizi istiyorum, bunu izlemeye devam edeceğiz yani biz burada beş taş oynamıyoruz, devletin, milletin paralarıyla yapılan işlerin takipçisi olacağız.

Diğer bir gözle baktığımda, tabii ki de ben şu Sayıştay raporlarına sitemimi söyledim. Buradaki maaş alanlar tabii ki işçi maaşı almayacak, tabii ki de normal yüksek maaşlar alacaklar çünkü yaptıkları uzmanlıklar, işler ayrı ama bazılarını da direkt "Kadroya alamadık." diye danışman kadrosundan sokarsanız biz de bunun takipçisi oluruz, o da ayrı bir handikap.

Bunun dışında, son olarak şunu da söylemek istiyorum: Normalde bir çoğu kamuya ait olan bir hisseden bahsediyoruz. Bunu Türkiye Büyük Millet Meclisinin denetiminden çıkarmak, KİT vasfından çıkarmak, aslında baştan beri saydığım bazılarının harekete için kurulmuşlara biraz daha hareket edebilmek. Ama şunu bilmenizi istiyorum: Bu, Türkiye Büyük Millet Meclisinin denetiminden de çıksa, KİT Komisyonunun sürecinden de çıksa, biz bunu takip ediyoruz çünkü sizler orada bürokrat olarak bizler sayesinde oturuyorsunuz, bunu takipçisi olacağız. Ve umarım ben yanılıyorumdur, sizin göreve gelişiniz farklıdır, kurumun hafızasının silmek için değildir, bazıları için yapılmamıştır, inşallah ben haksızımdır.

Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

BAŞKAN – Sayın Gürer, buyurun.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Teşekkür ederiz Sayın Başkan.

Tabii biz KİT Komisyonunda sanırım üçüncü genel müdürü alt komisyonda başka burada başka görmüş oluyoruz, üç veya dördüncü genel müdürü. Bu hızlı bir değişim oluyor, alt komisyondan bugüne üst komisyona kadar. Biz tabii bu kuruluşlarla ilgili gittiğimizde 2011 ve 2012'nin dışında Sayıştay'ın 2013 ve 2014'te denetim yetkisinin kalktığı yönünde bir bilgi almıştık, onun için de bu denetimler geçmişe dönük denetimler olduğu için de denetimlerde önümüzdeki süreçte artık bunların Sayıştay denetiminde olmayacağını öğrenmiştik. Ancak ben geçtiğimiz günlerde daha önce bu kurumun başındaki şimdiki milletvekili arkadaşla görüşmemi Sayın Başkana da ilettim. Danıştay o konuda iptal kararı vermiş. Şu

anda denetlenmeleri gerekiyormuş, çıkan yasa iptal olmuş, Anayasa Mahkemesi iptal etmiş. Öyle olunca 2013-2014'ü o kapsıyor mu? Yoksa ileriye dönük mü Anayasa Mahkemesinin kararı geçerli? O konuda bir bilgim olmadığı için sizlerden de bilgilanmek istiyorum.

Şimdi, tabii burada bir de bir şey; onu bilmememizi bağışlayın ama denetlediğimiz bazı KİT'lerin halka açılmış, arz edilmiş ve borsada olanları vardı. Bunları burada da konuştuk. Onların gerçek mali varlıklarının üzerinden mi borsada değerlendiriliyor? Yani var olan yapılarla ilgili bir denetim mekanizmanız var mı? Size sunumda bulunuyorlar, onun karşılığı acaba yıllık olarak aynı düzeyde duruyor mu? Çünkü sizin oradaki sanırım tabelanızdakine bakarak insanlar bir şeyi alıyor, satıyor. Kuruluşun böyle bir denetim yetkisi var mı? Borsadaki kuruluşa size verilen bilgilerin ayrıca bir de denetimi yapılıyor mu? Bu konuda da devletin KİT konumunda görünüp de halka açık olan şirketlerinin yapısal durumlarıyla ilgili de sizin bir çalışmanız ya da bu konuda bizleri aydınlatacak bir bilgilendirmeniz olur mu?

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum.

Bir açıklama yapacak mısınız?

SAYIŞTAY UZMAN DENETÇİSİ FİKRET YILDIRIM – 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 138'inci maddesinin 13'üncü fıkrası iki cümleden meydana gelmektedir. Cümlelerden birisi Borsa İstanbul'un ve onun iştiraklerinin 13 tane kanun ve 5 tane kanun hükmünde karamamenin dışında kalmasına ilişkindir. Bu konuyla ilgili olarak Anayasa Mahkemesine başvurulmuştur iptali için. 138/13'ün 2'nci cümlesi ise "Bu kuruluşların İMKB'nin kurulduğu tarih 1985'e kadar geriye doğru, Altın Borsasının kurulduğu tarihe geriye doğru, MKK'nin kurulduğu tarihe geriye doğru hiçbir denetimin yapılmaması gerektiği, yapılmış olan denetimlerin geçersiz olduğu" şeklinde bir maddeydi kanun maddesi. Anayasa Mahkemesi bu iki maddeden sadece 138'inci maddenin 13'üncü fıkrasının birinci cümlesini tuttu, diğer cümleyi iptal etti. Geriye dönük denetimin engellenmesiyle ilgili kısmı iptal etti. Ancak hangi tarih itibarıyla iptal etti? 30/12/2012 tarihi itibarıyla. Biz de Sayıştay olarak 2011 yılını denetlemiştik Anayasa Mahkemesinin kararı çıktıktan sonra Sayıştay yönetiminin aldığı karar üzerine bir ekip oluşturarak sadece 1/1/2012-30/12/2012 döneminin -bir günle yıllık rapor olmaktan çıktı 31'inden önce çıktığı için kanun- denetimini yaptık. O tarihten sonra 30/12/2012'den sonra bu belirttiğimiz üç kuruluşun üçünün de hukuki, idari, mali ve teknik yapıları yeniden belirlenmiştir 6362 sayılı Kanun'la. Şu anda hem Sayıştay denetiminin 30/12/2012'den itibaren hem de Türkiye Büyük Millet Medisi denetiminin, 3346 sayılı Kanun'un dışında kalmıştır.

Arz ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Yeni düzenleme 1-1,5 ay içinde olduğu konusunda bir bilginiz var mı?

SAYIŞTAY GRUP BAŞKANI MUSTAFA KILIÇ – Sayın Başkanım, bu konuyla ilgili değil o yapılan düzenleme yani bu kamu kuruluşlarının, KİT'lerin iştirakleriyle ilgili bir düzenleme yapıldı. Onda da hisse oranına bakılmaksızın "Bağımsız denetim şirketlerinin raporları üzerinden münhasıran denetlenir." şeklinde yani bunu kapsamıyor.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Yani gelecek yıldan itibaren biz bu denetimi yapmayacağız.

SAYIŞTAY GRUP BAŞKANI MUSTAFA KILIÇ – Yapmayacağız.

BAŞKAN – Sayın Gürer, KİT Komisyonu tarafından bu kuruluşların denetlenmesi KİT olmalarından dolayı değil kanunen denetimlerinin KİT Komisyonuna verilmesinden kaynaklanmaktadır.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Bitiyor yani.

BAŞKAN – Evet.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Hisselerin zaten yüzde 70'i hazineye ait, yüzde 70 hissesi kamuya ait zaten.

BAŞKAN - O yasama organının bir takdiri, şimdi burada kanunun içeriğini tartışmamız doğru değil çünkü o Genel Kurulda tartışıldı, biz denetim kapsamına girip girmediğini, ne suretle girdiğini burada tartışabiliriz. Bu konuda herhangi bir tereddüt söz konusu değil.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – "Borsa İstanbul Anonim Şirketi'ndeki kamu payının yüzde 50 üzerine çıkması durumunda Anayasa'nın 165'inci maddesi uyarınca yapılacak denetime ilişkin mevzuat uygulama ve kısıtlamaların Borsa İstanbul Anonim Şirketiyle bağlı ortakları ve iştirakleri için de geçerli olacağı da açıktır." diye bir not arkadaşımız iletti. Anayasa Mahkemesinin kararında.

BAŞKAN – Evet, ayrıca Anayasa Mahkemesinin kararları da verildiği tarihten itibaren yürürlük ifade eder.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Denetim var mı yok mu?

BAŞKAN – Yok, Anayasa Mahkemesinin öyle bir kararı var.

Sayın Basmacı, yeniden bir söz talebiniz var.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Bir soru daha sormak istiyorum.

Şimdi, Sayın Genel Müdürüm, yatırımcı yok, iş gören şirket az, araçlar küçülüyor, sadece borsa kazanıyor, sürekli bir zam var işlemlerle ilgili. Ben şunu merak ediyorum -tabii kendi kârı artıyor o ayrı- acaba ilerde bu kuruluş bir yabancı firmaya mı satılacak? Ya da yabancı da demeyeyim hadi, başka bir firmaya mı satılacak, plan bu mudur, önümüzdeki beş yıllık, on yıllık, yirmi yıllık senaryoda böyle bir şey var mı? Bunu da cevaplarsanız sevinirim, hem tutanaklara da geçmiş olur.

Teşekkür ederim Sayın Başkan.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Sayın Genel Müdür, buyurun, soruları cevaplamanız için size söz veriyorum.

BORSA İSTANBUL A.Ş GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Efendim arz edeyim.

Sayın Basmacı'nın sorularıyla başlamak arzusundayım. Bu arada cevapları verirken tatmin olmadığınız hususlar olursa Sayın Başkan önceden bunu söylemek durumundayım, eğer şifahi sözlerim tatminkâr gelmezse sayın vekillerimiz lütfen bize yazılı olarak "Tatmin olmadım ayrıca yazılı isterim." derlerse, bunu bildirirlerse biz yazılı olarak da ayrıca takdimde bulunacağız.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ben yazılı da istiyorum zaten.

BORSA İSTANBUL A.Ş GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Önce şifahi olarak bu bilgiyi arz edeyim o zaman. Borsacılıkta geride miyiz? Borsacılıkta nasıl bir tablonun içerisindeyiz, onu arz edeyim.

Önce halka açık şirket sayısından başlayalım. Halka açık şirket sayısı 415, 416'ydı, en son AKFEN yüzde 98 nokta küsuru zaten kendi elinde olduğu için çıkma talebinde bulundu, zannediyorum yakın zamanda tekrar daha büyük oranda gelecek, 415'e düştü yani 120'lerde değil 416 tane şirketimiz halka açık. Bu halka arzlar son yıllarda burada sayın eski İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Başkanı da var...

MELİKE BASMACI (Denizli) - Özür dilerim. Şöyle: ISO'nun bin, Türkiye'nin en büyük şirketler listesini söyledim size....

BORSA İSTANBUL A.Ş GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Orada 125 efendim.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Biz onun dışında halka açık şirket 415, o bende de var, evet.

BORSA İSTANBUL A.Ş GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ - Evet efendim. ISO-1000'deki yani İstanbul Sanayi Odasının ilk bin kıyaslamasına göre şirketlerden bin tanesi...

MELİKE BASMACI (Denizli) – Evet, ona göre söyledim.

BORSA İSTANBUL A.Ş GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ - ...bin şirket içerisinde 125 tanesi işlem görüyor. Tabii bu sayıların arttırılması noktasında çabalar dönem dönem ciddi anlamda gündeme geldi, biz de farklı cephesiyle arz edeceğiz, gündeme getireceğiz. Önceki dönemlerde 2010-2013 aralığında özellikle "halka arz seferberliği" adı altında Sermaye Piyasası Kurulu, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası ve konuya iştirak eden Odalar ve Borsalar kanalıyla yani kamunun daha çok yönlendirmesiyle 60'ın üzerinde şirket borsaya kazandırıldı. Bunlar ağırlıklı olarak küçük ve orta ölçekli firmalar çünkü büyük firmalar projeksiyonlarına uygun olarak hareket ediyorlar yani onların sermaye piyasalarına zorunlu kote edilmesi gibi sistemimiz mevzu bahis değil malumunuz. Tamamen şirketlerin kendi ekonomik altyapıları, gelecek öngörüler, finansman sorunları dolayısıyla ancak düşünebilecekleri konular. Biz bir konuda müşevvik olmalıyız. Nasıl müşevvik olmalıyız? Tanıtıcı olmalıyız, bu konuda çok ciddi çalışmalar var. Eski yönetimlerden başlayarak, bugün başlamış çalışmalar değil. Ben hâlihazırda bir aydır görevi deruhte ettim, eski Altın Borsası Başkanıym, sekiz yıllık borsacılık deneyimimiz var; onu arz edeyim. Yeni arkadaşlar derken, belki birtakım... O ifadelerle ilgili de ben bilgi arz edeceğim.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Genel Müdür olarak da...

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Evet efendim, hâlihazırda yeniyim efendim.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Bu kurulda yenisiniz, yarın başka bir kurala geçtiğinizde yine yenisiniz, buradaki bir ayı da...

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Hayırlısı efendim, hayırlısı... Kader neyi gösterir bilemem, şu an için buradayım.

Efendim, şimdi, borsacılık noktasında geride kaldığımız ölçeğini nasıl değerlendirmek lazım? Mesela, gelişmekte olan ülkelerin borsalarına baktığımızda bir istatistik var, burada Borsa İstanbul pay piyasası işlem hacmi alanında 7'nci sırada efendim, borçlanma araçları piyasası işlem hacminde yine 7'nci sırada.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Bizden öncekileri söyleyin. Mesela, Brezilya'dan önde miyiz, İran'dan altta mıyız, üstte miyiz?

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Evet, arz edeyim: BOVESPA, Brezilya borsası bizim iki kademe üstümüzde 5'inci sırada, biz 7'nci sıradayız.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Evet, "7" deyince kaçta 7? Ben mühendis olduğum için rakamlara takılıyorum kusura bakmayın.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Gelişmekte olan ülkeler yani bunun içinde Amerikan borsaları, İngiltere, Fransa, Almanya'daki kuruluşları saymıyoruz.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Gelişmekte olanlara göre konuşuyoruz tabii.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Evet, onlar içerisinde 7'nci sıradayız. Takip ettiğimiz ülke maalesef Suudi Arabistan'ın "Tedavül" adı altındaki borsası çünkü oradaki şirketlerin hacimleri büyük. Az önce bahsettiniz, Aramco devlet şirketi, dünyadaki en büyük şirketlerden bir tanesidir, sadece Suudi Arabistan'ın, sadece Orta Doğu'nun değil, keşke bizde öyle bir şirket olmuş olsa. Fakat bizim şirketlerimizin en büyüğü hemen hemen zaten borsaya kote olmuş durumdadır; onu arz edeyim. Bankacılık alanında da, reel sektör alanında da pek çok büyük kuruluşumuzun hemen hemen tamamı borsaya kotedir zaten. Keşke bizim de Aramco'umuz olsaydı.

İşlem gören şirket sayısı alanında da 23'üncü sıradayız; bu alanda da belki katedeceğimiz mesafeler var. Bununla ilgili iki çalışma yapıyoruz. Dediğim gibi tanıtımdır birincisi yani insanları buraya kanallandırmak, borsanın cazibesini göstermek, finansman aracı olarak sermaye piyasalarının faizsiz bir finansman modeli, ortaklık suretiyle bir finansman modeli olması dolayısıyla banka üzerinden yapılacak finansmanlara kıyasla çok çok daha faydalı olacağını defaatle bildirmek.

İkincisi, ücretler konusu, borsanın aldığı ücretler: Bu konuda baştan bir çalışma yapıyoruz, onu arz edeceğim. Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız uzun süre Sermaye Piyasası Kurulunda üye ve Başkan Vekili olarak görev yaptı, orada da onun mücadelesini verdiği için bu yönetim kurulunda da bu yönde çalışma yapacağız; onu arz edeyim. Yani ücretler noktasında temel hedef evet borsa bir anonim şirkettir, kârlılık temel hedeflerinden bir tanesidir ancak bu hedefi yaparken Türkiye ekonomisine katkısını kesinlikle göz önünde bulunduracağız.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ama işlem hacmi daha çok böyle günlük al-sat yapanlardan, spekülasyonlardan oluşuyor yani spekülatif hareketlerden oluşuyor sonuçta hareketler.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Efendim bu yorum; ona katılmadığımı ifade etmek isterim. Türkiye Cumhuriyeti'nin belirli mevzuatına, mevzuat kodifikasyonuna baktığınızda son derece derli toplu sermaye piyasaları alanında bir sistematik vardır, bir üst kuruluşumuz var Sermaye Piyasası Kurulu...

MELİKE BASMACI (Denizli) – 20 milyon TL'lik sermaye 4 bin kişi üstünde dönüyor, yüzde 61'i 4 bin kişinin üstünde.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Fiilen işlem yapan yatırımcı sayısı küçük gibi görünebilir fakat bunlar ağırlıklı olarak kurumsal yatırımcılardır. Yani sayı olarak belki küçük olabilir ama hacim olarak büyüktür.

Tabii tabana yayılması noktasında ne gibi projeler gündemdedir? Bunu belki şifahi olarak sadece kısa bir bilgi notu olarak arz etmek isterim: Kamu-özel sektör iş birliği olan pek çok yatırım var, bunlar borsada hiçbir şekilde işlem görmedi. Borçlanma aracı olarak ya da pay piyasasında hiçbir şekilde işlem görmedi. 1980'lerin başında dönemin cumhuriyet hükümetleri döneminde yani Turgut Özal cumhuriyet hükümetleri döneminde borsanın dışında uygulanmış birtakım modellerle sınırlı olarak uygulandı. Bunu daha geniş çerçeveli olarak Sayın Hükümetimize bir proje olarak arz edeceğiz. Buradan çok ciddi sonuçlar almayı ümit ediyoruz yani sadece mevcut şirketler, bu şirketler gelin yüzde 15'ini, 20'sini, 30'unu halka açın gibi bir teşvikten çok daha öte, çok daha ciddi miktarlarda, çok daha geniş yatırımcı kitlesine hitap edebilecek altyapı projelerinin finansmanına da kolaylık sağlayacak bir modellemeyi borsa gündemine almak istiyoruz. Bunu sadece yüzeysel olarak şimdilik ifade etmek isterim, çok derin bir konu, müsaade ederseniz yazılı olarak birazcık daha detaylı olarak onları size arz edeceğim.

Halka açıklık... Tabii, halka açıklıklarla ilgili bir alt sınır var, üst sınırı koymak mümkün değil yani bir firma yüzde 100 halka açılıp açılmamaya, yüzde 80 açılıp açılmamaya kendisi karar verecektir; bu konuda bizim zorlamamız mümkün olamaz ancak teşvik edebiliriz.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ama alıcı olursa sanki bunu yaparlar gibi yani spekülasyon değil de gerçek bir alıcı olsa onu yaparlar diye düşünüyorum ama.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Borsanın işlevi zemini oluşturmaktır. Yani zemini oluşturduktan sonra arz ve talep cephesini müşevvik unsurlar dışında, teşvik edici unsurlar dışında zorlayabilmek mümkün değildir. Yani en uygun, en optimum, en verimli ortamı sağlarsınız, borsanın üzerine düşen vazifenin birincisi budur. İkincisi de, serbest rekabet koşullarında çalışmasını temin etmektir. Bu konuda Sayın Gürer'in sorduğu sorular da bu konuyu içerdikleri için ayrıca bilgi vereceğim.

Kotasyon ücretlerinin yüksekliğiyle ilgili çalışma yaptığımızı söyledim.

Kurumda değişiklikler: Önceki sayın başkanlarla ilgili, dönemlerle ilgili olumlu sözler sarf ettiniz, kurum adına teşekkür ediyorum. Kurumsal hafızayı ve kurumsal sürekliliği taşıdığımızı arz etmek istiyorum Sayın Komisyona, bu anlamda herhangi bir şeyimiz yok.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Bu arzı nasıl yapacaksınız yani bu arz nasıl olacak, bütün herkes değişince nasıl taşınmış olacak hafıza?

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Kaç kişi değiştiği yönünde bilginiz var Sayın Vekilim?

MELİKE BASMACI (Denizli) – Dinleyebilirim.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – 2 tanesi kendisi istifa etmek isteyen, ayrılmak isteyen, 2 tanesi de kurumca çalışması uygun görülmeyen 4 tane arkadaşımızla yollarımızı ayırdık. Geldiğimiz günden bu yana ayırdığımız kişi sayısı budur efendim.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Genel Müdürüm bu cevabınıza siz inanıyorsanız, ben de inanıyorum.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Ben size yazılı olarak, detaylı olarak da vereceğim.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Siz inandıysanız ben de inandım.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Yabancı bir firmaya mı satılacak, gelecek projeksiyon nedir?

MELİKE BASMACI (Denizli) – Yabancı da olmayabilir.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Evet, gelecek projeksiyonu BİST sadece yöneticilerin projeksiyonuyla sınırlı bir kuruluş değil, bu konuda sayın cumhuriyet hükümetlerinin, önceki ve şu andaki cumhuriyet hükümetlerinin son derece belli, vizyoner bir bakış açısı var yani Borsa İstanbul'u önce bir şirket olarak bütünleştirmek, kamunun elindeki bütün borsaları bir araya getirmek, bir çatı altına getirmek; dolayısıyla, verimliliği maksimum seviyeye getirmek, kapitülizasyonu maksimum seviyeye getirmek, yatırımcı sayısını bir arada tutmak gibi bir hedefti. Bunun ikinci aşaması da uluslararası kuruluşlarla iş birliğinin yapılması. Hâlihazırda iki kuruluşla yani çok uluslu NASDAQ OMX ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasıyla hissedar olarak çalışıyoruz. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasının bir sayın temsilcisi yönetim kurulu üyemiz aynı zamanda, kendisi mazereti dolayısıyla katılamadılar.

Bundan sonrası için halka arzla ilgili olarak bir gündem var ama teknik detaylar bizatihi borsanın kendisinde değil, buna karar verecek olan üst mercilerimiz yani Sayın Başbakan Yardımcılığı makamından başlayarak Sayın Hükümetimizdir. Fakat bu konuda hani yabancı bir firmaya satılma gibi -tırnak içerisinde- bir ifadeden ziyade borsanın halka arzı, bir kişiye satış, bir şirkete satış değil halka arzı gibi bir gündem var fakat bu konuda takdir de, planlama da, takvim de bana ait olmadığı için o konuda bir şey arz edemeyeceğim. Sadece gelişmeleri size yazılı olarak ayrıca arz edeceğim.

Sayın Gürer'in sorularına geçiyorum müsaade ederseniz. Sayın Gürer, Sayıştay denetimiyle ilgili olarak bir soru yönelttiler. Fikret Bey, bir izahat yaptı. Anayasa Mahkemesi, malumunuz, önüne gelen itiraz konularıyla ilgili olarak, iptal ya da itiraz suretiyle önüne gelen konularla ilgili olarak talebe bağlı değildir, talebin dışında da karar verme yetkisine sahiptir. Burada 138'inci maddenin ilgili kısmının bir kısmını iptal etmiştir yani geriye dönük olan denetimlerin de sayılmamış olacağı, geri dönük de herhangi bir denetim yapılamayacağı gibi bir ibareyi iptal etmiştir. Onun haricinde Sayıştay denetimine tabi olunmaması hususu devam etmektedir. Alınabilir mi? Her an alınabilir, tekrar bir mevzuat değişikliği yapılabilir. O Sayın Büyük Millet Meclisinin takdirdir.

Şirketlerin denetimi nasıl yapılıyor? Şirketlerin denetiminde çok yönlü bir denetim var, uluslararası örneklerine tamamen uygun bir şekilde yapılıyor. Birinci aşama, şirketin kendi denetimidir. Her şirketin kendi içinde Türk Ticaret Kanunu gereği bir denetim yürütülmektedir. Ayrıca, bağımsız halka açık şirketlerin tamamının istisnasız, bağımsız denetim şirketlerinden hizmet alma mecburiyeti vardır; dolayısıyla böyle bir denetim de ayrıca yapılmaktadır. Denilebilir ki "Parayla fatura karşılığı bir denetim ne kadar sağlıklıdır?" ama uluslararası seviye budur şirketlerin kendi denetimi anlamında.

İkinci aşama, borsanın kotasyon süreci gerçekleşikten sonra borsaya kote olduktan, listeye girdikten sonraki denetimdir. Burada da bizim iki farklı birimimiz var; bir tanesi, borsamızın teftiş ve gözetim birimidir. Bu birim hem teftiş yapmaktadır hem gözetim yapmaktadır. Gözetim yirmi dört saat esasıyla sürdürülmektedir ve gözetim sermaye piyasası kuruluyla eş anlı olarak yürütülmektedir yani hisselerle ilgili olarak her türlü hareket eş anlı olarak, borsa ve Sermaye Piyasası Kurulu eş anlı olarak gözetimini yapmaktadır. Ayrıca geriye dönük denetim anlamında da teftiş içerisindeki teftiş birimimiz de ayrıca çalışmaktadır.

Bir başka nokta, kotasyon birimimiz de, Teftiş ve Gözetim Başkanlığının dışında ayrıca hemen hemen şirketin bütün açıklamaları, bütün halka, kamuya açıkladıkları her noktayı ya da borsanın önüne getirdikleri her noktayı didik didik edebilme yetkisine sahiptir. Aklınıza gelebilecek, mali tablolarıyla ilgili, durumuyla ilgili, projeksiyonlarıyla ilgili her ne açıklarlarsa onları yerinde dahi -evrak üzerinde değil- bakabilme imkânına sahibiz.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Şöyle bir talep olursa bunu verebiliyor musunuz, KİT dâhilindeki bu tür kuruluşların bilgilerini yazılı olarak bize verme şansınız var mı?

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Özgür dilerim, anlayamadım.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – KİT kapsamında olup da halka açılmış şirketlerin sizdeki bilgilerini bizimle paylaşmanız yasal anlamda bir...

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Efendim, hepsi Kamuyu Aydınlatma Platformu diye...

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Şu denetimle ilgili yaptıkları, bize gelip işte "A" firması, ismini kullanmayalım dedik ya geçen gün...

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Evet...

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – O firmanın sizdeki bilgisi ile bize sunulan bilgisini karşılaştırma şansımız olur mu?

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – KİT'lerle ilgili olarak efendim, Kamuyu Aydınlatma Platformuna sunulan bütün belgeler ve bizim yaptığımız çalışmalar yasal bir engel yoksa -şu anda irticalen konuşuyorum- yasal bir sınırlama yoksa ben size arz edeceğim.

"Sayıştay dışında denetim mümkün mü?" Yine, Sayın Gürer'in sorduğu soru... Sayıştay denetiminin bitmiş olması hiçbir şekilde denetime tabi olmadığı anlamına gelmiyor. Birincisi, Sermaye Piyasası Kurulu gözetim ve denetim mercisi olarak denetim yapıyor; önce onu arz edeyim. İkincisi, Başbakanlık Teftiş Kurulu kendi mevzuatı gereği her türlü denetimi yapma yetkisine sahiptir. Üçüncü olarak da, Sayın Cumhurbaşkanlığı nezdindeki Devlet Denetleme Kurulu bu denetimleri yapma yetkisine sahiptir. "Efendim, yaparlar mı?" Geçmişte yapılmıştır onu arz etmek isterim. Bizatihi ben o denetimlere tabi olan kişilerden birisi olduğum için söylüyorum. Yani, bu Hükümetler döneminde bu Hükümetlerin bir bürokrati olarak

Sayıştay denetimi dışında da ,eski Yüksek Denetleme Kurulu denetimi dışında da denetimlerine biz muhatap olduk, denetlendik, cevaplarımızı arz ettik. Bu tür denetimler mümkündür onu arz etmek istiyorum.

Zannediyorum cevaplamadığım bir şey kalmadı. Ayrıca bunları da yazılı olarak arz edeceğim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının 2011-2012 hesap dönemlerine ilişkin sonuç bölümlerini ayrı ayrı okutup, genel görüşlerinize sunacağım.

2011 yılını okutuyorum.

Sonuç:

İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının 27 Nisan 2012 tarihindeki kendi genel kurulunda kabul edilen 2011 yılı bilançosu ve 51.537.309 Türk Lirası gelir fazlasıyla kapanan gelir tablosu genel görüşmeye sunulur.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

2012 yılını okutuyorum.

Sonuç:

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile 30/12/2012 tarihi itibarıyla 6085 ve 3346 sayılı kanunların kapsamından çıkarılmış bulunan İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının, Borsa İstanbul AŞ Yönetim Kurulunun 12 Kasım 2014 tarih ve (2014/4945) sayılı kararıyla onaylanan 30/12/2012 tarihli bilançosu ve 01/01/2012-30/12/2012 dönemi gelir tablosu 71.446.893 TL dönem gelir fazlasıyla kapanmış bulunmaktadır.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri sona ermiştir.

3.- *İstanbul Altın Borsası Başkanlığının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri*

BAŞKAN - Altın Borsasının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmelerine başlıyoruz.

2011 yılına ait bir öneri bulunmaktadır, öneriyi okutuyorum.

Öneriler:

Raporun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi .

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Diğer öneri ve tavsiyeler yerine getirilmiştir.

Arz ederim.

BAŞKAN – Önerinin gündemden çıkarılması hususunu oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2012 yılına ait bir öneri bulunmamaktadır. Her iki yıla ait önerilerin görüşmeleri sona ermiştir.

Şimdi, kurumla alakalı öneri ve görüşlerin dile getirilmesi ve soru-cevap işlemi için geneli üzerinde görüşme açacağım.

Aynı şekilde, sorulacak sorulara tarafınıza tebliğinden itibaren -hazırlık gerektirenlere- ayrıntılı ve yazılı bir şekilde cevap vermenizi hatırlatmak istiyorum.

Sayın Basmacı, buyurun.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Başkanım, şimdi, burada merak ettiğim bir şey var, onu soracağım önce.

Altın Borsasının bu yastıkaltındaki altınları çıkarmaya yararı oldu mu, bu konuda performansı ne? Böyle bir çalışma yaptık mı, onu merak ediyorum.

Ama asıl merak ettiğim soru şu: Bu Sayıştayın 5'inci sayfasında bir cümle var 2012 tarihiyle ilgili. Ben şunu merak ediyorum: Rıza Sarraf'ın yaptığı altın ithalatında bu 2012'deki rakamın artışının nedeni bu mu? Bununla ilgili ithalat ve ihracatında kurumun bir tespiti var mı? Varsa bunun detaylı bilgisini istiyorum, nedir ya da yoksa bunu nasıl, nereden takip edeceğiz, onun bilgisini rica edeceğim. Çünkü 2012 yılında burada ciddi bir ithalatta artış gözüküyor. Bunun nedenini merak ediyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Sayın Basmacı'nın iki sorusuyla ilgili olarak bilgi arz ediyorum.

Yastıkaltı altınla ilgili olarak İstanbul Altın Borsasının katkısı olmuş mudur? 1993 yılında kuruluşuna mütevellî heyeti oluşturulmuştur, 1995 yılında da faaliyete geçmiştir. Ben Aralık 2005 yılından itibaren Başkan Yardımcısı olarak, bir yıl sonra da Başkanlığı deruhte ederek hizmette bulundum inşallah.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Altı yıl çok iyi götürmüşsünüz vekâleten.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Teşekkür ederim, sağ olun. İnşallah hakkını vermişimdir. Sayın büyüğümüzün katkısı, biliyorsunuz.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Vekâleten olduğu için takıldım, yani iyi bir yıl altı yıl.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Üç ayrı sayın başbakan yardımcılığı döneminde görev yaptım efendim. Sayın Abdüllatif Şener, Sayın Nazım Ekren, Sayın Ali Babacan dönemlerinde görev yaptım. Her üçü de, sağ olsun, bizimle ilgili değerli katkılarda bulundular. Buradan kendilerini yine teşekkürle anıyorum.

"Yastıkaltı altınla ilgili olarak İstanbul Altın Borsasının katkısı ne olmuştur?" sorusuna gelirsek; bankacılığın sistem içerisindeki rolü birinci planda çok ciddi olmamıştır maalesef kuruluşundan itibaren. Kuruluş dönemindeki en ciddi katkı "Kapalıçarşı esnafları" diyebileceğimiz -Kapalıçarşı'da aşağı yukarı 2 bini aşkın kuyumcu esnafı vardır- ağırlıklı olarak onların sisteme kazandırılması, altındaki kayıt dışılığın önlenmesi gibi bir misyonla borsa kurulmuştur fakat 2001 krizinden sonra özellikle bankacılığın farklı alanlarda gelir elde etme, farklı kredilere yoğunlaşma, farklı müşterilerle irtibatı dolayısıyla bankacılık sistemin içine biraz daha girmiştir. Bu süreç zarfında, göreve geldikten sonra, özellikle önceki dönemlerde çok ciddi katkı olduğunu maalesef söyleyemeyeceğim gerek ekonomik koşullar gerekse borsanın imkânları sebebiyle bunun mümkün olmadığını varsayıyorum, öyle olduğunu düşünüyorum, değerlendiriyorum. 2008 yılından itibaren yani altın fiyatlarının, ons fiyatlarının 2 bin dolara yaklaştığı süreçte özellikle bankalara bizzat tarafımızdan yatırım fonları kurulması ve müşteri hesaplarının açılması noktasında teşvikte bulunulmuştur. Bunlardan bazılarıyla, üst yönetimleriyle bizzat kendim arkadaşlarımızla beraber projeksiyonlar geliştirerek katkıda bulunduk. Bir sayın banka temsilcisi buradadır, Kuveyt Türktür. Garanti Bankası, Denizbank, İş Bankası, Ziraat Bankası gibi pek çok bankanın altınla ilgili olarak müşterileri nezdinde geliştirdikleri sistemlerin müşevviki İstanbul Altın Borsası olmuştur. Bunlar talepkâr oldukları için biz dönüş yaptık anlamında söylüyorum. Bütün bankalara aynı şekilde yaklaşımda bulunduk. Borsanın kasasında ortalama 10-12 ton civarında saklama yapılrken -fiziki saklamadan bahsediyorum. İstanbul Altın Borsası kaydi işlem yapmıyor, kaydi alım satım, kaydi saklama hizmeti hiç yapmamıştır, hâlen de yapmamaktadır söz konusu piyasamız-bankacılık sisteminin kanalize edilmesi neticesinde 100 tona yakın bir fiziki saklama noktasına gelmiştir.

Bir başka nokta, Sayın Erdem Başçı'nın Merkez Bankası Başkanı olduğu dönemde, bizzat kendim defalarca Sayın Başkanı ziyaret ederek bankaların altına dayalı olarak zorunluluk hesabı açmalarıyla ilgili olarak defalarca girişimde bulunduk. Sayın Merkez Bankası yönetimi bunu olumlu buldu. Sayın başbakan yardımcılığımız da bu konuda bize destek verdi. Hâlihazırda yürüyen, bankaların altına dayalı karşılık ayırması meselesi o tarihte gündeme gelmişti. Bu ne sağlamıştır? Bu, bankaların Merkez Bankası nezdindeki dövizlerinin, özellikle döviz hesaplarının daha serbest hareket edebilmesi kabiliyetini ortaya koymuştur. Bu yönüyle dönemler farklıdır ama yaklaşık olarak ortalamasını söylüyorum; 4,5-5 milyar dolarlık bir döviz piyasaya arz edilebilmiştir bu rahatlık dolayısıyla. "Bankaların sakladığı miktarlar ne kadardır?" dersiniz 2008-2011 yılının ortalaması yani bizim çalışma yaptığımız dönemde vatandaşımız 8,5 milyar dolar seviyesinde bir yastıkaltı altını hesap açmak suretiyle sisteme kanalize etmişti, 2008-2011 aralığından bahsediyorum. Bankalar Birliğinin verileridir; karma bir veridir ama ağırlıklı olarak Bankalar Birliğinin verilerini kullanarak söylüyorum. Dolayısıyla İstanbul Altın Borsasının vekâlet yaptığım dönemde, vekil olarak görev yaptığım dönemde çok ciddi katkısı olmuştur, onu özellikle arz etmek isterim.

"2012 yılı artışında Reza Zarrab'ın söz konusu ithalat rakamlarına katkısı var mıdır?" Bunu bilebilmek mümkün değildir. Şunu mevzuat olarak arz edeyim: İstanbul Altın Borsası ithalat otoritesi konumundadır. İthal edilen altınları kimin getirdiğini görebilir, kimin çıkardığını göremez. Gelen firmalar mutlak suretle İstanbul Altın Borsasının üyeleri, kıymetli maden aracı kuruluşları olmak durumundadır.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ben bu üye listesini rica ediyorum.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Hayhay.

Bu üyeler ancak ithalat yapabilirler. Aynı zamanda Merkez Bankamız da doğal üyedir, bu üyelerin dışında Merkez Bankası da doğal üyedir. Sadece ve sadece bu üyeler ithalat yapabilir yani Türkiye'deki herhangi bir kişi ya da kuruluş mal varlığı, elindeki nakit ne olursa olsun böyle bir altın ithalatı yapamaz. Bu yetki 1567 sayılı Kanun'a ve 32 sayılı Karar'a istinaden borsaya bırakılmıştır.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Yani ben yanlış anladıysam düzeltin. Sizin üyeniz olmayan kimse altın ithalatı yapamaz.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – İthalat yapamaz ama ihracat serbesttir.

MELİKE BASMACI (Denizli) – İhracatını yapabilir, ithalatını yapamaz.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – İhracatı herkes yapabilir, ithalatını sadece...

Tabii, şeyi söyleyelim, hangi altından bahsediyoruz? Altından kastımız; Hazine Müsteşarlığının 32 sayılı Karar' da niteliklerini belirttiği -belirttiği nitelikler biraz muğlak. Bizim vekâleten görev yaptığımız, üstüne basarak söylüyorum, dönemde bunlar netleştirilmiştir, tanımlar netleştirilmiştir, Hazine Müsteşarlığıyla ortak bir çalışma dönemimizde netleştirilmiştir- işlenmemiş altından bahsediyoruz. Nedir bu? 995 ila 1.000 saflıktaki altından bahsediyoruz. Bunun altındaki altının getirilmesi üzerinde yüzde 3 KKDF olduğu için mümkün değildir, sadece mücevherat olarak altının ithali mümkündür, onu herkes yapabilir. Yani gümrük beyannamesi ekinde vergisini ödemek suretiyle her türlü firma bunu yapma yetkisini haizdir. Ama külçe altından bahsediyorsak, işlenmemiş, saf altın, ticarete konu, uluslararası ticarete konu saf altından bahsediyorsak bu ancak İstanbul Altın Borsasının üyeleri tarafından yerine getirilmiştir. Kimlerin yerine getirdiği, kimlerin ne kadar ithalat yaptığı, kimlerin gün içerisinde ne kadar işlem yaptığı hepsi kayıtlıdır. Yani kuruluşu olan 1995 yılından 2013 yılı Nisanına kadar yaptığı bütün işlemler günü gününe üye bazında, miktar bazında, dolar, TL, euro hangi para birimi cinsinden yapıldıysa kayıtlıdır, geriye dönük de bunları arz etmek mümkündür. Eğer 2012'yi soruyorsanız 2012'nin tamamını da vermek mümkündür.

MELİKE BASMACI (Denizli) – İhracatı neye bağlı olarak herkese serbest? Nasıl yani?

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Efendim, bu mevzuat çerçevesinde, Anayasa'dan başlamak gerekir. Anayasa'nın 167'inci maddesinde devlete birtakım görevler verilmiştir. Verilen görevler çerçevesinde 1567 sayılı Kanun Medisten geçmiştir. İthalatla ilgili olarak böyle bir yetki kullanılmıştır, ihracatla ilgili olarak kullanılmamıştır. 1567 sayılı Kanun'la Medis kendisindeki yetkiyi devlete, devletin tüzel kişiliğine ait olan yetkiyi Bakanlar Kuruluna devretmiştir. Bakanlar Kurulu bunu 1567 sayılı Kanun ve 32 sayılı Karar çerçevesinde bazı konularla ilgili olarak düzenlemeyi yapmıştır, bazı konularla ilgili olarak yapmamıştır. İhracatla ilgili olarak sınırlama Türk ekonomisinde hiçbir zaman riske edici bulunmadığı için yapılmamıştır ancak ithalat özellikle kayıt dışılık, kara para, kaçakçılık gibi pek çok konuya sebebiyet verdiği için, 1980 öncesi dönemde çok ciddi bir şekilde miktarlar tuttuğu, Türk ekonomisine çok boyutlu olarak zararlar verdiği için -terörün finansmanından tutun ekonominin tahribatına kadar- kayıt altına alınmıştır. Bunun için de Altın Borsası gibi bir kurum kurulmuş, bu kurum eliyle sistem kaydılaştırılmıştır. Dolayısıyla da bu dönem için böyle bir katkı var mıdır, yok mudur? Benim için spekülasyon bir cevap olur.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ama niye artmış ciddi...

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Fakat 2012 için şöyle bir yorum yapabilirim: 2002 yılında fiyatlar seviyesi -altında fiyatlar ons cinsinden ölçülür- aşağı yukarı 250 dolarlar seviyesinde iken 2012 yılına kadar 2 bin dolarlar seviyesine gelmiştir. Yani altın hemen hemen hiç hız kesmeden sürekli olarak yükselmiştir. Bu süreç o yükselişin zirvesidir, 2012 yılı o fiyat seviyesinin yükselişidir. Bütün dünyada fiziki altın ticareti Şanghay Borsasından tutun, Hindistan'daki borsadan tutun dünyada fiziki olarak işlem gördüğü bütün ülkelerde müthiş bir işlem hacmine sahne olmuştur. Onları da yazılı olarak örneklerde dipnotlu olarak size arz edebiliriz. Yani 2012 Türkiye'ye münhasır bir olay değildir. Burada kimi kişiler ya da kuruluşlar farklı saiklerle farklı işlemler yapmışlar mıdır, kendi görev, yetki alanım içerisinde ancak cevaplayabilirim, onun dışındaki konular spekülasyon olur benim için, takdir edersiniz, cevap vermek mümkün değil.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Üye listelerini vermek sizin göreviniz ama spekülasyon doğru ama dönemin denk gelmesi de manidar.

BORSA İSTANBUL AŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN SARAÇ – Yaklaşık yedi buçuk yılın altı buçuk yılını vekâletle sürdürdüm. Bunu da bir gururla arz etmek istiyorum.

BAŞKAN – Teşekkürler Sayın Genel Müdür.

Altın Borsasının 2011 ve 2012 hesap dönemlerine ilişkin sonuç bölümlerini ayrı ayrı okutup genel görüşlerinize sunacağım.

2011 yılını okutuyorum:

Sonuç:

İstanbul Altın Borsasının 20.03.2012 tarihindeki kendi genel kurulunda kabul edilen 2011 yılı bilançosu ve 5.087.092,75 Türk Lirası gelir fazlası ile kapanan gelir tablosu genel görüşmeye sunulur.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

2012 yılını okutuyorum:

Sonuç:

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile, 30.12.2012 tarihi itibarıyla 6085 ve 3346 sayılı Kanunların kapsamından çıkarılmış bulunan İstanbul Altın Borsasının; Borsa İstanbul AŞ (BİST) Yönetim Kurulunun 12.11.2014 tarih ve 2014/49-15 sayılı kararıyla onaylanan 30.12.2012 tarihli bilançosu ve 01.01.2012-30.12.2012 dönemi gelir tablosu, 7.969.039,22 TL dönem gelir fazlası ile kapanmış bulunmaktadır.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

Altın Borsasının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri sona ermiştir.

Teşekkür ediyoruz.

Merkezi Kayıt Kuruluşunun 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmelerine başlıyoruz. Görüşmelere başlamadan önce, Sayın Genel Müdülden başlamak üzere toplantımıza katılan kurum yetkililerinin Komisyonumuza kendilerini tanıtlamalarını rica ediyorum.

(Toplantıya katılan bürokratlar kendini tanıttı)

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Sayın Genel Müdüümüze sunumunu yapması için söz vereceğim.

Buyurun.

4.- *Merkezi Kayıt Kuruluşu Başkanlığının 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri*

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Teşekkür ediyorum Sayın Başkanım.

Sayın Başkanım, değerli milletvekilleri, değerli hazırun; Merkezi Kayıt Kuruluşunun faaliyetlerini ve yaptığı işleri anlatmak için sizlere sunum dağıttık, onlar önünüzde. Ben onun üzerinden hızlı bir şekilde gitmeyi planlıyorum vakitle ilgili bir sıkıntı olmasın diye.

Merkezi Kayıt Kuruluşu Türkiye'nin merkezî saklama kuruluşu. Görevi, aslında, Türkiye'de basılı olan menkul kıymetlerin tamamının fiziksel ortamdan elektronik ortama aktarılması ve o menkul kıymetlerle fiziksel dünyada ne yapılıyorsa bunların hepsinin elektronik ortamda yapılması için kurulmuş bir kuruluş. 1999 yılındaki Sermaye Piyasası

Kanunu 10/a maddesi uyarınca kurulduk ve 2002 yılında faaliyete başladık. Özel hukuk tüzel kişisiyiz ve bunun dışında Sermaye Piyasası Kurulunun gözetim ve denetimi altındayız.

Mevcut 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 13, 80 ve 81'inci maddeleri bizim Sermaye Piyasası Kanunu'nda geçen MKK'yla ilgili maddeler. Onun dışında, yönetmeliğimiz var, ilgili tebliğler var ve Merkez Bankasına Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Kanunu uyarınca da ödeme sistemlerinin bir parçasıyız. Faaliyetlerimizi tabii, kanunun ilgili maddeleri belirlemiş durumda. Bunların en önemlisi merkezî saklama hizmeti vermek demin söylediğim gibi. Sermaye piyasası araçlarına ilişkin hakları izlemek, elektronik bir platform oluşturmak, yatırımcılar ile şirketler arasında koordinasyonu sağlayacak bir veri bankası ve platform oluşturmak, ürün senetlerinin yani bildiğimiz tarım ürünlerinin kaydileştirilmesini de sağlamak, sadece menkul kıymetlerin değil. Bu şekilde kurumların elektronik genel kurulları için bir altyapıyı oluşturmak ve menkul kıymet mutabakat sistemi işletmek Merkez Bankasının gözetiminde, bizim ana görevlerimiz arasında. 36 milyon liralık sermayemiz var. Bunun yaklaşık yüzde 65'i Takasbanka ait, yüzde 30'u Borsa İstanbul'a, yüzde 5'i de Sermaye Piyasaları Birliği'ne ait. 9 kişilik bir yönetim kurulumuz var. 2 iştirakimiz var: Birisi Saraybosna borsası, yüzde 5 payla; birisi de Sermaye Piyasası Lisanslama, Sicil ve Eğitim Kuruluşu, yüzde 10'la pay sahibiyiz.

Kanun ve kanunun ilgili düzenleme çerçevesinde başlıca görev ve yetkilerimiz şu şekilde oluşmuş durumda: Merkezî saklama kuruluşuyuz. Türkiye'de açılan tüm hesapların bir örneğinin açıldığı finansal hesaplar merkezi konumundayız. SPK'nın görevlendirmesi sonucunda veri depolama kuruluşu hizmetini vermeye başlıyoruz. Kamuyu Aydınlatma Platformu, KAP olarak bilinen platformun işleticisiyiz. Elektronik genel kurulların yapıldığı bir merkez konumundayız. Ürünlerin kaydileştiği, tarım ürünlerinin kaydileştiği elektronik kayıt kuruluşuyuz. Bilgi toplumu hizmetleri için merkezî veri tabanı hizmet sağlayıcısıyız. Yazılım geliştirme teknolojiğimizle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından AR-GE merkezi olarak yetkilendirilmiş durumdayız ve menkul kıymet mutabakat sisteminin bir parçasıyız.

Yapmakta olduğumuz ve yapmayı planladığımız işleri bir toparlamaya çalışırsak aslında bizim MKK 2023 vizyonumuz var. Bu vizyon çerçevesinde öncelikle MKK olarak bütün yazılımlarımızı kendi AR-GE merkezimizde geliştirmek, bu yazılımları sadece Türkiye'nin kullanımına değil, dünyadaki benzer kurumların kullanımına veya şirketlerin kullanımına sunmak üzere bir MKK 3.0 denilen bir vizyonumuz var. Bu vizyon çerçevesinde yapılandırmamızı yaptık ve çalışmamızı devam ettiriyoruz. Ona ilişkin de birazdan geldiğimiz noktaya ilişkin bilgi vereceğim. Ana yazılımımız Merkezî Kaydi Sistem yazılımı. Demin söylediğim gibi, menkul kıymet saklama sistemini oluşturmanız için fiziki dünyada yaptığınız bütün işlemleri elektronik ortamda yapacağınız bir yazılıma ihtiyacınız var. Biz 2003 yılında bu yazılımı yazdık ve 2005 yılında faaliyete geçti. Bunun için de TÜBİTAK'tan AR-GE desteği almıştık. Aynı zamanda, yatırımcılara hizmet veriyoruz. Bu hizmeti şu şekilde veriyoruz: Türkiye'nin menkul kıymet saklama sistemi birçok ülkeden farklı bir şekilde, müşteri bazında yani yatırımcı bazında, Türkiye'deki menkul kıymet sahiplerinin ayrıntısını tutan bir bilgi barındırıyoruz ve buna dayanarak da çeşitli hizmetler veriyoruz. Bugün itibarıyla, kaydi sistemde izlediğimiz menkul kıymetlerin piyasa değeri 947 milyar lira. Şu anda 25 milyon yatırımcının 46 milyon hesabı MKK sisteminde açılmış durumda. Ama bunların içinde sadece 3,7 milyonunun bakiyesi var. Bakiye derken, menkul kıymet yatırımı yapmış bu yatırımcılar. Örneğin, bir sonraki slaytta pay senedi yatırımcısının sayısı şu anda 1 milyon 61 bin. Onun dışında, devlet iç borçlanma senetleri, yatırım fonu, özel sektör borçlanma aracı gibi Türkiye'deki tüm kıymetler şu anda yüzde yüz kaydi sistemde izlenmekte, 2005 yılından itibaren.

Sadece yazılım değil, tabii ki ciddi bir donanım yatırımı da gerektiren bir altyapı bu. O donanım yatırımımızı da yapıp geliştirmemizi takip ediyoruz. Günde yaklaşık 2 milyon tane işlemin döndüğü bir altyapı aslında bu. O yüzden, gerek bilgi güvenliği olsun gerek iş sürekliliği olsun gerekse hizmetin kesintisizliği sağlansın, ciddi bir altyapı yatırımı ihtiyacı duyan bir kuruluşuz. İstanbul Finans Merkezi Projesi'nde biz ilk fazında iki eylemde sorumlu kuruluştuk, 22 eylemde iş birliği yapılacak kuruluştuk. Yani dolayısıyla, 71 tane eylemin yaklaşık üçte 1'inde biz etkin bir şekilde görev aldık ve sorumlu olduğumuz iki tane eylemi -birisi elektronik genel kurullar, bir tanesi de elektronik fon alım-satım platformu- zamanında bitirip teslim ettik ve devreye aldık. Yeni dönemdeki, 2014-2018 İFM Projesi'nde de Kamuyu Aydınlatma Platformu yazılımı için biz sorumlu kuruluşuz, onun dışında 14 tane eylemde de iş birliği yapılacak kuruluşuz.

Hızlı bir şekilde o projeleri geçiyorum. 2011 yılından itibaren sadece merkezî saklama hizmetlerini değil, merkezî saklama hizmetlerimizle ilintili olan yeni projeleri devreye alma kararı almıştık ve bu projelere ilişkin olarak da yurt dışına satış vizyonumuz vardı. Onları anlatan birer tane slayt, çok fazla üstünde durmayacağım. Belki bir tanesini söylemek gerekirse Elektronik Genel Kurul bugün dünyadaki en iyi yazılım ve bu nedenle yurt dışına bunun satışını yapıyoruz, onu söyleyebilirim ve bütün projelerimizi biz sadece AR-GE merkezinde geliştirmekle kalmıyoruz, bu projelerimiz için TÜBİTAK'tan AR-GE desteği de alıyoruz. O anlamda, hep yenilikçi, inovatif yazılımları ve yurt dışına satılabilir bir altyapıyı hep hedefliyoruz.

Veri bankasıyız, üniversitelerle iş birliği yapıyoruz, bu elde ettiğimiz verilere ilişkin endeksler oluşturmak veya raporlar üretmek için ciddi bir çalışma içindeyiz. Çok önem verdiğimiz elektronik ürün projesinin de çok önemli bir aktörüyüz. Bugün buğday, mısır, çeltik, arpa, pamuk, zeytin kaydi sistemde izleniyor yani lisanslı depolara teslim edildiği anda -artık o fiziki ürün senetleri artık ortadan kalktı- bunlar elektronik ortamda bir menkul kıymet gibi hem işlem görüyor hem de saklaması yapılıyor. Böylece, çiftçilerimizin bu elektronik ürün senetlerine dayalı olarak bankalardan kredi almasının kolaylaştırılması, türev araçlarının oluşturulması şeklinde ciddi faydaları olan bir altyapıyı işletiyoruz şu anda. O anlamda, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının elektronik kayıt kuruluşu lisansına sahibiz.

E-şirkette sadece borsada işlem gören şirketler değil, bağımsız dış denetime tabi 4.500'e yakın şirketin aslında kamuya açıklaması gereken bilgilerin bulundurulduğu bir platformu işletiyoruz. Sadece sermaye piyasasına yönelik değil, aynı zamanda, Finansal Kurumlar Birliğiyle bir ortak çalışmamız var. Onlara da leasing sözleşmelerinin kayıtlı olması konusunda bir yazılım yazdık. Yani sermaye piyasalarının dışında bu tür sektörlerde de yazılım yapıp yurt dışından yazılım satın alınmamasını sağlamaya çalışıyoruz çünkü Türkiye'deki yazılım sektörünün ve altyapısının bunun için yeterli, hatta çok gelişmiş olduğuna inanıyoruz; vizyonumuzu bu şekilde koyduk.

KAP 4.0 Projesi de şu anda mevcut KAP Projesi'nin bir devamı. Burada yeni bir teknoloji kullanarak yurt dışına satılabilir bir ürün haline getirmeye çalışıyoruz. Bu kapsamda, bu hedeflerimiz doğrultusunda şu ana kadar 6 tane ödül aldık. Bunların 4 tanesi uluslararası ödül, 2 tanesi ulusal ödüller. Toplam bugüne kadar AR-GE desteği olarak 6 tane projemizde AR-GE desteği aldık, zaten her başvurduğumuz projede kabul gördük ve verilebilecek en yüksek miktardan desteğimizi aldık. Şu anda 2 tane projemiz de değerlendirme aşamasında, inşallah, 8'e çıkarmayı planlıyoruz. Dünyanın en iyi elektronik genel kurul yazılımı olduğunu söylediğimiz yazılımımız sayesinde NASDAQ'la bir anlaşma yaptık ve bu yazılımın NASDAQ'ın etkin olduğu 17 tane ülkeye satışı konusunda bir protokolümüz var, bu çerçevede görüşmelerimiz devam ediyor. Bir sonraki aşamada da "Africlear" denilen, Afrika'ya dünyadaki en iyi uygulamaları getirip Afrika'nın kalkınmasını hedefleyen Afrika Kalkınma Bankasının bir inisiyatifiyle bir anlaşma daha yaptık. Bu çerçevede, Afrika'daki tüm şirketler genel kurullarını elektronik olarak Türkiye'deki bizim sistemimiz üzerinden yapabilecek duruma getirdiler, bunun ilk denemesini geçen ay gerçekleştirdik ve başarıyla genel kurulu yapmış olduk. Eylül ayında resmî olarak onlar mevzuatlarını Türkiye mevzuatına göre çevirip -her ülke, kendisi, teker teker; Kenya, Nijerya...- onlar da genel kurullarını bizim sistemimiz üzerinden yapacaklar.

34 no.lu slaytta da şu anda bu yazılımlarımızın yurt dışına satışı konusunda görüştüğümüz ülkeler var; bunlardan özellikle, Romanya, Kolombiya, Abu Dabi ve Dubai'yle çok ciddi bir şekilde görüşmelerimiz sürüyor, NASDAQ'la yaptığımız anlaşmanın dışında olan ülkeler bunlar. Bu çerçevede 2023 yılı vizyonumuz doğrultusunda faaliyetlerimizi sürdürmeye çalışıyoruz.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum.

Önerilerin görüşmelerine geçiyoruz.

2011 yılına ait bir öneri bulunmaktadır.

Öneriyi okutuyorum:

Öneri:

Raporun ilgili bölümlerinde yer alan ve rapor ekinde listesi verilen diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi.

BAŞKAN – Cevap için buyurun lütfen.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Biz bu raporda yer alan tavsiyeleri yerine getirdik ve bu tavsiyelere ilişkin olarak yaptığımız işlemlerle ilgili olarak da Sermaye Piyasası Kurulu nezdinde bir denetim yapılmıştı. Sermaye Piyasası Kurulu da bu denetim ve soruşturmasını tamamladı ve burada verilen önerilerin hepsinin gereklerini yerine getirmiş olduk bu şekilde.

BAŞKAN – Önerinin oylamasına geçiyorum.

Önerinin gündemden çıkarılmasını oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

2012 yılına ait bir öneri bulunmamaktadır.

Her iki yıla ait önerilerin görüşmeleri sona ermiştir.

Şimdi kurumla alakalı öneri ve görüşlerin dile getirilmesi ve soru-cevap işlemi için geneli üzerinde görüşme açacağım.

Komisyon toplantımızda Komisyon üyelerimizin sormuş olduğu sorulardan cevaplandırılması hazırlık gerektirenleri tutanakların tarafınıza tebliğinden itibaren on beş günlük yasal süresi içerisinde yazılı ve ayrıntılı olarak cevap vermenizi hatırlatmak istiyorum.

Sayın Basmacı, buyurun.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Başkan, Sevgili Genel Müdürüm; benim elimde bana verilen bir doküman var. Bunlar, biliyorsunuz, Komisyon bazında bize geliyor. Şimdi, burada çok enteresan bir şey görüyorum. 11 kişilik bir Yönetim ve Denetim Kurulu var ve isimler var.

BAŞKAN – Sayın Basmacı, bize dağıtılan 9 kişilik bir Yönetim Kurulu üyesi listesi var.

MELİKE BASMACI (Denizli) – O zaman bunu ben kendim bastım herhâlde, bilmiyorum, şöyle bir doküman bana gelen. Alt komisyon üyesi olduğum için gelmiş olabilir mi? Alt komisyon üyelerine gelen bir doküman olabilir mi?

BAŞKAN – Hepimize dağıtıldı. Şu alt komisyon raporu. Tamam, alt komisyon raporu.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Raporu değil, alt komisyona gitmeden önce verilen doküman.

BAŞKAN – Ha, bu son hâli ama şu alt komisyon raporu...

MELİKE BASMACI (Denizli) – Tamam, şu 2016 zaten, son hâlini soracağım.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Sayın Milletvekili, 9 Yönetim Kurulu üyesi, 2 Denetim Kurulu üyesi.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Tamam, peki. Ben şöyle bir şeyi çok merak ettiğim için soruyorum. Soru sormamdan da rahatsız olmayın, merak ediyorum sonuçta, bu sizi rahatsız etmesin.

BAŞKAN – Sayın Basmacı, hiç öyle bir şey yaptık mı şimdiye kadar, lütfen.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Sayın Genel Müdürüm’e söyledim, size değil, siz çok adil olabiliyorsunuz, onu biliyorum.

Şimdi, burada bir şey dikkatimi çekti. Ben hukukçu değilim, yine hukukçu arkadaşlarıma döneceğim. Şimdi, 5411 sayılı bir Bankacılık Kanunu var. Burada diyor ki: “Kurul Başkan ve üyeleri, asli görevlerini aksatmayan bilimsel amaçlı yayın, ders ve konferans ile telif hakları hariç Kurumdaki resmî görevlerinin yürütülmesi dışında kalan resmî veya özel hiçbir görev alamaz, dernek, vakıf, kooperatif ve benzeri yerlerde de yöneticilik yapamaz, ticaretle uğraşamaz, serbest meslek faaliyetinde bulunamaz, Kurumun düzenlemek ve denetlemekle yetkili olduğu sektör veya alanla ilgili ortaklıklardan pay sahibi olamaz, hakemlik ve bilirkişilik yapamazlar.” diye birçok madde yazılmış.

Şimdi, ben 2016 yılı Denetim ve Yönetim Kurulu listesinde şöyle bir şey görüyorum: Sayın BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben’in burada görevli olduğunu görüyorum. Şimdi, siz toparlayın, böyle bir yasa var, 5411. Zekeriya Bey, siz hukukçusunuz, bilirsiniz. Bir de burada, fiiliyatta bir Yönetim Kurulu üyeliği var. Şimdi, nasıl oluyor? Yani BDDK Başkanında mı sıkıntı var, bunda mı bir sıkıntı var? Bunu anlayamadım. Birincisi bu.

İkincisi: 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’muz var biliyorsunuz. Bunu okumayayım, bunu zaten birçok, herkes biliyor, birçoğa bile gerek yok. Şimdi diyor ki burada: Sayın Kenan Işık Başbakanlık Müfettişi, 657’ye göre çalışıyor. Nasıl bu kurumda, Yönetim Kurulunda, ben onu anlayamadım. Bu iki soruyu çok merak ediyorum.

Bu arada çok enteresan, sunum bitti, denetim bitti neredeyse, hâlâ listenin gelmemesi de çok ilginç. Ben görmek istiyorum kimler var bugün, kimler görevlidir çünkü bu beni çok şaşırttı.

BAŞKAN – Sayın Basmacı, şu üst komisyon raporu size ulaştı mı, şu mavi dosya?

MELİKE BASMACI (Denizli) – Ulaştı Sayın Başkanım yani...

BAŞKAN – Tamam, o en üstünde, evet ilk sayfasında.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Peki, bir fotokopisini rica edeyim o zaman.

BAŞKAN – Tabii, tabii, buyurun.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Şimdi, bu sorulara cevap verirken tabii ben bir de hukukçu arkadaşlarımdan da duymak istiyorum. Yani 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun bu maddesine rağmen BDDK Başkanı nasıl Denetim Kurulu üyesi olur? Açıklarsanız çok sevineceğim çünkü bu işte beni çok huzursuz eden şeyler var. Yani, Sayın Sayıştay, tebrik ediyorum, harika bir faaliyet raporu hazırlamış, tabiri caizse, tam anlamıyla faaliyet raporu hazırlamış. Size çok teşekkür ederim, alt komisyonunda yaptığınız sunumun satırını değiştirmeden bize tekrar getirmişsiniz. Onun dışında, neyse ki bize dağıtılan dosyada 2016 yılı Yönetim Kurulunu koymuşsunuz ki bizim de bunu görme şansımız olmuş. Herkes bilsin, beş taş oynamıyoruz, denetim yapıyoruz.

Hukukçu arkadaşlarım ve siz cevap verirseniz sevinirim. Bir de ben yazılı olarak rica edeceğim sorularımın cevaplarını, bu iki sorumu da.

Teşekkür ederim, sağ olun Sayın Başkan.

BAŞKAN – Sayın Birkan, buyurun.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Çok Değerli Başkanım, değerli Komisyon üyesi milletvekili arkadaşlarım, değerli katılımcılar; ben de hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Yalnız bu “Beş taş oynamıyoruz.” u yazacağız KİT Komisyonuna Melike Hanım.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Patenti bana geçsin diye uğraşıyorum.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – “Patenti geçsin.” diye, geçti yani bu. Bu yılın KİT Komisyonunun... Şimdi, bazı kurumların yönetim kurulları oluşturulurken -burada da gördük- birçok kurumun yönetim kurulu, yönetim kurulu başkanı, bir profesyonelleri var, çalışanları var, bir de yönetim kurulları var. Şimdi, birçok yönetim kurulu oluşturulurken ortak olan kurumlardan üye geliyor. Yani, burada da var, yanlışmıyorum değil mi? Takasbank gönderiyor.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Evet.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Başka kim var mesela sizde?

MELİKE BASMACI (Denizli) – Yasa yok, o Takasbank falan o yasaya tabii iş yapmıyor, baktım ben onlara.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Hayır, yok şöyle: Takasbank şimdi buranın en büyük ortağı, değil mi?

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Evet.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Takasbank en büyük ortağı. Dolayısıyla, zaten şirketlerde, tüzel kişiliklerde - hukukçu arkadaşlarımız da biliyordur- yönetim kurullarına en çok hissedar olanlar atarlar. Burada da denetimlerinde ve diğer şeylerinde var. Tabii gerek yönetim kurulu üyeleri gerekse çalışan profesyonellerle ilgili de bazı maddeler koymuşlar.

Şimdi, burada yapamayacakları işlemler kısmına gelince zaten bu aynı zamanda 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’nda da geçerli olan şeyler. Devlet Memurları Kanunu’na tabi olan birisi burada yönetim kurulu üyesi olduğu zaman zaten bunları yapamıyor. Yani bir devlet memuru bir şirketin ticaret şeyi olamaz ama bakın, bunlar devlete ait şirketler yani burada yaparken bu görevi...

MELİKE BASMACI (Denizli) – 2016 yani kanun çıktıktan sonra, 2016’yı söylüyorum.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Fark etmez ki Melike Hanım.

MELİKE BASMACI (Denizli) – 2016 yılı yönetimini yani bizim denetimimizden çıktıktan sonra yani KİT'ten çıktıktan sonraki süreçten bahsediyorum. Bir KİT oldu artık.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Fark etmez Melike Hanım. Bakın, birçok firma şu anda mesela bazı bankaların yönetiminde hazineden atanalar var yasa gereği. Bazı bankaların yönetiminde vakıflardan atanalar var.

MEHMET AKYÜREK (Şanlıurfa) – Özelleştirme, denetimden çıkması anlamına gelmiyor.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Yani, denetimden çıkması anlamında değil bu.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Yani, 657'ye tabi biri şu anda KİT olmayan şirket olan bir yerde görev alabilir mi?

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Alabilir, niye almasın? Özel statüde alabilir. Şimdi, bunun KİT olmaması demek şey anlamına gelmiyor. Bakın, az önce kanunla kurulduğunu söyledi. Neyse, buna yazılı cevap versin arkadaşlar ya da şey yapınlar.

Diğer bir konu: Ben şeyi merak ediyordum Başkanım, Sayın Genel Müdürüm.

BAŞKAN – Evet, Sayın Birkan, buyurun.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Diğer bir konu, benim merak ettiğim konu şu: Yani bunu duydum ben sadece, Merkezi Kayıt Kuruluşu ama bu tarımla ilgili, tarım ürünleriyle alakalı... Yani bir de vatandaşımıza ulaşma noktasında mesela tarım ürünlerinde de nasıl bir şey yapıyorsunuz? Yani bilmediğim için soruyorum, öğrenmek için soruyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Sorulara sırasıyla baştan itibaren cevap verin lütfen.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Sayın Milletvekilim...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Mesela zeytin Bursa'da yetiştiriyor, nasıl çıkıyor?

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Evet, orada da MARMARABİRLİK'le yapılıyor bu işlem. Şöyle aslında, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının düzenlemeleri çerçevesinde şöyle bir yapı oluşturulmuş durumda: Çiftçi lisanslı depolarda yani lisanslı depolarda saklanabilir ürünleri Bakanlık belirliyor, bunların evsafını ve özelliklerini belirledikten sonra çiftçi bu ürettiği ürünü bu lisanslı depoların olduğu yere götürüyor. Öncesinde yetkili sınıflandırma üzerinden bir laboratuvar sistemi var. Bu laboratuvar sisteminden geçip sınıfları belirleniyor ürünlerin. Mesela buğdayda durum buğdayı 1, durum buğdayı 2 gibi. Bunlar belirlendikten sonra hepsinin tabii silolarda ayrı yerleri var. Eski sistemde çiftçimiz bunu teslim ettikten sonra kendisine fiziksel olarak ürün teslim makbuzu veriliyordu ve o ürün teslim makbuzunu aldığı anda aslına bakarsanız o bölgedeki banka şubeleriyle yapılan anlaşmalar çerçevesinde kredi kullanmak isterse onun karşılığında kredi kullanabiliyordu.

MEHMET AKYÜREK (Şanlıurfa) - Zaten devam ediyor o yıllardır.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – O devam ediyor ama şimdi...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Yok, şimdi farklı bir şey ama.

MEHMET AKYÜREK (Şanlıurfa) - Yok, bunun dediği buğdayı götürüyorsun, bir evrak veriyor, kredi alıyorsun.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Şimdi, şöyle: Bakanlıktan lisanslı depo yetkisi almış, bu depolar faaliyete geçtikten sonra artık o bölgedeki çiftçi bunu bu şekilde teslim ettikten sonra kendisine fiziki olarak bu makbuz verilmiyor. Bizim o borsayla ve o lisanslı depoyla elektronik entegrasyonumuz var. Hesabına otomatik olarak o elektronik ürün senedi yansıyor. Artık o saatte sonra çiftçimiz eğer isterse bunu o borsada satabiliyor elektronik ürün senedi olarak, isterse onu herhangi bir bankanın... Ki şu anda 12 tane finansal kuruluş bu elektronik ürün senetlerine ilişkin kredi verebiliyor. Daha yaygınlaşması tabii yavaş yavaş sürüyor bunun. Bu sistemi bu şekilde devam ettirerek aslında varılması hedeflenen şey şu: Bugüne kadar...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Borsalar da bu sistemin içinde mi?

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Tabii. 8 tane büyük ticaret borsası var biliyorsunuz, büyük denilebilecek. Bunlar bu sistemin içinde ama en önce gelen 2 tane borsa oldu. Bir tanesi İzmir'deki İzmir Ticaret Borsası ve onun lisanslı deposu ELİDAŞ. Polatlı'da hububatta oldu, LİDAŞ o da lisanslı deposu Polatlı Ticaret Borsası var. Üçüncüsü de, tabii ki en büyüklerinden bir tanesi Konya Ticaret Borsası, hatta Konya Ticaret Borsası bir adım daha ileri götürdü...

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Adana'da yok mu?

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Bildiğimiz kadarıyla Adana'da yok.

ÖMER FETHİ GÜRER (Niğde) – Patatesin başkenti Adana.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Sayın Milletvekilim, bunun olabilmesi için iki şart gerekiyor. Bir tanesi: O ürüne ilişkin olarak bir kere Bakanlığın düzenleme yapması gerekiyor yani lisanslı depoda saklanabilir ürün kıstası olması gerekiyor. Bir de –atıyorum- Polatlı'da var ama lisanslı depo, Konya'ya kadar başka bir yerde yok. Öyleyse o çiftçimizin teslim edeceği buğdaya ilişkin lisanslı depoların sayısı artırıldıkça, artık bu sistem genişleyecek, büyüyecek. MKK'nın buradaki fonksiyonu şu aslında: Finansal piyasalarla entegre çalışmayan bu tür sistemler hep eksik olur düşüncesiyle en önemli hedefimiz de geçen alt komisyon toplantısında da sorulmuştu. Fındıkla ilgili lisanslı deponun oluşturulması ve sisteme bunun dâhil edilmesi. İnşallah, hani o çalışmalar belli bir noktaya geldiği zaman bunu da sisteme katmış olacağız.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Genel Müdürüm, kolay sorudan başladınız.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Yok, sondan başlasın denince...

BAŞKAN – Genel de usul öyledir, kolay cevaptan başlanır.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Sayın Milletvekilim, bir yanlış anlaşılma olmasın, ben alt komisyonda yaptığım sunumu güncelledim, rakamlarını düzenledim, daha ayrıntıya yer verdim ama çok hızlı geçtim burada. Kusura bakmayın eğer bir yanlış anlaşılma olduysa.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Asıl soruma geçerseniz memnun olurum.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ERGİNCAN – Şimdi, bilgimiz dâhilinde olan kısmını paylaşalım ama yazılı olarak cevap verdiğimizde daha ayrıntısını söyleyelim.

Bildiğimiz kadarıyla 375 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin ek madde 16'sı uyarınca -ki bu Mayıs 2013'te yasalarmış- üst kurul başkan ve üyelerinin kurumun görev alanıyla ilgili olmamak kaydıyla yönetim kurulu, denetim kurulu üyesi olabilmelerine imkân tanınmış bu düzenlemeyle. Yani, Sayın BDDK Başkanımızın burada görev almasına ilişkin olarak hukuki dayanak derken belki bunu söyleyebiliriz ama dediğim gibi, buna yazılı olarak daha ayrıntılı bir şekilde cevap vermek isteriz.

MELİKE BASMACI (Denizli) – Peki, öbürü 657 sayılı Kanun'a...

BAŞKAN – Bununla ilgili bir söz daha vereyim.

Buyurun.

MKK YÖNETİM KURULU ESKİ ÜYESİ MURAT KOÇ – Sayın Başkanım, sayın vekiller; Sayın Genel Müdürümüzün ifade ettiği gibi, 24 Mayıs 2013 tarihli 6487 sayılı Kanun'da ek 16'ncı maddedeki ifadeyi aynen okuyayım arzu ederseniz: “5018 sayılı Kanuna ekli (III) sayılı cetvelde sayılan düzenleyici ve denetleyici kurumlar ile Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu Kurul Başkan ve üyelerine, kendi mevzuatında yer alan kısıtlamalara bağlı olmaksızın kurumun görev alanıyla ilgili olmamak kaydıyla kamu kurum ve kuruluşları ile sermayesinin yarıdan fazlası devlete ait kurum ve kuruluşlarının yönetim kurulu, denetim kurulu ve danışma kurulu üyesi görevleri ile komisyon, heyet, komite ve benzeri organlarda görev verilebilir ve bu görevlerinden dolayı 631 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 12'nci maddesi hükümleri esas alınmak suretiyle ilgili mevzuatında öngörülen tutarlarda ayrıca ödeme yapılır.” hükmü getirildi. Sayın BDDK Başkanımızın Merkezi Kayıt Kuruluşunda görevlendirilmesi de bu madde kapsamında. Öncelikle, rahmetli Mukim Öztekin Bey görevi deruhte ediyordu bu şekilde; daha sonra da şu andaki BDDK Başkanımız Mehmet Ali Akben bu madde kapsamında görev yapmakta.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Vallahi ben hukukçu değilim, olanı söylüyorum. Ben yine yazılı alayım çünkü 5411 sanki bunun haricinde gibi duruyor ama hukukçu arkadaşlarla ben bir konuşmak isterim. Yazılı rica edeyim.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Tabii.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Öbür arkadaşla ilgili peki? Bir tane daha sordum ben, 657'ye tabii.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Kenan Işık.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Evet.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Bizim bilgimiz dâhilinde -ben hukukçu değilim, o yüzden yanılmak istemem fakat- 657 sayılı Kanun'a aykırı bir görevlendirme değil Kenan Bey'in görevlendirilmesi. Acaba...

MELİKE BASMACI (Denizli) - Tamam, onu da yazılı alayım ben.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Tamam.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Sizi de yormamış olayım böylelikle.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Estağfurullah.

MELİKE BASMACI (Denizli) - Cevaplar gelsin, ona göre tekrar değerlendiririz.

MKK GENEL MÜDÜRÜ YAKUP ENGİNCAN - Tabii.

BAŞKAN - Peki, teşekkür ediyorum.

Merkezi Kayıt Kuruluşunun 2011 ve 2012 hesap dönemlerine ilişkin sonuç bölümlerini ayrı ayrı okutup genel görüşlerinize sunacağım.

2011 yılını okutuyorum:

Merkezi Kayıt Kuruluşu AŞ'nin 29/3/2012 tarihindeki kendi Genel Kurulunda kabul edilen 2011 yılı bilançosu ve 18.265.536,39 Türk lirası dönem kârıyla kapanan gelir tablosu genel görüşmeye sunulur.

BAŞKAN - Genel görüşlerinize sunulmuştur.

2012 yılını okutuyorum:

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile 30/12/2012 tarihi itibarıyla 6085 ve 3346 sayılı kanunların kapsamından çıkarılmış bulunan Merkezi Kayıt Kuruluşu AŞ'nin; kendi Yönetim Kurulunca 24/10/2014 tarih ve 12/08 sayılı Kararı'yla onaylanan 30/12/2012 tarihli bilançosu ve 1/1/2012-30/12/2012 dönemi gelir tablosu 23.643.829 TL dönem kârıyla kapanmış bulunmaktadır.

BAŞKAN - Genel görüşlerinize sunulmuştur.

Merkezi Kayıt Kuruluşunun 2011 ve 2012 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri sona ermiştir.

Türksat Uydur Haberleşme Kablo TV ve İşletmesi AŞ Genel Müdürlüğü, Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü, Karadeniz Bakır İşletmeleri AŞ'nin 2013 ve 2014 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarını görüşmek için 5 Mayıs 2016 Perşembe saat 10.30'da toplanmak üzere birleşimi kapatıyorum.

Kapanma Saati: 15.48

