

**TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ
ÇÖLYAK HASTALIĞININ TEŞHİS
AŞAMASININ, SEBEPLERİNİN,
SONUÇLARININ VE BU HASTALIĞA
MARUZ KALANLARA SAĞLANABİLECEK
YARDIMLARIN ARAŞTIRILARAK
ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLERİN
BELİRLENMESİNE İLİŞKİN KURULAN
MECLİS ARAŞTIRMA KOMİSYONU
TUTANAK DERGİSİ**

—●—
7'nci Toplantı

9 Kasım 2017 Perşembe

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

İ Ç İ N D E K İ L E R

Sayfa

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

II.- SUNUMLAR

1.- Beşler Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Çakmak'ın, glütensiz gıda üretimini sosyal sorumluluk projesi olarak gördükleri, bu ürünlerin üretiminde ve dağıtımında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

2.- Sinangil Un Satış ve Pazarlama Müdürü İlhan Metin'in, ürün iade oranının düşürülmesi için glütene duyarlı hasta haritasının çıkarılması gerektiği ve satış fiyatını etkileyecek teşvikler hakkında sunumu

3.- Dr. Schar Türkiye İthalat Müdürü Markos Charalampopoulos'un, kontrollü tarım, kontrollü ham madde tedariki, AR-GE çalışmaları, üretimde dikkat ettikleri konular, ham maddeyi Türkiye'den temin etmeyi ve üretim yapmayı düşündükleri hakkında sunumu

4.- Uşak Çölyak PKU Elele Derneği Başkanı Ömre Ümran Aydın'ın, Eczacılar Odasının desteğiyle karabuğday ektikleri ve yaygınlaşması için Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının desteklemesi gerektiği, fenilketonüri hastalarına da aynı yasaların uygulanması gerektiği hakkında sunumu

5.- Glutensiz Hayat Derneği Başkanı Zehra Tülin Ünal'ın, kızının da çölyak hastası olduğu, bilinçlendirilmenin artırılması gerektiği, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

III.- OTURUM BAŞKANLARININ KONUŞMALARI

1.- Komisyon Başkanı İsmail Tamer'in, tüm katılımcılara teşekkür ettiğine, yapılan çalışmalara ilişkin bir raporu sonraki toplantıda paylaşacağına, şerh olmadan raporun çıkmasını arzu ettiğine ilişkin açıklaması



TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ
ÇÖLYAK HASTALIĞININ TEŞHİS AŞAMASININ, SEBEPLERİNİN, SONUÇLARININ
VE BU HASTALIĞA MARUZ KALANLARA SAĞLANABİLECEK YARDIMLARIN
ARAŞTIRILARAK ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLERİN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN
KURULAN MECLİS ARAŞTIRMASI KOMİSYONU

7'nci Toplantı
9 Kasım 2017 Perşembe

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

TBMM Çölyak Hastalığının Teşhis Aşamasının, Sebeplerinin, Sonuçlarının ve Bu Hastalığa Maruz Kalanlara Sağlanabilecek Yardımların Araştırılarak Alınması Gereken Önlemlerin Belirlenmesine İlişkin Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu saat 11.04'te açıldı.

Beşler Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Çakmak tarafından, glütensiz gıda üretimini sosyal sorumluluk projesi olarak gördükleri, bu ürünlerin üretiminde ve dağıtımında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri,

Sinangil Un Satış ve Pazarlama Müdürü İlhan Metin tarafından, ürün iade oranının düşürülmesi için glütene duyarlı hasta haritasının çıkarılması gerektiği ve satış fiyatını etkileyecek teşvikler,

Dr. Schar Türkiye İthalat Müdürü Markos Charalampopoulos tarafından, kontrollü tarım, kontrollü ham madde tedariki, AR-GE çalışmaları, üretimde dikkat ettikleri konular, ham maddeyi Türkiye'den temin etmeyi ve üretim yapmayı düşündükleri,

Uşak Çölyak PKU Elele Derneği Başkanı Ömre Ümran Aydın tarafından, Eczacılar Odasının desteğiyle karabuğday ektikleri ve yaygınlaşması için Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının desteklemesi gerektiği, fenilketonüri hastalarına da aynı yasaların uygulanması gerektiği,

Glutensiz Hayat Derneği Başkanı Zehra Tülin Ünal tarafından, kızının da çölyak hastası olduğu, bilinçlendirilmenin artırılması gerektiği, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri,

Hakkında birer sunum yapıldı.

Komisyon Başkanı İsmail Tamer, tüm katılımcılara teşekkür ettiğine, yapılan çalışmalara ilişkin bir raporu sonraki toplantıda paylaşıcağına, şerh olmadan raporun çıkmasını arzu ettiğine ilişkin bir açıklamada bulundu.

Komisyon gündeminde görüşülecek başka konu bulunmadığından saat 13.11'de toplantıya son verildi.

9 Kasım 2017 Perşembe

BİRİNCİ OTURUM

Açılma Saati:11.04

BAŞKAN: İsmail TAMER (Kayseri)

BAŞKAN VEKİLİ : Celil GÖÇER (Tokat)

SÖZCÜ: Durmuş Ali SARIKAYA (İstanbul)

KÂTİP: Bennur KARABURUN (Bursa)

BAŞKAN – Değerli milletvekili arkadaşlarım, çok değerli misafirler, değerli basın mensupları; çölyak hastalığının teşhis aşamasının, sebeplerinin, sonuçlarının ve bu hastalığa maruz kalanlara sağlanabilecek yardımların araştırılarak alınması gereken önlemlerin belirlenmesiyle ilgili Meclis Komisyonumuzun bugün çalışmalarına başladığımızı ifade ediyorum, açıyorum.

Tekrar hepiniz hoş geldiniz.

Bugün de yine önemli misafirlerimiz var. Onlardan, verecekleri bilgiler doğrultusunda, çölyaklı hastalarımıza faydalı bilgiler elde edeceğimizi umuyorum.

Bu arada, misafirlerimize geçmeden önce, söz almak isteyen milletvekilleri arkadaşlarım varsa onlara da söz vererek çalışmalarımıza başlayalım.

Herhâlde yok.

O zaman, Kemal Çakmak, Beşler Grup Yönetim Kurulu Üyesi.

Kemal Bey’e söz verelim.

Süremiz yirmi dakika.

Ek süre, istersek verebiliriz ama bugün biraz daha yoğunuz, o açıdan yirmi dakikada bitirebilerseniz memnun olacağız.

Buyurun söz sizde.

II.- SUNUMLAR

1.- Beşler Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Çakmak’ın, glütensiz gıda üretimini sosyal sorumluluk projesi olarak gördükleri, bu ürünlerin üretiminde ve dağıtımında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Sayın Başkanım, değerli milletvekillerim, çölyak derneğinin değerli temsilcileri, kıymetli basın mensupları; ben bir sunum yapacağım müsaadenizle.

Beşler Makarna, Beşler Grup Gaziantep’in yüzde 5 ihracatını yapıyor. On beş yıldır bu sektördeyiz. 90 ülkeye ihracat yapıyoruz. İlk 500 bin şirketin içerisindeyiz. Türkiye’de bu glütensiz makarnayı tek biz yapıyoruz. Türkiye’de bizden başka üreten kimse yok. Beş yıl boyunca TÜBİTAK ve Gaziantep Üniversitesiyle iş birliği yaptık. Bu projeyi bir sosyal sorumluluk projesi olarak görmekteyiz. Bizim sloganımız “3 paket fiyatına 1 öde”, “yerli makarna”. Bir diğer amacımız da bu hastalığa toplumun dikkatini çekebilmek. Geçen zaman içerisinde çok olumlu geri dönüşler aldık. Çölyak dernekleriyle iyi ilişkiler içerisindeyiz. Yakın gelecekte glütensiz un üretmeyi gerçekleştirmeyi düşünüyoruz.

Projemizin daha başarılı olması için devletten biraz isteklerimiz var. Özellikle, mal dağıtmada biraz sıkıntı yaşıyoruz. Şu anda ete uygulanacak olan projenin biz de aynısını BİM ve A101 marketlerde yapmak istiyoruz. Çünkü, bunun sebebi, yaklaşık 7 bin-8 bin tane şubeleri var. Tüketiciler ürünü almakta biraz zorlanıyorlar. Biraz evvel dediğim gibi, 1 paket fiyatına 3 paket satıyoruz. Yani, bizim amacımız kazanmaktan ziyade daha çok bu hasta olan kardeşlerimize yardımcı olmaktır. Bizim devlet ve Hükümetimizden isteklerimiz: Bu da eczanelerde satılabilir, Avrupa’da birkaç yerde vardır; pizzacılar da menü verilebilir; televizyon reklamı yapılabilir; istihdam ettiğimiz elemanların maaşlarına destek verilebilir; belediyelerin sağlık, sosyal hizmetler müdürlükleri çölyak hastalıklarıyla ilgili veri tabanı oluşturmalı; Tarım Kredi Kooperatifleri Birliğinin Türkiye’de 16 bölge müdürlüğü var, bunlardan yararlanılabilir; Türkiye’de gene belediye tarafından halk ekmek büfelerinde satılabilir; aynı zamanda kargoyla gönderdiğimiz için bunda PTT’ten yardım alınabilir; bu destekleri bekliyoruz efendim.

Benim yurt dışı bir seyahatim vardı fakat bu sosyal sorumluluk projesi olduğundan dolayı aradıkları gibi atladım geldim; yemeğe katılmayacağım, dörtte Antep’te ihracatçılarla çok önemli bir toplantım var.

Toplantının hayırlı geçmesini diliyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Çok teşekkürler.

Bu kadar da kısa bitir demedik Kemal Bey.

Allah razı olsun, elinize sağlık.

Çok iyi çok, harika ya.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Bu arada soracağınız herhangi bir soru varsa cevaplayabilirim.

Marketlerde 15-20 liraya satılırken bizde 5-6 lira yani üçte 1 paket; 3 paket al, 1 paket öde hem Türk malı hem üçte 1.

BAŞKAN – Ceyhun Bey’e söz veriyorum.

Buyurun.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Kemal Bey, teşekkür ederiz, sağ olun çabalarınıza, sunum için de teşekkür ederiz.

Bu işiniz tamamen un üzerine olduğu için orada çapraz bulaşığı engellemek çok zor. Çapraz bulaşığı engellemek için ayrı bir bant mı var?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Nasıl efendim? Tam anlamadım.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Şimdi, sizin işiniz tamamen unlu mamul üzerine, un da çok ince partiküllü olduğu için ve uçuşma özelliği de yüksek olduğu için çapraz bulaşığı engellemek çok zordur unlu mamul üreten yerlerde. Orada bu çapraz bulaşığı engellemek için ayrı bir bant mı kurdunuz?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Biz ayrıyeten şu anda makarna fabrikasında üretiyoruz.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Tamam, işte, onun için sordum. İkisi aynı yerde ya.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Biz de ayrı bir tesis yani evet, aynı bölge, aynı metrekafe arasında ama tamamıyla ayrı bir tesis, makarnayla hiçbir ilgisi yok.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – “Ayrı tesis” derken bina mı ayrı?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Bina ayrı yani orada üretimimiz, yer, salon ayrı.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Bravo

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Bununla beraber zaten buğdayla hiç ilgisi yok yani çok az bir ilgisi var, daha çok başka ham madde giriyor içine çünkü bu hastayı -fazlasıyla gluten olan- yani çölyak hastası olan arkadaşları çok etkiliyor. Bunun için tamamıyla ayrı.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Tamam, onu ben sordum, merak ettim, teşekkür ederim, sağ olun.

BAŞKAN – Kemal Bey, çok teşekkür ediyoruz.

Durmuş Ali Bey, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Teşekkür ediyoruz Kemal Bey, değerli vaktinizi ayırdınız, sosyal sorumluluk projesi olarak bunu gerçekleştirdiğiniz için de Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak da bütün aileler adına, dernekler adına, bütün çölyaklı hastalar adına da teşekkür ediyorum, sağ olun, var olun. Sadece ben şeyi merak ediyorum -Ceyhun Bey’in kaldığı yerden devam ederek- tesis ayrı, bina ayrı, bu üretim aşamanızdan sonra çapraz bulaşım olup olmadığı konusundaki testleri sürekli yaptırıyor muyuz?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Tamamını yapıyoruz efendim. Bizim zaten ham maddemiz aynı, değiştirmiyoruz. Her üretim aşamasında ilk etapta 200 kilogram üretilip, bunu TUBİTAK’a ve bir de Kocaeli’de yabancı menşeli en meşhur, Türkiye’nin en sağlıklı laboratuvarlarında bunların “okey”ini aldıktan sonra üretime devam ediyoruz.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Sürekli o kontrollere devam ediyorsunuz.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Tabii, bizim zaten belgelerimizde var efendim, çok hassas bir konu.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Peki, üretim bandında çalışan herkesin bilgilendirilmesi, eğitilmesi falan o konularda bir çalışmanız var mı?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Burada İtalya’da da eğitim görmüş Gıda Mühendisimiz Kübra Hanım da var, biraz daha bilgi verebilir.

BAŞKAN – Kübra Hanım’dan kısa bir bilgi alırsak iyi olur.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Merhabalar tekrar.

BAŞKAN – Merhaba.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Öncelikle ilk soru için şöyle cevabımızı verelim: Bizim üretim firmamızda normal buğday makarna tesisi dışında glutensiz tesisimiz ayrı bir departmanda ve ayrı kapılarda hijyen koridoru, onun ardından üretim, üretimden sonra çıkan ürünler ayrı bir depoda depolanmaktadır. Onun dışında, üretime her başladığımız zaman lottan birer örnek alıp Yeditepe Üniversitesinde analizlerimizi gerçekleştiriyoruz. Bildiğiniz üzere, Gıda Kodeksi’ne göre, kilogramda 20 miligramı aştığımız sürece “glutensiz” ibaresini kesinlikle kullanamayız. Bizim analiz sonuçlarımıza göre 1 kilogramda 5 miligramın altında çıkıyor makarnamızın sonuçları. Bu da gösteriyor ki herhangi bir çapraz kontaminasyon olayı görünmemektedir ürünlerimizde.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Asıl ham madde olarak siz neyi kullanıyorsunuz?

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Normal makarnada durum buğdayı irmiği kullanılıyor fakat glutensizde farklı ham maddeler kullanılıyor, mısır unu kullanılıyor.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Demin de onu söylediniz “Buğday az kullanılıyor.” dediniz.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Buğday kesinlikle kullanılmıyor, farklı tesisler.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Nişasta var mı?

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Mısır unu ve nişasta var, buğday nişastası kullanmıyoruz.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Gıda Kodeksi’ne göre kilogramda 20 miligramın üstünde olmayacak, biz ise 5 miligramdayız yani 7’de, 10’de değiliz, çok gerisindeyiz, hatta şaşırdılar bu konuda. “Siz bunu Türkiye’de nasıl ürettiniz?” dediler.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Benim bir sorum daha olacak.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Tabii ki buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Yine, teşekkür ederek gayretlerinize, bu soruyu affınıza sığınarak soracağım. Benim ailemde de bir çölyak hastası var. Ben hem yerli ürünleri kullanıyorum hem yabancı ürünleri kullanıyorum. Tabii, yeni başladınız siz, arada çok büyük tecrübe farkı var ve yaşanmışlık farkı var. Yabancı bazı markaları yerken ailecek daha çok tercih etmek durumunda kalıyoruz. Mesela, bazı yerli firmaların -sizi kastetmiyorum- ürünleri çok geç pişiyor, piştikten sonra o sofraya getirdiğimiz zaman kızım çok yemek istemiyor.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Sert olduğundan mı bahsediyor yoksa yumuşak olduğundan mı?

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Sert oluyor, çok geç pişiyor, tatta da bazı sıkıntılarımız var. Bunu geliştirmek için mutlaka AR-GE çalışmalarınız devam ediyordur.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Tabii ki biz AR-GE’yi bitirdik, ÜR-GE çalışmalarımız devam etti bu konuda. Normal makarna ile zaten glutensiz makarna arasında... Bizim normal makarnamız yedi dakika ila dokuz dakika arasında fakat glutensiz makarnalar altı dakikada pişiyor. Yani herhangi bir sert tadımla ilgili müşteri şikâyeti almadık fakat altı dakikadan fazla normal makarna gibi pişiren müşterilerimizden geri dönüş olarak hamurlaşma problemi aldık, onları da karşı tarafa bilgi vererek düzelttik.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Yani, belki bir bilgi paylaşımıyla, yurt dışıyla... Sizi de İtalya’ya yollamış şirket, teşekkür ediyorum.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Yani şöyle düşünüyorum: Makarna üreten yerli firmalarda sertlik problemi varsa bu içerisinde kullanılan kıvamlaştırıcıyı sağlayan gamların miktarıyla yani formülle ilgili bir sıkıntı olduğunu düşünüyorum.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Peki, teşekkür ederim.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Bir de efendim, bu makarnayla ilgili bir şey daha ekleyeyim: Şimdi, İtalyanlar biraz daha az pişmiş yani “al dente” az pişmiş makarnayı kullanıyor, Türkiye ise biraz daha pişmiş bir makarnayı kullanıyor. Biraz aradaki şey, tadı farklı.

BAŞKAN – İtalyanlar daha sert makarna...

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Sert makarna seviyorlar.

BAŞKAN – Ahmet Bey, buyurun.

AHMET SELİM YURDAKUL (Antalya) – Sayın Başkan, değerli üyeler, değerli çölyak başkanları ve yönetim kurulu üyeleri; hepiniz hoş geldiniz, günaydın diyorum herkese.

Ben konuşmanız için çok teşekkür ederim. Ben bir akademisyenim. Bu kadar kısa bir sürede bu kadar net bir sunuşu tebrik ederim gerçekten. Bir başka tebriğim de bir Türk şirketinin bu konuda detaylı bir inceleme yaptırıp, AR-GE'sini kurup ve bunu da ülkemize kazandırması gerçekten çok sevindirici bir şey çünkü çok önemli bir özellik var: Yurt dışından gelen glütensiz yiyecekler gerçekten çok pahalı, gelişte gidişte çok zorluklarla karşılaşılıyor ama burada hakikaten, anladığım kadarıyla ucuz olarak veriyorsunuz. Dolayısıyla bu, hastalarımız için de büyük bir avantaj. Sizin de belirttiğiniz gibi, bir eksiklik veya noksanlık bunun tüm Türkiye’de dağıtımıyla ilgili bir sorun. Hakikaten çok ilginç olabilir, eczanelerde dağıtılabilir mi onu bilmiyorum ama belki medikal marketler artı eczaneler birlikte satarsa hatta halk ekmeklerle birlikte o zaman daha da fayda gelebilir diye düşünüyorum. Bu çabanız için teşekkür ediyorum. Çabanızın devamını diliyoruz.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Teşekkür ederiz.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Teşekkür ederim.

Efendim yani ben burada marketler yasasını, market girişini konuşmaya gelmedim, çölyak hastaları için geldim.

Şimdi, büyük markete giriş çok zor, giremiyoruz ama -şu anda bir et konusu var- 6-7 bin şubesi olan 2 markette bu sağlınırsa bu hastalar yorulmadan, kargo parası ödmeden -her mahallede bu şirketin marketi var- ve çok ucuza alırlar yani 3 paket fiyatın 1 paket alırlar. Onun için buna destek istiyoruz efendim.

BAŞKAN – Buyurun Durmuş Ali Bey.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Kemal Bey ve diğer üreticilere de sormak istiyorum: Dediniz “4 lira civarına biz 1 paketi indirdik.” Bize size nasıl bir katkı verebiliriz ki Meclis olarak, ilgili bakanlıklara tavsiye ederek, onlarla istişare ederek siz bu rakamı 2 liraya, 1,5 liraya, 1 liraya çekebilirsiniz? Siz de kazanın, vatandaşlar da uygun fiyata alsınlar, devlet de gerektiği yerde size gerekli kolaylığı sağlasın. Yani bize böyle bir yol haritası verebilir misiniz?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Bizim burada birkaç talebimizi bilgisayar çabuk atladı.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Onun için sizden yazılı alalım böyle somut önerileriniz varsa “Biz üreticiyiz, bize şu şu konularda devletimiz destek olursa biz paketi 1,5 liraya indiririz, 1 liraya indiririz, vatandaşlarımız bunu kolay alsın.”

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Zaten efendim, Türkiye’de birkaç belediye bunu alıp bedava dağıtıyor, birkaç belediye bunu örnek olarak yapıyor.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Onun dışında...

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – İkincisi ise: En önemli konulardan bir tanesi, dediğim gibi, büyük marketler çok büyük bir raf bedeli istiyor yani söylemek istemiyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – 1 milyon dolar raf parası istiyor. Onun için, şu anda, bu dediğim iki marketin, BİM ile A101, bunların 7-8 bin tane şubeleri var Türkiye’de, Hakkâri’de de var. Şu anda bir et projesi var, o marketlerde onun gibi yapılırsa buradaki

çölyak hastalığı olan arkadaşlarımız çok daha ucuza... Markette şu anda 15-20 lira, bizimki 5-6 liraya satılabilir; bak, 3 paket fiyatına 1 paket. Zaten bizim sloganımız da bu: 1 paket alacağına 3 paket al. Bu, iki markete sağlanırsa et gibi, orada daha çok insan daha ucuza alabilir.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – BİM'in CEO'su benim Boğaziçi'nden sınıf arkadaşım, ben bir konuşayım.

BAŞKAN – Biz onu zorunlu hâle getireceğiz, mecbur yapacağız. Tüm marketlerin...

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Efendim, bir söz daha alabilir miyim.

BAŞKAN – Tabii, buyurun, söz sizde zaten.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Şu anda Tarım Bakanımızın Urfalı olması da avantaj. Şu anda en çok çölyak hastası Urfa'da. Fakat şu ana kadar Sağlık Bakanlığının tespit ettiği 400-500 bin hasta, aslında 1,5 milyon hasta var. En çok bizim güneydoğuda. Daha çok ekmek tüketen ve özellikle nüfus oranına göre en çok hasta Urfa'da.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Başkanım, müsaadenizle öneri getirmek istiyorum.

BAŞKAN – Tabii, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Bu ilgili üreticileri, hem yerli hem yabancı üreticileri, uygun görürseniz, Komisyonumuzla birlikte Tarım Bakanımızla buluşturmamız tahmin ediyorum bazı sorunlarımızı hızlıca gidermemizi sağlar. Bu konuda da bir...

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Çok iyi olur efendim.

BAŞKAN – Zaten, arkadaşlar, şöyle: Şimdi, haftaya bir Urfa gezisi söz konusu olabilir. Ben, sadece, Tarım Bakanını bekliyorum. Tarım Bakanı da zaten Komisyonumuzun üyesiydi gitmeden önce. O açıdan, kendisi de çok ısrarla kendisinin de olmasını istedi, o yüzden şey yapıyoruz. İnşallah, eğer öyle bir durum olursa Antep'ten sizi de davet edelim Urfa'ya.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Ben umreye gideceğim pazar günü.

BAŞKAN – Ne zaman dönüyorsun?

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Ayın 20'sinde döneceğiz efendim.

BAŞKAN – Maşallah. Güle güle git, bizi de unutma duada.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – İnşallah, dua ederiz.

Ama böyle bir konu olursa çok iyi olur. Yani hasta olan bu arkadaşlarımız 15-20 lira...

BAŞKAN – O zaman haftaya Urfa'yı değil de Bursa'yı düşünüyoruz yani değil mi Ceyhun?

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Bakıyorum, düşünüyorum. Şimdi ilk defa duydum, tarihe bakmak lazım.

ERKAN AYDIN (Bursa) – Ama bizim eczacılık kongresi var.

BAŞKAN – Öyle mi? Olmazsa biz yine Bursa'ya devam edelim, Kemal Bey'in yerine bir arkadaş katılır, hanım kızımız katılır, değil mi?

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Tabii ki.

BAŞKAN – Siz de kongrenizi yapmış olursunuz o arada.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Komisyonun kararı mı bu? Ben şu anda ilk defa duydum.

BAŞKAN – Planlıyoruz ne zaman yapacağımızı.

Peki, kızım, tamam mı senin vereceğin bilgiler?

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Herhangi bir sorunuz varsa alabilirim.

BAŞKAN – Peki, teşekkür ediyoruz o zaman.

BEŞLER GRUP GIDA MÜHENDİSİ KÜBRA YAĞIZ – Biz de teşekkür ederiz.

BAŞKAN – Şimdi, ikinci konuşmacımız Sinangil Undan İlhan Metin Bey, Pazarlama Müdürümüz. Buyurun.

2.- Sinangil Un Satış ve Pazarlama Müdürü İlhan Metin'in, ürün iade oranının düşürülmesi için glutene duyarlı hasta haritasının çıkarılması gerektiği ve satış fiyatını etkileyecek teşvikler hakkında sunumu

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Sayın Başkanım, değerli milletvekilleri, değerli çölyak başkanlarımız, basın mensupları; hepinize merhabalar.

İsmim İlhan Metin, yaklaşık yirmi altı yıldır bu firmada çalışıyorum. Şu an Satış ve Pazarlama Direktörlüğünü yapıyorum Sinangilin. Sinangile şöyle küçük bir sunuşla bakabilirsek eğer, rakamlarla Sinangili tanıyacak olursak ISO'nun ilk 500 firmasının içerisinde 381 milyon TL ciroyla 330'uncu sırada yer almaktadır, Eksun Tarım olarak da 254 milyon TL ciroyla 472'nci sırada, Altınapa Değirmencilikle de 126 milyon TL ciroyla 906'ncı sırada yer almaktayız. Eksun Gıdada yani Sinangilin üretiminin yapıldığı tesisimizde toplam 236 personel çalışmakta, bunun 10'u mühendis kadrosu olarak görev yapmaktadır. Altınapa Değirmencilikte de 110 personel çalışmaktadır, toplam 5 gıda mühendisi bulunmaktadır.

Buralarda bayiliklerimiz mevcut. Türkiye genelindeki bayi organizasyonumuzda toplam 81 ilde 34 bayi, ulusal zincir kanallarıyla birlikte toplamda 5.695 noktada şu an glutensiz unumuz mevcuttur. Bunlar bizim direkt ulaşabildiğimiz rakamlardır. Bunun yanında, bizden mal alıp satan birçok toptancı ve yarı toptancı vardır. Ama bizim ulaştığımız nokta sayısı şu an itibarıyla 5.695 adettir. Tabii, glutensiz un serüvenimiz bizim aslında 2006 yılında başladı. Yaklaşık on bir yıldır glutensiz unu ve “fonksiyonel ürün” diye tabir ettiğimiz ürün gruplarını aslında pazara sunuyoruz. Buralarda tabii, çok büyük yollar katedildi. İlk çıktığımız zaman, iade oranlarımız yüzde 30, yüzde 35'ler civarındaydı. Bunun da sebebi tabii, şu an literatürde “Yüzde 1 rastlanma oranı var.” deniyor ama Sağlık Bakanlığının 2016 yılı verilerine göre aslında kayıtlı hasta sayısı 127.270 kişi. Türkiye'nin nüfusunu 75 milyon olarak görürsek 750 bin tane hasta olması gerekiyor ama rakamlar maalesef bunu göstermiyor. Doğru partneri seçemezseniz maalesef ürün iadeye düşüyor, en büyük sıkıntımız bu. Ben Sağlık Bakanlığının geçen yılki kurultayına katıldığım zaman şöyle bir talepte bulunmuştum: Acaba hastaların bir haritası var mı? Az önce Kemal Bey'in de buyurduğu gibi, evet, Urfa'da, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde hasta sayısı daha fazla, biz de bunu satışlarımızdan görüyoruz ama Edirne'de kaç hastamız var, Urfa'da kaç hastamız var, açıkçası bilinmiyor. Bence glutene duyarlı insanların bir haritasının çıkarılması en doğru yöntem olacaktır. Çünkü bu ürünü tüm mağazalara verdiğiniz zaman maalesef iade sorunuyla karşı karşıyasınız. Bizim an itibarıyla yüzde 2,5 iade oranımız var bu üründe. Bu da on yılın tecrübesiyle oluşmuş minimum orandır.

Tabii, glutensiz unla alakalı daha öncesinde farklı bir uygulama yapılıyordu. Bizim her iki ürünümüz de hem PKU hastaları için düşük proteinli nişastalı karışım hem de glutensiz un Sağlık Bakanlığının geri ödeme listesindeydi, reçeteyle hastalar gidip eczanelerden alabiliyorlardı. O zaman

da Hedef Alliance dağıtıyordu malımızı, hâlâ dağıtıyorlar ama sonrasında birtakım farklı değişiklikler oldu, hastalar artık hesaplarına para yattığı için istedikleri yerden ürünü tedarik edebiliyorlar ve bununla birlikte tabii, ürünün fiyatı da daha cazip hâle gelmiş oldu.

Şu an 4 çeşit ürünümüz var glütensiz olarak; bir karabuğdaylı karışımımız var, bir “glütensiz plus” diye tabir ettiğimiz yeni bir ürün, üç ay boyunca MİGROS’larda lansmanı yapılıyor şu an. Şekersiz yani hem şeker hastası olup hem de glüten hassasiyeti olan hastalarımızın kullanabileceği şekersiz bir ürün piyasaya sunduk. Şu an sadece MİGROS’larda satılıyor, yılbaşı itibarıyla tüm satış kanallarına inşallah ulaşabileceğiz.

Şimdi, tabii, biz bu ürünü 2006 yılında çıkardığımız zaman bizimle alakalı birçok haber yapıldı, bu da bir tanesi. Haberin tarihi 10 Aralık 2006, “Çölyaklıların Ekmek Savaşı” başlığı altında çıkmış. Kilosu 27 TL ile 47 TL’ye satılıyordu ürünün fiyatı marketlerde. Biz 4 YTL -YTL’ymiş o zaman para birimimiz- dâhile sattırılmış yerli üretici olarak. Yine, gazetelerden işte, 13 Şubat 2007’de çıkan bir haber, glütensiz ürettiğimize dair. Başka bir haber, yine Posta gazetesi, 2006 yılı...

Şimdi, tabii, birazcık da realiteye inmek icap ediyorsa biz raflardan bütün fiyatları alıyoruz, rakip fiyatları da var burada. Şimdi, Sinangil’in aşağı yukarı 4,25 ile 4,60 arasında fiyatı var raflarda şu an satılan. Söke’nin 250 gramlık glütensiz unu 4,50 ile 5,5 TL civarına satılıyor. Dr Schar markalı ithal bir ürünümüz var, o da 500 gramı 16 TL ile 16,25 TL hem Carrefour’da hem MİGROS’ta. Dr Schar’ın yine bir mix ürünü var; 27,90 TL 1 kiloluk ürünü, “pan grati” diye bir ürünü var, 18,90 TL. Dolayısıyla fiyatlar aşağı yukarı 4,5-5 TL civarında, raflardaki satış fiyatları.

Biz ürünün satış fiyatını etkileyecek teşvik taleplerini sizlerle paylaşmak istiyoruz, bunları sizlerden arz ediyoruz: Eleman teşviki verilebilir, glütensiz üretim yapan firmalara yönelik personelin maaşının karşılanması ya da vergi istisnası uygulaması.

İki, satış KDV’sinin yüzde 8’den 1’e düşürülmesi. Bu, otomatikman ürünün fiyatına yansıtacak bir gelişme olacak bizim için, yüzde 7 ucuzlamış olacak ürün. Üründe kullanılan ambalaj çeşitlerinin KDV oranları maalesef şu an yüzde 18. Bunların istisnaya tabii tutularak yüzde 1’e düşürülmesini talep ediyoruz.

Sinangil olarak, tabii, biz kurumsal bir firmayız. Bütün ulusal ve yerel zincirlerde mallarımız satılıyor. Tabii, bu çölyakla alakalı sattığımız tüm ürünlerin bize hem hukuki sorumluluğu hem de sosyal bir sorumluluğu var. Buralarda tabii, her ürettiğimiz ürünün partisinde mutlak surette akredite bir laboratuvar da tahlilleri yapıyor, o tahlil sonuçları geldikten sonra, uygunluk verildikten sonra ürünler piyasaya gönderiliyor. Bunlar da tabii, bizim için bir maliyet unsuru oluşturuyor. Analiz giderlerinin karşılanmasını talep ediyoruz. İhracata yönelik uygulanan şu an navlun teşvikleri var. Devlet diyor ki: “Siz, işte, Gana’ya mal gönderiyorsanız, buraya gönderdiğiniz ürünün konteyner bazında bir miktarını, işte, bin TL’sini, 1.500 TL’sini ben karşılıyorum.” Navlun teşviki istiyoruz, nakliyelerde özel indirimler talep ediyoruz.

Bir de, kargo firmalarına, özellikle şu an “ulusal kargo” diye tabir edeceğimiz üç beş tane firmamız var, bunlara zorunluluk getirilerek bedelsiz glütensiz ürün taşınması sağlanmalı. Nasıl şimdi bir okul servisinde eğer servis yapıyorsa ihtiyacı olan bir öğrenciyi taşımakla mükellef şu an o firma, her servis 1 öğrenciyi bedelsiz taşımak zorunda, ihtiyacı olan bir öğrenciyi. Kargo firmalarına da böyle bir zorunluluk getirilebilir glütensiz ürün taşımaları koşuluyla.

Bir de, satış noktalarında, ki buralarda az önceki baktığımız satış fiyatlarında 4 liraya da satan var, 6 TL'ye de satan var ama bizim cebimize giren para paranın, yine aynı; A marketinden de giren para aynı, B'den de giren para aynı ama buralarda kâr marjı ya da onların kendilerine göre uyguladıkları birtakım politikaları var, bunlara marj sınırlaması getirilebilir. Glütensiz ürünlerde kâr marjı sınırlaması getirilebilir.

Hepinize teşekkür ederiz, sunumumuz bu kadar.

BAŞKAN – Ben de teşekkür ediyorum.

İlhan Bey'e soru soran arkadaşımız var mı?

Ceyhun Bey, buyurun.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – İlhan Bey, teşekkür ederim özellikle, çok güzel bir sunum, derdinizi çok güzel, net, kısa bir şekilde anlattınız. Ayrıca, biz de gençliğimizden ve çocukluğumuzdan beri biliyoruz ki ciddi bir firmasınız ve Türkiye'nin de yüz akı olmuş bir firmasınız. O yüzden hem kutluyorum hem de Türk milleti adına size teşekkür ediyorum.

Bu glütensiz meselesinde bu son slayt özellikle bence çok anlamlı ve önemliydi öneriler açısından, bize en çok faydası olacak olan bölüm bu. Yani eğer bir kanun tasarısı yazılmış olsaydı ve bunu siz yapmış olsaydınız, somut olarak eğer uzmanlarınızla bunu Başkanlığımıza iletirseniz raportörümüz açısından, rapora girmesi ve sonuçta somut bir yasa teklifine dönüşmesi açısından büyük katkısı olacaktır.

BAŞKAN – Bu sunumlarını alıyoruz.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Ama zaten sunum güzel, onda sıkıntı yok ama onun teklif...

BAŞKAN – Ceyhun Bey'in istediği ayrıca maddeler hâlinde talepleriniz...

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Şu, bu teşvik taleplerinin hatta bunu geliştirerek mesela...

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Zaten şu an teşvik talebi var. Normal şartlarda, üniversite mezunu, hiç SSK'lı bir işte çalışmamış bir eleman alıyorsanız, bir gıda mühendisi alıyorsanız 3.500 TL'sini devlet karşılıyor şu an. Glütensiz üretim yapan yerlerde de bunun kapsamı genişletilebilir.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Ben de onu söylüyorum.

BENNUR KARABURUN (Bursa) – “Bu isteklerinizi yazın.” diyor.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Biz zaten glütensiz için siz somut önerilerinizi ayrıca bir iletirseniz memnun oluruz. Mesela bu geliştirilebilir, bunun içine mesela raf ücretlerinin ve raf için birtakım kiralama bedellerinin veya ilk başta ödenen, piyasaya girmek için veya o satış sistemine girebilmek için ödenen ücretlerin yasal olarak, zorunlu olarak kaldırılmasına dönük, hani ben size hatırlatıyorum, daha burada olmayan ama ilave önerileri de koyarsanız bize çok somut katkısı olacaktır çünkü işin sonuna doğru geliyoruz. Yani, yavaş yavaş yasa teklifini hazırlama noktasındayız. O yüzden, ben en eski firmalardan biri olarak ve bu işi ciddi yapan bir firma olarak sizden özellikle bu konuda desteğinizi rica edeceğim.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Bennur Hanım, buyurun, sözü size veriyorum.

BENNUR KARABURUN (Bursa) – İlhan Bey, teşekkür ediyoruz sunumunuz için.

Benim burada en çok dikkatimi çeken konulardan bir tanesi, hani KDV'nin indirilmesinden falan bahsediyoruz ya, aslında, size en büyük zararı olacak, yani zarar demeyelim de daha fazla maliyeti olacak şeyin analiz giderleri olduğunu daha önceden duymuştum. Doğru mudur?

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Yok, değil, analiz giderlerinin...

BENNUR KARABURUN (Bursa) – Yerli de analizle ilgili sıkıntı yaşamıyorsunuz, öyle mi?

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Yok, yok, analiz giderlerinin bir önemi yok.

BENNUR KARABURUN (Bursa) – İthal ürünlerde mi?

BAŞKAN – Peki.

BENNUR KARABURUN (Bursa) – Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, Behçet Bey, buyurun.

BEHÇET YILDIRIM (Adıyaman) – İlhan Bey, ben de teşekkür ediyorum.

Gerek İlhan Bey olsun gerek az önce konuşan Kemal Bey olsun, bunların derdini, sorunlarını gerçekten çok çok iyi biliyoruz ama bu konuda Komisyondan ziyade iktidara görev düşüyor.

Biliyorsunuz, bu hafta ve gelecek hafta 130 maddelik bir torba yasayla karşı karşıyayız. Bu torba yasada çoğu, hep sermayedarın lehine olan maddeler var, vergi affı var.

Arkadaşlar bu firmalar taleplerini, az önce Ceyhun Bey'in dediği gibi, rapor hâlinde versinler bize, biz bunları bir önergeyle Meclise sunalım. Bunları vergiden muaf mı tutalım veya işte, bu vergi oranlarını mı düşürelim? Mutlaka bunu torbaya, bir önergeyle... Bu firmalara bir sosyal proje olarak bakan arkadaşlar var, bu sosyal projeyi biz de destekleyelim.

Bir ikincisi, daha önceden bunlar dile getirildi, bu marketler zincirinin biraz kulağı çekilmeli. Yani devlet burada biraz yaptırım uygulamalı. Raf için ücret alıyorlar, raf için, bilmem, bu bedel istemelerini ben rüşvet olarak kabul ediyorum. Bu rüşveti, bu raf bedelini asla kabul etmiyorum.

Gerçekten, bir de kargo olayını çözelim, market olayını çözelim. Bir de vergi üzerinde, gerçekten, duralım. Az önce Kemal Bey diyordu ki “Ben şu anda 1 fiyatına 3 veriyorum.” Eğer Kemal Bey'in giderlerini biz azaltırsak 1 yerine belki 5 alabileceğiz.

BAŞKAN – Evet, doğru. Zaten, Komisyonumuzun amacı da o. Şu anda eksik olan eğer varsa ki kanun maddeleri, biz onlarla ilgili, toplu olarak raporumuzda belirteceğiz. Raporumuzdan önce de belki Komisyonlarla birlikte ilgili bakanlıkları ziyaret edeceğiz. O ziyaretimizde de sizin dediğiniz bu eksiklikleri ileteceğiz, gerekirse de ortak kanun teklifi verip bunu buradan çıkartacağız. Ne dedik biz? “Bu hastalık, partiler üstü bir hastalık, siyaset üstü bir hastalık.” dedik. Dolayısıyla, biz de aynı görüşteyiz. İnşallah, eksiklikleri burada tespit edip, onun üzerine gideceğiz.

Şimdi, kargoyla ilgili...

BEHÇET YILDIRIM (Adıyaman) – Somut bir şey söylemek istiyorum.

BAŞKAN - Buyurun, siz bitirin.

BEHÇET YILDIRIM (Adıyaman) – Tarım Bakanının da bir hekim olması, artı, bu Komisyonun eski bir üyesi olması da bizim için büyük bir şanstır. Eğer biz yapmıyorsak inanın ki Komisyonun eksikliğindendir diye düşünüyorum.

BAŞKAN – Yok, yapacağız inşallah.

Teşekkür ediyoruz.

BEHÇET YILDIRIM (Adıyaman) – Başaramazsak suç sizin.

BAŞKAN – Tamam, aynen öyle. Başarısızlık bana, başarı Komisyona arkadaşlar.

Teşekkür ediyorum.

Evet, Durmuş Ali Bey, size söz vereyim.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Sayın Başkanım, burada 11 tane madde var. Sinangil’in sorunu bizimle yüzde 90 aynı. 11 tane talebimiz var, isteğimiz var. Bunları değerlendirirseniz...

BAŞKAN – Biz onları aldık.

Evet, Durmuş Ali Bey, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Evet, İlhan Bey’e teşekkür ediyoruz değerli sunumu için.

Biliyoruz ki İlhan Bey bu konularda çok önde gelen bir isim, çölyak çalışmalarında, onun için şahsi gayretiniz için de özellikle teşekkür ediyorum. Şirketinize de teşekkür ediyoruz, bu işe Türkiye’de öncülük yapan öncülerden olduğu için.

İlhan Bey’in sunumu gayet güzeldi, somut teklifleri var, onları daha detaylandırarak almak, hepimizin işine gelecek, tekrar etmek istemiyorum.

Haritanın çıkarılması çok önemli bir katkı olacak bence. “Yüzde 2,5 iade” dediniz, inşallah o daha da düşer bu çalışmalardan sonra.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – On yılın tecrübesiyle yüzde 2,5 tabii yani yüzde 35’lerden buralara geldik.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Tabii, tabii.

Kemal Bey’in ve sizin önerilerinizle biz hemen bu market ve kargo şirketleri nezdinde de inşallah gerekli kararları alıp bu konularda da ilgili bakanlıklarımızla, kurumlarımızla çalışma yapacağız.

Şöyle bir önerim var, dernekteki arkadaşlarla da konuştuk: Hem size hem Kemal Bey’e hem diğer şirketlere: Biz biliyoruz ki birçok çölyaklı gıda mühendisi de var yani bu işi her nefes alışında hisseden arkadaşlarımız. Bu arkadaşlarımıza da şirketleriniz bünyesinde çalışması, istihdamı konusunda biraz daha böyle yardımcı olursanız...

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Ama başka türden rahatsızlıklar doğurabilir.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Çölyaklı... Hani ayrı tesislerde oluyorlar zaten, hani bilmiyorum, sadece bir öneri olarak sunuyorum size.

Teşekkür ediyorum.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Başkanım bu öneriyi biz destekleyebiliriz; maaşı devletten, çalıştırması bizden.

BAŞKAN – Peki.

Evet, İlksen Hanım, söz sizde, buyurun.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Sayın Başkanım, teşekkür ederim.

Sinangil’e ve Kemal Bey’e, Beşler’e teşekkür ediyorum sunumlarından dolayı.

Ben, onlarla ilgili, bu kargo şirketleri konusunda, PTT Kargo’nun ücretsiz kargolama gibi sosyal sorumluluk projelerine desteği var. Ben size hassaten ya Genel Müdürlüğümü ya da ilgilileri bir daha ki toplantıya davetimizi uygun görürseniz, detay için ya da bilgi notu isteyelim.

Biz mesela Kadın Kooperatiflerimizin sevkياتında öyle bir şey aldık. Yani şöyle de bir şey var: PTT Kargo'yla kapıya götürdüğünüz ürün kabul görmezse anında iade edilebiliyor, ücretsiz ve kapıdan tahsilat da yapılabiliyor. Bu, hani, her kültür seviyesinde ve ekonomik düzeydeki insanların ulaşımını da kolaylaştırır. PTT Kargonun...

BAŞKAN – Yok, PTT Genel Müdürünü çağıralım, Genel Müdür Kenan Bey'i çağıralım, Kenan Bozgeyik, onu bir şeyde dinleyelim.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Tamam, teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

Buyurun, sözü size veriyorum.

ERKAN AYDIN (Bursa) – Evet, ben de Kemal Bey ile İlhan Bey'e teşekkür ediyorum gerçekten güzel sunumlarından.

Şimdi, ikisinin anlattığından da anlaşılan sıkıntı, satış ağında, işte iadelerden bahsetti. Kemal Bey de 1 milyon dolar gibi bir rakamın istendiğinden bahsetti. Yani son kullanıcıya gidişte firmaların büyük sıkıntısı var, önerileri de söylediler.

Sayın Başkanım, burada aslında bu zincir mağazaları olan firmaların yöneticileri, CEO'ları ya da genel müdürleri çağrılıp bu rakamların olmayacağını, bu kadar yüksek rakamlarda bedellerin olmaması konusunda bir baskı sağlanabilir belki. Çünkü ne kadar çok noktaya ulaşırsa satış o kadar kolay olacak. Bedellerin ve...

BAŞKAN – Sözüünüzü kesiyorum, kusura bakmayın.

Bence öyle baskı değil de biz kanuni zorunlu bir baskı getirmemiz lazım çünkü kişisel değil. Doğrusu, onu zorunlu, kanuna yazarak yaparsak çok daha iyi olacak.

ERKAN AYDIN (Bursa) – Daha iyi olur.

BAŞKAN – Ya, adam yarın bir gün çeker gider, iflas eder, başka bir şey olur.

ERKAN AYDIN (Bursa) – Üretici AR-GE yapıyor, geliştiriyor. İşte, Kemal Bey dedi ki “Mahrem odamız.” Her şeyi söylemiyor, demek ki yatırım yapıyor, bir çok şey üretiyorlar. Sinangil de on bir yılda yol almış. O zaman bunu yaygınlaştırmak için bu Komisyonun da adımlar atması ve bir kanuni zorunluluk belki daha da iyi olabilir. O noktada ben de bir dikkat çekmek istedim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, çok teşekkür ederim.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Sayın Başkanım, şu konuya ben değinmek istiyorum, yanlış anlaşılması olmasın.

BAŞKAN – Buyurun.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Tabii, Kemal Beylerin nasıl bir sorunu oldu bilemiyorum ama şimdi, bazı market grupları özellikle sosyal sorumluluk projesi kapsamında geliştirdiğiniz ürünleri yani know-how üretiyorsanız, ayrıcalık yapıyorsanız, inanın onlar da çok büyük destek veriyorlar. Ben bugüne kadar, Sinangil Un'u çıkarttığımızda hiç para vermedik raflara girerken. Yeni Glütensiz Plus'ı çıkarttım Migros'a girdim, hiç para vermedim. Ya, bizden hiç istemediler bugüne kadar. Ama tutun siz bir şekerli vanilin götürün, para ister. Ama, özellikli bir ürünsen, sosyal sorumluluk projesi varsa bu işin içerisinde, marketlerin de bir çoğu şu an bu projelere ılımlı yaklaşıyorlar, olumlu bakıyorlar ve böyle bir taleple bana bugüne kadar kimse gelmedi.

BAŞKAN – Yani kişilerin insafına bırakamayız, bu bir hasta grubu. Yani o konuda kesin, net olarak.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Biz Anadolu’dayız. Ben bir ulusal market satış müdürüyle görüştüm. Benden istediği 380 bin dolar. “Ne satacaksın?” dedim. Kendin gel, malını sat. Mal sahibiyim, benim ciğerim yanar. 100 bin dolarlık mal satmaz. Burada 10 çölyak başkanı var, katılırlar. Doğru mu arkadaşlar? Yani, şu anda bizim böyle bir sorunumuz var, giremiyoruz, acayip bir bedel istiyorlar, Sinangil marka olmuş olabilir, bedelsiz kullanırlar ama ben Türkiye’de tek makarnacıyım, ben koyamıyorum.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Ben aynen Kemal Bey’e katılıyorum, o konuda haklı. Şimdi, siz bir markasınız ve sizi kaybetmemek için bunu yapabilirler, ayrıcalık tanıyabilirler, siz ayrıcalıksınız. Burada sorun, diğer üreticilere eşit hakları sağlamak. Güçlü olan, güçlü olanı koruyor zaten. Sorun, güçsüz olanın korunması, o yüzden Kemal Bey’e ben hak veriyorum burada.

BAŞKAN – Kesinlikle her market zincirine, A market, B market, ismi ne olursa olsun, bu sosyal proje, özellikle glutensiz gıdalar için bir yer ayırma zorunluluğunu getirmemiz lazım, bunu da kanunlarla yapacağız arkadaşlar, kimsenin insafına bırakılacak bir konu da değil bu.

Evet, teşekkür ediyorum.

Bitti değil mi İlhan Bey. Çok teşekkür ediyorum Kemal Bey’e, size.

Şimdi, üçüncü misafirimiz Schar Türkiye İthalat Müdürü ve Kalite ve Üretim Müdürü.

Sunum var mı değerli arkadaşlar?

Bu arada ekmek ikramı olmuş, onun için de ayrıca teşekkür ediyoruz.

Evet, buyurun.

3.- Dr. Schar Türkiye İthalat Müdürü Markos Charalampopoulos’un, kontrollü tarım, kontrollü ham madde tedariki, AR-GE çalışmaları, üretimde dikkat ettikleri konular, ham maddeyi Türkiye’den temin etmeyi ve üretim yapmayı düşündükleri hakkında sunumu

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAMPOPOULOS – Değerli milletvekilleri, değerli Çölyak Derneği temsilcileri; burada olmaktan dolayı ve sizin davetinizden dolayı çok mutluyuz. Umarım biz de bu sürece katkıda bulunabiliriz.

Dr. Schar olarak glutensiz işinde kırk yıldan beri faaliyet gösteriyoruz ve dünyada çok çeşitli ülkelerde gerek kendi ağımla gerekse de üretim tesislerimizle bulunuyoruz. Bunlar, Almanya, İtalya, İspanya, Amerika ve Avusturya. Bundan sonrası için de dünya üzerindeki bu varlığımızı daha da genişleteceğiz duruma göre. 80’den fazla ülkede ürünlerimiz bulunmakta ve bu ülkelerdeki büyük zincir mağazalarda ürünlerimizi tedarik edebiliyoruz, sunabiliyoruz. Biz yüksek kalitede ürünleri çeşitli ülkelerde bulundurma tecrübesine sahibiz.

Kontrollü tarım, kontrollü ham madde tedariki ve AR-GE üzerine videolarımız var fakat burada zamandan kazanmak adına ben sizlere sunumları vermeyi ve daha sonrasında izlenmesini öneriyorum ama sadece kaliteyle ilgili olan videomuzu burada göstermek istiyoruz.

(Görsel sunum yapıldı)

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARCOS CHARALAMPOPOULOS – Günther Augustin, Schar Kalite ve Üretim Müdürümüz.

En yüksek kaliteyi temin etmek için bütün üretim aşamalarında en yüksek standartlar uygulanıyor.

İlk önce en önemli noktadan başlıyoruz, ham madde. Kontrol edilmeden hiçbir ham madde içeriye alınmaz. Glüten analizi dışında duyuşsal analizler de yapılıyor ki en yüksek kalitede ürünü aldığımızdan emin olalım. Üretim aşaması sonuçlanana kadar her aşamada kontroller devam ediyor. Süreç tamamıyla bittikten sonra üretilen ürün tüketicilere gönderiliyor fakat kalite kontrolleri burada da bitmiyor. Nakliye aşamaları sürekli takip altında. Üretim hattında havanın mikrobiyolojik durumu da kontrol altında. Ürünün bütün tarafları kontrol ediliyor, duyuşsal kalitesi de dâhil.

Sözü Günther Augustin’e bırakıyorum. Kendisi kalite kontrol ve üretimin sorumlusu, yöneticisi.

DR. SCHAR KALİTE VE ÜRETİM MÜDÜRÜ GUNTHER AUGUSTİN – Herkese merhaba.

Çok teşekkür ediyorum. Burada olmaktan dolayı çok mutluyum. Türkiye bizim için çok önemli bir ülke.

En önemli konumuz ham maddenin seçiminde. Çünkü, biliyoruz ki bitmiş ürünün kalitesi tamamıyla iyi bir ham maddeyle ilişkili. Mikrotoksinlerle ilgili testler, onun dışında glütenle ilgili test; yine mikotoksinler, bulaşanlar, glüten ve diğer alerjenler ve ürünlerin saflığıyla ilgili olarak testler yapılıyor ve tohumdan una kadar ürün sürekli olarak bir izlenebilirlik süreci içinde.

İkinci aşama değirmenler, değirmenlerimizin en yüksek kalite standartlarını uyguladıklarından emin oluyoruz ve bu değirmenlerle biz otuz beş yıldır çalışıyoruz.

Ham maddelerimiz nereden geliyor? En önemli ülkemiz İtalya, birtakım ürünler de Avusturya’dan ve Kuzey Avrupa’dan gelmekte. Önümüzdeki dönemde ham madde tedariki açısından Türkiye’nin de çok önemli bir nokta olacağını düşünüyoruz.

İkinci önemli bir nokta da tedarik zincirinin sertifikasyon sahibi olması. Burada da görebileceğiniz üzere, ürün tarladan bitmiş ürüne gelene kadar sürekli olarak tam bir izlenebilirlik altında ve tüm süreçler sertifikalı kurumlar tarafından yürütülmekte. Ham maddelerimizden tamamıyla emin olmadıktan sonra ürünlerimizi süpermarkete yollamamız mümkün değil. Öncelikle AR-GE bölümümüz ham maddelerden uygun ürünü seçiyor, daha sonrasında risk değerlendirmesi ürün güvenliğini sağlamak açısından yapılıyor; buna dâhil olanlar, gıda güvenliği, alerjenler, GDO ve diğer testler. Her şey uygunsa o zaman ilk üretime başlamak üzere start verebiliyoruz. Daha sonrasında da analitik ortaklarımız geliyor. Burada da görüleceği üzere, çok iyi bilinen gerek laboratuvar kurumları gerekse de üniversitelerle iş birliği içerisindeyiz.

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAM POPOULOS - Tekrar Türkiye’yle ilgili konuya dönecek olursak, Guenther’in de belirttiği gibi Türkiye bizim için önemli bir ülke ve çok potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Biz Türkiye’de on yılı aşkın süredir bulunmaktayız ve 45’ten fazla ürünümüzle pazardayız ve bu 45 ürün tüm kategorilerdeki ürünleri kapsamakta.

Türkiye’de ithalat sırasında yaşadığımız problemlere gelecek olursak; bunlardan birincisi, özellikle çok uzun süren ithalat süreci ki bu da ürünün tazeliğini ve tüketiciye ulaşırken tazeliği ve kalitesiyle ilgili sıkıntılar yaratmaktadır çünkü ithalat süreci bir ayı aşkın süreler alabilmektedir.

İkinci bir nokta da ürünlerin yüksek sıklıkta analize tabi tutulmaları ve analiz maliyetlerinin de çok yüksek olması. Bu analiz sıklıklarının ve maliyetleri dünyadaki diğer ülkelerle, ihracat yaptığımız diğer ülkelerle kıyasladığımız zaman arada çok büyük farklar var.

Burada Schar ürünlerinin farklı ülkelerdeki fiyat kıyaslamalarını görüyorsunuz. Öncelikle buraya da tadına bakmanız için getirdiğimiz “Pane Casereccio” adlı ekmeklerin fiyat karşılaştırmalarını göreceksiniz. Gördüğünüz üzere Türkiye’de ürünün fiyatları diğer Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığı zaman çok daha yukarıda. Bunun dışında bir örnek de “Mix B” unumuzun fiyatlarını görebilirsiniz farklı ülkelerdeki ve sonra da “petit beurre biscuit”in farklı ülkelerdeki fiyatlarını görebilirsiniz.

Biz bütün ülkelere, Türkiye de dâhil aynı fiyat listesini uyguluyoruz hatta bazen Türkiye'ye bazı ürünler için daha uygun fiyatlı ürünler de sunuyoruz. Buradaki temel sıkıntı, analiz ve ithalatla ilgili ürünlere yüklenen maliyetlerin fiyata yansıtılması. Bizim tarafımızdan ithalat maliyetlerinde sağlanacak herhangi bir tasarrufu market raflarındaki fiyatlara yansıtmayı taahhüt ediyoruz.

DR. SCHAR KALİTE ÜRETİM MÜDÜRÜ GUNTHER AUGUSTİN – Öncelikle ürünlerimizde en çok önem verdiğimiz konulardan biri, mümkün olduğunca süt kullanmamaya çalışıyoruz ve dolayısıyla laktoz da kullanmamaya çalışıyoruz. Bu, zaten çölyak hastaları bilirler, genellikle glutenle birlikte laktozla da ilgili sıkıntıları olabiliyor çölyak hastalarının. Bunun dışında da ürünlerimize daha fazla raf ömrü kazandırmak için kimyasal koruyucu kullanmıyoruz. Bunu da ancak çok yüksek düzeydeki teknolojik imkânlarla hijyenik seviyelere ulaşarak yüksek kalitede ürünlerle sağlayabiliyoruz.

Burada ben kendim bir not düşeyim: Schar bütün kategorilerde ürün üretiyor, bisküvi, tatlı tuzlu, gofret, un, makarna ama ekmek özellikle önemli çünkü teknolojisi açısından en zor ürün ekmek. Ekmekte en önemli noktalar, bir kere ekmeğin yüksek fiber, yüksek lif içeriğine sahip olması, kesinlikle hiçbir kimyasal koruyucu kullanılmamaktadır. Ekmeklerde doğal ve taze ekşi maya kullanılmaktadır, her bir lot için ayrı bir maya kullanılmaktadır. Ve bütün ürünlerimizin besin değerlerinin yüksek olmasına dikkat ediyoruz. Bunları, tahılları sayacak olursak darı, kinoa ve karabuğday unlardan.

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAMPOPOULOS – Toparlayacak olursak, Dr. Schar olarak bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonrasında da Türkiye pazarına ürünlerimizi temin etmeye istekliyiz. Tabii ki, ulusal yasalara saygı göstermeye aynı şekilde istekliyiz ve ürünlerimizi tüketicilere aynı zamanda uygun fiyatlarla da sunmak istiyoruz.

Guenther'in de bahsettiği gibi, ham maddeleri Türkiye'den temin etmek üzere de bir düşüncemiz var. Bu, sadece bir düşünce de değil, hâlihazırda Tarım Bakanlığında ilgili yetkililerle ham maddeleri Türkiye'den temin edebilmek üzerine görüşmelere de başladık.

Ham maddenin Türkiye'den tedariki dışında Türkiye'de üretimi de düşünüyoruz. Tabii, burada önemli bir konu, kesinlikle ürün hacimlerinin, pazar hacimlerinin artması gerekiyor. Bunun da artabilmesi için fiyatların aşağıya çekilmesi gerekiyor. Fiyatları aşağı çektiğimizde ve miktarlar arttığı zaman Türkiye'de üretimi planlıyoruz.

Biz inanıyoruz ki sağlıklı bir rekabet ortamının oluşması öncelikle çölyaklıların çıkarına olacaktır. Bu sayede -burada yerel üreticiler de görüştüler- hep birlikte sağlıklı rekabet ortamında uygun fiyatla ama sadece uygun fiyatlı değil, aynı zamanda güvenli ve lezzetli ürünleri de sağlamak için güzel bir ortam oluşacaktır.

Burada, aynı zamanda yönetim kurulumuzdan gelen bir daveti de iletmek isterim. Komisyonunuzun değerli üyelerinden oluşturacağınız bir grubu İtalya'ya karşılıklı görüş alışverişi yapabilmek için davet ediyoruz. Bu sayede İtalya'da güzel bir platform oluşturarak yerel otorite, fikir liderleri, bilimsel uzmanlar, aynı zamanda pazar satış noktaları ve de üretim tesisinin de ziyareti için bir platforma davet ediyoruz.

Dr. Schar olarak kırk yıldır glütensiz işinin içindeyiz ve glütensiz konusunda, çölyak konusunda çok gelişmiş ülkelerin tecrübelerini de biliyoruz. Bunlarla ilgili olarak ne zaman istenirse Komisyonunuz sorularına cevap vermeye ve destek vermeye hazırız.

BAŞKAN – Evet, biz de teşekkür ediyoruz bu güzel sunumundan dolayı.

Tabii, davetiniz için de, inceliğiniz için de ayrıca teşekkür ederiz.

Soru sormak isteyen arkadaşlar...

Ceyhun Bey, size söz veriyorum.

Evet, buyurun.

CEYHUN İRGİL (Bursa) – Öncelikle, çok teşekkür ederim sunum için. Hem de Dr. Schar az çok dünyada bilinen ve bu konuda büyük bir firma; o konuda bir endişemiz yok.

Ben, komşu ülkemizden olduğunu tahmin ettiğim İthalat Müdürüne soyadı biraz makale gibi uzun olduğu için direkt olarak Sevgili Markos diye hitap edeceğim.

Sevgili Markos’a şunları sormak istiyorum: Öncelikle, bu maliyetlere baktığımız zaman Türkiye’ye geldiğinde bu ürün neredeyse Yunanistan’ın 2 katına, Almanya’nın 3 katına ulaşıyor. Buradan, biraz önce ailelerden de aldığım bilgiye göre de 1 kilogram ürettikleri ve çok övündükleri ekmek 100 TL’ye mal oluyor yani 100 lira ekmek. Yani, bu ülkede benzinin fiyatı belliye bu maliyeti Türk halkının kaldırması mümkün değil. Sinangil’in kendi ürünleri 1 kilo un 30 lirayken yani bizim de çok güvendiğimiz, sevdiğimiz, kendi yerli üretimimiz 8 TL. Şimdi, bu koşullarda zaten rekabet etmesi mümkün değil. O zaman bir tek şey var ancak ailelerin ve tüketicinin bir marka merakından dolayı bu işi kalabilir ve ülkede yürüyebilir. Oysa bu koşullarda bu mümkün değil. Biraz önce ben onu sormadan daha önce not almıştım, sonra gördüm niyetlerini de Türkiye’de üretim yapmak istiyorlar ve Türkiye’de de ortaklık kurmak istiyorlar. Bence bu çok doğru bir adım olur. Ayrıca, Türkiye gibi büyük bir tarım ülkesinde ve altyapısı ve teknolojilerini de tamamlamış bir ülkede böyle bir üretime geçmemiş olmaları ve Türkiye’deki birtakım partnerle de ortak iş birliğine girmemiş olmamaları bence büyük bir eksiklik ve şimdiye kadar da bir zaman kaybı. Örneğin, burada sektörün diğer temsilcilerinden Sinangil var, onlarla görüşüldü mü, bir ortaklık yapalım teklifinde bulunuldu mu? En azından Komisyonumuzun sizin için gelecekteki bu ortaklığınıza şimdiden burada nişan, söz kesmeye katkısı olsun diye söz keselim derim Sinangille.

Şimdi, bunun dışında, bir son sorum: Ekmek için iddialı bir sunum yaptınız, ekmeği de gördük, tamam, dedi ki diğer müdürünüz: “Hiçbir katkı maddesi yok.” Altı ay rafta kalan doğal bir ürün hiç katkı maddesi olmadan nasıl rafta durabilir? Benim bildiğim ekmek üç günde mantarlanır. Benim bildiğim yoğurt mesela üç günde bozulur. Yoğurt üç ay, bir yıl eğer durabiliyorsa bir yerde, bir ekmek altı ay durabiliyorsa mutlaka bir katkı maddesi olması gerekmez mi?

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAMPOPOULOS – Slaytta gördüğünüz noktaların farkındayız, zaten biz de bunları değiştirmek istiyoruz. Tabii ki burada biz kendi ürünümüzü başka ülkelerle kıyasladık ama tabii, kıyaslamayı yaparken aynı kalitedeki ürünleri, aynı ham maddelerin, içeriklerin kullanıldığı ürünlerle mukayese etmek gerekiyor fiyat açısından.

Öte yandan, biz Almanya ya da Yunanistan’daki fiyat seviyelerine ulaşırsak dahi bunun hâlâ Türkiye nüfusunun büyük bir kısmı için ulaşılabilir fiyatlar olacağının farkındayız ama bizim önerimiz, önce bununla başlayalım, daha sonrasında hacim büyüdükten sonra biz tekrarlırsak Türkiye’de üretime istekliyiz. Biz tabii ki yerel firmalarla iş birliği yapmaya hevesliyiz. Öncelikle de zaten biz bu konuyu birkaç yıldır mevcut distribütörümüz Nustille görüşüyoruz.

DR. SCHAR KALİTE VE ÜRETİM MÜDÜRÜ GUNTHER AUGUSTİN – Bu gerçekten çok zor bir işti, otuz yılımızı aldı bu seviyeye gelebilmek. En önemli konu, doğru ham maddeyi bulmaktı. Bundan sonrasında da taze ekşi mayanın kullanılması... Diğer önemli bir nokta ise özellikle paketleme sırasında çok yüksek hijyen seviyelerini yakalamak.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Ahmet Bey, buyurun.

AHMET SELİM YURDAKUL (Antalya) – Teşekkür ederim güzel sunumunuz için.

Şimdi, ben birkaç noktaya değinmek istiyorum hazır siz de müdürleri olarak burada yer almışken. 80 milyonluk ülkemizde bizim çölyak hastalarımız resmî rakamlardan daha fazladır aslında. Bir de bundan daha fazla miktarda da glüten duyarlılığı olan kişiler var.

Şimdi, hem komşu bir ülke olmamız hem Avrupa Birliği çerçevesinde de düşündüğümüz zaman, siz on yıldan beri üretmiş olduğunuz 45'den fazla ürünü ülkemize ihraç ettiğinizi söylüyorsunuz. Dolayısıyla bu ihraç ettiğiniz malların da fiyatlarının yüksek olduğunu belirtiyorsunuz. Burada çölyak dernekleri başkanları var, bunlar da bunu detaylı olarak dinliyorlardır herhâlde. Bu üretmiş olduğunuz malların fiyat yüksekliği sebepleri olarak örneğin, uzun süren işlemler, yüksek analiz giderleri ve ürün tazeliğinin sağlanamaması gibi sorunlar olduğunu belirtiyorsunuz. Bütün bu sorunları düşündüğümüz zaman, on yıldan beri de bize ihraç ettiğiniz 45'den fazla ürünü de düşündüğümüz zaman benim size buradan ülkemizin politikası çerçevesinde de bir önerim var: Niçin 5 ülkede yatırım yapıyorsunuz ortaklaşa? Mesela, Türkiye'de bütün bu sorunları ortadan kaldırmak çerçevesinde de düşündüğümüz zaman birlikte ortak yatırım yapma çerçevesi içerisinde... Ne demek istiyorum? Ortak bir fabrika üretimi, ortak bir yatırım... Bu sayede hem siz kazanmış olursunuz hem ülkemiz kazanmış olur hem de çölyaklı hastalarımız kazanmış olur. Çünkü siz bütün bu söylemiş olduğunuz giderlerden kurtulmuş olursunuz hem de burada yatırım yapmakla ürettiğiniz malın girdisi azalır ve dolayısıyla çok ucuz fiyata da bu kaliteli malı satmış olursunuz. Bunu gerçek anlamda hatta Avrupa Birliği fonları çerçevesinde ve projesi için verilen krediler çerçevesinde değerlendirdiğiniz zaman bunun imkânı var mıdır, yok mudur?

Teşekkür ederim.

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAMPOPOULOS – Biraz önce bahsettiğim gibi, öncelikle platformu yani toplam durumu iyileştirmemiz önemli bizim için. Eğer bu platformda yani ithalatla ilgili yaşanan sıkıntılarda çözüm olması durumunda yüzde 30 oranında hatta daha fazlasına varan fiyat indirimleri söz konusu, bunu yapabileceğiz ve biz bunları fiyatlara yansıtacağız. Biz bunu sağladıktan sonra inancımız, şu anda belki sadece üst gelir seviyesine hitap eden ürünlerimiz daha fazla tüketici tarafından kullanılacak. Bu sayede biz de miktarları artırdığımız zaman bu, bizi yavaş yavaş Türkiye'de yatırım yapmaya yönlendirecek ki bunda biz çok netiz ve hatta bunu taahhüt de edebiliriz. Bu durum gerçekleşmesi hâlinde biz üretime hazırız.

Sizin de bahsettiğiniz gibi, Türkiye büyük bir pazar, 80 milyondan fazla nüfusu var ama sadece bununla da kısıtlı değil, Türkiye bizim için stratejik bir ülke. Çünkü daha fazla yayılmak adına Türkiye bir merkez gibi, ağır merkezi gibi kullanılabilir ve bu anlamda komşu ülkelere ya da Türkiye'nin hâlihazırda iyi ilişkileri olduğu ülkelere de buradan ihracat yapılabilir. Bu anlamda tabii ki teşvikleri ve sübvansiyonları da değerlendiriyoruz.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

Ben de fiyatlarla ilgili açıklamalarınızı dinledim, çok inandırıcı bulmadığımı ifade etmek istiyorum. Çünkü Almanya'da 1,9 euroya giden bir ürün, Türkiye'de 4,5 euroya geliyorsa bunu sadece analiz fiyatlarıyla izah etmek mümkün değildir diye düşünüyorum. O açıdan, biraz sıkıntılı görüyorum. Diğer Avrupa pazarı ülkelerde de aynı şekilde düşük fiyatları var, ben sadece ikisini almıştım, diğerleri de 2 civarında, 2,90 civarında olanlar vardı.

Ben başka bir soru sormak istiyorum: İtalya'da ne kadar çölyak hastası var? İtalya'nın nüfusunu da hatırlamamız açısından ifade ederlerse bir karşılaştırma yapmak açısından iyi olacaktır diye düşünüyorum.

DR. SCHAR TÜRKİYE İTHALAT MÜDÜRÜ MARKOS CHARALAMPOPOULOS – 60 milyon nüfus, teşhisli 300 bin çölyak hastası var.

BAŞKAN – Bence orada da en az 1 milyon hasta vardır. Çünkü tıbbi olarak İtalya’yı da Avrupa ülkelerini de biliyorum, sağlık açısından biliyorum. Tahlil tetkikte bir problem olmamasına rağmen, sağlık açısından Türkiye’den çok ileri değiller, hatta hastaların sağlık hizmetini almaları, bana göre, Türkiye’de oraya göre çok daha, kat kat ileri bir seviyede. O açıdan, 300 bin çok doğru bir şey değil diye düşünüyorum, en az 2 katıdır, 600-700 bin civarında da orada vardır diye düşünüyorum.

Tabii, sunumlarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

Başka sorusu olan var mı arkadaşlar?

NUSTİL GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR ERDOĞAN – Müsaadenizle ilk bölüme ben cevap vereyim çünkü o durumu ben daha iyi biliyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

NUSTİL GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR ERDOĞAN – İthalatla ilgili bir örnek vereyim gayet açıklayıcı. Biz ürünleri diğer firmalar gibi yani diğer konvansiyonel ürün getiren firmalar gibi 100 bin tonlar ya da 1 milyon tonlarla getirmiyoruz. Getirdiğimiz adetler 3 ile 5 bin adet arasında. Tam paket bir analiz maliyeti 8 bin Türk lirasıdır. 8 bin Türk lirasını 3 bin gibi, 2 bin gibi, yeri geldiğinde, rakamlara böldüğünüz zaman ürün başına analiz maliyeti 4 liraya geliyor. Dışarıdan ürün maliyeti de 4 lira olursa ürün, bildiğiniz, 4 liradan 8 liraya çıkmış oluyor. Yani raftaki gördüğünüz maliyetin yüzde 50’si analize gidebilmektedir, yüzde 50’ye kadarı gidebilmektedir.

BAŞKAN – Olur mu? Siz satıyorsunuz 4,5’a. 4,5 euro demek, aşağı yukarı, 22 lira demektir. Siz 8 lira diyorsunuz -22 lira- arada 14 lira fark var. Bu çok inandırıcı değil, yine ben söyleyeyim size. Kısa hesap, ben Kayseri hesabı yaptım.

NUSTİL GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR ERDOĞAN – Tabii, bir yerde oranı kullanıyorsunuz, bir yerde kullanmıyorsunuz ama oranı biz hep kullanıyoruz, yüzde 50 oran var orada.

BAŞKAN – Bakın, oran hiç önemli değil; önemli olan, direkt gidiyorum, üründeki fiyatın yansımından şey yapıyorum. Şimdi, tamam, oran da kullansak, 4 lira diyorsunuz; 4 lira, 8 lira oluyor, 4’e alıyorum diyorsunuz. Burada 22 liradan, 25 liradan sattığınızda nasıl bir oran yapacaksınız.

NUSTİL GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR ERDOĞAN – Şu anda varsayımsal bir ürün konuşuyoruz ama 20 liraya satmıyor olabiliriz. Ben sadece, maliyetimin nasıl yüzde 50’sinin analiz olduğunu aktarmak istedim.

BAŞKAN – Neyse, oraya da çok takılmayalım, önemli değil. İnşallah yerli firmaların daha çok ileri gitmesiyle daha bağımsız ülke olmamızı ben önce temenni ediyorum.

AHMET SELİM YURDAKUL (Antalya) – Ya da burada yatırım...

BAŞKAN – Tabii, burada yatırım, artık, o şirketlerin kazançlarıyla ilgili yani burada Schar gider, Sinangille görüşür veya gider, Beşlerle görüşür, o bizi çok ilgilendirecek bir şey değil. Ama ben şunu ifade edeyim ki: Burada yerli firmaların önünü açacak tedbirleri bir an önce almamız gerektiğinin bilinci içerisinde olmamız gerektiğini söylüyorum.

İlhan Bey, siz söz istiyorsunuz herhâlde.

Buyurun.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Tabii, biz Komisyonun daveti üzerine Komisyondaki usule uygun olsun diyerek biz kalite spesifikasyonlarımızı hiç açıklamadık, sadece “Bu ürünün fiyatını nasıl indirebiliriz?”in çalışmasını yaptık, geldik. Oysa Sinangil olarak şu

an Türkiye’de aylık 30 bin ton un satıyoruz biz. Bugün Burger King’te yediğiniz burgerler, UNO’dan yediğiniz paket ekmekler, Çizmeci Time’dan yediğiniz gofretler, Simit Sarayından yediğiniz simitler, BTA’dan uçakta yediğiniz tüm ürünler aslında Sinangilin unlarıyla elde ediliyor. Şu an glutensiz üretim yapan Türkiye’nin önde gelmiş birçok firması ve oteli aslında bizim glutensiz unumuzu da kullanmış oluyorlar. Ama biz tabii bunlardan hiç bahsetmedik.

BAŞKAN – Yok, hiç gerek de yok.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Sadece bizim on bir yıllık tespitlerimiz, geçmişimizle bu ürünün fiyatının nasıl düşürülebilirliğini çalışıp sizlere bir öneride bulunmuş olduk. Dolayısıyla tabii biz unculuğu çok iyi bildiğimizi düşünmüyoruz ama iyi bildiğimizi düşünüyoruz. Benim bir patronum vardı “Biz ne zaman ‘Her şeyi biliyoruz.’ dediğimiz gün, kaybettiğimiz gündür.” diyordu. Dolayısıyla biz her gün yeniliğe açık bir firmayız. Ama bugün birçok iyi firında ve iyi ekmek fabrikasında bizim ürünlerimiz kullanılıyor.

Biz, tabii, ürünlerimizi üretirken Türk damak tadına ve lezzetine en uygun ürünleri elde ettikten sonra piyasaya sunuyoruz. Bugün karabuğdaylı glutensiz undan üretilen ekmekler normal beyaz undan üretilen ekmeğe çok yakın bir tat ve lezzet veriyordur. İşte, yine son ürettiğimiz glutensiz plus, şeker hastalarının da çok rahat bir şekilde işte kinoayla, arpayla, bunun yanında teff unuyla, kara buğday unuyla zenginleştirdiğimiz, mısır unuyla zenginleştirdiğimiz bir üründür aslında. Dolayısıyla tüketicilerimize un noktasında sınırsız un tedariki yapabilecek bilgiye, tecrübeye ve kapasiteye sahibiz. Bunu da sizlerle paylaşmak istedim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Ama şunu ifade etmemde fayda var: Schar firmasının kırk yıllık bir tecrübesi var, yaklaşık on yıldır Türkiye pazarında. Bunu da kenara atmamak lazım. Bu firmayı da ayrıca kutluyorum, tebrik ediyorum. Ama bizimle birlikte, beraber Türkiye’de üretim yaparak bu kaliteli ürünleri Türkiye’deki pazara sürmeleri de bizim açımızdan da çok iyi olacak. Zaten Türkiye’de olan öneminin on yıldan beri Türk pazarlarında olmasından belli olduğunu da belirtmek istiyorum.

Biz hep kazan-kazan olsun diye düşünüyoruz, o açıdan onlar da kazansın, biz de kazanalım diyorum. Çünkü buraya, Komisyonumuza kadar geldiler, teşrif ettiler, Allah razı olsun kendilerinden. Teşekkür ediyorum o açıdan.

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Sayın Başkanım, biz, tabii, kesinlikle bu işe sosyal sorumluluk projesi olarak bakıyoruz. 2006 yılında ürünü raflara çıkardığımız zaman rakip ürünlerin yani ithal ürünlerin fiyatı 25 TL idi. Biz 4 TL’ye çıktık, 10 TL’ye de satmasını bilirdik aslında ama bu işe biz, inanın, sadece sosyal sorumluluk adına yatırım yapıyoruz.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Elinize sağlık, teşekkür ederim.

Durmuş Ali Bey, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Teşekkür ediyorum değerli sunumları için Dr Schar’e, sizin dediğiniz gibi Başkanım, kırk yıllık tecrübesini ve on yıllık Türkiye tecrübesini halkımızla paylaştığı için teşekkür ediyoruz.

Milletvekili arkadaşlarımızın söylediği gibi, Türkiye Cumhuriyeti devleti ve Türk milletinin şartlarına uygun eğer fiyat politikalarını, üretim politikalarını gözden geçirirseniz emin olun, hem Komisyonumuz hem Meclisimiz hem devletimiz size ilgili kolaylıkları gösterecektir. Özellikle

Türkiye’deki yatırım noktasında ülkemizin de yabancı yatırıma açık politikası vardır. Bu konuda da elimizden gelen desteği size gösteririz hem Komisyonumuz hem Meclisimiz olarak. Bunu yerli firmalarımızın da önünü açarak söylüyorum. Yerli firmalarımızın da sizlerle rekabet gücünü en iyi şekilde göstererek Türk üreticisinin de hem Türkiye’de hem de Avrupa’da, Amerika’da size rakip olarak öne çıkacağına da inanarak bunu söylüyorum. Dolayısıyla sizlerin Türkiye’de yatırımınız yerli firmalarımızın rekabet iştahını artıracak için de ben faydalı bir girişim olarak görüyorum. Dolayısıyla görüşlerimin bu şekilde kayda geçmesi için söz aldım.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Kemal Bey, size söz veriyorum, buyurun.

BEŞLER GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEMAL ÇAKMAK – Sayın Başkan, sayın milletvekilleri; size bu güzel bir projeye bizi ev sahibi yaptığınız için teşekkür ederim.

Şimdi, biz -biraz evvel meslektaşım da aynı şeyi konuştu- Antep’in yüzde 5 ihracatını yapıyoruz. 270 milyon dolar ihracat var, çalışanımız 1.500 kişi. Burada 10 tane dernek kurmuş arkadaşlarımız var, devamlı mallarımızı alıyorlar, tüketiyorlar. Biz her ürettiğimiz malın arkasındayız, fiyatımız da çok cazip. Aynı zamanda şirketimiz çok inancılı bir şirket, biz sosyal... Yani biz isteseydik, biraz evvel İlhan Bey’in dediği gibi, 10 liraya satıp millet kaç satış yapıyor... Bizim yönetim kurulu başkanının tavsiyesi var “3 paket -hatta beni zorluyor- 5 paket ver.” Ben diyorum ki üzerine koyacağım, 5 paket versem sermayesi gider, 1 alana 3 paket, bu şekil varız. Bizim orada 11 tane maddemiz var, bu maddemizi inşallah çözerseniz daha iyi yerlere geleceğiz.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Çok teşekkür ediyorum.

Katılımcılara teşekkür ediyorum.

Başka söz yoksa diğer bir konuşmacıya geçeceğiz.

Şimdi, Uşak Çölyak PKU Elele Derneği Başkanı, Ömre Aydın.

Süreniz yirmi dakika, önce bitirirseniz teşekkür ederiz tabii.

Buyurun.

4.- Uşak Çölyak PKU Elele Derneği Başkanı Ömre Ümran Aydın’ın, Eczacılar Odasının desteğiyle karabuğday ektikleri ve yaygınlaşması için Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının desteklemesi gerektiği, fenilketonüri hastalarına da aynı yasaların uygulanması gerektiği hakkında sunumu

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Önce bitiririm, kısa zaten, sizleri fazla sıkmamak adına.

Sayın Başkanım, değerli milletvekillerim, üretici firma yetkilileri, dernek başkanlarım, değerli katılımcılar; ben yirmi yıldır çölyak hastasıyım. Çekilen sıkıntıları diğer arkadaşlarımız anlattılar. Ben burada onlara değinmek istemiyorum sizleri sıkmamak adına.

Bizim de dernek olarak iki yıllık bir kuruluş aşamamız var. Bu zaman zarfı içerisinde çektiğimiz sıkıntılar malum tabii ki. Biz dernek olarak kamu kuruluşlarını, dernek başkanlarını, mesela eczacılar odası ve diğer odaları ziyaret ettik. Bu ziyaretlerimiz sonucunda dediler ki: “Kalıcı bir çözüm önerisi hazırlayalım sizlere.” Eczacılar odası bize destek oldu bu konuda. Biz karabuğday ekimi yaptık bu sene 3 dönüm bir alana. Bazı üretici firma yetkilileri de bu üretimi yapıyorlar Türkiye’de fakat yeterli mi? Yeterli değil. Biz diliyoruz ki mesela Tarım Bakanlığı biz dernekleri desteklesin bu konuda, biz bu üretimi yaygınlaştıralım Türkiye’de. Mesela burada elimde karabuğdaydan yapılan ekmek var,

bisküviler var. Biraz önce İlhan Bey'in de dediği gibi, normal nişasta ağırlıklı glutensiz unun verdiği tat ile karabuğday ununun verdiği tat arasında çok büyük fark var. Bizler de eş değer olarak yani karabuğdaydan yapılan bir ekmeği normal ekmek tadında yemek istiyoruz doğal olarak. Burada bunu bize sunacak olan Tarım Bakanlığımız derneklere destek versin, üretici firmalarımıza destek versin, mesela bunun bütün illerde ekiminin yaygınlaştırılmasını sağlasın. Biz mesela bu sene 3 dönüm bir alana karabuğday ettik, 450 kilo karabuğday elde ettik ve üyelerimize bunu...

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Kabuğunu nasıl soyuyorsunuz onun?

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Kabuğu soymadık.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Ama o kabuğun soyulması lazım. Sizin inovatif karabuğdaya ulaşmanız için o kabukları...

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Şimdi, şöyle bir şey: Bizim kendi değirmenlerimiz var, ayrıca eczacılar odası, Türk Eczacıları Birliği bize değirmen aldı bir proje kapsamında derneğimize. Bu değirmenlerde biz bu karabuğdayı öğüttük, üyelerimize ücretsiz olarak...

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – O analizini yaptırdınız mı? Ne çıktı?

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Evet.

Tarım il müdürlüğü bizimle beraber, tohumu onlar bize sağladılar zaten. Mesela Türkiye'deki tohum yani diğer bir yabancı ülkedeki, Ukrayna'daki tohum kadar kaliteli değil, değil mi? Yani bunun daha kaliteli...

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Sizin o öğüttüğünüz, yörenizde yetişen karabuğdayın, kabuğuyla öğüttüğünüz unun analiz sonucundaki gluten oranı ne çıktı?

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Gluten oranı bizim tüketebileceğimiz şekilde çıktı, Tarım Bakanlığı ona onay verdi o şekilde. Zaten kendi derneğimizde yapıldığı gibi, herhangi bir sorun olmadı.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Yok, yok ben hani kıyasladım. Çünkü kabuğu öğütülmediği zaman onda bir sıkıntı çıkabiliyor analiz sonuçlarında. Kabuklu ve kabuksuz analizleri farklı karabuğdayın.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Evet, şimdi o zaten kabuğu olarak biz öğüttük, eleyerek biz onu, kabuğu kenarda kaldı.

LÜTFİYE İLKSEN CERİTOĞLU KURT (Çorum) – Kabuğu çıkmıyor mu onun?

BAŞKAN – Neyse, İlksen Hanım, sonra karşılıklı şey yapalım. Hem kayıtlara girmiyor hem çok hoş olmuyor.

Evet, bitirelim, ondan sonra size söz vereyim, soracağınızı sorun.

Buyurun.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Biz bu sene 3 dönüm bir alana ektik karabuğdayı, 450 kilo filan bir karabuğday elde ettik bu ekimden. Bu sene üyelerimizden biri ekti bunu. Biz herkese, köyde oturan üyelere, tarlası olanlara dedik ki bu sene daha fazla ekim yapalım, tohumu da ayırdık tabii ki. Bize 10 dönüm bir alan ayırdılar üyelerimiz. Bu ekimi bu sene 10 dönüm bir alana gerçekleştireceğiz. Yine aynı şekilde üyelerimize ücretsiz olarak bu karabuğdayı dağıtacağız.

Ben burada Tarım Bakanlığımızın bütün illerimizdeki derneklerimizi bu şekilde destekleyerek... Bizler de rahat, tadında bir ekmek yiyelim. Biz küçük bir dernek olarak bunu yaptık ama devletimizin de desteğiyle bunu daha büyük bir alana genişletebiliriz. Bizim dernek olarak veya çölyak hastası olarak istediğimiz şey, daha kaliteli ürünlere daha ucuz bir şekilde ulaşmak. Yani bunu mesela biz oturup da alıp yeme şeyine de gitmek istemiyoruz. Devletimizin de desteğiyle bunu büyük bir alana yayarak bütün illerimizde bu şeyi gerçekleştirebiliriz diye düşünüyorum.

Bir de bizim derneğimizde fenilketonüri çocuklarımız var. Bu fenilketonüri çocuklarımız için de aynı bu yasalar uygulanabilir. Onların hayat şartları çölyak hastalarına göre daha zor, hiçbir şey yiyemiyorlar. 11 çocuğumuz var. Hatta bu karabuğdayı onlara dağıtamadık, diğer üyelerimiz gibi, sadece çölyak hastalarımıza dağıtabildik. Mesela ben bir tane örnek vermek istiyorum size. 18 yaşında fenilketonüri hastası bir çocuğumuz var, doktoru demiş ki: “Sadece özel bir günde kahve içebilirsin. 1 kereye mahsus kahve içebilirsin.” O da diyordu ki: “Başkanım, sadece özel bir gün bekliyorum bir fincan kahve içmek için.” Ya, bu çok acı bir durum. Bunlara da destek olunmalı. Mesela çölyaklı çocuklarımızı anneleri Simit Sarayının önünden geçirmediklerini söylüyorlar. Çocuklar yalvarıyormuş “Anne, yemeyeyim, sadece kokusunu hissedeyim.” Türkiye genelinde böylesi ailelerin olması hepimiz için bir dram bence. Topluma faydalı bireyler yetiştirmek yerine soyutluyoruz bu çocuklarımızı toplumdan.

Ben teşekkür ediyorum hepinize beni dinlediğiniz için.

Güzel çözüm önerileri de olursa sizlerden...

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Burayla ilgili bir şey söyleyebilir miyim?

BAŞKAN – Tabii, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Ömre Hanım’ın son bıraktığı yerden bir şey söyleyeceğim “Simit Sarayının önünden geçerken çocuklarımız üzülüyor.” diyor. Simit Sarayının sahibiyle ben konuşmuştum. Onlar ön çalışmaları yaptılar, hatta ön prototip ürünleri de hazırladılar. Donmuş ve yarı, hani hazır fırına atacağınız şekilde glutensiz ürünlere başlıyorlar. Çünkü sahibinin kendi yeğeni de çölyak hastası. Dolayısıyla, o duyarlılığa sahip, özel üretim tesisi kurdu onun için. Yakında inşallah başlayacak; hem pasta hem cheesecake hem simit.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Evet, mesela, ben burada şuna da değinmek...

SİNANGİL UN SATIŞ VE PAZARALAMA MÜDÜRÜ İLHAN METİN – Ben şuna değinmek istiyorum: Simit Sarayında şu an glutensiz simit üretiyorlar, malını da biz tedarik ediyoruz, karabuğdayla glutensiz un gidiyor. Afiyetle yiyebilirsiniz. Beş aydır bizden ürün alıyorlar.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Mesela, bizler dernek olarak üretip... Mesela, küçük derneğimiz, bir gelirimiz yok, üretici firmalara da biz karabuğday verebiliriz, inşallah.

BAŞKAN – Peki, teşekkür ediyorum.

Evet, Zehra Hanım, buyurun, söz sizde.

5.- *Glutensiz Hayat Derneği Başkanı Zehra Tülin Ünal’ın, kızının da çölyak hastası olduğu, bilinçlendirilmenin artırılması gerektiği, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu*

GLÜTENSİZ HAYAT DERNEĞİ BAŞKANI ZEHRA TÜLİN ÜNAL – Sayın Başkanım, sayın milletvekilleri, değerli konuklar ve kıymetli yol arkadaşlarım; öncelikle hepinizi saygıyla sevgiyle selamlıyorum.

Çölyak Araştırma Komisyonunun kurulmasını sağlayan, Türkiye’de yaşayan çölyaklıların geleceği için umut ışığı olan herkese, her şeyden önce bir çölyaklı annesi olarak çok teşekkür ediyorum.

Haftalardır Komisyonunda birbirinden değerli kişiler çölyak hakkında bilgilerini, deneyimlerini ve çözüm önerilerini anlatmaktalar. Aslında, baktığımızda, çölyaklılarımızın kalbi, Türkiye’nin kalbi olan Ankara’da atmakta. Tahminimizden daha fazla kişi, buradan çıkacak olan sonuçları beklemekte. Ben de bundan dolayı, Glütensiz Hayat Derneğinin temsilcisi ve çölyaklı annelerin sesi olarak bana ayırmış olduğunuz süreyi en verimli şekilde kullanmak arzusundayım. Bunu size nasıl daha iyi aktarabilirim, omuzlarımda taşıdığım yükü nasıl daha doğru size anlatabilirim diye çok düşündüm ve en doğrusunun hem kızımın yaşadığım tecrübeleri anlatmak hem de bulduğum çözüm önerilerini anlatmak olduğuna karar verdim.

Öncelikle size kızımın gelişiminden bahsetmek istiyorum. Altı aylık olana kadar sadece anne sütü aldı. On sekiz aylık olana kadar da anne sütüne devam etti, ek gıdalarla birlikte. Bu süreçte son derece sağlıklı bebektir. Nezle dahi olmadı, sürekli hastalıklarla geçen büyük kızımın aksine. Ancak, bizim için kâbus dolu günler yirminci aydan sonra başladı. Kızımın boyu uzuyordu ama kilo alamıyordu. Geceleri uyumuyor, gündüzleri de âdeta minik bir koala gibi kucağımda yaşıyordu. Onu, mesela, en mutlu olacağı yerlere götürüyordum, çocuk parklarına götürüyordum, o sürekli “Anne, eve gidelim.” diyordu. Yani, öyle dayanılmaz bir sıkıntısı vardı ki çözüm bulamıyorduk. Saçları uzamıyor, mevcut saçları da tüy şeklinde, maalesef, iniyordu. Sürekli bir kabızlık problemi vardı, normalde ishalden şüphelenilir ama bizde tam tersiydi. Hiç iştahı yoktu, dayanılmaz karın ağrıları çekiyordu ve çok zayıflamıştı. Biz de bu durumun karşısında ne yapıyorduk? On beş günde bir çocuk doktorumuzun kapısını çalıyorduk “Bizim bir derdimiz var, ne olur yardım edin!” diye. Ama, doktorumuz bakıyordu, bütün değerlerini kontrol ediyordu ve diyordu ki “Çocuğunuzun boyu uzuyor. Sıkıntı yok. Ablası da böyleydi. Zamanla düzelecek.” Ancak, işte, anneler hissediyorlar aslında. Ben mutlaka bir sıkıntısı olduğunun farkındaydım ama kimseyi ikna edemiyordum çünkü böyle bir hastalığın varlığından haberdar değildim. En son Yağmur’u uzun süredir görmeyen bir arkadaşım gördü ve görür görmez çılgık attı “Tülin, bu çocuğun bir derdi var ve benim tahminlerime göre onun derdinin ne olduğunu biliyorum. Seni bir arkadaşımın doktoruna götüreceğim.” dedi. Gittiğimizde doktor hanım Yağmur’u sadece, hani soydu muayene için ve bakar bakamaz dedi ki: “Bu çocuk çölyak.” Hayatımda hiç duymamıştım, on sene önce, Ağustos 2007 tarihinden bahsediyorum. Bir anda başımdan aşağıya kaynar sular döküldü. Çünkü, hani nasıl bir şey, tedavisi var mı ya da çok mu geç kaldık? Sonra şunu düşündüm: Tecrübeli bir çocuk doktoru dahi bu hastalıktan şüphelenmediyse bunca zaman boyunca, mutlaka sağlık sisteminde bu hastalık çok iyi tanınmıyordu. Biz de anne baba olarak habersizdik, etrafımızdaki insanlar habersizdi. Bizim haberimiz olsaydı ve bilseydik en azından çocuğumuzun aklına getirebilirdik. Bundan dolayı, ben burada şunu istiyorum, daha önce de bu konu konuşuldu aslında. Mutlaka bir kamu spotuyla çölyak hastalığı insanların aklına getirilmeli. Şu anda tahmininizden daha fazla sayıda insan, yine tekrar üstünü vurguluyorum, belki de aynı dertlerden muztarip.

Bakın, on sene geçti, Ağustos 2007’den bahsediyorum, şu an 2017 yılındayız ve ben her hafta en az iki tane aynı şikâyetle gelen ve uzun aylar boyunca sıkıntı çeken insanla karşılaşıyorum. Bu nedenle, hani sizlerden çok rica ediyorum, annelerimizi bilinçlendirelim, toplumu bu konuda bilinçlendirelim, bunun için Meclisimizden destek istiyorum.

Bu arada, biz ilk teşhis olduğumuzda, doktorumuz dedi ki: “Teşhise kadar bu bir hastalık, teşhisten sonrası ise sadece bir yaşam biçimi.” Bu durumda yapılması gereken şey, sizin hâlinizden anlayanlar, derneklerdir. Bu konuyla ilgilenen derneklere yönlendirdiler ve o dönemde İstanbul’da Çölyakla Yaşam

Derneğiyle tanıştık. Kendilerine bir kez daha çok teşekkür ediyorum çünkü en çaresiz olduğumuz dönemde bize yardım elini uzattılar. Bundan dolayı da bütün sivil toplum kuruluşlarına bir kez daha teşekkür ediyorum.

Sonrasında, tabii, başka bir sürecimiz vardı, hastaneden çıktık, endoskopimiz yapıldı, teşhisimiz konuldu. Çıktığımızda ben hani şöyle düşünüyordum: Bu hastalığın tek tedavisi nedir? Glütensiz beslenmek. Ben hastane bahçesinden çıkacağım ve hemen karşımdaki bir restorana gireceğim, bir kafeye gireceğim ve glütensiz bir şey bulup yiyeceğiz diye bekliyorum. Önce çıktık ve Yağmur, arkadaşım da az evvel bahsetti, simit gördü, çok açtı, hâlsizdi, “Anne, simit.” dedi. O an çok büyük bir sınavın içerisinde olduğumuzun tekrar farkına vardım. “Yavrum, bundan sonra sadece annen sana ne verirse ya da neye onay verirse onu yiyeceksin.” dedim. Sonrasında, glütensiz bir yer aradık. Evet, bir yer vardı on sene öncesinde fakat ilgisizlikten kapanmıştı. Yine, dernekten aldığımız bilgilerle marketlere gittik. O zaman için, yine burada bulunan iki firma, çok teşekkür ediyorum kendilerine, Sinangil ve Schar firması. O zaman da emek vermişler, ürünler getirmişlerdi. Ancak, her yerde bulunamıyorduk, evet, fiyatlar yüksekti. Çocuğun alıştığı damak tadına tabii ki uygun değildi. İstanbul gibi bir yerde bile çok zor bulunuyorlardı. 2017 senesine geldik, yine aynı sorunlarla uğraşıyoruz. İnşallah, bu Komisyon sonucunda, ben inanıyorum ki hem bu firmalar büyüyecekler hem ürünler, fiyatları herkesin alabileceği ekonomik seviyeye gelecek.

Bu arada, bir önemli sorununuz daha var, çapraz bulaşma konusu. Bununla ilgili de sevgili Başkanımız, Manisa Dernek Başkanımız Halim Şivecan İçişleri Bakanlığından destek aldı, projesi var, Beslenme Sevgiyle Başlar. Bu projeyi çok takdir ediyorum, bütün illerde uygulanmasını diliyorum. Çünkü annelerimiz çok tecrübesiz. Bakın, şimdi ürünleri bulduk, tamam, fiyatları da indirdik, teşhisimizi de koyduk fakat çok ciddi başka problemimiz var, o da annelerin ürünleri nasıl vereceği konusunda bilgisiz ve bilinçsiz olması.

Bir sene önce teşhis konulmuş ve diyetle başlamış bir çölyaklı anneye gördüm, bunun gibi sayısı çok fazla olan anneye gördüm aslında. Çocuk büyümemiş ve gelişimi hâlâ olmamış. “Biz diyet yapıyoruz.” dedi. “Anlatın, nasıl diyet yapıyorsunuz?” dedim. “İşte, 3 tane çocuğum var, beraber aynı sofraya oturuyoruz.” Tamam, onda bir sıkıntı yok. “İşte, birinin ekmeğini veriyorum, daha sonra öbürünün ekmeğini veriyorum. Aynı elle veriyorum ya da aynı tost makinesini kullanıyorum.” Bizim bu insanları eğitmemiz gerekiyor, çapraz bulaşma konusunda da.

Ayrıca, bazı anneler de yine diyeti hemen başlatmıyorlar. Diyorlar ki “Hani, biraz alışma süreci geçirelim.” Hayır, sonuç itibarıyla bizim için, teşhis sağlandıktan sonra glütenin bir bardağı, bir çay kaşığı kadar çamaşır suyu etkisinde. Bundan dolayı hemen diyetle başlanması gerekiyor, bu konuda da bilinç kesinlikle şart.

Şimdi, evde alınması gereken tedbirler var, ev dışında alınması gereken tedbirler var. Bununla ilgili de kafe ve restoranlarla ilgili de eğitim verilmesi gerekiyor. Ben bununla ilgili açıcılık federasyonlarının eğitilmesi gerektiğini düşünüyorum. Açıcılık okulları, işte, turizm otelcilik okulları... Garson yetiştiren ve aşçı yetiştiren yerleri eğitirsek eğer, biz, çölyak hakkında bilgi verirsek, en azından, bu tarz yerlerde bir parça da olsa bu insanlar gittiklerinde ürün bulabilirler.

Şimdi, çocuklarla yanımızda ürün taşımak bazen sıkıntı olmuyor. Mesela, gidiyoruz bir yere, yanımızdaki yemeği çıkartabiliyoruz ama bir yetişkinin yanındaki ekmeğini çıkartması, inanın, bazıları utandığı için, bazıları sıkıldığı için asla ekmeklerini çıkartamıyorlar.

Çok fazla uzatmak istemiyorum ben de. Diğer dernek başkanlarım gibi ben de teşhis aldığımız ilk günden beri sürekli çözümler üretmeye çalıştım. Profesyonel mesleğim mimarlık. Mimarlığı geride bıraktım ve kendimi glütensiz hayata adadım. Bundan dolayı hiç pişmanlık duymuyorum. Çünkü

bu işlerin yapılması gerekiyor. Mutlaka insanların bilgilendirilmesi, bilinçlendirilmesi gerekiyor. Geçtiğimiz tüm meşakkatli yollara rağmen, bugün, bu Mecliste yol arkadaşlarımla beraber sizlere bu sorunları anlatabiliyor ve çözüm önerilerini sunabiliyorsak çölyaklılarımız için gelecek günler çok aydınlık olacaktır, buna inanıyorum.

Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum, saygılarımı sunuyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum size de.

Durmuş Ali Bey, buyurun.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Çok teşekkür ediyorum Tülin Hanım hem Ömre Hanım bu duyarlılığınız için.

Sayın Başkanım, değerli arkadaşlar; Tülin Hanım’ın o hastaneden çıkıp kızının simit istediği andaki duygularını inanın şuraya bir kefeye koysak deriz ki: “Biz buradan, bu Komisyondan çıkmayalım 7/24 çalışalım.” Tülin Hanım’ın o hissiyatının yüzde 1’ini anlayamayız. Hani bu acıyı, bu hissiyatı hissedip daha çok çalışmamız lazım. Onun için huzurlarınızda Ahmet Hocam’a tekrar teşekkür ediyorum, bu Komisyonun kurulmasını teşvik ettiği için. İnanın bu aileler, bu çocukların bu sorununa inşallah hem yerli firmalarımız hem yabancı firmalar desteğiyle birlikte uygun bir şekilde çözüme ulaştırırsak bizim için hem bu dünyada hem diğer dünyada hesap defterimiz açık olacak inşallah. Yani, bu temenniyi de söyleyeyim.

BAŞKAN – Çok teşekkürler.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Şunu söylemek istiyorum: Tülin Hanım’ın kızıyla yaşadığı örnek, ben daha önce de Komisyon toplantılarında söyledim, benim eşim tıp doktoru olmasına rağmen, ailemde bir sürü tıp doktoru olmasına rağmen biz yıllarca bu işle uğraştık. Onun için tekrar ediyorum: Bu işi ön tespit için bir şekilde bizim genel taramaya kesinlikle koymamız lazım. Bunu inşallah önümüzdeki toplantılarda, Başkanım uygun görürseniz, hem Sağlık Bakanlığından hem Millî Eğitim Bakanlığından birer temsilci çağırıp bu konularla ilgili çalışmalarını dinleyebilirsek çok faydalı olacak inşallah.

Tülin Hanım en son söyledi “Yetişkinler ekmeğini çıkaramıyor, utanıyorlar.” şeklinde söyledi. Ben daha önce de söylemiştim, ben iki yıl bir çölyaklıyım, yüzde yüz çölyaklı gibi bu diyeti uyguladım, kızıma psikolojik destek olmak için. Özellikle de hem Başbakan Başdanışmanıyken hem Dışişleri Bakanı Başdanışmanıyken gittiğim bütün ülkelerde bütün toplantılarda, diplomatik yemeklerimiz olurdu, ben özellikle “Ben çölyaklıyım, bana ona göre getireceksiniz.” derdim, özellikle de göstere göstere ekmeğimi çıkarırdım, alışınlar diye. Yani, devlet içinde mekanizmalarımıza... Mesela devlet içindeki şimdi protokolümüzde, devlet birimlerinde çölyak duyarlılığı oluştu. Özellikle ben bazı gittiğim yerlerde özellikle torbamdan, çantamdan çölyak ekmeğini çıkarıp masaya koyuyorum ki insanlar görsün. Gittiğim her restoranda her otelde özellikle bunu sorun yapıyorum; tek olsam da, yanımda kızım olmasa da. Kardeşim ne için çölyak ürününüz yok? Türk Hava Yollarında çok uğraştım, iki sene uğraştım. Yurt dışından özel tarifler getirttim DO&CO firmasıyla paylaştım, Türk Hava Yollarıyla paylaştım çünkü bir çölyaklının da yaşama hakkı var, çocuğuna pasta, börek, simit alma hakkı var, çikolata alma hakkı var. Bizim de Meclis olarak, Komisyon olarak görevimiz, sizlerin, inşallah, bir, teşhis; iki, tedavi; üç, beslenme; dört, okul ve okul sonrası, gençlik dönemi bütün bu çocukların ergenlik çağına kadar, yetişkin olana kadar çalışmaları yapıp sizin önünüzü açmak. Bu konuda da inşallah hep birlikte gerek iktidar gerek muhalefet milletvekillerimizle çalışacağız, bunun da sözünü veriyoruz tekrar.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyorum.

Ömre Hanım’a söz veriyorum.

Buyurun.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Şimdi, Sayın Vekilimin söylediği gibi, tarama yapılması bence de zorunlu. Mesela, ben on dokuz yıl önce diyetle başladığımda, “Çölyaklısın.” dediklerinde, daha öncesinde kanser gözüyle bakılıyordu bana, çölyak hastalığı bilinmediği için, karaciğerimi etkilemişti çölyak, siroz gözüyle bakılmıştı. Bana “Çölyaksın.” dedikleri zaman siroz olmadığım için, çölyaklı olduğum için sevindim fakat diyetle başlama aşamasına da gelince neyle karşı karşıya olduğum konusunda neredeyse bocaladım. Toplum içerisinde kendimi üç yıl boyunca soyutladım, yetişkin olmama rağmen. Ekmeğimi çıkaramadım, götüremedim, hiç misafir kabul etmedim evime, misafirliğe gitmedim. Ha, çocuklu bir aileyi aynı şekilde düşünmek gerçekten çok acı.

BAŞKAN – Evet, Allah yardımcınız olsun diyorum.

Ahmet Bey, buyurun.

AHMET SELİM YURDAKUL (Antalya) - Sayın Zehra Hanıma ve Ömre Hanım’a çok teşekkür ederim. Demek ki gerçekten bu Komisyonun kurulması, hep birlikte kurulması çok doğru bir karar almış.

Şimdi, iki tane konu çok önemli Zehra Hanım, bunu siz çok güzel söylediniz ama ben birazcık daha detaylandırayım: Toplumun bilinçlendirilmesi ve hastalarımızın bilinçlendirilmesi için bu derneklere çok ihtiyaç var; bakın, toplumun bilinçlendirilmesi ve hastaların bilinçlendirilmesi. Diğerleri tabii ki önemli ama bu konu çok önemli. İkincisi, hastalar tanı konulduktan sonra nasıl bir diyet uygulayacağı konusunda karmaşa içerisinde olur. Bunu doktordan alamıyor. Çünkü neden? Doktorun vakti yok, şudur, budur, 100 hasta var, beş dakikası var falan ama bu dernekler bu hastalara sahip çıkıyor ve nasıl diyet uygulayacaklarını detaylı olarak anlatma imkânı oluyor. İşte burada bu derneklerin hepsine hakikaten huzurunuzda teşekkür ederim. Esas görev burada zaten bu derneklerde çünkü hem bilinçlendiriyor, bir de hasta tanısı konulduğu anda... Mesela düşünün, hiç sağlıkla alakanız yok, size diyorlar ki “Çölyak hastasıdır.” Ne yapacaksınız? “Şunları, şunları yemeyeceksin.” Çıkıyorsun doktorun yanından... Ama bir derneğe gittiğiniz zaman dernek sizi kucaklıyor “Endişelenme, böyle böyle, bak biz de böyleyiz.” diye bir psikolojik rahatlama sağlıyor. Bir de çocuk olduğu zaman... Bu konuda çalışmalarınızın devamı çok önemli. O yüzden ben herkese burada huzurunuzda çok teşekkür ederim.

UŞAK ÇÖLYAK PKU ELELE DERNEĞİ BAŞKANI ÖMRE ÜMRAN AYDIN – Sayın Vekilim, bu, bence okullarda ders olarak gösterilmesi gerekir çünkü ne kadar bilinçlendirsek de dernek olarak, orada, toplumda yani okulda ders olarak gösterildiğinde bir aşçımız da bu eğitimi alacak, bir doktorumuz da, bir hemşiremiz de. Biz hastaneye gittiğimizde de sıkıntı çekiyoruz ilaçlar konusunda, diyetimiz konusunda veya. Bence, bu, ders olarak gösterilip aşçı da aynı bilgiyi almalı hemşire de doktor da esnaf da aynı bilgiyi almalı.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Buyurun Sayın Sarıkaya.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Başkanım, biraz önceki teklifim, Millî Eğitim Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığını burada, Komisyonumuzda misafir etme sebebim buydu, gerekçem buydu. Hem Millî Eğitimde bir eğitim kampanyası yapmamız lazım hem Sağlık Bakanlığında özellikle pediatri, çocuk servislerindeki doktorlarımıza...

BAŞKAN – Gastroenterolojide...

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Öncelikle çocuklara gittiği için. Bir kere çocuk doktoru... Aynı şeyleri ben yaşadığım için Tülin Hanım’la yıllarca yaşadıklarını...

BAŞKAN – Çocuk gastroenterologlarından bahsetmişsiniz.

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Çocukçular mutlaka bir şüphe duydukları anda gastro bölümüne, çocuk gastro bölümüyle birlikte istişare ederek mutlaka bunu yakalaması lazım.

AHMET SELİM YURDAKUL (Antalya) – Aile hekimi...

DURMUŞ ALİ SARIKAYA (İstanbul) – Aile hekimi, tabii ki...

BAŞKAN – Esas eğitilecek şey aile hekimi çünkü onlara müracaat çok daha fazla.

Evet, teşekkür ediyorum, çok sağ olun.

III.- OTURUM BAŞKANLARININ KONUŞMALARI

1.- Komisyon Başkanı İsmail Tamer’in, tüm katılımcılara teşekkür ettiğine, yapılan çalışmalara ilişkin bir raporu sonraki toplantıda paylaşacağına, şerh olmadan raporun çıkmasını arzu ettiğine ilişkin açıklaması

BAŞKAN - Tüm katılımcılara teşekkür ediyorum; Sinangil olmak üzere, Beşler olmak üzere yine Schar olmak üzere. Tabii, Schar’ın o ince davetine de ayrıca teşekkür ediyorum. Biz Komisyon olarak tartışacağız, eğer böyle bir karar çıkarsa sizlere iletiriz.

Bu arada, yapmış olduğumuz çalışmalar bir rapor hâlinde önümde ama zamanımız kalmadı, bundan sonraki toplantıda ben onu Komisyon üyeleriyle paylaşmak istiyorum.

Yine, çağırarak istediğimiz, dinlememiz gereken şeyleri zaman zaman ifade ediyorsunuz, şimdi Durmuş Ali Bey’in ifade ettiği gibi Sağlık Bakanlığı ve Millî Eğitim Bakanlığı olmak üzere. Başka dinlememiz gereken şahıslar varsa, özellikle hoca seviyesinde onları da rahatlıkla dinleyebiliriz ama zamanımız çok kalmadı, bir aylık bir ek süre aldık. O ek süre sanırım aralık ayının sonuna doğru herhâlde bitmiş olacak. Biz bu arada hem gezilerimizi hem dinlenecek kişileri o araya sıkıştırmamız lazım. Biraz zaman sıkıştı. Yurt dışı olursa onu bir tartışmamız lazım Komisyon olarak. Yurt içinde gideceğiz diye prensip kararı aldığımız ama kesin karar vermediğimiz birkaç ilimiz var, bunları tartışalım. Şart değil, Komisyonumuzu “İlle de bu hafta çarşamba buraya gidecek veya perşembe buraya gidecek.” diye bağlayan bir taraf yok, hafta sonu da gidilebilir. Atıyorum, bu hafta sonu Urfa’ya gidildi, hemen akabinde başka bir ile de gidilebilir. Topluca yetiştirelim, sonra da bu eksiklikleri birlikte, beraber... Ben şöyle bir şey istiyorum: Tabii, siyasi partiler olarak şerh kararlarını düşeceksiniz ama bu Komisyonu birlikte kurduğumuz için şerh kararı olmadan bir rapor çıkması benim arzum. İnşallah böyle olur. Çünkü ne dedik? “Siyasetüstü bir olaydır.” Hakikaten, bu siyasetüstü bir olay. O açıdan, şimdiden değerli milletvekili arkadaşlarımdan ricam, bu önemli kararları kendilerine has, çok önemli gördükleri maddeleri şöyle bir not ederlerse rapor hazırlamamızda çok faydalı olacağı kanısındayım.

Geldiğiniz için hepinize teşekkür ediyorum.

Toplantıyı burada kapatıyorum.

Kapanma Saati:13.11