

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

**4'üncü Toplantı
8 Şubat 2018 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.- TMO Genel Müdürü İsmail Kemaloğlu'nun, dünyada ve Türkiye'de çekirdeksiz üzüm üretimi ve ticareti ile bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

2.- Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Külçü'nün, okul üzümü projesiyle ilgili olarak ve kooperatif olarak yaptıkları, yapılması gerekenler hakkında sunumu

3.- Şarap Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali N. Başman'ın, dünyada ve Türkiye'deki şarap bağcılığı, bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

4.- TARİŞ Üzüm Ürün Koordinatörü Mustafa Özer'in, okul üzümü projesi hakkında bilgi vermesi



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

**4'üncü Toplantı
8 Şubat 2018 Perşembe**

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

TBMM Bağcılık Sektörü ve Üzüm Üreticilerinin Sorunlarının Araştırılarak Alınacak Tedbirlerin Tespit Edilmesi Maksadıyla Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu saat 11.01'de açıldı.

TMO Genel Müdürü İsmail Kemaloğlu tarafından, dünyada ve Türkiye'de çekirdeksiz üzüm üretimi ve ticareti ile bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri,

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Külcü tarafından, okul üzümü projesiyle ilgili olarak ve kooperatif olarak yaptıkları, yapılması gerekenler,

Şarap Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali N. Başman tarafından, dünyada ve Türkiye'deki şarap bağcılığı, bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri,

Hakkında birer sunum yapıldı.

TARİŞ Üzüm Ürün Koordinatörü Mustafa Özer tarafından, okul üzümü projesi hakkında bir bilgi verildi.

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

8 Şubat 2018 Perşembe

BİRİNCİ OTURUM

Açılma Saati: 11.01

BAŞKAN: İsmail BİLEN (Manisa)**BAŞKAN VEKİLİ: Necip KALKAN (İzmir)****SÖZCÜ: İbrahim Halil FIRAT (Adıyaman)****KÂTİP: Ali AYDINLIOĞLU (Balıkesir)**

BAŞKAN – Komisyonumuzun değerli üyeleri, değerli basın mensupları, kıymetli arkadaşlar; toplantı yeter sayımız vardır, toplantıyı açıyorum.

Bugün davet etmiş bulunduğumuz Toprak Mahsulleri Ofisi, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Birliği ve Şarap Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu var, bunları dinleyeceğiz.

Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürümüzden başlayalım.

Buyurun.

II.- SUNUMLAR

1.- TMO Genel Müdürü İsmail Kemaloğlu'nun, dünyada ve Türkiye'de çekirdeksiz üzüm üretimi ve ticareti ile bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Sayın Başkan, değerli milletvekilleri; hepinize saygılar sunuyorum Toprak Mahsulleri Ofisi kurumu adına.

Bu rakamlar Komisyonunuz tarafından zaten toparlanmıştır ama genel bir bilgi arz etmek istiyorum.

Dünya-Türkiye çekirdeksiz kuru üzüm: Yaklaşık 1,1-1,2 milyon ton arası bir üretim söz konusu dünyada. Yine 1,2 ile 1,3 milyon ton arası bir tüketim, 700-800 bin ton arası bir ticaret söz konusu. Türkiye ortalamada 300 bin ton gibi bir kuru üzüm üretiyor. 40-50 bin ton iç piyasa; yıllara göre değişiyor, 200-270 bin ton -ortalama 250 diyebiliriz- ihracat söz konusu. Dünya üretiminde yüzde 27 payımız var, ihracatta yüzde 30 gibi bir payımız var; 1'inci sıradayız dünyada. İhracatın yine yüzde 95'ini sultani çeşidi üzüm oluşturmakta. Son beş yıla baktığımızda üretimin yüzde 50 ile 70 arası ihraç edildiği görülmekte.

240 bin yaş üzüm üreticimiz var bizim Türkiye olarak baktığımızda. 435 bin hektar bir alanda üzüm üretimi yapılmakta. Biraz önce arz ettim, 250-300 bin ton arası kuru üzüm üretimi söz konusu.

Sayın Başkan, bu kısmı önemsiyoruz. Ortalama arazi büyüklüğü 18 dekar; baktığımızda üzüm üretiminde ortalama 18 dekar bir arazi büyüklüğü var demektir. Yaklaşık 3,5 TL/kilogram maliyet diyebiliriz; maliyetin yüzde 30'a yakını ilaç, yüzde 28'i budama. Bakanlığımızın 13,34 TL/dekar bir mazot, gübre desteği var üzüm için de. Bu kısım önemli, ortalama arazi büyüklüğüne baktığımızda, yıllık olarak bir üretici destekler dâhil 5 bin TL gibi bir gelir elde edebiliyor diyebiliriz.

Temel sorun ne üzüme ilişkin TMO Genel Müdürlüğü cephesinden baktığımızda? Biraz önce de arz ettiğimiz gibi küçük ölçekli bir üretici yapısı söz konusu. Örgütlerin yeterince etkin olmaması söz konusu. Depolama ve finansman altyapısında yetersizlik var diğer ürünlerde olduğu gibi. Bu da firmalarda alivire (önceden satış) emanet, ürün bırakma gibi davranışları ortaya koyuyor.

Başkanım, uygun görürseniz burada kısa bir analiz yapmak istiyorum. Aslında bizim açımızdan ürünün isminin üzüm, fındık, buğday, incir olması bir şeyi değiştirmiyor. Biz bu piyasalara şöyle bakıyoruz: Üzüm bir ihraç ürünü. Baktığınızda, toplam üretimin epey bir kısmı, biraz önce söylediğim

gibi, ihracata gidiyor ama tarım piyasalarında temelde şöyle bir konu var, dünyanın her yerinde temel sorun şudur aslında: Tarım piyasalarını kim yönetir? Bu piyasada fiyat istikrarını, arz talep dengesini, iktisaden arzı ötelemeyi hangi mekanizma yapar?

Kısaca bir baktığımızda aktörlere, aslında bir tarafta üretici var, ürünü üreten, pazara arz eden ana kitle; bir tarafta alıcılar var, sanayici, tüccar. Dünyanın her tarafında bu sorunun cevabı, tarım piyasalarını aslında üreticinin kendisi öteler, üreticinin mekanizması öteler. Ne demek bu iktisaden? Sanayici yıllık, on iki aylık ihtiyacını üreticiden satın almaz, bu bir finansman meselesi, bir depolama kabiliyeti meselesidir. Tüccar piyasada marj varsa girer. Eğer üretim bol, bir marj hareketi görmüyorsa tüccar devreye girmez. Geri kalan ana aktör üreticidir. Ürünü ötelemesi gereken, piyasa dengesini sağlaması gereken, üretici, üretici örgütüdür. Bu yapı zayıf olduğunda ortaya tek bir aktör kalıyor, devlet. Biz bunu her yıl yaşıyoruz fındıkta, üzümde, incirde -hububatta zaten TMO aktif- üründe bir piyasa dengesizliği olduğunda devlet devreye girsin, devlet müdahale alımı yapsın diye. Buradan bağlantı kuruyorum yani bunun adı üzümse de hasatla birlikte üreticinin ürünü öteleyecek mekanizmaların kurulması lazım. Ortalama 18 dekar üretimi olan, toplama baktığımızda yılda eline 5 bin TL gibi bir gelir geçen üreticiden kendi başına siz bu mekanizmayı ötelemesini bekleyemezsiniz. Ona hasatla birlikte finans sağlayacak, onun ürünü depolayacak, bu altyapıyı sağlayacak mekanizmalar yoksa piyasada kırılmalar başlıyor. Ne oluyor? Sanayici, tüccar fiyat düşüşünü takip ediyor, üreticinin elinden ürünü ucuza almaya uğraşıyor.

Efendim, biz ne yaptık üzüme ilişkin? 2016 yılında bize Okul Üzümleri Projesi'ne ilişkin görev verilmişti. 6 milyon öğrenciye 2.600 ton gibi bir üzüm dağıttı TMO Genel Müdürlüğü. 2017 yılında kuru üzüm alımıyla görevlendirildik resmî olarak; 1.325 üreticiden 4.700 ton gibi bir kuru üzüm satın aldık, 18 milyon TL gibi bir ödeme yaptık, paraları bir hafta içinde ürün teslim edene ödedik. Ortalama piyasa fiyatı 3,5 TL/kilogramdı, sizler de yakinen zaten konuların içindeydiniz. Müdahale sonrası 4,3 TL gibi oldu, TMO'nun müdahalesinden kısa bir süre sonra fiyatlar o seviyeye yükseldi. Bugün 5 TL/kilogramın üzerinde üzüm fiyatları. Piyasada bizim cephemizden bir fiyat istikrarı sağlandı diyebiliriz.

Biraz önce arz ettim, aslında bu ürünlerde orta, uzun vadeli sorunları çözebilmek için üreticinin hasatla birlikte... Ben işin üretim tarafındaki sorunlara çok girmedim yani isterseniz, o konuda da sorular olursa değinebiliriz ama biz nihayetinde işin daha çok pazar, piyasa, üreticinin fiyat istikrarı tarafına yoğunlaştık. Üreticinin ürünü ötelemesi için... Çünkü biraz önce bir rakam verdim, "5 TL'nin üzerine çıkmış fiyat." dedim, oysa bu fiyattan üretici yeterince faydalanamadı. Bu ürünü bekletebiliyor olsaydı, o mekanizması kurulmuş olsaydı üretici üzümlerini çok daha iyi fiyata pazarlayabiliyor olacaktı. Dolayısıyla öncelikle bizim, üzüm, fındık, incir yine fark etmiyor, bu ürünlerde üreticinin hasatla birlikte ürünü depolayacağı sağlıklı depoları, ona finans, avans vereceği mekanizmaları kurmamız gerekiyor. Bunu kuramadığımız sürece üretici bu piyasada ya bir müdahale kurumuna her yıl ihtiyaç duyacak, artan katma değerden yeterince istifade edemeyecek, arz talep dengesizliğine bağlı olarak bu sıkıntıyla karşı karşıya kalacaktır diye düşünüyorum.

Çok kısa arz ettim Başkanım, eğer sorular olursa emrinizdeyiz.

BAŞKAN – Estağfurullah.

Çok teşekkür ediyoruz.

Arkadaşların sorusu varsa soru alacağım.

Bir de bir şeyi merak ediyorum. Bu lisanslı depoculukla ilgili sizin bir faaliyetiniz var mı?

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Başkanım, bizim durumumuz şu: Bizim ana statümüzde görev alanımız hububat. Biz üzümde geçici görevlendirildik yani görev aldık, görevimiz bitti; bir dönemle ilgili. Yani bizim, üzüm, fındık gibi ürünlerde, lisanslı depo dâhil, piyasa altyapısını çözmeye dönük bir görevimiz yok. Tam da bugün denk geldi, akşam Gıda Komitesi toplantısı var Sayın Mehmet Şimşek, Başbakan Yardımcımız başkanlığında, orada muhtemelen arz edeceğiz bunu yani “Bu ürünlerde de bir ihtiyaç var, biz rol alabiliriz, bu ürünlerin piyasa, depo ihtiyacını giderebiliriz; TMO’yu bu anlamda yetkilendirin.” diye bir talebimiz olacak. Özet, şu an için fındık, üzüm gibi ürünlerde depoculuk anlamında bir görevimiz yok.

BAŞKAN – Sayın Bakanım, buyurun.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Sayın Başkanım, teşekkür ediyorum. Sayın Genel Müdüre de sunumu için teşekkür ediyorum.

Şimdi, benim -birkaç tane- hem sorum olacak hem de bazı konularda yorum yapmak istiyorum.

Bir tanesi, Sayın Genel Müdürüm, bu lisanslı depoculuğa geçilmesi konusunda arz fazlası bir ürünün konuşuyoruz burada. Siz de biraz önce söylediniz, fındıkta da aynı şeyle karşı karşıya devletimiz, kuru üzümde de aynı şekilde. Sizin tarafınızdan lisanslı depoculukla ilgili olarak neler yapılması gerekebilir? Lisanslı depoculuğu daha yaygın hâle getirmek için sizin TMO olarak bir öneriniz var mı? Birincisi bu.

İkincisi, Ürün İhtisas Borsası zaten uzun bir süredir yürürlüğe, uygulamaya konulmaya çalışılıyor; değişik ürünlerde, mesela pamukta var oldukça yaygın bir şekilde, hububatta da aynı şekilde. Üzümle ilgili olarak yine TMO yönünden sizin önerileriniz nedir, onu merak ediyorum.

Bir de önümüzdeki döneme mahsus olmak üzere, siz TMO’nun kuru üzüm piyasasında müdahale kurumu olmasını ister misiniz? Böyle bir finansman imkânınız var mı? Geçmişte olduğu gibi, mesela oldukça düşük bir alımla -4.700 ton piyasaya göre çok düşük bir alım ama piyasayı regüle etme anlamında yerli bir fiyat seviyesini sağlayan bir alım olarak gözüktüyor- yine bu noktada bir görev verilirse siz bunu yapabilecek durumda mısınız finansman açısından?

Teşekkür ediyorum.

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Başkanım, arz edeyim.

Son sorudan başlayayım, uygun görürseniz: Bunu kurumsal kapasite olarak söylüyorum, TMO için işin finansmanı, organizasyonu hiç sorun değildir, hangi ürün olursa olsun. Sorun şudur, bunu vurgulamak istiyorum: Bize sadece hasatta, kriz olduğunda görev verildiğinde, biz onun temel altyapı sorunlarını çözemiyoruz; hasatta alıyoruz, çıkıyoruz, sorun devam ediyor, ana sorunlar yaşıyor, yaşamaya devam ediyor yani üreticinin sorunları bir sonraki yıl yine gündeme gelebilir.

TMO Genel Müdürlüğü bu sene 137 bin ton fındık aldı; 1,350 milyar TL para ödedi fındık üreticisine ve bir haftada, hiçbir sıkıntı çekmedi yani işin finansmanı, bu kısmı bizim açımızdan sorun değil. Hazine de, Maliye de yani kurumlar bu konuda gerekli desteği veriyor. Sorunu tekrar vurguluyorum: Orta vadeli, sorunu çözecek bir bakışa ihtiyaç var.

Lisanslı depoculuk kısmında da biz daha önce bunu Hükümetimize sunmuştuk; fındık, üzüm, incir, kayısı gibi ürünler belirledik. Bu ürünlerde aşağı yukarı 250 bin ton gibi bir depo altyapı ihtiyacı var ilk etapta. Üzüm için yaklaşık 30-40 bin ton arası bir ihtiyaç öngörmüştük, ilk etapta yapılabilecek. Bize göre bunlar çok miktarlar değil, çok bedeller değil.

Hububatta bizim yaptığımız şu, çok kısa arz edeyim: 3,5 milyon ton lisanslı depo yapılıyor şu an Türkiye’de hububat için. Bu depolar tamamen uzun süreli, kiralama garantili bir yöntemle yapılıyor. TMO’nun mülkiyeti değil, biz yapmıyoruz; özel sektöre kira garantisi veriyoruz, hububatta 3,5 milyon

ton lisanslı depoyu tamamen özel sektör yapıyor. Aynı şeyi, biz üzümde –atıyorum- TARIŞ’e garanti versek o da yapabilir, başka bir özel şirket de yapabilir. Bunlar çok sorun değil, rahat çözebileceğimiz konular ama burada vurgulamam gereken -belki Komisyonun kayda alması açısından- bize verilen görevler bu ürünler için sadece “Hasatta gir, o krizi çöz, çık.” anlamında, altyapı sorunlarını çözmeye dönük vadeli görevler değil. Öyle olunca depolama kısmıyla çok ilgilenemiyoruz verilen görev kapsamında.

Üzümde lisanslı depo, depoculuk gerekli, biz bunu yapamamak üzüm üreticisi hasatla birlikte... Başkanım da biliyor, ben bölgede köy köy üreticilerimizle toplantı yaptım, günlerce dolaştım. Temel sorun şu: “Biz kuruttuk üzümü, paraya ihtiyacımız var. Ne yapacağız?” Eğer onlara umumi bir mekân, avans, finans sağlayacak mekanizma yoksa bu üretici bu üzümü satmak zorunda. Gündelikçilere para verecek, acil ihtiyacını karşılayacak, ortalama ölçeği belli. Dolayısıyla bu, bu piyasanın çözümü için kaçınılmaz bir ihtiyaçtır, miktar ve toplam rakam olarak baktığınızda, finansman anlamında, çok büyük rakamlar değildir diye düşünüyorum.

Üzüm de aslında, biliyorsunuz, İzmir Ticaret Borsasında işlem görüyor. Cümleleri hassas kullanmam lazım ama numune, örneğin Manisa’dan gidiyor borsaya, orada analiz ediliyor, üretici orada onun değerini bulursa borsada satıyor. Fiziki alan ile borsa alanı arasında bir kopukluk var. Manisa’da lisanslı depoda olmadığı için -İzmir hattında, ilgili yerlerde- sonuçta İzmir Ticaret Borsasında üreticinin pek bir işlemi yok yani borsada üreticinin alım satım anlamında yoğun bir işlem faaliyeti yok. Eğer lisanslı depoculuk Ürün İhtisas Borsasıyla birlikte şekillenirse üzümün en azından piyasaya ilişkin temel sorunları çözülebilir diye düşünüyorum. TARIŞ gibi bir aktör var, bu önemli yani üzümde geçmiş olan, nihayetinde birikmiş bir kültürü olan, ortakları üzüm üreticileri olan bir kurum var.

Çok uzatmadan arz ediyorum Sayın Başkanım, aslında, bizim orta vadede Hükümetimizden istediğimiz şey şu: Bu ürünlerin ana aktörleri, başta arz ettiğim gibi, üretici örgütleri olmalı. Biz onlara –tırnak içinde- mali disiplin verelim, onları akredite edelim, ana aktör yine TARIŞ olsun, FİSKOBİRLİK olsun, KAYISIBİRLİK olsun, MARMARABİRLİK olsun ama bunların finansmana ihtiyacı var, belli desteklere ihtiyacı var.

TMO burada dünyadaki örnekleri gibi bir garantör kurum rolü üstlenebilir. Bu teferruatlı bir şey, inşallah, uygun bir zamanda geniş arz edebilirim.

BAŞKAN – Peki, çok teşekkür ederim.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – İsmail Bey’e teşekkür ediyoruz, Sayın Genel Müdürümüz güzel bir sunum yaptı.

Ben şunları sormak istiyorum: Üzümler şu an depoda mı? 300 bin ton üretimin yaklaşık 1,7’sini Toprak Mahsulleri Ofisinin satın aldığı rakamlardan öğreniyoruz. Depolarımız üzüm alımına uygun mu? Çünkü Toprak Mahsulleri Ofisi 1930’lu yılların ikinci yarısında kurulmuş, tahıl almakla görevli, eksperleri bu yönde eğitilmiş ama son zamanlarda Hükümet nedense piyasaları yönetemediği için sürekli Toprak Mahsulleri Ofisini fındıkta, üzümde, belki ileride ette, sütte de görebiliriz.

Böyle bir düzenlemenin yanlış olduğunu söylüyoruz, zaten Sayın Genel Müdür laf arasında kendisi de söyledi, TARIŞ, ÇUKOBİRLİK, FİSKOBİRLİK yeniden güçlendirilmeli, sermaye desteği sağlanmalı; bunları anlıyoruz bundan.

Toprak Mahsulleri Ofisimiz güzide bir kurumdur, o kurumun yaşıatılması, korunması gerekmektedir ama tüm ürünlerle görevlendirilirse uzmanlık alanının dışına çıkacaktır diyorum.

Silolarımız çelik siloya dönüyor mu, bir de onu merak ediyorum, burada konu değil ama.

Şimdilik bu kadar, teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Sayın Gaytancıoğlu’na teşekkür ediyorum.

Sayın Gaytancıoğlu bize satışmadan edemiyor, ben de cevap vermeden duramıyorum; bunu espri olarak söyledim.

Toprak Mahsulleri Ofisi malumunuz Türkiye Cumhuriyeti’nin Tarım Bakanlığına bağlı bir kurumu. Piyasada da böyle bir sıkıntı olduğunda, zaman zaman değişik enstrümanları ilgili kurumlar veya ilgili bakanlıklar kullanır. Sayın Genel Müdürün söylediğine katılıyorum, aslı görevi olmamasına rağmen, piyasada bu sene müstahsilin, bölgenin rahatlamasına vesile oldular. Özellikle de kendilerine teşekkür ediyoruz. Bu, onların şahsından veya kurumun yapısından kaynaklı değil, arkasında devletin, Hükümetin bulunmasından kaynaklı bir rahatlamaydı. Şu eleştiriler getirilmişti ilk başta bize: “Ya, devlet buraya girdi, üzüm fiyatını şu seviyede tuttu, bu seviyenin üstüne çıkması mümkün değil.” filan gibi. Oysaki bugün görüyoruz -ticaret borsası da söylemişti, TARİŞ yetkilileri de söylemişti- 5.500 liraya kadar üzüm fiyatları çıkmıştı ama son aldığım bilgiler herhâlde 5.300 lira civarında.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) - Piyasada üzüm kalmadı.

BAŞKAN – Yok, var. Var, var, Mazlum Bey de bilir, biz de biliriz, orada yaşıyoruz, piyasada bayağı üzüm var ama belki “Küçük müstahsilin elinde kalmadı.” denirse ona kısmen katılabilirim.

Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Biz aldığımız üzümleri sattık -bu kısmı önemli- fakat sadece TARİŞ ve Tarım Krediye verdik, piyasaya vermedik. İlginç güzel bir şey daha yaptık. TARİŞ’e üzümleri verirken dedik ki: “Üreticiye hasatta verdiğiniz fiyat ile bizden aldığınız fiyat arasındaki farkı üreticiye ödeyeceksiniz.” Dolayısıyla bizden üzümlü 4,20’ye almışsa, üreticiden hasatta 4’e almışsa, aradaki farkı da üzüm aldığınız üreticilere ödeyeceksiniz dedik; bu şartı da koştuk, bu da güzel oldu. Dolayısıyla bizim aldığımızın hepsi zaten 4.700 ton bir üzümdü, iki kooperatif birliğine verdik, şu an görevimiz bitti, depoyu da TARİŞ’ten kiralamıştık, kendimize ait depomuz yoktu bölgede. Şu an için bir stokumuz yok üzümden.

BAŞKAN – Evet, Mazlum Bey’in bir sorusu var.

Buyurun.

MAZLUM NURLU (Manisa) – Sayın Başkanım, Komisyonun değerli üyeleri, basın mensupları; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Sayın Genel Müdüre teşekkür ediyorum. Son cümlesiyle ben cevabını da almış oldum soracağım sorunun. Yaklaşık on-on beş gün kadar önce TARİŞ Üzüm Birliği, natürelde 30 kuruş, bandırmalı üzümden de 20 kuruş fark vermeye başlayacağını ilan etti. Dolayısıyla son cümleden bu cevabı da almış oldum.

Teşekkür ediyorum Sayın Genel Müdürüm.

BAŞKAN – Buyurun.

NECİP KALKAN (İzmir) – Sayın Genel Müdürüm, verdiğiniz bilgiler için teşekkür ediyorum.

Şurada çözüm önerilerinin 3’üncü maddesi şöyle: “Ürün İhtisas Borsasının aktif hâle getirilerek sağlıklı fiyat oluşumunun sağlanması.” Ürün İhtisas Borsası İzmir’deydi -hatırlayın- sonra aldılar elimizden, götürdüler İstanbul’a. Şu an aktif çalışmıyor, bir iş görmüyor mu yani bu Ürün İhtisas Borsası ne oluyor, onu anlayabilir miyiz?

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Ürün İhtisas Borsası yeni kuruluyor, ortaklarından biri TMO, yüzde 15 hissemiz var. Ticaret borsaları, Borsa İstanbul...

BAŞKAN – Vadeli işlemler değil.

NECİP KALKAN (İzmir) – Doğru değil mi?

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Hayır, efendim. Ürün İhtisas Borsası yeni kuruluyor şu an, yakın bir zamanda ortaklık yapısı, üyesi yapısı, hepsi belirlendi, inşallah yeni devreye girecek.

NECİP KALKAN (İzmir) – VOB’un bir...

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Sizin kastettiğiniz VOB’tu, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasıydı, o İzmir’deydi ama Ürün İhtisas Borsası yeni kuruluyor inşallah.

NECİP KALKAN (İzmir) – Evet, VOB’u sordum ben, tamam.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Kuru üzüm üretim maliyeti 3,5 lira kilogram başına deniyor.

BAŞKAN – Sizin sunumunuzda mı var bu?

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Evet.

BAŞKAN – Peki. Girmeyecektim ama maliyetleri açıklamamak adına.

ALİ AYDINLIOĞLU (Balıkesir) – Girin, girin.

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Tartışılabilir efendim.

BAŞKAN – Şimdi, arkadaşlar, alınan bilgi sağlıklı bilgi değil, geçen İzmir Ticaret Borsasının verdiği bilgiye dayalı olarak söylüyorsunuz zannediyorum.

TMO GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL KEMALOĞLU – Yok efendim.

BAŞKAN - Onların elinde bir rakam var, aldım, üniversitenin yapmış olduğu bir çalışmanın sonucu olduğunu söylediler. Bunu çok detaylandırmayayım ama sizlere dağıtayım, bunu görün yani piyasayı etkilememek adına bunu söylüyorum. Bahsedilen fiyat organik tarımla ilgilidir ve çekirdeksiz kuru üzüm üretim maliyeti açısından yapılan değerlendirmelerde en yüksek çekirdeksiz kuru üzüm maliyeti 3,60 TL/kilogram. “Klinoptilotit” diye bizim Gördes ilçemizde çıkan bir madenin toprağın verimliliğini artırmak adına kullanılmasından kaynaklı bir maliyet hesabıdır bu, organik üretime yöneliktir, altında -diğer şeyleri de- maliyeti gösterir fiyatlar vardır. Bu raporları hazırlayan arkadaşlarımızdan lütfen bilgiye dayalı olmasını, belgeye dayalı olmasını isteyin Sayın Genel Müdürüm. Benim dikkatimden kaçtı, arkadaşlardan Sayın Okyay Bey’e çok teşekkür ediyorum. Eğer sizin raporunuzda da bu varsa bu...

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Sayın Başkanım, aynı makale mi? Süleyman Demirel Üniversitesi Tarım Ekonomisi Kongresindeki bir makale. Üç farklı, bir geleneksel kuru üzüm üretimi var...

BAŞKAN – Değil, altında diğerleri de var.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Diğerleri var. Esas o şeyin kullandığı geleneksel olan maliyeti vermiş, diğerleri değil yani.

BAŞKAN – Yok, aynen öyledir. Ben tekrar sordum, Akay Bey’e sordum, onların hazırladığı, yaptığı bir çalışmanın sonucudur bu, bana da bilgi göndermiş tekrar. “Zeolit uygulanmayan düşük maliyet hesabı organik olmayan üretim için geçerlidir.” Altındaki bilgiler. Size de dağıtabilirim, dağıtacağım zaten, arkadaşlarıma vereyim dağıtsınlar. Toprağın iyileştirilmesine yönelik maliyeti artırıcı bir çalışmanın sonucu çıkan bir maliyet hesabıdır.

Sayın Genel Müdürümüze sual yoksa... Onların da programları var, bizim de programlarımız var. Sayın Genel Müdürüm teşekkür ediyoruz. Zaman zaman sizinle arkadaşlarımız, uzmanlarımız irtibata geçecek Sayın Genel Müdürüm. Raporlama noktasında destek isteyecekler arkadaşlar.

Evet, şimdi, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Külcü Bey'e söz veriyorum.

2.- Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Külcü'nün, okul üzümü projesiyle ilgili olarak ve kooperatif olarak yaptıkları, yapılması gerekenler hakkında sunumu

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ - Sayın Başkan, çok değerli milletvekilleri; ismim Selahattin Külcü. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Yönetim Kurulu Başkanım. Çiftçiyim, çiftçilikle uğraşmaktayım; esas işim meyvecilik, kısmen hayvancılık.

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ürün değerlendirmesinde, ortak ürün değerlendirmesinde yaklaşık 25-30 çeşit ürünü değerlendiriyor, bunlardan bir tanesi de üzüm. Kendi adıma, üzümle alakalı uzman değilim, üzümculükle hiç uğraşmadım, dolayısıyla buraya gelirken Şube Müdürümüzü, Manisalı, üzümün içinden gelen bir müdürümüzü de getirdim. Üzümle alakalı 2017 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla bize verilen yaklaşık 4.121 ton kuru üzümü aldık ve paketledik, okullara dağıttık. Bunu yaparken piyasayı hakikaten biz de regüle ettik, TARİŞ kadar olmasa da ciddi bir rakamdı. 81 ilde 31.293 okulda yaklaşık 5 milyon 800 bin öğrenciye 4.121 ton kuru üzümü dağıttık. 32.304 okulda yapıldı bu. Eğer bu tekrar devam ederse bizim bu görevi tekrar yapmakta kendi becerimiz var Sayın Başkanım. Dolayısıyla dediğim gibi benim üzümle alakalı, üzümün sorunlarıyla ve sıkıntılarıyla alakalı benim söyleyecek bir şeyim yok. Sayın TMO Genel Müdürümüzü dinledim az önce, hakikaten bütün sorunları, bütün sıkıntıları çok iyi analiz etti.

Kurumum hakkında... Diğer çeşitlerde biz bunu ortaklarımızdan, buğday, arpa, mısır, tarımla alakalı, çiftçimizin ürettiği bütün ürünleri değerlendiriyoruz. Bunlar hakkında bana soracaklarınız olursa cevaplandırırım ama üzümle alakalı sahanın direkt içinden gelen şube müdürümüze izninizle söz vermek istiyorum.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, sizi daha çok bilgi sunmak adına değil de bu okul üzümüyle ilgili yaptığımız çalışmaya yönelik davet etmiştik.

Okul üzümünü piyasadan mı tedarik ediyorsunuz? Bunun için bir altyapınız var mı? Piyasada ortaklar, birlikte hareket ettiğiniz bir kurum var mı? Profesyonel anlamda piyasaya alıcı olarak giriyor musunuz, girebiliyor musunuz? Borsadaki fiyatları mı takip ediyorsunuz yoksa müstahsille sözleşmeli bir çalışmanız var mı?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Başkanım, üzümle alakalı sözleşmeli çalışmamız yok başka çeşitlerle alakalı var fakat üzümle alakalı yok. Biz, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri olarak 17 bölgede 1.626 şubede çiftçilerimize hizmet vermekteyiz. Dolayısıyla biz, okul üzümüyle alakalı İzmir Bölge Birliğimiz üzerinden -Manisa ili de İzmir Bölge Birliğimize bağlı- yaklaşık 34-40 kooperatifimiz üzerinden alım yaptık.

BAŞKAN – Sadece ortaklarımızdan mı?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Evet, ortaklarımızdan aldık.

BAŞKAN – Ortak olmayanlardan alıyor musunuz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Ortak olmayanlardan bize talep gelirse onu da alıyoruz, bir engelimiz yok “Sen ortağımız değilsin.” diye bir engelimiz yok, alıyoruz ama yüzde 95 ağırlıkla ortaklarımızdan aldık ve bunu alırken de piyasaları takip ediyoruz, günlük piyasa neyse onun üzerinde alıyoruz Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Nedim Bey, buyurun.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ - Sayın Başkanım, değerli milletvekilleri, değerli misafirler; 345 Sayılı Salihli Tarım Kredi Kooperatifi Müdürüyüm.

Başkanımıza böyle bir görev verdiğinizde, burada, İzmir Bölge Birliği kanalıyla bu iş nedir, nasıl olur, nasıl yapabiliriz diye düşünüldüğünde, Kooperatif Müdürü olarak Sayın Başkanım bizi layık görmüş. Biz de o yörenin çocuğuyuz, Salihliliyim, Manisalıyım. Ondan dolayı, dilim döndüğünce üzümde sorunlar nedir, ne yapılabilir; hasbelkader birtakım kaynaklardan bir sunum hazırladım, paylaşmak istiyorum.

Manisa’da üzüm üretiminin Türkiye’deki yeri:

Manisa’da üretilen ve Manisa’nın en önemli tarımsal gelir kaynağı olan üzüm, Türkiye üretiminin yüzde 41,7’sini karşılamaktadır. Manisa’da üretimi yapılan üzümün yüzde 71’i kurutmalık, yüzde 28,5’i sofralık, kalan yüzde 0,5’i de kısmi olarak şaraplıktır. Bu nedenle, Manisa, hem ülkemizde hem de dünyada önemli üzüm üretim bölgesi olarak kendine yer edinmiştir.

Burada, Manisa’nın Türkiye üzüm üretimine göre ürün dağılımı tablosu var.

Türkiye’deki üretim, kurutmalık üzümde, 2016’da 1.141.130 ton, Manisa üretimi 966.450 ton, oranı yüzde 84,6; sofralık üzümde 1.990.604 ton, Manisa’nın payı 340.418 ton, oranı yüzde 17,1’dir. Toplam 3.131.734 ton, Manisa’nın üretimi de 1.306.868 ton, yüzde 41,7’si. Bu veriler, Manisa İl Gıda Müdürlüğünün 2016 verileridir. Bu verilere göre, Manisa ilinde kurutmalık çekirdeksiz üzüm üretimi 1’inci sırada gelmektedir.

Manisa’da bağcılıktaki sorunlar ve çözüm önerileri:

Bölgemizde yetiştiriciliği yapılan kuru üzümdeki en büyük sorun fiyat istikrarsızlığıdır. Örneğin, 2015-2016 sezonunda TARIŞ’ın kuru üzüm alış fiyatı 6,12 TL olarak açıklanırken iki sezon sonra 2017-2018 sezonunda 4 TL olarak açıklanmıştır. Bu istikrarsızlığın giderilebilmesi için üreticilerin daha iyi örgütlenmeleri gerekmektedir. Bu sayede, ürünlerini daha etkin pazarlamaları sağlanacak, alıcılarla pazarlık gücü artacak; ayrıca, tüccarlarla yaşanan sorunlar -güven sorunu, tahsilat sorunu ve benzeri- asgariye inecektir. Bununla birlikte, daha kaliteli tarımsal girdiyi daha ucuza temin edebilme imkânı ortaya çıkacaktır.

Kurumların piyasayı regüle etme amacıyla etkin rol almaları sağlanmalıdır. Örneğin, 2016 yılında, tarım kredi kooperatifleri, 2017 yılında Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından başlatılan kuru üzüm alımı memnuniyet verici olup bu kurumlarımız daha aktif hâlde rol alarak piyasayı ve fiyatları dengelemelidir.

Başkanım, 2016 yılında, sadece “Tarım Kredi Kooperatifleri üzüm alacak.” lafı dahi üzümün fiyatını 50 kuruş yükseltmiştir. 2017 yılında, yine tarım kredi kooperatifleri, yine Toprak Mahsulleri Ofisinin de... “Sayın Bakan Manisa’da üzüm fiyatını açıklayacak.” lafı dahi piyasayı 50 kuruş yükseltmiştir.

Tarım Kredi Kooperatiflerinin almış olduğu üzümleri Sayın Başkanımız izah etti, orayı geçiyorum.

İç piyasa tüketiminin artırılması için reklam çalışmalarının ve kamu spotu yayınlarının düzenli yapılması gerekmektedir.

TARİŞ'in çiftçi ürünlerini değerlendirmede piyasadaki rolü göz önünde bulundurulduğunda, üzüm alım miktarlarını artırması büyük önem arz etmektedir.

Kontrol, denetim ve planlama uygulamalarının geliştirilerek yeni bağ alanlarının tesis edilmesi, bağ alanlarında çeşit değiştirilmesi, çevirme aşı yönteminin uygulanması, söküm ve yeniden dikim yapılması denetlenmelidir.

Planlama dâhilinde yapılacak yeni çeşitlerin yetiştirilmesiyle birlikte iç ve dış piyasalarda rekabet gücü ve satış imkânları artacaktır.

Verim artışı sağlanabilmesi için eğitim faaliyetlerinin artırılarak çiftçinin bilinçlendirilmeli, üzüm işleme sanayi yatırımları yapacak üretici örgütleri desteklenmeli ve teşvik edilmeli.

Sofralık üzüm ihracatı artırılarak kuru üzümdeki arz fazlası engellenmeli, sofralık üzüm ihracatının önündeki en büyük sorunlardan birisi olan ve yaş meyve sebze üreticilerinin kangren sorunu hâline gelen tahsilat sorununun önlenmesi için yasal tedbirler alınmalıdır.

Salihli'de açılacak olan gümrük müdürlüğü ve Dış Ticaret Müsteşarlığı denetmenlik birimiyle ilçemizde üretilen yaş, kuru ve işlenmiş meyve, sebze ve gıdaların ihracatı artırılabilecek, bu durumda, hem pazar oluşacak hem de katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin üretilmesi sağlanacaktır.

Üzüm ürünleri işleyen sanayi tesisleri desteklenmeli ve yüksek katma değer oluşturulması sağlanmalıdır.

Şimdi, burada, bağcılıkta üretim maliyetlerini kalem kalem arz edeyim Sayın Başkanım.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Bu maliyet tablosu mu?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Maliyet.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – 3,74'mü?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Benim hesaplamam 3,74.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Giderek artıyor bu maliyet.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Başkanım, geçiyorum maliyeti o zaman.

BAŞKAN – Devam edin lütfen.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Pekâlâ.

Budama, dekara 1,5 yevmiye gider, bugünkü rakamlara göre 85 liradır, 125 TL. Çubukların bağlanması, dekara 1 yevmiye, 60 TL. Kompoze gübreleme 150 TL. Damlamadan uygulanan gübreler 100 TL. Azotlu gübreler 75 TL. Mazot 150 TL. Sulamada kullanılan elektriğin maliyeti 80 TL. “Yeşil budama” dediğimiz -2 sefer yeşil budama yapılır- 120 TL, iki yevmiye. Ziraî mücadele 270 TL. Hasat, kurutulması, depolama maliyetleri 240 TL. Alet, ekipman, bakım, tamirat 100 TL. Beton direklerin yenisiyle değiştirilmesi, tamiri, kopan tellerin değiştirilmesi ve benzeri tamir işlemleri için 100 TL. TARSİM ortalama maliyet 300 TL. Toplam 1.870 TL'dir. 1 dekarın verimi 500 TL baz aldığımızda, ortalama 500 kilo kuru üzüm verdiğinde maliyetin 3,74 TL'ye tekabül ettiği görülmüştür efendim.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Arazi kirası...

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Arazi kirası filan yok efendim.

BAŞKAN – Bu noktada bir sorunuz mu var Sayın Bakanım?

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Daha sonra.

BAŞKAN – Tamam.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, efendim “kuru üzümde zirai ilaç kalıntısının önlenmesi”. Kuru üzüm yetiştiriciliğinde en önemli sorunlardan biri de zirai ilaç kalıntısıdır. Bağcılık, en fazla zirai ilaç uygulaması yapılan tarımsal ürünlerin başında gelmektedir. Bu nedenle, zaman zaman kuru üzümde zirai ilaç kalıntısı sorunu yaşanmaktadır. Ülkemizde yetiştirilen kuru üzümün büyük bölümü ihraç edilmektedir. Gerek dış pazardaki sürdürülebilirliğin sağlanması gerekse iç piyasada halkın güvenilir üzüm tüketiminin sağlanması amacıyla üzümde zirai ilaç kalıntısı önlenmelidir. Zirai ilaç kalıntısının önlenmesi için üzüm üreticilerinin eğitiminin yanı sıra organik tarım, iyi tarım uygulamaları ile kalıntısız üretimi yapılan üzümler desteklenmeli ve destekleme oranları da teşvik edici olmalıdır. Bağlarda zirai ilaç kullanımını azaltan biyolojik, biyoteknik mücadele gibi mücadele yöntemlerini uygulama sahalarının artırılması için biyolojik ve biyoteknik mücadele yöntemlerine destekler artırılmalı ve hatta zorunlu hâle getirilmelidir.

Benim anlatacaklarım bu kadar Sayın Başkanım, teşekkür ederim.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Başkanım, teşekkür ederim.

Ben, kurumum hakkında soru sormak isteyen vekilimiz varsa cevaplayabilirim.

BAŞKAN – Sorular olacak.

Buyurun Sayın Bakanım.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Teşekkür ederim Sayın Başkanım.

Şimdi, ben, öncelikle sunum için çok teşekkür ediyorum. Bu “sorunlar ve çözüm önerileri” kısmından başlayayım Değerli Başkanım. Siz 2016’da piyasaya girdiğinizi, 2017’de de devam ettiğinizi söylüyorsunuz. 2016 ve 2017’de ne kadar kuru üzüm aldınız Tarım Kredi olarak?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – 2016-2017’de 4.191 ton kuru üzüm aldık.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ben bitireyim de siz sonra isterseniz onu söylersiniz. Yüzdenin içerisinde ne kadar, toplamın içerisinde ne kadar, onu da Sayın Başkan lütfeder söylersiniz zaten.

Şimdi, Değerli Başkanım, Salihli Müdürlüğümüz “bağ alanlarında çeşit değiştirilmesi” diyor. Bundan kastettiğiniz ne? Bir kere bu şeyin ötesinde, yeni çeşitlerin yetiştirilmesini söylediniz.

BAŞKAN – Soruları not alıyorsunuz değil mi?

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Efendim, birkaç tane soru soracağım için siz not alın, bitirince cevap verin, karşılıklı konuşmamış oluruz hem, daha uygun olur.

Bir diğer sorum: “Üzüm işleme sanayi yatırımlarını yapacak üretici örgütlerinin desteklenmesi ve teşvik edilmesi.” Bundan muradınız ne yani neyi kastediyorsunuz? Üretici örgütleri dediğimiz, burada bizim zaten bir tane TARIŞ var. Yani TARIŞ’i mi kastediyorsunuz? TARIŞ’in hangi yatırımını teşvik etmeyi ve nasıl düşünüyorsunuz? Ondan sonraki madde arz fazlası. Zaten bu ürünün arz fazlası olması sorunu teşkil ediyor. Arz fazlasını nasıl engelleyeceğiz? Sizin çözüm öneriniz, ihracatın artırılması. Onu da şuna bağlıyorsunuz: Tahsilat sorununun önlenmesi, ihracattaki en önemli sorun. Nedir bu? Yani sadece bu mudur arz fazlasının önlenmesi için? Ciddi bir problem bu kuru üzümde arz fazlası ve sizin sorunu bağladığınız nokta çok enteresan geldi bana, sadece tahsilat sorunu.

Sonra, herhâlde siz Salihlili olduğunuz için mi gümrük müdürlüğü ve Dış Ticaret Müsteşarlığını... Zaten öyle, Dış Ticaret Müsteşarlığı diye bir şey kalmadı, onu da bir değiştirin ne olur o sunuşunuzda, adı değişti oranın zaten.

“Denetmenlik biriminin açılması.” Niye Salihli’de açıyoruz bunu Alaşehir’de değil de?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Alaşehir’de var efendim.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Var mı? Salihli’de mi yok?

Şimdi, bunların hepsi bir kere...

Ondan sonraki son maddelerden bir tanesi de üzüm ürünlerini işleyen sanayi tesislerinin desteklenmesi. Yani bunlar hep, tabii çok afaki ve genel öneriler. Tarım Kredi Kooperatifleri olarak çok da sizin görev alanınız değil ama bunları söylemişsiniz.

Gelelim şu dananın koptuğu maliyet meselesine. Orada da 3,74’e bağladınız fakat bazı maliyet kalemleri yok. Mesela kira yok, değil mi? Arazinin kiralınması olsaydı ne olabilirdi meselesi burada çok gözükmüyor. İşçilikte bence eksik bir kalem var. Aile işçiliği kullanılsaydı ne olabilirdi, o yok burada gördüğüm kadarıyla. Sadece budama ile kullanılan işçiliği, bir de gene çubukların bağlanmasıdaki yevmiyeyi koymuşsunuz. Yani bu iki yevmiye arasında birinci ve ikinci kalemde, birincisinde budama dekara biri 85, biri 60 lira, ondan farklı mı?

MAZLUM NURLU (Manisa) – Bayan eli...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ondan mı oluyor, bayan eli değince daha mı yüksek oluyor?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Evet efendim. Bayanlar ucuzdur efendim.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ama az olur. Yapmayın ya! Böyle bir ayrımcılık mı olur?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Evet efendim, yevmiyede o şekilde.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Enteresan bir şey. Neyse, ben sorularımı burada bitireyim.

BAŞKAN – Biz sorulara cevap alalım.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, birinci sorunuz çeşitler dedik. Niçin...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – 2016-2017’de ne kadar ton üzüm aldık? Yüzde kaçydı toplamın? Sayın Başkan söylüyordu onu.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Efendim “2016-2017 yılında 4.191 ton kuru üzüm aldık.” dedim ve bunu 20 gramlık, 25 gramlık paketlere paketleyerek okullarda öğrencilerimize dağıttık. Toplam üretimin ne kadarını aldığını sorarsanız, Türkiye’de toplam kuru üzüm üretiminin miktarını net bilmediğim için bunun cevabını veremem size.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Nasıl bilmiyorsunuz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Çünkü az önce de Sayın Vekilim, ben kendimi tanıtırken... 313 bin tonu bölerseniz, doğru. Yani ben bunun hesabını... Yüzde 1, yüzde 1,5 gibi gelir olduğunda.

Şimdi Sayın Vekilim, bilmiyorum, ben sözüme ilk başlarken, kendimi tanıtırken “Ben bir üreticiyim, ben bir çiftçiyim. Tarım Kredi Kooperatiflerinin seçimle gelen Yönetim Kurulu Başkanımı. Benim üretim alanım, uzmanlık alanım armut, elma, şeftali ve kısmen hayvancılık, hayvancılıkla uğraşmaktayım ve hâlen çiftçiyim.” dedim. Dolayısıyla buraya gelirken yöresinden uzman bir arkadaşımızı getirdim sorunları yazın diye. O yüzden, üzümle alakalı, üzümün sorunları ve sıkıntılarıyla alakalı çok detaylı bilgiye sahibi değilim, kusura bakmayın. Bunu konuşmama başlarken de söylemiştim yani.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, Sayın Vekilim, nereden başlayayım? Birinci sorunuzda “çeşitlerden” dediniz, ilk sorunuz bana... Çeşitlendirilmeli dedim.

Şimdi, efendim, niçin bu maddeyi koydum? Şimdi, efendim kuru üzümde, kurutmalık Sultani üzümde bir sıkıntı var. Hemfikir miyiz? Eğer sofralık üzüme geçildiğinde, geçilirse -çeşitlerin daha çoğu- yurt dışına daha fazla ihracat yapacağımızı düşündüm. Bu “çeşitlendirilmeli”deki amacım buydu. Daha fazla çeşit çünkü çok çeşit sofralık üzümümüz var. Eğer bunu teşvik edici, çeşitlendirirsek kuru üzüm azalır, sofralık üzüm çoğalır diye düşündüm. Bu maddedeki amacım buydu.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Sanayi yatırımlarından bahseder misiniz.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, efendim, bunu ben şöyle düşündüm: Mesela, bugün bir pekmezçilik, ne bileyim üzümünden çıkabilecekler için çeşitli fabrikalar teşvik edilmelidir diye düşündüm.. Mesela bir pekmez, ne bileyim, başka, üzüm şırası, bunun gibi böyle sanayi kurumları teşvik...

BAŞKAN – Sucuk, pestil gibi...

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Gibi şeyler, evet, benim bu maddedeki açmak istediğim konular bunlar.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Üzüm üretici örgütleri desteklenmeli.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – TARİŞ efendim, tamam.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Onu söylüyorum, bundan başka üretici örgütleri de var, onlar mı? Yani üretici örgütlerini mi destekleyelim diyorsunuz?

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Efendim, burada üretici örgütlerini desteklersek, denge unsuru... Mesela TARİŞ bizim yöremizdeki en bildiğim kurumdur yani TARİŞ daha aktif ya da daha fazla üzüm alırsa denge daha iyi kurulur diye düşünüyorum.

Biraz önce sözümün başında söyledim, Tarım Kredi Kooperatifleri ve Toprak Mahsulleri Ofisinin “üzüm alım” lafı dahi üzüm piyasasını 50 kuruş yükseltti. Eğer TARİŞ daha fazla alım yaparsa fiyatlar daha iyi olur, üretici mağdur olmaz diye düşündüm, bu maddeyi onun için koydum efendim.

BAŞKAN – Evet, Sayın Gaytancıoğlu’na söz vereceğim.

Uzman arkadaşlar beni şöyle ikaz etmişti daha önceden, ışığı yanıp sönen öncelikli bastığı için, önce sözü oraya verirsek adaletli gitmiş oluruz.

Bir de 2’nci kez söz isteyenlere değil de hiç söz almamış olanlara söz vereceğim.

Sayın Gaytancıoğlu, buyurun.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Evet, neyse, demek ki “Bir daha söz almayın.” diyorsunuz.

BAŞKAN – Hayır, hayır, öyle değil yani hiç söz almamış arkadaşlara da haksızlık olmasın.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Yok.

Şimdi, Tarım Kredi Kooperatiflerine teşekkür ediyoruz, Türkiye’de çok önemli bir yeri olan kooperatif birliği ancak, tabii, onların da görevi üreticiyi kredilendirmek, buradan onu anlıyoruz.

Yine, ben de sayın Bakanım gibi maliyetleri incelediğimde, en önemli maliyet unsuru değildir aslında arazi kirası ama arazi kiralarnı dikkate almak lazım, gerçek maliyeti tespit edebilmek için.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, efendim, bu “arazi kirası” derken şöyle: Salihli’de üzümde arazi kiralama olmuyor. Yani bağcılıkta bu araziye bana kaç paraya kiralasın diye bir şey yok, böyle bir pazarlık yok, ortak bakma var sadece efendim.

BAŞKAN – Yancılık.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Ortak. Yani ne çıktı? Onun bazı kıstasları vardır ama sonuç olarak bu maliyet ortak da olsa kendi bağı da olsa genel bir maliyettir.

OKAN GAYTANCIOĞLU (Edirne) – Şimdi, siz kendinize göre haklısınız ama bu işin de bilimsel bir verisi vardır -geçen hafta da anlatmıştım- yani arazinin sahibi de olsanız, siz onu kiraya verdiğinizde hiç çalışmadan bir gelir elde edersiniz. Dolayısıyla bunun maliyetlere konulması gerekir, o zaman gerçek maliyeti buluruz. Burada baktığımızda, gübre için 80 liralık bir harcama var, mazot için bir harcama var ama yine Tarım Kredi Kooperatifleri çiftiği kredilendirdiği için, bazı kredileri zamanında tahsil edemez yani ödeyemez çiftçi. Ee, bunun faizi de vardır, herkes zamanında ödemiş midir bunu, onlara da bakmak lazım.

Yine, piyasayı tam olarak düzenleyemediğini görüyoruz çünkü ben hesapladım, piyasadan aldığınız üzüm miktarı 1,6. Siz, aldığınız üzümde yine TARIŞ’ın depolarını mı kullanıyorsunuz, kendi depolarınızı mı kullanıyorsunuz?

Diğeri de bunu, fason olarak, okullara üzüm dağıtırken kimin üzerinden paketlettiyorsunuz? Bunları sormak istiyorum.

SALİHLİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MÜDÜRÜ NEDİM YILMAZ – Şimdi, efendim, tarım kredi kooperatifleri üzümleri TARIŞ’ın deposunu kullanarak, kiralarak almıştır, üretimini de Saruhanlı ve Salihli’deki işletmelere ücret karşılığı paketletmiştir, ondan sonra da tarım kredi kooperatifleri Türkiye’nin 81 iline dağıtımını yapmıştır. Kendi ziraat mühendislerimizin kontrolünde, bizzat yedi gün yirmi dört saat işletmelerin başında görevlendirme yapılarak, denetimi yapılarak paketletmiştir işletmelere ücret karşılığında.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Sayın Sarıbal...

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Teşekkür ederim ben de bilgiler için.

Okan Bey’in söylediği yerden devam edeceğim.

Tarım Kredi Kooperatifleri üretici birliği konumunda aşağı yukarı ama örneğin, bu satın aldığınız ve okullara dağıttığınız üzümleri bütçenizde nasıl gösteriyorsunuz, zarar mı, gider mi? Bir de bu dağıtımı yaparken çiftçilerinizin durumunu göz önüne alarak mı yapıyorsunuz? Çünkü ben biliyorum ki tarım kredi kooperatifine bağlı çiftçilerin durumu bayağı zor. Yani borçlanmalarından dolayı, kredi olanaklarından dolayı sadece Tarım Krediyeye değil, aynı zamanda Ziraat Bankasına, aynı zamanda

ilaççıya, aynı zamanda bayiye, şuna buna borcu var. Yani yaptığınız şeyi kötü olarak algılamıyorum, sakın yanlış anlamayın ama siz, bir kooperatif olarak, böyle bir işi üreticilerin tümünden bu bilgi dâhilinde mi yapıyorsunuz yoksa sadece yukarıdan aldığımız bir kararla mı yapıyorsunuz? Birincisi bu.

İkincisi, aynı durum mesela fındıkta var. Sizin fındık bölgesinde de Tarım Kredi Kooperatifleriniz var, orada da buna benzer işler yapıyor musunuz? Yani genel olarak yaptığınız işin, alıp dağıttığınız, ne kadar para verdiniz, 4.190 tonluk bir ürüne ne kadar para verdiniz? Bu parayı bütçenizin neresinde gösteriyorsunuz? Ve bunu üyelerinize nasıl anlatıyorsunuz, merak ediyorum.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Sayın Başkanım, şimdi bunun cevabını ben vereyim.

Sayın Vekilim, Tarım Kredi Kooperatifleri her şeyden önce çiftçi odaklı, ortak odaklı. Bizim tek hedefimiz, misyonumuz ve vizyonumuz, ortağımızın girdilerini en kaliteli ve piyasadan en ucuza ayağına götürmek, ikinci hedefimiz ortağımızın ürettiklerini piyasa değerinde alıp pazarlamak. Bütün bu iş ve işlemleri yaparken tek dikkat ettiğimiz konu ve husus bu. Biz, aynı zamanda bir ticari kuruluşuz, bizim aynı zamanda şirketlerimiz var. Şirketlerimizin ve kurumumuzun, kooperatiflerimizin tek amacı bu, ortağımıza en kaliteli ürünü, girdisini, mazotunu, gübresini, zirai ilacını, çiftçi girdisi olarak ne varsa aklınıza gelen tamamının en kalitelisini en ucuza götürmek ve ürettiği ürünün tamamını almasak da büyük ölçüde piyasayı regüle etmek anlamında ürettiği ürünü alıp pazarlamak. Bütün amacımız bu. Bu, sorduğunuz birkaç sorunun cevabı: Bu noktada, kendi hayatımızı idame ettirmek ve hiçbir şekilde, onun üzerinde kâr gütmemek.

Sayın Vekilim, zaman zaman, sık sık kurumumuz hakkında yorumlar yapılıyor, basından da takip ediyorum. Konudan konuya geçiyorum, kusura bakmayın.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – O konuya girmek istemedim, burası yeri değil ama isterseniz girelim.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Yok, yok, o değil.

Fındık da aynı şey, üzüm de...

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Ama ben bir soru sordum, siz ona cevap vermiyorsunuz.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Yaptığımız iş noktasında Sayın Vekilim, onu anlatıyorum yani amacımız bu bizim.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Soruma cevap vermiyorsunuz.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Hayır, hayır, sorunun cevabı bu.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Kaç para ödediniz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Ödediğimiz para 17 milyon 718 bin 528 lira. 4.191 ton ürüne ödediğimiz para 17 milyon 718 bin 528 lira. Ödediğimiz para bu.

Sayın Komisyon üyeleri, sayın vekillerim; “Ben çiftçiyim.” dedim, çiftçilikten başka da hiçbir iş yapmadım, halen de çiftçilikle uğraşıyorum. Eğer sahada Tarım Kredi olmaz ise inanın çiftçinin hâli 2 kat daha perişan, daha kötü olacak.

Gereğesine gelirim -Vekilimin sorusuna cevap vereceğim- bizim kurumumuzdaki ürünümüz piyasadan gübrede çuval başı 50 kuruş her zaman pahalıdır, tohumda 3 kuruş, 5 kuruş her zaman pahalıdır, zirai ilaçta 3 kuruş, 5 kuruş... Sebebini de söyleyeceğim bunun Sayın Vekilim.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Demin ucuz diyordunuz.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Şimdi, bakın, şunu söylüyorum: En güvenilir, en kaliteli ürünü ortağımıza götürürüz. Piyasadan 1 kuruş, 2 kuruş pahalı olmasının sebebini söyleyeceğim. Bizde ürün olduğu sürece bizim ürünlerimizin fiyatını dış piyasa takip eder, der ki: “Tarım Kredi kaç para?” Bizden 1 kuruş pahalıya satma şansı yok. Her zaman bizden 1 kuruş, 2 kuruş aşağı söyler ki satabilsin. İşte, piyasayı regüle ediyoruz, çiftçinin girdilerini dengeliyoruz derken bunu anlatmaya çalışıyorum. Eğer bizde bir ürün yoksa, bizim bölgemizde bir ürün yoksa çiftçi çuval başı 5 lira, 10 lira pahalı almaya mahkumdur başka sektörler. Dolayısıyla biz o kadar önemliyiz sahada. Bunu üstüne basa basa...

“Pahalı” kelimesini de şu anlamda söylüyorum: Eğer bizde çiftçinin girdisi -hangi çeşidi olursa olsun- varsa ortağımız gelir, önce bizden alır. Biz de sattığımız ürünlerin fiyatlarını değerlendirirken kesinlikle yüzde 5, yüzde 6 kârlarla satıyoruz, komisyonlarla satıyoruz. Özel sektörde, özellikle kimyevi ilaçlarda yüzde 300, yüzde 500 kârla satılan çok -önünüze getirip size rakam rakam söylerim- ürün var. Bizdeki ürünlerin tamamı yüzde 5, yüzde 6, yüzde 8 oranlarında değişen kârlarla... Bu da nedir? Bizim maliyetlerimizdir, bizim giderlerimizdir. Tarım kredi kooperatiflerinin hiçbir zaman diğer özel sektör şirketleri gibi paralar kazanma, kâr etme derdi yoktur. Hayatımızı devam ettirelim, ortaklarımıza en kaliteli ürünü en ucuzla götürelim. Bizim misyonumuz ve vizyonumuz budur Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Yani “Biz marka değerimizi satıyoruz.” mu diyorsunuz? Piyasada marka değerimize olan güvenden dolayı piyasayı...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Evet Başkanım.

BAŞKAN – Peki.

Son bir soru vardı, o cevapsız kaldı. Bu parayı nereden temin ediyorsunuz? Okullara dağıttığınız üzümün parasını bir yerden alıyor musunuz?

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Onun karşılığı ne olarak geçiyor?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Sayın Başkanım, anladım, onu genel olarak söyleyeyim.

Bizim yaklaşık 3,5 milyar TL gibi kendi öz kaynağımız var. Ben tamamını söyleyeyim: Yaklaşık kredilendirdiğimiz, çiftçiye ödediğimiz rakam... 7,5-8 milyar TL kredi kullanıyoruz veya alımlar yapıyoruz. Biz bunları şirketler üzerinden yapıyoruz. 3,5 milyar TL kendi öz kaynağımız vardır; 3,5-4 milyar TL gibi de Ziraat Bankasından finanse etmekteyiz.

BAŞKAN – Bu okul üzümünün parasını Bakanlık mı veriyor, siz mi karşılıyorsunuz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Sayın Başkanım, ortağımızdan alıyoruz, kurumlarımız ödüyor. Biz de Bakanlıktan paramızı alıyoruz.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Okullardan para mı alıyorsunuz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Hayır, hayır, Bakanlıktan alıyoruz. Bakanlığın bir projesi bu, Bakanlar Kurulu kararıyla yaptığımız bir proje.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Anladım, Bakanlık size bu parayı ödüyor.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Tabii, tabii, bize ödüyor.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – 17 milyon TL’yi Bakanlık size ödüyor.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Tabii, tabii.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Sayın Başkanım, sayın vekiller; şimdi 17 milyon TL’ye biz çiftçiden üzümü aldık, ham üzümü. Bu üzümü işlettik, işletme maliyetlerini üzerine koyduk. Bakanlığın bu üzümlere verdiği bir fiyat var. Tabii ki bunun üzerine müspet fark binecektir. Bunun işletme faaliyeti, depolama, 81 ile dağıtımı...

BAŞKAN – Yani maliyet farkıyla birlikte bunu Bakanlık...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Yani Bakanlığın kurumumuza ödediği rakam 17 milyonun üzerinde.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Ne kadar?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – O rakamı bilmiyorum efendim.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – O bilgiler bende de yok Sayın Vekilim ama Komisyona bilgi vereceğim bu konuda. Bizim burada da herhangi bir kârımız yok Sayın Vekilim yani bunun üzerine kâr koyarak yaptığımız bir iş değil, bir sosyal faaliyetti bu.

BAŞKAN – Peki, tamam.

Denizli Milletvekilimiz Şahin Tin, buyurun.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Sayın Başkan, hoş geldiniz.

Birkaç sorum olacak biraz önce bahsetmiş olduğunuz sorunlarla ilgili. “Tahsilat sorunu” dediniz. Gerçi Bakanım da sordu ama ben tam anlamadığım için tahsilat sorununu bir daha sormak istedim. Sorgulama anlamında değil ama burada şöyle bir noktaya beraber gidersek: Tahsilat sorununa nasıl bir çözüm olabilir? Sizin bununla ilgili bir çalışmanız var mı? Yoksa Komisyona şöyle diyebiliriz: “Arkadaşlar, tahsilatla ilgili böyle bir projemiz yok. Siz bir proje üretin, bunu çiftçimize sunalım.” Çünkü ben biliyorum ve inanıyorum ki çiftçimiz alın teriyle emek emek yaptığı çalışma sonucunda hasadını toplayamıyor, yiyemiyor yani. Birçok şey var, onları koyduk ama en son noktada eğer bunu yapamazsa adam hepten kaybediyor. Diyelim ki hadi şurada maliyetlerden kazanamadı, edemedi ama bu sefer tümünden gitmiş oluyor. Bu konuda durum nedir?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Efendim, şimdi, Salihli’de gerek İlçe Tarım Müdürlüğü gerek Ticaret Borsasıyla gerek arkadaşlarla benim sunumum ortak bir sunum.

Şimdi efendim, hepimiz biliyoruz, sayın vekilim de bilir, Sayın Başkanım da bilir, hakikaten tahsilat sorunu önemli. Neden? Şimdi bir tüccar ya da bir ihracatçı ya da bir iç piyasacı geliyor, Nedim’e diyor ki: “Senin üzümün 1 lira.” Tamam ama para? “Sana yirmi günlük çek vereceğim.” Vatandaş

bu çeki duyduğu zaman şöyle bir duruyor, ben de dâhil, sayın vekilim de dâhil, Başkanım da dâhil. Neden? Çekin karşılığı çıkmadığı zaman gidiyor üzümü. Şimdi benim burada vurgulamak istediğim nokta şuydu: Devletimiz bu tür bir yasal uygulama yapabilir mi? Ben hukukçu değilim.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Yasal uygulama derken tüccarın alımında bir garantörlük anlamında mı?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Evet efendim.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Serbest piyasa ekonomisinde onu sağlayamazsınız.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – İşte, bilmiyorum efendim, ben bunu bir dipnot olarak düştüm.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Şöyle isterseniz... Bizim Denizli’de...

BAŞKAN – Sayın Tin, müsaade ederseniz bu konuyla ilgili bir şey söyleyeceğim.

Daha çok, yaş üzümde olur bu, kuruda çok fazla olmaz da yaş üzümde...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Evet, tabii, yaş üzümde çok daha fazla oluyor. Kuruda da oluyor ama çok az oluyor.

BAŞKAN – Biraz da bizim tamahımızdan da kaynaklı. İşte, yan tarafta 1 liraya kesilen üzüme 1 lira 1 kuruş verdi mi, biraz da vade verdi mi inanıp, güvenip veriyoruz ama sonrası sıkıntı yaşıyor. Onu söylemeye çalışıyorum.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Evet efendim.

BAŞKAN – Bu hususta bir yasal düzenleme... Çeklerle ilgili yasal düzenleme yapıldı bildiğim kadarıyla. Ha daha başka bir şey yapılabilir mi? “O hususta benim çözüm önerim yok.” diyor. Oraya takılıp kalmayalım.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Başkanım, bu noktada ben bir üretici olarak söylemeliyim ki bu sıkıntı sadece üzümde değil tarımın her alanında, diğer çeşitlerde de var tahsilat sıkıntısı. Bana göre bunda en çabuk ve en kestirme çözüm mevcut yerel birlikleri... Bunun adına “TARİŞ” diyebiliriz -TARİŞ daha büyük- veya yerelde de birliklerimiz ve kooperatiflerimiz var. Çiftçileri örgütleyip çiftçilerin ürünlerini pazarlama noktasında... Yerelde her köyde veya her beldede kalkınma kooperatifi veya üretici birlikleri var. Bunları örgütleyip birlikler üzerinden ürünlerin satılmasının, birliklerin muhatap olmasının, piyasalarla profesyonel kişilerin muhatap olmasının en doğru öneri olacağını düşünüyorum. Eğer böyle bir şey yapabilirsek, birlikleri güçlendirip, çiftçileri örgütleyip bütün ürünleri birlikler ve kooperatifler üzerinden pazarlarsa tahsilatta da böyle sıkıntı olacağını düşünmüyorum. Önerim budur yani.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Sayın Başkan, şimdi, bu doğru. Bizim Denizli’de mesela Kocadere Tarımsal Kooperatifi var “tarım kalkınma kooperatifi” adı altında. Tüccara şunu diyorlar: “Hasat dönemi geldiğinde teminat mektubunu ver.” Alıyor, kasasına ya da banka kasasına koyuyor. Tüccar geliyor, o yörenin üyesi kaç kişiye onların ürünlerini hem de en yüksek fiyattan alıyor ve böylece tahsilat sorununu bir şekilde hallediyor. Yani burada aslında önemli olan, bizim tarımcılarımıza, çiftçilerimize tavsiye edeceğimiz, birlikte hareket etme mantığının geliştirilmesi.

Şimdi, benim bir de duyduğum... Geçen hafta biz Denizli’de tarım çalıştayı yaptık. Sayın Vali, odalar, borsalar, ziraat odası, diğer kooperatifler, birlikler... Orada bir konu vardı, sizinle mi ilgiliydi? Ben belki şey yaptım ama sizinle ilgili olabilir çünkü tarım kredi kooperatiflerinin... Mesela biz erteleme yaptık biliyorsunuz bu bağcılıkla ilgili yani doludan, afetten dolayı bütün ziraatla uğraşan çiftçilerin kredilerinin ertelenmesiyle ilgili. Bunda da bankalar yüzde 3 oranında bir faiz uyguladı ama bu kooperatiflerin yüzde 12 bir komisyon aldığını belirttiler çiftçiler, bu nedir? Bu çok önemli bir sorun ve önemli bir konu ve çiftçi için de bizim yaptığımızın o zaman hiçbir ehemmiyeti kalmıyor. Yani biz devlet olarak diyelim –hükümet, iktidar önemli değil- çiftçiye böyle bir destek veriyoruz ama bunun karşılığında çiftçi size eğer yüzde 12’den komisyon öderse yüzde 15’e geliyor. O zaman bunun altından nasıl kalkacak çiftçimiz?

BAŞKAN – Sayın Külcü bir ilave yapayım, ona da birlikte cevap verin.

Yüzde 7-8’di galiba bildiğim kadarıyla komisyon oranınız.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Yüzde 12’ymiş.

BAŞKAN – Şimdi, yüzde 12 şikâyeti bana da geliyor. Neden ihtiyaç duyuldu ya da...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Bunu anlatmaya çalışacağım Sayın Başkanım.

ŞAHİN TİN (Denizli) - Bunu da siz uyguluyorsunuz değil mi o şekilde yani devletin bir zorlaması değil bu? Bizim şeyimiz yok, yönetim kurulu kararıyla.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Konunun özü şu: Tarımsal kredilerde Hükümetimiz bir kararname çıkardığında Ziraat Bankası ve Türkiye Tarım Kredi Kooperatiflerini de içine katıyor. Aslında bu tartışılır bununla alakalı çünkü Ziraat Bankası, finans toplayan bir kuruluş ve güçlü bir kuruluş. Ziraat Bankasını finanse eden Hazine, Ziraat Bankasını... Bakanlar Kurulu kararıyla tarımsal kredilerin faizini -yüzde 8- Bakanlar Kurulu açıklıyor, Tarım Krediye de aynı şeyi söylüyor, “Dağıttığınız tarımsal kredilerin faizi yüzde 8 olacak.” diyor. Fakat öz kaynağımız az önce bahsettiğim gibi yüksek olmadığı için biz de dış kaynaktan parayı finanse ediyoruz. Dış kaynağımız da yine Ziraat Bankası, yüzde 90 küsuru ağırlıklı Ziraat Bankası. Ziraat Bankası bize kredi kullanırken yüzde 14’le kredi kullanıyor. Yüzde 14’le aldığımız parayı veya krediyi, yüzde 8’le dağıtmamızın imkânı yok çünkü batırız böyle bir şey olursa. Dolayısıyla, aradaki yüzde 6 olan puanı komisyon adı altında çiftçiye yansıtıyoruz, her şeyin özü buradan başlıyor. Bununla alakalı Bakanlığımızda çalışmalar yapıyoruz. Biz bunu çözebilirsek, eğer dışarıdan kullandığımız krediyi biz de hazine destekli alabilirsek... Yani böyle bir sıkıntımız var, bunun şeyi bundan kaynaklanıyor.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Çiftçi Ziraat Bankasından direkt alırsa yüzde kaçla alıyor?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ - Yüzde 8’le kredi alıyor, tarımsal krediyi bizden alırsa...

ŞAHİN TİN (Denizli) – O zaman niye sizden...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Şunu ilave edeyim: Biz kredi, para satmıyoruz; biz ortağımızın bize açtığı limitin yüzde 75’ini ayni, yüzde 25’ini nakdî veriyoruz. Nakdî kullanılan kısım bizde, mevzuatımızda veya aldığımız kararlara göre yüzde 25 ama genelde baktığınızda nakdî kullanılan kredi bizde yüzde 12, yüzde 13’lere tekâbü ediyor. Yani biz aynı krediler kullanıyoruz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Ben sizin kullandığınız krediyi anladım.

BAŞKAN – Onu demiyor. Biz diyelim ki çiftçiye mazot desteği, gübre desteği veriyoruz veya bizden geliyor bunları alıyor veya işte ne bileyim, tohum alıyor, ilaç alıyor..

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ - Bunları kredilendirirken uyguladığımız faiz oranı bu, onu anlatmaya çalıştım.

BAŞKAN – Yüzde 6 dediniz ama yüzde 12 komisyon.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Yok, yüzde 12 komisyon olamaz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Yüzde 12 şu anda, daha yeni yaptık. Pazartesi yaptığımız toplantıda çiftçiler, büyük alan 350 dekar, 500 dekar, 100 dekar, 10 dekar neyse yani üreticiler geldi...

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ - Yüzde 3’de erteleme var, yüzde 6 bu, kendi kullandığımız kredinin farkına koyduğunda yüzde 9 olur, yüzde 12 olamaz. Biz ertelemeden...

ŞAHİN TİN (Denizli) – “Yüzde 12” dediler bize çiftçiler, o zaman bilemeyiz.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ - Farklı uygulamalar.

Şimdi, komisyonlarla alakalı bazı ürünlerde, yatırım kredilerinde örneğin diyor ki ortağımız: “Ben dört yıl vadeli sizden hayvan alacağım, bana inek getirin, daha getirin.” Bizim böyle bir şirketimiz de var, hayvan da veriyoruz. Bu alımlarda komisyonlarımız, maliyet komisyonlarımız bazen yüzde 12’lere çıkıyor, bazen 13’lere çıkıyor; yöresel, bölgesel farklılıklar oluyor ama kullandığımız kredide bu söylediğimin dışına çıkamaz Sayın Vekilim. Onu tekrar bir araştırın lütfen.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Anladım.

Pekâlâ, ben şunu da merak ediyorum, kooperatif olarak size soruyoruz tabii, mesela TARİŞ’e aslında biz bunu sormuştuk. Gözükün şu ki bizim kuruluşlarımız çiftçilerimizin dertlerine tam olarak derman olamıyor. Şey anlamında söylüyorum, ürünü alıp çiftçinin ürününü değerlendirme anlamında, katma değeri yüksek bir oranda değerlendirme anlamında bir şey yapamıyoruz. Yani sizin orana baktığımızda yüzde 1 mi? TARİŞ’in de herhâlde çok düşüktü galiba, ben öyle hatırlıyorum. Yani genelde piyasaya satıyorlar. Dolayısıyla biz piyasanın eline bırakıyoruz. Yani o hani şey olayı var ya dengeleme, piyasa marjının ayarlanması, regülâtör görevini yapma anlamında biraz zayıf kalıyor olabilir miyiz diye düşünüyorum.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Sayın Vekilim, biz bunu son iki yılda 3 katına artırdık, yeni idare, yeni yönetim olarak ürün değerlendirmesini 3 katı artırdık. Her yıl artırarak devam ediyoruz, çok önemsedığımız bir konu.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Anladım.

Bir de şey var şimdi, Sayın Başkanım, biz, şimdi, piyasada genelde çiftçilerin söyle bir sorununu görüyoruz: Hep mazot desteği, mazot desteği isterler. Ama burada bağcılıkla ilgili -yani daha doğrusu tarımda da genelde böyledir- maliyetler 325 TL bir gübreleme maliyeti, 270 TL zirai mücadele o da ilaçlamadır; baktığımızda 600 TL gibi, aşağı yukarı maliyetin yüzde 30’u gibi bir şeyini bunlar teşkil ediyor. Başkanım bana tarımcılarımızın talepleri şuydu: Bizim ilaç maliyetleriyle ilgili... Yani mazota baktığında 150 TL biniyor burada. Yani biz burada o zaman mazotu bedava versek bile senin burada şeyini çok etkilemiyor gibi gözüküyor, öyle mi sizin maliyete göre? Yani o zaman ilaçlamada ilaçların,

zirai ilaçların üretiminde, işte yerlilik, ithalatın düşürülmesi ya da maliyetin, fiyatların düşürülmesi gibi ya da ilaç desteklemesi gibi bir şeye dönüştürülebilir mi veya siz ne tavsiye edersiniz? Şu maliyete göre... Bu üzümçülüğü araştırma komisyonunun sonucunda biz bir şeyler sunacağız Meclise. Bunu sunduğumuzda bize deyin ki: Çiftçimize şunu yaparsak çiftçimize büyük bir destek sağlamış oluruz. Biz de o zaman vicdanımız rahat, güvenli bir şekilde çiftçimizin karşısına çıkalım, diyelim ki: Bu şekilde size şöyle bir şey çıkardık.

Diğer bir konu –pardon Başkanım- mesela 300 TL TARSİM var burada, onu da koyduğumuzda buradaki maliyet 900 TL'ye çıkıyor. Yani nereden baksan yarı yarıya bir ilaçlama ve TARSİM'in maliyeti. Diğer oranlara baktığımızda lisanslı depoculukla ilgili bir şeyimiz var Başkanım. Lisanslı depoculuğu da desteklediğimizde o da ortaya çıkmış olacak. Bu konuda ne düşünüyorsunuz, onu da alabilir miyiz?

Teşekkür ederim.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Şimdi, efendim, bağcılıkta zirai mücadelede en az 15 defa zirai mücadele yapılır. Bu 270 lira ilacın içerisinde traktörle atılan ilaç şeyi de vardır, o 150 lira olan sadece tarlayı işleme maliyeti. Yani mazot desteği şeyde de var, en az 15 defa ilaç atılır, sayın vekilim bilir; bağa, patlamasından kesimine kadar bu sadece kurutmalık üzümde. Sofralık üzümde bu rakam kat kat daha artar çünkü aralık ayına kadar Alaşehir'de üzüm kesiliyor, üzerini kapatıyorlar, bu her on günde bir zirai mücadele yapılır. Bu rakam biraz daha artar efendim, zirai mücadelede. Bunların mazot maliyetleri, bunların içinde o yok. Yani bunu genel olarak şey aldım, atmak da dâhil, 150 TL sadece işleme, toprak işleme, hazır hâle getirme efendim.

BAŞKAN – Sayın Doğan, buyurun.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Ben de sunumları için arkadaşlara teşekkür ediyorum.

Bayram Bey'e, müdür arkadaş'a sormak istiyorum ben. Bu bağlarda da muhtemelen ekonomik ömür var yani kesin her şeyin bir ekonomik ömrü var. Bu maliyete yansıyor mu? Mesela tekrar bağ şeyinin sökülmesi çok önemli bir sorun sanıyorum, bu maliyette var mı bu?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Var efendim.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Var ama kalem olarak göremedim de.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Şimdi, efendim, bağ sökümü zaten en az kırk yılda, elli yılda bir olur yani çok uzun bir süre olduğu için onu söküm maliyetine koymadım ben.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Evet.

Bir de arkadaşlar şeyi sormak istiyorum: Şimdi, bu zirai ilaç kalıntı sorunu, bu aslında ihracatta da karşımıza çıkabilecek bir sorun.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Kesinlikle.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Bu, uygulamadan mı kaynaklanıyor, niçin yani, bunun nedeni ne?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Kesinlikle uygulamadan.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Bunu nasıl gidermeyi düşünüyorsunuz?

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Çok ciddi bir denetimle hallolabilir efendim.

MÜSLÜM DOĞAN (İzmir) – Fazla mı kullanılıyor? Uygulamada sıkıntı var o zaman.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BÜRO MÜDÜRÜ BAYRAM BOYRAZ – Evet, uygulama hatası efendim. Şu anda zirai mücadelede uygulama ile hasat arasında süre vardır her ilaçta. Bir de Avrupa Birliği 5 çeşit ilaç kalıntısını kabul ediyor belli değerler açısından ama 15 çeşit farklı ürün kullanıldığında köylü çok bilinçli kullanmıyor. Bu, son yıllarda ciddi manada çoğalmaya başladı.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – Sayın Başkanım, bir iki ilave etmek istiyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SELAHATTİN KÜLCÜ – “Zirai ilacı ve mazotu nasıl millileştiririz?” böyle bir şansımız yok. Sayın Vekilim, her ikisinin de yüzde 99’u dışarıdan geliyor ülkemize, mazot da zirai ilaç da. Özellikle önümüzdeki yıl ve bundan sonraki yıllarda zirai ilaçta çok ciddi canımız yanacak, bu gündeme daha hâlâ gelmedi, düşmedi çünkü “TARKİM” diye bizim, zirai ilaç üreten bir firmamız var Tarım Kredi Kooperatiflerinin. Bunun toplantısına katıldığımda veya dışarıdan aldığım bilgilere göre, dünyada zirai ilacın ham maddesini üreten en büyük üretici Çin. Çin’de hava kirliliğinden veya hükümet politikasından dolayı zirai ham madde üreten küçük ölçekte işletmelerin kapatıldığını, bugünden itibaren zirai ilacın maliyetlerinin önümüzdeki yıl yüzde 100 artacağı, ham madde bulmakta sıkıntı olduğu söyleniyor. Bu da Hükümetimiz tarafından, Bakanlığımız tarafından –ben bunu Bakanlığımıza da ilettim- dikkate alınır... Zirai ilaç, mazot ve gübre, bu üç kalem bence çiftçinin en ciddi girdileri. Bunların desteklenmesi devam etmeli, artarak devam etmeli diye düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

Şimdi, sıra, Şarap Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Başman Bey’de.

3.- *Şarap Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali N. Başman’ın, dünyada ve Türkiye’deki şarap bağcılığı, bu sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında sunumu*

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Sayın Başkan, sayın milletvekilleri, sayın dinleyiciler; saygılarımı sunuyorum.

Ben, Ali Başman. Şarap Üreticileri Derneği Başkanım, aynı zamanda, Kavaklıdere Şarapları Şirketi Yönetim Kurulu Başkanım. Doksan yıllık bir şirketin üçüncü jenerasyonu olarak bu mesleğe devam ediyorum. Yaptığım tek iş şarap üretimi, bağcılık ve ticareti; başka bir sektörde bir işim yoktur.

Bugün size sunumu yaparken memleketimizin şarap bağcılığındaki önemini anlatacağım. Önce bir dünyaya bakacağız, dünyada durum nasıldır, ondan sonra bizim Türkiye’imizdeki duruma bakacağız.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Ali Bey, nerede üretiyorsunuz? Kavaklıdere mi sizin?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Kavaklıdere Şarapları. Bizim 6 bin dönüm kendi bağımız var, 3 üretim tesisimiz var, Ankara’da, Kapadokya’da ve Ege’de Manisa’da. Ayrıca, bir de Denizli’de bir yerde yapılmakta olan bir yatırımlarımız

var ama son zamanlardaki ekonomik sıkıntılar nedeniyle askıya aldık. Umarım önümüzdeki günlerde ticaretimizin daha düzgüne döndüğü bir dönemde, turizmin birazcık daha şekillendiği bir dönemde bu tesisi de devreye sokarız.

NECİP KALKAN (İzmir) – Sizin bu Şarap Üreticileri Derneğinden belli başlı firmaları bir rica etsek, bir bilgimiz olsun.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Ne gibi?

NECİP KALKAN (İzmir) – Sizin dernekte, sizin gibi, Kavaklıdere gibi firmaların isimlerini sayar mısınız, tanıdıklarımız var mı?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Tabii, sayayım size. Aslında, Türkiye’de 140 şarap üreticisi var, bizim derneğimiz 34 üyeden oluşuyor. Genelde 60 milyon litre kadar bir şarap üretimi var, derneğimiz bunun yüzde 75’ini kapasite olarak ve üretim olarak karşılamakta. Firmaları sayarsam: Kavaklıdere Şarapları, Doluca Şarapları, Denizli’de Pamukkale Şarapları, İzmir’de Sevilen Şarapları; yeni üreticilerimiz var Urla Şarapçılık, Yazgan var, asıl yurt dışından Diageo diye büyük bir yatırımcı var -biliyorsunuz, rakı üreticisi aynı zamanda, onlar da şarap üretiyor, bizim derneğimizin üyesi- Tokat’ta Diren Şarapları var; birkaç tane daha ufak üretici var Arcadia gibi, Büyülübağ gibi, Biricik Şarapları gibi, Küp Şarapları gibi. Yani 34 üyemiz var.

Burada yurt dışına geliyoruz. Gördüğünüz gibi, bağ alanı olarak baktığımızda dünyada 2011 ile 2016 arası verilerine göre yaklaşık –ortalama aldık biz-7 milyon 480 bin hektar bağ alanı var. Verimi yaklaşık 9 veya 10 gibi alırsak yaklaşık 75 milyon ton üzüm üretiliyor dünyada. Bunun 20 milyon tonu taze, 2 milyon tonu da ihracatlık olarak... Dünya bağ alanları sıralamasına bakarsak, İspanya en büyük, 973 bin hektar, Fransa 789 bin, Çin 787 bin, İtalya 696 bin ve Türkiye 496 bin. Yani dünyada hatırı sayılır bir bağ üretimimiz var, bağcılık alanımız var ve bağ alanlarımızın dünyadaki oranı yüzde 6,6. Bu bağlardan, dünya üzüm üretimine göre bakarsak yaklaşık –her ülkede değişik oluyor- Türkiye’imizde yüzde 36’sı kurutmalık, yüzde 52’si sofralık, yüzde 12’si de şaraplık ve sıralık gözüküyor yani buna rakı üretimi de alkol üretimi de dâhildir. Dünyada diğer ülkelere bakarsanız, mesela Fransa’ya bakarsanız, yüzde 1’i sofralık, yüzde 99’u şaraplık; İtalya’ya bakarsanız, yüzde 15’i sofralık, yüzde 85’i şaraplık; buna karşılık, Çin’e bakarsanız, yüzde 83’ü sofralık, yüzde 6’sı kurutmalık, yüzde 12’si şaraplık ve sıralık. Yani oranlama yaparsak 2015 rakamı itibarıyla dünyada yüzde 35 taze, yüzde 8 kuru, yüzde 47 şarap, yüzde 5,5 üzüm suyu, sıra ve yüzde 3,4 de diğer kullanımlar için yaş üzüm değerlendiriliyor. Dünyanın ortalamasına baktığımızda bizim rakamımız aslında çok küçük bir rakam, şarap üretimi yani gerçek şarap üretimi rakamı yüzde 4 civarı diğer alkoller çıkarırsak. Şimdi, zaten, deminki konuşmacıların en büyük problemi de bir yerde burada çıkıyor.

Bildiğiniz gibi, Türkiye’de bir üretim var ve biz bu üretimi iyi fiyatlı değerlendirmek istiyoruz, satmak istiyoruz ama bunu sadece devletimizle, eski tarz kamu yönetimleriyle çözmemiz sonuç olarak devlete yük getiriyor, başka bir şekilde bize problem olarak dönüyor, yıllarca biz bunu yaşadık. Demek ki bizim bunu iyi pazarlamamız, iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Burada da şarap önemli bir faktör.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Bu şarap üretiminin 2000 yılında, 2015 yılında değişimini sordum az önce, tabloda gösterdiniz.

Son olarak, üretim miktarı var mı orada ton olarak?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Evet.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Şu tablo değışimi veriyor. Buradaki yüzde 57 orandan yüzde 47,3'e düşmüş; 9,7'lik bir azalma görünüyor. Bu, alan olarak mı, miktar olarak mı; yoksa, toplam şarap miktarı olarak mı?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Şimdi, efendim, şöyle söyleyeyim: Maalesef, Türkiye’imizde bu tip dataları toplamakta çok zorluk çekiyoruz. Ne bağ alanları tam olarak biliniyor ne çıkan kilolar tam olarak biliniyor. Bu yüzden de biraz bu rakamlar takribî oluyor.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Anladım.

Ali Bey, ben şunu sormak istedim: Mesela, yaş üzüm tüketimi, sofralık üzüm tüketimi artmıştır, üretim alanları artmıştır dolayısıyla şarap üretimi miktar olarak artmıştır ama toplamda oranı düşmüştür. Yani oransal düşüş şarabın toplam üretim miktarının düşüşü anlamına gelmeyebilir. Onun için sordum. Miktar olarak da dünyada bir artış var mı, azalış mı var?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Dünyada bir azalış var.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) - Üzüm üretiminin miktarındaki artış ya da azalış şaraplık üzüm üretiminde de azalış anlamına gelmeyebilir. Bu, oran çünkü.

ŞAHİN TİN (Denizli) - Yani üzüm üretimi artıyor ama şarapçılık üzüm üretimi azalıyor anlamında mı?

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Hayır, ben şunu söylemek istiyorum değerli arkadaşlarım: Toplam bağ alanı artıyordur ama bu bağ alanı şaraplık değil de sofralık üzüm üretimi anlamında artıyordur ama şarap üretimi de artış gösterebilir toplam içindeki payı azalıyor olsa bile.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Bir önceki tabloda, dünyada bağ alanı 2012’ye göre yüzde 6,6 artmış. Burada görüldüğü gibi, bağ alanı 2011, 2012’de 7 milyonken şimdi 7 milyon 480 olmuş 2015, 2016’da. Ama buna karşılık...

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – 2015’ten 2016’ya. Tabii, sizin demin verdiğiniz rakam 2000’den 2015’e yani on beş yıllık bir değışimi verdiniz demin.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Evet. Yani 7 milyon, 7 milyon, 7 milyon 100, 7 milyon 124, 7 milyon 400. Son yıl ciddi bir artış var.

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Peki, tamam. Ben konuyu fazla...

BAŞKAN – Ben anladım sizi.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Buna karşılık verimde de farklılık var, görüyorsunuz yani verim de artmış, üretim de paralel olarak artmış gözüküyor.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Sayın Vekilim, alan bazında mı?

KAMİL OKYAY SINDİR (İzmir) – Evet, 2000 yılından 2015’e alan bazındaki artış nedir?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Alan bazında düşme var.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Türkiye’de düşme var, dünyada yükselme varken Türkiye’de düşme var.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Bakın, şunu demek istiyorum: Dünyada alan olarak yükselme var, şaraplık...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Bizde düşme var, bağlar sökülüyor. Şayın Şahin Bey iyi bilir, Denizli’de pek çok alan sökülmeekte.

KAMİL OKYAY SINDIR (İzmir) – Evet, biliyorum, benim demek istediğim başka bir şey.

BAŞKAN – O da yanlış bir bilgi. Kamil Bey’i ben gayet iyi anladım, oran olarak söylüyor. Aslında belki soruyu şöyle basitleştiresek: Ton olarak, litre olarak Türkiye’deki üretiminiz dünya ortalamasıyla paralel bir şekilde artıyor mu ya da...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Şarap olarak mı soruyorsunuz efendim?

BAŞKAN – Şarap olarak soruyorum.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Şarap olarak artıyordu, son iki senedir düşmeye başladı, bu sene biraz toparlandı gibi gözüküyor. Ciddi bir düşüş başladı. Hatta şöyle söyleyeyim size: Biz Kavaklıdere Şarapları olarak aynı zamanda Manisa’da fidancılık yapıyoruz, fidan üretimi yapıyoruz. Burada bizim amacımız şuydu: Yurt dışından fidanları getirmek çok zor olduğu için bir Fransız firmayla anlaştık, Türkiye’de üretime başladık. Amacımız ilk önce kendi bağlarımızı, büyümekte olan bağlarımızı da kullanmaktı. Daha sonra, bu yeterli büyüme sağlandıktan sonra fazla üretimi iç piyasadaki diğer meslektaşlarımıza satmaya başladık. Daha sonra bu talep yavaş yavaş azalmaya başladı. Hatta hatta bazı bölgelerde ciddi bağ sökümü var. Mesela, Ankara’nın Kalecik bölgesinde ciddi bağ sökümü var. Buna karşılık, sofralık dönme başladı gibi oluyor çünkü bizim taleplerimizin yüzde 50’si şimdi sofralık olarak geliyor, biz sofralık üretiyoruz. Fakat sofralıkta da şu an yaşanan problem yaşanacak yani biraz önce arkadaşlarımızın bahsettiği problemler yaşanacak. Çünkü onun da fiyatı bellidir, pazarı bellidir, üretimi zaten oldukça fazladır ve bazı bölgelerde sofralık bile sökülmeğe başlanmaktadır yani bir de öyle bir problemimiz var bağcılık olarak.

BAŞKAN – Kalecik’te vatandaş niye size üzüm getirmek yerine baği köklemeği tercih ediyor?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Çeşitli faktörler var.

BAŞKAN – Nedir?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Bir tanesi fiyat beklentisinin yüksek olması çünkü orada ilk başta bağcılık yapılırken maalesef bazı kişiler, firmalar diyeyim, hayal sattılar baği dikilirken “Senin üzümünü 5 liraya alacağız, 6 liraya alacağız.” gibi ve buna dayanarak dikimler oldu ama piyasa realitesi ortaya çıkınca, arz-talep dengeleri ortaya çıkınca şarabın yüksek vergilenmesi sonucu satışının düşmesi, artı -ekonomide, turizmde son dönemlerdeki yaşanan sıkıntılar nedeniyle satışının düşmesi sonucu- maliyetlerin artması sonucu üzüme verilen fiyat da istenildiği kadar artmadı. Artmayınca birkaç tane de orada olay oldu, şöyle yani: Bir trafik kazası oldu; bu, şaraba, günaha bağlandı ve bir şekilde... Ciddi bir söküm var. Biliyorsunuz, Türkiye’nin 8’inci Ziraat Bankası Kalecik’teymiş, Kalecik bölgesi ciddi ekonomik bir bölgeymiş fakat şu an maalesef çok fakir durumda.

BAŞKAN – Peki, siz sunumunuzu sürdürün.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – İlk 6 ülkenin dünya bağcılığındaki yerine baktığımız zaman, 2012-2016 ortalamalarına baktığımız zaman; İspanya yüzde 12, Çin yüzde 10 -bağ alanı olarak- Fransa yüzde 10, İtalya 9,3, Türkiye 6,6 -5'inciyiz burada- Amerika Birleşik Devletleri 5,9 yani yaklaşık yüzde 55'in dağılımı böyle.

Üzüm üretimine baktığımızda; İspanya 8,2, Çin 16,8 -gördüğünüz gibi yüksek bir üretim var- Fransa 8, İtalya 10, Türkiye 5,3, Amerika Birleşik Devletleri 9,6; yüzde 58. Yani bu da şunu göstermekte: Bazı ülkeler tarımı daha teknolojik yaparak daha yüksek verimler elde etmektedirler fakat bu, şarapçılıkta tam tersidir, verim ne kadar artarsa kalite o kadar aşağıya iner. O yüzden şarabın üretiminde biz mümkün olduğu kadar kıraç araziye bakarız, verimin düşük olduğu araziye bakarız ki bu bir yerde de aslında verimsiz arazilerin değerlendirilmesi açısından çok önemli bir faktördür. Böylece çok daha yüksek kalite yakalayıp uluslararası pazarda daha iyi bir değer yakalayabiliriz.

Şimdi, Türkiye'deki bağ alanı ve üzüm üretimi rakamlarını sunuyoruz: Yaklaşık 485 bin hektar 435 bin hektara düşmüş 2016'da. Toplam 4 milyon ton üzüm üretilmiş; bunun 1 milyon 999'u sofralık, 1 milyon 537'si kurutmalık, 473 bini de şaraplık ve şıralık olarak kullanılmış son sene itibarıyla.

Ülkemizde üretilen üzümün ancak yüzde 11,3'lük kısmı şaraplık ve şıralık olarak kullanılmaktadır. 2016 yılı itibarıyla iç piyasaya arz ve ihracat yaklaşık 53 milyon litredir. Bu en düşük yıllarımızdan bir tanesi, 2016. Şarabın karşılığında kullanılan üzüm miktarı 80-90 milyon kilogramdır. 2016 yılı sektörümüz için kötü bir yıl olmuştur. Demin arz ettiğim gibi, turizm sektörünün yüzde 20 oranında küçülmesinden kaynaklanıyor.

Efendim, size şöyle bir istatistik söyleyeyim: Türkiye'de ortalama kişi başı yaklaşık 0,9 litre şarap tüketimi vardır. Bu rakama Türkiye'ye gelen 30 milyona yakın turist'in tüketimi dâhildir. Yani biz şarap tüketicisi bir ülke değiliz. Bunu eğer biz Yunanistan'la kıyaslarsak 23 litredir, bizim 0,9 litre bizim onlarda 23 litredir. Almanya'ya, biraz daha kuzey ülkelerine çıktığımız zaman 33-40 litre arasına gelir. Fransa ve İtalya'da 50 litreye kadar çıkar. Yani sonuç itibarıyla biz tüketici bir ülke değiliz.

BAŞKAN – 30 milyon turistten bahsettiniz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Evet.

BAŞKAN – 30 milyon turist'in de bu Türk şarabını tercih etmeme sebebi nedir?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Yani, zaten, aslında şarabı tüketen turistler diye düşünüyoruz biz. Çünkü bunun en güzel gerçeği 2015 yılında memleketimizde yaşanan turizm sıkıntısından dolayı ciddi bir şekilde satışlarımız, bütün sektörün satışları düştü. Hatta şöyle diyeceğim size: Yüzde 20 oranında bir küçülme oldu ve asıl en önemli şey, Türkiye'ye gelen turist, daha ziyade, geldiğinde Türk şarabı olarak Türk üzümlerinden, Türk üzüm cinslerinden yapılmış şarapları tercih etmekte bir meraktan dolayı. Yani onların cabernet sauvignon veya merlot üzümlerinden yapılmış şaraplarından ziyade bizim öküzgözüyle, boğazkereyle, emir veya narenciyeyle yaptığımız şarapları meraktan tercih etmektedirler, beğenmektedirler ve bu daha sonra da bize ihracatta bir şekilde ciddi bir gelir olarak dönmektedir. Bizim her ne kadar -bakın, şöyle söyleyeyim size- yurt dışına ihracatımız düşük gözüküyorsa da bizim en büyük avantajımız yurt dışında çok Türk olması. Bunun sonucu olarak da her yerde bu Türkler kendileri bir şekilde kendi işlerine giriyorlar ya restorancılık yapıyorlar ya marketleri var, bakkalcılık yapıyorlar, kimisi daha da büyüyor büyük toptancılık yapıyor. Sonuçta, bizim değerlerimizi, bizim ürünlerimizi oralarda pazarlıyorlar. İnanır mısınız -biraz önce Çal karası üzümlerinden, Denizli bölgesi üzümlerinden bahsedildi, para

etmediğinden bahsedildi- bizim en çok sattığımız Rose şarap Fransa'ya ihraç edilir ve Çal karası üzümlerinden yapılmaktadır. Yani bu bir değerdir, bir fırsattır, biz bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekmektedir, bu mirası çok iyi kullanmamız gerekmektedir.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Sayın Başkanım, Ali Bey; pardon...

Orada sizin satışınızda, satışınızdaki kârlılığınız ya da ticaretinizde bir mahzur yoktur ama oradaki sıkıntı -ben Denizli Milletvekiliyim aynı zamanda, Şahin Tin ismim- çiftçimizin, üreticilerimizin ürünlerini oradaki şarap üreticilerinin ne yazık ki değerinin altında alması gibi, alınmasıyla ilgili bir sorunları var.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Doğru diyorsunuz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Şimdi, hem -siz de üreticisiniz, ben de sanayiciyim- arazilerin söküldüğünden ve üzümçülüğün artmadığından şikâyet ediyoruz ama bir taraftan da üretici olarak da esas tarımsal üretimi yapan çiftçilerimizin, şarap üretimi yapan bağcılarımızın bu anlamda, genelde ezildiğiyle ilgili görüşlerim var ve bu izlenimleri de alıyoruz yani toplantılarda ne yazık ki.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Bu konuda çok doğru söylüyorsunuz çünkü şöyle bir problem var: Türkiye’de şarap üretimini ikiye bölmemiz gerekiyor. Bir, kaliteli şarap üreten, memleketin değerlerini yükseltmeye çalışan, ihracata yönelik çalışan sayılı firmalar diyeyim. Bir de, turistik yörelerde her şey dâhil fiyatlarla şarap satan otellere şarap tedarik etmeye çalışan firmalar, ki bu Denizli bölgesinde bilhassa çok fazla var. Ve maalesef çok acı bir gerçeği söyleyeceğim: Bazen boya bile kullanıyorlar. Yani beyaz üzümü alıp biraz boya katıp kırmızı şarap diye piyasa sürüyorlar ucuz olsun diye. Yani böyle bir durum da söz konusu ve sonuç olarak da buradan zarar gören tabii ki müstahsil oluyor çünkü en... Yani şöyle söyleyeyim: Bizim en sevmediğimiz şey hasat döneminde yağmur yağmasıdır çünkü üzüm rezil olur. Onların işine geliyor çünkü 1 liralık üzümü 30 kuruşa alacak.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Ali Bey, normalde Çal karası üzümünü kaç paradan tedarik ediyorsunuz?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Biz bu sene 1 lira 20 kuruş verdik.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Vallahi çiftçiden -mesela, özellikle, sultanide de alıyorlar, onda da yapıyorlar, katıyorlar galiba- 60 kuruşa kadar alıyorlar yani.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Doğrudur, ben 40 kuruşu duydum.

ŞAHİN TİN (Denizli) – 60-80 arası.

Çal karasında daha düşük, 90 kuruştan, 1 TL gibi fiyattan alıyorlar. Normalde 1,2 olması lazım, öyle değil mi; 1,4-1,2 olması lazım.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Doğru diyorsunuz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Ama ne yazık ki, işte, bu sefer çiftçiye maliyetler sorun oluyor, bu sefere üretimi satamayınca, ürünü yüksek değerden satamayınca o sorun oluyor.

Bir sorum var daha size. Bu şarap üretiminde -belki siz oraya geleceksiniz ama ben merak ettiğim için hep şarap üreticilerine sormak istiyorum- ÖTV’yle ilgili sıkıntıları hep dile getiriyorsunuz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Evet, çok ciddi sıkıntımız var.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Ama ihracatta ÖTV’yle ilgili bir sorun var mı?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Yok.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Yok.

Şimdi, tabii, üretici olarak, genelde, iç piyasada bir sorun varsa o zaman dış piyasaya açılmak lazım.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Doğru diyorsunuz.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Bugün, İtalya’nın, İspanya’nın, Fransa’nın... İşte, İtalya’nın 11 milyar dolar civarında, İspanya’nın 7 milyar dolar, Fransa’nın 3,5-4 milyar dolar civarında şarap ihracatı yaptıkları göstergede gözüküyor ama sanırım Türkiye’nin 400...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – 10 milyon dolar.

ŞAHİN TİN (Denizli) – 10 milyon dolar, çok komik bir rakam. Dolayısıyla o zaman bizim mi kendimize çekidüzen vermemiz lazım üreticiler olarak? O zaman katma değeri yüksek, ihracata dönük çalışmayı artırmak gerekiyor, iç piyasadaki maliyetle kavga edip didişmek mi yoksa ihracata dönüştürerek kârlılığı artırmak mıdır? Çünkü ihracatta yüksek kârlılık oranı gözüküyor, o anlamda diyorum. Yani biz bağcılığı ve şarapçılığı eğer Türkiye’de bir sektör hâline getireceksek o zaman ihracata dönük üretimi teşvik edecek ve üreticinin elindeki ürünü yüksek alıp yüksek maliyetli ürünü de kârlılıkla satmaktır diye düşünüyorum. Böyle bir fikir ortaya koyalım.

Teşekkür ederim.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Çok doğru bir tespitte bulundunuz Sayın Vekilim. Dedikleriniz tamamen doğrudur fakat yatırım yapabilmek için de finansmana ihtiyacınız var. Burada da, tabii ki, iş piyasadaki kazançlarınızla döndürmeniz lazım. Yani Türkiye’de yapılan ihracatın yüzde 75’ini benim firmam yapıyor. Şöyle söyleyeyim: Yüzde 80 civarı iç piyasada satıyorum, yüzde 20 “eksport” yapıyorum ama sonuçta burada benim dönebilmem lazım. Dönebilmem için de... Benim fiyatlarım kalitemden dolayı, yılların tecrübesinden dolayı diğer şarapçılara göre çok daha iyi olmasına rağmen biz de sıkıntı çekmekteyiz. Yani o yüzden de asıl problem vergi yükü. Şimdi, siz piyasada şarapları gördüğünüz zaman, bir süpermarkette bir şarabı gördüğünüz zaman -şöyle size basit bir örnek vereyim- 30 liralık bir şarabı gördüğünüz zaman “Oo, güzel fiyat, iyi para.” diyorsunuz üzüm fiyatıyla kıyasladığınızda. Fakat bu rakamda geriye doğru gittiğinizde aslında üreticiye, şarap üreticisine kalan rakam 6 lira, 7 lira arasındır. Çok basit bir hesap: Yüzde 18 KDV’yi düşün, minimum yüzde 40 veya 50 arasında hipermarket marjını düşün...

ŞAHİN TİN (Denizli) – KDV’yi alıp veriyorsunuz yalnız.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Ama yani o KDV bize kalmıyor sonuçta.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Tamam, size kalmıyor ama o kadar da değil.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Devlete gidiyor.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Onu maliyet olarak şey yapmayın.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Hayır, ben, fiyatı şimdi, size... Yani 30 lira çok büyük bir fiyat gibi gözüküyor ama döndüğünüz zaman yüzde 18 KDV’yi düşüyorsunuz, yüzde 40 marjı düşüyorsunuz, arkasından da yaklaşık litre başı veya

şişe başı alım 5 lira da ÖTV'yi düşüğünüz zaman 8-9 lira gibi bir rakam kalıyor üreticiye. E, burada üretim tesisinin maliyeti var, bir şarabın bekleme süresi var, minimum bir yıl tanklarda beklemesi lazım, biraz daha kaliteli yaparsanız iki üç yıl bekleme problemi var. Artı, biz bağcılık yapıyoruz, biz bağcılık yaptığımız zaman, bağ diktikten sonra kadehe dönüşmesi minimum sekiz yıl doğru dürüst bir şarap olarak. Yani zaten bağ için bekliyorsunuz dört yıl, daha sonra şarabı yapıyorsunuz, onun için bekliyorsunuz. Bunlar hep tabii ki bir finansman maliyetleri. Bunu bizim gibi firmalar şu an için kaldırılabiliyor ama diğer firmalar maalesef buna, bu işe ne giriyorlar ne de zaten kaldıracak güçleri var. Yani Türkiye'deki sıkıntı budur.

İhracata gelince, dediğiniz çok doğru ama ihracatta şöyle bir şey var: Dünyada şimdi gördüğünüz gibi bir sürü üretici firma var, bir sürü satıcı firma var. Bizim de Türkiye olarak bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor, bu fırsatı iyi değerlendirmemiz gerekiyor ama imajımızın düzgün olması lazım. Bizim ihracatta en büyük reklamımız, bir kere, turizm. Yani gelen turistler burada bizim şarabımızı beğendikten sonra orada bizim şaraplarımızı ararlar; bu birinci faktör, bunu çok iyi kullanmamız gerekiyor. İkinci faktör, yurt dışındaki şarabı satan -nasıl İtalyanların şarabını İtalyan restoranları satıyorsa- Türk restoranlarının yurt dışında gelişmesi lazım. Bu yatırımlar başladı ama şu an çok az. Yani ben size kebabçılardan bahsetmiyorum çünkü kebabçılar daha değişik bir konsept. Ama mesela Londra'da Sofra Restaurant gibi, New York'ta Pera restoran gibi, birazcık daha o kültüre hitap edebilecek, o tada hitap edebilecek -biz mesela acılı severiz, o acılığı orada sunduğunuz zaman şansınız yok- biraz daha onlara uygun tatlar sunduğumuz takdirde, bu noktaların sayısı kaliteli olarak çoğaldığı takdirde kendimizi daha iyi tanıtmaya şansımız olacak ve sonuç olarak da bu iş bir döngüyle yavaş yavaş büyüyecek.

Biz mesela TURQUALITY Projesi'ne girdik Kavaklıdere olarak. Her şey çok güzel ama benim şarabımı tanıtmam lazım önce. Yani kimse durup dururken Türk şarabını satın almaz, bir nedeni olması lazım, bir şey olmalı. En güzel fırsat da malıma güvendiğim için tattırmayı tercih ediyorum. Buyurun, tadın, ondan sonra beğeniyorsanız alın. Hatta şöyle bir konsept düşündük, biz dedik ki: "Orada bir tane dükkân açalım -bu, Simit Dünyası, işte, Kahve Dünyasının falan yaptığı gibi, Sarar gibi- yurt dışında, hem perakende satalım, tatsın, alsın hem de aynı zamanda tatma fırsatı için de restoran gibi bir yer yapalım, Türk peyniri ile Türk şarabını tatsın, bedelini de ödesin, beğeniyorsa da şişeyi alıp gitsin." Mevzuat buna izin vermedi çünkü mevzuat tekstile göre kurulmuş bir mevzuattı, sadece direkt satış olarak düşünülüyordu, açık satışın anlamı anlaşılmadığı için "Olmaz." dendi ve sistem kilitlendi kaldı ve biz bunu, maalesef, uygulayamadık. Çünkü kimse tatmadan, beğenmeden almaz. Yani bu, otomobilde de böyledir, elbisede de böyledir yani bir şeyi tutacaksınız, hissedeceksiniz; şarapta da içmesi lazım, içmesi için de bir fırsat vermeniz lazım.

ŞAHİN TİN (Denizli) – TURQUALITY'de bunu sağlayamadınız mı?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Bunu tam olarak sağlayamadık. TURQUALITY diyor ki bize: "Reklam yapın, her şeyi karşılayacağız." Ama her şey reklam değil ki. Yani o reklamı gördükten sonra adama onu tatması için bir fırsat, imkân vermemiz lazım. Hatta bunu ödeyerek de yapacak bu adam yani parasını ödeyecek, restoranda oturacak, yiyecek, içecek, beğenirse de daha sonra da alımlarını yapacak ama TURQUALITY bunda bir tıkandı. Şimdi yeni TURQUALITY'de bu konu üzerinde gerçekten düşünülmeye başlandı ve "Değiştiriyoruz." dediler, daha açıklama yapılmadı ama bu dileklerimiz kabul oldu ama bu arada, tabii, biz iki sene üç sene kaybettik TURQUALITY'de.

Efendim, sofralık üzüm ihracatı rakamlarını burada görüyoruz, 2 milyon 600 bin ton ihracat var.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Ben bir öneride bulunabilir miyim?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Tabii ki.

ŞAHİN TİN (Denizli) – Şimdi, bu bilgileri bize Tarım Bakanlığı verdiği için isterseniz sizin ana konunuza gelirsenez sizin için de... Hem yorulmamış olursunuz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Daha rahat olur, evet.

BAŞKAN – Sorunuz ve çözüm öneriniz veya talebiniz ne ise...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Şimdi, efendim, bizim en büyük talebimiz, bir kere, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bünyesinde oluşturulan komisyon çalışmalarının birazcık daha şey olması gerekiyor.

Şimdi, o zaman, sorunları şöyle sıralayalım:

Şaraba işlenen üzümün diğer değerlendirme şekillerine göre oldukça yüksek bir getirisi olmasına karşın şaraplık üzüm üretimi ön planda tutulmamıştır. Dolayısıyla, şaraplık üzüm yetiştiriciliğiyle ilgili çok önemli kayıtlar bulunmamaktadır. Bir kere, kayıt problemimiz var. Siz de zaten sordunuz, ben de tam olarak cevaplayamadım ama bizim piyasadan yaşadığımız kadarıyla, maalesef, istediğimiz kadar şaraplık üzüm bulamıyoruz.

Şimdi, burada bir parantez açayım. Eğer biz ihracat yapmak istiyorsak, ihracatın hele Amerika Birleşik Devletleri gibi, Çin gibi büyük montanlı şarap alabilecek ülkelere ihracat yapmak istiyorsak burada bizim arkamızın da kuvvetli olması lazım, üretimimizin de kuvvetli olması lazım yani nefesimizin kısa kalmaması gerekiyor. Biz bugün 60 milyon litre şarap üretiyoruz, bir anda oraya da satışlar artarsa bu sefer yetiştiremeyeceğiz. Demek ki şarapçılık bağıcılığını geliştirmemiz ve uzun vadeli yatırımlar yapmamız gerekiyor. Biraz sonra söyleyeceğim gibi, bizim teşviklerimiz, maalesef, çok kısa vadeli, yıllık teşvikler olduğu için -bir yıl üzüme teşvik veriliyor, bir yıl cevize teşvik veriliyor, bir yıl bademe teşvik veriliyor- o yüzden bu tam neticesini vermiyor. Artı, verilen teşviklerde... Bundan on sene önce benim yaşadığım, şirketim olarak yaşadığım, biz teşviklerden yararlanmak istedik, “Siz şirketsiniz, size teşvik yok, biz köylüye veriyoruz.” dediler. Köylüye verilen teşvikler sonucu -çünkü küçük küçük partiler hâlinde verildi, fidanlar verildi- sonra ne olduğu belli olmadı, çoğu kurudu gitti. Ama ben şirket olarak kendim yatırımımı yaptım, hiçbir konuda teşvik alamadım. Yani bu konularda teşvikin şirketler bazında da verilmesi, ciddi şirketlere, ihracat odaklı olarak verilmesi talebimiz.

Konunun hazırlığıyla ilgili yapılan çalışma daha sonra yönetmeliğe çevrilmiştir. Yaptırım özelliği olmayan bu çalışma üzerinden on bir yıl geçmesine rağmen, yurdumuzdaki bağ alanlarının mevcut durumları, üzüm cinsleri, yaşları, dikim aralığı, sıklığı, terbiye şekli, özellikleri tespit edilememiştir.

Bakınız, belki basından duyduunuz, Kavaklıdere Şarapları olarak iki yıl önce Fransa’da Bordeaux’ta -şarap bölgesi- hem sinerji yaratmak hem bu konuda birazcık daha bilgilenmek hem oradaki gerçekleri daha iyi yaşayabilmek, görmek ve oradaki bilgileri burada uygulayabilmek adına küçük bir yatırım yaptık. Yaklaşık 80 dönüm bir bağ arazisi, bir şaraphane aldık ve orada bütün gerçekleri yaşamaya başladık. İnanır mısınız, diyeceğim üzümün sayısı belli, bir tane daha fazla üzüm dikemem; üzüm cinsi belli, diyelim ki “cabernet sauvignon” dikilen bölgeye “syrah” dikemem; bir başkası yandaki komşumu almaya kalkıyorsa önce bana soruyorlar, “Sen ne diyorsun? Sen büyümek istiyorsan sana fırsat veriyoruz.” Yani o kadar güzel kurallar koymuşlar ki bu işin gelişmesi için, bu geleneğin devam etmesi için, bu geleneğin bozulmaması için her türlü kuralı koymuşlar. Bunları yaşadıkça bunların da memleketimizde yaşanmasının doğru olacağına inanıyorum. Ama bir de diğer açıdan da bakmak gerekiyor. Şimdi, bu kurallar çerçevesinde yaptığınızda Fransa’nın x bölgesinde sadece a üzümünü

dikebilirsiniz, başka üzüm dikemezsiniz. Türkiye’de ise böyle kuralın olmaması başka bir avantaj getiriyor, o da yeni bir buluşa neden olabiliyor. Yani mesela Kalecik bölgesinin üzümü kalecikkarasıydı, gittik biz bunu Denizli’de diktik, Denizli’de çok iyi netice verdi. Fransa’da olsaydı biz bunu dikemezdik, bu izin çıkmazdı ama bu serbestlik bize avantaj getirdi; çeşitli fırsatları değerlendirme, daha kalitatif işler yakalama fırsatı verdi. Fransa’daki model ise tamamen bir geleneğin, bir kültürün, bir tadın değişmemesi, korunması adına yapılmış bir şey; bizimki, Türkiye’deki ise birazcık daha gelişmeye müsait gibi gözüküyor ama bu doğru dürüst kontrol edilmediği takdirde de kaos olabilecek bir durum söz konusu olabiliyor, yanlış adımlar da atılabiliyor tabii. Yani mesela bir üzümü gidip bir başka bölgede denemeye kalkmanız sonuçta her zaman başarılı olacaksınız anlamına gelmiyor, bazen de ciddi sıkıntılar yaşayabiliyorsunuz, lüzumsuz yatırımlar yapmış olabiliyorsunuz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ SERDAR ÖZCAN – Başkanım, önünüzdeki üzümler Denizli bölgesinin çalkarası ve iri olanı da öküzgözü. Öküzgözü Elâzığ, Malatya bölgesindedir ama Denizli’de yetişti.

BAŞKAN – İkramlarınız için de teşekkür ediyoruz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANIALİ N. BAŞMAN – Sofralık olarak yetiştirilen bazı üzümlerden de şarap yapılabilmekte, mükerrer değerlendirmeler olabilmektedir. Mesela “Sultaniye üzümünden şarap yapılmaz.” deniyordu, çok güzel şarap yapılabilir.

Yapılan bir çalışma sonucunda, alkollü içki üretiminin ham maddelerini yetiştiren çiftçi ailesi sayısının 2 milyon civarı olduğu belirtilmiştir, bunu da unutmamak gerekiyor.

Şimdi, bir analiz yaptık, yurdumuzun bağcılık bakımından çok uygun bir iklim kuşağında yer alması; bu avantajımız, bunu iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Her ne kadar son zamanlarda kuraklık ve ısınma bir problem olsa da memleketimizin çok geniş olması ve kuzeye doğru çıkma avantajlarımız olabileceğinden bu, o kadar bir problem değil.

1.200 gibi çok zengin asma çeşidine sahibiz. Maalesef, kendi üzümlerimize değer veren firma sayısı çok az. Daha ziyade kolaya kaçılıyor, “cabernet sauvignon/merlot” daha kolay satılıyor diye herkes onu yapmaya çalışıyor. Hâlbuki, Türkiye olarak bizim, öküzgözü, boğazkere gibi yerli üzüm cinslerine ağırlık vermemiz lazım ve ihracatta da biz zaten ilerleyeceksek bu üzümlerle ilerleyebiliriz çünkü kimse Türkiye’de üretilmiş “cabernet sauvignon”la ilgilenmez ama Türkiye’nin öküzgözü Türkiye’ye has bir şeydir, sadece Türkiye’de üretilir. Daha sonra da üretmek isteyen yurt dışında üretir, diker, bu da bir avantajdır bizim için. İsmimizi, üzüm cinslerimizi... Nasıl bir İtalyanların üzüm cinsi “nebbiolo” Amerika’da dikiliyorsa bizim öküzgözü niye dikilmesin, bizim boğazkere niye dikilmesin? Ülkemizin tarihsel, kültürel zenginliğini kullanmamız gerekiyor, bu bize kalmış bir miras, bu fırsatı çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor.

Tesislerimiz son dönemlerde modern hâle getirildi, yenilendi. Yeni kurulan tesislerin bu modern yapı içinde bulunması bizim için bir artı, bir avantaj. Son zamanlarda bu konuda ciddi yatırımlar yapıyoruz ve sektör olarak ürettiğimiz şaraplar gerçekten dünya piyasalarında kabullenilecek kalitede şaraplar fakat en önemli sıkıntısı tanınması. Ve demin söylediğim en önemli problem de şarap bağcılığı eğer geliştirilmezse oluşabilecek yüksek bir talepte, talebi karşılayamamak gibi bir sorun çıkar. Tabii, talep karşılanmadığı zaman fiyat yükselir, bu güzel gibi gözüküyor ama ilk başta, fiyat yükseldiği zaman da rekabette şansız kalmayabilir. Bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor.

Üreticilerimizin yeni teknolojiyi çok kısa bir zaman içerisinde sahiplenmesi, uyum sağlaması ve sektörümüzün büyük bir kısmında yabancı uzmanla birlikte çalışması bir yerde bize avantaj getirdiği kadar bazen de tehlikeli şeyler olabiliyor fakat genelde bize şarap üretimi konusunda Avrupa

standartlarıyla rekabet etmek adına daha fazla bilgi getiriyorlar. Bu bizim için avantaj ama bazen de ukalalık yapıyorlar; kaba tabir, kusura bakmayın, bunu kullanmak zorundayım. Kapadokya’da biz bunu yaşadık. Kapadokya bildiğiniz gibi karasal bir iklimdir. “Bağlar asma yapılacak, asılacak.” dediler, biz dedik ki “Ya bölge yıllardır bunu goble sistem çalışıyor, toprağa gömüyor.” “Yok, Fransa şöyle, böyle.” dediler. Sonuç olarak beş sene sonra bir don yedik, bütün bağlar gitti, tekrar biz “goble”ye döndük. Yani Fransız’dan da bunu öğrenmiş olduk, o da öğrenmiş oldu.

Kalabalık genç nüfusumuz büyük avantaj fakat nüfusumuz... Bizim en büyük sıkıntılarımızdan bir tanesi de köylerde, bağ alanlarımızda geçici işçi bulmakta çok zorluk çekiyoruz. Gençlerin çoğu çalışmak istemiyor, şehirlere kaçıyor. Ben, şirketim olarak söyleyebilirim, yaklaşık olarak yılda 50 bin yevmiye işçi kullanıyoruz, bunun yüzde 85’i de kadın. Buradaki bir sıkıntımız, maalesef, bordro probleminden kaynaklanıyor çünkü birçoğu sigortalı olmak istemiyor. Nedendir anlayamıyoruz. Çünkü, yeşil kart uygulamalarından dolayı sigortalı olmak istemiyorlar, yevmiye olarak gider pusulasıyla çalışmak istiyorlar ama son zamanlarda maliyenin getirdiği uygulamalarla da gider pusulası uygulaması bir başka problem oluyor bize. İki arada bir derede kalmış durumdayız. Mevsimlik çalışanların da çoğu mart ayı ile ekim arasında ve yüzde 85’i kadın olarak çalışmaktadır. Bilhassa Manisa’daki, Alaşehir’deki bağlarımızda olsun, Kapadokya’daki bağlarımızda olsun civar köylerin sayemizde çehresi değişmiştir ve herkes bizimle çalışmaktan çok mutludur.

Yurdumuza has üzümünlerin çeşitlerinden yapılan şarapların daha iyi tanıtılmasından demin size bahsettim zaten.

“Gelişmiş ülkelerde daha yoğun bir şekilde tercih edilen organik üzümünden yapılan şarapların öne çıkartılması için organik üzüm yetiştiriciliğinin artırılması.” deniyor fakat bu organik konusu ciddi kontrol edilmiyor. Demin Salihlili arkadaşların da bahsettiği gibi, ilaçlama da ciddi problemler var, biz burada bayağı sıkıntı çekiyoruz. Tabii, bölgenin rutubetinden kaynaklanan yüksek ilaç kullanımları sonuçta bize problem olarak dönüyor, biz bunu engellemeye çalışıyoruz. Bizim aynı yerde, aynı bölgede kendi bağlarımız da var, biz bunu minimum yapabiliyoruz fakat köylü bilinçli olmadığı için, müstahsil ve çiftçi bilinçli olmadığı için bu işi biraz abartıyor açık açık söylemek gerekirse ve çok tehlikeli şeyler olmakta. Bunun kontrollerinin bir şekilde artırılması lazım.

Demin söylediğim gibi de bağ alanlarının -aynı Fransa’da yaşadığımız gibi- tespit ve tescilinin şart olması... Ne kadar omcam var, ne kadar kilo çıkartıyorum, ne kadar bundan şarap çıkıyor kontrolünün her ne kadar var gibi gözükse de olmadığıdır. Bunun bir şekilde olması lazım çünkü bu bir yerde haksız rekabete de neden oluyor, kaçak şarap üretimine de neden oluyor ve ciddi problemler yaratabiliyor.

Şimdi, efendim, burada asıl önemli kısım ticaret kısmı. 29 milyar euroluk bir şarap pazarı var, yüzde 28’i Fransa’nın elinde, biz 10 milyon dolardayız. Bize benzer bir ülkeyi örnek göstereceğim sadece, Şili. Güney yarım kürede bir ülke, iklimi bize benziyor, yüzölçümü de bize yakın, toprak yapısı da bize benziyor. Yapmış oldukları şarap ihracatı 1,8 milyar dolar, bizimki 10 milyon dolar. Niye biz onlar gibi olmayalım? Çünkü onlar da şarap kültürü olan bir ülke değil, şarap tüketicisi olan bir ülke değil fakat bu işe ciddi bir şekilde devlet destekleriyle bağlanmış ve dünya pazarında ihracatta ilk 4’e giren... Bunun gibi bir tane daha söyleyebilirim, Avustralya. Tarihi zaten yüz yıllık bir devlet. Buna karşılık dört bin yıldır bu topraklarda bağcılık varken biz bu kadar küçük rakamlarda kalıyoruz ve onlar kadar olamıyoruz. Bunu da bizim hem şarap üreticileri olarak hem bağcılar olarak bir yerde ayıbımız olarak düşünüyorum. Bunu geliştirmek için elimizden gelen her şeyi yapmalıyız. Böyle bir değeri, sonuçta, hem ticaret olarak kullanabiliriz, ciddi bir para gelebilir, daha iyi memleketimizi tanıtabiliriz, işte, verdiğimiz ilanlardan çok daha ucuza tanıtım yapmış oluruz Türkiye’mizi. Bu açıdan bunu iyi düşünmemiz gerekiyor.

BAŞKAN – Temenniniz güzel, ona bir itirazım yok. “Yüz yıllık bir devlet 2 milyar dolarlık bir ihracat yapıyor.” diyoruz, bu kadar maziye sahip bir ülkede ve köklü de bir kültürü bulunan bir ülkede bunu başaramamamızın sebebi ne? Sorum bu. Yani sektörden mi kaynaklanıyor, işletmecilerden mi kaynaklanıyor, kısmen mevzuattan mı kaynaklanıyor ya da kısmen bizim bu alışkanlığa sahip olmamamızdan kaynaklanıyor?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Efendim, hepsini söylediniz, hepsi dâhil. Yani hiçbirini tek başına problem değil, bu bir bütün. Hepsi doğru, saydıklarınızın hepsi. Sektörü çok güzel analiz ettiniz ve neticeyi çıkardınız. Yani burada sektörün de problemleri var, mevzuatta da ciddi problemler var, sosyal yapımızda da farklılık var. Ama sosyal yapının yüzde yüz doğru olduğuna inanmıyorum ben çünkü Şili ülkesini örnek aldım bilhassa, orası da şarap tüketen, içen bir toplum değil sonuç itibarıyla. Demek ki içici olmak, tüketmek bir yerde ürettiğin mala sahip çıkmaktır, kabul ediyorum ama ihracat için başka yöntemler de kullanılabilir, biz buralarda biraz zayıf kalıyoruz. Demin söylediğim gibi, bir şeyler yapıyoruz mevzuatta, TURQUALITY olarak desteklemeye çalışıyoruz ama kurguları iyi kurmadığımız için bir yerde bir aksaklık oluyor, zaten bir tane hata yaptığınız zaman zincirde o zincir kopuyor, gidiyor, hiçbir işe yaramıyor.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Buradan bir saptama yapabilir miyim?

BAŞKAN – Tabii, buyurun.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Şili’de şu anda tarımsal üretimin hemen hemen tamamına yakını Amerikalı Kaliforniyalıların egemenliği altında.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Ve İngilizlerin.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Ve İngilizlerin. Yani Şilililerin orada kendi topraklarında hiçbir varyetleri yok. günlük yevmiye bulurlarsa çalışırlar.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Doğru tespit.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Onun dışında, bütünüyle Kaliforniyalı beyazların dünyaya olan hegemonyaları ve hâkimiyeti üzerinde yürüyor.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN - Ve sonuç olarak da tüketici iki ülke var, Amerika ve İngiltere, bunlar da kendi malları gibi malları tüketiyorlar.

ORHAN SARIBAL (Bursa) - Amerika ve İngiltere, aynen öyle. Hatta buna Fas’ı da dâhil edebilirsiniz, Fas’ta da şu anda çok yoğun çalışmalar yapıyorlar sofralık üzüm konusunda. Fas’ın bütün alanlarını özellikle Hollandalılar, İtalyanlar ve İngilizler tamamen kapsamış durumda.

Başka bir politik mesele, yani tarım bence politik olarak değerlendirilmesi gereken bir konu. Ama Şili gerçeğini hani bu noktadan okumak lazım. Bizde de şimdi, siz daha iyi biliyorsunuzdur, yabancı şirketlerin yavaş yavaş bu alana girdiğini hep birlikte görüyoruz.

BAŞKAN – Tanrıkulu, Sayın Bakanım söz istemiştiniz.

Buyurun.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Sayın Başkanım, ben Ali Bey’in sunuşunu kesmemek için şey yaptım ama bir yandan da herhâlde yorum yaparak katkıda bulunmak lazım.

Şimdi, birkaç tane tespitim vardı Değeri Başkanım, ben onu hem sizinle hem Ali Bey’le de paylaşmak istiyorum. Sektörel girdisi çıktısı diğer sektörlerle fazla olan bir konuyu konuşuyoruz. Ne gibi? Turizm, gıda gibi diğer sektörle alışverişi olan, girdisi çıktısı olan bir sektörü konuşuyoruz. Ama aynı zamanda gelenekleri de olan bir sektör. Bundan kastettiğim şu: Şarap üreticileri nasıl dünyada belki yüz kuşaktır, iki yüz kuşaktır üretimde bulunuyorsa Anadolu’da da bir zamanlar böyle, bu kadar olmasa bile on kuşak, yirmi kuşaktır üretim yapan aileler veya firmalar var. Ama bu geleneğin giderek azaldığını veyahut kurduğunu, daha endüstriyel bir üretime doğru dönüştüğünü de tespit etmiş oluyoruz. Bu da önemli bir şey. Çünkü dünyadaki diğer üretim bölgeleri, özellikle Fransa, İtalya, İspanya gibi bölgelerde bu tarz aile işletmeleri var.

Bir diğer konu, siz de söylediniz, finansman maliyeti meselesi. Buradan ben vergi yüküne geleceğim. Ben daha önce de Sedat Bey geldiğinde ona da söylemiştim, gerçi o zaman sunuş sırası yoktu, o sizin geleceğinizi belirtmişti.

Şimdi, iç piyasayla dış piyasa ekonomik anlamda ayrıştırılmaz. Bir kere bunu özellikle belirtmek isterim. Bazı arkadaşlarımız -ÖTV ve KDV yükseklüğünü- “Madem öyle, ihracat yapalım.” diyorlar. Ekonomi literatüründe böyle bir şey olmaz, bunu bir kere bir tespit edelim. Çünkü bir ürünü üreteceksek -mademki döndürme maliyetlerinden de konuşuyoruz burada, iç maliyetlerden de konuşuyoruz- o hâlde iç tüketiminde yerli talebi de...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Dengeleyebilmemiz lazım.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – ...artıracak, stimüle edecek, onun üretime katkısını sağlayacak bir noktaya getirmemiz lazım. O zaman bizi bu, vergi yükünü konuşturmaya getiriyor. Tahmin ediyorum, siz zaten sonuç kısmında bahsedeceksiniz ama ben dayanamadım önceden konuştum.

Şimdi, yüzde 18 KDV... Dünyanın hiçbir ülkesinde bu kadar yüksek bir KDV yok bu sektörün üzerinde. Artı, başka sıkıntılar daha var.

Şimdi, ithalat meselesini konuşmak istiyorum. Kendi Hükümetimiz döneminde de bu tür baskılarla karşılaştık bir zamanlar Değeri Başkanım. Romanya, Moldovya gibi ülkeler de biliyorsunuz bize ihracat yapmak istiyorlar. Karşılıklı bu sektörde bir ticaret alışverişi var. Dolayısıyla onlar bize satmak istediği zaman yüksek gümrüklerden bahsediyoruz, sizin gibi iç firmalarımızı, üreticilerimizi korumak anlamında. Ama öbür tarafta da ihracat yapmak istiyoruz. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir ticaret yok yani sadece ben kazanayım, ben kazanayım anlayışı olmaz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Tek bana, tek bana...

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – O konuda da kendimize bir çekidüzen vermemiz lazım. Eğer kendi kalitemize güveniyorsak, kendi firmalarımıza güveniyorsak o zaman bunu yüksek koruma duvarlarıyla nereye kadar koruyabiliriz? Biraz da bu noktada bir öz eleştiri yapmamız gerekir diye düşünüyorum.

Bence sektörün, üzümçülük ve bağcılık sektörü gibi bizim bu Komisyonumuzun da görev alanında gümbürtüye giden bir durumu var, bu Komisyon biraz genel teşvik ve destekleri konuşuyor, daha çok üzüm üreticilerinin sorunları ve bağcılık sektörünün sorunlarını konuşuyor. Hâlbuki siz sektör olarak daha farklı, daha özel, daha alt düzeyde, daha alt sektörel teşviklere ihtiyacı olan bir sektörünüz. Burada şu ana kadar yaptığımız çalışmaların hiçbirinde de bunları ben göremiyorum. Onun için sizin

önerilerinizin daha somut olması lazım Komisyona, daha özel nitelikte isteklerinizi bize bildirmeniz gerekir. Yoksa genelin içerisinde kaybolup gideriz. Kusura bakmayın, ben önden bir şey söylemiş oldum ama yani...

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Siz şu an okuyacağım paragrafı söylediniz, yani vergi kısmını söylediniz. Gerçekten ciddi bir yük var, vergi yükü var, bu da finansman zorluğu getirmekte. Bunun sonucu olarak da yatırım istendiği gibi olmamakta, bir tanesi bu.

İkincisi, teşviklerimizin dezorganize olması, yani bunun sadece bağ kısmında değil, işte, üretim bölümü, işte, gastronomi bölümü, turizm bölümünün hepsinin birbirini kapsayan bir “circle” şeklinde olması lazım ki -her şey birbirini- desteklerden bir sinerji yaratılsın, memleket daha iyi tanıtılsın.

Burada tabii şimdi vergi konusunda hani dediğiniz çok doğru, eğer gelirken vergi varsa giderken de vergi olmaması lazım, bir eşitlik ilkesinin söz konusu olması lazım, malımızı güvenmemiz lazım. Malımıza güveniyoruz ama Türkiye maalesef turist geldiği zaman böyle bir problem yaşamıyor ama Türk tüketicisiyle karşı karşıya kaldığımız zaman bizim Türk tüketicimiz yabancı markaya meraklı. Yani şu an piyasada satılmakta olan, en çok satılmakta olan ithal Şili şarabı maalesef dünyada en sonuncu kalitede, en sonuncu ve en ucuz sırada satılmakta. Ama Türkiye’ye geldiği zaman bu bir şekilde, “Oo, Şili şarabıymış, oo, ‘cabernet’miş.” deyip bizim milletimiz onu tercih ediyor. Güzelim öküzgözünü, şu an tattığımız öküzgözünden yapılmış şarabını ve Fransızların merakla içtiği çalkarasından yapılmış “rose” şarabımızı tercih etmiyor. Diyeceksiniz ki: “Bu da bir tanıtım problemi.” Doğrudur, bizim de tanıtım yetkilerimiz 2013’ten beri yasaklanmış durumda. Hatta öyle bir kanun var ki, benim şu an şurada konuşmam bile bir yerde suç sayılabiliyor, çünkü ben kendi firmamdan bahsettim, bir şekilde indirekt tanıtım yapmış oldum. Bu bile suç. Çünkü kanun şöyle diyor: “Reklam ve tanıtımın her türlü sü yasaktır.” Bu kadar basit. Yani bunun bir kere, bu mevzuatın kesinlikte düzeltilmesi lazım.

Bırakın, ben internette ürünlerimin fotoğrafını koyamıyorum. Eğer yurt dışındaysa işte özel bir şifre veriyorum, adam bana müracaat edecek de o şifreyi alacak da, o şifreyi aldıktan sonra ürüne girecek de, beğenecek de bilmem ne. Kim kimi bekler ki? Hangi devirde yaşıyoruz? Bu komisyonlara katıldım, bu yasakların getirildiği komisyonlara katıldım, dedim ki “Peki, dergilerde ilan yasak. Peki, yurt dışından gelen dergilerde şarap ilanı olabilir, o zaman ne olacak?” Bana çok basit bir cevap verdiler, “O dergiyi toplatırız.” dediler. Yani böyle bir şey de olmaz, Time dergisini ne zaman toplatabilirler ki? Böyle bir şey de söz konusu değil. Sonuçta bir haksız rekabet söz konusu oluyor. Yani bizim ciddi tanıtım sıkıntılarımız var, vergiden sıkıntılarımız var, yatırım teşviklerinden ve pazarlama ihracat teşviklerinden sıkıntımız var. Mevzuatı zaten söyledim.

Şampiyonlar Ligi’nde biliyorsunuz ilan veriliyor, bira ilanı veriliyor. Yıldız çıkıyor diye problem yaratıyorlar, Heineken birasının yıldızı çıkıyor diye problem yaratıyorlar. Bu, dünyanın her yerinde çıkıyor. Bunu engelleyemezsiniz yani.

BAŞKAN – Tamamlandı mı sunumunuz?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Evet efendim, yani genel hatları burada, burada zaten son maddede bu söylediklerimin hepsi yazılı. Başka soru varsa cevaplamaya çalışayım.

BAŞKAN – Peki, çok teşekkür ediyoruz.

NECİP KALKAN (İzmir) – Ben de bir şey söyleyeyim bitsin de.

BAŞKAN – Bitti.

Buyurun.

NECİP KALKAN (İzmir) – Kıymetli Başkan, teşekkür ederiz verdiğiniz bilgilere ama biz sizi özellikle dinlemek istedik. Niçin özellikle dinlemek istedik? Demin orada bir cümle kurdunuz, “Dünyadaki şarap ticaretinin payı 29 milyar euro.” Bizim aldığımız pay 10-12.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – 10 milyon.

NECİP KALKAN (İzmir) – Gülünç. Dolar mı euro mu?

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Dolar, bizimki 10 milyon dolar.

NECİP KALKAN (İzmir) – 10 milyon dolar, onlarınki 29 milyar euro.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Yani 8 milyon euro yapar Türkçesi.

NECİP KALKAN (İzmir) – Bir bakıyoruz, tabloya baktık, demin siz de gördünüz yok Şili’inden Fransa’sından... Fransa tek başına şarap ihracatından –bu tablolardan gördük- 8,2 milyar euroluk şarap satıyor dünyaya. Pekâlâ biz bundan niye pay alamıyoruz? Şöyle baktık, bağ alanında Türkiye, İspanya, Fransa, Çin, İtalya’dan sonra dünyada 5’inci. Üzüm üretiminde Çin, İtalya, Fransa, İspanya’dan sonra dünyada 6’ncı. Ve ihracattan aldığımız payı sayın TARIŞ yetkililerine de sorduk, yaptığımız 312 bin ton kuru üzüm ihracatı; maşallah, kuru üzümde dünya 1’incisiyiz. Dünya 1’incisi olmuşuz, tarlaya bakıyoruz, ortada para yok, 400 milyon dolar. Biz bir zaman mermer ve doğal taş ihracatını da böyle yükseltmiştik. Bizim hedefimiz yüksek katma değerli ürünlerin ihracatını artırmak. Bir zamanlar, ben hatırlıyorum -o zaman başka görevlerdeydim- Türkiye’nin mermer ihracatı 300 milyon dolardı, şimdi, şu an, bu sene Türkiye’nin doğal taş ihracatı -mermer dâhil- 2,7 milyar dolar. Acaba biz kuru üzümün yanında üzüme bağlı hangi ürünlerin ihracatını artırırsak Türkiye’nin payı artar? 500 milyar dolar ihracat hedefi koymuşuz. Yeni ürünleri veyahut da var olan ürünleri tashih ederek, onları geliştirecek imkânları sağlayarak acaba Türkiye’nin ihracatını artırabilir miyiz? Ayakkabı ihracatı böyle, ayakkabıda da özellikle gayret gösteriyoruz. Şarap konusu da bizim dikkatimizi çekti, 29 milyar euroda 10 milyon dolar komedi, acaba ne yaparız da artırırız düşüncesiyle sizi dinledik. Tabii, bütün dediklerinizi kayda aldık, Komisyon olarak elimizden gelen, Türkiye’nin ihracatı, ister şarap olsun ister yaş üzüm olsun... Galiba yaş üzümde de, sofralık üzümde de aksayan tarafımız var, onun da ihracatı çok düşük. İşte, biz sizi, Türkiye’nin ihracatı katma değerli ürünlerde yükselsin diye çağırdık.

Verdiğiniz bilgilere teşekkür ederiz.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Sayın Vekilim, yalnız orada bir şey ilave edeyim ben. Söyledim ama tekrar söyleyeyim: İhracat yapmak istiyorsak uzun vadeli bakmalıyız. Eğer bir talep gelirse, yüksek bir talep gelirse bugün bizim o ihracatı karşılayacak şaraplık üzüm miktarımız yok. Demek ki şaraplık üzüme yatırım da yapmamız lazım, uzun vadeli bakmamız lazım, cins değişikliği yapmamız lazım.

NECİP KALKAN (İzmir) – Tabii bunlar belli bir zaman dilimi içinde olacak, hemen olacak bir iş değil yani.

BAŞKAN – Peki, çok teşekkür ediyoruz Ali Bey.

ŞARAP ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ N. BAŞMAN – Ben teşekkür ediyorum bu fırsatı verdiğiniz için efendim.

BAŞKAN – Mustafa Bey, buyurun.

4.- *TARİŞ Üzüm Ürün Koordinatörü Mustafa Özer'in, okul üzümü projesi hakkında bilgi vermesi*

TARİŞ ÜZÜM ÜRÜN KOORDİNATÖRÜ MUSTAFA ÖZER – Efendim, okul üzümüyle ilgili... Şimdiye kadar beş defa yapıldı okul üzümü, 2014'te başlandı ilk defa. Okul üzümünün ödemesi ilgili Bakanlar Kurulu kararlarında da yer alıyor. Tarım Bakanlığına bütçeden tahsis edilen ödenekten karşılanıyor. Okul üzümü ilk yapıldığında Tarım Bakanlığı doğrudan kendisi yaptı, TARİŞ'i çağırıp bizden hizmet aldılar. Sonraki iki defa TMO yaptı, onlara Bakanlar Kurulu kararıyla bir komisyon verildi. Daha sonra -biraz önce anlattılar- Tarım Kredi üzüm aldığı için onların elindeki üzümü tüketmek amacıyla onlar yaptı. 17 milyon, o alınan üzümün ham madde bedeliydi. 25 gramlık ambalajlarda üzümler okullara sunuluyor. Lojistik, işleme, paketleme, analiz ham madde bedeli kadar da bir maliyet çıkarıyor tekrar.

ORHAN SARIBAL (Bursa) – Ben aslında bir yere bağlamak istemiştin onu, Tarım Kredi Genel Müdürümü de çok fazla zorlamak istemedim çünkü çok sorunlu ve sıkıntılı bir yer orası yani görüldüğü gibi falan değil. Elimde yüzlerce, binlerce belge var ama yeri bu Komisyon değil, ben dışarıdan bunları yapıyorum. Yani birçok bürokratin başını yedi, daha da yiyecek, çok açık söylüyorum, elimde yüzlerce de belge var. Ben başka bir şey söylemek istiyorum burada, üzümü ilgilendiren konuya gelmek istiyorum. Şimdi, bir tarafta TARİŞ var, üretici birliği, bir tarafta TMO var, bir tarafta Tarım Kredi var. Tarım Kredi de üreticiden üzümü alıyor, TMO da alıyor, TARİŞ de alıyor. Yani sonuçta, 2001 yılında çıkan yasaya göre devlet mekanizması bu tür kurumlardan elini ayağını çekmişken başka kurumlarla da o sorumluluğu yerine getiriyor. Yani acaba, bunların bütünleştirilip yine TMO ya da Tarım Kredi değil de yine TARİŞ üzerinden geleceğe de... Çünkü Türkiye'de siz veya başkası, kim gelirse gelsin, gelecekte siyaseten bu kamucu müdahaleyi bir noktada toplayıp sahibi regüle eden, destekleyen, organize eden, büyüten bir mekanizma kuramazsa -bugün Tarım Kredi, yarın TMO- yürümez bu işler yani bir yerde bir aksama olur. Bu sene rakamlar iyi gibi görünüyor. Bakın, sahibi olalım, bu tamamen ülke parasının döviz karşısındaki zayıflığı, ikincisi de dünyadaki üzüm rekoltesinin düşüklüğü. Yoksa, bu rakamlarla bir sonuç alabileceğinizi düşünmeyin. Eğer bir başarı öyküsünden bahsedeceksek -Tarım Kredi, öbürü, beriki- beş yıllık, on yıllık ortalamalara bakmamız lazım. Dünyada yoktur ki bir yıllık bir sonucu bir başarı öyküsü olarak, bir kalkınma modeli olarak, bir örnek olarak alalım. Benim derdim oydu. Yani Tarım Bakanlığı devletin bakanlığı değil mi? Evet. Toprak Mahsulleri Ofisi kamunun kaynağı değil mi? Evet. Bunları birleştirip buralardan yola çıkarak -ille de şey olması gerekmez elbette- daha kapsayıcı, daha müdahaleci, daha gerçekçi bir kurum tarafından bunların yapılması ki bunların en doğru kurumları da işte TARİŞ'tir, MARMARABİRLİK'tir, FİSKOBİRLİK'tir, ANTBİRLİK'tir vesaire. Ben aslında oraya gelmek istedim. Yoksa, özelinde, hani, niye alıyorsunuz, niye ediyorsunuz diye değil. Çünkü sonuçta, Tarım Kredi dediğiniz kurumda ben 10-15 tane şirket biliyorum, diyor ki: "Çok kaliteli ürünler satıyoruz." Ben onun gübrelerinin kaliteliğini çok iyi bilirim. İran'dan gelen gübrelerin ben bizzat uygulayıcısıyım. Tarım Kredi'den gelen gübreyi de atıyorsunuz 500 litrelik tanka eritmeye, bir başka firmanınkini de atıyorsunuz altta bir karış tortu oluyor, sistem doluyor, tıkanıyor. Uyarıyoruz. Hani, yeri değil, zamanı değil, içinde olduğum için söylüyorum bunları.

TARİŞ ÜZÜM ÜRÜN KOORDİNATÖRÜ MUSTAFA ÖZER – Sayın Başkan, bir de en son... Okul üzümü bu sene yapıldı ilköğretim yarı yılında, 4 bin ton civarı bir üzüm dağıtıldı ancak en son çıkan kararname 2017 yılını içeriyordu. Şu an hâlihazırda, okul üzümünün dağıtılabilmesi için bir kararnameye ihtiyaç duyuluyor, onu da bilgilerinize sunalım efendim.

BAŞKAN – Öyle mi?

TARİŞ ÜZÜM ÜRÜN KOORDİNATÖRÜ MUSTAFA ÖZER – Evet efendim. Şu an yapılamaz yani yeni bir kararname çıkması lazım okul üzümünün şu an, yürüten eğitim sezonunda dağıtılabilmesi için.

AHMET KENAN TANRIKULU (İzmir) – Bunu acilen tavsiye ediyoruz.

BAŞKAN – Onu hemen görüşelim inşallah.

Teşekkür ediyoruz.

Uygunsa önümüzdeki hafta aynı gün aynı saatte toplanmak üzere toplantıyı kapatıyorum.

Kapanma Saati: 13.30

