

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ

KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ

KOMİSYONU

TUTANAK DERGİSİ

—●—

2'nci Toplantı
5 Nisan 2018 Perşembe

—●—

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

İ Ç İ N D E K İ L E R

Sayfa

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

II.- KONU

A) GÖRÜŞMELE

1.- Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

2.- Tasfiye Hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

—●—

KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ KOMİSYONU

2'nci Toplantı

5 Nisan 2018 Perşembe



I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

TBMM KİT Komisyonu saat 11.06'da açılarak iki oturum yaptı.

Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri yapılarak ibra edildi.

Tasfiye hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri tamamlandı.

Komisyon gündeminde görüşülecek başka konu bulunmadığından saat 13.19'da toplantıya son verildi.



5 Nisan 2018 Perşembe**BİRİNCİ OTURUM****Açılma Saati: 11.06****BAŞKAN: Uğur AYDEMİR (Manisa)****BAŞKAN VEKİLİ: Ertuğrul SOYSAL (Yozgat)****SÖZCÜ: Tamer DAĞLI (Adana)****KÂTİP: Halil ELDEMİR (Bilecik)**

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

26'ncı Yasama Dönemi 3'üncü Yasama Yılı'nın 2'nci Birleşimini açıyorum.

II.- KONU**A) GÖRÜŞMELER**

1.- Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

BAŞKAN – 5 Nisan 2018 tarihli 2'nci Birleşimimizde Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü ile Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015, 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri yer almaktadır.

Toplantımızın Birinci Oturumuna Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün görüşmeleriyle başlıyoruz. Ancak önce Sayın Yönetim Kurulu Başkanımızdan başlamak üzere Komisyonumuza katılan yetkililerimizin kendilerini Komisyonumuza tanıtmalarını rica ediyorum.

(Toplantıya katılan bürokratlar kendilerini tanıttılar)

BAŞKAN – Evet, şimdi sunumunu yapması için sözü Sayın Genel Müdürüme veriyorum.

Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

Kısa ve özet şekilde. Zaten sunumları üyelerimize dağıttınız değil mi?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –Evet.

Sayın Başkan, sayın Komisyon üyesi milletvekilleri, Sayıştay Başkanlığının, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımızın, Kalkınma Bakanlığının ve Hazine Müsteşarlığının değerli temsilcileri; konuşmama başlarken şahsım ve kuruluşum adına hepinize saygılarımı sunuyorum.

Sayın Başkanım, değerli milletvekilleri; madencilik sektörünün yanı sıra kimya sektöründe de faaliyet gösteren kuruluşumuz özellikle bu Uzak Doğu ve Asya başta olmak üzere küresel pazarlarda 100'den fazla ülkede cam, tarım, seramik, deterjan ve diğer sektörlerde faaliyet gösteren 350'den fazla müşteriye geniş bir satış alanına sahiptir.

Dünya bor rezervlerinin, totalde 4,5 milyar ton, 3,3 milyar tonu Türkiye'de geri kalan 1,2 milyar tonu da yaklaşık 5 ülkede bulunmaktadır. Dünyadaki bor tüketimi de yaklaşık 4 milyon ton civarındadır. Bu 4 milyon tonluk tüketimi sadece kendi ülkemizden sağlamış olsak yaklaşık bu tüketimi sekiz yüz, sekiz yüz elli yıl karşılama potansiyeline sahibiz. Aynı şekilde rakiplerimiz dünyadaki bu tüketimi karşılamak isteseler yaklaşık üç yüz elli yıl bu tüketimi, 4 milyon tonluk tüketimi karşılayacak kapasiteleri mevcuttur. Yani bor pazarı bizim yüzde 73 pazar sahibi olmamıza rağmen rekabetçi bir pazardır. Bu rekabetçi pazarda Eti Madenin 2017 yılındaki payı yüzde 57'dir, yaklaşık 2 milyon 198 bin

tonluk bir satış 2017 yılında gerçekleştirilmiştir. Bu piyasada geçen yıl yaklaşık 5,6 milyon tonluk bir üretim kapasitesi mevcuttur ve yaklaşık -az önce de belirttiğim gibi- 4 milyon tonluk bir satış olmuştur. Bu rakamlar şunu göstermektedir: Bundan yaklaşık dört yıl önce bu piyasada tüketici piyasası değil, üretici piyasası vardı. Eti Maden olarak da bizim yaklaşık ürettiğimiz kadar satışıımız vardı, atıl bir kapasitemiz mevcut değildi. Şu anda dünyada yaklaşık 5,6 milyon tonluk üretim, 4 milyon tonluk bir tüketim olması hasebiyle üretici piyasası oluşmuş durumdadır. Yani üreticiler iyi ürüne, kaliteli ürüne zamanında ulaşmak istemektedirler. 2014 yılından sonra 2015 ve 2016 yıllarında dünya bor piyasasında tüketilen ürün miktarında azalışlar görülmüştür. 2014'te yaklaşık 4 milyon 200 bin ton bir tüketim varken daha sonraki 2015 ve 2016 yıllarındaki azalmayla 2016 yılında 3,77 milyon ton ve bu yıl, 2017 yılında tekrar bir yükselmeye 3,850 milyon tonluk bor tüketimi olmuştur.

Eti Maden olarak bu bor piyasasındaki payımızı artırmakla ilgili, bu yıldan başlamak üzere... 2017 yılında payımızı yüzde 57'ye çıkardık. 2016 yılındaki payımız yüzde 48'di. 3,77 milyon tonluk satışın 1,77 milyon tonunu Eti Maden olarak biz gerçekleştirmiştik dünyada. Bu da yaklaşık yüzde 48 pazar payına denk geliyor. 2017 yılında da yaklaşık 3,850 milyon tonluk bor tüketiminin 2,198 milyon tonluk kısmını Eti Maden olarak bizler gerçekleştirdik. Bu da yaklaşık yüzde 57 pazar payına geliyor.

2018 yılındaki hedefimiz 2 milyon 350 bin ton satmak. Dünyadaki bor tüketiminin de 3 milyon 950 bin ton civarı olmasını öngörüyoruz. Burada da pazar payımızı 2018 yılı itibarıyla yüzde 59'a çıkarmayı hedefliyoruz. 2019 yılında da pazar payımızı 2 milyon 600 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz. Dünyadaki bor tüketiminin de 4 milyon 50 bin ton civarında olmasını öngörüyoruz. Bu da yaklaşık yüzde 63'lük bir pazar payına denk geliyor. Nihai hedefimizse Eti Maden olarak pazarda rezerv kadar pazarımız olsun yani dünya bor rezervinin yüzde 73'ü bizde, pazarımızı da nihai hedef olarak yüzde 73'e çıkarma yönünde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yaklaşık üretim kapasitemiz 2,7 milyon ton Eti Maden olarak. Geçen yılın rakamı 2 milyon 198 bin satışıımız var, yüzde 80 civarında fabrikalarımızı çalıştırmış bulunuyoruz. 2016'da bu rakam yüzde 65'lerdeydi. Yine üretimimiz 2,7 milyon tonda, satışıımız 1,77 milyon tonda. Bu yüzde 15'lik artışın bizlere her yüzde 5'te ton başına yaklaşık 10 dolarlık bir katkısı vardır. Yani bizim ürünlerimizi satmadan başka bir yolumuz yoktur. Yüzde 80 olan kapasite kullanım oranını her 5 puan arttırdığımızda ton başına yaklaşık 10 dolarlık bir indirim yapma potansiyeline sahip oluyoruz. Tam tersi, eğer yüzde 5 düşük kalırsak da ton başına ekstra bir 10 dolar maliyete maruz kalmış oluyoruz. Onun için satış noktasında, hem 2018'de hem 2019 yıllarında dünyadaki bor tüketimini göz önüne aldığımızda normal borun dünya tüketimindeki artışından daha fazla bir satış yapma arzumuz var.

Dünyadaki bor tüketimlerinin yaklaşık yüzde 50'si cam sektöründe kullanılıyor, yüzde 15'i seramik, yaklaşık yüzde 15'i de tarım, yüzde 2-3 civarında da deterjan ve diğer sektörler olmak üzere kullanım mevcuttur.

Eti Madenin bu pazardaki en büyük satış yeri Asya-Pasifik bölgesidir, özellikle Çin'dir, ikincisi de -ülke olarak- Hindistan'dır. Ülke olarak Çin ve Hindistan'ın toplam satışlarımızdaki payı bizim satışlarımızın yarısıdır. Yani bu iki pazar aynı zamanda gelişmeye müsait pazarlardır. Avrupa Kıtası pazarıysa bizim en kuvvetli olduğumuz pazardır ve yaklaşık yüzde 85-90 Eti Maden ürünü kullanılmaktadır bu pazarda. Asya-Pasifik bölgesinde de geçen yıl yaklaşık 2 milyon 80 bin ton bir satış gerçekleşmiş olup bunun yaklaşık yüzde 56'sı Eti Maden tarafından gerçekleştirilmiştir. Avrupa'ya baktığımızda yaklaşık yüzde 87-88 oranındadır bu oran. Yani Eti Maden olarak bundan sonraki satış stratejimizde Asya-Pasifik bölgesi ve Malezya, Endonezya, Hindistan bölgesi ağırlıklı olarak gündemimizde olacaktır.

Rakibimizin olduğu bölgelerde ise -Kuzey Amerika bölgesinde- yaklaşık yüzde 20'ler civarındayız yani 7 milyon 768 bin tonun yüzde 42'sini Eti Maden satmaktadır. Dünya satışının da yüzde 20'si Kuzey Amerika'da olmaktadır. Aynı şekilde, dünya satışlarının yaklaşık yüzde 8'i Güney Amerika bölgesinde olmakta. Eti Madenin bu bölgedeki payı da yüzde 13'tür. Güney Amerika'da özellikle Şili, Peru gibi ülkeler aynı zamanda bor yataklarına sahip oldukları için orada katı bir rekabet vardır. Birtakım vergisel avantajları da kullanılmaktalar Güney Amerika ülkeleri kendi aralarında. Aynı rekabet Çin piyasasında da özellikle Güney Amerika ülkeleriyle yaşanmaktadır. Çin'de de borik asit piyasasında yüzde 5,5'luk bir vergi avantajı bu Güney Amerikalı üreticilere sağlanmaktadır. Bu konularla ilgili de girişimlerimiz vardır.

Az önce verdiğimiz rakamların içinde en önemlisi, az önce de söylediğimiz gibi Çin ve Hindistan piyasası. Hindistan piyasasında da yaklaşık yüzde 65 seviyelerinde Eti Maden ürünü kullanılmaktadır, Çin piyasası, Asya-Pasifik piyasasında yüzde 56 civarında kullanılmaktadır. Biz, en öncelikli bu 2 bölgeye özel bir çalışma yapmayı pazarlama açısından düşünmekteyiz.

Geçen yıl Eti Madenin cirosu yaklaşık 880 milyon dolar, 2016 yılına göre yaklaşık yüzde 24-25'lik bir artış sağlanmıştır. Önümüzdeki yıllardaki satış hedeflerimize göre ciro hedeflerimizde 913 ve 2019'da da 1 milyar dolarlık bir satış hasılatı hedefimiz vardır.

Özellikle Güney Amerika ülkeleri, Asya-Pasifik bölgesindeki ülkelerdeki tarım kullanımlarına... Çünkü total dünya satışlarının da yüzde 15'i tarım sektörüdedir borda. Aynı oran bizim için de geçerlidir. Bu pazarlarda daha fazla yer alıp ürünlerimizi yerleştirmek adına, bilhassa Malezya, Endonezya, Vietnam, Tayvan ve Hindistan'da borun gübrede, tarımda kullanımıyla ilgili özel çalışmalar yapıp üniversitelerimizle, sahalar da uygulamalar yapıp borun özellikle orada, Brezilya'da, Kolombiya'da kahvede, palmiye yağında, palmiye üretimindeki etkileriyle ilgili çalışmalar yapıp bunları oradaki üreticilere sunmayı planlıyoruz. Bu konudaki çalışmalarımız son noktaya geldi. Bu projemiz yaklaşık iki yıl sürecek. İki yıl boyunca bu bölgelerdeki belli tarım arazilerine borlu ve borsuz olarak üretimleri gerçekleştirip hasılattaki tonaj farklarını ortaya koymaya çalışacağız.

Aynı şekilde Çin piyasasında bizim rakiplerimizle olan çetin bir mücadeleimiz var. Aynı zamanda, Çin'in son zamanlarda çevreye olan duyarlılığından ötürü çevreyle ilgili birtakım kısıtlamalar getiriliyor. Bu kısıtlamalar fabrikaların üretimini etkiliyor. Tabii, üretimi etkilediğinde bizim satışlarımız da direkt etkileniyor. Bu fabrikaların dönem dönem başka yerlere kaydırılması söz konusu Çin Hükûmeti tarafından. Bunları da yakinen takip ederek üretimimizi ve satışımızı etkilemeyecek düzeylerde bu değişikliklerden etkilenmemeye çalışıyoruz. Az önce söylediğim gibi, neredeyse bizim satışlarımızın üçte 1'i Çin'de gerçekleşiyor, Eti Maden olarak Çin piyasasına özel bir ilgi gösteriyoruz. Aynı şekilde, oradaki üreticilerin talepleri doğrultusunda 2016 yılının dokuzuncu ayında alınan kararlar doğrultusunda Çin'de 2017 yılında üç tane depomuz oldu. Bu depodan oradaki üreticilere zamanında istedikleri ürünün ulaştırma konusunda 2017 yılında çok avantajımız oldu. Bu avantajı da zaten satışa yansıttık biz. Önümüzdeki yıllarda bu depolarımızdan bu ürünlerimizi, birtakım elleçleme operasyonlarıyla kalitesini artırarak da bu üreticilere sunmayı planlıyoruz. Türkiye'den çıkan bir ürünün Çin'e varması yaklaşık yetmiş beş seksen gün alıyor. Orada emre amade ürün tutmak, kalitesini muhafaza etmek oradaki üreticiler için önemli, bu size bir avantaj getiriyor pazarda.

Aynı şekilde, Amerika kıtasında Amerika Birleşik Devletleri'ndeki rakiplerimizle mücadeleimiz var. Orada da pazar payımız yaklaşık yüzde 26-27. Oradaki stratejimiz de global müşterilerle daha yakın temasta bulunmak. Bu konuda da daha sık kendileriyle ürünlerimiz hakkında irtibatla bulunuyoruz.

Benim hem dünya bor piyasasıyla ilgili hem Türkiye'deki iç piyasayla ilgili söyleyeceklerim bunlar Sayın Başkanım. Teşekkür ediyorum dinlediğiniz için.

Arz ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Genel Müdürüm.

Sayın Akar’ın bir söz talebi var.

Buyurun Sayın Akar.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Başkan, dünden beri zamanı kısaltmak adına bir özet yapması isteniyor genel müdürlerden ama genel müdürler, tabii, özet yaparken metne bağlı kalmadıkları için veya metin dışında da birtakım şeyler ilave ettikleri için onları not alma imkânımız çok fazla kalmıyor. Onun için metne bağlı kalıp sunumlarını yapsınlar, ondan sonraki süreci kısaltırız, o konuda problem yok. Yani metin içinde nerelerde rakamlar veriyor, nerelerde farklı farklı şeyler söylüyor, onu da görmek istiyoruz, ilaveleri not almak istiyoruz çünkü o da ortadan kalkıyor “Acaba metinde var mıydı? Hangi sayfadaydı? Söyledikleri yok muydu?” gibi sıkıntılar oluşuyor.

BAŞKAN – Evet, biz özellikle rica ettik. Sayın genel müdürlerimiz sağ olsunlar metne bağlı kalmayı çok istiyorlar. Biz ısrar edince onlar için daha da zor oluyor özet.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ben Genel Müdüre söylemiyorum, size söylüyorum Sayın Başkan.

BAŞKAN – Bizden kaynaklanıyor. Sayın genel müdürlerimiz özet çıkarmak zorunda kalınca, hangi konuyu anlatacaklar, hangi konuyu anlatmayacaklar tereddüt içerisine de giriyorlar dolayısıyla. Biz rica ediyoruz ama bence özet olunca, spontane oluşuyor, daha güzel anlıyoruz biz. Yani metne bağlı kalınca okunuyor, biz de dinleme moduna giriyoruz. Sizin önünüzde zaten metinler var diye biliyorum.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Şimdi, o metinden takip ediyoruz, paragrafı geçerken, konuşurken genel müdür ilave edeceği şeyler varsa biz de not alıyoruz oraya, o kısma. E, şimdi, metinde var mı yok mu, genel müdür ekstra bir şey söylüyor mu onu fark edemiyoruz; orada sıkıntı. Genel müdürle ilgili söylemiyorum, sizin tutumunuzla ilgili söylüyorum.

BAŞKAN – Komisyon üyelerimizin talebi eğer metne bağlı kalma yönünde olursa biz de ona uyarız. Bizim her ne kadar soyadımız “Aydemir” de olsa uyar bir adamız, dolayısıyla sizi dinleriz Sayın Akar.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Peki, çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Ben teşekkür ediyorum.

Sayın Genel Müdürüm, teşekkür ediyorum.

Buyurun Sayın Tor.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Sayın Başkanım, ben de hayırlı uğurlu olmasını diliyorum.

Eti Maden önemli bir kurum tabii. Ben sunumla ilgili... Belki önerilere geçtiğimizde bu konu tekrar gündeme gelmeyebilir çünkü sanıyorum Sayıştayımızın çok sayıda da önerisi var.

Tabii, Eti Maden toplam 880 milyon dolarlık 2017 yılında bor ürünü satmış. Şimdi, Sayın Genel Müdürün sunumunun 2’nci sayfasındaki şu ifade benim çok dikkatimi çekti: “Avrupa Birliğinin -önemli bir rakam, 1 milyar dolar hemen hemen yaklaşık- bor ürünlerini üretmeyi toksik ürün olarak sınıflandırılması ve söz konusu mevzuatın diğer ülkelerde kabul görmeye başlamasıyla tüketicilerin ikame ürünlere yönelik yönelme durumu söz konusudur.” Yani Avrupa Birliği bor ürünlerini üretmeyi toksik ürün olarak sınırlandırmış, diğer ülkeler de bu mevzuatı kabul edeceğine göre veya etmeye başlamışlar... Bizim Avrupa’yla önemli bir ticari ilişkimiz var, belki de bu rakamın çok büyük bir kısmı Avrupa’dan geliyor. Şimdi, devamında da “Eti Madende buna karşı, aksini ispatlamaya yönelik bilimsel çalışmalar yapılmaktadır.” diyor.

Yani Avrupa Birliğinin toksik ürün olarak sınıflandırması gelecekte, borun geleceğini sıkıntıya sokar mı? Bir de aksini ispatlamaya yönelik bilimsel çalışmalar çok muğlak bir ifade, kiminle çalışma yapıyorsunuz? Yani Eti Madenin böyle bir laboratuvarı var mı veya TÜBİTAK, üniversiteler, şunlar bunlar, elinizde bu bilimsel çalışmalara yönelik ne gibi dokümanlar var? Kimlerle çalışıyorsunuz? Bunları da bu arada açıklarsa memnun olurum.

BAŞKAN – Sayın Tor, şöyle yapalım mı: Önerileri bitirelim, sonra soru-cevap ve geneli üzerinde görüşme açıyoruz ya... Sorusunu da aldı Sayın Genel Müdürümüz.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Olabilir, problem yok.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, soruya arkadaşlar yavaş yavaş hazırlansınlar, cevabını hazırlasınlar.

Biz önerilere geçelim.

Tekrar teşekkür ediyorum değerli arkadaşlar.

Şimdi, 2015 yılına ait Alt Komisyon Raporu’nda yer alan 4 adet önerinin sırasıyla görüşmelerine başlıyoruz.

2015 yılının 1 no.lu önerisiyle 2016 yılının 2 no.lu önerisi aynı mahiyette ve 2016 yılının 2 no.lu önerisi daha geniş olduğu için 2016 yılının 2 no.lu önerisini okutuyorum:

SAYIŞTAŞ TEMSİLCİSİ – Öneri 2: Dünya bor pazarında son yıllarda yaşanan daralma sonucunda uluslararası rekabetin ağırlıklı olarak ürün kalitesi ve satış fiyatına yönelmesi gibi etkenler de dikkate alındığında; kuruluşa ait planlanan yatırımların, mevcut kapasitenin artırılması yerine, ürün çeşitliliği ve kalitesini artırmaya, ürünün nihai tüketiciye daha kolay, hızlı ve güvenli ulaşmasına ilişkin lojistik imkânların geliştirilmesi ile pazara dönük dinamik bir fiyatlandırma politikası gibi bütüncül bir strateji oluşturulması.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Başkanım, Sayın Strateji Daire Başkanımız bu konuda bana yardımcı olacaktır.

Arz ederim.

BAŞKAN – Tamam, buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ STRATEJİ GELİŞTİRME DAİRESİ BAŞKANI UĞUR AYDOĞAN – Pazar araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi amacıyla ürün, sektör ve ülke bazında uzmanlaşmanın sağlanmasına yönelik organizasyon değişikliği yapılarak uygulamaya alınmıştır.

Teşekkülümüzde hâlen üretilmekte olan 17 farklı bor ürününe ilave olarak üretilmesi planlanan bor içerikli yeni ürünler –bunları ileri teknolojik ürünler olarak da adlandırabiliriz- bor karbür, bor nitrür ve ferrobör gibi yeni ürünlerin yatırım çalışmalarına başlanmıştır. Dünya bor pazarında bir taraftan tüketicilerin talep ve beklentilerinin karşılanması için pazarlama çalışmaları sürdürülürken diğer taraftan da rakiplerin durumu takip edilerek, üretim kapasiteleri, fiili üretimleri, portföylerindeki değişimler, hedef pazarları ve tüketicileri ile piyasa fiyatları ve lojistik faaliyetleri gibi faktörler analiz edilerek dinamik bir fiyatlandırma politikası uygulanmaktadır.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Öneri üzerinde söz almak isteyen kıymetli vekilimiz var mı?

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Başkan...

BAŞKAN – Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Teşekkür ederim.

Hepimizin bildiği gibi, bor bir maden, taş, öyle diyelim; benim ofisteki masamda da duruyor bir bor ama hiçbir işe yaramıyor, sadece görsel olarak duruyor. Demek ki borun maden olarak bir kıymeti yok yani dolgu malzemesi olarak, taş olarak bakarsanız dolgu maddesi olarak kullanılabilir. Demek ki ne yapmamız lazım? Onunla ilgili kullanılacak ürünleri üretmemiz gerekir yani boru üretip de, bordan bir ürün üretip de piyasada onun karşılığı kullanılacak alanlar yok ise bir şey yapma şansınız da yok. Demek ki onun için önce, tüketilen ürünlerde bor kullanılabilir mi bunun araştırmasını yapmak gerekiyor. Şimdiye kadar daha çok, genel müdürün de belirttiği gibi, cam sektöründe, seramik sektöründe ve tarımda kullanılıyor. Bunun değişik alanlarda kullanılabilecek şekilde bir AR-GE faaliyetinin yürütülmesi gerekiyor. Aslında borun son dört yılına, beş yılına baktığımızda bor işinde, borun pazarlanmasında veya boru dünya piyasasına sunarken o çözümlerde, kimyasallarda geriye gittiğimizi görüyoruz ciddi anlamda. Bakın, 2011-2012 raporlarına baktığımızda ihracatımız 1 milyar doların üzerindeydi, şimdi ihracat rakamlarına baktığımızda ise rakamlar TL bazında da verilmiş, TL bazında yanılıtmasın, TL bazında artıyor ihracatımız ama dolar bazına baktığınız zaman düşüyor. Şimdi 2014 yılında 2,1 milyon ton, 871 milyon dolarlık satış yapmışız. 2015 yılında 1,9 milyon ton üretim, 787 milyon dolarlık satışı var. 2016 yılında 1,8 milyon ton, 711 milyon dolar... 871'den 711'e... Biz burada boru konuşurken 2011'de, 2012'de 1 milyar 100 milyon dolarlardan, 1 milyar 200 milyon dolarlardan bahsediyoruz. O Sayıştay raporlarına bakıldığında, o dönemin satış rakamlarına bakıldığında 300-400 milyon dolara yakın bir düşüşün gerçekleştiği görülüyor bor satışlarında.

Yine, şöyle bir örnek de vereyim ben size: 2015 yılında satışlar geçen yıla göre yani 2014 yılına göre miktar olarak yüzde 4 azalmış, miktar olarak yüzde 4 azalmış. Dolar bazında yüzde 10,3 azalmış satışlar ama TL'ye çevirdiğinizde doların artması nedeniyle, kur artışı nedeniyle sanki bir başarı hikâyesi varmış gibi bilançolarda veya raporlarda görülebilir TL bazında baktığınız zaman ama dolar bazında –ki dolarla yapıyorsunuz işleri- baktığınızda ciddi bir azalma olduğu görülüyor.

Yine, bir sonraki yıl incelendiğinde, burada da TL bazındaki artış 2015 yılında yüzde 14, bakın ne kadar yanılıyor hepimizi. TL bazındaki artış yüzde 14, dolar bazındaki düşüş yüzde 10. 2016'ya baktığımızda 2015'e göre yüzde 10 azalıyor miktar olarak, dolar bazında da yüzde 14 azalıyor. Gerçekten ben burada çok teşekkür ettim önceki dönem Eti Maden genel müdürüne. Özellikle Çin'e yaptıkları ihracat ve cam elyafında kullanılması gerekçesiyle ciddi bir ihracatımız vardı ama Çin, yine genel müdürün söylediği gibi, sadece Avrupa ülkeleri değil, Çin de kullandığı bor ürünlerine ikame edecek yeni ürünler geliştirmeye başladı, muhtemelen de düşüş gerekçesi, üretim kapasitesine bağlı olarak bu, belki yarın çok daha fazla ürettiği zaman o ikame ettiği ürünleri, bizim borumuz yavaş yavaş -konuşmamın başında söylediğim gibi- sadece dolgu maddesi hâline dönüşür yeni alanlar bulamazsak. Onun için de son yıllardaki bu geri gidişin hızlıca durdurulması gerekiyor. Tam bu anlamda ne yapıyoruz? Önce ham madde... Ham madde bize ait, yarı mamul üretiyoruz, sonra yarı mamulden ürünlerimizi elde ediyoruz, kimyasal çözümlerimizi elde ediyoruz ve pazarlamaya geçiyoruz; satış ve pazarlamaya. Pazarlamacılar ile üreticilerin büyük kavgası vardır sanayi tesislerinde. Der ki üretici: "Ben kaliteli üretmezsem sen satamazsın." Pazarlamacı da "Ben sana pazar bulmazsam senin üretiminin bir kıymeti yok, deponda çürür." der. Biz her gün üretim yapsak da bunları pazarlayamazsak, pazar alanlarını açamazsak ve yeni ürünler geliştiremezsek ne olur? Borumuz biraz evvel verdiğimiz rakamlardan daha da aşağı gider. Yeni ürün geliştirmek için ne yapmak lazım? Bu işin AR-GE'sini yapmamız lazım. Yani firmaların, dışarıda üretim yapan firmaların, çeşitli ürün üreten firmaların bu üretimleri yaparken "Ben acaba Eti Madenin üretmiş olduğu bir kimyasalı burada kullanıp, bir yarı mamul olarak kullanıp ürünümün maliyetlerini

düşürebilir miyim, ürünümü daha kaliteli hâle getirebilirim miyim?” diye yapmasından ziyade Eti Madenin AR-GE faaliyetleri sonucu o müşteriye gidip “Sen ürününde bu kimyasalı kullanırsan, benim ürettiğim kimyasalı kullanırsan çok daha kazançlı olursun, çok daha kaliteli ürün üretirsin.” demesi gerekiyor. Peki bunu diyebilmek için ne yapmamız lazım? AR-GE yapmamız lazım. Ciddi bir AR-GE faaliyeti yapmamız lazım. Ya, marka yaratalım, dünya markası. İşte size örnek, araba, araba... Elli yıl sonra marka olacak bir şey için bu kadar para aktarırsan... Bor gibi bir madenimiz var, belki dünyanın her tarafında kullanılabilir, her üründe kullanılabilir -ben kimyacı değilim, bilemem- ama altyapısı hazırlanırsa, teknolojisi hazırlanırsa kullanılabilir diye düşünüyorum. Peki AR-GE’ye ne ayırdık? AR-GE’de de aynı satışlardaki geri gidiş gibi AR-GE’de de geri gitmişiz. Bakın, 2014 yılında AR-GE’de 6 milyon 718 bin TL ayırmışız, 2015 yılında 5 milyon 925 bin TL’ye düşmüş, yüzde 12 düşmüş, 2016 yılında 3 milyon 536’ya düşmüş, yüzde 40 azalmış bir önceki yıla göre; önceki yıllara oranlarsak çok daha azalma var. 2017 rakamlarını da verirsiniz Sayın Genel Müdürüm, AR-GE’ye ayrılan payı, çok mutlu olurum, onu da en azından kıyaslarız. Bazen Meclise işte Eti Matığı de getiriyor arkadaşlar, orada şov da yapıyorlar “Eti matik ürettik.” falan gibi, onlarla da gireceğiz konuya ama keşke daha iyisini yapabilirsek, çok daha fazlasını yapabilirsek; bunları görmenizi istiyorum. Gerçekten bor ve Eti Madene gerekli ilgi gösterilmiyor. Verdiğim rakamlardan anlaşılacağı üzere, bir kez daha yineliyorum, aynı 1’inci öneride olduğu gibi yeni AR-GE faaliyetleri yeni teknolojiler ile yeni çözümlerle dünya pazarına biz girmeliyiz, kullanıcının bize gelmesini “Ben bunu bordan ürettim.” demesini beklememiz lazım. Bunun için de gerçekten... 1 milyar dolar satış yapıyor ,değil mi? Öyle mi Sayın Genel Müdürüm?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER - Hayır efendim.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Nedir, söyleyin o zaman, “Hayır, hayır.” demeyin ya.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Geçen yılki cironumuz 880 milyon dolar, 2014’te de en yüksek 900 milyon dolar olmuş.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Tamam, 1 milyar dolar. Ben yuvarlıyorum rakamı, 986...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Vekilim, öyle de o 100 milyon dolarlık satışı yapmak o kadar zor ki burada yuvarlamazsak iyi olur.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Biliyorum canım zorluğunu.

Bir şey söylemeye, bir şey anlatmaya çalışıyorum; sizi suçlamak için bir şey söylemiyorum. 1 milyar dolarlık bir cironun...

BAŞKAN – Ya, sizi övüyor Sayın Genel Müdürüm. Haydar Bey size kıyak geçiyor, kolay kolay 100 milyon birden şey yapmaz.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sizin lehinize bir şey söylemeye çalışıyorum.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Biliyorum efendim.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – 1 milyarlık cironun böyle bir endüstride yüzde 10’unu AR-GE’ye ayırırsanız 100 milyon dolar yapar arkadaşlar. Bakın, dün MKE’yi konuştuk, aynı şey orada da geçerli. Amerika, savunma sanayisine yüzde 30 AR-GE’sini ayırıyor, dünyaya silah satıyor. Senin de dünyaya bor çözümleri satabilmen için AR-GE faaliyetlerine herkesten çok önem vermen lazım. Amerika’nın savunma sanayisini geçebiliriz arkadaşlar. Yani bu işe gerçekten gönül verirsek, bu işe gerçekten pay ayırırsak Amerika’nın savunma sanayisini geçebiliriz, buna inanıyorum ama bunu gerçekleştirmek için de gerekli katkıyı sunmamız lazım.

Bir de personel politikasını değiştirmemiz lazım. Eti Madenin 657'ye tabi olmaması gerekiyor çünkü orada çalışacak insanlar, AR-GE'de çalışacak insanlar, teknik eleman olarak çalışacak insanlar, laboratuvarında çalışacak insanlar... 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun ödeyeceği ücretlerle kaliteli, inovasyonu düşünen, geliştiren, yeni yeni çözümler üretecek insanları bulma şansınız yoktur. Onun için AR-GE ve personel rejiminin çok hızlı bir şekilde değiştirilmesi lazım gerçekten bizim övünç kaynağımız olacaksa, yoksa işte, "Çin bizden cam elyafa kullanmak üzere bor alıyor..." İkamesini yaptığı zaman 100 milyon dolarlara, 200 milyon dolarlara düşer bu. Hızlı tedbir almak zorundayız diyorum, teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Akar.

Zekeriya Bey, buyurun.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Vallaha, Haydar Abi hepsini söyledi.

Açıkkası, tabii ki bor madeni bizim için önemli. Ben daha çok bu Sayıştayın birinci şeyi üzerine söz almıştım. AR-GE'ye de pay ayırmak lazım yani katılıyorum ama ben Sayıştayın 1 no.lu önerisinin bir yerindelik denetimi olduğu kanaatindeyim yani burada zaten bir yönetim kurulu var, ben özgeçmişlerine de baktım hepsi tecrübeli -hepsinin akademik kariyerleri olsun- dünya çapında bilgi sahibi olan insanlar. Bana göre bir yerindelik denetimi. Kurumun nasıl yönetileceğine ve nasıl idare edileceğine bu arkadaşların karar vermesi lazım diye düşünüyorum. Ben o anlamda bu 1 no.lu önerinin çıkarılmasını talep ediyorum Değerli Başkanım.

HALİS DALKILIÇ (İstanbul) – Ben de Zekeriya Bey'e katılıyorum.

BAŞKAN – Sayın Köprülü, buyurun.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkanım.

Şimdi burada öneri kapsamında benim de merak ettiğim bir husus var, o da şu: 2017 yılında bütçe görüşmelerinde Enerji Bakanı Berat Albayrak'ın bir konuşması vardı, basında da çok geniş yer bulmuştu bu, şöyle söylemişti Sayın Bakan: "Eti Maden tüm zamanların en büyük satış rakamına ulaştı. Bor Matik deterjan, bor gübre; ocak ayında bunların lansmanını yapacağız." Ancak büyük bir sürprizden bahsetmişti "Ama büyük sürpriz 2018'in ilk çeyreğinde. 2018'in ilk çeyreğinde Türkiye'yi büyük bir sürprizle buluşturacağız. Türkiye'nin borda nasıl katma değerli bir stratejiyi yeni çeyrekte gerçekleştirdiğini tüm ülkeye ve dünyaya göstereceğiz." şeklinde bir açıklamada bulunmuştu Sayın Enerji Bakanı 2018'in ilk çeyreği için. Şimdi 2018'in ilk çeyreği ocak, şubat, mart ayları; bugün Nisan ayının 5'i. Acaba büyük bir sürpriz açıklandı da biz mi kaçırdık yani biz mi fark etmedik? Eğer böyle bir şey varsa, açıklanmış da biz duymadıysak bu bizim kabahatimizdir ve biz bu şekilde kendimizi de eleştiririz. Ancak, Sayın Bakanın bütçe görüşmelerinde söylediği ve bu kapsamda da bu görüştüğümüz madde için de önemli olacak şekilde yeni bir strateji, borun katma değerli ürün hâline gelmesini sağlayacak... Burada büyük sürprizden kastedilen nedir, bunu Sayın Genel Müdür biraz sürpriz olmayacak şekilde bize daha gerçekçi bir ifadeyle anlatabilir mi? Ben bunu sormak istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Tan, buyurun.

AHMET TAN (Kütahya) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkanım.

Tabii, şu anda Eti Maden Genel Müdürlüğünün hesaplarını inceliyoruz yani hem Haydar Bey'in ifade ettiği hem de sayın konuşmacının ifade ettiği hadiseler zannediyorum Bor Enstitüsünün daha çok alanına giriyor benim gördüğüm kadarıyla yani AR-GE çalışmalarını kurum belirli bir oranda yapıyordur ama esas borla alakalı meseleyi Bor Enstitüsünün yaptığını ben ifade etmek istiyorum, sadece onun için söz aldım.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz Sayın Tan.

Sayın Tümer...

ZÜLFİKAR İNÖNÜ TÜMER (Adana) – Ben de Sayın Tan'ın bıraktığı yerden alayım, o zaman Bor Enstitüsüyle iletişim, diyalog ne durumda? Üniversitelerle ortak çalışmalarınız var mı? Çünkü enerji depolamadan zırh sertliği nedeniyle savunma sanayisinde, tarımdan temizliğe kadar çok önemli, aslında çok stratejik yerlerde de kullanılan bir malzeme. Yani aslında geleceğin bir elementi olarak düşünülürken bu yeni kullanım alanlarında teknolojiyle, bilimsel bilgiyle yapılacak yeni üretimlerde dünyayı mı takip ederek ilerliyoruz? Yani sonuçta belki Enstitünün bunu yapıp bu işletmemizle paylaşması gerekiyor diye düşünüyorum. Bu konuda da bilgilendirirseniz sevinirim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Tümer.

Sayın Genel Müdürüm, buyurun cevap için.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Başkanım, eğer müsaade ederseniz oturumun sonunda cevap verebilir miyiz, hepsini not alıyoruz?

BAŞKAN – Biz de zorlama yok Sayın Genel Müdürüm, tamam.

Sayıştayımızın görüşünü alalım öneri üzerinde, buyurun.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – İzlemek isteriz efendim bu konuyu.

BAŞKAN – Değerli Komisyon üyelerimiz, 2015 yılının 1 no.lu önerisinin gündemden çıkarılmasını, 2016 yılı 2 no.lu önerinin izlenmesini oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler.. Kabul edilmiştir.

2 numaralı öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ Öneri 2: Kurum işletmeleri atık barajları için, Çevre ve Şehircilik Bakanlığına sunulan ve şartlı olarak onaylanan kapatma planları ve iyileştirme planları içerisinde, taahhütlerin ve bu kapsamda yapılacak çalışmaların, çevre mevzuatı gereği yasal yaptırımlara maruz kalınmaması açısından en kısa sürede yerine getirilmesi,

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ STRATEJİ GELİŞTİRME DAİRESİ BAŞKANI UĞUR AYDOĞAN – Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylanan Emet, Kırka ve Bigadiç Bor İşletme Müdürlükleri bünyesindeki atık göletlerinin kapatma planlarında yer alan termin programına göre çevre mevzuatına uygun yeni atık barajları yapımının tamamlanmasından sonra kapatma işlemlerine başlanması planlanmıştır. Kapatılacak atık barajların yerine kullanılacak yeni atık barajlarının inşaatına söz konusu kamulaştırma işlemlerinin öngörülen süreden uzun sürmesi nedeniyle zamanında başlanılamamıştır.

Bu kapsamda, Espey ve Hisarcık Konsantratör Tesisi Atık Barajları kapatma planı süresi 2020 yılı sonuna kadar uzatılmıştır. Kırka Bor İşletme Müdürlüğünde yer alan 5 adet (2, 3, 4, 5 ve 6 no.lu) atık göleti için hazırlanan iş termin planında değişiklik yapılması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı nezdinde gerekli girişimler yapılmış olup, 6/1/2017 tarihinde Çevre ve Şehircilik Bakanlığından gelen

yazıyla 7'nci atık göleti yapımı süreci ve kapatma planında yer alan iş termin planının eş zamanlı yürütülmesi için verilen sürenin üç yıl daha uzatılması uygun bulunmuştur. Benzer şekilde, Bigadiç Bor İşletme Müdürlüğü Kestelek Açık Ocak ve Konsantratör Biriminde yer alan 5 adet şlam göleti için hazırlanan iş termin planına göre 2019 yılı itibarıyla kapatılmasına başlanılacaktır.

Bu kapsamda, 2016 yılında Gebze Üniversitesiyle, Bigadiç, Emet ve Kırka Bor İşletme Müdürlükleri bünyesindeki atık barajlarının kapatma planlarının onaylanan atık göletleri üst örtü teşkilinin yapılabirliğine yönelik bir protokol imzalanmıştır. Söz konusu üniversiteyle yapılan anlaşma gereği rapor nihai noktaya ulaşmıştır. Yapılmakta olan bu araştırma çalışmalarına göre depolanacak atığa uygulanacak susuzlaştırma işlemlerine ve atık göletleri üst örtü teşkiline yönelik belirlenen metodun uygulamasına başlanılacağından dolayı Çevre ve Şehircilik Bakanlığında kapatma planı tarihinde revizyonlar ayrıca talep edilebilecektir.

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

Öneri üzerinde söz almak isteyen vekilimiz yok.

Sayıştayın görüşünü alalım.

Buyurun.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Konunun ehemmiyetine istinaden izlenmesinde yarar bulunmaktadır.

BAŞKAN – Değerli arkadaşlar, önerinin izlemeye kalmasını oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

Diğer öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Öneri 3: Güney Amerika ülkeleri ile teşekkül arasında Çin pazarına yönelik olarak haksız rekabete neden olan farklı gümrük vergisi uygulanmasının çözümünün, uluslararası anlaşmalarla giderilebilecek bir sorun olması nedeniyle, bu hususun düzeltilmesi amacıyla konuyla ilgili resmî kuruluşlar nezdinde girişimlerde bulunulması,

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ STRATEJİ GELİŞTİRME DAİRESİ BAŞKANI UĞUR AYDOĞAN – Kurumumuz borik asit ürünü için önemli pazarlardan olan Çin pazarında, Türkiye menşeli borik asit için yüzde 5,5 olan gümrük vergisi Güney Amerikalı rakiplerimizin başında gelen Şili, Peru gibi ülkeler için yüzde sıfır olarak uygulanmaktadır. Ülkemiz ürünü borik asidin de bu avantajlı vergi uygulamasından faydalanabilmesi için ilgili kuruluşu bulduğumuz Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımız ve Ekonomi Bakanlığı nezdinde gerekli girişimlerde bulunulmuştur. Ancak söz konusu hususun uluslararası anlaşmalarla giderilebilecek bir sorun olması nedeniyle bu konuda henüz bir gelişme olmamakla birlikte girişimler kuruluşumuz ve Bakanlığımız tarafından sürdürülmektedir.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Öneri üzerinde söz almak isteyen vekilimiz?

Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Başkan, bir Enerji Bakanlığı temsilcisi, bir de girişimde bulunacak olan Kalkınma Bakanlığı temsilcisi varsa biz onlardan bir görüş alalım. Yıl 2015, bu tespit edilmiş, öneri olarak yazılmış, hâlen işte “Girişimde bulunulacaktır.” diye muğlak bir ifade var. Girişimde bulunulmuş mudur? Sonuçları nedir? Bu girişimler niye netice vermemiştir?

BAŞKAN – Söz verelim Enerji Bakanlığı temsilcisine.

Buyurun.

ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANLIĞI BAĞLI VE İLGİLİ KURULUŞLAR DAİRESİ BAŞKAN VEKİLİ NEVİN KÜRÜM – Biz Eti Maden İşletmelerinin taleplerini Ekonomi Bakanlığına bildirdik. Ekonomi Bakanlığındaki girişimlerimiz tamamlandı. Onun dışında da ikili anlaşmalar çerçevesinde her seferinde uluslararası düzeyde konu gündeme getiriliyor ve konuşuluyor, görüşülüyor. Bununla ilgili şu anda herhangi bir gelişme yok.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Şimdi, Amerika bir gecede Çin'den ithal ettiği ürünlere yüzde 25 vergi koyabiliyor, Çin de buna istinaden işte 100 küsur malzemede aynı şekilde ona cevap veriyor ve bir gecede yüzde 25 vergi koyabiliyor. Yıl 2015... 2018'e geldik ve işte Enerji Bakanlığı "Ekonomi Bakanlığına ilettik." diyor ve girişimler sürüyor.

Şimdi, bir de Ekonomi Bakanlığından kimse var mı burada?

BAŞKAN – Kalkınma Bakanlığından kimse var mı?

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Bir dinleyelim bakalım, ilettiklerini ne yapmışlar?

BAŞKAN – Buyurun.

KALKINMA BAKANLIĞI PLANLAMA UZMANI ANIL ALTUNAY – Kalkınma Bakanlığından 3 kişi olarak katılıyoruz. Yalnız, konu Ekonomi Bakanlığıyla ilgili, bizim bu alanda yapabileceğimiz bir husus yok.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Başkan, o zaman Ekonomi Bakanlığından Komisyon olarak bir görüş talep edelim.

BAŞKAN – Tamam, talep edelim, notumuzu alıyoruz.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Peki, ona göre de değerlendiririz. Çünkü en büyük pazarlarımızdan bir tanesi Çin, orada bir pazar kaybına sebebiyet verirsek veya neden olursak bundan dolayı, ciddi anlamda kaybımız olur diye düşünüyorum.

BAŞKAN – Notumuzu aldık, Ekonomi Bakanlığından görüşlerini isteyeceğiz. Komisyonumuza iletirler en kısa sürede inşallah.

Değerli arkadaşlar, Sayıştayın görüşünü alalım.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Bu konuda incelemeye devam ediyoruz.

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

Diğer öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Öneri 4: Raporun ilgili bölümlerinde yer alan diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi,

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ STRATEJİ GELİŞTİRME DAİRESİ BAŞKANI UĞUR AYDOĞAN – Raporun ilgili bölümlerinde yer alan diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi doğrultusunda hareket edilmektedir.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

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

Tekrar teşekkür ediyorum.

Kurumun 2016 yılına ait alt komisyon raporunda üç adet öneri bulunmaktadır. 2016 yılına ait 2 numaralı öneriyi 2015 yılının önerileriyle aynı mahiyette olduğu için 2015 yılıyla birlikte işleme alınarak görüşmeleri tamamlanmıştı. Bu nedenle kurumun 1 ve 3 numaralı önerilerinin sırasıyla görüşmelerine başlıyoruz.

1 no.lu öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Öneri 1: 2011 yılından itibaren kullanılan Genel Müdürlük hizmet binası için her yıl yüksek tutarda kira ödemesi yapılmasının yanı sıra, proje ve yapım işleri Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Toplu Konut İdaresi (TOKİ) tarafından üstlenilen hizmet binası inşaatının uzun bir süredir bir kısım nedenlerle başlamaması da dikkate alınarak hizmet bina inşaatının en kısa sürede başlamasına/tamamlanmasına ilişkin ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunulması,

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ STRATEJİ GELİŞTİRME DAİRESİ BAŞKANI UĞUR AYDOĞAN – Proje ve yapım işleri Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ) tarafından gerçekleştirilecek olan hizmet binası için, Genel Müdürlüğümüz ile TOKİ arasında 10/11/2011 tarihinde protokol imzalanmıştır.

TOKİ tarafından, Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü hizmet binası inşaatı ile altyapı ve çevre düzenlemesi için belli istekliler arasında ihale usulüyle ihale edilerek 26/12/2016 tarihinde sözleşme imzalanmıştır.

Süreç içerisinde, zaman zaman mahkeme kararları nedeniyle gecikmeler yaşanmış olmakla birlikte, kurumumuzdan talep edilen ihtiyaç programı, proje onayı ve benzeri çalışmaları ivedilikle sonuçlandırılarak TOKİ'ye resmi yanıt verilmiştir.

Hâlihazırda yapım işiyle ilgili olarak yüklenici firmaya TOKİ tarafından yer teslimi yapılmış, 30/9/2017 tarihi itibarıyla Çankaya Belediyesinden gerekli yapı ruhsatı izinleri alınmıştır. 17/10/2017 tarihli yazıyla TOKİ'den söz konusu bina inşaatıyla ilgili bilgi istenmiş, TOKİ tarafından yüklenici Piramit İnşaat-Algı İnşaat işi ortaklığı firmasıyla yapılan sözleşme 13/11/2017 tarihi itibarıyla tasfiye edildiği bilgisine ulaşılmıştır.

Bununla birlikte, şu anda yeni gelişmeyi şu şekilde ifade edebiliriz: Söz konusu binanın yapım işine ilişkin olarak 19 Mart 2018 tarihinde TOKİ tarafından yeniden ihale yapılmış, ihaleye çok sayıda istekli katılmış ve ihale değerlendirme süreci şu aşamada devam etmektedir.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Söz almak isteyen vekilimiz?

Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Şimdi, Eti Madenin Genel Müdürlük binası 1954 yılında yapılmış, sonra birçok rapor düzenlenmiş, kullanılamayacak seviyeye geldiği düşünülmüş, daha sonra da işin içine TOKİ de girmiş, 2007 yılında. 2007 yılında -hikâye orada başlıyor- Başbakanlık Genelgesi çerçevesinde de TOKİ'den bir hizmet binası satın alması veya yapılması kararlaştırılmış. 2007'de verilen bu karar 2012 yılında yavaş yavaş aktif olmaya başlamış, 2012 yılında da bu binanın Adalet Bakanlığına devredilmesi kararlaştırılmış. Şimdi, eğer bina kullanılamayacaksa, 1954 yılı yapıymısa Adalet Bakanlığına niçin devredilmiş? Siz kullanamayacaksanız Adalet Bakanlığı nasıl kullanacak? Birinci şey bu.

Sonra da TOKİ'yle bir protokol imzalamışsınız Eti Maden olarak 2011 yılında. Yani devredilmeden önce 2011 yılında bir protokol imzalamışsınız, buna istinaden de binanızın yapılacağı düşünülerek kiraya çıkmışsınız, 2012 yılında kiraya çıkmışsınız. Bakın, 2011 yılında, bundan altı yedi yıl evvel 34 milyon 158 bin TL TOKİ'ye avans olarak ödemişsiniz. Ortada fol yok yumurta yok, sadece TOKİ'yle bir protokol imzalanmış, 34 milyon, yedi yıl evvel TOKİ'ye para ödenmiş avans olarak. O gün bugündür daha binanın bir çivisi çakılmamış. İşte söyledi biraz evvel Genel Müdür Yardımcısı tarihiyle beraber; ta bu yılın mart ayında ihale yapılmış ama hâlen kurum bu kirayı ödemeye devam ediyor. Şimdi, bu arada birtakım problemler yaşanmış, Çankaya Belediyesiyle temasa geçilmiş, sonra Çankaya Belediyesinden imar alınamamış, Çevre Bakanlığı devreye girmiş, yukarıdan bir imar izni verilmiş, sonra inşaat ruhsatı verilmiş. Geliyoruz, 2016 yılının sonuna kadar ödedikleri kira parası 20 milyon 441 bin lira. Bakın, 34 milyon lira TOKİ'ye vermişler, o orada duruyor. Bankacı var mı içimizde? Yedi yıllık bunun dolar bazında veya TL bazında faizi ne kadar yapar bilemiyorum ben bankacı olmadığım için. Ne kadar yapar bilemiyorum ama artı...

HACI OSMAN AKGÜL (Gümüşhane) – Neyse TOKİ'ye vermişler, yabancı bir yere vermemişler.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Tamam, öyle kabul edelim de 20 milyon da kira vermişler. 2017'de ne kadar verdiklerini bilmiyorum, hadi 4 milyon, 5 milyon da öyle koysak 25 milyon da kira vermişler. Yani bu parayı TOKİ'ye vermeseydiler, belki bu paranın faiziyle bu kirayı da ödeyebilirlerdi. Ya, kurum böyle bir zarara uğratılmış bu konuda ve hâlen ortada inşaat falan yok, belki ihale süreci tamamlanırsa bir iki yıl sonra falan Genel Müdürlük binasına taşınacaklar. Şunu sormak istiyorum, tabii siz ödemediniz o parayı, kim cevap verecek bilmiyorum: Bir, daha fol yok yumurta yok iken, daha inşaat ruhsatları alınmamışken, imar planları yapılmamışken niye TOKİ'ye avans olarak bu para ödenmiştir? TOKİ devlet kurumu olabilir, TOKİ tarafını ayrı konuşuruz TOKİ'de ama kurum burada zarara uğratılmıştır. Şimdi, kurum Ahmet'e verseydi bunu avans olarak, Mehmet'e verseydi yanlış diyecek miydik? Diyecektik. TOKİ'ye vermesi de kurum adına yanlış.

HACI OSMAN AKGÜL (Gümüşhane) – Ama gene de kâr eden...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ya, zaten hazineye yolluyor ağabey parayı, bütün parasını hazine alıyor zaten.

HACI OSMAN AKGÜL (Gümüşhane) – Hayır, bu kurumun zararı TOKİ'nin kârı olarak dengeliyor birbirini.

BAŞKAN – Bir de aldıkları arsanın değerine bakmak lazım. Bugün kaç para o arsa? Herhâlde cevap verirler.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Hayır, TOKİ'ye daha para ödeyecek, onu avans olarak vermiş. Tabii, işlemler yapılırken, TOKİ'den arsa alıyorsa parası ödenecek, ayrı konu, parası niye ödeniyor diye sormuyorum.

BAŞKAN – Şimdi, işte onu ben de merak ediyorum, cevabına bakalım.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Onu da öğreniriz ama özel bir şirkete verilseydi bu avans... Yani şöyle diyelim: İnşaatı Haydar Akar'ın firması yapacak, kurum da bana 34 milyon avans ödedi desek burada kıyamet kopardı değil mi? Aynı mantıkla bakmak lazım. 34 milyon TL'nin faizine bakmak lazım, getireceği faizine bakmak lazım. Peki, bunun faizi TOKİ'den talep edilmiş midir? TOKİ de şimdi başlıyor işe, daha yeni. Faiz TOKİ'den talep edilmiş midir? Etmemişseniz niye etmiyorsunuz faizini? Ya da bundan sonra TOKİ'ye ödeyeceğiniz paradan bu faiz getirisi düşülecek midir, yedi yıldır, sekiz yıldır yapmış olduğunuz ödemeden düşülecek midir?

ORHAN DELİGÖZ (Erzurum) – Ama TOKİ fiyatı güncellerse zarar ederler.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Yok canım, ne zarar edecekler.

Bunları soruyorum.

BAŞKAN – Sayın Akar, teşekkür ediyorum.

Sayıştayın görüşünü alalım.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Efendim, önemli olan, bir an önce binanın faaliyete geçmesi. Biz onu temenni ediyoruz, izleyelim istiyoruz.

BAŞKAN – Evet, biraz hesaplar da karışık çünkü banka faizi falan da girdi işin içerisine. İzlemede kalmasında fayda var diye düşünüyoruz.

Önerinin izlemede kalmasını oylarınıza sunuyoruz: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) –2017’nin kirasını öğreneyim. Soru sormuştum.

BAŞKAN – Tamam Sayın Akar, bitti diye ben şey yaptım. Sorun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Hâlâ cevap vermedi Sayın Genel Müdür.

BAŞKAN – Sayın Akar...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Üç tane soru sordum. Niye özelleştirdiniz?

BAŞKAN – Sayın Akar, Sayın Genel Müdürüm “Sorulara geneli üzerinde hep birlikte cevap vereceğim.” dedi ya.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Hayır, olmaz. Ben öneri üzerinde konuşuyorum. Belki vereceği cevabıyla farklı şeyler söyleyecek.

BAŞKAN – Tamam.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ne kadar kira ödenmiştir veya toplamda ne kadar kira ödenmiştir; bir girişimde bulundunuz mu TOKİ’den gibi sorularımın cevabını verirsenez sevinirim.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –Sayın Başkanım, bu bedel o zamanki arsayla ilgili bir bedel, TOKİ’ye verilen. Diğer konularda da inşallah sayın vekilimize yazılı olarak cevap hazırlayıp vereceğiz. Şubat ayına kadar da yaklaşık 22 milyon liralık bir kira bedeli ödenmiş.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – 22 milyon lira.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet, Şubat 2018’e kadar.

BAŞKAN – TOKİ’den almış olduğunuz arsa nerede?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Almış olduğumuz arsa Çukurambar’da.

BAŞKAN – Kaç bin metrekare?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – 11.250 metrekare.

BAŞKAN – Şu andaki ederi ne kadar onun biliyor musunuz? Yani biz Eti Maden’i zarara mı uğrattık? Şimdi şöyle: Sayın Haydar Akar’ın sorduğu şu: Siz şirket olarak bu şirketi zararı mı uğrattığınız, kâra mı? Ben de merak ediyorum bunu. Bunları aslında söz not alın, sonra geneli üzerinde cevap verirsiniz, tamam mı?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Tamam.

Arsanın şu anki bedeli yaklaşık -o çalışmalar yapılırken arkadaşlar sormuşlardı bu konularla ilgili- 65-70 milyon TL civarında arsa bedeli.

BAŞKAN – Şu anda...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Arsa size geçti mi?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Bizde efendim.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – TOKİ’ye avans verdiğiniz tescillendi. Arsa sizin değildi?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Hayır, TOKİ’nindi efendim.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Satışı gerçekleşti. Kaç para arsanın satışı size?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – 34 milyon.

HALİL ELDEMİR (Bilecik) – Arsa parasını göndermişler avans olarak.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Arsa bedeli olarak.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Avans denmez ona. Arsa alındı, parasını vermişler 34 milyon lira.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet.

Arsa bedeli olarak, Sayın Vekilim, 34 milyon...

BAŞKAN – Avans niye diyorsunuz ona o zaman?

Sayın Birkan’ın söz talebi var.

Zekeriya Bey, buyurun.

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – Başkanım, yani iki kamu kurumu arasındaki arsa alım satımını, kira alışverişini tartışmayı ben çok anlamlı bulmuyorum. Yani TOKİ de bizim burada denetlediğimiz bir KİT, yine Eti Maden de denetlediğimiz bir KİT. Eminim ki o dönemdeki arkadaşlar kendi menfaatleri doğrultusunda -yani kurumların- bunu çözmüşler ama ben daha önce bir kamu kurumundan yine bir kamu kurumuna arsa kiralanması ve satışında bulundum. İnanın “Bize post yoldurdular.” diye tabir var ya, öyledir. Yani gerçekten bir kamu kurumundan bir kamu kurumuna maalesef böyle büyük sıkıntılar yaşıyor. Bence bunu daha da kolaylaştırmamız lazım, bunu tartışmamamız lazım. Yani bunu vermiş, kiraya vermiş, almış; kim almış; TOKİ’den almış. Kime satmış; Eti Madene satmış. Eti Maden kimin? Özel sektörün bir payı olsa hani anlayacağım, bir hissesi olsa onu da anlayacağım. TOKİ’de de özel sektörün hissesi yok, Eti Madende de yok. Yani bunu tartışmanın ben çok anlamlı olduğunu düşünmüyorum. Bir Sayıştay denetiminin de buraya bununla ilgili gelmesini de düşünmüyorum. Ben kaldırılmasını talep ediyorum.

BAŞKAN – Ama Sayın Birkan, geç kaldınız çünkü onayladık, izlemeye kaldı. Daha önce söyleseydiniz kaldırırdık.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Aslında bu Komisyona şöyle bir avukatlık müessesesi de koyalım, yani kurumları savunabilecek.

BAŞKAN - Söz talebi isteyen?

Emre Bey, söz talebiniz mi var?

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Çok kısa bir söz istiyorum.

BAŞKAN – Öneri üzerinde mi?

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Evet.

BAŞKAN – Buyurun.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Teşekkür ediyorum.

Burada da bir sayın milletvekilimizin söylediği söz aklıma bir hususu getirdi. “Bir kurumdan bir kuruma gönderilen bütçeyle alakalı olarak burada niye bu kadar konuşuyoruz? dedi. Keşke yakın geçmişte çok gündeme gelen Meclis bütçesinden PTT’ye aktarılan, işte Meclis zarar etmedi, PTT de kâr etti; bak bir cepten bir cebe aldık.” şeklinde -bir milletvekilimizin Başkanlık Divanı üyesi sıfatıyla kullandığı- posta giderleri konusunda da aynı şeyi düşünseydik keşke de...

ZEKERİYA BİRKAN (Bursa) – O örnek hiç uymuyor.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Bence uyuyor. İki kurum da neticede zarar etmiyor. Bence o tespiti de yapmakta fayda var diye düşünüyorum.

AHMET TAN (Kütahya) – Çok yanlış oldu.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Emre Bey.

3 No.lu öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – “Öneri 3: Raporun ilgili bölümlerinde yer alan diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi.”

BAŞKAN – Cevap için buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Raporun ilgili bölümlerinde yer alan diğer öneri ve tavsiyelerin de yerine getirilmesi doğrultusunda hareket edilmektedir.

BAŞKAN – Önerinin izlemede kalmasını oylarınıza sunuyorum: Kabul edenler... Kabul etmeyenler... Kabul edilmiştir.

Sayın üyeler, diğer öneri ve tavsiyelerden görüşülmesini talep ettiğiniz öneri var mı? Yok.

Önerilerin görüşmeleri tamamlanmıştır.

Geneli üzerinde söz almak isteyen üyelerimize söz vereceğim.

Sayın Genel Müdür, sorulardan yazılı olarak cevap verilmesini gerektiren konularla ilgili cevaplarınızı on beş gün içinde bütün üyelerimize Komisyon Başkanlığımız aracılığıyla iletebilirsiniz.

Geneli üzerinde söz almak isteyen?

Sayın Tor, söz veriyorum.

Buyurun.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) - Teşekkür ederim.

Şimdi tabii az önceki konuyla ilgili ben de birkaç cümle söylemek istiyorum. Bu kamuoyunda da tartışıldı, Etibank’ın Sıhhiye’deki binası, işte daha sonra Etlik’teki boş duran o bina epey uzun süredir de boştu, tamam ihtiyaç varsa kiralandı falan da tabii Sayıştayın bu konudaki önerisi son derece yerinde bir öneridir çünkü nihayetinde sürüncemede kalmış bir konu. Sayıştay ne diyor? “Bir an önce bu iş çözülsün.” diyor. Avanslar verilmiş, şöyle olmuş, böyle olmuş. Yani ben Sayıştayın bu önerisinin çok yerinde olduğunu düşünüyorum. Bunu belirtiyim yani. Bir an önce... Kiracılık zor iş, değil mi? Ahirette iman dünyada mekân.” O hesap yani Etibank’ın da bir an önce Çukurambar’daki bu yere inşaatının yapılarak geçmesinin uygun olacağı kanaatindeyim. Dikkat çekmiş, ellerine sağlık diyorum.

Bir başka konu: Şimdi tabii toplu bilgilerde bazı şeyleri... Şimdi dünya bor rezervinin yüzde 73'ü bizim. Allah'a şükür güzel bir şey. Fakat mesela, burada sayın genel müdürün sunumunda verdiği bilgilere göre dünya tüketimi de yüzde 3 azalmış. Yüzde 73'ü bizde. İşte, Çin her alanda olduğu gibi bu alanda da yeni faaliyetler içinde, yeni ürünler, yeni üretim peşinde. Avrupa'nın, Asya'nın işte büyük çoğunluğunu biz karşılıyoruz fakat Avrupa Birliği toksin ürün olarak sınıflandırmış. Sayın Genel Müdür herhâlde birazdan cevap verecek. Bunda Türkiye'nin özellikle çok büyük miktarlarda bir satışı söz konusu. Gelecek için bir tehlike mi arz ediyor diye bunu söylüyorum.

Bir de bu raporda yer alan toplu bilgiler arasında mesela üretim miktarlarında birçok düşüş var. Burada isimleri de hep Latince. Çok da telaffuz edemem belki ama bakıyorsunuz, işte üleksit demişiz mesela, onun altında hemen öğütülmüş kolemanit artı üleksit, bor kimyasalları toplam, işte Eti bor 48, boraks demişiz, boraks dihidrat falan gibi gidiyor böyle. Yani şimdi Türkiye bu alanda bir üstünlüğe sahip, rezerv üstünlüğüne sahip ve mesela 2015 yılında da 370 milyon fazla yabancı kaynak kullanmışız. Kârımız 166 milyon. Şunu söylemek istiyorum: Yani daha iyi olamaz mıydı? Yani karne biraz zayıf gibi gördüm ben. Yani borun üzerinde titizlikle durmamız lazım. Şimdi bor dendiği zaman kamuoyunda, evet Türkiye borda çok mukayeseli bir üstünlüğe sahip, tamam ama böyle toplu bilgilere bakıyorsunuz, işte tüketimdeki azalma, Avrupa'nın bakışı, ondan sonra falan işte bilimsel çalışmalar nedir, ne değildir, onu tam bilemiyorum, belki öğreneceğiz birazdan fakat baktığımızda sanki Eti Madenle, daha doğrusu borla ilgili karnemizin biraz zayıf olduğu kanaatine vardım. İnşallah bunu düzeltirsiniz açıklamalarınızla.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Sayın Tor, teşekkür ediyorum.

Sayın Sertel, buyurun.

ATİLA SERTEL (İzmir) – Ben de çalışmalarınızda başarılar diliyorum. İnşallah önümüzdeki yıllarda daha başarılı ve iyi çalışmalarla Türkiye'ye ekonomik açıdan da katkıda bulunan bir kamu kuruluşu olursunuz.

Benim sorularımın yanıtlarını yazılı olarak istiyorum. Mümkünse ayrıntılı ve doyurucu yanıtlar olursa çok memnun olurum.

Varlık Fonu'na devredilen Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün özelleştirilmesi gündemde var mı? Zaman zaman bunu medyada okuyoruz. Bu kurumun varlık satışı veya işletme devrine ilişkin çalışma söz konusu mu?

1968 ve öncesinde olduğu gibi bor madenlerinin yabancı şirketlerle birlikte bir kısım küçük ölçekli yerli şirketler tarafından da işletilmesi söz konusu mu? Bu denli önemli ve stratejik bir kurumun özelleştirilmesine veya satın almaya yönelik herhangi bir başvuruda bulunuldu mu?

Varlık Fonu'na devredilen ve kârlılık ve ihracat açısından birinci sırada yer alan Eti Maden İşletmelerinin kredi karşılığı teminat gösterilmesi söz konusu mu?

Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü, sülfürik asit alımını hangi firmadan yapmaktadır? Bu firma veya firmalar kimlere aittir? Mehmet Cengiz'e ait firmalardan hangi ürünler alınmaktadır? Bunun için ödenen toplam tutarlar ne kadardır? Türkiye'de bakır madenlerinin büyük bir kısmını işleten ve en büyük sülfürik asit üreticisi konumunda olan iş adamı Mehmet Cengiz'in sahibi olduğu şirketlerden biri Eti Madenin özelleştirilmesine yönelik yazılı başvuruda bulundu mu, bu kuruma talip olundu mu?

Dünyanın en hassas madenlerinden olarak görülen bor ve toryum açısından ülkemiz çok zengin bir rezerve sahip. Bu değerli madenlerimizin kullanım alanlarının genişletilmesi için bu önümüzdeki yıllardaki projeleriniz neler? Bor madeni geleceğin yakıtı olarak öngörülüyor, hepimiz biliyoruz. Kurumun bu yönde bir çalışması var mı?

Ben bu yazılı soruları size iletiyorum, cevaplarını da bekliyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Sertel.

Sayın Deligöz, buyurun.

ORHAN DELİGÖZ (Erzurum) - Teşekkürler Sayın Başkanım.

Şimdi öncelikle tebrik ediyorum Sayın Genel Müdürü ve ekibini, Allah’tan kolaylıklar diliyorum.

Şimdi yüzde 73 borla dünya rezervinin çok büyük bir kısmına sahibiz ama tabii dünyada kullanım alanı çok az. Çok yüksek teknoloji gerektiriyor anladığım kadarıyla boru kullanmak için. Şimdi iki gün önce Rusya’yla yapmış olduğumuz nükleer enerji santrali çalışmalarımız yürürlüğe girdi, temelleri atıldı. Dolayısıyla, sayın vekillerimin bahsettiği gibi AR-GE çok önemli. Asgari yüzde 7 olmak üzere... Bilmiyorum, şu anda yüzde kaç AR-GE’ye ayırıyorsunuz ama yüzde 1’in altında olduğunu düşünüyorum, tahminen. 2018 yılında asgari yüzde 7’lik bir bütçe ayırıp özel bir yöntemle hemen AR-GE’ye başlamamız gerektiğini; 2019 yılında da mutlaka yüzde 10’un üzerinde... Madem değerlendiremiyoruz, hangi ürünlerde, birçok şeyde belki kullanabilme imkânı varsa bu AR-GE’yle ortaya çıkacaktır. Dünyadaki birçok üniversiteyle ortak çalışılabilir; bir miktar para ayrılabilir değişik üniversitelerde bu daldaki uzman kişilerle beraber. AR-GE’ye dikkat çekmek için söz aldım. İnşallah bundan sonraki yıllarda güzel çalışmalar yaparsınız bu konuda.

Teşekkür ediyorum. Hayırlı olsun.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Deligöz.

Sayın Ceylan, buyurun.

NEVZAT CEYLAN (Ankara) - Efendim teşekkür ederim.

Ben de temizlik ürünü olarak üretilen Eti Matik’i merak ediyorum. Eti Matik ne durumda, pazarlaması nasıl yapılıyor, satışları nerede sunuluyor? Kendim şahsen edinmek istedim. İstanbul Yolu üzerindeki büfenize saat beşi beş geçe uğradım, dediler ki: “Mesai bitti, satış yoktur.” Sonradan şoförümü gönderdim, özel olarak aldırdım. Bu ürün hakkında ben bilgi almak istiyorum çünkü bu önemli bir konu. Türkiye’deki temizlik malzemelerine sarf edilen ithal ikamesi olarak düşündüğümüz miktarın çok yüksek olduğunu görüyoruz. Bu konuda çalışmalar ne durumdadır, satışlar ne durumdadır, onu öğrenmek istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Ceylan.

Sayın Akar, buyurun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Teşekkür ediyorum.

1’inci öneride bor ve kurum hakkında düşüncelerimi söyledim ama kuruma bir bütün olarak bakmak lazım. Şimdi, bu kurum normal bir genel müdürlük falan değil yani sadece memurların çalıştığı bir genel müdürlük değil, üretim yapan bir kurum. Üretim yapan kurumların da sabit ve değişken maliyetleri vardır, verimliliği vardır, kapasite kullanım oranları vardır. Bunlara baktığımızda,

incelediğimizde oradaki sıkıntıları görüp ürün maliyetlerini düşürecek tedbirler almak lazım. Eğer verimli hâle, kârlı hâle, daha kârlı hâle dönüştürmek istiyorsak, ürün maliyetlerini düşürmek istiyorsak bunları yapmamız gerekiyor.

Örneğin “Bunları yapıyor muyuz?” diye baktığımda, önce bir defa, bu kurumda taşeron işçiliği asıl işçiliğin önüne geçmiş. Kurumda 2.435 kadrolu işçi var, geçen yıla göre 100 kişi azalmış; taşeron işçi sayısı 175 kişi artmış 2016 yılında, 2.720 kişi. Bunlar 1.183, cevher taşıma, konsantratör besleme, zenginleştirme, ürün torbalama... Eğer üretim yapıyorsanız torbalama işi aslında bir asıl iştir, sadece makine başında operatörlük asıl iş değildir, o ürünün piyasaya çıkana kadarki tüm aşamaları asıl iştir aslında. Temizliği, özel güvenliği belki taşeron kullanabilirsiniz, yemeğe kullanabilirsiniz ama çok sayıda taşeron işçisi kullanılıyor ve sadece belediyelerden taşeronluğu kaldırmak değil, eğer taşeronluğu bitireceksek üretim yapan tesislerden de bu taşeronluğu bitirmemiz gerekiyor.

Bunu özel sektör yaptı arkadaşlar, yani kamu niye yapmıyor onu anlamadım. Bakın SEDAŞ gibi bir elektrik dağıtım şirketi 1 tane taşeron işçi çalıştırmıyor. Devletteyken üretim hatları, dağıtım şirketleri taşeron işçi çalıştırıyordu, SEDAŞ’a geçtikten sonra hepsini kadrolu yaptı. Yani lastik fabrikaları, özellikle Kocaeli bölgesinde -benim bölgem sanayi bölgesidir- Pirelli, Goodyear, Bridgestone, Lassa diye bilinir daha çok; yemekte de, güvenlikte de iki kademe yaptılar üretim işçisi ve ikinci kademe, işte bu yan işlerle ilgili ve hepsi asıl işçi oldu. Bu devlet niye insanları taşeron diye çalıştırır, niye özel sektör gibi davranmaz anlamak mümkün değil. Yani kendi insanını böyle bedenini satan insan hâline dönüştürmesi, bedenini köle yapan insan hâline dönüştürmesini de anlamak mümkün değil. Eti’de de çok sayıda taşeron işçisi var, belki de en çok taşeron işçisi olan kurumlardan, KİT’lerden bir tanesisiniz. Bunun çözülmesi gerekiyor. Ha, bu maliyetleri düşürme anlamında bakıldığı zaman... Baktım taşeron işçilik maliyetleri ile işçilik maliyetlerine, çok da öyle ahım şahım bir fark yok ama eğer endüstri mühendisliği alanına giren iş planı ve plan karşılığı adam sayısı doğru tespit edilir, devlet kurumları, KİT’ler bir arpalık olarak düşünülmezse, özel sektör mantığıyla işletilirse o düşürülecek veya azaltılacak kadroyla da kadrolu işçilerle de bu işler yapılır ve kafa kafaya da gelir diye düşünüyorum, birileri emekçilerin sırtından hiç iş yapmadan, sadece komisyon alarak geçinmez diye düşünüyorum.

Yine, elektrik enerjisi kullanımınızla ilgili sıkıntılar var. Bütün müesseselerle ilgili tek tek rapor edilmiş bu da, çok da güzel bir rapor hazırlanmış, rapor çok içerikli. Ben genel olarak birkaç rakam vereyim. Kendi ürettiğiniz elektrik 0,12 kuruşa mal oluyor, 0,09 kuruşa mal oluyor, 12 kuruşa mal oluyor, 18 kuruşa mal olan, 16 kuruşa mal olan müesseseleriniz var kendi ürettiğiniz elektrikte. Bir paçal yaptığınız zaman bunu yaklaşık 13 kuruş falan civarında oluyor ki Türkiye’deki elektrik paçal maliyeti de 7 kuruş, bakmayın millete 48 kuruştan sattıklarına çünkü yap-işlet-devret modelleriyle milletten tekrar tekrar elektrik parası aldıkları için... Ama siz ulusal şebekeden de elektrik alıyorsunuz yetmediği için. Orada da 27 kuruşa alıyorsunuz; 2016 rakamları, şimdiki rakamı bilmiyorum. İşletmelerin gideri en çok elektrik maliyetleridir yani enerji maliyetleridir, bunun içinde doğal gaz da var. Bunu düşürmek için kendi tesislerinizdeki birtakım eksikliklerin giderilmesi gerekiyor. Bu kadar kâr ediyorsunuz. Yatırım gerçekleşme oranlarına bakıyorum, biraz sonra onu da söyleyeceğim, aslında bu yatırımları yaparak ürün maliyetlerini ve işletme kârlılığını artırabilirsiniz, verimliliğini artırabilirsiniz. Yine BOTAŞ’tan gaz alıyorsunuz. E, şimdi, serbest piyasa var ortada, BOTAŞ size “Al öde.” ya da “Öde.” diyor yani kullanabiliyorsanız ödüyorsunuz, kullanamıyorsanız da yaptığınız sözleşmede yine ödüyorsunuz bunu. Eskiden bize Azerbaycan ile İran yapmıştı, 4 milyar dolar para ödemiştik onlara ekstradan, anlaşmalar öyleydi. O anlaşmalar tekrar yenilenene kadar ülkenin 4 milyar doları heba oldu. BOTAŞ için de size aynı mantıkla, Zekeriya Bey’in mantığıyla “O da devlet kurumu, o da devlet kurumu.” diyebilirler ama yazık günah, bu işletmenin ayakta kalabilmesi için maliyetleri de düşmesi gerekiyor, bunun, bu “Al öde.” işinin de çözülmesi gerekiyor. Bana göre, bunları bir an evvel halletmeniz gerekiyor.

Taşıma maliyetleri... Yine daha çok demir yolu kullanırken birden Devlet Demiryollarının hatlarda reorganizasyona gitmesi taşıma maliyetlerinizi tamamen kara yoluna yöneltmiş ve maliyetler de artmış. Devlet Demiryolları o kısımdaki hatları tekrar yeniledi. Bir an evvel orada tekrar Devlet Demiryollarına geçerseniz ki Devlet Demiryolları da serbestleştirildi, isterseniz kendi konteynerlerinizi isterseniz kendi vagonlarınızı isterseniz kendi cerlerinizi alıp da bu işin maliyetlerini daha aşağı çekebilirsiniz.

İş kazaları artmış yani rakamları vermeyeceğim, raporda hepsi var, iş kazaları artmış. Buna karşı da tedbir almanız gerekiyor.

Şimdi, söyleyeceğim dedim ben size, yatırımların gerçekleşme oranlarına bir bakalım. 422'nci sayfada yatırım gerçekleşme oranları var: 29, genel toplam 14,2; örneğin etüt projelerinde yatırım gerçekleşme oranları 21,9; sonra devam eden projelerde gerçekleşme oranı 3,8; yeni projelerde yatırım gerçekleşme oranı 29,2; olmaz arkadaşlar bu yani olmaz. Yani bir müessesenin başarılı, verimli, gerçekten iyi yönetildiğini söyleyebilmek için, biraz evvelki enerji maliyetleri, yatırım gerçekleşme oranları, işçilik maliyetleri, bütün bunların her biri kriterdir, bunların en azından yüzde 70'ler seviyesinde, yüzde 80'ler seviyesinde olması gerekiyor. Birbirimizi kandırmayalım. Yani teşekkür etmek istiyorum, ben çok teşekkür ettim burada Eti Borun Genel Müdürüne geçmişte, yine teşekkür etmek istiyorum ama bu gerçekleri de söylemek zorundayız. Size yüklemiyorum bunun suçunu. Çok kısa süre önce “çok kısa” da demeyeyim, başlangıç itibarıyla bir yılı bulmadı, buldu mu bilemiyorum... Ama bunları düzeltmeniz gerekiyor. Bunları düzeltemezsiniz bir dahaki toplantıda “Sayın Genel Müdürüm, ne oluyoruz? Gidiyor muyuz?” diye konuşurum.

Eti Matik olayına bakmak istiyoruz. Eti Matik gerçekten burada anlatıldığı zaman zamanında hoşumuza gitti, gerçekten doğal bir ürün, kesinlikle yan katkısı yok, kimyasallar yok. O giydiğimiz her şeyin üzerindeki o kimyasalların arınması mümkün değil. Böyle bir ürünü bize burada lanse ettiklerinde hoşumuza gitti. 2015 yılında 250 bin ton kapasiteli bir fabrika etüt fizibilitesi yapılmış, projesi yapılmış, Kalkınma Bakanlığı “Dur.” demiş. Sonra “50 bin tonluk yapalım.” demiş, kalkınma bakanlığı “Dur.” demiş. E kardeşim, niye “Dur.” diyorsun? Madem biz bir marka yaratıyoruz ve piyasadaki o kimyasal deterjanların yerine geçecek gerçekten doğal bir şey yaratıyoruz, bırak “Dur.” demeyi, 250 bin tona bunun 350 bin tonluk bir yatırım yapmasına müsaade edecek Kalkınma Bakanlığı. Yani niye her şeye engelsiniz? Gerekçeniz ne? Kalkınma Bakanlığından bu sorunun cevabını da özellikle rica ediyorum.

Şimdi, 2015'te, tabii böyle bir tesis kuramayınca... 90 bin ton planlanmış, kaç ton üretmiş? 3.646 ton üretmiş.

BAŞKAN – Niye “Dur.” dediği belli zaten o zaman Kalkınma Bakanlığının. 90 bin ton kapasite vermiş, 3 bin ton üretmişler

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Ama 90 bin ton kapasite yok zaten, programlanmış, herhâlde alacakları yatırımla müesseseyi dönüştürecekler.

BAŞKAN – Yani Kalkınma Bakanlığı da bunu öngörmüş demek ki.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Genel Müdürüm açıklar bunu, niye öyle planlamışlar da bu kadar üretmişler.

Üretim maliyeti 1.774 olmuş, ton satış fiyatı 1.642 lira; ton satış fiyatı üretim maliyetinin altında. Belki yeni ürün geliştirildiği için, ilk üretim denemeleri olduğu için sonra düşürülebilir o, o tarafına çok takılmıyorum. Biraz da piyasa bulsun diye rakamlar aşağı çekilmiş olabilir. O durum 2016 yılında da devam etmiş, şimdiki 2017 maliyetlerini bilmiyorum maalesef, onu da söylerseniz memnun olurum. Tabii, burada yapılması gereken... Yine 3.578 ton üretilmiş 2016'da. Öyle övünülecek bir durum yok ortada arkadaşlar. Bir matik olayı yaratmışız ve kokuyordu. Daha önceki konuşmalarımızda kadınlar

daha çok kullanmıyordu o matığı; gerekçesinde de “Evet, temizliyor ama ürün makineden çıktıktan sonra bir koku var.” deniyordu. O kokuyu giderdiniz mi onu da sorayım? Böyle bir durum var. Madem bizim Eti Matik bu kimyasalların yerine geçecek, bırakın Türkiye’yi yahu dünya markası olur; Kalkınma Bakanlığı bunun önünü niye açmıyor anlamıyorum. Bir ara Necip Bey’di galiba, Genel Kurula getirdi Eti Matığı, koydu, şöyle yapıyoruz, böyle yapıyoruz... Hakikaten övünelim ama işin gereğini de yapalım. Sadece bir torbayı koymak yetmiyor. Dünya deterjan ihtiyacının ne kadar olduğunu hepimiz biliyoruz. Bu sorunun cevabını Kalkınma Bakanlığından istiyorum. Niye önü açılmıyor?

Son olarak şunu söyleyeyim: Başarılar diliyorum. Gerçekten, sizin yapacağınız her atılım, gerçekleştireceğiniz, yenileyeceğiniz, yeni getireceğiniz her ürün bizi mutlu edecektir. Bunlar için söylüyoruz, daha kötü görünsün, işte bu kurumumuz kötü olsun da biz bundan bir övünç, bir siyasal çıkar sağlayalım diye söylemiyoruz ama genel olarak baktığımda kurumun yapısına, gerçekten kurumda bir sıkıntı var. Kurumun reorganize edilmesi lazım, tekrar iş planlarının yapılması lazım, personel...

Genel Müdürlükte 800 personelin ne işi var? Merak ettim, tek tek baktım nerelerde çalışıyor? Bilgi işlemde 42 kişi, sanki Microsoft anasını satayım. Ben endüstri kuruluşunda çalışıyordum, 4 adamla altyapısından üstyapısına, yazılımına kadar yapıyorduk 1.500-2 bin kişinin çalıştığı koca yerde. Satın almada 70 kişi çalışıyor. 1.700 tane doğrudan alım yapmışlar. Niye yapıyorsunuz aynı şeyleri doğrudan alım? Bunların reorganize edilmesi lazım Sayın Genel Müdürüm, bunların yapılması gerekiyor. Bunları yapmazsanız, rakamlar aşağı doğru gidiyor, biraz daha aşağı gideriz diyorum.

Tekrar başarılar diliyorum. Teşekkür ediyorum.

Hep bitireceğim diyorum ama aklıma geliyor sürekli. Bir de yine eski genel müdür bordan bir filtre ürettiklerini, test aşamasında olduğunu ifade etmişti. Özellikle termik santrallere konulan sıfır emisyonlu bir filtre ürettiklerini ve bunun test aşamasında olduğunu söylemişlerdi. Eskiden kalan arkadaşlarımız var mı bilmiyorum, hatırlayan var mı? Bir de bunun sonucunu bekliyorum. Bu, tedavülden kalktı mı? Yoksa test çalışmaları devam ediyor mu? Nedir? Buna da cevap verirsiniz sevinirim.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyorum Sayın Akar.

Emre Bey, buyurun.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkanım.

Ben de tüm milletvekillerimizle aynı ortak duygularımı belirtiyim, ben de kurumumuza başarılar diliyorum. Neticede Türkiye’nin geleceği noktasında önemli bir kamu iktisadi teşekkülü. Hepimiz ve halkımız onlardan daha yeni ürünler, rekabet kalitesini yakalamış ürünler üretmelerini, geliştirmelerini de bekliyoruz.

Tabii bunun için -birçok milletvekilimiz söyledi, ben de tekrar edeyim- AR-GE çalışmaları gerçekten, özellikle bor madeni bakımından son derece önemli. Neticesinde bor ürün çeşitliliğini sağlayacak bir şekilde dünya pazarında rekabet edecek ürünlerin üretilmesi ancak ve ancak AR-GE çalışmalarının hızlandırılmasıyla, bu kapsamda yapılacak çalışmalarla mümkün. Bütçesinden de bu konuya biraz daha fazla bir bedel ayırması gerektiği kanaatindeyim.

Son olarak, benim de yazılı şekilde cevaplanmasını istediğim birkaç sorum var, onları da paylaşayım. Aynı şekilde, söylenmişti, Eti Matik deterjanla ilgili olarak piyasadaki satış fiyatı tam olarak nedir? Üretim maliyeti nedir? Ve 2017 yılının Ocak, Şubat ve Mart aylarındaki satış rakamları ile 2018 yılının aynı aylardaki satış rakamları arasındaki durumumuz nedir? Ürünün piyasadaki durumunu takip etmek bakımından bunu merak ediyorum.

Devamında, borun bitkilerin sağlam bir yapıya ve doku ağına sahip olmasında belirleyici bir etkiye sahip olduğu görüldü, bu konuda çalışmalar yapıldı ve kurum bu amaçla 2010 yılında Etidot-67 gübresini piyasaya sürmüştü. Bunun durumu nedir şu aşamada? Etidot-67'yle ilgili üretim maliyetleri nelerdir, satış rakamları nelerdir, beklediğimiz düzeyi yakalamış mıyız? Onun da cevabını yazılı olarak merak ediyorum.

AR-GE çalışmaları sonucunda, özellikle bu konuda ciddi çalışmalar yapılıyor ve bunların da özellikle akademik çevrelerde haberlerini duyuyoruz. Borun yakıt biçiminde otomotiv sektöründe kullanılabilir olmasıyla alakalı olarak bir çalışma var mıdır? Bu çalışmalar hangi aşamadadır? Bunun da yazılı olarak cevaplandırılmasını talep ediyorum.

Sayın Genel Müdüřümüze -az önce söylemişti- sorduğumuz birkaç soru vardı “Bunları da en sonda cevaplayacağım.” demişti; bu soruları da tekrardan hatırlatıyorum.

Başarılar diliyorum. Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Emre Bey, teşekkür ediyorum.

Sayın Tor, buyurun.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Benim bir sorum daha olacak. O da şu: Tabii, az önce söylemiştim ben, verilen tabloda 9 ürünün üretim miktarında azalma, 5 ürünün üretim miktarında artma var. Sonra stoklara baktığımız zaman, stoklar da 2015’e kadar hemen hemen artmış. İlk madde ve malzeme stoku, yarı mamuller de 36 binden 109 bine, 114 bine kadar çıkmış. 2015’te biraz düşmüş, 4.388 ton düşmüş. Mamuller de 61 binden 166 bine kadar çıkmış, 2015’te birazcık düşmüş 28 bin ton düşmüş. Fakat burada, Sayın Genel Müdürüm, benim dikkatimi çeken konu şu: Diğer stoklar kalemi var, 2011 yılında 1.498 ton, 2012’de 271 ton, 2013’te 587 ton, 2014’te 1.580 ton, fakat 2015’te çok aşırı bir artış yani yüzde 4.750 artış olmuş, 74.085 ton. Diğer stoklar dediğimiz şey nedir? Yani mesela üretimde genel olarak 9 kalemden azalmış, 5 kalem artmış yarı mamul, mamul falan. Diğer stoklarda binli rakamlardan, hatta yüzli rakamlardan 74 bine çıkmış 2015 yılında. Diğer stoklar dediğimiz şey nedir? Bunun Eti Madene maliyeti nedir? Diğer stoklar kalem olarak... Şu an yarı mamulü anladık, mamulü anladık, ilk madde ve malzemeyi anladık ama diğer stok dediğimiz... Geçmiş yıllara baktığımızda küçük şeyler, fakat 74 bin çok dikkat çekici şey. Nedir bu olay, yani diğer stoklar ne? Maliyeti ne Eti Madene? Bunu sormak istiyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Tor.

Sayın Erdoğan, buyurun.

MEHMET ERDOĞAN (Muğla) – Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Tabii, Türkiye’de çok konuşulan ama bizim bile tam olarak bilmediğimiz bu bor madeniyle ilgili birkaç hususu ben de sormak istiyorum. Eti Maden bor üretimi ve pazarlamasında Türkiye’de bir tekel konumunda mı? Bu piyasada özellikle faaliyet gösteren, üretim yapabilen bir yabancı şirket var mı, varsa payı nedir? Gene dünya rezervinin yüzde 73’ü bizdeyse dünya piyasasında Türkiye’nin belirleyici konumda olması lazım. Türkiye bu manada diğer üretici ülkelerle, aynen petrol dünyasındaki OPEC’te olduğu gibi, dünya piyasasını kontrol bakımından herhangi bir iletişim içinde midir, böyle bir çalışmamız var mı, varsa buradaki pozisyonumuz nedir? Bir de, tabii, dünyadaki rezervlerin yüzde 73’ü bizde olduğuna göre bizim AR-GE konusunda buraya ülke politikası olarak çok özel bir şey yapmamız lazım. Burada Eti Maden rol aldığına göre Eti Madenin teknik üniversitelerle ciddi bir iş birliği var mıdır? Şu anda üniversitelerle birlikte yapılan bir çalışma var mıdır? Mesela 2013’te biz Çin’e 3 partiden 10’ar kişilik heyetle bir gezi yapmıştık, Çin’deki ciddi sanayi firmalarının hepsinin bir teknik üniversitesi var yani dolayısıyla o kampüsün içerisine AR-GE’yi ve üniversiteyi birlikte koymuşlar, iş

birliği yapıyorlar. Türkiye’de de mesela bu konu çok önemli bir konu. Dünyada biz belirleyici konumda olduğumuza göre AR-GE’yi ve ciddi bir üniversiteyle birlikte, teknik üniversiteyle birlikte bizim hem ürün çeşitlendirme hem bunun başka alanlarda kullanımını sağlama hem de dünya piyasasında marka oluşturma konusunda ülkemizin bütün kaynaklarını kullanmamız lazım. Burada sadece Eti Maden Genel Müdürlüğünün bu işi yapması mümkün değil, bu uzmanlık isteyen bir iş. Bu manada, bugüne kadar üniversitelerle birlikte yapılmış ilmi bir çalışma var mı, varsa ne aşamada, yoksa bundan sonra böyle bir şey düşünüyor musunuz? Bunu da hangi süreçte düşünüyorsunuz, üç yıl, beş yıl, on yıl, neyse, bununla ilgili bir takviminiz var mı?

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum Sayın Erdoğan.

Sayın Genel Müdür, milletvekillerimizin görüşlerini ve sorularını dinlediniz, şimdi soruları cevaplamak üzere size söz veriyorum; buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Başkanım, değerli milletvekillerim; katkılarınızdan dolayı çok teşekkür ediyorum.

Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü 2017 yılında kuruluşundan bu yana en yüksek satış tonajına ulaşmıştır. 2 milyon 198 bin ton satış rakamı Eti Madenin borla ilgili yapmış olduğu şimdiye kadarki en yüksek satış rakamıdır. Bundan önceki satış rakamı 2014 yılında 2 milyon 141 bin tondur ve o zamanki elde edilen hasılatı totalde 903 milyon dolardır. Bu yıl 880 milyon dolarlık bir hasılat, ciro yapılmıştır. 2013-2014 yıllarındaki Eti Madenin üretim kapasitesiyle satışının arasında bir makas yoktu yani ürettiğimiz her şeyi satıyorduk yani satış diye bir problemimiz yoktu , tam tersi, üretimle ilgili yani o kapasiteye ulaşmamıştık. Böyle bir piyasa vardı 2014 yılında, 2013 yılında. Dünyada da böyle bir piyasa vardı. Yalnız ondan sonraki yıllarda Eti Madenin yapmış olduğu yatırımlarla beraber üretim kapasitesi 2 milyon ton civarından yaklaşık 2,7 milyon ton civarına geldi. Eti Madenin satışlarını yaptığı üç ürün toplam satışların yaklaşık yüzde 80 ile 85 civarını teşkil ediyor. Ticari adı penta veya etibor-48 olan ürün neredeyse yarısı. Diğer ürünümüz kolemanit, bir diğer ürünümüz de borik asit. Yani bu üç ürün bizim toplam satışlarımızın yüzde 80 ile 85 civarını teşkil ediyor. Diğer ürünlerimiz yani yaklaşık 12-13 ürünümüzse yüzde 15 civarında bir satış gerçekleştiriyor. 2017 yılında bu saymış olduğumuz bütün ürünlerde neredeyse şimdiye kadarki yapılmış olan satışların hep üstüne çıkmış bulunuyoruz yani 2 milyon 198 bin tonluk satış, bizim toplam üretim kapasitemizin -kapasite kullanımı- yaklaşık yüzde 80’leri civarında oluyor. 2016 yılında ise bu oran yüzde 65’ti, bizim kapasite kullanım oranımız yüzde 65’ti.

Şimdi, bu 2017 yılındaki satış rakamımız. Eğer dünyadaki trende bakarsanız 2016 ile 2017 yılındaki dünyada toplam kullanımda yaklaşık 40 bin tonluk bir artış var yani yüzde 1’lik bir artış var 2016’dan 2017’ye geçirildiğinde yani 3 milyon 77 bin tondan 3 milyon 850 bin tona geçmiş ama Eti Maden olarak yaklaşık yüzde 24 civarında bir artışa tekabül eden 420 bin tonluk bir artış gerçekleşmiş satışlarımızda.

Yine, sizlere ben konuşmamın başında bahsetmiştim, bizim 2018 yılındaki hedefimiz 2 milyon 350 bin ton yani bir önceki yıldan daha fazla satmak. İnşallah bunun için de çalışmalarımızı hızlandırıyoruz. Böyle olursa da total üretimimizin yüzde 86-87 kapasite kullanım oranına gelmiş olacağız ve dünyada da toplam satışlarda yüzde 59 pay almış olacağız. Yani Eti Maden 2014’ten başlayan o düşüşü yani 2 milyon 140 bin ton, 1 milyon 950 bin ton ve 1 milyon 770 bin tonluk düşüşünü geçen yıl, 2017 itibarıyla yukarıya doğru çevirmiştir yani 2 milyon 198 bin ton bu yılki satış, nasip olursa 2018 yılında 2 milyon 350 bin ton satma hedefimiz var. Dünyadaki kullanım 130 bin ton artacak, o da yaklaşık yüzde 3’e denk geliyor ama bizim satışımızı artırma hedefimiz yüzde 7. Bunu şunun için söylüyorum:

Biz bu satış hedeflerine ulaşabilmek adına rakiplerle mücadele içindeyiz. En büyük rakibimizle hem Çin’de hem Hindistan piyasasında ciddi bir rekabetimiz var. Aynı şekilde, 2019 yılında da bizim satış hedefimiz 2 milyon 600 bin ton ve dünya piyasasında yüzde 63’e çıkmaya çalışıyoruz. Yani bu trend, sayın vekillerim, 2017 yılı itibarıyla inşallah bir daha düşmemek üzere artışla devam edecektir. Burada tüm arkadaşlarıma ben teşekkür ediyorum 2017 yılındaki yoğun hem üretim hem satış faaliyetleri dolayısıyla.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, burada merak ettiğim bir şeyi de sorayım, hemen ilave edin. Biz tekel olabilir miyiz? Diyelim bir satış yapmadık veya fiyatı yükselttik veya...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Tekel olamayız efendim.

BAŞKAN – Onu da ifade edin, buyurun.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Niçin tekel olamayız? Bilhassa Avrupa piyasasında, Amerika piyasasında, Çin piyasasında herkes çift tedarikçili çalışmak istiyor yani kimse bir ürünü... Sayın Başkanım, çünkü bizim ürünlerimiz üretime yüzde 5 ile 15 arası katılıyor yani tamamında bulunmuyor, yüzde 5 ile 15 arasında katılıyor. Böyle olunca da bu ürünü alan firmalar mutlaka ve mutlaka çift tedarikçi kullanmak istiyorlar. Bu şu değil: Avrupa’da tek tedarikçisi olduğumuz global firmalar var ama öyle global firmalar var ki siz ne fiyat verirsiniz verin, hangi imkânı sunarsanız sunun size bütün ürünün tamamını vermiyor.

Yine bir vekilimizin sorusu vardı, böyle konuşurken aklıma geldikçe, yeri geldikçe cevap vermek adına söylüyorum; bizim rakiplerle ilgili herhangi bir irtibatımız, iletişimimiz yok. Ama bu şu anlama gelmiyor: Biz rakiplerimizi özellikle 2017 yılında adım adım takip ediyoruz; müşterilerini, kimlere satıyorlar... Onlar da aynı şekilde bizi takip ediyorlar. Nereye satıyorlar, hangi şartlarda satıyorlar, ürünü nasıl sunuyorlar, kalitesini nasıl sağlıyorlar? Gerçekten bazı noktalarda, kalite noktasında yani ürün sunma noktasında onlardan öğrendiğimiz şeyler var yani halk arasında bir tabir vardır, hiç bir şey bilmiyorsa rakibin nasıl yapıyorsa öyle yapacaksın. Gerçekten onlardan bazı nüanslarını... Pazarlama faaliyetleri esnasında rakibimizin kullandığı depolara, ürünü sevk ederkenki yolları, arkadaşlarımız da, biz de sanki tedarikçiymiş gibi gittik, depolarına bakma imkânımız oldu, üreticilere nasıl hizmet ettiklerini gördük. Bizimkilerle kıyas ettik, ufak tefek değişiklikler yaparak özellikle Çin piyasasında daha önce kaybetmiş olduğumuz pazarımızı onlardan geri aldık. Bu konuda, satışlar konusunda sayın vekillerimin söylemiş oldukları rakamlara ve burada benim az önce saymış olduğum rakamlara bakarsak Eti Maden 2017 yılında şimdiye kadar yapmış olduğu en yüksek üretim ve satış rakamlarını gerçekleştirmiştir. 2018 yılında da onun üstüne çıkacaktır inşallah arkadaşlarımızla beraber, 2019’da da bir daha onun üstüne çıkıp kapasite kullanım oranımızı yüzde 95’te göreceğiz. 2018’de yüzde 87 olacak, bu yıl yüzde 81’di. İnşallah 2019’da 2013-2014 yıllarındaki gibi ne üretiyorsak -yine arkadaşlarımızın arasında bir tabir var: Süpürdüğümüzü- fabrikadan satacağız, o günlere geri döneceğiz Allah nasip ederse.

AR-GE konusunda vekillerimizin yapmış olduğu eleştirilere katılmamak mümkün değil, rakamlar bunu gösteriyor ama az önce sayın vekilimizin saymış olduğu rakamlara ek olması açısından söyleyeyim: 2018 yılında AR-GE’ye 14 milyon lira harcayacağız. Bu daha önce, 2017 yılında 4 milyon liraydı 2017 yılında. İnşallah 2018 yılında AR-GE’mize...

BAŞKAN – Hangi üniversitelerle çalışıyorsunuz Sayın Genel Müdürüm?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Üniversite olarak Türkiye’imizdeki bütün üniversitelerle irtibatımız var ama benim siz sorar sormaz bir çırpıda aklıma gelen, İstanbul Teknik Üniversitesiyle şu anda...

BAŞKAN – Vekillerimiz sordu ya, şimdi merak ediyoruz biz de.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER - Emet ve Hisarcık’taki borun artırılması konusunda İstanbul Teknik Üniversitesi çevre mühendisliğiyle şu anda devam eden, planlama aşamasında olan bir çalışmamız var. Türkiye’de de ilk defa uygulanacak bir yöntemle o atık sulardaki borun kazanımı konusunda...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Yani şöyle bir çalışmanız var mı? Mesela alıyorsunuz “Burada bor çözeltisi kullanılabilir mi?” diye soruyor musunuz bu soruyu? Yani bu çok önemli, ben bunu çok önemli buluyorum. Piyasaya daha çok ürün satmak -piyasada daha tekel konumuna gelmek demeyeyim- marka olmak için o anlamda ürünleri alıp burada acaba yarı mamul olarak bizim ürettiğimiz çözeltiler veya ona uygun bir çözelti üretebilir miyiz çalışması yapılıyor mu? Gerçi AR-GE faaliyeti de budur ama baktığımız zaman.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, hemen hepsini toparlayacak şekilde şöyle: “2018’de bizi izlemeye devam edin.” diyor musunuz? Merakla izleyelim mi sizi? Sürprizleriniz var mı?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – O konuya da geleceğim efendim.

BAŞKAN – Biraz hızlanırsak...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Rahatsız olmuyoruz ya, iyi gidiyoruz yani.

BAŞKAN – Ama bizim duymak istediklerimizi böyle daha net söylerse...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Öğrenelim, hepsini merak ediyoruz, bu bor önemli çünkü.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – İstanbul Teknik Üniversitesiyle, Sabancı Üniversitesiyle, Dokuz Eylül Üniversitesiyle, Hacettepeyle, ODTÜ’yle... Şimdi detaylarına girmek zaman alır. Mesela, Sabancı Üniversitesiyle uluslararası alanda çok değerli bir hocamızla işte tarımda bor kullanımı, Brezilya’da, Kolombiya’da kahvedir, palmyedir, bu tip ürünlerde bor kullanımıyla ilgili iki yıllık, oraya bir arazide borlu ve borsuz şekilde ekim yaparak... Çünkü insanların hepsi teorik değil de pratiği görmek istiyor yani ben ne gördüm, bir dönümde ne aldım, bir dönümde ne alacağım... Bunu bildiğimiz için orada uygulamalı çalışmalar yapacağız.

Az önce sayın vekilimizin söylediği gibi, dünyada bor seramik sektöründe yüzde 15 kullanılıyor. Seramik sektöründe de bu bor kullanımının yaygınlaştırılması için çalışmalar yapıyoruz. Dünyada seramikte İspanyollar çok kaliteli...

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – O seramikteki yüzdesi ne? Yani ne kadarlık yarı mamul olarak kullanılıyor yüzde olarak? Atıyorum, 1 kilo seramikte, 1 ton seramikte yüzde olarak ne kadar?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Yüzde 5 ile 15 arası giriyor. Bizim ürünlerin satışlarının tamamında bu oran var efendim yani hep yüzde 5-15 arasında. Bizim bu satış rakamlarımızı artırmamız -az önce sizlerin de söylemiş olduğu gibi- bu çalışmaları yapmamıza bağlı, yoksa bor piyasasındaki rakamlar, dünyadaki total satış rakamları şu kullanımla devam ederse 4 milyon ton ile 4,5 milyon ton arasında sıkışıp kalacak. Az önce söylediğimiz gibi, bizde bu rezerv varken bizim bu tüketimi artırmamızın tek yolu yeni kullanım alanları bulmaktır, bu konuda da çalışmalarımız devam ediyor.

AB'deki borla ilgili kısıtlamalar konusu vardı. Bunlar, az önce bahsetmiş olduğum bu sanayi kuruluşlarıyla ilgili değil de profesyonel kullanımla ilgili atraksiyonlar Avrupa Birliğinden yapılanlar. Yani bir sanayideki kullanılan borla ilgili değil ama profesyonel kullanımlarla, kişisel kullanımlarla ilgili bir atraksiyon. Bu konuyu da biz yakından takip ediyoruz. Bu konuyla ilgili 2008'de ve 2017 yılında iki çalışma yapıldı uzun süreli. Yine Almanya'dan Hermann Bolt diye bir profesörün çalışmasında ve aynı şekilde 2017 yılında ve 2008 yılında yapılan çalışmalarda borun üremeye bir etkisinin olmadığı ispatlandı, bununla ilgili iki tane yayın yapıldı ama buradaki çalışmalarımız sadece bilimsel çalışmalarla kalmıyor. Biz de çalışan işçilerimizin üzerinde yaptık biz bu çalışmaları yani bilfiil borla ilgili üretimde bulunan işçilerin kendileri üzerinde yapılan çalışmalar neticesinde bunun hiçbir etkisi olmadığı ispatlandı ve bu makale olarak da yayınlandı 2017 yılında, raporları da sunuldu. İnşallah, sizlere de bunları yazılı olarak bildiririz.

Aynı şekilde, biz Avrupa Bor Birliğinin -EBA- Dönem Başkanlığını aldık. Bu konularda da önümüzdeki yıllarda... Bu yıl başladık buna. Sayın vekillerim, bu konu tamamen lobiyle ilgili bir konu. Eğer lobiniz kuvvetliyse, Brüksel'de bu borla ilgili karşıt görüşlere cevap verecek bir lobiniz varsa, lobi gücünüz varsa, bilimsel bir gücünüz varsa, ispatlayacak, onlara bilimsel olarak sunacağınız şeyleriniz varsa... Bunlar tamamen Türkiye'nin borda yüzde 73 oranında yüksek bir rezerve sahip olmasından kaynaklanan bir durum.

Onun dışında, sayın vekillerimizin de bahsetmiş olduğu gibi, borda ikame ürün en büyük tehlike. Bunu sezmek önemli. Borda bir müşteriyi kaybettiğinizde -bunun acı tecrübesinden az önce bahsettim, tüketimdeki ve satışlardaki düşüşten- yerine koymanız -ben bir yıllık tecrübeme dayanarak söylüyorum- ben tek tek müşterileri ne zaman kaybettik, ne zaman kazandık, onlara baktım, minimum üç yıl yani sizden giden, rakibe giden. Zaten ikamesine gideni bir daha geri çeviremiyorsunuz ama rakibe giden için üç yıl uğraşıyorsunuz. Demek oluyor ki müşteriyi kaybetmemek adına bir şeyler yapmak, onu tekrar kazanmak adına yaptıklarımızdan daha ucuz. Onun için müşteri kaybetmeye tahammülümüz yok. İkincisi de ikame ürünün bizim bor sattığımız, hatta rakibin bor sattığı... Rakip de ikame ürüne kaybettiğinde yine biz kaybediyoruz çünkü bu, bir hastalık gibi zincirleme gidiyor. Bunları takip edip ikameye geçecek kim varsa... Bunu önceden sezmek çok önemli çünkü ikameye de bugünden yarına geçilmiyor, adam özel fırın yapıyor, iki üç yıl denemeler yapıyor, ondan sonra geçiyor. Bunu sezip bu müşterileri kaybetmemek adına çalışmamız gerekiyor, özellikle Çin piyasası çok önemli.

Bizim BOREN'le olan çalışmalarımız var. Yani sadece Eti Maden olarak AR-GE çalışmalarını biz tek başımıza yapmıyoruz, BOREN'i de destekliyoruz, projeye çıkıyorlar, o konularda da onlarla ortak çalışmalarımız oluyor. Biliyorsunuz, BOREN'le ilgili yeni bir kanun geçti. Bundan sonra hem BOREN'in hem bizim AR-GE'yle ilgili çalışmalarımız daha artacak.

Elektrik üretimiyle ilgili, 2017 yılında tüketimi bizim karşılama oranımız yaklaşık yüzde 95 ama sizlerin bahsetmiş olduğunuz bütün konuları biz not aldık. İnşallah, hepsini tekrar değerlendirip sizlere cevap vereceğiz.

Eti Matik konusuna gelirse efendim... Eti Matik ürünüyle ilgili sorulan sorulara yazılı cevap da veriyoruz ama ben Eti Matik'le ilgili şunu söyleyeyim: Eti Matik'in Eti Madendeki üretim kapasitesi yıllık 15 bin ton, 3 vardiya. Eti Matik 2013 yılında üretilmiş, 2013'te satışa başlamış bir ürün. Eti Matik'in satış rakamı, 2016'daki tonajını söylüyorum, 2.700 ton. Küsüratı var, 2.753 diye hatırlıyorum; 2.700 ton 2016'daki satışı. 2017'deki satışı da 6.250 ton. Yani 2017 satışını sormuştunuz.

BAŞKAN – Kalite nasıl?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Oraya da geleceğim efendim. Rakamlar konusunda iyiyim biraz mühendis olunca.

2.700 tondan 6.250 tona çıkan bir satış oldu ama 15 bin ton kapasiteli bir ürünün 6.200 tonunun satıldığından bahsediyoruz. Bu ürünümüz üretildiği günden bu yana kadar 4 kere formül değiştirdi yani bu, 4'üncü formül.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Kokusu önlendi mi?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet. Zaten özel bir koku katılmıyor Sayın Vekilim çünkü kattığınız zaman şeyini bozuyorsunuz. Bu ürünümüzün içeriğinde yüzde 60'tan fazla bor var.

BAŞKAN – Tekrar formül değiştirecek misiniz?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Bu AR-GE devam ediyor Sayın Vekilim.

BAŞKAN – Ama şöyle...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Vekilim, Türkiye'de toz deterjan piyasası 380 bin ton. 380 bin tonun yüzde 65'i genel kullanım, yüzde 20'si beyaz, yüzde 15'i de renkli kullanım için var. Bizim Eti Matik olarak bu piyasadaki payımız 6.250 tonla yüzde 1,5'a, yaklaşık 1,5'a denk geliyor. Az önce sayın vekillerimizin saymış olduğu diğer ünlü markaların piyasa payları da yüzde 20 ile 28 arasında değişiyor. Çok haşın bir piyasa, çok rekabetçi bir piyasa.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Sayın Genel Müdürüm, pazarlamayı beceremiyorsunuz. Bak, gelirken buraya birer tane bize...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Var efendim dışarıda.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Koysaydınız şimdi...

BAŞKAN – Dışarıdakinin sana faydası yok Sayın Genel Müdürüm. Sayın Genel Müdürüm, az önce “Bizim kaybettiğimiz müşteriye kazanmamız çok zor.” dediniz. Doğru değil mi, yanlış anlamadım?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Çok doğru.

BAŞKAN – Şimdi, bu Eti Matik'te üç senede 4 defa formül değiştirip de ölü doğum olacağına, bunu AR-GE'de daha düzenli yapıp da piyasaya iyi girseydiniz de... Mesela, beni kaybettikten sonra Eti Matik'te bir daha nasıl kazanacaksınız?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Zor.

BAŞKAN – E, o zaman niye acele ediyorsunuz, piyasaya giriyorsunuz da Eti Matik'in ölü doğumu...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Çok güzel bir şey buyurdunuz. Bakın, aynı şey...

BAŞKAN – İkincisi: Bizim tavsiyelerimizi hakikaten dinleyin.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Not ediyoruz efendim.

BAŞKAN – Bakın, bugün televizyonlar buradaydı. Eti Matik'in bugünkü reklamı kadar milyon dolar versen reklam yapamazdın. Haydar Bey'e katılıyorum.

Ama Haydar Bey, biraz da sizden çekindiler herhâlde, hani reklam... Geçen sefer bir süttan ağzı yandı ya Komisyonun.

HAYDAR AKAR (Kocaeli) – Kendi ürünlerinin reklamını yapabilirler. Atatürk Orman Çiftliği getiriyor, sütü koyuyor içiyoruz ama iPad verirse olmaz, yanlış olur.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Genel Müdürüm.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Sayın Başkanım, sizlere de bahsetmiştim; bu Eti Matik’le ilgili konuda en büyük sıkıntı şu: Biz bu konuda da çalışıyoruz, az önce sayın vekilimiz bahsetti “Bulamadım.” diye. Biz bugün Eti Matik’leri inşallah sayın vekillerimize ulaştırırız ama vekillerimizin gerçekten beğeneceklerini düşünüyorum. Ben bir yıldır kullanıyorum, benim de haberim yoktu. Şunu söylemek istiyorum: Ben komşularıma -arkadaşlara da söylüyorum- kendi cebimden alıp, bölüp -gramajları 300-500 gram- veriyorum. Ben bunu ilk önce kendim yapıyorum. Bana şu eleştiri geliyor: “Nereden alacağız?” Çok önemli. Çok memnunlar, ben onların doğallığını mesela anlatıyorum.

BAŞKAN – Siz üretin, kaliteli üretin, “Nereden alacağız?” sorusu çok basit ya Sayın Genel Müdürüm.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Efendim, dağıtım konusunda bu yıl önemli bir çalışma yapıyoruz. Allah’tan bir mani olmazsa...

ATİLA SERTEL (İzmir) – Sayın Genel Müdürüm, ÇAYKUR’un Genel Müdürüyle görüşün, DİDİ’yi onlar çok başarılı sattılar. ÇAYKUR’dan Genel Müdürlle irtibat kurarsanız... DİDİ reklamını gerçekten başarılı yaptılar ve KİT olarak, önemli bir ürün olarak Türkiye’de kabul gören bir ürün hâline getirdiler. Yani size pazarlama tekniğini öğretecek değiliz ama Haydar Bey’in söylediği gibi, önünüzde birer Eti Matik dursaydı... Ben dahi Eti Matik’i yeni duydum yani gerçekten. Biraz bu konuda öne çıkmanıza yararlı olur. Hatta basın toplantılarınızda, Genel Müdürlük makamında falan misafirliğe gelenlere, görsünler orayı, bir kutu koyun oraya yani bir kutu dursun, bir sıkıntı olmaz tanıtım açısından.

BAŞKAN – Bakın, Sayın Genel Müdürüm, çekinerek bir yere varamayız. Biraz daha pazarlamada yirtık olacağız, çekinmeyeceğiz. Hemen talimat vereceksiniz arkadaşlara, televizyonu da çağıracağız, Eti Matik’i dağıttıracağsın burada. Nerede Eti Matik’lerin?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Eti Matik’i getirelim, dağıtalım hemen.

BAŞKAN – Saklamayın bunları arkadaş, bizden bile saklıyorsunuz.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Sayın Başkanım, bir cümle ilave edebilir miyim.

BAŞKAN – Sayın Tor, buyurun.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Tabii, AR-GE’den gerek Mehmet Bey gerek Haydar Bey çok bahsetti. Şimdi, Sayın Genel Müdürümüz de “Ben memnunum.” falan dedi.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Neden efendim?

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Eti Matik’ten.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – “Memnunum.” demedim efendim. Şimdi, 15 bin ton üretim olan yerde 6.250 ton satılıyorsa nasıl memnun olabilirsiniz?

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Yok, şunu diyorum: Kalite olarak diyorum.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Kalite açısından ben memnunum, evet.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Tamam yani çamaşırı siz yıkıyorsunuz.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Açığa çıktı.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Şunu söylemek istiyorum: Tabii, AR-GE’de kim çalışacak? Herhâlde kadın arkadaşlarımız çalışacak değil mi?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Daire Başkanımız da bayan.

FAHRETTİN OĞUZ TOR (Kahramanmaraş) – Erkekler o deterjandan herhâlde anlamaz. Yani memnuniyetini kadın arkadaşlarımız, bayan arkadaşlarımız şey yapsın. Öyle midir değil midir?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Ben kısaca...

BAŞKAN – Bir saniye...

Abdullah Bey, buyurun.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Özür diliyorum.

Bu alt komisyon toplantısında size ben yine bu soruyu sormuştum, “Bor madeni tarımda kullanılabilir.” demiştiniz.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet, yüzde 15.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Ben de o zaman dedim ki: Hemen Bandırma’da gübre fabrikası var, işte azot, fosfat, potasyum gibi bitki besin maddeleri kullanıyorlar bunlar. Dolayısıyla bir AR-GE yaparak yani orada bir koordinasyona geçerek bu borun da gübrede kullanılmasının önü açılabilir çünkü bizim bor...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Evet, var efendim.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Hayır, şöyle: Hemen yanı başında Bandırma’da bir gübre fabrikası var, onlarla bir çalışma yapabilirler diye, hani mesafe olarak... Tabii ki TİGEM’le de yaparsınız, başka fabrikalarla da. Ama bununla ilgili bir çalışma yapabileceğinizi söylemişsiniz, var mı bir gelişme? Beş altı ay geçti.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –Evet, borla ilgili bir organizasyon yaptık biz, bütün gübrecileri ve bölgesel olarak bütün kullanıcı tarım kredi kooperatiflerini Bandırma’da topladık, fabrikamızı gezdirdik, ürünlerimizden numuneleri verdik. Yani o toplantıdan sonra Bandırma’da böyle bir organizasyon yaptık, geniş katılımcı, Toros Gübre, GÜBRETASŞ bütün hepsini çağırdık.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Tamam.

Şimdi, bakın yüzde 1 çok düşük bir rakam; içine yüzde 1 çinko koymak suretiyle gübreyi yüzde 10 pahalıya satıyorlar. Dolayısıyla boru da bu şekilde değerlendirebiliriz.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Bir de Etidot-67 ürünümüz -yanlış anlaşılmalara mahal vermeyelim- dünyada Etidot-67 bizim gübre için çıkardığımız bir ürün ama bizim pentamız, kolemanit veya borik asidimizi de gübre olarak kullanabiliyorlar, o da bir bor kaynağı olduğu için bilhassa mesela Malezya, Endonezya gibi bölgelerde pentayı kullanıyorlar gübre olarak.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Siz onu tek başına kullanamayabilirsiniz yani bunu gübre olarak siz tek başına kullanamayabilirsiniz, kullandıramayabilirsiniz, sadece gübrenin içine yüzdesel olarak bir oran katılmak suretiyle bunun araştırmasını yaparsınız.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Toros Gübre ve GÜBRETASŞ öyle yapıyor.

ABDULLAH ÖZTÜRK (Kırıkkale) – Tama yani onlar yapıyorsa hepsi yapar, TİGEM de yapar, diğer fabrikalarda yapar.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürlüm, deterjanları aldık, çok teşekkür ediyoruz.

Geri kalan sorulara yazılı cevap verirsiniz seviniriz.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Son olarak da şunu söyleyeyim Başkanım: Devlet Demiryollarıyla ilgili, 2015’te bütün lojistiğimizin yüzde 84’ü kara yolu, yüzde 16’sı demir yolu. 2016’da yüzde 70 kara yolu, yüzde 30 demir yolu. 2017’de yüzde 66 kara yolu, yüzde 34 demir yolu. Dikkat ederseniz artarak devam ediyor.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, bir de Sayın Tor’un sorduğu çok önemli bir soru vardı, diğer stoklardan neyi kastediyorsunuz, ne var orada, hangi ürünler var orada?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – O konuda Sayın Vekilimize yazılı olarak inşallah cevabımızı hazırlayacağız Sayın Başkanım.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Sayın Başkanım, sürpriz?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Bir de sürpriziyle... O konuda da Sayın Bakanımız, Bakanlığımız yakın bir vakitte inşallah bu konuda bir şey yapacaktır.

EMRE KÖPRÜLÜ (Tekirdağ) – Sürprizi açığa çıkarmıyorsunuz yani.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –Ülkemiz için inşallah iyi, güzel bir çalışma olur, inşallah Sayın Bakanlığımız bu konuda bir açıklama yapacak. O konuda, inşallah güzel gelişmeler olacak.

NEVZAT CEYLAN (Ankara) – Nereden temin edebiliriz deterjanı?

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –Efendim Carrefour ve A101’de şu anda ve bölgesel olarak yerel marketler var, o yerel marketlerde var ama bilenen iki marka bu şey olarak.

NEVZAT CEYLAN (Ankara) – Peki, televizyonlarda falan reklam...

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER –İnşallah 2018 yılı içerisinde bunların tamamı planlanıyor.

BAŞKAN – Sayın Genel Müdürüm, satış bürolarınızı da mağazalarınızı saat 17.00’de kapatmayın.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Peki, efendim.

BAŞKAN - Nevzat Bey’in söylediği çok doğru, gerekirse 17.00’de gerekirse bir kişi daha fazla istihdam edin hem istihdama faydanız olur hem de kapanmaz.

Çok teşekkür ediyoruz.

ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER – Biz teşekkür ederiz Başkanım, sağ olun.

BAŞKAN – Sonuç bölümlerini okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ - Sonuç: Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2015 yılı bilançosu ve 1 milyar 248 milyon 3 bin 378,49 Türk lirası dönem kârıyla kapanan gelir tablosu tasvibe sunulur.

BAŞKAN – Tasvibe sunulmuştur.

İbra edenler... İbra etmeyenler... İbra edilmiştir.

Devam edelim.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ - Sonuç: Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2016 yılı bilançosu ve 1 milyar 234 milyon 64 bin 757,43 Türk lirası dönem kârıyla kapanan gelir tablosu tasvibe sunulur.

BAŞKAN - İbra edenler... İbra etmeyenler... İbra edilmiştir.

Değerli arkadaşlar, böylece Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait üst komisyon toplantısı tamamlanmıştır. Tüm katılımcılara teşekkür ediyorum.

Şimdi, tasfiye hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketleri Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait alt komisyon toplantısına geçiyoruz.

On dakika ara veriyorum.

Kapanma Saati: 13.05



İKİNCİ OTURUM**Açılma Saati: 13.13****BAŞKAN: Uğur AYDEMİR (Manisa)****BAŞKAN VEKİLİ: Ertuğrul SOYSAL (Yozgat)****SÖZCÜ: Tamer DAĞLI (Adana)****KÂTİP: Halil ELDEMİR (Bilecik)**

BAŞKAN – Çok değerli Komisyon üyelerimiz, çok değerli bürokratlarımız, Genel Müdürümüz, Sayıştayımızın değerli temsilcileri; 5 Nisan 2018 tarihli 2’nci Birleşimin İkinci Oturumunu açıyorum.

2.- Tasfiye Hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait bilanço ve netice hesaplarının görüşmeleri

BAŞKAN - Tasfiye hâlindeki Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün görüşmelerine başlıyoruz. Ancak hemen kısaca Değerli Yönetim Kurulu Başkanımızdan başlamak üzere, kendilerini tanıtmalarını rica ediyoruz.

Buyurun.

(Toplantıya katılan bürokratlar kendilerini tanıttı)

BAŞKAN – Teşekkür ediyoruz.

Şimdi sunumlarını yapmak üzere Sayın Genel Müdüre söz veriyorum.

Buyurun Sayın Genel Müdür.

KARADENİZ BAKIR İŞLETMELERİ AŞ TASFİYE KURULU BAŞKANI AHMET HAMDİ BOYACI - Sayın Başkanım, KİT Komisyonunun değerli üyeleri; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

1968 yılında ticari hayatına ve üretim faaliyetlerine başlamak için ilk adımları atılan Karadeniz Bakır İşletmeleri, zaman içinde faaliyetlerini devam ettirebilmek için sürekli olarak kamunun desteğiyle ayakta kalabilmiş şirketlerden bir tanesi. Yıl 2007’ye geldiğinde, artık daha fazla kamu kaynaklarının aktarılması suretiyle hayatta kalamayacağına karar verildiği için 2007 yılı itibarıyla tasfiyesine karar verilmiştir. 2007 yılında alınan tasfiye kararı sonrasında, yürütülen tasfiye işlemleri neticesinde, 2018 yılına geldiğimizde, 3 Nisan 2018 itibarıyla tasfiye işlemleri tamamlanmış, ticaret siciline terkin işlemleri tamamlanmış, bugün itibarıyla şirketin tasfiye işlemleri tamamlandığı için hukuki şahsiyeti sona ermiş bulunmaktadır. Bu süreçte birçok dava, birçok müracaat, birçok gayrimenkul tasfiyesi yapıldığı için tasfiye işlemleri yaklaşık on yıl gibi uzun bir süre almış ama netice itibarıyla iki gün önce tasfiye işlemleri tamamlanmıştır.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ediyorum.

Kurumun 2015 ve 2016 yıllarına ait alt komisyon raporlarında aynı mahiyette bir öneri yer almaktadır. Şimdi söz konusu önerileri birlikte işleme alarak görüşmelerini tamamlayacağız.

Öneriyi okutuyorum:

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Öneri: Özelleştirme Yüksek Kurulunun 22/06/2007 tarih ve 2007/42 sayılı Kararı’na istinaden, tasfiye sürecine giren şirketin tasfiye işlemlerinin bir an önce sonuçlandırılması.

BAŞKAN – Cevap...

Buyurun.

KARADENİZ BAKIR İŞLETMELERİ AŞ TASFİYE KURULU BAŞKANI AHMET HAMDİ BOYACI – Tasfiye işlemleri bütün hukuki aşamalar tamamlandığı için 3 Nisan 2018 itibarıyla tamamlanmış, şirketin tüzel kişiliği sona ermiştir.

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

Değerli arkadaşlar, şimdi görüşmeler tamamlanmıştır, tasfiyesi yapılmıştır zaten. Dolayısıyla hayırlı olsun diyelim.

Tasfiye Hâlindeki Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 hesap dönemlerine ilişkin sonuç bölümlerini ayrı ayrı okutup genel görüşmeye sunacağım.

Buyurun.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ – Sonuç:

Tasfiye Hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri AŞ'nin 24/03/2016 tarihinde kendi olağan Genel Kurulunda kabul edilen 2015 yılı bilançosu ve 2.209.294,28 Türk lirası dönem kârıyla kapanan gelir tablosu genel görüşmeye sunulur.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

SAYIŞTAY TEMSİLCİSİ - Sonuç:

Tasfiye Hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri AŞ'nin 9/5/2017 tarihindeki kendi olağan Genel Kurulunda kabul edilen 2016 yılı bilançosu ve 524.147,56 Türk lirası dönem kârıyla kapanan gelir tablosu genel görüşmeye sunulur.

BAŞKAN – Genel görüşlerinize sunulmuştur.

Değerli arkadaşlar, Tasfiye Hâlinde Karadeniz Bakır İşletmeleri Anonim Şirketi Genel Müdürlüğünün 2015 ve 2016 yıllarına ait üst Komisyon toplantısı tamamlanmıştır.

Tüm katılımcılara teşekkür ediyoruz.

Değerli Komisyon üyelerimiz, 11 Nisan 2018 Çarşamba günü Millî Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü ile Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürlüğünü görüşmek üzere bugünkü birleşimi kapatıyorum.

Teşekkür ediyoruz.

Kapanma Saati: 13.19

