

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ

TIBBİ VE AROMATİK BİTKİ ÇEŞİTLİLİĞİNİN KORUNMASINDA, BUNLARIN ÜRETİMİNDE VE PAZARLANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR İLE ALINMASI GEREKEN TEDBİRLERİN BELİRLENMESİ AMACIYLA KURULAN MECLİS ARAŞTIRMASI KOMİSYONU (10 / 361, 405, 406, 407, 410) TUTANAK DERGİSİ



4'üncü Toplantı 12 Haziran 2019 Çarşamba



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

İ Ç İ N D E K İ L E R

Sayfa

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

II.- OTURUM BAŞKANLARININ KONUŞMALARI

1.- Komisyon Başkanı İbrahim Aydın'ın, Komisyonun bugünkü gündemine ilişkin açıklaması

III.- SUNUMLAR

1.- Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş'ün, tıbbi ve aromatik bitkilerin kapsamı ve bu konudaki gümrük uygulamaları hakkında sunumu

2.- Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürü Ahmet Erkan Çetinkayış'ın,

tıbbi ve aromatik bitkilerin ithalatı hakkında sunumu

3.- Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar'ın, tıbbi ve aromatik bitkilerin ihracatı hakkında sunumu

4.- Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adem Başar'ın, tıbbi ve aromatik bitkilerin iç ticareti hakkında sunumu

5.- Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdür Vekili Hakkı Karabörklü'nün, Ürün Güvenliği Denetimi Tebliği hakkında sunumu

6.- Prof. Dr. Hasan Kırmızıbekmez'in, bitkilerin tedavide kullanılması, Türkiye'nin tıbbi ve aromatik bitki potansiyeli, pazarlanması ve önerileri hakkında sunumu

7.- Prof. Dr. Erdem Yeşilada'nın, tıbbi ve aromatik bitkilerin ekonomik değeri ve talepte artış sağlamak için yapılması gerekenler hakkında sunumu

8.- Ena Farma AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Meryem Özselanik'in, tıbbi ve aromatik bitkiler konusundaki çalışmaları, ürettikleri bitkiler, ürünler ve ticaretindeki sorunlar ve çözüm önerileri, Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Çalıştayı hakkında sunumu

9.- Art De Huile Sanayi ve Ticaret AŞ Mesul Müdürü Demet Akalgan tarafından, aromaterapinin önemi ile ticaretindeki sorunlar hakkında sunumu

IV.- ARAŞTIRMA KOMİSYONLARI

A)GÖRÜŞMELER

1.- Ticaret Bakanlığı temsilcilerinin yaptıkları sunumlara ilişkin görüşmeler

2.- Yeditepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi temsilcilerinin yaptıkları sunumlara ilişkin görüşmeler



**TIBBİ VE AROMATİK BİTKİ ÇEŞİTLİLİĞİNİN KORUNMASINDA, BUNLARIN
ÜRETİMİNDE VE PAZARLANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR İLE ALINMASI
GEREKEN TEDBİRLERİN BELİRLENMESİ AMACIYLA KURULAN MECLİS
ARAŞTIRMASI KOMİSYONU**

(10 / 361, 405, 406, 407, 410)

4'üncü Toplantı

12 Haziran 2019 Çarşamba

I.- GÖRÜŞÜLEN KONULAR

TBMM Tıbbi ve Aromatik Bitki Çeşitliliğinin Korunmasında, Bunların Üretiminde ve Pazarlanmasında Karşılaşılan Sorunlar ile Alınması Gereken Tedbirlerin Belirlenmesi Amacıyla Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu saat 14.38'de açıldı.

Komisyon Başkanı İbrahim Aydın, Komisyonun bugünkü gündemine ilişkin bir açıklama yaptı.

Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş tarafından, tıbbi ve aromatik bitkilerin kapsamı ve bu konudaki gümrük uygulamaları,

Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürü Ahmet Erkan Çetinkayış tarafından, tıbbi ve aromatik bitkilerin ithalatı,

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar tarafından, tıbbi ve aromatik bitkilerin ihracatı,

Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adem Başar tarafından, tıbbi ve aromatik bitkilerin iç ticareti,

Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdür Vekili Hakkı Karabörklü tarafından, Ürün Güvenliği Denetimi Tebliği,

Prof. Dr. Hasan Kırmızıbekmez tarafından, bitkilerin tedavide kullanılması, Türkiye'nin tıbbi ve aromatik bitki potansiyeli, pazarlanması ve öneriler,

Prof. Dr. Erdem Yeşilada tarafından, tıbbi ve aromatik bitkilerin ekonomik değeri ve talepte artış sağlamak için yapılması gerekenler,

Ena Farma AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Meryem Özselanik tarafından, tıbbi ve aromatik bitkiler konusunda çalışmaları, ürettikleri bitkiler, ürünler ve ticaretindeki sorunlar ve çözüm önerileri, Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Çalıştayı,

Art De Huile Sanayi ve Ticaret AŞ Mesul Müdürü Demet Akalgan tarafından, tıbbi bitki ve aromatik bitki ayırımı, aromaterapinin önemi ile ticaretindeki sorunlar,

Hakkında birer sonum yapıldı.

Ticaret Bakanlığı temsilcilerinin,

Yeditepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi temsilcilerinin,

Yaptıkları sunumlara ilişkin birer görüşme yapıldı.

Komisyon gündeminde görüşülecek başka konu bulunmadığından saat 17.43'te toplantıya son verildi.

12 Haziran 2019 Çarşamba

Açılma Saati: 14.38

BAŞKAN: İbrahim AYDIN (Antalya)

BAŞKAN VEKİLİ: Recep ŞEKER (Karaman)

SÖZCÜ: Refik ÖZEN (Bursa)

KÂTİP. Zemzem Gülender AÇANAL (Şanlıurfa)

BAŞKAN - Çok kıymetli Komisyon üyeleri arkadaşlarımız, çok değerli misafirlerimiz, Ticaret Bakanlığından gelen genel müdürlerimiz, hocalarımız, çok kıymetli çalışma arkadaşlarımız, uzmanlarımız; öncelikle hepinizi sevgi ve saygıyla selamlıyorum.

II.- OTURUM BAŞKANLARININ KONUŞMALARI

1.- Komisyon Başkanı İbrahim Aydın'ın, Komisyonun bugünkü gündemine ilişkin açıklaması

BAŞKAN – Bugün, Tıbbi ve Aromatik Bitki Çeşitliliğinin Korunmasında, Bunların Üretiminde ve Pazarlanmasında Karşılaşılan Sorunlar ile Alınması Gereken Tedbirlerin Belirlenmesi amacıyla kurulan Meclis Araştırma Komisyonunun 4'üncü toplantısını yapıyoruz ve kurumlarımızı, genel müdürlükleri dinliyoruz, hocalarımızı dinliyoruz, aynı zamanda da özel sektörden gelen 2 arkadaşımız var, onları dinliyoruz. Tabii, araştırma komisyonu olarak yoğun bir çalışma içerisindeyiz şu anda hatta ben öğleden önce de Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü'nün Türkiye Ormancılık Sektörü Buluşması vardı, oradaydım. Orada da hep tıbbi ve aromatik bitkilerle ilgili konuşuluyor. Her ne kadar Orman Genel Müdürlüğü'nün ilk yıllardaki görevi ülkenin odun ham maddesi açığını kapatmak gibi düşünülse de, odunculuk gibi düşünülse de şimdi tıbbi ve aromatik bitkiler üzerinde çalışmaları var. Orada Arıcılar Birliği falan da vardı, diğer tıbbi ve aromatik bitkilerden üretilen ürünleri de sergilemişler. Yani şu anda Türkiye'nin gündeminde hem değişik bakanlıkların da bir çalışması var. Buradan Gazi Meclisimize de güzel bir çalışma yapıp bir farkındalık yaratıp... Bugünlerde hem bazı şeyleri yerinde görmek için gidip... Bu hafta içerisinde cuma günü de Çorum'a bir gezimiz olacak. Milletvekili arkadaşlarımız, Komisyon üyelerimiz ve uzmanlarımızla beraber olacağız. Yani bu çalışmanın sonucunda inşallah faydalı bir şey olacak. Çünkü her bakanlık ayrı ayrı bu işin üzerine yoğunlaşmış, özellikle Tarım ve Orman Bakanlığı daha çok yoğun, ayrıyken de çalışılmış. Ama tabii, işin özünde bugün dinleyeceğimiz bakanlık Ticaret Bakanlığı. Biz hep şunu söylüyoruz: Ne kadar korursak koruyalım tıbbi ve aromatik bitkileri, ne kadar iyi üretirsek üretelim eğer ticareti yoksa, özellikle de ihracat tarafını beceremezsek bir anlamı yok. Hep söylediğimiz bir söz var: Malına değil, pazarına güven. Pazarı bulmak lazım. Ticaret Bakanlığıyla ilgili genel müdürlüklerimiz burada. Bugün özellikle İhracat Genel Müdürümüz Özgür Volkan Açar sunumunu yapacak. Yine aynı şekilde, İthalat Genel Müdürü Ahmet Erkan Çetinkayış, Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş Bey, İç Ticaret Genel Müdür Vekili Adem Başar, Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdür Vekili Hakkı Karabörklü... Yani bakanlığımızın herhâlde ortak bir sunumu olacak.

Önce siz bir sunumunuzu yapın, daha sonra davet ettiğimiz hocalarımızdan Yeditepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesinden Profesör Doktor Hasan Kırmızıbekmez ve yine Profesör Doktor Erdem Yeşilada'yı dinleyeceğiz. Yine iki tane firmamız var bugün Komisyon olarak dinleyeceğimiz Ena Farma Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Meryem Özselanik ve Art de Huile Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketinden Kalite Planlama Yöneticisi Fahrettin Anıl Ulus ve Mesul Müdür Demet Akalğan, burada.

Herhâlde İstanbul'dan gelenlerin uçak sorunu var. Saat 6 gibi bitiririz.

Şimdi, önce Bakanlığımızın sunumunu dinleyelim. Daha sonra soru-cevap şeklinde devam ederiz. Buyurun.

III.- SUNUMLAR

1.- Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş'ün, tıbbi ve aromatik bitkilerin kapsamı ve bu konudaki gümrük uygulamaları hakkında sunumu

TİCARET BAKANLIĞI GÜMRÜKLER GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA GÜMÜŞ – Araştırma Komisyonunun muhterem üyeleri, değerli hazırun ve kıymetli çalışma arkadaşlarımız; biz bugün Ticaret Bakanlığı olarak Komisyonunuza Bakanlığımızın yetkisi çerçevesinde Araştırma Komisyonunun araştırma konusuyla ilgili olarak Bakanlığımız yetkileri ve görev alanı çerçevesinde ilgili genel müdürlüklerimizle birlikte Komisyonunuzu aydınlatmaya, bilgilendirmeye çalışacağız. Bu sunum esnasında veya sunumdan sonra konuyla ilgili olarak herhangi bir soru veya öneri olması hâlinde bunlara da birlikte almaya hazır olduğumuzu bildiriyorum. Tekrar bütün hazırunu sevgi ve saygılarımla selamlıyorum.

Ben Mustafa Gümüş, Gümrükler Genel Müdürü. Öncelikle gümrük açısından bakıp daha sonra arkadaşlarımıza sözü vereceğim, sunum düzenimiz bu şekilde oluşturuldu.

Öncelikle konumuzla ilgili olarak biz tıbbi ve aromatik bitkilerin kapsamı nedir, bu konuyu gümrük uygulamaları açısından araştırdık. Malumunuz, bizim ithalat ve ihracatta esas aldığımız eşyanın sınıflandırılmasına esas “armonize sistem” dediğimiz, Dünya Gümrük Örgütü olarak bilinen uluslararası örgütün yayınlamış olduğu bir tarife cetveli var. Bu, bütün eşyaların ilk hâlinde, canlı hayvanlardan başlayarak antika eşyalara kadar gittiği, 97 fasıl ve 21 bölümden oluşan bir kodeks. Bu kodekse göre biz ithalat ve ihracat işlemlerimizi düzenliyoruz. Hem ithalat vergi ve diğer önlemleri hem de ihracatta ilgili önlemler, izinler ve belgeleri yine bu cetvel üzerinden tanımlıyoruz ve tanıyoruz; hem ithalat rejim kararı hem de ihracat rejim kararına esas bir cetvel. Bizim kullanmış olduğumuz cetvelde münhasıran tıbbi aromatik bitkiler şeklinde bir bölüm veya fasıl yok ancak bu cetvelin 2 no.lu bölümünde bitkiler ve bitkisel ürünler yer almakta ve bu bölümde 12 no.lu fasılda ve münhasıran yine bu fasılın daha alt, spesifik alt pozisyon dediğimiz ve 12.11 no.lu pozisyonunda konumuzla ilgili olarak belirli bitkiler yer almış bulunmaktadır. Yine aynı şekilde kahve, çay, Paraguay çayı ve baharat başlıklı 9 no.lu faslında biber cinsi ve benzeri eşyaların yer aldığı 09.04 tarife pozisyonu ve karanfil ve onun muhtelif hâllerini içeren 09.07 tarife pozisyonu, yine anason, Çin anasonu, rezene, kişniş, kimyon ve Karaman kimyonu tohumları, ardıç meyveleri başlıklı 09.09 tarife pozisyonu, zencefil, safran, zerdeçal, kekik, defne yaprakları, köri ve diğer baharat başlıklı 09.10 tarife pozisyonu altında yer alabilecekleri tespit edilmiştir. Bunlar bizim çalışmalarımızda esas aldığımız tarife pozisyonu olmakla birlikte tıbbi ve aromatik sıfatlara malumunuz daha geniş bitkileri içine alabilir, alma ihtimali var, onun için tabii ki bu sınırlayıcı veya tahdit edici bilgilendirme değil, bunların içerisinde diğer bakanlıkların da veya belki konuyla doğrudan ilgili diğer bakanlıkların da katkısıyla başka bitkilerin girdiği tespit edilirse onlarla ilgili bilgilerimizi de o bilgilere göre tekrar revize etme imkânımız var.

Bizim tespitlerimize göre, tıbbi aromatik bitkilerin kapsamı: Karabiber, kurutulmuş diğer biberler, yenibahar, vanilya, tarçın, karanfil, kakule, kişniş, anason, zencefil, safran, zerdeçal, köri, çemen, kimyon, mahlep, sumak, çörekotu, ginseng, haşhaş, nane, ıhlamur, adaçayı, biberiye ve diğer muhtelif bitkiler. Genel olarak bu bitkilerin ithalatıyla ilgili olarak prosedürlerden bahsederek: Ülkemizde bu bitkilerin herhangi bir şekilde ithali yapılmak istendiğinde öncelikle bu bitkiler üzerine konulmuş gümrük vergileri var. Gümrük vergilerinin aynı zamanda yüzde 1’den yüzde 18’e kadar değişen KDV oranlarında KDV’lerinin tahsil edilmesiyle bu bitkilerin ithalatı yapılabilmekte. Çoğunluk olarak da tarım ürünleri sınıfında, kategorisinde yer aldığı için çoğu zaman Avrupa Birliği üzerinden gelmiş olsa

da bu bitkilerde herhangi bir şekilde serbest dolaşım olmadığı için bütün ülkelerden tarife kontenjanı olmadığı müddetçe benzer veya eşit oranda vergi tahsil edilmektedir. Yine, Tarım Bakanlığı tarafından özellikle bitkisel ve hayvansal ürünler kontrol edildiği için bizim Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğümüz tarafından, onların koordinesinde, Tarım Bakanlığının uhdesinde yürütülen 2019/5 dediğimiz, silsile olarak 5'inci sırada yer alan tebliğ kapsamında bu eşyaların ithalatı gerçekleştiriliyor ve bunların hem sınırda, daha ülkeye giriş aşamasında hem de girdikten sonra Tarım Bakanlığının uygunluğunun alınmasından sonra ithalatları mümkün. Vergileri verilse bile Tarım Bakanlığının ürün güvenliğiyle ilgili şartlarını taşımayan bir ürünün ithaline izin verilmemektedir Tarım Bakanlığımızın tasarrufları doğrultusunda.

Yine aynı şekilde bu ürünlerin, bitkisel ürünlerin ve hayvansal ürünlerin ülkemize girmeleri için Tarım Bakanlığımız ile Ticaret Bakanlığımız arasında müşterek bir tebliğ uyarınca bu ürünlerin ülkeye girişlerinde belirli hudut kapılarımız, gümrük kapılarımız yetkili bulunmaktadır. Örneğin Bulgaristan'la bu ürünlerin ticareti yapıldığı zaman veya Avrupa Birliği üzerinden gelen, Bulgaristan sınırları üzerinden gelen eşya sadece Kapıkule Gümrük Müdürlüğü üzerinden gelebilmektedir. Dolayısıyla bunun yanında Tarım Bakanlığının kendi il müdürlükleri de bu tebliğ kapsamında yetkilendirilmiş bulunmaktadır ve tebliğ kapsamındaki ürünlerin ithalatına belli il müdürlükleri izin vermektedir. Yine biraz önce vergilerden bahsederken kısaca söz ettiğimiz gibi bu ülkelere yönelik belirli ülkelerde tarife kontenjanı var ise tarife kontenjanının belirttiği indirimli vergi oranı veya sıfır vergi oranı uygulanarak da, bu ürünlerin ithali mümkün bulunmaktadır.

Genel olarak bizim bu ürünlerin ithalinde vergilerin yanında ekranda görmüş olduğunuz belgeler, ithalat beyannamesi ekinde aranmaktadır. Bunlar, fatura, kıymet bildirim formu, ithal lisansı, Sağlık Bakanlığı kontrol belgesi, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı –eski, bizim sistemimizde hâlihazırda bu şekilde yer aldığı için- yine Tarım ve Orman Bakanlığı uygunluk yazısı, ithal lisansı, sağlık sertifikası ve gerekli hâllerde de menşe ispat belgesi gibi belgelerle ithalatı mümkündür. İhracatta yine aynı şekilde fatura, ihracatı yasak ve ön izne bağlı mallar kategorisinde ise ilgili bakanlığın izninin alındığına dair belgenin sunulması yine ihracatı kayda bağlı bir bitki veya ürün ise yine aynı şekilde ihracatçı birlikleri tarafından kayda alındığını gösterir belgenin ihracat beyannamesine eklenmesi ve gerektiği zaman bitki sağlık sertifikasının da yine Tarım Bakanlığından temin edilen belgenin eklenmesiyle ihracatı mümkündür. Burada TPS olarak gösterilen sistem bizim Tek Pencere Sistemi dediğimiz sistem Sayın Başkanım. Tek Pencere Sistemi, bizim gümrüklerin uygulamış olduğu bütün ilgili bakanlıklardan temin edilmesi gereken... Şu an için 133 belge ilgili bakanlıklardan tek pencere üzerinden elektronik olarak temin edilmekte ve gerek ithalatta gerekse ihracatta elektronik olarak gümrük beyannamesinin tescilli öncesinde aranmakta ve bu şekilde kâğıt herhangi bir belgeye de gerek kalmadan yürütebilmektedir. Bu TPS dediğimiz kısaltma Tek Pencere Sistemi'ni temsil etmek üzere alınmıştır.

Biraz önce de bahsettiğimiz gibi Tarım Bakanlığına yapılacak ön bildirim, sınırdaki kontroller ve uygunluk yazısı temin edilerek bu ürünlerin ithalatı veya ihracatı gereken prosedüre göre gerçekleştirilmektedir.

Ben burada sözü İthalat Genel Müdürümüz Sayın Ahmet Çetinkayış'a bırakıyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ederiz Sayın Genel Müdürüm.

Buyurun.

2.- Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürü Ahmet Erkan Çetinkayış'ın, tıbbi ve aromatik bitkilerin ithalatı hakkında sunumu

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – Sayın Başkanım, değerli Komisyon üyeleri ve kıymetli hazırun; sayın genel müdürümüzün dediği gibi ürünün muhteviyatı bizim için çok net değil, bizim tespit edebildiğimiz 61 ürün var, onda da yaklaşık ithalat açısından 48,5 milyon dolarlık bir ithalat gerçekleşmiş olarak görüyoruz. Bu genel müdürümüzün de bahsettiği gibi İthalat Genel Müdürlüğü olarak biz ülke ekonomisinin yararına ve faydasına olarak biz gümrük vergilerinde ayarlamalara gidebiliyoruz, zaman zaman çeşitli ürünlerde bunu görüyoruz. Burada bizim kıstasımız, bu uluslararası anlaşmalar, taraf olduğumuz mevzuat, Dünya Ticaret Örgütüne bağladığımız vergi hadleri ve ulusal mevzuat kapsamında kanuni vergi hadlerimiz. Bu anlamda bu ürünlere baktığımız zaman yüzde 10’la yüzde 75 arasında gümrük vergilerinin değiştiğini görüyoruz veya ağırlıklı olarak yüzde 20-30 civarında gümrük vergisi uygulayabiliyoruz ama dediğimiz gibi bunları Dünya Ticaret Örgütüne bağladığımız hadlere kadar yukarı çekebiliriz. Eğer ithalatla bir ek yük getirmek istiyorsak, yerli üretimi ithalata karşı korumak istiyorsak bunu yukarı doğru çekebiliriz bağlı hadlere kadar. Bu 61 üründe yaklaşık 50-55 arasında yukarı doğru gitme esnekliğimiz var şu anda yani Dünya Ticaret Örgütüne bağladığımız hadlerin altında vergi uyguluyoruz ihtiyaç olması hâlinde. Ya da hiç üretimi olmayan bir ürün varsa ve onun vergisini düşürmek istiyorsak yine Cumhurbaşkanlığı kararıyla bunu sıfıra kadar indirebiliyoruz.

Bu ürünlere baktığımız zaman, zaten genel müdürümüz bahsetti, burada gümrük tarife pozisyonuna göre sıralı olarak görüyoruz 61 ürünü. Ama en çok ithalatı yapılan ürünlere bakarsak burada birinci sırada karabiber geliyor. Onun da hangi ülkelerden geldiğini, ilk 3 ülkeleri de burada sizinle paylaştık; Vietnam, Brezilya, Singapur. Daha sonra ilk 13 ürün; anason, kekik, çay, değişik çaylar, tatlı biberler, zencefil, kimyon, çörekotu, meyan kökü, adaçayı, tarçın, defne yaprakları, zerdeçal olarak görüyoruz. Gördüğünüz gibi Hindistan, Çin, Suriye, Vietnam gibi ülkelerden bunların ithalatının yapıldığını görüyoruz. Bunların ithalatında ilgili ürünlerin gümrük vergilerini ödemek kaydıyla ve Tarım Bakanlığından kontrol belgesini almak şartıyla bu ithalatı gerçekleştirmek mümkün.

Vergisel yüklerin yanında, vergisini ödese bile, genel müdürümüzün dediği gibi, Tarım Bakanlığının eğer ürün güvenliği açısından, bitki sağlığı açısından, ülke ekonomisi açısından kontrol belgesi düzenlememesi hâlinde hiçbir hâl ve şartta bu ürünün ithali mümkün olmamaktadır.

Dünyadaki tıbbi ve aromatik bitki ithalatçısı ürünlere baktığımız zaman birinci sırada Amerika, onu izleyen Almanya, Vietnam, Hindistan, Japonya, ilk 5 ülke. Dünyadaki pazarına baktığımız zaman da 13 milyar dolarlık bir ithalatın olduğunu görüyoruz. Bizim ithalatımız 48 milyon dolar, çok da azımsanmayacak ama çok da fazla olmayan bir ithalatımız var.

BAŞKAN – Ne kadar dediniz?

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – 48,5 milyon dolar, yani toplam ithalatımızın 223 milyar dolar olduğunu düşünürsek 48,5 milyon dolarlık bir ithalatı var, çok da fazla olduğunu söyleyemeyiz.

Burada ben sözü İhracat Genel Müdürümüz Volkan Bey’e izninizle veriyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ederiz.

3.- Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar’ın, tıbbi ve aromatik bitkilerin ihracatı hakkında sunumu

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Sayın Başkanım, Komisyonumuzun değerli üyeleri, kıymetli hazırun; Komisyonumuzu, katılımcıları saygıyla selamlıyorum ben de.

Sayın Başkanım, tıbbi ve aromatik bitkiler ihracatına ilişkin olarak öncelikle şöyle bir bilgiyi Komisyonumuzla paylaşmak istiyorum. Biraz önce sayın genel müdürlerimizin de ifade ettiği üzere tıbbi ve aromatik bitkiler gümrük giriş tarife cetvelinin 9'uncu ve 12'nci fasıllarında kendilerine yer bulmuş durumdalar. Bu fasıllar üzerinde yapmış olduğumuz incelemelerde şu anda yalankoz ve salep ürünlerinin ihracının yasak olduğunu görüyoruz. İhracı yasak olan tıbbi ve aromatik bitkiler içerisinde yalankoz ve salebi ifade edebiliriz. Afyon ve haşhaş kellesi de ihracı ön izne bağlı bir ürün. Bu nereden geliyor diye soracak olursak bu da Uyuşturucu Maddelerin Murakabesi Hakkında Kanun'un 9'uncu maddesinden geliyor, 1933 tarihli eski bir kanun. Bu Kanun'a göre de afyon ve haşhaş kellesi ihraç etmek isteyenler Sağlık Bakanlığından ön izin almak durumunda. Bir başka ürün de meyan kökü, meyan kökü de ihracı kayda bağlı bir ürün. Bu kayıttaki amaç da... Malumunuz ihracat yapmadan önce ihracatçı birliklerine üye olmak gerekiyor ve ihracatınızı öncelikle ihracatçı birlikleri üzerinden beyan etmeniz gerekiyor. Bu sırada ihracatçı birlikleri bu ürünün ne kadar gittiğini takip amaçlı bir kayıt işlemi uyguluyor. Son derece basit, online ortamda olan bir işlem.

Ülkemizin tıbbi ve aromatik bitkiler ihracatı 2018 yılında 175,8 milyon dolar ve 56,7 milyon dolarla -yaklaşık yüzde 32'sine tekabül ediyor bu toplam ihracatımızın- kekik başta geliyor. 40,2 milyon dolar -ki bu da yüzde 23'üne tekabül ediyor- defne ihracatı yapıyoruz. Bundan sonra diğer ürünlerde de kimyon, anason, rezene, çeşitli baharat karışımları, kırmızı ve diğer biberler, adaçayı, sumak ve çeşitli bitkisel çaylar olarak yansıda ve sizlere arz edilen sunumda da belirttiğimiz rakamlarda bir ihracatımız var. Dediğim gibi, toplam 175 milyon 772 bin 644 dolarlık 2018 yılı ihracatımız bu 32 kalem üründe gerçekleştirmiş durumdayız ülke olarak.

Peki, ihracatımızı nerelere, hangi ülkelere yapıyoruz diye bakacak olursak; burada 1'inci sırada, tabii, Ege Serbest Bölgesi görünüyor 34 milyon dolarlık bir ihracatla ama bu serbest bölgede de yine işleme tabi tutularak buradan Avrupa Birliği ülkelerine ve ABD'ye ihracat gerçekleşiyor. Diğer ülkeler Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Vietnam, Bangladeş, Fransa, Hollanda, İngiltere, Polonya, Suriye, İspanya, Brezilya olarak yine yansıda ve sizlere sunulan sunumda da görüleceği üzere ilk 20 ülke toplamı yaklaşık ihracatımızın yüzde 84'ünü gerçekleştirdiğimiz ülkeler olarak karşımıza çıkıyor; yani 175 milyon dolarlık ihracatımızın 147 milyon dolarını yansıda belirtilen bu ilk 20 ülkeye gerçekleştirmiş durumdayız ki burada da baktığımız zaman ihracatımızın gelişmiş ülkelere, Avrupa Birliği pazarına, ABD'ye olduğunu da görüyoruz.

Peki, dünyada ticarete en fazla konu olan bitkiler, tıbbi ürünler, aromatik bitkiler nedir diye bir bakacak olursak; toplam 13,3 milyar dolarlık bir ticarete konu oluyor tıbbi ve aromatik bitkiler ve bunlardan kırmızı ve diğer biberler yaklaşık yüzde 26 payla dünyada en fazla ticarete konu olan ürün.

Yine parfümeride veya eczacılıkta kullanılan bitkiler ve bitki parçaları yüzde 21 payla yani 2,7 milyar dolarlık, 2,8 milyar dolarlık bir pazar payına sahip dünyada. Bunları sonra yine aynı şekilde vanilya, baharat karışımları, zencefil, kimyon, ginseng kökü, karanfil, zerdeçal, kakule, tarçın, safran izliyor. Tabii, buradan bir sonuç çıkarabiliriz: Bizim en fazla ihraç ettiğimiz ürün kekik ve defne yapıtları ki gördüğümüz gibi dünyada en fazla ticareti olan bu 14 ürün içerisinde yer almıyor.

Peki, dünyanın en büyük ihracatçı ülkeleri kimler? Takdir edileceği üzere, Hindistan ve Çin bu konuda başı çeken ülkeler ve ikisi de yaklaşık yüzde 16'lık paya sahip. 2 milyar 156 milyon dolarla Hindistan başı çekiyor, Çin hemen arkasından 2 milyar 92 milyon dolarlık bir ihracat rakamına sahip. Arkasından Madagaskar, Vietnam, Endonezya, Almanya şeklinde sıralamayı görüyoruz ve Türkiye 15'inci sırada kendisine yer buluyor. İlk 20 ülke toplam ihracatın yüzde 81'ini gerçekleştiren ülkeler olarak karşımıza çıkıyor ki 13,3 milyar dolarlık dünya ticaret hacminin 10,7 milyar dolarını bu ilk 20 ülke gerçekleştiriyor.

Peki, ihracatımızda sorun olarak önümüze çıkan konular, hususlar nelerdir şeklinde bir soru sorulabilir ki, Sayın Başkanımızın da zaten açılış konuşmasında da değindiği gibi, daha çok Tarım ve Orman Bakanlığını ilgilendiren üretimden kaynaklı bazı sıkıntılarımız; toplamada, üretimde, depolamada birtakım sıkıntılarımız olduğunu zaten zatîalınız de zikrettiniz. Dolayısıyla bundan mütevellit ihracatta da sıkıntılar yaşıyoruz. Çünkü, malumunuz, ihracatta karşı, alıcı ülkeler her zaman sağlıklı ürün almak ister, temiz ürün almak ister, zirai ilaç kalıntısı olmayan ürün almak ister, işte birtakım zararlıların olmadığı ürünleri almak ister; çeşitli bitki sağlık sertifikalarıyla ve kontrol işlemleriyle kendilerine sağlıklı ürünün geldiğinin tespitini ararlar ve bu noktada alıcı ülke kriterlerini sağlayamayan ürünlerin de ithalatına izin verilmez. Bizim işte bu noktada biraz sıkıntımız var ülke olarak. Yani 13,3 milyar dolarlık dünyada bir ticaret hacmi var ve biz sadece 175 milyon dolar bir pay alabilmişiz ülke olarak ki ülkemizin doğal zenginliği açısından belki yeterince bu potansiyeli değerlendiremediğimiz de bir başka göstergesi. Bu nedenle, şu anda ülkemizde özellikle kültürü yapılan tıbbi ve aromatik bitkilerde ki kekik ve kimyon başta olmak üzere zirai ilaç kalıntısı ve çoğunlukla doğadan toplanan defne gibi ürünlerde yanlış saklama ve kurutma kaynaklı oluşabilen toksik, alerjen içerikler ürün kalitesinin düşmesine sebep olmakta ve alıcı bulmasını zorlaştırmaktadır. Ülkemiz ihracatının büyük oranda AB ülkeleri, ABD gibi gelişmiş ülkelere, ülke pazarlarına yönelik olduğu dikkate alındığında bu risklerin önemi de artmaktadır.

Yine, yaş meyve sebze sektöründe olduğu gibi ezilmemiş, öğütülmemiş tıbbi ve aromatik ürünlerin bazılarında ihracat açısından müzakerelerin devam etmesi nedeniyle ihracat imkânı bu ülkelerde prosedürel açıdan mümkün bulunmamaktadır çünkü karşı ülkeyle bitki sağlık anlaşmaları yapmanız gerekmekte ve o ülkenin bu ürünleri sizden alacağını bir anlaşmayla kayıt altına alması gerekmekte. Örneğin, bilhassa Uzak Doğu ülkelerinde ve gelişmiş pazarlarda bu prosedür olmadan o ülkelerin pazarlarına girme imkânı maalesef bulunmamakta. Bu konuda da zaten Tarım Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığımız ilgili ülke Tarım Bakanlığı muhataplarıyla yoğun çalışmalar yapmakta ancak bu süreçler hem yaş meyve sebzede hem tarım ürünlerinde hem de tıbbi, aromatik ürünlerde oldukça zaman alıcı bir süreci gerektirmekte.

Ülkemizde hâlen sınırlı miktarda kültürü yapılan kekik, defne yaprağı ve kimyon gibi ürünler dışında düşük ihracat değerlerine sahip tıbbi ve aromatik bitkilerin doğadan toplama yoluyla elde edilmesi ürünlerin muayyen bir kalite ve standarda sahip olmasını da zorlaştırıyor. Yani bu konuda üreticinin bir bilince sahip olması lazım, üreticilerin bilinçlendirilmesi lazım ve bu konuda belki birtakım eğitim çalışmalarının yapılması gerekliliği de ortada.

Tabii bir de dünya organik pazara dönüyor malumunuz. Organik üretime ve tüketimine olan eğilim tıbbi ve aromatik bitkilerde de tabiatıyla kendisini gösteriyor. Bu nedenle bu ürünler daha yüksek birim fiyatla kolay bir şekilde daha kolay pazarlanabiliyor. Dolayısıyla belki üretim açısından organik üretime yönelmeyi pazarlarda kendimize yer bulabilmemiz açısından da bir başka değinilmesi gereken nokta olarak ifade etmek istedim.

Bunun haricinde tabii tıbbi ve aromatik bitkilerin ihracatında karşılaşılan sorunlar bunlar olmakla beraber Bakanlık olarak da biz tüm ihracatçılarımıza birtakım destekler sunmaktayız. Bu manada ürünlerimizin dışarıda tanıtılması için tanıtım giderlerine destek vermekteyiz, yurt dışında ofis, mağaza, “show room” açtıklarında yine aynı şekilde bu ofis mağazaların kira giderleri desteklenmekte.

Yine, bilhassa bu sektör için çok yararlı olacağını değerlendirdiğimiz, sektöre uluslararası anlamda rekabetçilik kazandırmak için işbirliği kuruluşları önderliğinde UR-GE projeleri olarak adlandırdığımız uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi projeleri geliştirilebilir. Bu noktada belki bu konudaki üretici derneklerimize ve ticaret ve sanayi odalarımıza, borsalarımıza büyük bir görev düşüyor; kendi üyesi

olan firmaları bu anlamda üretim yapan ama ihracat yapamayan firmaları bir araya getirip Bakanlığımıza bir projeye geldikleri takdirde kendilerinin neye ihtiyacı olduğu analiz ediliyor, eğitimler veriliyor, danışmanlık hizmetleri veriliyor, yurt dışına ticaret heyetlerine götürülüyor, karşıdan muhatapları, alım heyetleri getiriliyor, yabancı alıcılar Türkiye'ye getiriliyor ve bu çerçevede de bu ürünlerimizin ihracatının artması noktasında kendilerine destek vermeye devam ediyoruz Bakanlık olarak.

Ben sunumumu sabırla dinlediğiniz için hepinize teşekkür eder, saygılar sunarım.

BAŞKAN – Evet, biz teşekkür ediyoruz Sayın Genel Müdürüm.

Buyurun.

4.- Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adem Başar 'ın, tıbbi ve aromatik bitkilerin iç ticareti hakkında sunumu

TİCARET BAKANLIĞI İÇ TİCARET GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ADEM BAŞAR – Sayın Başkanım, tıbbi ve aromatik bitkilerin iç ticaretine ilişkin kısa bilgi vermeye çalışacağım sizlere uygun görürseniz.

Sayın Başkanım, Bakanlığımızın iç ticarete ilişkin düzenlemelerinde aslında bu konuda özel bir düzenlememiz yok ama pek tabii ki bu işi yapanlar ülkemizde aslında ya tacir ya da esnaf vasfını haiz olması nedeniyle ticaret odalarına, esnaf odalarına kayıtlı durumdadır, oraların üyesi durumundadır. Şu an bizdeki verilere, bizim arkadaşların tespit ettiği verilere göre tabii ki büyük ölçüde aktarlar vasıtasıyla yapılmakta ülkemizde bu işin ticareti. Aktarlar vasıtasıyla yapılıyor ve bunlar da büyük ölçüde perakendeci -yüzde 80'i- ve kalanı da diğer alanlara dağılmış durumda.

Hukuksal yapısı bu işletmelerin; büyük ölçüde şahıs işletmesi, esnaf işletmesi aslında ve Bakanlığımızın ESBİS kayıtlarına göre 3.381 adet aktar kaydı görülmekte esnaf olarak. Bunun dışında bunların yüzde 1,5'u anonim şirket, yüzde 17,5'u limitet, yüzde 78'i şahıs işletmesi yani bunların da büyük çoğunluğu esnaf niteliğini haizdir, bir kısmı da ticaret odasına üye olabilir ama büyük çoğunluğu esnaf niteliğini haizdir ve diğer kategorisinde yüzde 3 var.

Bu şekilde, iç ticarete bunların böyle bir dağılımı var ama şunu söyleyebiliriz tabii ki: Sektöre ilişkin olarak son yıllarda Bakanlığımıza şu yönde talep çok geliyor: Bazı sektörlerle ilişkin düzenleme talebi geliyor. Biz de bu yönde birtakım çalışmalar yürütüyoruz ama bu sektöre ilişkin bugüne kadar bir faaliyetimiz, bir şeyimiz olmadı ve bize ulaşan bir talep de yoktu. Bizim gözlemimizce, tabii değerlendirilmesi gereken noktalar olarak sektörün bütünlüklü ve organize bir yapı arz etmediği yönünde bir tespitimiz var ve yine pazara uygun, istenilen nitelikte ürün bulunması, bunların perakendeciye ulaştırılması noktasında birtakım sorunlar olduğunu, işin elektronik ticaret boyutunun ayrıca değerlendirilmesi gerektiğini, bir de bu işi yapanların mesleki yeterlilik ve ürünlerin standardizasyonu boyutunun da önemli olduğunu biz değerlendiriyoruz.

Bunun dışında, tabii ki bizim Genel Müdürlüğümüz uhdesinde kontrolü yapılan ticaret borsalarının bazılarının kotasyon listesinde burada yer alan ürünler yer almakta ve dolayısıyla orada da ticareti yapılmakta. Özellikle malumunuz, son yıllarda biz lisanslı depoculuk sistemini kurduk ve geliştirmeye çalışıyoruz. Lisanslı depoculuk sistemine tıbbi ve aromatik bitkiler eklenilebilir mi; değerlendirilebilir. Bu yönde de aslında bize bir ticaret borsamız vasıtasıyla yeni bir başvuru oldu ama somut bir başvurudan ziyade bir iyi niyet talebi yönünde.

Tabii ki lisanslı depoculuğa devlet olarak çok ciddi destekler veriyoruz, çok önemli teşvikler veriyoruz. Denizli Ticaret Borsasının bir başvurusu olmuştü kekik özelinde, Denizli'nin kekik üretiminin Türkiye'nin kekik üretiminde çok büyük bir payı olduğu ve dolayısıyla da kekik özelinde lisanslı depoculuk sisteminin kurulabileceğine yönelik bir başvuruları vardı ama tabii, lisanslı

depoculuk sistemine dâhil edilebilmesi için de öncelikli olarak hukuksal altyapıyı oluşturmamız, ilgili ürün bazında tebliğ ve standartları oluşturmamız gerekiyor ve akabinde de bununla ilgili özel sektörün aslında bir girişimi, bir lisanslı depo girişimi olması gerekiyor. İşin tebliğ ve standardını oluşturma kısmı biraz kolay ama bu noktada aslında piyasadaki talebin gerçekçi bir noktaya gelmesi lazım. Yani o anlamda bize somut bir talep de gelmedi bugüne kadar ama işin doğrusu, bizim bu anlamda aklımızda var acaba lisanslı depoculuk sistemine tıbbi bitkileri, aromatik bitkileri dâhil edebilir miyiz diye.

Genel Müdürlüğüm adına söyleyebileceğim bunlardır Sayın Komisyon Başkanım.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Biz teşekkür ediyoruz, sağ olun.

Buyurun.

5.- Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdür Vekili Hakkı Karabörklü'nün, Ürün Güvenliği Denetimi Tebliği hakkında sunumu

TİCARET BAKANLIĞI ÜRÜN GÜVENLİĞİ VE DENETİMİ GENEL MÜDÜR VEKİLİ HAKKI KARABÖRKLÜ – Sayın Başkanım, Sayın Komisyon üyeleri; saygıyla selamlıyorum heyetinizi.

Az önce ilgili genel müdürlüklerimizin bahsettiği üzere Ürün Güvenliği Denetimi Tebliği 2019/5 sayılı tebliğ kapsamında bu ürünler 12 ve 9 GTİP'li pozisyon kapsamındaki ürünlerin ithalatı denetimleri Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından denetleniyor. Bu ürünlerin ithalatında önceden ön bildirim, ilgili bitki sağlığı sertifikaları alındığı için ilk başta kontrolü yapılıyor, genellikle ülkemize ithal edilmeden önce bu ürünlerin ithalatına izin verilmiyor.

Benim şimdi söyleyeceklerim bu kadar.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyoruz.

IV.- ARAŞTIRMA KOMİSYONLARI

A) GÖRÜŞMELER

1.- Ticaret Bakanlığı temsilcilerinin yaptıkları sunumlara ilişkin görüşmeler

BAŞKAN - Üyelerimizden soru sormak isteyen var mı?

Buyurun.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederim Sayın Başkanım.

Sayın genel müdürlere de çok teşekkür ediyorum.

Şimdi, “Uluslararası rekabetçi UR-GE projeleri getirirlerse destekte bulunuyoruz.” dediniz. Mesela, bir aktar geldi size ve belli bir ürün mü seçiyorsunuz? Diyelim ki kimyonu kim satarsa ona mı yapıyorsunuz ya da adam geldi, diyecek ki “Ben Fransa’da bir aktar dükkamı açıyorum.” Böyle mi oluyor, bunun işleyişi nedir?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Şimdi, Bakanlığımızın desteklerini biz üç kategoriye ayırıyoruz. Birincisi, pazara giriş için hazırlık aşaması. İkinci aşama, pazarda tutunma ve pazarda derinleşme aşaması. Üçüncü aşama, markalaşma ve tasarım aşaması, ürünlerin artık en kaliteli olduğu aşama. Şimdi, birinci aşama bizim ihracatı henüz bilmeyen, ihracatı bilen ama daha devamlı, sürekli ihracat yapamayan firmalarımızın ihracatçı olabilmesi, uluslararası rekabetçiliği kazanabilmesi adına bunlar bu işi bireysel olarak yapamayacakları için kendi üyesi bulundukları ticaret odaları ya da ticaret borsaları üretici dernekleri, meslek dernekleri, mesleki örgütler, organize sanayi bölgeleri, endüstri bölgeleri, TOBB, TİM, DEİK gibi kuruluşların

önderliğinde... Yani bir vilayet alalım, Afyon. Afyon Ticaret Sanayi Odası bu tıbbi ve aromatik bitki ihracatını geliştirme projesi diye bir proje başlığı koyuyor, oraya diyor ki işte A firması, B firması, C firması yani bu ürünleri üreten ama ihracatçı olamayan firmaları da bu proje kapsamına alıyor, Bakanlığımıza müracaat ediyor “Ben bu firmaları buldum, 10 firma, 15 firma, 20 firma, üç yıllık bir proje metniyle –bunlar çok kolay şeyler, öyle çok prosedürü olmayan şeyler- biz bu firmalarımızı ihracatçı yapmak istiyoruz, bu anlamda şunları yapacağız, Bakanlık olarak bize destek verir misiniz?” diyor. Bizim desteklerimiz şu şekilde: URGE Projesi dediğimiz, Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Projesi’nde giderleri ticaret odası, ticaret borsası yapıyor ama biz o giderlerin yüzde 75’ini sonradan harcamayı yapan iş birliği kuruluşumuza yani örnek de verdim, Afyon Ticaret Odasına bize faturalarını getirdikten sonra yüzde 75’ini kendilerine geri ödüyoruz, böylece onların maliyetlerini oldukça hafifletmiş oluyoruz Bakanlık olarak.

Bu proje kapsamında ne yapılıyor Sayın Vekilim: Firmaların, yani o 10-15 firmanın önce ihtiyaç analizi yapılıyor yani bu konuda dışarıdan danışmanlık alıyor ticaret odası. Gel, ben şu 10-15 firmayı buldum, bunların ihtiyaçları ne, niye ihracat yapamıyorlar, bunların eksiklikleri ne, bu anlamda bir çalışma yapıyor. Bunun faturasını biz 400 bin dolara kadar destekliyoruz.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Tamamını mı karşılıyorsunuz?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Yüzde 75’i, 400 bin dolara kadar karşılıyoruz.

Sonra, eğitim. Yani bu eksikliklerin giderilmesi için yine danışmanlık hizmetleri eğitimleri alınıyor. Yine 400 bin doların içerisinde bunlar da destekleniyor. Akabinde, firmaların ihtiyaç analizleri yapıldı, eğitimleri yapıldı, artık yurt dışıyla tanışılacak. İşte yurt dışında bir organizasyon yapılıyor, yine istenilen şekilde bizim ticaret müşavirliklerimiz aracılığıyla oradaki ticaret odalarıyla irtibata geçilmek suretiyle bir organizasyon gerçekleştiriliyor ticaret heyeti dediğimiz; 10-15 firmayı alıyoruz, Almanya’ya götürüyoruz, ABD’ye götürüyoruz, Çin’e götürüyoruz ve bu manada yapılan harcamaların şeylerini 150 bin dolara kadar, ticaret heyeti başına yine yüzde 75’ini destekliyoruz.

Sonra dedik ki: Biz oraya gitmiştik, orada tanıştığımız firmaları Türkiye’ye getireceğiz, bir ticari ilişki kurduk artık, onların, alım heyeti dediğimiz, yabancı misafirlerin konaklamasını, ulaşım giderlerini, yine Türkiye’deki organizasyon giderlerinin yüzde 75’ini -100 bin dolara kadar- destekliyoruz. Bu programdan mezun olanı, bu üç yıllık süre bitti, çok başarılı bulursak iki yıl daha bu projeleri uzatma yetkisi var bakanlığın. Daha sonra, üç yıl sonunda ya da beşinci yıl sonunda program bittikten sonra firmalarımızı 50 bin dolara kadar -yüzde 75’ini- bireysel danışmanlıklarla yine destekliyoruz. Bu proje bu şekilde Sayın Vekilim.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Siz kaç yıldır bu işlerle uğraşıyorsunuz? Şunun için soruyorum: Bunun pratik yanı ne? Bu şeyleri kâğıt üzerinde çok güzel anlatıyorsunuz da mesela 3 şirketi, 5 şirketi, 10 şirketi biz götürdük, işte yurt dışında şu, şu ülkelerle bağlantı kurduk, bunlar yılda şu kadar ihraç yapıyor durumda olanlar var mı?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Tabii, tabii, olmaz olur mu. Ben yaklaşık üç buçuk, dört seneye yakındır İhracat Genel Müdürlüğü yapıyorum, yirmi beş senedir Ticaret Bakanlığındayım. Uzman yardımcılığından Genel Müdürlüğe kadar bu işleri hep takip ettik. URGE projeleri kapsamında yaklaşık 8 bin tane firmamıza bu anlamda biz destek sağladık. URGE projeleri alandan, yani bizzat bunu yaşayanlardan Bakanlığa en çok teveccüh edilen, en çok teşekkür edilen projelerdir. Yani, bu noktada bu anlamda proje geliştirmek isteyen bir ticaret odası, bir ticaret borsası, bir iş birliği kuruluşu, bir dernek varsa derhâl bizimle, benimle temas kursunlar, ben hemen onların projelerini yapayım. Hiçbir problem olmaz Sayın Vekilim.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederim.

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Estağfurullah.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bu tıbbi aromatik bitkilerin sınıflanmasında 9 ve 12 dedik ya, bu uluslararası şartlara göre mi 9 ve 12 yoksa biz mesela ülke olarak sadece tıbbi aromatik bitkilere yönelik bir sınıflama yapabilir miyiz?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Şimdi, bu Gümrük Giriş Tarife Cetveli dediğimiz tarife cetveli Dünya Gümrük Örgütü denilen bir gümrük örgütü var ve eğer yanılmıyorsam ilk 6 dijit dünya açısından standart, diğer açılımları ülkeler yapıyorlar. Onun için dünyada bu şeyin fasılları değişmez yani 9 ve 12'nci fasıllar her yerde kekiktir, defnedir, neyse, yalankozdur, meyan köküdür, kimyondur, onlar hiçbir şekilde değişmez. Değişse zaten ülkeler arasında ticaret zaten yapılamaz hâle gelir, biri 9 der, biri 15 der, onun için herkes aynı dili konuşur bu manada yani bir telefonun tarife cetvelindeki yeri Almanya'da da aynıdır, Türkiye'de de aynıdır, Çin'de de aynıdır. Sadece ülkeler kendi istatistiklerini takip etmek amacıyla ilave 2 dijit, 3 dijit koyarlar, kendi istatistikleri anlamında o noktada kendi kayıtlarını takip ederler ama ilk 6 dijit bütün dünya ülkelerinde standarttır.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bizim bu ihracat ve ithalatla bu sınıflama dolayısıyla zorlandığımız herhangi bir ürün oluyor mu? Mesela bazı ürünler ona da girmiyor, buna da girmiyor gibi ortada kaldığımız pozisyon oluyor mu?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Benim o konuda bir şeyim yok, bilmiyorum. Belki Gümrükler Genel Müdürlüğümüz cevap verebilir.

TİCARET BAKANLIĞI GÜMRÜKLER GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA GÜMÜŞ – Sayın Vekilim, Sayın Genel Müdürlüğünüzün de bahsettiği gibi bu 6 rakam Dünya Gümrük Örgütünden alınma. 8 rakam... Bizim 1996'dan sonra Gümrük Birliğine girmemiz münasebetiyle artı 2 rakamı Avrupa Birliği kombine nomanklatörü dediğimiz birleşik nomanklatürden sınıflandırmadan alıyoruz. Bizim kullandığımız 12 rakam var. 9 ve 10'uncu rakamlar da kendi ulusal, millî vergi uygulamalarımız için yapılan, eklenen rakamlar. 11 ve 12'nci rakamlar ise bizim genelde daha detay, ayrıntı ürünleri belirleyebilmek ve istatistiki bilgileri temin edebilmek için yaptığımız açılımlar. Küllisi, birlikte hepsi bütün bu 12 rakam Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu olarak aktarılıyor. Tabii ki bu sınıflandırmanın en başında yine Dünya Gümrük Örgütü, uluslararası anlaşmalarla taraf olduğumuz Armonize Sistem Anlaşması... 1988'de biz bunu kabul ettik, 1989'dan itibaren uyguluyoruz. Orada zaten başta bu metnin yorum kuralları dediğimiz 6 tane yorum kuralı var. Zaten malumunuz devreye yorum girdiği zaman elbette ki sınıflandırmada da hatalar olabiliyor. Kaldı ki bazen ve çoğu zaman da, bütün, tek tek sayma değil de, diğerleri diye sınıflandırma yapıldığı zaman acaba oraya hangi ürün girer burada mutlaka ihtilaflar var. Bu ihtilafları halletmek için de hem bahsettiğimiz Dünya Gümrük Örgütünün de sınıflandırma görüşleri, sınıflandırma avileri, sınıflandırma kararları dediğimiz kararları var, hakeza yine Avrupa Birliğinin sınıflandırma kararları var. Onları da biz hemen hemen eş zamanlı olarak -İngilizce yayınlanıyor veya Fransızca- Türk mevzuatına kazandırıyoruz ama mutlaka ve mutlaka tabii ki sınıflandırmada hataları sifra indirmek mümkün değil, sınıflandırmada her zaman sıkıntılar oluyor. Ama burada tekrar ifade edecek olursak, ülkemiz için önemli bir ticari bitki varsa mesela, biz kendi 10, 11, 12'li düzeyimizde ekleme yapabiliriz, daha belirgin hâle getirebiliriz.

Teşekkür ederim.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bir de mesela baktığımız zaman ihracat ve ithalat yapılan bazı kalemler aynı kalemler yani hem ihracatını yapmışız hem ithalatını yapmışız. Burada bir özellik var mı bu ihracat-ithalatla aynı üründeki... Piyasada varsa niye geliyor? Yoksa buradaki benzerlikte bir fark var mı, size yansıyan bir sınıflama farkı var mı?

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – Evet, Sayın Vekilim, İhracat Genel Müdürümüz Volkan Bey’in dediği gibi, kekik ihracatımızda 1’inci sırada ama ithalata da bakıyoruz, karabiber, anason, sonra kekik geliyor yine. Ama tanımda “diğer kekik” diyor, ezilmemiş, öğütülmemiş olanlar. Bu anlamda yani yöresellik anlamında farklılık olup olmadığına çok vakıf değiliz ama özellikle bazı firmalarımız bu alanda, kekik ihracatında dünyada 2’nci sırada. Dünya pazarına hitap edebilmek için eğer içeriden yeteri kadar temin edemiyorsa ya da fiyat avantajı falan birtakım etkenler varsa bunu ithal edip burada kendi işleyip paketleyip tekrar ihraç edebiliyor. Bu istatistiklerin bir kısmı da ihraç kaydıyla ithalat. Getiriyor burada paketliyor, öğütüyor, tekrar ihracatını yapabiliyor.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Girdi-çıkı yapıyor.

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – Bu anlamda benzeşik ürünlere rastlıyoruz ithalat, ihracatta. Bu farklı sektörlerde de oluyor, kuruyemişte de oluyor. Çekirdek bizde de var ama getirip burada paketleyip gene ihraç edebiliyorlar. Bu tip şeyler ticarete yaşanabiliyor. Hatta, dünyada yetişen şeylerin ticaretini yapıp dünyaya pazarlayabilmemizin de bizim hem ihracatımız, hem istihdamımız hem büyümemiz açısından son derece faydalı olacağını değerlendiriyoruz. Yani dünyada o sektörde söz sahibi olmak için bu tip operasyonların yapılmasının da faydalı olduğunu mütalaa ediyoruz.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bir işlemden geçiriyoruz aldığımız ürünü yani.

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – Evet.

BAŞKAN – Veyahut da şimdi kekik denilince, bir sürü çeşidi var. Demek ki yağ çıkarmayla ilgili bu da yeterli elimizde var. Olmayanı dışarıdan getirip burada işleyip tekrar gönderiyoruz ya da iç piyasada kullanıyoruz o şekilde mi?

TİCARET BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRÜ AHMET ERKAN ÇETİNKAYIŞ – Evet Sayın Vekilim, bir kısmı o şekilde. Bir kısmı iç pazar için geliyor, bir kısmı ihracat için geliyor.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Başkanım araya girmek istiyorum.

BAŞKAN – Tabii ki buyurun.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Biliyorum, belki usul böyle değil ama.

BAŞKAN – Usul şey değil, buyurun dinleyebiliriz sizi arada.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Biz direkt bu işi yapan olarak o faturaların altındaki ihracatın bizim ham bitki ihracatımız olduğunu, Türkiye’de uçucu yağ çok az olmakla beraber belki kekiğin suyu, onun haricinde sadece kekiği ham olarak ihraç ettiğimizi biliyoruz, bu bir gerçek. Faturalarda bunlar görünmüyor, yani altı evraklara bakmak lazım. Ama gerçek olan, kekikte, meyanda ithalatı yapmamızın sebebi, yurt dışında üretim aşamasındaki belge eksikliği ve kaliteli ham maddeye inanmadığından bazı firmaların ithalat tercihleri oluyor ama esası, orada biz bitmiş ürün getiriyoruz. Tıbbi olarak gıdada veya ilaçta kullanılmayacağını beyan ederek kekik ekstresi, kekikle ilgili yapılmış, fibre edilmiş malzemeler getiriyoruz, yem sanayisinde kullanmak için,

gıda sanayisinde kullanmak için, beyan etmeden gıda takviyesinde kullanmak için, şerbetlerde veya başka yerlerde kullanmak için bu ham maddeleri bu sebeple getiriyoruz. Ham olarak kekik getiren çok azdır diye düşünüyorum çünkü çok firmayla çalışıyoruz, ortak olarak kekikğin o dönemki durumlarını konuşuyoruz. Ham olarak getirildiğini zannetmiyorum, işlenmiş olarak geliyor ama işlenmiş olarak bir fasıl ve başlık olmadığı için orayı ayırt edemiyoruz.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bizim işlemede zorluğumuz var mı ülkede bu dediğiniz şeyde?

ENA FARMA A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Bunu sıra bana gelince konuşacağım, çok var çünkü konuşulacak, burayı bölmek lazım.

BAŞKAN – Tamam.

Evet.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bir şey sormak istiyorum Başkanım.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Kabukcuoğlu.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Sayın İhracat Genel Müdürüne sormak istiyorum, bu kadar tecrübesi var, hem de bu işin içindeler: Hani, bilginin bir örtülü olanı vardır, bir açık olanı vardır. Bu rakamlar falan bunlar işin açık yanı da sizce burada istikbal nerede, bizim için hangi bitkinin ihracatını yapmak daha elverişli, böyle kafanızda oluşmuş bir bilgi, fikir var mı? Mesela kekik mi çok iyi, karanfil mi iyi, hangisi iyi gidiyor ya da?

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Şimdi, ben, hani, bu konuda zaten sunumumda da bir noktaya dikkat çekmiştim. Dünya ticaretindeki tıbbi ve aromatik bitkilerden hangilerinin daha fazla paya sahip olduğunu ifade ederken belki bu soruya bir nebze olsun cevap vermiş olabilirim. Dünya ticaretinde 3 milyar 469 milyon 524 bin dolarlık yüzde 26’yla bir paya sahip kırmızı ve diğer biberler, kurutulmuş, ezilmiş, öğütülmüş olarak. Yine parfümeride veya eczacılıkta kullanılan bitkiler ve bitki parçaları 2,7-2,8 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahip dünyadaki potansiyel olarak. Akabinde; vanilya, diğer baharat karışımları, zencefil, kimyon, ginseng kökü, karanfil, zerdeçal gibi...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Onları gördük de sizin kafanızda oluşmuş, keşke Türkiye’de şu çok yetişse, bununla iyi pazar gözüktüyor gibi falan böyle bir düşünceniz oldu mu?

BAŞKAN – Dünyada, kırmızı ve diğer biberler noktasında Türkiye’nin ihracatı 7,4 milyon dolar. Yani 3,5 milyar dolarlık bir dünya pazarında 7,4 milyon dolarlık bir paya sahibiz. Demek ki bu noktada mevcut değerlendirilebilecek çok potansiyel var ülkemiz açısından. Yani biz biber yetiştiremeyecek bir ülke değiliz. Bu noktada bir potansiyel gözüküyor. Vanilya, tabii, iklim olarak Türkiye’de yetişebilir mi, yetişemez mi, o konuda ben teknik bir bilgi sahibi değilim ama zencefil, kimyon, ginseng kökü gibi ürünlerin dünya ticaretinde bir potansiyeli gözüküyor. Sunumumda ifade ettiğim, dediğim şey şuydu Sayın Vekilim: Bizim en önde gelen ürünlerimizin hiçbirisi dünyada önemli bir yere sahip değil. Yani biz genelde kekik ve defne yaprakları olarak ön plana çıkmış bir ülkeyiz. Bu noktada belki başka ürünlerin iklim olarak potansiyeli varsa yetiştirilmesinde yarar olabilir.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bu konuda mesela bir kişi kafasına göre bir aktar açabilir, ticaretini yapabilir mi? Bununla ilgili mevzuatlarda sıkıntı var. Aynı zamanda bu ürünlerin reklamıyla vesaireyle de ilgili sıkıntılar var. Şimdi bu konuyla ilgili Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Tarım Bakanlığı gibi bakanlıklarda koordineli olarak burada bir meslek hiyerarşisini, açılmasından ticaretine kadar düzenleyen bir çalışma var mı, şu ana kadar yapılmış bir şey var mı?

TİCARET BAKANLIĞI İÇ TİCARET GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ADEM BAŞAR – Sayın Komisyon üyelerim, biz Bakanlık ve İç Ticaret Genel Müdürlüğü olarak... Aslında son yıllarda ülkemizde bu yönde tereddütler çok artıyor, yani sektörel bazda, bazı sektörlerde genel düzenlemelerin ötesinde birtakım özel düzenleme talepleri oluşuyor. İşte, bu mesleği icra edecek kişilerde belli standartların aranması, iş yerlerinde belli standartların aranması, sermaye yeterlilikleri ya da benzeri gibi bu yönde belli meslekler için biz düzenlemeler yaptık. Örneğin emlak ticaretine ilişkin olarak, örneğin ikinci el otomotiv ticaretine ilişkin olarak, işte, kuyumculuk sektörü için böyle bir talep geliyor. Ama onun ötesinde bahse konu hususta böyle bir düzenlememiz şu an için iç ticaret açısından söz konusu değil. Genel ticari düzenlemeler çerçevesinde, dediğim gibi, esnaf ya da tacir vasfını kazanarak ticaret odası ya da esnaf odasına, ticaret sicili, esnaf siciline kayıt olarak, veri kaydınızı açtırarak bu faaliyette bulunma şansına şu an sahipsiniz. Ama dediğim gibi, aslında benim de kendi değerlendirmelerimde dikkatimi çekmişti, yaşanan sorunlardan biri de bu tip mesleklerde aslında işin diğer boyutları dikkate alındığında bir öz disiplini oluşturma, meslek disiplini oluşturma noktasında sıkıntı yaşıyor, bu da başka sorunlara yol açıyor. Ama bizim şu an için böyle bir çalışmamız yok. En azından işin mesleki, ticari boyutunun özel olarak düzenlenmesi yönünde ülkemizde Bakanlığımızın bu yönde bir faaliyeti yok. Ama dediğim gibi, şeye göre değerlendirilecek bir husustur bu.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bence Başkanım, Komisyonun belki de notlarından birinin de bu olması gerekiyor. Hem Sağlık hem Tarım, Ticaret, ilgili bakanlıklar varsa başkaları da, Çalışma belki... Bir meslek standardı oluşturulması, bunların reklamına kadar düzenlemesinin de... Mesela bazı bitkiler direkt Tarım Bakanlığından onaylı olarak ilaçmış gibi satılıyor. Ama gerekiyor ki o ilacın aslında Sağlık Bakanlığı ruhsatı olması gerekiyor. Bu gibi konularda da bir çatıyı belirleme adına bir ortak çalışma ihtiyacı var gibi geliyor bana.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Söz almak istiyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Ülkemizde -belki siz beni tamamlarsınız- bitki satılan yerler “aktar” diye geçiyor. Aktarların açılabilmesi için, evet, esnaf odasına gitmesi gerekiyor ya da ticaret odasına, okey, arkasından gitmesi gereken yer Sağlık Bakanlığıdır. Aktarlar Sağlık Bakanlığına bağlı dükkânlardır, perakende yerleridir. Tebliği vardır. Denetlemesini sağlık il müdürlüklerindeki eczacılar yapar. Ama içeride satılan bütün ürünler Tarım Bakanlığına aittir. Hatta izinlidir; kutulu, formlu olanlar izinlidir, formsuz olan, paketli olanlar firmanın kendi üretim iznine bağlı üretilir ve form bağlayıcılığı da yoktur, istediği şekilde satar. Bu, bakanlıklar arasında kaybolmuş bir bilgi gibi geldi bana şu anda, katkı vermek istedim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederiz.

Genel müdürlerimize teşekkür ediyoruz.

Önümüzdeki günlerde de tekrar kendi Genel Müdürlüğünüzde bu konuyla ilgili olanlarla ilgili bize bir bilgi sunarsanız, “Genel Müdürlüğümde şöyle bir yasal düzenleme olursa önü açılır bu işlerin.” diye bir bilgi olursa, o bilgileri de alırsak onu da raporumuza ekleriz.

Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun, tekrar yine görüşeceğiz.

Şimdi hocalarımızdan Prof. Dr. Hasan Kırmızıbekmez'i dinleyelim.

TİCARET BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜR VOLKAN AĞAR – Başkanım, biz ayrılabilir miyiz, müsaade isteyebilir miyiz?

BAŞKAN – Zamanınız varsa dinleyin, yoksa gidebilirsiniz, sizlerin de işleri yoğunudur. Çok teşekkür ediyoruz. Genel Müdürlük bazında geldiniz, bizi bilgilendirdiniz, teşekkür ediyoruz. Tekrar yine Fatih Bey’le de, Komisyon üyeleriyle de bilgi alışverişinde bulunalım. Çünkü bu Komisyon daha bir ay kadar süre oldu, üç aylık bir süre ama Meclis tatile girdiği zaman herhâlde süre uzayacak ekim ayına kadar, yani yine irtibatı kesmeyelim, yani güzel bir şey çıksın, hedefine ulaşmış olsun bu Araştırma Komisyonu. Tekrar bilgilerinize başvuracağız.

Çok teşekkür ediyoruz, ayağınıza sağlık, sağ olun.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Kırmızıbekmez.

III.- SUNUMLAR (Devam)

6.- Prof. Dr. Hasan Kırmızıbekmez’in, bitkilerin tedavide kullanılması, Türkiye’nin tıbbi ve aromatik bitki potansiyeli, pazarlanması ve öneriler hakkında sunumu

PROF. DR. HASAN KIRMIZIBEKMEZ – Sayın Başkanım, Sayın Komisyon üyeleri, kıymetli katılımcılar; sunumuma başlamadan önce ben de hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

Bugün sizlere Türkiye’nin tıbbi ve aromatik bitki potansiyeli hakkındaki bilgilerimi ana hatlarıyla paylaşmak istiyorum. Tabii, mesleğimiz icabı biz olaya eczacılık tarafından biraz daha fazla bakmak istiyoruz. Bitkisel ilaç, bitkisel drog ve kaliteli standardize bitkisel ürün açısından olayı değerlendirmek istiyorum. Sunumun içeriğine baktığımızda, öncelikle bitkilerin tedavide kullanılışlarıyla ilgili çok kısa bir giriş yaptıktan sonra Türkiye bitki örtüsünden bahsedip daha sonra tıbbi bitkilerin kültüre alınmasının öneminden, sonrasında farmakope kalitesinde bitkisel drog eldesi, standardize bitki ekstresi üretimi, tıbbi bitkilerden biyoaktif bileşiklerin saflaştırılması ve daha sonra birkaç tane kültür yapılabilecek bitki türleri önerim olacak. Sonrasında tıbbi bitkilerde pazarlama ve sonuç önerileriyle sunumumu tamamlayacağım.

Hepimizin bildiği gibi, bitkilerin tedavide kullanılışının insanlığın tarihi kadar eski olduğunu biliyoruz ve şu anki Dünya Sağlık Örgütü verilerine baktığımızda, dünya nüfusunun, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin nüfusunun yüzde 80’i hastalıkların tedavisi için veya hastalıklardan korunmak amacıyla bir şekilde tıbbi bitkileri kullanmakta. Tabii, bitkilerin geleneksel tedavi sistemlerindeki kullanılışına baktığımızda, yine hepimizin bildiği üzere, bunların çay hazırlama şeklinde veya tentür veya şurup şeklinde veya toz şeklinde olduğunu söyleyebilirim. Yeryüzünde taksonomisi yapılmış, yani bilimsel olarak sınıflandırılmış yaklaşık 300 bin bitki türü bulunmakta ve bunun da yine yaklaşık 10 bini tedavide kullanılmakta.

Peki biz günümüzde tıbbi bitkilerden sağlık alanında nasıl yararlanıyoruz? İki ana başlıkta bunu toparlayabiliriz. Birincisi; ilaç etken maddesi elde etme, yani bugün reçete edilen morfin, kodein, paklitaksel gibi, digoksin gibi birtakım ilaç etken maddelerinin saflaştırılıp kullanılması, ikinci alan ise bitki ekstrelerinin daha çok kullanıldığı yani fitoterapi alanı. Burada, tabii, ham droglar kullanılabileceği gibi, yine Türkiye’de Sağlık Bakanlığından ruhsat alan geleneksel bitkisel tıbbi ürünler veya Tarım Bakanlığından izin alınan takviye edici gıdalar, tıbbi çay şeklinde veya nutrasötik şeklinde bunlar kullanılabiliyor. Erdem Hocam biraz daha ayrıntılı bilgi verecektir sanırım. Doğal kaynaklı ilaç etken maddesi eldesine baktığımızda bugün reçete edilen ilaçların yaklaşık yüzde 40’ının doğal kökenli, yani ya doğadan elde edilmiş veya bunun yarı sentetik türevi veya bunları model alarak oluşturulmuş ilaçlar olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye bitki örtüsüne baktığımızda -tabii, rakamlar her gün değişmekte çünkü yeni türler bulunmakta- yaklaşık olarak 11 bin bitki türü Türkiye’de doğal olarak yetişmekte, taksonları kattığımızda bu sayı 12 bine ulaşmakta. Tabii, bu rakamın önemini vurgulamak açısından tüm Kıta Avrupası bitki

türü sayısına baktığımızda yaklaşık rakamın aynı olduğunu söyleyebiliriz ve bu bitkilerin de yüzde 30'u, yaklaşık 3.600'ü endemik, yani sadece Türkiye'de yetişen bitkiler. Bunun dışında Türkiye birçok bitkinin de gen merkezini oluşturuyor.

Neden peki bu kadar çok tıbbi bitki yetişiyor Türkiye'de? Bunun da nedeni, bu haritada gördüğünüz üzere, Türkiye 3 fito coğrafik kuşağın kesişmesi noktasında. Kuzeyden Avrupa, Sibirya, yeşil olarak gösterilen, Batı Anadolu ve Güney Anadolu'da Akdeniz iklim kuşağı ve Orta Anadolu ve Doğu Anadolu'da ise İran Turan fitocoğrafik kuşaklarının olması nedeniyle.

Tıbbi bitkilerin kültürünün alınmasının önemiyle devam edecek olursak; tabii, ülkemizde kültürü yapılan tıbbi ve aromatik bitki sayısının maalesef oldukça az olduğunu biliyoruz. Neler var mesela: Haşhaş bitkisi, anason, lavanta, kimyon -az önce de bahsedildi birkaçından- ve birçok tıbbi aromatik bitki doğadan toplanmakta, yine defne yaprağı, adaçayı, biberiye, ıhlamurda olduğu gibi. Birtakım bitki türleriyle ilgili rakam vermek istiyorum. Türkiye'de iç ve dış ticareti yapılan bitki türünün yaklaşık 347 olduğu belirtiliyor ve bunun da 139'unun ihracatı yapılmakta ve bu bitki türlerinden kültürü yapılan tür oranının ise yaklaşık yüzde 7 olduğunu görüyoruz. Yani yüzde 30-35 civarında bitki türünün kültürünün yapıldığını görüyoruz. Bu sayının ise oldukça az olduğunu söyleyebiliriz.

Tabii, sürdürülebilir, kaliteli ve standardize drog elde etmek için tıbbi bitkilerin ıslah edilmesi ve kültürünün alınması oldukça önemlidir. Kültürü alınan bitkiler ne olacak? Aynı toprak şartlarında aynı suyu alacaklar, aynı iklim koşullarında üretilcekleri için tabii ki yüksek verim yanında değişmez kalitede ve yüksek kalitede drog elde edilmiş olacaktır.

Tabii, bitkilerin göstermiş oldukları bu çeşitli farmakolojik etkiler bunların içermiş oldukları birtakım kimyasal bileşikler nedeniyle. Biz bunlara fitokimyasallar da diyoruz. Bitkilerde, tabii, tek bir aktif bileşen olmadığı gibi, çoğunlukla birden fazla etkili bileşik olabiliyor ve bazen, çoğunlukla da biz bunların aktif bileşenlerini tam olarak bilemeyebiliyoruz çünkü karışım olarak sinerjik bir etki gösteriyorlar. Bitkilerin bu kimyasal etkilerinden sorumlu olan kimyasal profilini etkileyen faktörlere baktığımızda, bunlar kültür koşulları, üretim koşulları, satış koşulları yanında tabii ki genetik, fizyolojik ve çevresel faktörler de biyokimyasal ve sekonder metabolit profilini doğrudan etkilemekte.

“Standardizasyon” dedik, peki standardizasyon nedir? Satılan her bir ilaç serisinden aynı etkiyi almanın garantiye alınmasının bir sürecidir standardizasyon, bu bakımdan oldukça önemlidir. Her bir fitoterapötik ürün olarak baktığımızda, aynı miktar ekstrenin veya aynı miktar biyoaktif bileşik veya bileşiklerin bulunması anlamına gelir.

Kültür çalışmaları tabii standardize bitkisel ilaç üretiminin ilk basamağını oluşturmakta. Yine, kültür almak da tabii zirai uygulamalardan kaynaklanabilecek, az önce de bahsedildi, birtakım tarım ilaçlarının veya diğer kontaminasyonların önlenmesinin de büyük ölçüde önüne geçilmiş olacağını düşünmekteyim. Gerek iç piyasaya gerekse de dış piyasaya sunulacak olan tıbbi ve aromatik bitkilerin kültür bitkisi olması oldukça önemli.

Tıbbi ve aromatik bitkilerden tabii 3 şekilde yararlanabiliriz. Birincisi: Ham bitkisel drog hazırlama, eczacılık açısından. İkincisi: Daha da önemlisi belki, katma değeri yüksek bitki ekstraktları hazırlama. Bir de üçüncüsü: Biyoaktif bileşiklerin saflaştırılması. Mesela meyandan gliserizin veya işte göl soğanından galantamin ya da colchicum veya diğer gloriosaya türlerinden kolşikozit ekten maddelerinin sınıflandırılması ve izolasyonu gibi.

Tedavi amacıyla kullanılacak tabii drogların mutlaka farmakope kalitesinde ve standardize olması gerekiyor. Tabii biz Avrupa Farmakopesi'ni benimsemiş durumdayız ve buna adaptasyon olarak da yine kendi farmakopemizi çıkarmış durumdayız. Bitkisel drogların veya ekstrelerin taşınması gereken standartlar farmakopelerde ayrı monograflar hâlinde yer almakta yani kalite kriterlerini biz burada buluyoruz ve bu analizlerin yapılması gerekiyor.

Mesela bir örnek vermek istiyorum, standardize drog olarak, mesela Avrupa Farmakopesi'ne baktığımızda St John's Wort Hypericaceae, işte bu drogun tanımını yapıyor: Çiçekli üst kısımlar... Diyor ki: Şu etken madde, işte hiperisin üzerinden veya hiperforin üzerinden en az şu kadar olması gerekir.

Türkiye'de kültürü yapılacak olan tıbbi aromatik bitkilerden tabii farmakopeye uygun drog hazırlanarak tıbbi kullanım amacıyla eczanelere kaliteli ve sürdürülebilir ham drog tedariki yapılabilir. Mesela nelerin kültürü yapılıp verilebilir? Melisa, kekik, adaçayı, meyan ve papatya'yı buna örnek verebiliriz. Yine ham droglar işlenerek standardize bitkisel ekstreler veya uçucu yağlar, yine distilasyon yöntemiyle uçucu yağlar hazırlanarak bunlar kullanıma sunulmalı ve de standardize ekstre içeren farmasötik formda preparatların hazırlanarak yine eczanelerde satışa sunulmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Bir diğer boyutsa, tıbbi bitkilerden biyoaktif moleküllerin saflaştırılması boyutu yani ilaç boyutu, ilaç veya kozmetik boyutu diyelim. Burada saflaştırılan bileşikler ilaç sanayisinde kullanılabilir, mesela ruskogenin gibi bazı ilaçların bileşiminde yer almakta, kolşikozit, galantamin gibi veya kozmetik alanda kullanılabilir veya parfümeride özellikle uçucu yağlar veya uçucu bileşikler, işte linalol, geraniol, mentol gibi. Ancak burada şöyle bir dezavantaj var, bunun için öncelikle yüksek oranda etken madde içeren türleri bulmamız lazım ki maliyetler düşsün. Diğer taraftan, tabii burada birtakım üniteler kurmamız gerekiyor, bu da olayın maliyetini birazcık daha artırmış oluyor.

Kültürü yapılabilecek olan türler nelerdir? Tabii, burada öncelikle Türkiye florasında doğal olarak yetişen türlerle başlamanın daha doğru olacağını düşünüyorum ve tabii bunun dışında da Türkiye iklimine uyum sağlayabilecek bitkilerin de Türkiye'de yetişmesi bile bunların da kültürünün yapılmasının yine önemli olduğunu vurgulamak istiyorum.

Meyan, az önce de bahsettik, hem işte ihracatını yapıyoruz hem de ithalatını yapıyoruz. İşte Meryem Hanımda belirtti, ekstre olarak daha çok yani işlenmiş olarak bizim yapamadığımızı yaparak bunları aldığımızı belirtmiş oldum.

Türkiye'de doğal olarak yetişen önemli bir tıbbi bitki, işte kimyasal bileşim değerinde glisirizin, birtakım fenolik bileşikler var, ayrıntısına yani değışmeyeceğim. Fitoterapide kullanılışı yine peptik ülser tedavisinde. Drog kaynağı olarak bunlar doğadan toplanıyor, özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde, GAP yöresinde doğadan toplanarak bunlar ihraç ediliyor, iç ya da dış piyasaya sunuluyor.

Bir diğer bitki, yine önemli bir bitki, "ruscus aculeatus" dediğimiz "tavşanmemesi" denilen bir bitki. Bu da yine Türkiye'de doğal olarak kuzey ve güney bölgelerimizde orman altlarında, çam altlarında yetişen bir bitki. Bu bitkinin kullanılan kısmıysa toprak altı kısımları, işte, rizom ve kökleri kullanılmakta. Bileşiminde birtakım saponinler var. Yine hemoroit tedavisinde kullanılan ilaçların bileşiminde yer almakta. Kaynak olarak baktığımızda maalesef doğadan toplanıyor, dediğim gibi, kökleri de veya toprak altı organları kullanıldığı için de nesli de giderek azalmakta olan bir bitki.

Yine sarı kantaron, yine hepimizin eminim duymuş olduğu bir bitkidir, hypericum perforatum. Pazara baktığımızda, global pazara, en fazla ekstresi kullanılan bitkilerden birisidir. Antidepresan olarak kullanılan bir bitki. Türkiye'de de çok yaygın olarak yetişen bir bitki. Bu bitkinin de yine

kültürünün yapılması önemli. Haricen yine kullanımı da var, yara ve yanıklarda. Drog olarak tabii doğadan toplanmakta, standardize ekstre üretimi için yine bunun da kültürünün yapılmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Melissa officinalis “oğulotu” veya “melissa” olarak bildiğimiz bir diğer aromatik bitki. Bu da Türkiye’de doğal olarak yetişiyor ama çok yaygın değil. Tabii melissa oldukça değerli bir bitki, kolay kolay bulunmuyor, çoğunlukla da biz gerçek melissayı kültürde görebiliyoruz. Piyasada melissa olarak satılan bu drogların, bitkilerin çoğu melissa değil. Koku olarak çok benzer bir başka bitki, limon otu, “aloesia citriodora” dediğimiz bir bitki.

Evet, bileşiminden geçelim, kullanılışı fitoterapide sedatif, anksiyolitik olarak kullanılıyor. Türkiye’de kültür denemeleri var, bunu duyuyoruz, kültürleri yapıyor ancak yeteri kadar yapıyor mu? Bence yeteri kadar yapılmıyor, ihtiyacı karşılamıyor.

Bir diğer bahsedeceğim bitki, lavandula angustifolia veya lavandula officinalis, hakiki lavanta. Tabii burada hepimiz hemen şunu söyleyelim: Türkiye’de yetiştiriliyor, kültürü yapıyor, Isparta hemen aklımıza geliyor ancak orada yetiştirilen tür lavandan türü, daha çok tabii, çoğunlukla. Bir başka tür hibrittir, lavanden dediğimiz lavandula intermedia. Neden bu yetiştiriliyor? Çünkü bunun çiçek verimi daha fazla, yağ verimi biraz daha fazla. Özellikle parfümeride çok tercih ediliyor. Ama ilaç olarak kullanılan türe baktığımızda bunun lavandula angustifolia olduğunu biliyoruz çünkü burada uçucu yağdaki bir bileşen, kafur denilen bir bileşenin yüzde 5’ten daha az olduğunu görüyoruz. Ama Türkiye’de yetişen birçok lavanta türünde bunun kafur oranının daha yüksek olduğunu görüyoruz, dolayısıyla bunu tıbbi olarak kullanamıyoruz, daha çok kozmetik ve parfümeride kullanılıyor. Bugün lavandula angustifolia yani officinal olan türün daha çok Fransa, işte İngiltere ve Bulgaristan’da kültürünün yapıldığını biliyoruz.

Türkiye ikliminde rahatlıkla yetiştirilebilecek bir tür, az da olsa bu türün de kültürü yapıyor. İşte uçucu yağının özellikle linalol ve linalil asetat açısından önemli bir bitki.

Yine kültürü alınabilecek bir başka tıbbi bitki kedi otu, “valeriana officinalis” dediğimiz bir bitki. Bu da fitoterapide sedatif olarak, anksiyete giderici olarak kullanılan bir bitki ve global pazarda da oldukça rağbet gören bitkilerden birisi. Türkiye’de doğal olarak yetişiyor ama çok da yaygın değil dolayısıyla bunun da kültürünün yapılmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Parfümeride kullanılabilecek bir başka bitki ve Türkiye’de de yine sıklıkla gördüğümüz, çok güzel kokan bir bitki ve bundan dolayı da misk ada çayı olarak ifade edilen bir bitki, “salvia sclarea” dediğimiz bir bitki. Bunun da yine uçucu yağının çok hoş bir kokusu var ve parfümeride çok tercih edilen bir bitki. Koku olarak biraz lavantayı andırıyor çünkü linalol ve linalil asetat fazla. Bitki şu an bildiğim kadarıyla Fransa, Çin ve Amerika’da kültürü yapılan bir bitki.

Pazarlama konusuna baktığımızda, yine tabii daha güncel rakamları Ticaret Bakanlığından sayın genel müdürlerimiz bize aktardı ama dünya çapında işte 150 bin civarında dedi sanıyorum, 150 milyar dolar civarında bir tıbbi ve aromatik bitki pazarı olduğunu biliyoruz. Öne çıkan ülkelerden yine az önce bahsettim. Türkiye’deki tıbbi ve aromatik bitki pazarının da yaklaşık 2,5 milyar lira olduğu belirtiliyor.

Türkiye tıbbi ve aromatik bitki ihracatından yıllık 160 milyon dolar gibi ama daha güncel bilgiye, sanırım 180 milyar dolar gibi bir rakam telaffuz edildi. Türkiye bu TAB ihracatında 18’inci sırada, gerçi 15’inci sıraya yükselmişiz yeni rakamlara göre, ithalatındaysa 39’uncu sırada yer alıyor. Tabii burada özellikle dikkat çekmek istediğim husus şu: Dünya genelinde TAB ihracatında pazar payında bir artış olurken Türkiye’de yatay bir seviye, yatay bir seyir devam ediyor.

Tabii kültürü yapılacak olan bu tıbbi aromatik bitkilerde karşılaşılabilecek en önemli sorun pazarlama ve bir diğer önemli sorun da drog kalitesi. Eğer tabii kaliteli, standardize bir drog veya ürün elde ederseniz, bunu çok rahat bir şekilde pazarlayabilirsiniz. Analizi yapılmışsa, analiz sertifikanız varsa, bu konuda da işiniz daha da kolaylaşacak.

Kaliteli ürün için tabii hasat sonrası işlemlerin de özellikle kurutma ve depolamanın da özenle yapılması çok önemli çünkü tıbbi bitkilerdeki bu biyoaktif bileşiklerin çoğu dayanıklı bileşikler değil, eğer bitkiler uygun şekilde kurutulmaz ve işlenmezse buradaki etken madde miktarlarında da ciddi değişiklikler olabiliyor veya mikroorganizmalar üreyebiliyor.

Yine benim belirtmek istediğim bir diğer nokta, tabii pazarlama hususunda özellikle bu tıbbi ve aromatik bitkilerin abartılı, bilimsel olmayan, kanıta dayanmayan bilgi kirliliğinden bunların kurtarılması gerekiyor ve bunlara hak ettiği değeri vermemiz gerekiyor ve doğru bir şekilde tüketiciye veya hastalara bunları pazarlamamız ve sunmamız gerekiyor.

Yine değinmek istediğim bir diğer nokta da kendi marka değerimizin oluşturulması. Yine alım garantili sözleşmeli tıbbi bitki ekiminin özendirilmesi ve teşviki için girişimlerde bulunulmalı diye düşünüyorum. Yine TAB'ın ham drog elde etmek amacıyla kültürü yapılabileceği gibi, tabii esas olan katma değeri yüksek, farmakope kalitesinde, standardize bitki ekstresi, uçucu yağ veya saf bileşik elde etmek olduğunu söyleyebilirim. Az önce söylediğim gibi, kalite spesifikasyonları belirlenmiş ürünlerin pazarlanmasının çok daha kolay olduğunu düşünüyorum.

Evet, sonuç ve önerilere baktığımızda, dediğimiz gibi Türkiye bitki örtüsü bakımından oldukça zengin, geniş bir biyoçeşitliliğe sahip. Tabii, doğanın tahrip edilmemesi ve sürdürülebilir ham madde elde edilebilmesi için TAB'ların mutlaka kültürünün yapılması gerekiyor. Dün medyadan siz de takip etmişsinizdir, duymuş olabilirsiniz, yine galiba İngiltere ve İsveç'te yapılan bir çalışmaya göre, araştırmaya göre, son iki yüz elli yılda 571 bitki türü yok olmuş. Tabii bu, çeşitli nedenlerle olabilir. Bazı TAB'lar için geniş alanda kültürlerinin yapılacağı sahalarda bitkilerin bozulmadan hızlıca kurutulması ve işlenmesi için birtakım yatırımların yapılması gerekiyor; işte, suyunun sıkılması gibi, özellikle suyu kullanılacak ya da usaresi kullanılacak bitkiler için veya yine sahada, sahaya yakın uçucu yağ elde etmek için ünitelerin kurulması gibi.

TAB'ların işlenmesi amacıyla tabii devlet teşvikli tam kapasiteli çalışabilecek ekstraksiyon ünitelerinin kurulmasının da önemli olduğunu düşünüyorum. Özel sektörden bu anlamda girişimler var ama tabii çok da yeterli olmadığını düşünüyorum, iyi niyetli yatırımlar var, çalışmalar yapılıyor.

Bitkisel preparat hazırlamada kullanılacak olan ham drogların ve ekstraktların analizinin yapılabileceği uluslararası akreditasyona sahip olan analiz laboratuvarlarının kurulması da gerekli. Bitki ekstraktları içeren tabii yeni formülasyonlar, bunlar biraz işin AR-GE boyutu ve hazırlanan ürünlerin tıbbi ve aromatik ürünlerin yani tedavi amacıyla kullanılacak olan ürünlerin mutlaka eczaneler aracılığıyla satışa sunulmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Son olarak da şunu söyleyeyim: Tabii iş birliği burada çok önemli, ekip çalışması. Tabii, eczacılık fakültesi, ziraat fakülteleri, yine devlet desteği ve katkısı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, diğer ilgili bakanlıklar; yine endüstri, bu alanda yatırım yapan ilaç endüstrisi, tıbbi ve aromatik bitki endüstrisi ve AR-GE boyutu da TÜBİTAK'ın katkılarının oldukça önemli olduğunu düşünüyorum.

Dinlediğiniz için teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, biz teşekkür ediyoruz Hasan Hocam.

Zaten Komisyonumuzda 3 tane eczacımız var, özellikle de eczacılık fakülteleriyle ilgili bilgi almak istedik, sizin de bu konudaki çalışmalarınızı duyduğumuz için sizi davet ettik.

Teşekkür ediyoruz, ayağınıza sağlık. Yine ileriki günlerde tekrar yine soru...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Sorular konuşmalar bitince mi olacak?

BAŞKAN – Yok, olmazsa iki hocamız bitirdikten sonra olabilir, öyle olsun, daha iyi olacak.

Evet, Prof. Dr. Erdem Yeşilada. Yine Yeditepe Üniversitesinden Hocamız.

7.- Prof. Dr. Erdem Yeşilada'nın, tıbbi ve aromatik bitkilerin ekonomik değeri ve talepte artış sağlamak için yapılması gerekenler hakkında sunumu

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Evet, merhabalar.

Sayın Başkan, değerli Komisyon üyeleri ve sayın katılımcılar; ben Hasan arkadaşım gibi yine biraz konuyla ilgili farklı bir açıdan bakmaya çalışacağım. Esasında tabii burada ekonomik değer yaratmak yani biz hani bir tıbbi bitkiyi yetiştirmek mi çünkü burası bir Meclis, devleti temsil eden bir kurum olduğuna göre ekonomik değer yaratmak önemli diye düşünüyorum ve ben o konu üzerinden gideceğim. Yani bir mal ve hizmetin yararı, buna talep artışı sağlamak ve ekonomik değer.

Şimdi yarar ve kullanış: Özellikle sağlık ve beslenme alanı tabii teknolojik alanda da bir değer yaratmak. Rekabet: Tabii, piyasada mevcut ürünlere üstünlük. Bu maliyet ve kalite açısından çünkü bir de siz üretirsiniz bir ürünü ama piyasaya Çin ve Hindistan son derece ucuz -kalitesi daha düşük olabilir ama- mal veriyor ve en değerli malı ürettiğiniz hâlde elinizde kalabilir bu. Markalaşma -Hasan Arkadaşım da bahsetti- son derece önemli yani herkesin adına bir ürünü dediğinizde, bir bitkisel ürünü burada konuştuğumuza göre bitkisel ürün dediğinizde aklına Türkiye’de üretilen markanın gelmesi gerekiyor, bunun için de reklam, bilinirlik ve pazarlama. Bir ürünü üretmek yüzde 20 ise yüzde 80’i pazarlamadır. Dolayısıyla esas önemli olan kısım pazarlama diye ben düşünüyorum.

Şimdi dünya tıbbi bitki pazarı, demin de söylendi, Hasan arkadaşım da bahsetti ve Türkiye’nin payı son derece düşük, yüzde 0,57 gibi ufak bir rakam, üzülecek bir durum ve demin de bahsedildiği gibi Türkiye’de 11.710 hâlihazırda yüksek bitki taksonu var ve bunun üçte 1’i sadece ülkemize has, endemik çünkü üç farklı iklim sisteminin etkisi altındayız. Ben dünyayla karşılaştırdım önemimizi burada ortaya koymak için. Bakın dünyada en zengin bitki örtüsü nerede, flora? En zengini Cape, Ümit Burnu; 8.500 bitki türü var, faktörü 6,54. Nasıl buldum faktörü? Yüzölçümü, 130 bin kilometrekarelik alanda 8.500-9 bin bitki türü var, müthiş bir rakam. İkinci neresi? Türkiye, 10.500 bitki türü 785 bin metrekareyle 1,34 dünyada. Brezilya, 55 bin türü var ama 0,65 çünkü 8,5 milyon kilometrekare. Çin, 32 bin bitki türü var ama 9,5 milyon kilometrekare. Hindistan, 18 bin bitki türü var ama 3,3 milyon kilometrekare. Görüyorsunuz elimizde bir altın tutuyoruz esasında ama değerini bilemiyoruz.

Ne yapılabilir bu zengin bitki örtüsüyle? Ham bitki materyali satabiliriz. Demin dış ticaretle ilgili istatistikleri de gördük, dışarıya kekik, defne gibi ham ürünleri ihraç ediyoruz. Demin de tartışma konusu oldu, ondan sonra geri alıyoruz, maliyet daha yüksek çünkü işlenmiş hâlde alıyoruz. Yarı işlenmiş mamul yapılabilir yani bir saflaştırılmış, bir standardizasyona uğramış bir şey. Bu, eh, nispeten çünkü bir kalite artırıyorsunuz çünkü elinizdeki malı pazarlıyorsunuz ve standart bitki materyali, o zaman yüksek kalitede kalitatif kantitatif analizi yapılmış, tam standart olmuş, bu bitki materyali için. Bir başka açıysa ileri işlem gören yani standart ekstre, ülkemizde maalesef eksik olan yön bu, ham ürünü gönderiyoruz, geriye kaç misli fiyat vererek, onun örneklerini vereceğim. Bu tabii daha iyi ama saf etken madde ama piyasada varlığı varsa yani hiç talep görmeyecek bir etken maddeyi elde ettim diye şey yapamazsınız. Dolayısıyla saf etken madde bir üründen alabileceğiniz en yüksek verimdir, değerdir. Mesela bunun tek örneği var ülkemizde, nedir? Bolvadin Alkaloid Fabrikası morfin kodeini bütün dünyaya pazarlıyor.

Diğer taraftan Osmanlı İmparatorluğu sınırlarının gelişmesiyle altı yüz yıl boyunca üç kıtada hüküm sürmüş. Ne demek bu? Zengin bir tarih ve zengin bir kültürümüz var. Osmanlı İmparatorluğu'nun çökmesiyle de buradaki bir kısım halkımız etkileşmiş kültürüyle tekrar ana karaya döndüler, Anadolu'ya. Ne oldu? Zengin tarih, zengin kültür, zengin bitki örtümüz olduğunu söylemiştik, işte gerçekten zengin bir halk ilacı geleneksel tedavi kültürümüz var, bunu da maalesef hiç değerlendiremiyoruz, hiç. Bunun için bir örnek vereyim, geleneksel Çin tıbbi, bugün dünyada en çok talep gören bir ürün hâline geldi. Bakın, sadece 2006 ihracat raporları Amerika'ya bitkisel drog, ham drog olarak 1,25 milyar dolarlık, sağlık ürünleri halinde 246 milyon dolar, Çin patentli ilaç olarak 225 milyon dolar, sadece bu Amerika'ya; Japonya'ya 505 milyon dolarlık ürün ihraç ediyorlar. Her kulvarda bizim ihracatımızdan bitki fazla ve Avrupa Farmakopesi bizim de takip ettiğimiz Çin ilaçlarıyla ilgili bölüm açtı, artık Avrupa Farmakopesi'ne Çin ilaçları da giriyor çünkü etkileri, etkinliği gösterildi, bilimsel çalışmalarla ortaya konuldu ve buradan ilaçlar elde ediliyor, hazırlanıyor ve artık herkesin ilgisini çekti.

Ginseng, demin ithalat kalemlerinde vardı, bu bir efsanedir, bitkilerin kralı, Çin ve Kore bunun dünyadaki en büyük üreticileri. Sadece Daejeon kentinde bakın heykeli var kökün, bir kök heykeli ne kadar komik değil mi? Ne kadar önemli, sadece bunu araştıran araştırma enstitüleri var, konuları sadece ginseng araştırmaları, her bilimsel dergiyi açın yeni yeni etkileri ortaya çıkıyor. Ginseng muhteşem bir üründür tabii kalitelisini bulursanız.

Peki, geldik yine aynı konuya; taze bitki mi, bitkisel drog mu, standart ekstre mi, etkili madde mi? Nelerimiz var? Bitki kısımları; otsu, odunsu, çiçek, yaprak, kabuk, meyve tohum; ağaç salgı ürünlerimiz var; reçine, balsam, zamk, lateks; orman altı bitkileri var; soğanlı, soğansız ve ağaç üzerinde oluşan oluşumlar; ökseotu, mazı, likenler gibi.

Yaralama ürünleri: Eksuda. Vallahi ben birkaç yıl öncesine kadar şoke oldum çünkü biz öğrencilere derste “Türkiye’de Toroslarda çam reçinesi pinus brutia’dan kızılçamdan elde ediliyor.” diye ders anlatıyorduk, bir öğrendim ki 1980’den beri elde edilmemiş ve ne kadar basit bir şey elde etmek ve bir firma birkaç yıl önce Orman Bakanlığından alan kiralamış oradan “Başarılı olduk.” diyor “Ürettik.” diyor. Ürettiğini nereye gönderiyor işlenmesi için? Portekiz’e. Pazarlamayı Portekiz yapıyor. Ve “Başarılı olduk, daha büyük alanı kiralayacağız.” diyor. Yani bu konuşmayı daha önceden de bir hazırlamıştım, beni kahreden bir konuşma oldu yani o kadar şey, her bir şey var elimizde ama hiçbir şey yok. Bakın, ithalatımız ne kadar? 15,5 milyon dolar ithalat çam reçinesi çünkü ilaç değil bu, bütün sanayide kullanılan bir şey. Orman Bakanlığı güzel bir hizmet yapmıştı Reçine Eylem Planı, Sığla Eylem Planı, Orkide Eylem Planı filan gibi, ne durumdadır bilmiyorum çünkü Orman Bakanlığı ortadan kayboldu, genel müdürlük yürütüyor mu bilemiyorum.

Yaralama ürünleri: Eksuda. Dünyadaki tek sığla ormanı bizde ama biz sığlayağı satamıyoruz, üretilmiyor bile doğru dürtüst. Bakın, 1950’lerde 6 bin hektardan günümüzde sadece bin hektar sığla ormanı kalmış ve yara iyileştirici -bizim çalışmalarımız var- antiseptik, parfümeride fiksator. Bir kozmetik firmasıyla çalışıyorduk Türkiye’de bir TÜBİTAK projesi hazırlamak için işte sığla yağını şey yapalım dedik, firmanın sahibi “Sığla yağı kullanılmıyor parfümeride çünkü alerjenik.” dedi. Nasıl yani dedik? Literatüre baktık, ta tarihte bir şeyde alerjik bulmuşlar uyduruk bir deneyle, biz çalıştık, yayınladık hiç öyle bir şey yok, tersine antimitojenik, tam tersi bir etki. Yani bu da nedir? Parfümeride kullanıldığı için bir firma böyle bir şey yaptırıyor, yabancı firma muhtemelen, kendi ürününü ön plana çıkarmak için, bizim ürünü de kimse sahiplenmiyor, dolayısıyla oradan gidiyor. Bakın, bir tanesi kendimizi içten vurmuş, baksana “Karadeniz” diye bir arkadaş gene toksik ve stokastik etki bulmuş. O yüzden aşağıdaki de Avrupa Birliğinin kayıtları, görüyor musunuz? Cilt ve göze alerjen, tahriş yapıcı. Halbuki bizim çalışmamızda öyle bir şey yok, yeni yaptık, 2016’da yayınladık.

Yarılamaıyla elde edilen sakız, Sakız Adası âbad oluyor, burnunun dibindeki Çeşme de Sakız Eylem Planı'yla ümit ediyoruz inşallah bir yere gelir, bilmiyoruz ne durumda kalacak.

Bir başka acınacak durum nedir? Kitre zamk. Şimdi Arap zamkı bütün dünyayı allak bullak ediyor. Neden? Bütün içtiğiniz kolalı içecekler filan hepsi Arap zamkıdır. Nereden elde ediliyor? Senegal, Sudan. Parfümeride, yiyecek sanayisinde, her bir şeyde, mesela Devlet Malzeme Ofisinin o suda çözünen zamkı Arap zamkıdır yahut tükürükleyip zarfı kapatırız, pullara koyduğumuz her bir şey Arap zamkıdır. Ama bizim elimizde kitre zamkı var, bunun ticaret merkezi Develi'ydi, Develi'ye gittik öyle bir şey yok, haberleri bile yok artık çünkü kim gidip de dağda, işte şurada gördüğünüz gibi, kazacak, oradan çıkacak da, toplayacak da, bilmem ne de bir şey yapacak. Bakın kaliteler, en baştaki beyaz olanı eczacılıkta kullanılır, yaralama yaptığımızda. Yağmur filan yağarsa, tabii toprak parçaları girdiği için o zaman kumaşa apre vermek filan gibi diğer işlemlerde kullanılıyor. Arap zamkı işte, bütün dünyada acayip talep görüyor.

At kestanesi, vatani Balkanlardır ülkemiz dâhil ama bizde at kestanesi sadece süs bitkisi. Hâlbuki Türkiye kaynaklı at kestanesi ilacı yok, hep yurt dışından patentle gelenler var. Hâlbuki variste kullanılıyor, hemoroitte kullanılıyor, çeşitli nedenlerle kullanılıyor.

Bakın, bu İndena Firması, Türkiye'den alıyor, saflaştırıp ekstreyi satıyor. Bakın, Hint marketi kilosu 1.600 ruble. Saflaştırdıkça daha da artıyor. Bu etkileriyle ilgili çalışma yapmışlar. Bakın, Sigma-Aldrich'ten etkili maddesi essindir, saponin karışımı, 1 gramı 81 euro, 1 gramı; 10 gramı 490 euro. Böyle bir rakamla gidiyor saflaştırdığınız sürece.

Orman içi ürünlerden barut ağacı. En iyi kaynağı Doğu Karadeniz Bölgesidir barut ağacının. Türkiye'de ürünü yok, sadece zayıflama çaylarında filan var ama ürün olarak yok, hep bizde sinameki ürünleri var eczanelerde. Hâlbuki Avrupa'da sinamekiden sonra en çok kullanılan barut ağacıdır, frangula ve bu da baktığımızda sinamekiden daha güvenlidir çünkü kramplara yol açmaz.

Bakın, Çinliler satıyor bunu "buckthorn ekstrat" diye kabukları satıyorlar. Orman altı ürün -Hasan Arkadaşım da bahsetti- tabii son derece değerli bir ürün bu tavşanmemesi, selülitte, vazoprotektif olarak yani damarları korumak için, böbrek taşıda filan da kullanılıyor. Yurt dışında bir yığın ürünleri var. Yine İndena Firması bizden alıp ürünü satıyor, anti selülit, vazoprotektan -damar koruyucu- olarak.

Bakın, Ruscogenin'in fiyatı, 5 miligramı 262 euro. Bizden gidiyor büyük kısmı ve maalesef Orman Bakanlığını da kandırıyorlar, onu da söyledim Orman Bakanlığındaki arkadaşlara filan. "Biz işte toprak üstü kısmını alacağız da çiçeklere aranjmanlara kullanacağız." diye, köküyle alıyor, kökü değerli, üstü elinde kalıyor, o yüzden çiçek aranjmanında kullanıyor. Bakın, onun da yine fiyat bir tane Ruscogenin'in başka bir firmadan 5 miligramı 150 Amerikan doları.

Soğanlı bitkiler, tabii yasaklandı Allah'tan ama mesela bu akçabardak soğanı. Ben 1990'da Bolu'da bir köye gittiğimde tepeler hâlinde bunlar toplanmıştı, akçabardak. "Nedir bunlar?" dedik, "Bulgaristan'dan gelip alıyorlar, çocuk felci aşısı yapacaklarmış." dediler. Yalan, bizden elde ettikleriyle Galantamin elde ettiler ve bütün dünyaya alzheimer ilacı olarak satıyorlar. Nasıl, içiniz yanar, böyle kümeler hâlindeydi, Bolu'dan toplandı.

Liken, ağaçlardan sarkar, görürsünüz sağlıklı bir şeyde. Kullanıyor muyuz? Hayır. Hâlbuki Fransa parfümeri sanayisinde bunun ekstrelerini hazırlayıp kullanıyor.

Ökse otu kanserde, bağışıklık sisteminde kullanılıyor. Almanya'da Helixor, İscador diye şeyleri var. Bakın, bir gazete haberi: "Gümüşhane'de ökse otuyla mücadele..." Mücadele ediyoruz biz. Bir yığın etkileri var, onlardan bahsettim.

Mazı, güneydoğuda özellikle toplanıp yurt dışına gönderiliyor, dericilikte kullanılıyor ama terör nedeniyle kullanımının önemli ölçüde azaldığını hani öğrendik. Mürekkep sanayisinde, dericilikte kullanılıyor. Bakın, Çermik Diyarbakır'da, burada da az miktarda kalmış maalesef öğrendiğimiz ama Çinliler satıyor bunu yine Çin'in Alibabasında.

Açık alan bitkileri; işte kekik, geven, meyan, Trabzon hurması, keçiboynuzu. Kekik, neyse, kültürü yapıp ihraç ediliyor. Esasında orada bir anımızdan bahsedelim. Öğrencilere verdiğimiz projede piyasadaki aktarlardaki kekiklerin kalitesini, farmakopeye uygunluğunu araştırdık ve piyasada aktardan aldığımız hiçbir kekiğin kekik olmadığını gördük. Hepsisi şekil olarak kekik ama uçucu yağ para ettiği için buhar distilasyonu ile bütün uçucu yağ alıyorlar, kalan cesetleri... Ceset diyorum çünkü uçucu yağ gittiği için artık koruyuculuğu kalmıyor, garanti aflatoksin de taşıyordur. Cesetleri bize kekik diye pazarlıyorlar. İç piyasada bulamadık. Tek bir Çanakkale'de pazarda bir köylü kadından aldığımız kekikte yeteri miktarda uçucu yağ çıktı.

Evet, lavanta, arkadaşım bahsetti yine bundan, geçelim.

Dağ çayı, yayla çayı. Ada çayı diye yanlışlıkla biliniyor, hiçbir ilgisi yok. Yine aynı aileden ama sindirimi kolaylaştırıcı, ödem giderici. Bunu pazarlamıyoruz ama bakın, bir başka tür "sideritis brevibracteata"yı Yunanlılar pazarlıyor. Ne yapmışlar? Alzheimer'a karşı hafızayı kuvvetlendirici olarak, öğrenmeyi kuvvetlendirici olarak araştırma yapmışlar. Bir malı pazarlamanın, değer yaratmanın en önemli şeyi, özelliklerinden biridir. Ne oldu? Herkes öğrenmek ister, en genç çocuğundan tutun, en yaşlısına kadar algısının açık olmasını ister. En önemli yerden vuruyorlar, satışı artıyor ve Martin Beuer, Alman firması bunun ekstreğini pazarlıyor. Yunanistan'da yetiştiriyor.

Laden, "cistus" diye pastiller var ya hani reklamı yapılıyordu, bizim kampusun içi bile dolu bununla. Yunanlılardan çıktı, annesinin şeyymiş, halk ilacından çıkıyor ama Yunanlı artık şeyini kaybetmiş, Alman firmaları, Martin Beuer filan kontrolü ele almışlar. Bunu alıyorlar, ekstreği elde edip bütün dünyaya satıyorlar. Çok önemli bir antiviral özelliğe sahip. Her tarafımızda var.

İşin en acısı meyan. Dünyanın en kaliteli meyanı bizde yetiştiriyor, en kalitelisi ve ben 2 tane ziraatçı hocanın kitabını buldum, hububat tarlalarında meyan otuyla mücadele. Güler misiniz ağlar mısınız? Suriyeliler sınır hattında meyan kökü topluyor, savaştan önceki bir haberdir bu. Türkiye'de meyan balı yok. Benim Hocam Ekrem Sezik meyan balını çok sever şeylerini. Türkiye'den değil, yurt dışına gittiğinde alıyor, Avrupa'dan alıyor. İtalya'dan tutun, Finlandiya'ya kadar müthiş bir kullanımı var meyan balının, Türkiye'de yok. Bir tane meyanlı şeker var bir firmanın, onun içerisinde doğru dürüst meyan yok çünkü bizde hocaların dâhil bir yanlış algısı var tansiyonu yükseltiyor diye. Her bir şeyi yüksek miktarda tüketirseniz tansiyonu yükseltir. Yani güneyde aşlama diye içeceği var, 3 bardak içerseniz tansiyonunuzu yükseltir ama 1 bardak içerseniz sağlıklıdır. Çin formüllerinin yüzde 70'inin içerisinde meyan var, üstelik gliserizin oranı çok düşük olan "glycyrrhiza uralensis" kullanıyorlar. Hâlbuki en kalitelisi bizde. İşte meyan ekstraktları, yine İndena bizden alıyor. Meyan kökü para ettiği için köylüler tarlayı sürerken çıkanı tüccara satıyor, tüccar İtalya'ya satıyor İndena'ya, o da bütün şeye satıyor. Görüyorsunuz, Hindistan marketinde var ama bu Hindistan marketindekiler bizimki gibi kaliteli değil, "uralensis". Çin şeyinde yine var, görüyorsunuz. Yine saf madde olarak bakalım, gliseritik asit etkili maddesi, 20 miligramı 50 dolar, 20 miligramı 50 dolar, 100 miligramı 140 dolar. Sigma kataloğunda daha pahalı: 5 miligramı 105 dolar çünkü kalite daha yüksek.

Geven: Orta Anadolu'dan başlayıp ta Çin'e kadar olan bölgede yüzlerce geven, Türkiye'de de 500 geven türü vardır ama uçakla pazartesi günü, Anadolu Jetle geliyordum, oradaki dergiye baktım, Hakkâri'de efendim "astragalus membranaceus" toplamışlar, onun resmini koymuşlar. Hemen Türkiye'deki ünlü botanikçilere sorduk, Türkiye'de öyle bir bitki yok. Hâlbuki önemli bitki "astragalus

membranaceus.” Bu, interleukin 2’yi artırarak kanseri tedavi eden bir bitki ve Türkiye’dekilerin bu tip bir etkisi yok, yalnız bizim yaptığımız bir çalışmada Güneydoğu’da bir çobanın “Ben kanseri tedavi ediyorum.” diye verdiği bir kökten biz de aynı şekilde bir madde elde ettik, “astragaloside 4 interleukin 2’yi artırıyordu.” Muhtemelen Türkiye’de de var ama henüz bilmiyoruz hani öyle bir etki sağlayabilecek olan bileşik durumunu. Maalesef geveni aktarlar Çin’deki gibi satıyorlar ve bu da yan etki, toksiteye yol açabilir.

İhlamur değerlendirilebilir, bizimidir.

Bizim başkasının ürünlerinde gözümüz hep. Bakın, “goji berry” ne kadar kuvvetli antioksidan diye görüyorsunuz altta. Hâlbuki yaptığımız test çalışmasında Trabzon hurması çok yüksek antioksidan etki çıktı ama Türkiye’de fazla değeri bilinmiyor Trabzon hurmasının. Hâlbuki Japonya’da filan lokum hâline getiriyorlar kurutup filan. Çok fazla kullanılıyor.

Bakın, Çin rakamları. Çin 2011’de 3 milyon 259 bin ton yılda bunu üretiyor, görüyor musunuz miktarı?

Altın çilek hikâyesini geçtik ve Türkiye’de olmayan bir şey, doğru dürüst antioksidan etkisi bile yok ama Türkiye’de öyle geçti. Bir ara bir yığın üretici çıkmıştı bunu üreteceğiz diye. Hep başka ürünlerde...

Son olarak o hâlde bir bilimsel araştırmaya önem verilmeli bu konuda yani etkin araştırma birimleri oluşturulmalı, ürünlere bilimsel araştırmalarla desteklenen yeni biyolojik, teknolojik uygulama alanları bulunmalı, ürün kalitesini artırıcı araştırmalar yapılmalı; mevcut ürünlerle etkinlik, teknolojik uygunluk karşılaştırması yapılmalı. Yüksek kalite ve güvenilirlik önemli. Uluslararası kabul gören kalite kurumlarından belgeleme alınmalı. Marka yaratılması son derece önemli ve rekabet, tabii, ilk başta da söylediğim gibi, Çin gibi, Hindistan gibi ülkeler piyasaya ucuz ürün sürüyor. Mesela Kolşisin elde edilen tür Trabzon civarından toplanıyordu “colchicum grandiflorum” ama artık gönderilmiyor çünkü Hindistan çok daha ucuz şekilde piyasaya mal sürdü, bizim elimizde kaldı onlar mesela. O yüzden hani biz de o zaman nedir? Rekabeti kaliteyi artırarak yapabiliriz.

Sürdürülebilirlik, en önemli eksiklerimizden biri bu. Doğayı tahrip etmeden, planlı, bilimsel kültür uygulamalarıyla bunların yapılması, bilinirlik, tanınırlık, etkin reklam kampanyaları ve tabii, Hasan arkadaşımın da en sonda söylediği gibi, ilgili mesleklerin kolaborasyonu. Herkes her şeyi ben bilirim dediğinde bu olmaz. Biz eczacı olarak bir ziraatçının bilgisini, bir ormancının bilgisini bilemeyiz, onlar da bizim bilgimizi bilemez. O yüzden bir kolaborasyon burada gerekiyor. Ben ilginiz için teşekkür ederim.

BAŞKAN – Hocam çok teşekkür ediyoruz.

Orman Genel Müdürlüğü Daire Başkanı da burada. Ben de otuz yıl Orman Genel Müdürlüğünde çalıştım Antalya Orman Bölge Müdürlüğünde, Muğla Orman Bölge Müdürlüğü yaptım, İzmir Orman Bölge Müdürlüğü yaptım. Bu reçine olayı gerçekten 1980’li yıllara kadar hatta bizim reçine işletme şefliği falan vardı. Birden yok oldu neden olduysa. Oysa çok kolay. Dediğiniz gibi kızılçamdan rahat bir şekilde üretilebiliyor.

Yine, sığıladan bahsettiniz. Sığla bizim endemik türlerimizden birisi. Marmaris ve Köyceğiz, Fethiye, o bölgede var yaygın. Geniş alanlardaymış, bayağı bir dağıtılmış, tarım arazilerine dönüştürülmeye çalışmış ama bin hektar civarında şu anda korunması devam ediyor. Onunla ilgili eylem planlarımız var Orman Genel Müdürlüğünün. Özgür Bey de burada.

Yine aynı şekilde sakız ağacı Çeşme Yarımadasında yani oralarda yıllar önce çok varmış ama zamanında... Hatta bir hikâyesi var, karşıda Sakız Adasında var, bizde yok. Yıllar önce onun köklerin bir kömürcü odun kömürü yapmak için yok ettirmiş. Sonra da kalmamış fakat şu anda bu eylem planı yapıldı. Bayağı bir geniş alanlarda çalışmaya başlandı şu anda, o konuda da güzel çalışmalar var.

Evet yani Orman Bakanlığı her ne kadar kapansa da yani birleşse de Tarım ve Orman Bakanlığıyla beraber Orman Genel Müdürlüğü yapıyor bu işleri, yüz seksen yıllık köklü bir teşkilatımız. Hatta bu hafta da etkinlikleri var.

Evet, Özgür Bey, buyurun.

IV.- ARAŞTIRMA KOMİSYONLARI (Devam)

A) GÖRÜŞMELER (Devam)

2.- Yeditepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi temsilcilerinin yaptıkları sunumlara ilişkin görüşmeler

ORMAN GENEL MÜDÜRLÜĞÜ ODUN DIŞI ÜRÜN VE HİZMETLER DAİRE BAŞKANI ÖZGÜR BALCI – Teşekkür ediyorum Sayın Hocam sunumunuz için.

Orman Genel Müdürlüğü 2011’de yapmış olduğu yeni yapılanmayla birlikte orman ekosistemlerinin yalnızca odun kaynağı üreten bir sistem olmadığı kanaati zaten yıllardır vardı ama bunun bir disiplin ve departman olarak yönetilmesi iradesini gösterdi ve Odun Dışı Ürün ve Hizmetler Daire Başkanlığını Kurdu. 2011’den beri Sayın Komisyon Başkanımızın kıymetli büyüğümüz, meslektaşımızın da ifade ettiği üzere ciddi çalışmalar yapıldı. Reçinede bir eylem planıyla bu yıl hedefimiz 400 tonun üzerinde üretim yapmak. Geçen yıl 275 ton olarak gerçekleşti.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Özür dilerim, bir şey sorabilir miyim?

Yine o özel kiralama işleri sürüyor mu? Biz kendimiz artık devlet olarak elde edebiliyor muyuz?

ORMAN GENEL MÜDÜRLÜĞÜ ODUN DIŞI ÜRÜN VE HİZMETLER DAİRE BAŞKANI ÖZGÜR BALCI - Tamamen üretim işçiliği müşteriye ait olmak üzere bir modelle firmalar bizzat üretiyor ve kendi hammaddesini bizim ormanlarımızdan sağlıyorlar ve Çanakkale’de de ciddi bir reçine tesisi var, hem kök reçine temin ediyor bizim sahalarımızdan hem de akma reçineye bu yıl girecekler ve ciddi yatırımlar da var. Biz Orman Genel Müdürlüğü olarak kaynak yöneticisi vasfımızı biliyoruz ve bu kaynakları optimum oranda sektöre sunmaya yönelik iradeyi sergiliyoruz. Keza sakızda eylem planı başladığında 375 fert vardı. Bugün 40 binin üzerinde ferde çıkardık. Karaburun ve Çeşme şu an çok özel çalışma alanımız. İnşallah yakında ürünlerini de toplamaya başlayacağız 2020 gibi. Keza yine bahsetmiş olduğumuz birçok türde özel eylem planlarıyla ilgi alanımıza aldık ve yönetimini yapıyoruz.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Kabukcuoğlu.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederim Başkanım, her iki hocaya da çok teşekkür ederim.

Siz bize demiştiniz ki “Yeter ki pazar olsun, bunları satarsınız.” Sayın Kırmızıbekmez dedi ki “Mal olsun yeter ki, pazar bulursunuz.” Biraz kafamız karıştı. Çok teşekkür ederim, tabii bu işin esprisi.

Şimdi, Sayın Hocam, dediniz ki: “Abartılı, bilimsel olmayan, kanıta dayanmayan mal piyasaya sürülmemeli.”

PROF. DR. HASAN KIRMIZİBEKMEZ – Yani pazarlama stratejisi olarak onların uygulanmaması gerekiyor.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Şimdi burada ne olacak, iyi bir laboratuvar mı kurulacak, bunu nasıl standardize edeceğiz? Mesela kekik, nasıl standardize edeceğiz bunu?

PROF. DR. HASAN KIRMIZİBEKMEZ – Bununla ilgili bir laboratuvarın olması lazım yani tüm bu analizlerin yapılabilirdiği Türkiye’de tüm tıbbi ve aromatik bitkilerin farmakopelerde geçen veya diğer istenen bu kalite analizlerinin yapıldığı laboratuvarların kurulması için yatırım yapılması lazım.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Türkiye’de bu laboratuvarlar yok mu?

PROF. DR. HASAN KIRMIZİBEKMEZ – Parça parça var ama tüm laboratuvarlar tüm analizlerin hepsini aynı anda yapamıyor bildiğim kadarıyla.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Ya, şurada ben bir şey ekleyeyim şöyle: Şimdi, kekiği ihracatçıya ham hâlde gönderebilir. Bunun birim fiyatı 1 lira diyelim, tamam mı? Ama siz bunda işte ilaç...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – İlave ettikçe, evet.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Gıda analizi için bir şey yaptırırsanız bunun birim fiyatı 3-4 liraya çıkar. Uçucu yağını, bilmem ne maddelerini elde ederseniz 20-30 liraya çıkar. Yani bu şekilde. Şimdi biz elimizdeki bir malı en ucuzdan mı vermeliyiz, hak edişyle en yüksek değerinden mi vermeliyiz? O hâlde bizim işte bahsettiğimiz gibi markalaşma yapmamız gerekiyor yani diyelim ki nasıl... Şimdi, hiç Alibaba’ya filan girdiniz mi, yahut Hint şeyine girdiniz mi? Orada kilos 1 dolarla 5 bin dolar arasında mal var, aynı ürün. Neye göre? Yani dediğimiz gibi, analiz yapılmamışsa, ham ürünse, içerisinde ne kadar pislik şey varsa o 1 dolar ama siz en yüksek kalitede, bütün... Çünkü bir kekikte nedir şey? İşte ham şey yapıyorsanız yani kekik olarak düşündüğümüzde tarım ilaçları, çevre toksinleri, bilmem, diğer ağır metal filan gibi riskler, mikrobiyolojik şeyler. Bunları analiz yaptığımızda birim yükseldi. Siz harcamanızı yükselttiniz hem de parayı da yükselttiniz. Dolayısıyla diyeceksiniz ki arkadaş, bu var 1 dolar ama şöyle olduğunda da 50 dolar. Şimdi, şu alandan elde ettiğimiz kekiği 1 dolara mı satmalıyız, 50 dolara mı satmalıyız? Hâlbuki bunu bilincisiz “Mal ihraç ediyorum.” diyen kişi yaptığında kaç ton ben kekik ihraç ettim ama siz onu Türkiye’nin mal varlığından yiyorsunuz çünkü o alandan ben 50 dolar kazanabilirim, 500 dolar kazanabilirim. Yani burada markalaşma derken o önemli olan.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Şimdi, tabii ki burada sizin söylediklerinizin hiç itiraz edilecek bir yanı yok yani a’dan z’ye doğru. Ama sanki bilim adamları biraz karamsar olurlar gibi.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Ben hep optimistim, benim meslek hayatımda kırk yedinci yılım, hep iyimserimdir.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bizim zamanımızda Ekrem Bey’in dersinden geçen eczacılık fakültesi öğrencileri derdi ki: “Biz artık mezun olduk.” Kulakları çınlasın.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Benim dersimden de şimdi öyle oluyor.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Tahmin ediyorum.

Şimdi, Sayın Hocam, çok verenden çok isterlermiş. Siz diyorsunuz ki: Tabii ki benim işim budur, işin farmakoloji tarafıyla ilgili bunları yaptım, benim işim tamam. Ama mesela ki sığlanın mutajen olmadığını ispat etmişsiniz, bu da tabii ki büyük bir bilime ya da Türk ekonomisine –pratik değerlendiresek- katkı. Hani, biz sizden bundan sonra da işte sığlayı şu şekilde değerlendirelim deyip böyle ne bileyim, bunu yapacak yatırımcılara yol göstermenizi, işte ne bileyim ben, nasıl işlenirse onları yapmanızı falan da bekleriz.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Tabii, ben her zaman yapıyorum. Benim yani yaptığım formülasyonlar vardır piyasada çünkü maalesef Türkiye’deki bu besin desteği ürünlerini ele aldığımızda insanlar yurt dışına gidiyor, fuarlarda ambalaja göre mal seçiyor, getiriyor “Satarım.” diyor. Hiç konuyla ilgisi yok ve ondan sonra satamıyor, elde kalıyor. Burada giden para nedir? Bizim paramız gidiyor. Hâlbuki burada gördüğünüz gibi, yani Nasreddin Hoca’nın helva yapma şeyi gibi her bir şey bizde var ama onu yapmak istemiyor çünkü uğraşmak istemiyor. Öteki işte hazır ürün. Hâlbuki kim... Hani bir ara Zeki Alasya’nın şeyi vardı KDV yeni çıktığında; şeyi çıkar, KDV’yi yaz, bilmem neyi yaz, onu topla, bunu bilmem ne yap, oraya git, şucuya yaptır... Onun yerine alırım koyarım, satılırsa satılır, satılmazsa satılmaz mantığı. Ama giden devletin parası, milletin parası.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Hani hocam şimdi, çam reçinesini ele alırsak tabii ki bu işler muhtemelen böyle gidiyor hani otomobil sanayine montajla başlamak gibi. Önce o çam ağacının reçine verdiğini bilmek lazım, onu almak lazım. Biraz satar, biraz kazanır, biraz kazanır. Kazandıktan sonra ürünün kaçta satıldığını öğrenir, yani kademe kademe bu da yükselir gider. Bence burada çok karamsar olmamak lazım bilakis çam reçinesini siz biraz daha üretin falan diye teşvik etmek lazım.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Biz her zaman elimizden gelen yardımı yapıyoruz ama yani şimdi, yardım derken mesela şunun analizini yaptırmanız lazım diyoruz, tamam mı? Analizi biz yapamıyoruz çünkü benim elimdeki alet şeyi sınırlı. Yapan laboratuvarlar var Yeditepe’nin de güzel bir laboratuvarı var bu konuda. Oraya gönderiyorsun. Oradaki fiyatı görünce analiz yapmaktan vazgeçiyor, hiçbir şey yapmıyor. Öyle bir şeydi. En minimumla ben en fazlayı kazanayım, o şeyde insanlar. Burada en son şeyimde vardı, idealist olmak önemli, tutkulu olmak önemli. Yani ben Japonya’da yaşadım uzun süre. Benim hocamın beni etkileyen çok güzel bir sözü vardır: “Biz Japonlar gelişmemizi devlet bana ne yapabilir değil ben devletime ne yapabilirim dedikimiz için.” dedi ve ben de şimdiye kadar bütün benliğimle bu konuyu hep şey yapmışımdır.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederiz yani onda şüphe yok.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Şeker.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Teşekkür ediyorum bilgilendirmeniz için.

Yeditepe Üniversitesinde ziraat fakültesi var mı?

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Yok, İstanbul’da yok zaten.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Yani mesela kültür elde etmeyle ilgili üniversitede bir çalışmanız var mı bu tıbbi ve aromatik bitkilerin...

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Bizde genetik mühendisliği bölümümüz var Fikrettin Şahin arkadaşımız, o ziraat mühendisidir. Bu yeni bizim Yeditepe’deki dağın, Kayışdağı’nın arkasında bir alanda büyük seralar da yaptı, bazı şeyleri öyle kültür yapmaya yönelik, kültür denemeleri yapmak üzere ama mesela sadece tarla kültürü diye düşünmemek lazım, mesela doku kültürü, mesela biz birkaç sene önce Marmara Orman Bölge Müdürlüğüyle ortak proje yaptık, tavşanmemesi ve ıhlamur üzerine. ıhlamurla ilgili kalite, nereden toplanınca en kalite oluyor, orada daha çok almalı. Tavşanmemesi yetiştirilmesi hani maalesef onda başarılı olunamadı yani tarlada şeyin yetiştirilmesi yapılamadı, o hâlde küsmemek gerekiyor. Tarlada yetişmiyor, o zaman ne yapmak gerekiyor? Doku kültürüyle Ruscogenin, o etkili maddeyi elde etme çalışmaları yapmak gerekiyor. Tarla kültürü olarak tek başına düşünmemek gerekiyor.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Tabii, tabii. Benim kastım da o aslında. Tarla, ziraat boyutu olmadığı için mecburen size daha çok doku kültürü biraz daha herhâlde etkili olacak. Onunla ilgili üniversitede bir ortamınız...

PROF. DR. HASAN KIRMIZİBEKMEZ – Bizim kendimizin yok Hocam.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Yok. Ama mesela yine bir örnek vereyim: Japonya'ya ilk gittiğimdeki hocam... Bu, havacıya otu vardır, bilir misiniz, yara iyileştirici falan olarak kullanılır, “Alkanna tinctoria” diye bir bitki. Japonya’da bu havacıvanın içerisindeki naftakinonlar son derece önemli çünkü çok güvenli bir boya maddesi kozmetikte, elbiselerde, yiyeceklerde... Turşuları falan onlar renkliliyorlar ve bunlar Japonya’da yetişmiyor. Çin’den alıyorlardı. Çin’le arası iyi değildir. Çin demiş ki: “Ben artık size vermiyorum, doğamı tahrip ediyorsunuz.” Onun üzerine hocam doku kültürüyle yöntem geliştirdi, Hiroşima’da Mitsui Company’de ufacak bir yerde bir kazanda bütün Japonya’ya yetecek miktarda naftakinonlar elde ediliyordu. O kadar basit bir şey yani koca tarladan elde edeceği şeyi ufacak bir kazanda elde edebiliyorsun bütün Japonya’ya yetiyor.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bakteriye mi yaptırıyor, nasıl elde ediyor?

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Bunu bakteriler kullanıyor, bakteriler şey yapıyor. Biz de bir deneme yaptık Ankara’dayken Fen Faktültesinde fakat ben o sıra buraya transfer olunca o deneme güdük oldu, kaldı.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Öyle bir kapsamlı laboratuvar dünyada hangi ülkede var yani böyle her şeyiyle girildiği zaman...

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Şimdi, Amerika’sı, Almanya’sı...

RECEP ŞEKER (Karaman) – Tek bir merkezde.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Tek bir merkezde olmaz zaten.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Mecburen parçalı.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Tabii. Her şeyin ihtisas alanları vardır, herkesin ihtisas alanı farklı. O nedenle öyle tek bir şey olmaz.

BAŞKAN – Evet, başka soru yoksa...

Evet hocalarım, çok teşekkür ediyoruz. Yine tekrar bilgi alışverişinde bulunuruz.

Şimdi de Ena Farma şirketi adına Meryem Özselanik, buyurun.

III.- SUNUMLAR (Devam)

8.- Ena Farma AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Meryem Özselanik’in, tıbbi ve aromatik bitkiler konusundaki çalışmaları, ürettikleri bitkiler, ürünler ve ticaretindeki sorunlar ve çözüm önerileri, Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Çalıştayı hakkında sunumu

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Sayın Başkanım, değerli hazırım; öncelikle ben bir sunum özellikle getirmedim çünkü sunum olunca sunuma bakıyorsunuz, bana bakmıyorsunuz. Çünkü ben sıramı öğrenince baktım ki benden önceki hocalarım zaten yıllardır beraber çalıştığımız, her platformda aynı şeyleri konuştuğumuz, canımız yandığında direkt şikâyet için oraya gittiğimiz hocalarımız ve benim söyleyeceklerimi aslında onlar söylediler. Ama ben bir girişimci olarak...

BAŞKAN – Aslında firmanızla ilgili bir şey vererseniz daha iyi olur.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Vereceğim. Ena Farma'nın Yönetim Kurulu Başkanlığım ve kurucusuyum. 2009 yılında Ena Farma'yı resmî olarak kurdum. Ondan öncesinde yine bu işleri yapıyordum. Doğma büyüme ilaç sektöründeyim. Üniversiteden mezun olmadan önce başladım ve bir gün bebeğimin doğumuyla bir dakika, artık ben kortizon kullanmamalıyım diyerek dönüşmüş birisiyim. 2007 yılında Türkiye'nin ilk fitoterapi dergisinin çıkarılması için, 18 eczacılık fakültemiz vardı o zaman, hepsinin kapısını tek tek çalmış biriyim ve yaklaşık dokuz yıl boyunca çok başarılı olarak böyle bir dergi götürdük Erdem Hocam bilimsel kurulumuzda yer alır kendisi. Sonra o dönem baktık ki esas bizi yoran ve yıpratın şey ürün bulmak, ham madde bulmak, ürün geliştirmek değil çünkü biz zaten girişimciyiz, bunu her şekilde dünyanın her yerinden bulup getirebiliriz ama doktorlarımız bu konuya hiç hâkim değil, reçete edilmiyor, halk kendi kendine tüketiyor ve halk kendi kendine tüketirken benim mecramdan tüketim yapmıyor; aktardan, pazarlardan ya da kendi bölgesinde, yöresindeki bildiği geleneksel tedavilerden faydalıyor ve bunlarla ilgili de aslında büyük büyük travmalar yaşıyor çünkü onları yanlış kullanıyor, toksik maddeli olanları kullanıyor, yanlış ürünleri kullanıyor. Bunu konuştuğumuz seneler 2000-2005 yılları. 2007'den sonra biraz bakanlık da bu konuya el attı. 2009-2010 yılında bir Geleneksel Bitkisel Ürünler Tebliği çıktı. O günlerde ben şirketimi kurmuştum. Bugün on beşinci yılımdayım kendi işimi yaparken.

Masanıza ürünler bırakacaklar. Açıkçası ben bu Komisyonun daha önce Afyon toplantılarının devamı olabileceğini ve hep aynı yüzleri göreceğimi düşünerek yanımda hiç tedarikli bir şey getirmemiştım, buraya gelince çok başka bir Komisyonla karşı karşıya olduğumuzu fark ettim. Bugün yüzde yüz yerli ürünler üretiyoruz. Etken maddelerimizden sadece 3 tanesini ithal ediyoruz, bunlardan bir tanesi bildiğiniz üzere kekik ve meyan. Kekik ve meyanı 2015'e kadar kendim yurt dışına ihraç edip, bitmiş ürün olarak 3 dolardan ihraç edip 83 dolardan geri alıyordum bitmiş ürün olarak bir kiloyu 3 dolardan satıyordum, 83 dolardan ilaç ham maddesi olmuş olarak alıyordum. Elinizde Carven diye öksürük şurupları var, o öksürük şuruplarının içinde kekik ve meyan var ve iki ham madde de Türkiye'den gidiyor, Türkiye'ye geri geliyor.

Şu anda kendimize ait 7 tane ürünümüz var ve ürünlerimizin hepsini Türkiye'deki üniversitelerimiz, eczacılık fakültelerindeki hocalarımızla geliştirdik. En popüler ürünümüz de belki duymuşsunuzdur, Cold Mix Damla diye yakaya, yastığa damlatılarak burun açan bir preparat. Ürünlerimi yaklaşık 9 tane Orta Doğu ülkesine ihraç ediyorum, çok yeni de Almanya'yla Azerbaycan'a -dosyalarımız bitti- ihracat yapacağız. 2019'un içinde de artık kendi GMP'li ilaç standardına gelmiş üretim tesisimizde ürün üretmeye başlayacağız.

Başka bir soru varsa bu konuda...

Bir taraftan da, dergiyle beraber aynı yıllarda Türkiye'de tıbbi çayın olmadığını, çay diye içtiğimiz şeylerin aslında bir şeylerin kökü ve aroması olduğunu fark ettikten sonra sallama çayla gerçek tıbbi çayı bir birinden ayırmak için yaklaşık üç yıllık bir çalışmanın sonunda da dört yıl süren bir tıbbi çay serüvenimiz oldu eczanelerden hastalara satılmak üzere. Ama yine o dönemde bunun altyapısı ve yönetmelikleri olmadığı için birkaç tane ceza yiyince üretimi bıraktık.

Bugün hangi aşamadayız? Bitki üretiyorum, ürettiğim bitkiyi çok az miktarda üretiyorum, tarlaları çok verimli kullanmıyorum. Birkaç tane ülkeye ihracat yapıyorum, onları da sadece bitki ve topraktan kopmamak için yapıyorum. Şu andaki önünüzde gördüğünüz broşürdeki ürünlerdeki ham maddelerin sadece 4 tanesi ithal geliyor çünkü onlar burada işlenmiyor maalesef, henüz o altyapıya, teknolojiye gelemedik ama melisa, ıhlamur, papatyalı bir ürünümüz var ki hem bitkilerini kendim üretiyorum hem de Bezmiâlem Üniversitesinde Murat Kartal hocayla beraber standardize bir ham madde oluşturuyoruz

sonra da onu son ürüne çeviriyoruz. Bu çok uzun bir süreç. Tarladan son ürüne gitmek ve o son ürünü piyasada rekabet koşullarının çok bozulmadığı şartlarda satabilmek gerçekten inanılmaz bir süreç ve yaklaşık 60 tane falan başlığı var bir şirketin içerisinde.

Ben neresinden başlayacağımı bilmiyorum ama bütün konular konuşulduğu için ve hep sorunları konuştuğumuz için, tespitleri yaptığımız için bazı çözüm önerilerim olacak. Öncelikle bu Komisyonun -genel müdürüm de buradaydı, gitmiş ama Şube Başkanım var, Özgür Başkanım- Afyon toplantıları... Sayın Eskişehir Milletvekilimin sorusu olmuştur “Biz hangi bitkileri üretelim?” diye. Afyon toplantılarında –yaklaşık 3 toplantı 1 top konumuz oldu herhâlde- beş başlıkta çalıştaylar yapıldı ve bu çalıştaylarda gerçekten sektörün sorunları konuşuldu. Bitki üretimi, ürünün işlenmesi, üründen, bitkiden son maddeye gitmek, aktarla yani bizim “baharat” dediğimiz, sayın genel müdürlerimin anlattığı işte ithalat yaptığımız zerdeçal vesaire gibiler ile ihracat yaptığımız kekikti, meyandı ve defneydi, bunların katma değer açısından ayrılmasına karar vermiştik biz orada. Demiştik ki, aktar baharat işini yapıyor, baharat kalitesinde ürün üretiyor ve onu zaten herhangi bir köylüden alıp harmanlayıp yapabiliyor. Yani orada beçine hangi tarladan geldiğine, ne zaman toplandığına, ne zaman kurutulduğuna bakmıyor. Ortalama bir koku, ortalama bir renk elde ettiği zaman paketleyip satıyor. Bu fayda beklediğimiz bir durum değil. Bugün zerdeçal kullanımının Türkiye’imize hiçbir alakası yok çünkü bizde üretilen bir bitki değil. Kendi kendine endemik olmadığı gibi kültürde de yapılan bir bitki değil. Denemelerde hep boşa çıkıyor ama zerdeçalı Hindistan tüm dünyada pazarlama materyallerini ve aranjmanlarını kullanarak dikte ediyor. Bugün benim GETAT eğitimlerinden çıkan bütün tıp doktorlarım –değil mi Sayın Zafer Kalaycı- zerdeçal reçete ediyor. Pardon, biz bunun için mi eğitim veriyoruz doktorlarımıza tıbbi bitki veya fitoterapi veya aromaterapi veya homeopati? Zerdeçal yazsınlar diye mi? Hiç kimse daha ben görmedim ki bir nane yağı yazsın baş ağrısı için. Bambaşka şeyler yazıyorlar yani hep o pazarlanan ve dayatılan bitkiler konuşuluyor. Bugün defne hiçbir şekilde ülkemizde hiçbir dış pazarda tanıtımı yapılmadan ama ihtiyaç olduğu için satılmış bir üründür. Kekik diğer ülkelerin ihtiyacından kaynaklanan bir satıştır. Yani benim ülkemizin hiçbir pazarlama çalışması yoktur bununla ilgili.

Bizler, genel müdürlerimiz anlattı, evet, heyetler yapılıyor, biz de davet ediliyoruz, gidiyoruz, işte önümüzdeki 17 Haziranda bir heyet gelecek Çin’den, karşılaşıcağız ama listeye baktığım zaman katılsak mı, katılmasak mı, hep gidip geliyoruz çünkü hepsi aktar, hepsi baharatçı. Hiç kimse içlerinde tıbbi bitkiyi katma değerli hâle getirip 3 dolardan aldığı bitkiyi 83 dolardan satan firmalar değil. Bizim içimizde de yok. Ruskogenini konuştuk, hocalarım çok değerli bitkilerin isimlerini verdiler ama yine Afyon toplantılarında toplamda 40 tane bitki belirlenmişti. Çay olacaklar, baharat olacaklar ve ilaca gidecekler diye üstünde bütün hocalarımız çalışmıştı. Bunu lütfen atlamayalım. Yani eğer bir soru varsa bitkilerin cevapları orada, liste orada var. Hani eğer ulaştırmamızı isterseniz o hocalardan ben de onu alıp ulaştırabilirim, çok problem değil.

Bir başka basamağa gelmek istiyorum. Bitkiyi topladık, kaliteli hâle getirmemiz lazım çünkü öbür türlü bitkiyi 3 dolardan daha fazlaya satamadığımızı zaten yine genel müdürlerimizin söylediği 48 milyon dolarlık ithalatımızdan, kekiği kaçtan aldınız, kiloyla ben hemen çıkardım, yaklaşık 17 dolara filan geliyordu aradaki fark. 17 dolardan kekik alıyoruz demek ki, 3 dolardan falan görünüyor, 2,5 dolardan da ihracat yapıyormuşuz. Aradaki işlem Türkiye’de yapılabilir. Nasıl yapılır? Bir kere bizim hiçbir bölgemizde Ege Serbest Bölgesinin bir numara olmasının tek sebebi var. Yurt dışına ihracat yapabilmeniz için bitkiyi sterilize etmeniz lazım, larvasından kurtarmanız gerekiyor. Biz Türkiye’de sterilizasyonu hiç yapılmamış bitki kullanıyoruz, evdeki bütün baharatlarımız böyle gidiyor. Herkes bitkiyi –ki ben de yaptım çay yapabilmek için- Ege Serbest Bölgesine çıkarıyor, orada sterilizasyon firması var, sterilize ediyoruz, başka bir etiket takılıyor. O steril, artık ilaç kalitesine gelmiş kadar temiz olmuş bitkiyi içeri çekiyoruz. Ancak ondan sonra ihracat yapabiliyorsunuz, Almanya ondan sonra

sizden bitki alıyor. Eğer siz ona “Benim hiçbir pestisitim yok.” deyip 303 tane pestisit vermiyorsanız Almanya’ya bitki satamazsınız. 6 tane ağır metal testi yapmadıysanız Almanya’ya ürün satamazsınız. Bunları yaparsanız hâlâ 5 euroya alır kekiğinizi. Ama ne zaman içindeki cinsine göre, karvakrol mü var, timol mü var onu beyan edersiniz ve o bir 2 tonda da bunun olduğunu garanti edecek analizlere sahip olursunuz, o zaman 25 eurodan kekiği çay olarak satabilirsiniz. Bakın, çay, hâlâ ilaç demiyorum. Çay olarak 25 eurodan satabiliriz kilosunu.

Sterilizasyon üniteleri kuracaktık. İlkini Balıkesir diye karar aldık, Afyon dedik, sonra Antalya bölgesi, İzmir bölgesi olsun dedik; onlar da Afyon toplantısında alınmış kararlar olarak orada duruyor. Orada bir yol, adım, hepsi beyan edilmişti ve alt alta konulmuştu yani yol haritası çıkmıştı aslında. Biz bugün bunu çok hızlı kısaltabiliriz eğer geçmişe, bir sene önceki raporlara bakarsak çok hızlı kısaltabiliriz bunu.

Bir sonraki aşamada lisanslı depoculuk dediler. Tıbbi bitkide olmazsa olmazdır lisanslı depoculuk, bütün evlerin eski –çok kaba tabir olacak- ahırlarında bugün insanlar ıhlamur saklıyor Yalova’da, Edirne’de ıhlamur saklıyorlar. Nerede? Ahırda. Artık inek bakmıyor, keçi bakmıyor, koyun bakmıyor, orayı temizlemiş, iki beyaz boya sürmüş ama nem içinde orası. Sonra onları -kaba tabirle- kabızmal ya da tüccar gidiyor, erkenden topluyor. Ucuzdan alıyor elinden. ıhlamuru bugün eğer siz gelecek hafta gelirsenez ben 40 liraya size ıhlamur bulurum, çiçek, eylülde gelirsenez 90 lira, aralıkta gelirsenez 160 liraya alırım ancak size. Kimden? Tüccardan. Ama o ne zaman alıyor? Gelecek hafta alacak hepsinden, hem de peşin parayla almıyor yani taksit taksit ödüyor. Onları da başka bir depoya götürüyor. Kim, hangi tarladan toplanmış, nasıl toplanmış, nasıl kurumuş, hepsi kurumuş mu? Hâlâ o çuvalda, o kartonda, o kolide, böyle karmakarışık bir depo orası. Sonra gelen neye ihtiyacı varsa oradan alıp çıkıyor. Ha, araya da bir önceki yılınkileri de katıştırmayı unutmuyor ki onları da aradan böylelikle götürsün, maliyeti düşürsün diye.

Bizim kesinlikle bitkilerimizi lisanslı depolarda tutmamız gerekiyor. O depoların nem ve ışık ahlrlığını kontrol altında tutmamız gerekiyor. Herkes malını götürüp oraya bırakabilmeli yani ilçelerden toplanmalı mallar. İnsanlar bilmeliler ki benim orada şu kadar malım var. Oralarda saklanmamalı, ücra köşelerde olmamalı bunlar.

Ayrıca, bir kere sterilize edilmemiş bitkiyi... Ederseniz üç yıl saklarsanız. Benden isteyin, yarın ben size 2014 yılında ürettiğim bitkiyi getireyim, hâlâ karvakrol oranında yüzde 5 kayıp var kekikte. Neden? Kurutma derecesini biliyorum ben. 4 derece nemlilikte tutuyorum ben onu. 4 derece nemlilik nedir ya? Kâğıt gibi, böyle yaptığınızda un ufak oluyor. Ama ben onu orada tutmazsam içinde hareketlilik başlıyor, böcekleniyor.

Lisanslı depolarla beraber kesinlikle sterilizasyon ünitelerinin bölgelerde ana bölgeler belirlenmeli ve oralarda bulunması gerektiğini düşünüyorum.

Onun haricinde söylemek istediğim birkaç bir şey daha var. Tıp fakültelerine kesinlikle ders olarak girmeli ve bunun son sınıflarda falan değil, bayağı bayağı ikinci, üçüncü sınıflarda farmakolojilerle falan beraber girmesi gerekiyor. Yeni mezunlarımızın şu anda defansif doktorlardan daha iyi mezun olmaları gerekiyor. Klinik olarak bilgiyle mezun olmaları gerekiyor. Şu andaki doktorlarımızın hiçbirinin klinik bilgisi yok. Yani konuşuyoruz biz tamamlayıcı tıpçılarla, GETAT’çılarla. Klinik yapabilmek için ücretsiz hasta bakanlar var yani o idealist doktorlarımız klinik bilgiye sahip olabilmek için yapıyor bunu ama sonra dönüyor diyor ki: “Ya ürün yok.” Üründe şu ayrımı çok iyi bilmemiz gerekiyor. Biz doktorlara, eczacılara veya yurt dışına kaliteli ürün satacaksak yani daha doğrusu katma değerli ürün satacaksak önce iç pazarımızı ayaklandırmamız gerekiyor. İç pazarda satmazsanız dış pazara, benim bir ülke için ihracat, bitki ihracatı ya da bitmiş ürün, elinizdeki ürünlerden birini ihraç

edebilmem için minimum süre bir yıl yani gittik tokalaştık, anlaştık, fiyat da okey, ben evraklarımı verdim, onun kendi ülkesine kaydettirmesi bir yıl. İlaçta iki yıl. O yüzden birisi üretime başlayacaksa o yıl para kazanmak ister. O para kazanmayı da iç piyasadaki bazı Sağlık Bakanlığı ile Tarım Bakanlığı arasındaki o anlaşılamayan ince ama net bir keskin çizgiden çok hızlı uzaklaşmamız gerekiyor. Yani gıda takviyesi nedir, tıbbi bitkisel ürün nedirin altını çok net çizmeli, tıbbi bitkisel olarak reçete veya ruhsat verdiğimiz ürüne takviye edici gıda adı altında ruhsat veya izin vermemeliyiz. Bu çok ciddi bir problem ama bunu Sağlık Bakanlığıyla çok zor yapacağız çünkü ben bu işe başladığımdan beri 6 bakan, 5 kurum başkanı, 15'in üzerinde de bürokrat değiştirdik. Herkes sıfırdan başlıyor bu işe.

Dosya dokümantasyon işleri bizim ülkemizde çok zor çünkü eğitim kalite güvence müdürü olan hiçbir aktar yok, mesul müdür olan bir aktar da yok, gıda mühendisiyle anlaşma yapmış hiçbir aktar da yok bu arada. 3 bin kusur aktarımız var, hepsini sağlık il müdürlüklerindeki eczacılar denetliyorlar ama denetlemiyorlar, bunu bilmenizi istiyorum. Hiçbir eczacı aktara girip oradaki manzarayla karşı karşıya gelince o raporu yazmak istemiyor. Yazmamak için de bir şekilde kapıdan girip arka taraftan çıkıyorlar. Bu maalesef çok acı bir gerçek.

Alım garantisi çok önemli. Her konuda bir borsamız var yani çayın –benim bir ucum Karadenizli-bir ritüeli var. O ritüelde bir alım garantisi var, ya özele ya devlete gidiliyor ve çok sirkülasyonu var. Başka, hububat borsası falan var ama gerçekten tıbbi bitki borsası yok. Yani bir tıbbi bitki borsası olsa her bölgedeki köylü veya araçlar borsaya ellerindeki ürünleri beyan edebilseler ortalama bir fiyatla da kimsenin elinde ürün kalmaz. Güvende de olursa eğer lisanslı depoculukla çözülebilir bu.

Hocam söyledi, lavanta mevzu bu ülkedeki çok acı bir mevzu. Resmen furya oldu yani üç bakanlık çok çaba sarf ettiler çok, acayip çaba sarf ettiler ama “intermedia” da niye eksik onu da bilmiyorum hep “angustifolia” diye konuşurken biz?

Bir tane markalaştırma örneği vermek istiyorum. Hollanda menşeli bir firma. Biz hiçbir uluslararası bitkisel ilaç fuarına katılmıyoruz ülke olarak. Bunun altını çizmek istiyorum. “Vitafoods” diye bir fuar var. Bu sene sadece Zade Vital vardı. Biofach var, yine Zade Vital vardı. Başka hiç kimse yok, hiç kimse gitmiyor çünkü o kaliteye erişemediğimiz için orada kimseyle görüşemiyoruz ve fiyatlar da çok pahalı.

Hollanda’da toprak aldığınızda gidip istediğiniz gibi bir şey ekemezsiniz. Orada tarım il müdürlükleri sizi çağırır, ne ekeceğinizi, kaç yılda verim alacağınızı, topladığınız ürünü nasıl toplayacağınızı, hepsini size dikte eder ve sonuçlarını da tek tek takip eder. Hindistanlı bir firma Hollandalı bir firmayla ortaklık yaptılar, aşvaganda diye bir bitkiyi tüm dünyada şu anda Madonna gibi tanıtıyorlar. Her yerde –fuarlara gidenleriniz bilir- aşvagandanın bir çantası vardır, hasır bir çanta, çuval çanta. Her fuardan getirdim ben, evimde 10 tane çanta var. 10 tane çantadan bahsediyorum size. Bu 10 tane fuarın ana sponsorudur ve aşvagandanın şu anda 69 tane ülkede ruhsatlı ilacı var. Son altı yılda çıktılar piyasaya. Aşvaganda bugün “mood” dediğimiz yani modunuzu düzeltmek, depresyon öncesindeki o günlük strese karşı gücünüzü artırıyor, uykuya dalmayı kolaylaştırıyor ve ginkgo bilobadan veya ginsengden daha popüler hâle gelmeye başladı ama biz daha ıhlamurumuzu bile o aşamaya getiremiyoruz. Bir bitkide karar kılmamız gerekiyor ve gerçekten belki de birçok bölgede yetiştirebileceğimiz ortak bir bitki olmalı ve bu bitkilere sağlık beyanı verebilmemiz gerekiyor. Eğer sağlık beyanı veremezsek bitkiler sadece ıhlamur, kekik, nane adını almaktan başka hiçbir yere gitmeyecek. Satışı da zor, pazarlaması da zor. Anlatamadığınız hiçbir şeyi satamazsınız. Anlamadığınız hiçbir şeyi satın almazsınız çünkü. Ekonominin tek kuralıdır bu. Önce anlarsınız, ihtiyaç duyarsınız, sonra satın alırsınız.

O yüzden, bizim bunu anlatmamız ve bundan da, bu bitkilerden de eyvah, evet tamam, hocam söyledi, çok da kötü satılıyor, o da ayrı, ondan kurtulmamız gerekiyor ama gerçekten o bitkinin ne işe yaradığını anlatırsak kutusunun üstünde, ambalajının üstünde veya başka bir yerinde, Avrupa'daki yapıldığı gibi yapabilirsek, korkmazsak bundan bizi hiç kimse durduramaz bu dünyada.

Çok teşekkür ediyorum beni dinlediğiniz için.

BAŞKAN – Biz teşekkür ediyoruz Meryem Hanım.

Bu Afyon çalıştayları gerçekten bu Komisyonun kurulmasına sebep olmuş, orada 26'ncı Dönem milletvekilimiz İlksen Hanım vardı, Çorum Milletvekilimiz...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Evet, biz çok yakın çalışıyorduk kendisiyle.

BAŞKAN – Evet çalışıyordunuz. Burada bize de geldi, meslekte ben onun mevzusu olduğu için mutlaka burada bir araştırma komisyonu kurulsun diye ona nasip olmadı, geçen dönem karar almıştık. Aslında İlksen Hanım olacaktı nasip olsaydı yani Başkan ama biz onunla yine çalışıyoruz hatta cuma günü de Çorum'a gideceğiz. Biz oradaki çalıştayın neticelerini, sonuç bölümünün hepsini aldık yani bizim şu anda elimizde var. Zaten aşağı yukarı bu işlerle ilgilenen kişiler de belli yani biz de sizi özellikle davet ettik bu konuda.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Tabii, bizim Komisyonumuzda 4 tıp doktorumuz var, burada böyle şimdi sizi bekliyorlar, özellikle Sayın Kabukcuoğlu şimdi saldıracak, eczacılarımız var 3 tane, 2 ormancımız, 1 hukukçumuz, 1 gıda mühendisimiz hemen düğmeye bastılar.

Evet, buyurun Sayın Kabukcuoğlu.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederim Başkanım.

Sayın Özselanik'e çok teşekkür ederim, azmi tabii ki her türlü takdirin üzerinde, çok etkileyici çalışmaları ortaya koydukları kesin tabii.

Şimdi, Türk sağlık sisteminde doğrusu ben de bitkisel ilaçları tam konumlandırıyorum. Mesela önümde sizin broşürünüz duruyor, “maxerin”: “Aç, susuz, uykusuz veya stresliyen her türlü baş ağrısını geçirir.” diyorsunuz. Şimdi, bunun dozu nedir, toksik sınırı nedir, ondan sonra bir hasta geldiği zaman benim çok iyi bildiğim parasetamol mu vermeliyim, aspirin mi vermeliyim ya da işte nonsteroid antienflamatuar mı vermeyelim? Bunlarla ilgili dozlar belli, toksitesi belli, ilaç etkileşimi belli. Ondan sonra bir diğeri “bitrin”, biz normalde bit için uzun süre klorinasyon kullandık ama klorelin toksik etkisi belliydi, ne kadar süreyle kullanacağımız belliydi. Hadi neyse bu bit için bir türlü “bitrin”i kullandınız geçmedi, başka bir şeye geçersiniz de vatandaş geldi, başı ağrıyor ya da benim başım ağrıyor, ben bu “maxerin”i kullanır mıyım? Hani burada hocalarımız olsalardı, bunların toksik sınırları...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Gene aynı şeyler ama ben kendimi bu konuda klinik olarak da medikal olarak da savunabilirim, hiç sorun yok, eğer sorun buysa.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Yok, tabii ki savunursunuz da yani siz burada biraz tarafız, ben öyle düşünmüyorum.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hayır, şöyle savunacağım, mesela “maxerin”, eczacılık sektöründe Altın Havan ödülüne layık görülmüş bir üründür.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Tamam, bunu şöyle yapalım...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Sebebini de söyleyeceğim, bir kullanım dozu bellidir, her kullanımda, her bastığınızda bir tane doz verir, kullanabileceğiniz doz birdir yani...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – İkinci dozu yirmi dört saat sonra mı veriyor?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hayır, günde kaç kere kullanacağınız da bellidir çünkü bunun yapılmıştır klinik çalışmaları. “Maxerin”in yaklaşık olarak 60 tane klinik çalışması var, bitmiş ürün formülü üzerinde ve uluslararası pazarlarda ve FDA’de kabul görmüştür bu klinik çalışma.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – FDA’de kabul gördüyse çok diyecek bir şey yok da şimdi bizim şartlandığımız ve öğrendiğimiz gerçek araştırma şu, çift kör prospektif randomize çalışma.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Aynen.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bunların ortaya konan bir sonuçları var mı?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Var tabii ki olmaz mı...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Mesela şu “maxerin”...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Ben Ena Farma olarak şunu söylemek istiyorum.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bir dakika, şu “maxerin”le ilgili böyle bir çalışmanız var mı, kaç kişi üzerinde denenmiş?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Var. 9 tane “Gobbel” diye bir hocanın çalışması var Almanya menşeli üniversitelerde. Toplamı 3 bin kişinin üzerinde yapılmış çalışma, gerilim tipi baş ağrısında baş ağrılarının yüzde 72’si olarak tanımlıyor ve parasetamolle karşılaştırmalı çalışma yapmış, çalışmaların yüzde 96’sında yani eğer gerilim tipini tanımlayamamış kişiler, baş ağrısını tanımlayamamış kişileri çıkardığında geriye yüzde 96’sı kalmış. Yirmi dakikada baş ağrısını kesiyor gerilim tipinde ama -migren demiyoruz biz ya da başka bir şey demiyoruz- parasetamol altmış dakikada tam baş ağrısını kesiyor, böyle çalışmaları var.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Peki, şimdi mesela Sağlık Bakanlığı kendi ilaç listesine aldı mı yani?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hayır, bitkisel ilaçlarda geri ödeme yok, o zaten bizim başka bir mücadelemiz.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Yapılmıyor.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Alsa muhteşem olacak.

Bugün hamilelerde Almanya’da “maxerin”in başka bir şeyi var, çok yakın benzer bir formülü var ve onlar geri ödemedeler. Kimler için? Sadece hamileler için, hamilelere parasetamol vermiyorlar, ağrı kesici vermiyorlar, hiçbir kas gevşetici de vermiyorlar, bunun yerine...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bir dakika, Almanlar parasetamol vermeyebilir ama dünyada gebeliklerde parasetamol kullanılır.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hayır, ben o açıdan söylemiyorum, bitkisel ilaçların kullanımı Almanya’da çok yüksek ve bunu tıp fakültelerinde ilk yıllardan itibaren okuttukları ve buna çok özenle eğildikleri için başka bir yerde Almanya. 2005 yılına

kadar Almanya bütün bitkisel ilaçları geri ödemede tutarak bugün 2 bin firmaya yaklaşık olarak da 7 bin tane bitkisel ilaca sahiptir yani tüm dünyada satılan. Mesela “prospan” Almanya’nın 2015’e kadar geri ödediği bir üründür, “prospan” bugün bizim ülkemizde yaklaşık 1,5 milyon kutu ürün satıyor bir yılda, hiçbir geri ödemesi yok. En çok tercih edenler de pediatristler ile kadın doğumculardır reçetelemede.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bu bizim 3’üncü oturumumuz değil mi Başkanım? Bundan önceki oturumlarda bunları çok tartıştık biz yani yine oraya geldik.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Şöyle, işte bir gerçek var, ben ekonometristim aslında, beni iktisatta bazı terimlerin değiştiğine inandırmak mümkün değil, benim için onlar o terimlerdir ve o çalışmalardır, ben onlarla mezun oldum ama şimdi bakıyorum birçok evrim oldu, ekonomide bile birçok şey değişti ve ben anlamakta zorlanıyorum. Tıpta da böyle, eczacılıkta da böyle, ziraatçı başka bir şeyi anlamıyor bitkiyle ilgili...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Şimdi, bir dakika, mesele uzadı, ben yıllardır orada değilim, ben şunu söylemek istiyorum. Hani bunlarla ilgili şu şu deliller var, hastalar üzerinde prospektif randomize çalışmaları yapıldı, sonuçları budur, toksik dozu şudur, mutar dozu budur.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Evet, tabii ki olmadan olabilir mi, öyle bir şey için iddia etmiyoruz, o yüzden diyorum ki ayırmamız gerekiyor. bitkisel ilaç dediğimizde hocamın söylediği içindeki bileşiklerin ne olduğunu, ekstrede standart hâlde her dozda, her kaşıқта, her tablette bulmak zorundasınız çünkü onun kan konsantrasyonunu sağlamak zorundasınız.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Peki, bunları Sağlık Bakanlığının listelerine niye girdiremiyorsunuz ya da Eczacılık Genel Müdürlüğünün yani böyle normal reçete edilsin?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Şimdi, bu başka bir konu, eğer oradan cevap vermeme isterseniz Tarım Bakanlığı o kadar kolay ruhsat veriyor ki ben Sağlık Bakanlığında her seferinde kendimi gidiyorum anlatıyorum, dosyayı da anlatıyorum ama oradaki karşılaştığım üretim şartlarıyla ilgili ilacın o keskin bahsettiğimiz devletin ödediği ilacın aşamasına geldiğimizde diyorum ki: Bir dakika oradaki maliyet 400 bin lira. Ben burada 100 bin lirayla aynı standardı yakalayabiliyorum, daha az daha düşük maliyetlerle yapabiliyorum. Üretim yerleri de buna izin vermiyor çünkü bir üretim yerine gidiyorsunuz, ilaç üreten yerine, 1 milyon kutunun altında ürün üretmiyor, üretirse size kutu başı 5 lira diyor. Bugün 5 lira sadece üretim maliyeti olan bir ürünü kaç paraya satmam gerekiyor? O yüzden Tarım Bakanlığından bekliyoruz.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Şimdi, ben onu bilmem de tabii ki bu sağlık işi deyince biz çok defa paraya bakmayız ve güvenilirliğe bakarız, tıbbi kabul görmüş bakarız, bilimsel kabul görmüş bakarız. Fiyat da tabii ki önemli yani bir ilaç ucuzu oluyorsa ucuzu verirsiniz, zaten Sağlık Bakanlığının politikası da bu, ucuz ilacı vermekten yana. Ama dediğim gibi güvenilir olsun, bilimsel çalışmalarda kendini ispat etmiş olsun, bu ortaya çıksın, belli olsun.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Beni hocam tanıyor, Başkanım da tanıyor, klinik çalışması olmayan hiçbir bitkinin ilaç olarak ne tarımdan ne sağlıktan sunulmasının taraftarı değilim. Bugüne kadarki orada sunduğum bütün ürünlerimde ciddi sağlam klinik çalışmaları var, “bitrin”in Türkiye’de yapılmış klinik çalışması var ve dünyada yaklaşık 70 tane ülkede benzer formülde ürün satılıyor, tüm dünya buna geçti, artık permetrin grubu ürünler yok yani bizim Türkiye’imizde var, İngiltere’de yasak menenjitte yol açtığı için. Başka ne var? , “Cold mix”...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Vallahi şimdi siz böyle deyince “Yani bizde serbest ama İngiltere’de yasak, işte menenjitte yol açmış.” deyince zaten tüm akan sular duruyor artık.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Yok hayır, şeyi söylüyorum ben, permetrin grubu bunu yapmış, diğer grup emilmiyor bile, emilmiyor hatta onu Sağlık Bakanlığındandır “bitrin”, Sağlık Bakanlığında tıbbi cihaz sınıfında tutuyorlar vücuda absorbe olmadığı için. Mesela “cold mix”in Sağlık Bakanlığında dosyası var.

Bir ürünü satmak için aktarla rekabet etmediğimde dönüyorum bir tek şey çıkıyor önüme, doktorla konuşabilmek, doktorun istediği kalitede olabilmek. O kaliteye çıkabilmek için de ben çıkıyorum, hiç problem yok, fiyatım yüksek, yapacak bir şey yok, herkese hitap edemiyorum, aktarla mücadele edemiyorum ama ben üst gelir seviyesine hitap ediyorum. Doktorla da anlaşıyorum diyorum ki: Ya bana reklam izni ver ya beni geri öde. Beni korumalı alanda tutmazsan ben bu tarafta bu bitkiyi ürettiğimde kaliteli yapar evet, ihracat yaparım ama ürüne çeviremem.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Vallahi şimdi şöyle yani prospektif randomize çalışmalar bile yeterli olmuyor, sayın hocalar bilir, ben kadın doğumcuyum. Östrojen menopoza kullanılıyor ve bir zaman deniliyordu “Kalp hastalığına da iyidir, kemik hastalığına da iyidir, şudur budur.” ve hatta bunu yapan firma “premarin”in firmasının ismi neydi, o firma çok daha fazla satılsın diye büyük bir randomize çalışmaya girdi, 17 bin kişilik bir randomize çalışmaya WHI çalışması ve onun sonucunda görüldü ki işte östrojen sanıldığı kadar menopoza iyi gelmiyor hatta steroidleri artırıyor, miyokart enfarktüsü artırıyor ve bundan sonra artık herkes geri adım attı ve artık onunla ilgili son söz söylendi. Şimdi, her şey bu kadar tereddütlüken bu kadar riskliken ondan sonra gel de işte “maxerin”i baş ağrısı için sen kullan deyince insan burada bayağı bir duraksıyor.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hocamın demin başı ağrıyordu, “maxerin” değil, onun kendisinin de cebinde var naneli şeyi, o koklama yapıyor yani...

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Ben migren hastasıyım, 1993’te en son ağrı kesiciyi aldım.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Hocam zaten ilaçları...

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Çantamı açayım ve siz de hekimsiniz ve beni dinleyenler hep öneriyorlar ve nane yağı aura sırasında auranın şey olduğunda iki defa araba kullanıyordum, trafik ışığında durdum hemen çantamdan çıkardım, kokladım ve bitti yani bu kadar etkilidir. Ne yapıyor? Etki mekanizması belli, sinir uçlarının hassasiyetini azaltıyor.

Şimdi, östrojenle ilgili şey yaptığınız, Ömer Küçük var bilir misiniz Amerika’da Emory Hospital’de?

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Bilmiyorum.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Ömer Küçük kendisi onkologdur, kanser tedavisinde östrojen kullanıyor yani soya kullanıyor, izoflavonları kullanıyor.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Fitoöstrojenin, tamam menopoza yeri vardır onların, evet.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Benim eşim kullandı ve iyi geldi. Şimdi, şöyle, herkese iyi gelmiyor. Neden? Yapılan çalışmada Batı toplumlarında izoflavonu yani fitoöstrojeni ekole dönüştürecek mikroorganizma sadece 4 kişiden birinde var bağırsaklarında. Ekole dönüşmezse etkili olmuyor, hâlbuki Doğu toplumlarında her 3 kişiden ikisinde o dönüştürücü mikroorganizma var. Dolayısıyla ve son derece etkili ama herkese etkili değil. Önemli olan bir soru sizin de bildiğiniz gibi doz yani bir firma bunu yaptığında dozu iyi ayarlamadıysa sürekli olarak mesela meyan tansiyonu yükseltir ama

meyan her derde devadır, kimi formüllerin hepsinde var çünkü Batı fitoterapisinde orkestra şefi olarak kabul ediliyor. Ne demek bu? “Tafonik” bakımdan zengin olduğu için hücrelerin içerisine girmeyen maddeleri yüzey aktif özelliğiyle dal açıp içeriye girmesini sağlıyor. Bu kadar önemli bir fonksiyonu var ama az miktarda. Tutup siz üç bardak işte aşlama içersiniz günde bilmem ne kadar meyan şeyi yerseniz tabii yan etkileri olacaktır. Doz, bitkisel de olsa önemlidir yani ekmek, ekmeksiz bir toplum değiliz hep eklemek severiz ama tutup 5 somun eklemek yersek en azından bir sindirim bozukluğu ortaya çıkar, o yüzden miktar önemli.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyoruz.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Pardon Başkanım, bitiriyorum.

Şimdi, bu ilaçların Türk sağlık sisteminde pratiğe girebilmesi için Sağlık Bakanlığının bunu bir defa ödemelere alması lazım bence ve de böyle bir tartışma ortaya çıktığı zaman diyelim bir komplikasyon ortaya çıktığı zaman bunu uygulayan hekimin kendini savunabilmesi lazım.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Şimdi, orada şöyle, tabii hekim arkadaşlar Sağlık Bakanlığının şeyinde olduğu için öteki ilaçlar rahatlıkla yapıyor, fazla sorumluluk olmuyor. Hâlbuki bunlarda siz bu konuda son derece haklısınız, eczacı da aynı durumda, hekim de aynı durumda, ya beni şikâyet eder de şey olursa diye çünkü piyasada bunu egzajere eden meslekler doğdu. Yani bir öğrencim, hekim öğrencim mesleği bırakıyordu, doğal ilaçları kullanıyor şeyde, “Sen bana bunu verdin de ben bilmem ne oldum.” diye mahkemeye vermiş, böyle tipler var. O hâlde buradaki şey tabii gelişigüzel değil bu etkilerinin bilinerek bilimsel çalışmalarla ortaya konulmuş şeylerin ortaya konuluş şekliyle bunların kullanılması gerekiyor yani aktardan git şunu al, şöyle kaynat, bilmem neyle olacak şeyler değil, ürünler önemlidir. Mesela hep onu söylüyorum şimdi domates yiyerek likopen alabilir misiniz?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Alamazsınız.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Alınmaz tabii ki.

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA – Çünkü günde 25 miligram likopen alabilmeniz için önerilen -benim konferanslarımda kullanıyorum- yani her gün 450 mililitre domates çorbası içeceksiniz, napoliten soslu makarna yiyeceksiniz, bilmem ketçaplı şunu yiyeceksiniz; üstüne onu, likopen kapsülünü alırsın veyahut bazıları diyor ki: “Omega 3; balık ye.” Su ürünlerinin yaptığı araştırma var. Türkiye’de balık; hangilerinde var omega 3? Sadece Karadeniz’de ve Ege’de kasım-şubat ayları arasında toplanan hamsi ve sardalyadan haftada yarım kilo yerseniz omega 3 alıyorsunuz. Omega 3 alıyorsunuz da DHA mı aldınız, EPA mı aldınız belli değil; ne kadar ağır metal aldınız o belli değil. O hâlde omega 3 tabletini yutarsın, sonra balık yersen yersin yemezsen yemezsin. Öğlen yemekte çupra vardı, arkadaş yedi; çupra da omega 3 yok.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Başkanım, bir tek şey söylemek istiyorum. Biz bitkiden ilaca giden yolda çok önemli bir yol daha almıştık ama geçen hafta bunu öğrenince çok da üzüldüm. TÜBİTAK’ta Sayın Cumhurbaşkanımızın da isteği üzerine bir 1009 Projesi yapıldı, otomobilden sonra. Bitkiden ilaca giden yolda ekstraksiyona geçeceğimiz, yani o bitkiyi alacağız, drog hâline getireceğiz, sonra onu işleyip ilaç ham maddesi hâline getireceğimiz bir tesis kuruldu; pilot tesis ve sonra o büyük tesise geçecekti. Tesisin başında bir hocamız vardı, ekip vardı. Bir terslik oldu orada. Ne olduğunu anlayamadığımız bir şekilde ekip dağıldı, hocamız istifa etti. Yaklaşık 50 milyon lira gibi bir para harlandı oraya. Hani “Tesis ve yatırım” diyoruz ya, hakikaten önümüzü açacaktı ve hepimiz sırada bekliyoruz oradan etken madde elde edebilmek için, bitkilerimizden etken maddeye gidebilmek için. Bunun kesinlikle arkasının bırakılmaması gerekiyor. TÜBİTAK’ın içerisinde

ciddi bir defans hissediyoruz biz, görüyoruz da başkanlarımızdan özellikle, bölüm başkanlarından “GMP’ye ne gerek vardı, şuna ne gerek vardı.” diye. Çünkü o nosyondan gelmedikleri için, kimyacı değiller gıdacılar galiba. “Buna ihtiyacımız yok.” deyip biraz böyle yavaşladı proje, bir karıştı orası. Ne olur, bunun arkasında duralım. Ülkemiz için çok büyük bir kaynak o ve “Russus” şu anda oradan etken madde olarak çıkmak üzere ama çıkamıyor. Durdu, kaldı yani başındaki hoca gitti çünkü.

Çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyorum.

Evet, diğerini de dinleyelim aslında; sonra cevabı...

RİDVAN TURAN (Mersin) – Vaziyet hasıl oldu.

BAŞKAN – Oldu mu? Tamam.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Şimdi, burada az önceki tartışmaların, belki üç toplantıda olan tartışmaların altında Sağlık Bakanlığının ruhsatlandırmada yaptığı birtakım işlemleri tekrar gözden geçirmesi gerektiği sonucu biraz daha ortaya çıkıyor. Yani burada gerçekten hangileri zaruri yapılması gereken ve bunun maliyet olarak, süre olarak da makul fiyatlarla ilgili Tarım Bakanlığıyla da görüşülerek bu ilaç ruhsatlandırmasında biraz daha doğru, nokta atışı, maliyeti düşüren, zamanı kısaltan bir ruhsatlandırmaya gidilmesi gerekiyor.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Belki bu tarafa teşvikler çıkarılmalı çünkü teşvik yok, hiç teşvikimiz yok mesela bizim. Ben sıfır teşvikle yaptım fabrikamı, sıfır teşvikle. TÜBİTAK projeniz yoksa sıfır teşvik.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Belki de o şekilde bir destek yapılır.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – “Leasing”le makine almak istiyorum... Bizim ilaç makinelerinin hiçbiri yüzde 1 KDV’li değil, yüzde 18 KDV’li. “Leasing” bile yapamıyorum; yani her şeyi cebinizden yapmak zorunda kalıyorsunuz. Belki buraya eğilmek gerekiyor.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Onun haricinde sizin kaç tane tıbbi aromatik bitkiden bir ilaç üretimi var; kendi ürettikleriniz?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Şu anda 7 tane ürünümüz var.

RECEP ŞEKER (Karaman) – 7 ürün içerisinde...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hepsinde tıbbi aromatik bitki var.

RECEP ŞEKER (Karaman) – ...7 tane mi tıbbi aromatik bitki var?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Hayır, 11 tane tıbbi aromatik bitkimiz var.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bunları kendi tesisinizde mi üretiyorsunuz yoksa bazılarını...

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Sadece 5 tanesini kendi tesisimizde, 5 tanesinin bitkisini üretiyorum; Bezmîâlem Üniversitesinin bir tane pilot ham madde üretim tesisi var, orada ham maddeye çevirip sonra kendi alanımızda ilaca çeviriyoruz. 3 tane üretim var; bitki, ham madde ve ürün.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Bitkiyi kendi arazilerinizde mi üretiyorsunuz yoksa anlaşmalı tarım gibi mi üretiyorsunuz?

ENA FARMAAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Kendi arazilerimiz diyebilirim, kuzenlerimin arazilerinde yapıyoruz.

RECEP ŞEKER (Karaman) – Ne kadarlık bir dönüm yaklaşık olarak bir şey diyebilir misiniz?

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Yani kendi bitkilerimi, kendi ürünlerimi yaklaşık olarak 4 dönümlük bir arazide üretiyorum.

RECEP ŞEKER (Karaman) – 4 bin metrekarede... Bütün ilaç sanayisindeki ihtiyacınız olan ham maddeyi elde edecek ürünü elde edebiliyorsunuz 4 dönümden, 5 dönümden.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Yani 25-30 dönümde şu andaki pazar payıma hitap edebilirim ama pazar payımı artırdığım sürece, mesela “Cold-Mix”ten senede 25 ton kullanıyorum uçucu yağ. 25 ton uçucu yağı zaten okalıptüs ve ladin Türkiye’de olmadığı için mecburen Sibirya’dan ve Avusturalya’dan getiriyorum.

BAŞKAN – Okalıptüs vardır ya.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Bizim okalıptüsümüzdeki sineol miktarı yüzde 40’larda Başkanım, Avusturalya kökenli bir okalıptüs kullanıyoruz biz ve orada yüzde 85 oranında sineol içeriyor; o da tedavi edici doz olarak belirlenmiş durumda tüm dünyada yüzde 85 ve sentetik kullanmıyoruz.

BAŞKAN – Özgür Bey, bir şey mi söyleyeceksiniz?

ORMAN GENEL MÜDÜRLÜĞÜ ODUN DIŞI ÜRÜN VE HİZMETLER DAİRE BAŞKANI ÖZGÜR BALCI – Sayın Başkan, Kıymetli Komisyon üyeleri; Meryem Hanım sunumunda Orman Genel Müdürlüğünün çalıştaylarına ve kongresine atıfta bulundu. O anlamda da kendisine teşekkür ediyorum. Hani eleştiri olarak algılanmadı ama belki öyle de algılanabilir; “Bir kısım kararlar uygulanamadı.” gibi bir cümlesi oldu.

ENA FARMA AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MERYEM ÖZSELANİK – Tamamen bizim tarafımızdakiler; sizin tarafınızdakiler değil, bizim tarafımızdakiler.

ORMAN GENEL MÜDÜRLÜĞÜ ODUN DIŞI ÜRÜN VE HİZMETLER DAİRE BAŞKANI ÖZGÜR BALCI – Onun açıklamasını yapma adına, kurumum adına görevliyim burada. Bahsettiniz, buyurdunuz ve teknik üye olarak buradayım ve buna da cevap vermem gerektiğini düşünüyorum.

Orman Genel Müdürlüğü derli toplu anlamda ve gerçekten ciddi bir kamuoyu oluşturma adına bu çalıştaylara büyük yatırım yapmıştır onu da söyleyeyim. 3 tane çalıştayın bizzat operasyonunda yer almış biri olarak, işte kurucu Daire Başkanınız, eski Genel Müdür Yardımcınız olarak Ahmet Beyler de bunlara tanıklırlar. Ben içinde olduğum o sürecin tamamında raporlamasına kadar kaleme alan kişilerdenim, kişiyim. Dolayısıyla biz, bu raporların tamamını geçenlerde sizlerle de paylaştık ve tüm meslek kamuoyuna ve ilgi gruplarının tamamına posta yoluyla ilettik, bizzat ilettik. Bu sonuçlar çerçevesinde iş ve işlem yapılmasını resmî yazılarla da ilgili bakanlıklara paylaştık.

O çalıştaylar ve kongrelerde gördük ki ciddi bir bilgi birikimi var, kısmen inovasyon var, ancak sektörle buluşmada sıkıntılar var. Dolayısıyla bu tespitlerin yanında fiziki koşulların da eksik olduğunu... İşte çok güzel bir örnek aslında; hani onu yapan taraf biz olamazdık. 6831’in yani Orman Kanunu’nun çerçevesi dâhilinde iş ve işlem yürüten bir kurumun kalkıp sterilizasyonla ilgili bir faaliyetle bulunması takdir edersiniz ki mümkün değil, görev sahasının dışı. Ayrıca, işte, lisanslı depoculuk hadisesi; bu da Tarım Bakanlığının, belki Sağlık Bakanlığının...

Dolayısıyla biz kamuoyunu oluşturduk, ortada ciddi bir bilgi ve birikimi derli toplu olarak paylaştık ve bunun gereğinin yapılması için bizzat dönemin Sayın Bakanının imzalarıyla da ilgili kurumlara paylaştık; bunu arz etmek isterim.

Kamu iradesinin aslında çok güçlü olduğunu gördük. Örneğin, Orman Genel Müdürlüğü -isim vermemde bir sakınca yoktur herhâlde- Bartın'da ÖZ-TEM denilen bir firmayı Sayın Başkanımızla, ben şube müdürü, kendisi daire başkanı olarak kurutma tesisi olarak ziyaret etmiştik. Bugün 180'inci yıl etkinliğimize stant açarak katıldı ve kozmetik ürünleri üretir noktaya geldiğini görüyoruz. Tüm Türkiye'de 6 bin tonlardan 30 binlere çıkan defnenin -tüm Türkiye'de 30 bin ton üretiyoruz- sadece yeni ünitelerle 20 bin ton daha üreteceğini bugün Sayın Genel Müdürümüzle ve bizlerle paylaşıyor. Neden? İşte, katma değerli ürün ürettikçe sektör kendini daha iyi buluyor. Dolayısıyla hedefe kilitlenebiliyor ancak ne yazık ki yalnız. Bu anlamda, kanun koyucu iradeye, yani bu çatıya, yeni hükümet sistemimizde Cumhurbaşkanımızın iradesine ihtiyaç duyan bir alandı bu alan; dolayısıyla bu iradenin de burada sergileniyor olması bence sektöre büyük bir ivme kazandıracak. Bugün "Yapılamadı" denilen şeylerin kanun koyucunun iradesiyle, bu raporlarla bence çok daha ileri noktalara gideceğini düşünüyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Evet, biz de teşekkür ediyoruz.

Diğer firmamızı da dinleyelim çünkü saat beşi yirmi beş geçiyor, son otuz beş dakikamız.

Buyurun.

TARLA BİTKİLERİ MERKEZ ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ TIBBİ VE AROMATİK BİTKİLER BİRİM BAŞKANI DR. REYHAN BAHTİYARCA BAĞDAT - Efendim, önce ben de katılıyorum. Yani, nasıl diyeyim? Millî ilaç projelerinde de önemli sıkıntıyı görüyorum. Tarım Bakanlığı olarak bizim geliştirdiğimiz 67-70 çeşidimiz var. Yani, eğer siz başlarken... Mesela ben kekik çalışıyorum, onun için söyleyeyim: Elimde yüzde 86 karvakrol, yüzde 70 timol ya da yüzde 80 linalool içeren hatlarım var benim ve bir şeyi tescil ettirme aşaması onlarca yıl sürüyor. Hani, ben aslında söylemenizi çok istedim hani standardize edilmiş ekstrakt yaparken prosesler kadar materyaliniz de çok önemli. Yani, siz yüzde 2'lik uçucu yağa sahip materyalle başlarsanız bunu yüzde 5'e çıkarmanız en iyi analitik metotları da kullansanız bu mümkün olmayacak, öyle söyleyeyim.

Hocam kültüre alınacak bitkilerden bahsetti, işte, meyan, oğulotu gibi; bunları biz zaten kültüre aldık ve şu anda tescil aşamasında devam eden çeşitli denemelerimiz var, devam ediyor. Yani, lütfen, bunları göz ardı etmezsek yani bu elimizdeki çeşitler özellikle standarize edilmiş ekstrakt konularda ya da millî ilaç projelerinde ham madde olarak kullanılabilirse çok seviniriz. Bunların tescil sürecinde çok ciddi yani bunların saflaştırma sürecinde çok ciddi, büyük emekler harcayarak bir noktaya getiriyoruz. Hani, bu çeşitlerimiz kullanılırsa gerçekten çok memnun oluruz.

BAŞKAN – Evet, teşekkür ediyoruz.

Evet, buyurun.

9.- Art De Huile Sanayi ve Ticaret AŞ Mesul Müdürü Demet Akalgan tarafından, aromaterapinin önemi ile ticaretindeki sorunlar hakkında sunumu

ART DE HUILE SANAYİ VE TİCARET AŞ MESUL MÜDÜRÜ DR. DEMET AKALGAN - Herkese merhabalar.

Günün son sunumu ve umarım sizi sıkmadan, yaşadığımız sorunlara ve çözüm olabilecek konulara değinebilirim.

Önce biraz kendimi tanıtayım: Doktor, Eczacı Demet Akalgan ve ben Art De Huile firması adına buradayım, aynı zamanda Girne Amerikan Üniversitesinde farmakoloji bölümünde botanik dersi veriyorum.

Burada konu başlığına bakıldığında, tıbbi ve aromatik kelimelerinin ikisini bir arada görüyoruz. “Tıbbi” derken, tedavi edici bir yanı çağrıştıran bir kelime “tıbbi” ve bu tedavi edici kelimenin aktarlarda satıldığını düşünmek 1986 yılında Ekrem Hocanın girişimleriyle çıkan kanun doğrultusunda, sadece belediyelerden izin almak yetmiyor, Sağlık Bakanlığının... Ben bizzat masanın diğer tarafındaydım, on altı yıl devlette çalıştım ve bizzat aktarları da denetlemiş bir insan olarak bu işin tıbbi ve aromatik bitkilerinin 5N1K’yla... Yani kimler yapacak; aktarlar mı yapacak, eczacılar mı yapacak? Eğer tıbbi bir kullanımı varsa tabii ki doktor ve hekim göz ardı dahi edilemez. Doktor reçetesi, eczacının hazırlaması uygun bir şekilde, hastaya uygun dozda, uygun zamanda doğru yolu ayırt edeceğiz ve 8 doğruyla verilecek bir hâlde sunulması.

Aromatik bitki deyince de “aroma” kelimesinden, sabit ve uçucu yağlardan bahsetmek istiyorum. Uçucu yağlar, bitkilerin ruhu olarak tabir ettiğimiz çok zor elde edilen bitkinin kısımları. Sabit yağ da daha çok ekspresyon preslemeyle elde edilen... Burada iki farklı yöntem -fark ederseniz- zikrediyorum elde etme yöntemi olarak. Bu demek oluyor ki biz bunları, bitkiyi tohumu aldık ve her şey tohumdan başlıyor. Bitmiş ürüne kadar, rafa kadar, eczaneyse eczane rafında, aktarsa aktar rafında, Watsons’da, Watsons’da, Gratis’se Gratis’te o zamana kadar tabii tıbbi olduğu için Watsons, Gratis ve aktarları zikretmemem gerekiyor, bunları aslında telaffuz dahi etmemem gerekiyor fakat maalesef mevcut gerçeklerden dolayı zikrediyorum ve hedeflediğimiz, olması gereken kısımları konuşuyoruz. Burada tohumdan bitkinin çeşidine göre istediğim maddeyi nasıl elde edeceğim? Yöntem belirledim, elde ettim, daha sonra spesifikasyon...

Sayın Bakanım, siz “Her kekik aynı.” dediniz. Cinsi dahi aynı olsa bitkinin toplandığı yer, toprağı, toplama zamanı, yaşı, her şeyi içindeki bileşenlerini etkiliyor. Bir uçucu yağın içinde en az 18-20 tane bileşen var ve biz buna “spesifikasyon” diyoruz, “istenilen aralık” demek yani belli oranlarda.

Biz Fransa’dan alıyoruz yağları, maalesef Fransa’dan alıyoruz. Toplantı başından beri gümrükten bahsediyoruz, gümrük vergisinden bahsediyoruz, maalesef bunları ödeyerek ülkeye getiriyoruz çünkü istenilen spesifikasyonda, istenilen aralıklarda bulamadığımız için bunları getirmek durumundayız. Fakat Tarım Bakanlığıyla bizim çok güzel projelerimiz var hatta bize çok hoş bir sürpriz yaptılar. Biz melisaya talibiz, “melissa officinalis”e çünkü istediğimiz kalitede melisa bulamıyoruz ve Hülya Hanım bizim firmamızın kurucusu istenilen -bir sosyal sorumluluk olarak aynı zamanda- spesifikasyonlara gelinceye kadar -üç yıla üç yıl- bunu almayı taahhüt etti. Ve bu bitkiler, mesela bu tıbbi ve aromatik bitkiler içeren uçucu yağlar ve sabit yağların kozmetik ürünlerde kullanımı var. Bunları kolonyalı mendilin içine kullanırım, tıbbi grade gelene kadar, hava yollarına veririm, o girişimci mantığıyla bu şekilde istenilen hâle getirinceye kadar... Fransa’dan neden alıyorum bu kadar paralar ödeyip? Ülkeme dönsün. Hatta şöyle bir hayalimiz gerçekleşti. Fatma Hanım sağ olsun, bir toplantı yapmıştık, bizi toplantı salonunda bir jest yaparak bir melisa saksısı karşıladı. “Size bir konuşum var.” dedi, bir baktık koltuklardan birinde çok hoş bir melisa oturmuştu, bu bizi çok motive etti, heyecanlandırdı. Biz de tabii üreticiden aldık, hemen analize gönderdik, istediğimiz oranları kapsıyor mu kapsamıyor mu şeklinde. Bunun gibi yine Karadeniz’den bahsettik, Karadeniz’de hodan var. Biz hodana da talibiz. Hatta şunun hayalini kuruyoruz, Anadolu’da herhangi birimde yetişen bir bitki, buranın iklimine uygun, buranın coğrafyasına uygun...

Sizinle konuşurken bizim ürünlerimizden bahsedebilirim eğer reklama girmezse eğer.

BAŞKAN – Yok ,girmez.

ART DE HUILE SANAYİ VE TİCARET AŞ MESUL MÜDÜRÜ DEMET AKALGAN - Yani sadece fikir vermek adına yani bunlar nasıl ambalajda duruyor. Biraz yüklü olduğu için ben broşürü arkadaşşımdan mail olarak rica ettim o yüzden hem konuşup hem mail açabilirim.

Bu arada ihracat konusunda ilk sıkıntımızı Kıbrıs'la yaşadık. Kıbrıs, her ne kadar yavru vatan olsa da herhangi bir ülkeye ihracat gibi bir ürün gönderimi gerçekleştirdi. Aynı zamanda, bu işin işi bilen kişilerin elinde olması gerektiğine inanıyorum. Mesela haşhaş yağından dolayı bizim gümrüğe takılma durumumuz vardı. Haşhaş yağı, bizim kullandığımız haşhaş yağı sabit yağdır yani herhangi bir bağımlılık gerçekleştirmeyen bir yağ kısmıdır ve masaj yağlarında kozmetik amaçla kullanılan bir kategoridedir. Fakat, orada onay veren kişi eczacıydı aynı dili konuşabildik. Eczacılar çok ciddi farmakozmetik eğitimi alıyorlar, botanik eğitimi alıyorlar. Aslında bu işin tıp fakültelerinin de müfredatına girilmesi konuşuldu. Tamamen destekliyorum, böyle bir talep var, ister istemez YÖK'ün gündemine de bu gelecektir çünkü çok artan talep var, artan talep doğrultusunda... Biz tıbbi durumuna aslında talepten dolayı yöneldik. Her uçucu yağın aslında aynı zamanda endikasyona yönelik özellikleri var. "Calendula officinalis" ödev konumdu, İkinci Dünya Savaşı'ndan beri askerlerin yaralarını iyi etmede kullanılıyor. Broşür hazırladık, endikasyonu kırmaya çalışıyorum çünkü aynı zamanda masanın diğer tarafındaydım, Sağlık Bakanlığında on altı yıl çalıştım, şunu kullanmayalım, bunu kullanmayalım. İşin mitolojik kısmını anlattım broşürlerde, işte "manti piperita"nın ağrı kesici özelliği var bilinen fakat işte Plüton Manta'ya âşik oluyor, Plüto'nun karısı çok kıskanç, onu ota döndürüyor, Plüton buna dayanamıyor, onu Manta bitki hâline çeviriyor şeklinde. Her bir bitkinin bir hikâyesi var, bir kültürü var, dünyada bu şekilde. Aynı zamanda karite, kadınların ağacı olarak bilinir. Bitki bizim coğrafyamızda da çok önemli. Bir biyolojik floramız olarak çok zengin bir floraya sahibiz. Bunlardan mutlaka bir ürün dönüşmesi gerektiğine inanıyoruz, o yüzden biz Tarım Bakanlığı projesini çok önemsiyoruz. Yani, Anadolu topraklarından çıkan bir bitkinin, Anadolu'da bir teyzenin ektiği tohumun aynı zamanda Nişantaşı'nda bir kozmetik mağazasında yer alması bize çok heyecan veriyor. Hatta coştuk, şöyle dedik: Bu ürün olsun, üzerine bir de karekod koyalım, karekodla bakıldığında kim ekti onun resmini görelim, kim ekmiş, hangi teyze ekmiş nereden şey yapmış, "Google Earth"ten bunu bulabilecek bir teknoloji var, yeter ki istek olsun, girişim olsun, ilgili paydaşlar bir araya gelsin.

Ben sizi dinlerken 5N 1K'sından dedim, bu işler kimin elinde olmalı? Yani kimin elinde derken, ham madde düzeyinde mi, bitmiş ürün düzeyinde mi?

Onun dışında burada bence sağlık bağıyla ilgili handikaplar... Biz bunu söyleyemiyoruz fakat bunların, uçucu yağların ciddi tıbbi özellikleri var. Biz bunu söyleyemezken bir vatandaş aktara gidip çok ciddi bir şekilde tedavi olup çıkabiliyor. Ben aktarları bizzat denetleyen kişi olarak, ürün güvenliği yani kömür tozlarının yanında ağızdan alınan, içtiğiniz ada çayı yan yana durabiliyor ve siz bunu ilettiginizde, söylediginizde çok ciddi tepkilerle karşılaşabiliyorsunuz. O yüzden eğitim ve ilgili paydaşların bir araya gelmesi... Kök hücrenden bahsedildi, öğrencilerin...

Sadece nereye büründüğünü, bu yağlar çıkıyor topraktan, neye dönüşüyor, onu göstermek için sizi bekletiyorum.

Ne zaman yapılmalı? Ne şekilde yapılmalı? Neyle yapılmalı? Tabii, neyle olan kısmı para yani teşvik. Üretim tesisi, bu uçucu yağların elde edilme şekli, muhafaza şekli, tesis... Yani, topraktan çıkması da yetmiyor, aynı zamanda bunları uygun hâlde, uygun spesifikasyonlarda, uygun niteliklerde... Okalıptüs, biz de buradan almak istiyoruz, burada, Muğla'daki okalıptüs ağaçlarını görüyoruz, içimiz gidiyor fakat biz de Fransa'dan almak durumundayız. Fransa nereden alıyor? Tüm koloni ettiği sömürge ülkelerden alıyor yani çünkü oradan ürünün en iyi rekoltesini alıyor. Bizim kullandığımız ürünler Madagaskar'dan, Kenya'dan, dünyanın 96 ülkesinden, coğrafyasından elde edilen

kaynakların ürünleri. Bizim hedefimiz, gönlümüzden geçen bu coğrafyada üretilmesi. Biz zaten bu ürün portföyümüzü Tarım Bakanlığı yetkilileriyle paylaştık ve istişare hâlindeyiz. Uyan varsa ülkemizden almaya hazırız.

Teşekkür ederim. Ben sizin zamanınızı almayayım, ben mailimi açınca size bir ara gösteririm Dediğim gibi, ben bunların endikasyonlarını yazamadığım için hikâyelerini yazdım, o kadar. Sorularınız varsa...

BAŞKAN – Evet, arkadaşlar...

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Teşekkür ederiz, her şey anlaşıldı.

ART DE HUİLE SANAYİ VE TİCARET AŞ MESUL MÜDÜRÜ DEMET AKALGAN - Bu arada davetiniz için de çok teşekkür ederim. Bence çok interdisipliner bir toplantı olması gerekiyor, farklı alanların bir araya gelerek fikir ürettiği ve... Aynı amaca hizmet ediyoruz, ekonomiye, Türkiye ekonomisine katkıda bulunmak istiyoruz.

BAŞKAN – Evet, çok teşekkür ediyorum.

ART DE HUİLE SANAYİ VE TİCARET AŞ MESUL MÜDÜRÜ DEMET AKALGAN - Çok yüklü olduğu için şirket mailimi açamadım. Eğer bir sonraki toplantıya davet ederseniz size basılı hâllerini temin edip göstermek isterim.

BAŞKAN – Tamam. Bu davet ettiğimiz şirketler olsun, üniversite hocalarımız olsun onlarla devamlı irtibata geçmeye devam edeceğiz. Özellikle bu Afyon toplantıları aslında bu Komisyonun temeli, orada çalışmalar var uzun uzun yapılmış, orada çalışan arkadaşların çoğunu davet ediyoruz buraya. Yani ne gibi bir darboğaz varsa bunu aşmamız lazım, onun için de güzel bir çalışma olacak sonunda.

Ben bugün katılanlara çok teşekkür ediyorum. Komisyon üyelerimize ve uzmanlarımıza da çok teşekkür ediyoruz.

Uzmanlarımızla biraz sonra tekrar bir görüşelim, kimler geleceksen, Afyon üyelerimizin sayısı az olacak, Meclisimiz de bir otobüs görevlendirmiş, gidip yerinde görelim. Gören de görmeyenlere anlatacak.

Evet, teşekkür ediyoruz.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Başkanım, toplantıları saat 11.00'de yapsak olmaz mı, Genel Kurul aksıyor.

BAŞKAN – Olur aslında şey değil. Önümüzdeki hafta, 11.00'den önce de başka bakanlıklara gidiyorlar, olabilir bence tekrar değerlendirelim. Önümüzdeki hafta 11.00'e alalım olmazsa.

ARSLAN KABUKCUOĞLU (Eskişehir) – Yani Genel Kurul aksamam hiç olmazsa.

BAŞKAN – Olur.

SERVET ÜNSAL (Ankara) – Konuşmam vardı, koşa koşa geldim.

BAŞKAN – Zaten Ali Cumhur Taşkın Bey’in her zaman saat 14.00’te görevi var Genel Kurulda, şeye giriyor, herkesin bir şeyi oluyor. Onun için, Genel Kurulu açalım, açtıktan sonra devam ederiz diye düşündük. Yani, Genel Kurul çalışırken burada çalışırız, kritik bir durum olursa gideriz diye öyle. 11.00’de olursa yine yemek arası vermek gerekecek derken...

Önümüzdeki hafta bildiririz programı.

Evet, çok teşekkür ediyoruz.

Kapanma Saati: 17.43

