



# KESME ÇİÇEK SEKTÖR RAPORU



## İçindekiler

GİRİŞ .....	3
1.1 SÜS BİTKİLERİNİN TARİHÇESİ .....	5
1.2 SÜS BİTKİLERİNİN DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE ENDÜSTRİLEŞMESİ .....	6
1.3 BİTKİ GENETİK KAYNAKLARI DAĞILIMI .....	8
1.4 DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARI .....	10
1.5 İÇ MEKAN (SAKSI-SALON) SÜS BİTKİLERİ .....	15
1.6 DIŞ MEKAN SÜS BİTKİLERİ .....	19
<b>2. KESME ÇİÇEK SEKTÖRÜNÜN DÜNYADA TÜRKİYE'DE VE TR90 BÖLGESİNDE MEVCUT DURUMU .....</b>	<b>34</b>
2.1 DÜNYADA MEVCUT DURUM .....	34
2.2. AVRUPA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ .....	38
2.3. ASYA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ.....	43
2.4. G.AMERİKA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ .....	46
2.5. AFRİKA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ .....	48
2.6. İSRAİL – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ.....	52
<b>3.YURTIÇI ve TR90 BÖLGESİ TÜKETİM MİKTARLARI .....</b>	<b>56</b>
3.1 TÜRKİYE GENELİ TÜKETİM MİKTARLARI .....	56
3.2 TR90 BÖLGESİ TÜKETİM MİKTARLARI .....	57
<b>4. ÜRETİM MODELLERİ ve MALİYETLERİ.....</b>	<b>59</b>
4.1 BAŞLICA ÖZELLİKLER .....	59
4.2 İŞGÜCÜ ÇEŞİTLİLİĞİ VE ÖZELLİKLERİ .....	66
4.3 FARKLI TİP ÜRETİM MODELLERİNİN MALİYET ANALİZİ .....	69
<b>5. LOJİSTİK MALİYETLERİ VE DEĞER ZİNCİRİ .....</b>	<b>73</b>
5.1 KESME ÇİÇEKÇİLİKTE LOJİSTİĞİN ÖNEMİ ve TR90 BÖLGESİ.....	73
5.2 POTASYEL DEĞER ZİNCİRİ MODELLERİ ve ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ .....	79
<b>5.SONUÇ .....</b>	<b>87</b>
KAYNAKÇA .....	90

## TABLolar LİSTESİ

Tablo-1: Türkiye Doğal Çiçek Soğanları Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi

Tablo-2: Türkiye İç Mekan (Saksılı) Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi

Tablo- 3: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Üretim Yerleri ve Yıllara Göre Değişimi

Tablo-4: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi

Tablo-5: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının İller ve yıllara Göre Değişimi

Tablo-6: Dünya Süs Bitkileri Üretim Alan ve Değerlerinin Kıtasal Düzeyde Değişimi

Tablo-7: Dünya Kesme Çiçek Üretim Alanları ve Miktarlarının Kıtalara Göre Dağılımı

Tablo-8: Avrupa Kesme Çiçek İhracatında Önde Gelen Ülkeler

Tablo-9: Avrupa Kesme Çiçek İthalatında Önde Gelen Ülkeler

Tablo-10: AB Kesme Çiçek İthalatının Yapıldığı Ülkeler

Tablo-11: Türlerine göre AB Kesme Çiçek İthalatı

Tablo-12: Hindistan Kesme Çiçek Üretim Alanları

Tablo-13: Hindistan'da Türüne Göre Ortalama Kesme Çiçek Fiyatları

Tablo-14: Afrika Çiçekçilik - Kesme Çiçek Sektörü Gelişim Trendi

Tablo-15: Kesme Çiçek İhracat Sıralaması

Tablo-16: Türkiye Toplam Süs Bitkileri Üretim Alanları

Tablo-17: TR90 Bölgesi Çiçek Satışı Yapan İşletme Sayısı

Tablo-18: Kesme Çiçek Girdi Fiyatları

Tablo-19: Türkiye Geneli Süs Bitkileri ve Mamülleri İhracatçıları Birliği 2010-2011 Yılları Ocak-Aralık Dönemi Kayıt Rakamları

Tablo-20: İşgücü İhtiyacı Anketi

Tablo-21: Farklı Tip Seralara İlişkin Özellikler

Tablo-22: Gül ve Karanfil Üretiminde Farklı Tip Seralarda Maliyetler

Tablo-23: Örnek Kargo Şirketlerinin Bir Kutu Çiçek Başına Taşıma Ücretleri

Tablo-24: Tedarik Zinciri Boyunca Potansiyel Etki Unsurları (Ekvator-Miami Örneği)

Tablo-25: 2009 Yılı Devlet Yollarının TR90 İllerine Göre Taşıt-KM, Ton-KM Değerleri

Tablo-26: TR90 Bölgesindeki Liman ve İskelelere Ait Yer, Kapasite ve İşletmeciler Bilgileri

Tablo-27: Üreticiye ve Alıcıya Dayalı Meta Zincirleri

Tablo-28: Dayanıksız tüketim Mallarında Satış Karı Değerleri

Tablo-29: Kesme Çiçek Değer Zinciri

Tablo-30: ABD Kesme Çiçek Piyasası

Tablo-31: Antalya'daki Kesme Çiçek Pazarlama Kanalları

Tablo-32: Örnek Kooperatif ( SS Flora) Satış Rakamları



## GİRİŞ

Öncelikle Süs Bitkilerinin insan yaşamındaki yeri ve ticarileşmesi üzerine kısa bir tarihçe anlatımı gerçekleştirilecektir. Daha sonra Türkiye’de Süs Bitkileri yetiştiriciliğinin gelişimine kısaca değinilecektir. Bitkilerin gen merkezleri ve bunların öneminin yanı sıra mevcut teknolojik ilerlemelerle doğal engellerin nasıl aşıldığına; aşamadığı hallerde ise nasıl özellikli türlerin doğal koşullar itibarıyla Pazar değerlerini koruduklarından bahsedilecektir. Çalışma süs bitkileri sektörünün bir alt sektörü olan Kesme Çiçek alanında yoğunlaşmıştır. Ancak TR90 Bölgesi özelinde doğal çiçek soğanları, iç mekan süs bitkileri ve diğer ikisine kıyasla coğrafyaya olan uyumu ve üretim potansiyeli nedeniyle dış mekan süs bitkilerine ilişkin analizler yapılmıştır. Bu alanda Mavi Ladin, Köknar, Batı Ladin’i gibi türlerden ekonomik getirisi en yüksek olan Mavi Ladin’e TR90 Bölgesi’nin yönelebileceği örneklerle anlatılmıştır.

Çalışmada dünyadaki genel durum analizinden bahsedilmiştir. Özellikle Avrupa pazarındaki gelişmeler ve mevcut durum analizleri yapılmıştır; bu analizlerde görülmüştür ki büyük çaplı yatırımlar haricinde AB Pazarı gerek mezatlarının taşıdığı standartlar gerek yoğun rekabet yüzünden girilmesi daha zor bir Pazardır. AB Pazarı ile Türkiye’deki mevcut öncü ihracatçıların ilişkileri irdelendiğinde lojistik eksiklikleri ve tek ürün-pazara bağlı kalmanın sakıncaları açıkça görülmüştür. Aynı zamanda bu tip ihracat modellerinde sözleşmeli çiftçiliğe doğru bir yönelmenin her biri bağımsız üretime başlayan küçük çiftçiler açısından kaçınılmaz bir yol olarak gözükmektedir. Üretimi ve ihracatı başta kendi iç tüketimi daha sonrasında ise hedef pazarı açısından Türkiye’yi fazla etkilemeyen Asya üretimine değinilmiştir. Güney Amerika üretim modelleri ve özellikle de lojistiği üzerinde TR90 Bölgesi açısından incelemek yapmak çok önemlidir. En kolay ulaşılabilir ve standartları tutturulabilir Pazar olarak görülen Rusya’nın en büyük tedarikçisi olan bu ülkelere karşı çok büyük bir avantaj olarak gözüken lojistik konumuna rağmen TR90 Bölgesi’nin Güney Amerika ülkeleriyle hangi nedenlerle rekabette zorlanacağı ayrıntılı bir biçimde işlenmiştir. Avrupa Pazarında gün geçtikçe etkinleşen ve neredeyse tamamı İsrail ve AB sermayesi ile kurulan Afrika’daki işletmelerin başlangıç aşamalarında ulusal irade tarafından nasıl desteklendikleri ve bu destek sonucunda hangi aşamaya ulaştıkları anlatıldıktan sonra, kesme çiçek açısından TR90 Bölgesi’ne nazaran sahip oldukları ekolojik avantajlara rağmen TR90 Bölgesi’nin sahip olduğu avantajların da rekabet açısından eğer büyük çaplı işletmeler kurulursa neler olabileceği anlatılmıştır. İsrail’in teknoloji odaklı gelişimi ile halihazırda Türkiye genelinde etkili olduğu ekipman malzeme ve tohum gibi alanlara ilişkin faaliyetleri anlatılıp, bölgede işletilen teknoloji yoğun süreçten nasıl faydalanılabileceği üzerinde kısaca durulmuştur.

Çalışma elbette üretim olanakları dışında talebi de göz önüne aldığı için Türkiye içindeki ve TR90 Bölgesi'ndeki tüketim seviyeleri ve gidişat üzerine mevcut istatistiklerden faydalanarak hem çıkarsamalar yapılmış hem de üretim modeline ilişkin olası etkileri anlatılmıştır.

Üretim modelleri ve maliyetleri Türkiye'deki büyük üreticilerin üretim modelleri ve maliyetleri örnek alınarak bölgenin ekolojik şartları ve işgücü eksikleri minvalinde değerlendirilmiştir.

Sektörün dayanıksız bir tüketim malı ihtiva etmesi sebebiyle en öne çıkan özelliklerinden biri olan lojistik ihtiyacı ve bu ihtiyaçla dünya örneklerinde genellikle grift bir yapı sergileyen üretim zincirleri incelenmiş. Değişik örgütlenme modellerinde TR90 Bölgesi'nde gerçekleştirilecek bir üretimde olası sonuçların tahminleri sunulmuştur.

Çalışma örneğin gül alanında perakende sektöründe Ekvator ile rekabet etmek yerine yerel talebi de göz önüne alarak yeşillik üretiminin TR90 Bölgesi'nin üretim olanaklarına daha uygun düşeceğini önermektedir.

‘‘Büyük yatırımcılara, yerelden ziyade ulusal irade kamulaştırma yolu da dahil edilmek üzere büyük alanlar sağlanamaması halinde ihracat odaklı üretimde ısrar edilecekse Rusya pazarının yanı sıra AB'ye girmeden önce Romanya gibi pazarların denenmesi faydalı olacaktır. Bu ihracat türü bir tür ısınma gibi de kabul edilebilir.’’ şeklinde önermelerle birlikte genel anlamda ‘Süs Bitkileri’ sektörünün bir bilimsel ekiple ön araştırması ve dikim çalışmalarının yapılması gerekliliğini hatırlatırken bu alanda daha çok yönelim gösterilmesi gerekenlerin; Kesme çiçek yetiştiriciliğinden ziyade (aranjmanlarda kullanılan) yeşillik ve Dış mekan süs bitkileri (odunsu gövdeliler) üzerine de yoğunlaşılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

## 1.1 SÜS BİTKİLERİNİN TARİHÇESİ

Süs bitkileri, klasik anlamda ve kısaca insanların manevi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak yetiştirilen bitkiler olarak tanımlanmışlardır. Ancak günümüzde bu tanım genişlemiş ve süs bitkileri, özellikle kentsel alanlarda insan ile doğa arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi ve biyolojik konfor gibi doğrudan fiziksel ihtiyaçların karşılamasına yönelik uygulamaların da temel materyali haline gelmiştir.<sup>1</sup>

Süs Bitkileri bu alanın genel adı olmakla birlikte; grup, kendi içinde kabaca dörde ayrılmaktadır:

- Kesme çiçekler
- Doğal çiçek soğanları
- İç mekan (Saksı-salon) süs bitkileri
- Dış mekan süs bitkileri

Armonize sisteme göre, kağıt ve kağıt ürünleri Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Kodları (GTİP) ise aşağıdaki gibidir<sup>2</sup>:

### **GTİP NO ÜRÜN TANIMI**

0601 ÇİÇEK SOĞANLARI

0602 CANLI BİTKİLER

0603 KESME ÇİÇEKLER

0604 YOSUNLAR VE AĞAÇ DALLARI

Yerleşik hayat başlamadan önce dahi insanlar yanlarında taşıyabildikleri birtakım süs araç gereçlerine ilgi duymuş ve bunları özellikle de ritüellerinde değerler atfederek kullanmışlardır. Yine bitkilerden de estetik değer taşıyanlara karşı yerleşik hayatla birlikte besin elde etme dışında ilgi duyulanlar olmuştur. Ve bu bitkileri yerleşim yerlerinin yakınlarında bulundurmaya, mabetlerde kullanmaya başlamışlardır. Buradan da anlaşılacağı üzere öncelikle tarımsal amaçlı kültüre alınan bitkiler daha sonra süs amaçlı kullanılmaya başlanmıştır. Bu da elbette artık değer üretimine geçişle mümkün olabilmiştir.

M.Ö. 2100 yıllarında bazı yabancı kasımpatı formları kültüre alınmış ve bir süre yetiştiricileri önemli gelirler elde etmişlerdir. Tarihsel süreç içinde bitkilerin süs amaçlı kullanımlarına ilişkin iz ve işaretleri Mezopotamya, Mısır, Roma, Maya, İslam, Türk-İslam, Rönesans, Yeni ve Yakın Çağ uygarlıklarının tümünde görmek mümkündür.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Prof.Dr.Osman KARAGÜZEL vd., ‘‘Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirilme Olanakları ve Hedefleri’’, s.2, [http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/e915db6326b6fb6\\_ek.pdf](http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/e915db6326b6fb6_ek.pdf) (E.T: 21.01.2012)

<sup>2</sup> Gülşen Bay, ‘‘Süs Bitkileri Sektör Raporu’’, Orta Anadolu İhracatçılar Birliği Sektör Raporları, 2011, s.2

<sup>3</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.2

Çeşitli kültürlerde çok farklı anlamlara kavuşan bitki türleri geleneklere benzer şekilde ülkeden ülkeye pozitif veya negatif mesajlar içerebilmektedir. Örneğin Avrupa ülkelerinde cenazelerde kullanılan karanfil, çok eski zamanlarda Çin’ de soyluların kullandığı bir tür olabilmektedir. Globalleşme ile birlikte elbette buket kırmızı gülün anlamı dünyanın daha önce bu türü kullanmayan yerlerinde dahi aynı anlamı taşımaya başlamıştır. Bu da sektöre ileride inceleyecek olduğumuz üzere endüstrileşmenin etkisinin tüketici davranışlarına kadar globalleşme paralelinde etkidiğini göstermektedir. Bir başka örnekte çiçeğin öneminin bazen nerelere vardığını açıklayabiliriz: Budistler 8 Nisan Buda’nın doğum gününü ‘‘Çiçek Bayramı’’ olarak kutlanmaktadır.

M.Ö.20.000’li yıllarda kesme çiçeğin kullanıldığına dair tek kanıt ölümlerin gömüldüğü mekanlardan çiçek taçları ve polenlerinin çıkarılmasıydı. M.Ö. 1000’li yıllarda ise Mısırlılar başlarına çiçekten taçlar takıyor, kavanozlara su zambağı ve nilüfer çiçekleri koyuyorlardı. Yunanlılar tören ve festivaller için çiçek taçları yapıyorlardı. Romalılar da çiçeği Yunanlılar gibi kullanıyor, ayrıca şölen salonlarında yerleri gül yapraklarıyla kaplıyorlardı. Yunanlı ve Romalıların dışında Çin ve Kore’deki Budist rahipler de çiçek düzenlemenin incelikli çeşitlerini geliştiriyorlardı. Bu düzenlemeler Japonya’da daha da ileri taşınarak Kadō(‘‘ikebana’’); kelime anlamıyla ‘yaşayan bitki materyallerinin düzenlenmesi’ ile toplum hayatında yer edinmiştir. O zamandan bu yana da çiçekler insan hayatının vazgeçilmez bir parçasıdır.<sup>4</sup>

## 1.2 SÜS BİTKİLERİNİN DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE ENDÜSTRİLEŞMESİ

Çoğunluğunu yiyecek temelinin oluşturduğu bitkisel üretim sektörünün küçük bir alt kolu olan süs bitkileri alt sektörünün endüstrileşmesi, tüm dünyada kentleşme olgusunun hızlanması ve bu olgunun kendisi bizatihi kentleşemeyen ülkelerde dahi ucuz emek ve arsa sayesinde eski üreticileri ikame etmeleri yoluyla ilerleme göstermiştir.

Ancak süs bitkilerinin, bitkisel üretim sektörünü içinde ekonomik anlamda bir alt sektör olarak ortaya çıkması, üretim, pazarlama, istihdam gibi kavramların bu sektörün bir parçası olmaya başlaması 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlarına rastlamaktadır. Kentleşme olgusu, bu süreçte en büyük etken olarak rol oynamış, günümüzde ülkelerdeki eğitim düzeyi, fert başına düşen gayrisafi milli hasıla değeri ve benzeri kalkınmışlık ölçütleri ile süs bitkileri sektörünün gelişmişliği arasında doğrusal bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısında süs bitkileri sektörü, üretim alan ve değeri açısından bir çok ülke için önemli ve vazgeçilmez bir alt sektör konumuna gelmiştir. Sektörde en alt düzeye kadar uzmanlaşma, üretim, pazarlama ve tüketim konuları endüstriyel ürünler gibi ele

---

<sup>4</sup> <http://www.hanacicek.com/Default.aspx?pageID=50> (E.T: 25.01.2012)



alınmaya başlamış ve üretimde standardizasyon, süreklilik ve teknoloji kullanım düzeylerinde ulaşılan nokta bu sektörün “Süs bitkileri Endüstrisi” adıyla anılmasıyla sonuçlanmıştır. Buna karşın gerek evrensel anlamda, gerek ülkesel anlamda sektörün gelişme ve dinamizminin sürmesi sürekli olarak yeni ürünler, üretim ve pazarlama politikalarının gündeme getirilmesi ile yakından ilişkili görülmektedir.<sup>5</sup>

Türkiye’de ticari anlamda kesme çiçek özelinde üretim 1940’lı yıllarda İstanbul ve çevresinde başlamış olup zamanla birçok dış örnekte olduğu üzere Yalova arazi avantajı nedeniyle merkezden beslenen komşu olarak en büyük üretici konumuna erişmiştir. Yalova-İstanbul hattının benzeri örneğini büyük ölçekte Hollanda-Almanya ticaretinde de gözlemleyebiliriz. Hollanda geçmişten bu yana özellikle de kesme çiçekçilik alanında kıtanın en etkin ülkesi olmasına karşın, 20.yy’ın başından itibaren kesme çiçeğin kolay taşınabilir olma özelliğiyle ticaretinin yapılması anlamında süs bitkileri arasında en öne çıkanı olması ve tüm dünyada ulaşım imkanlarının hızla gelişmesinin verdiği avantajla yakın tarihte çoğunlukla re-export yapan bir niteliğe bürünerek sektöre kıtada liderlik etmeye devam edebilmesini Almanya gibi dünyanın en büyük iki ithalatçısından birine olan yakınlığına borçludur.

Türkiye 1980’li yılların başından itibaren süs bitkisi ihtiyacını (İç mekan ve dış mekanda kullanılan süs bitkileri) ithalat yaparak karşılıyordu. İthalat üretimi tetiklerken süs bitkileri üretiminin iç Pazara dönük olarak yapıldığı ilk bölge Adalar, Yalova, Bursa - Kestel Bölgesi oldu. Eş zamanlı olmasa bile öncelikle meyve fidanı yetiştirilen diğer bölgelerde (Ödemiş, Bayındır, Sapanca, Antalya) de bazı süs çalılıarı ve koniferler üretiliyordu. Bugün Türkiye’deki süs bitkisi üretim bölgesi olarak kabul edilen bitki yetiştirme alanları şöyle sıralanabilir. Yalova, Bursa-Kestel, Sakarya – Sapanca, Ödemiş - Bayındır, Adana, Mersin, Antalya, Akdeniz, Ege ve Karadeniz Bölgesi’ndeki bazı noktalar. (Dalaman-Ortaca, Alanya-Manavgat, Samsun-Bafra).<sup>6</sup>

1985 yılından itibaren Antalya’dan yapılmaya başlayan kesme çiçek ihracatı, çiçek üretim alanlarını bu bölgede hızla artırmıştır. İhracata yönelik üretimin dolaylı yollarla teşvik edilmesi ve bitki materyali ithaline getirilen kolaylıklar, kesme çiçek üretim alanı ve miktarında önemli artışların ortaya çıkmasını sağlamıştır.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.2

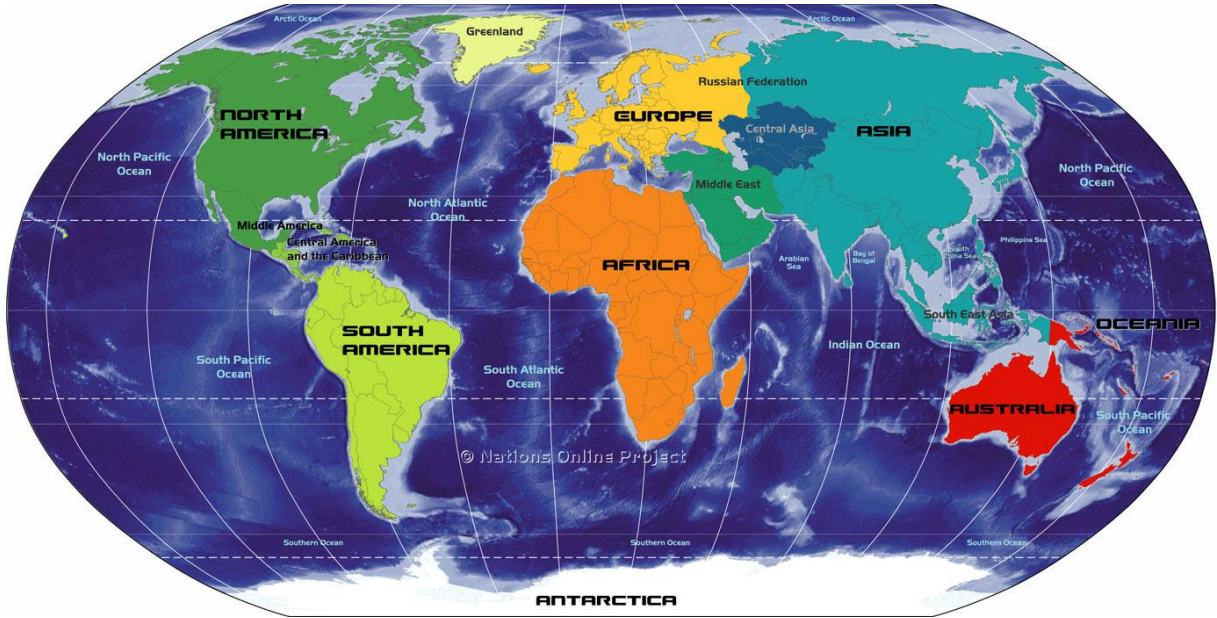
<sup>6</sup> <http://www.floraplus.net/content/turkiye%E2%80%99de-sus-bitkileri-uretimi%E2%80%A6> (E.T: 22.02.2012)

<sup>7</sup> **Kesme Çiçek Sektör Raporu**, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Antalya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, 2009, s.15

### 1.3 BİTKİ GENETİK KAYNAKLARI DAĞILIMI

Dünyada endemik türden birçok bitki farklı kıtalar arasında dağılımlar gösterse de bugün itibarıyla eski yalıtılmışlıktan uzak bir şekilde benzer iklimli hatta imkanlar ölçüsünde yaratılan suni iklimli alanlarda atası üretim alanına ait olmayan türler yetiştirilebilmektedir. Yaratılan suni iklimlendirmelere örnek olarak ileride bu çalışmada da irdeleneceği üzere İsrail'in çalışmaları incelenebilir. Bunun dışında hala kendi özellikleriyle çaprazlama ve diğer yöntemlerle başka kıtalarda üretilen benzerlerinden ayrılabilen orkide gibi türler de hala mevcuttur. Asya ve Güney Amerika'dan Avrupa ve Amerika'ya taşınan orkide başka iklimlerde kolay yetişmediği için kısa zamanda ticareti yapılan türlerde en pahalı olan kesme çiçek türü halini almıştır. Ancak yine de özel alanlarda yetişen türler nish market alanında değerini korumaktadırlar. 30 binden fazla türden sadece 20-30 tanesinin ticari anlamda kullanılabilirdiği orkide örneğinde olduğu gibi türlerin genetik kaynak merkezleri eğer o tür başka yerlerde gerek toprak yapısı gerekse iklim açısından suni bir şekilde kolay üretileniyorsa veya anavatanında üretilenlerin Pazarda ayrı bir kıymeti mevcutsa gen merkezlerinin önemi ön plana çıkmaktadır.

Bitkilerin evcilleştirilmesinin Bereketli Hilal'de M.Ö. 8500, Çin'de en geç M.Ö. 7500, İngiltere'de M.Ö. 3500, Andlar'da M.Ö. en geç 3500, Amazon'da M.Ö. 3000, Mezoamerika'da M.Ö. en geç 3000, Doğu Amerika'da M.Ö. 2500 yılında gerçekleştirildiği kazılarda bugün itibarıyla tespit edilmiş bilgilerdir.<sup>8</sup>



<sup>8</sup> Jared Diamond, **Tüfek Mikrop ve Çelik(21.Baskı)**, (Ü. İnce, Çev.), Tübitak Popüler Bilim Kitapları, Ankara 2010 s.482-483

Haritadan da gözükeceği üzere Avrasya denilen bölge ile Sahra çölünün Afrika'yı bitki yayılması hızı anlamında ikiye ayırması sonucu Kuzey Afrika'nın kesişim bölgesinde bulunan Ortadoğu bölgesinin daha fazla karma türe açık olacağını beklemek çok doğaldır. İklimlere ilişkin değişiklikler yaşansa bile bitkilerin en erken evcilleştirildiği yerin Bereketli Hilal olarak ortaya çıkması, o tarihlerde oralarda yaşayan insanların daha zeki, ileri, bilinçli olmalarından değil, mevcut bitki envanterinde diğer alanlardakilere göre daha fazla çeşide sahip olmalarından kaynaklanmaktadır.

Türkiye'nin dünyanın üç önemli gen merkezinin kesişme noktası olan bir bölgede bulunması bitki genetik kaynakları açısından büyük bir potansiyele sahip olmasını sağlamıştır. Sahip olduğu 3000'i endemik olmak üzere 10.500 tür arasında, kesme çiçek yetiştiriciliği açısından önem taşıyan çok sayıda bitki türünün doğal formları ve ıslah edilmemiş hatları bulunmaktadır. Özellikle kuru olarak değerlendirilen kesme çiçek türleri bakımından önemli bir genetik potansiyele sahip olan ülkemizde, bu kaynaklardan yeterince yararlanıldığını söylemek oldukça güçtür.<sup>9</sup>

Dışarıdan getirilen çeşitlemelere örnek olarak ise verebileceğimiz bir çalışma Patara Tarım Çiçekçilik tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye'nin ilk kesme orkidesini üretmek için 5.000 m<sup>2</sup>'lik bir alanda faaliyetlerine başlayan şirket yıllık 100 bin dal orkide ile Türkiye orkide Pazarının ancak %10'unu hedefliyor. Üretilen tür bakımından Felenopsis'i tercih eden firma, 16 farklı renkte bu değerli çiçeğin üretimini yapmaktadır.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Kamil Gürsan vd., **Bitkisel Üretim Özel İhtisas Komisyonu Süs Bitkileri Alt Komisyon Raporu**, DPT, Ankara 2001, s.15

<sup>10</sup> <http://www.webtesin.com/orkide-cicegi-nerede-yetisir.html> (E.T: 04.02.2012)

## 1.4 DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARI

Doğal çiçek soğanları Türkiye’de süs bitkilerinin ilk olarak tanınmasında öncülük yapan süs bitkisi grubudur. 1960 ve 1970’li yıllarda süs bitkisi olarak doğal çiçek soğanları algılanmış ve anlaşılmıştır. Döviz kıtlığı yaşanan 1970’li yıllarda doğal çiçek soğanları ihracatından gelen 2 milyon \$’lık gelirin anlamı büyük olmuştur. Bunun sebebi öncelikle doğadan sadece emekle sökülmeleri dışında bir yetiştirme masrafının olmayışıydı fakat 1980’li yıllarda tamamı sökülen bitkilerin irileri ihraç edilebilirken teşvik sistemi gereği sadece elde kalan küçükleri ekim olarak gösterilmiştir. Galanthus türünde doğadan söküm için alınan kontenjan izni 15-20 milyondan 80 milyona çıkarken; devamlılığı sağlaması gereken ekilen türlerinde verim %20’lerde kalmış ve daha da kötüsü tekrar ihracat zamanı geldiğinde kalan açık doğadan yapılan kaçak sökümlerle kapatılmıştır. Bazı firmalar ise her yıl doğadan sökülen soğanlarla birlikte gelen küçük yavru soğanları tarlalara dikerek üretim yaptıklarını iddia etseler bile, bu yöntemle dikilen soğanların ancak % 20-25’inin büyüme şansına sahip olabildiği, yapılan araştırma çalışmalarında ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla bu şekilde her yıl tarlalara dikilen milyonlarca adet yavru soğanın (1 kg içinde yaklaşık 1500-2500 adet yavru bulunur) % 75’inin kaybolduğu tahmin edilmektedir. 1980’li yıllarda doğayı tahrip eden temel nedenin bu olduğu düşünülmektedir. İlerleyen zamanlarda çevre örgütlerinin baskılarıyla bu kontenjan 6-7 milyona adede düşürülmüştür.<sup>11</sup>

Türkiye’nin doğal bitki özellikle de geofitler (soğanlı rizomlu bitkiler) açısından zengin genetik kaynaklarına sahip olmasının bir sonucu olarak doğan ve ülkemize özgü olan bu faaliyet alanında üretim sahaları değişimi yalnızca ekonomik anlamda değil doğanın özellikle de nesli tehlike altındaki bitki türlerinin korunması açısından da büyük önem taşımaktadır. Doğal çiçek soğanı üretim alanlarına ilişkin veriler bu faaliyet alanında üretimin %99,6 oranında açık alanda yapıldığını göstermektedir.<sup>12</sup>

Lilium, Leucojum, Fritillaria ve Sternbergia gibi türlerde kültür arazilerinde yapılan üretme çalışmaları umut vadetmektedir. İhracatın bir kısmı bu tür üretilmiş soğanlardan karşılanmaktadır. Ancak Galanthus türünde henüz kesin bir olumlu sonuç edinilememiştir. Üniversiteler ve Araştırma Enstitülerinde özel ortamlarda parçacık, twin scale gibi yöntemlerle yapılan çoğaltma çalışmaları halen devam etmektedir.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Gürsan vd., a.g.e., s.8-9

<sup>12</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.16

<sup>13</sup> <http://www.bahcebitkileri.org/wp-content/uploads/2011/10/Sus-Bitkileri-1.pdf> (E.T: 25.02.2012)

## **Doğadan Toplanarak İhracatı Yasak Olan Çiçek Soğanları(2009)<sup>14</sup>**

1. Allium (Yabani soğan) türlerinin hepsi
2. Crocus (Çiğdem) türlerinin hepsi
3. Fritillaria türleri (F. persica, F. imperialis hariç)
4. Liliium (Zambak) türleri (L.candidum ve L. martagon hariç)
5. Muscari (Muskari) türlerinin hepsi
6. Sternbergia (Kara çiğdem) türleri(S.lutea hariç)
7. Tulipa (Lale) türlerinin hepsi
8. Eminium türlerinin hepsi
9. Biarum türlerinin hepsi
10. Nympheaceae (Nilüfer) türlerinin hepsi
11. Orchidaceae (Salep) türlerinin hepsi
12. Arum (Yılan yastığı) türlerinin hepsi (Arum italicum, Arum dioscorides hariç)
13. Pancratiium maritimum (Kum zambağı)
14. Hyacinthus orientalis (Şark sümbülü)
15. Gentiana lutea (Censiyan)
16. Cyclamen (Sıklamen) türleri (C. coum, C. cilicium ve C. hederefolium hariç)
17. Galanthus (Kardelen) türleri(G. elwesii ve G. woronowii hariç)
18. İris (Süsen) türleri
19. Paeonia ( Şakayık ) Türleri
20. Diğer yumrulu ve soğanlı türler

## **İhracatı Kotayla veya Başka Herhangi Bir Kayıtle Sınırlandırılan Çiçek Soğanları**

1. Anemone blanda (Yoğurt çiçeği)
2. Arum italicum (Yılan yastığı) Arum dioscorides
3. Cyclamen cilicium (Sıklamen), Cyclamen coum (Sıklamen), Cyclamen hederefolium (Sıklamen)\*\*
4. Dracunculus vulgaris (Yılan bıçağı)

<sup>14</sup> <http://www.agaclar.net/forum/soganli-ve-yumrulu-bitkiler/9972.htm> (E.T: 25.02.2012)

5. Eranthis hyemalis (Sarı kar çiçeği)
6. Galanthus elwesii (Toros kardeleni), Galanthus woronowii (Karadenizkardeleni)
7. Leucojum aestivum (Göl soğanı)
8. Scilla bifolia (Silla)
9. Urginea maritima (Ada soğanı)
10. Ornithogalum nutans (Tükrük otu)
11. Geranium tuberosum (Deve tabanı)
12. Fritillaria persica (Adıyaman lalesi), Fritillaria imperialis (Ters lale)
13. Lilium martagon (Türk zambağı)

### **İhracatı Üretimden Serbest Olan Çiçek Soğanları**

1. Lilium candidum (Miszambağı)
2. Sternbergia lutea (Karaçiğdem)
3. Iris tuberosum (Süsen)\*
4. Calla aethiopica (Kalla)\*
5. Polyanthus tuberosa (Sümbülteber)\*

Aşağıdaki grafikte de görüldüğü üzere 2008 yılında 750,7 dekara yükselen üretim alanlarının %50,6'sı Marmara, %25,8'i İç Anadolu, %10,0'u Akdeniz, %9,2'si Ege ve %4,4'ü ise diğer bölgelerde bulunmaktadır. 1999'dan bu yana en büyük artış Marmara'da gözlenirken son yıllarda en büyük üretim alanı artışı İç Anadolu Bölgesi'nde gerçekleşmiş, Ege ve diğer bölgelerde üretim alanlarında azalma görülmüştür.<sup>15</sup>

*Tablo-1: Türkiye Doğal Çiçek Soğanları Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi*

BÖLGE	1999		2005	2006	2007	2008		DEĞİŞİM (1999-2008)	
	Alan (da)	%	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	%	Alan (da)	%
Marmara	40,0	14,8	201,3	325,0	345,0	379,8	50,6	+339,8	+849,5
İç Anadolu	3,1	1,1	107,0	126,0	123,0	193,5	25,8	+190,4	+6141,9
Akdeniz	58,8	21,7	125,0	70,0	72,0	75,0	10,0	+16,2	+27,6
Ege	102,2	37,8	20,7	20,7	69,2	69,2	9,2	-33,0	-32,3
Diğer	66,3	24,5	17,5	28,5	42,6	33,2	4,4	-33,1	-49,9
<b>Toplam</b>	<b>270,4</b>	<b>100</b>	<b>471,5</b>	<b>570,2</b>	<b>651,8</b>	<b>750,7</b>	<b>100</b>	<b>+480,3</b>	<b>177,6</b>

<sup>15</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.17

\*Kaynak: Tarım İl Müdürlükleri Kayıtları(1999); Çakıroğlu ve ark. 2001; İl Tarım Müdürlükleri kayıtları (2009); Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü kayıtları (2009); Prof.Dr.Osman Karagüzel ve ark., ''Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirme Olanakları ve Hedefleri'', TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası

Balıkesir üretici olarak hala Türkiye’de başı çekmektedir. Son yıllarda atılım olarak Konya ve Kırklareli’nde iyi gelişmeler yaşanmıştır.

Karadeniz bölgesinde doğadan sökülme yoluyla Pazara sokulan değer yaklaşık %2 olarak tahmin edilmektedir. TR90 Bölgesi özelinde ise bu oranın %0,5-1 aralığında olabileceğini tahmin etmek pek de yanlış olmaz. Ancak Türkiye’de yine de süs bitkileri sektörü içerisinde doğal çiçek soğanlarının %2,3’lük çok cüzi bir paya sahip olduğunu göz önüne alırsak var olan üretimin de halihazırda ekonomik olarak pek fazla bir değer üretmediğini söyleyebiliriz. Bunun başlıca nedeni yabancı hayatta formunu kolayca alabilen soğanların kültür ortamında yetiştirilmeleri olanağının henüz uygun maliyetler düzeyine indirgenememiş olmasıdır. Ancak Doğu Karadeniz Bölgesi’nin doğal ortamının herkesçe malum olan zenginliği ve düz arazi kıtlığı göz önüne alınırsa özellikle de atıl alanlarda alternatif olarak düşünülebilecek bir potansiyel söz konusudur. Zira açık alanda yapılan üretimde kültür ortamında gerçekleştirilmesi planlanan bir üretim için gerekli olabilecek farklı yağmur, ısı, nem, yükselti ortalamaları TR90 Bölgesinde mevcuttur. Bu noktada bir diğer önemli konu da çiçeğin soğanının üretiminin ticari anlamda daha idealize olduğu koşullarla; soğandan çiçeğin elde edilmesi aşamasında, Pazarda fiyatını bulabileceği formunu alabilmesi için insanoğlunun istediği şekilde evrilmesini sağlayacak gerekli şartlar birbirinden farklılıklar arz edebilir. İktisadi olarak ülke geneli için söylenebilecek tek genel geçer veri ise ihracatımızın neredeyse tamamının direkt olarak Hollanda’ya yapıyor oluşumuzdur.

Analitik bir değerlendirme ile konunun TR90 Bölgesi için durumu aşağıdaki gibidir:

## **GÜÇLÜ YÖNLER**

- Kültür koşullarında üretilecek soğanlara talebin devam edecek olması neredeyse kesin gibidir. Türkiye açısından ise, zaten yerli üretiminde açık bulunan bir potansiyel bir Pazar mevcuttur.
- Üretim girdileri anlamında kullanılacak yan sanayi ürünlerin basitliği yerelden karşılanabilmesini sağlayacaktır. Ancak temel girdi olan soğanların ilk elde edilmesinde lisans haklarını da göz önüne alındığında kamu desteğinin gerekli olduğu gözükmektedir.
- Üretici olabilecek kesimin, bölgede sürekli olarak kırsalda yerleşmiş kişilerden seçilerek gündelik bakım istemeyen bir alanda istihdam edilebilmesi çok önemli bir avantajdır.
- En önemlisi de ekim için düz alan şartının potansiyel diğer türlere göre daha az elzem oluşudur.

## **ZAYIF YÖNLERİ**

- Sektörde AR-GE'ye ilişkin bölgede kayda değer bir ilerleme mevcut değildir. Gerekli tüm know-how başlangıçta dışarıdan getirilmek zorundadır. Aynı şekilde gerekli uzmanlar da dışarıdan getirilirken, gelen uzmanların bilgi birikimi, kısa-uzun vadeli işe bakış açısı belirleyici olacaktır; fakat bu alanlar ölçülemez değerleri ihtiva etmektedir.

- Bölgede halihazırda farklı nedenlerle çevre duyarlılığı vardır. Bu durumun olumlu etkisi, sektörün olası emekleme dönemindeki karları görenlerin doğal çevreyi talan etmesini engellemek olarak kendini gösterebilir; ancak diğer taraftan ve daha önemlisi bu duyarlılık daha başlangıçtan itibaren aşırı kısıtlamalara yol açarak yatırımcı cesaretini, isteğini de kırabilir.

- Sadece bölge için değil tüm dünyada kültür ortamında üretim maliyetlerinin genelde çok yüksek olması temel problemlerdendir.

## **GELİŞME FIRSATLARI**

- Bölgenin kırsalında yerleşik kişilerle çalışarak emek-yoğun olan üretimde maliyetlerden tasarruflar sağlanabilir.

- Bazı türlerin kültüre alınmasında Balıkesir, Konya'da başarılı olan uygulamaların örnek alınabilecek olması avantajdır.

- Bölgede alternatif ürün arayışında olan bir kesim çiftçinin bulunması önemlidir.

- Soğanlar açısından maliyeti düşürmenin AR-GE dışındaki olanağı olan uygun çevre koşullarında üretim şansının bölgede çeşitlilikler gösterebilecek düzeyde var olması avantajdır.

- Bölgenin temel ürünlerine göre hasat zamanlaması farklılaştırılabilirse ilgi artacaktır.

## **GELİŞMEYİ ENGELLEYEBİLECEK FAKTÖRLER**

- Atıl durumda dahi olsa arazilerin bölgeye sadece yıllık izinlerinde-tatil amaçlı gelen veya hiç gelmeyen varisler tarafından yerleşik bulunanlara kullanılarak kullanılmayacağı ölçekte ekonomisine ulaşacak bir üretimin önünde önemli bir engel teşkil edecektir.

- Teknik(ara) eleman yetişmesi için gerekli büyüklükte bir üretimin bölgede uzun yıllar alabilecek olması sebebiyle, yurtiçinden de olsa bu çalışanlara bir süre hep bölge dışından ihtiyaç duyulacaktır.

- Gerekli AR-GE çalışmaları yapılırsa dahi bazı ümitli alanlarda kültür ortamına almada başarısız olma potansiyeli mevcuttur.



- Büyük ölçekli bir yatırım yerine yerelin desteklenmesi şeklinde küçük yatırımlar halinde ilerleme sağlanacaksa bölge ürünlerinin benzeri şekilde mevsimsel iş gücü ihtiyacı ortaya çıkabileceğinden ilgi azalabilir.

## 1.5 İÇ MEKAN (SAKSI-SALON) SÜS BİTKİLERİ

İç mekan (saksılı - salon) süs bitkileri; evlerde, bürolarda ve salonlarda iç dekorasyonda yeşil bir mekan oluşturmak için kullanılan ve yapay olarak şu şekilde 3 gruba ayrılabilir bitkilere;

- Çiçekli iç mekan (saksılı) süs bitkileri
- Yaprak güzelliği olan iç mekan (saksılı) süs bitkileri
- Kaktüsler olmak üzere yapay olarak 3 gruba ayrılabilirler.<sup>16</sup>

İç mekan (saksılı-salon) süs bitkileri, 2008 yılında toplam 1325,9 da üretim alanı ile Türkiye süs bitkileri üretim alanlarının %4,2'ni oluşturmaktadır. Açıkta üretim yapılan alan oranı ise işin niteliği gereği %8,5 civarındadır. 2008 yılı verilerine göre üretim alanları cam seralarda 245,1 da (%18,5), plastik seralarda 967,8 (%73) ve açık alanda 113,1 da (%8,5) şeklindedir. Bölgelere göre üretim dağılımı ise aşağıdaki gibidir<sup>17</sup>:

*Tablo-2: Türkiye İç Mekan (Saksılı) Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi*

BÖLGE	1999		2005	2006	2007	2008		DEĞİŞİM(1999-2008)	
	Alan (da)	%	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	%	Alan (da)	%
Marmara	204	37,7	294,1	398,9	396,8	420,3	31,7	+216,3	+106
Ege	161,7	29,9	80,6	70,3	451,7	450,9	34	+289,2	+178,8
Akdeniz	149	27,5	400,4	400,7	365,9	423,4	31,9	+274,4	+184,2
Diğer	26,5	4,9	10,3	13,1	35,1	31,3	2,4	+4,8	+18,1
<b>TOPLAM</b>	<b>541,2</b>	<b>100</b>	<b>785,4</b>	<b>883</b>	<b>1249,5</b>	<b>1325,9</b>	<b>100</b>	<b>+784,7</b>	<b>+145</b>

\*Kaynak; Tarım İl Müdürlükleri kayıtları (1999); Aksu,2001; İl Tarım Müdürlükleri kayıtları (2009); Tarım ve Köyüşleri Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü kayıtları (2009); Prof.Dr.Osman Karagüzel ve ark., "Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirme Olanakları ve Hedefleri", TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası

<sup>16</sup> Gürsan vd., a.g.e., s.7

<sup>17</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.12

Görüldüğü üzere Karadeniz Bölgesi'nin bu alanda herhangi etkin bir faaliyeti bulunmamaktadır. Bunun başlıca nedeni bu tür üretimlerin daha çok tropikal iklimler istemesidir. Herhangi bir soğuk ve/veya havasız ortamda hızla bozulan yapıda bitkilerden oluşmaktadır.

İç mekân bitkileri üretimiyle yaklaşık 20 yıl önce yol almaya başlayan Adana-Mersin bugün Türkiye'nin saksılı süs bitkisi ihracatı yapılan en büyük üretim merkezidir. Örtü altında ve açık arazide üretilen iç ve dış mekân bitkilerinin büyük bir kısmı yurt dışına ihraç edilmektedir. Kesme çiçeği dışarıda tutacak olursak üreticiler sayıca az olmalarına rağmen Türkiye'nin iç mekan bitki üretiminde en büyük seralarının bulunduğu bir bölgedir. Bölgede saksılı süs bitkisi üretim yapan yüksek sera alanı 250.000 m<sup>2</sup> civarında, tünel sera ise 200.000 m<sup>2</sup> civarında yine açık alan ise 100.000-150.000 m<sup>2</sup> civarındadır. Teknoloji kullanımı, bitki besleme ve genç fide üretimi gibi birçok konuda üretim ve pazarlama birikimi şu an için yüksek olan bir bölgedir.<sup>18</sup>

İç mekan (saksılı) süs bitkileri üretim alanlarının iller düzeyinde dağılımı incelendiğinde; 2008 yılında 427,8 da üretim alanı ile İzmir ilinin ilk sırada olduğu, bu ili 350 da üretim alanıyla Yalova ilinin izlediği görülmektedir. Buna karşın 1999-2008 yılları arasında iller düzeyindeki en büyük alansal değişim Adana ilinde ortaya çıkmış 1999 yılında 60 da olan üretim alanı 2008 yılında 248 da'a yükselmiş, en yüksek oransal artış ise İstanbul ilinde kaydedilmiştir. Umulanın aksine iç mekan (saksılı) süs bitkileri üretim alanlarının diğer bölge ve illere yayılması sınırlı olmuştur.<sup>19</sup>

İç mekan (saksılı) süs bitkilerinin diğer süs bitkilerinin üretimlerine göre belki de ayırıcı özellikleri, başlangıç maliyetlerinin yüksek, fazlaca ithal girdiye bağımlı oluşu ve gerektirdiği iklimsel koşullar nedeniyle Türkiye coğrafyasında çok daha az bir alanda ticari üretime konu olabilmeleridir. Toprakta tuttuğu nem ile bitkinin kurummasını engelleyen onu besleyen nitelikteki torf son derece önemli olmakla beraber, bu ve benzeri girdileri ülkemizde iç mekan süs bitkileri üzerine üretim yapan yaklaşık 60-80 civarındaki işletmeler çok büyük çoğunlukla (%75-85) Hollanda'dan edinmektedirler.

Özellikle de sıcaklığa ilişkin istediği değerler bakımından tüm Karadeniz Bölgesi için üretimi feasible gözükmemektedir. Ayrıca ağırlıkları dolayısıyla hava taşımacılığında çok fazla maliyet ortaya çıkarması, gemi seyahatlerindeki koşullarda çabuk bozulma gibi nedenlerden dolayı bir başka gereksinim de maliyetleri aşağı indirebilmek adına yakın ve büyük Pazar ihtiyacıdır. Türkiye içinde yoğunlaştığı alanlara baktığımızda çoğunlukla süs bitkileri konusunda ülke deneyiminin ticari anlamda başlangıcını oluşturan Yalova, İstanbul, İzmir gibi kentlerin yanı sıra tropikal iklim en yakın olan ve diğer süs bitkileri alanlarında yine tecrübeleri ve birikimleri bulunan güney illerimiz Antalya, Adana ve Mersin illerinin ön plana çıktığını görmekteyiz.

<sup>18</sup> <http://www.floraplus.net/content/turkiye%E2%80%99de-sus-bitkileri-uretimi%E2%80%A6> (E.T:22.02.2012)

<sup>19</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.13

Analitik bir değerlendirme ile konunun TR90 Bölgesi için durumu aşağıdaki gibidir:

### **GÜÇLÜ YÖNLER**

- Talep konusunda devamlılığın olacağına öngörülebilmesi önemlidir.
- İş gücü maliyetinde görece avantaj sağlanabilir.

### **ZAYIF YÖNLERİ**

- İklim şartlarının olumsuz oluşu: ısı yetersizliği dolayısıyla fazladan ısıtma maliyetleri gerektirmesi, güneşli gün sayısının istenilen düzeye göre azlığı, iklime karşı korunabilmek için yüksek teknoloji seraların ancak yeterli gelecek olması sebebiyle ve benzeri nedenleri sıralayabileceğimiz etkiler mevcuttur.
- Yakında bu alanda yüksek talebe sahip bir Pazar olmaması ve ürünün kendisinin taşımacılık için görece diğer süs bitkileriyle karşılaştırıldığında daha fazla maliyetler yüklemesi zorlayıcı bir başka nedendir.
- Kara taşımacılığında iç mekan süs bitkilerinin gereksinimlerini karşılayacak ve ulusal rekabette dahi olsa fiyatları çok fazla arttırmayacak bir lojistik imkanı mevcut değildir.
- Pazarlama ve ilk imaj açısından olumlu ve ivmeli bir giriş yapma imkanı zor gözükmektedir.
- Ürünlerin kaliteyi belirleyici girdileri ithal olarak geldiği için dışa bağımlılığın herkes için bir realite olmasının yanı sıra gerekli kalitede ürünlerin tedariki daha önce yapılmamış olması sebebiyle tedarik zincirinin kurulmasının kolay olmayacağı açıktır.

### **GELİŞME FIRSATLARI**

- Eğer üretim büyük çaplı olarak teknolojik seralarda başlatılabilirse nispeten ucuz işgücü sürekli iş imkanı nedeniyle kısa ve orta vadede sağlanabilir.

### **GELİŞMEYİ ENGELLEYEBİLECEK FAKTÖRLER**

- Bu alanda mevcut bir sermaye birikimi bölgede olmadığı gibi, başlangıç ve işletme sermayesi en yüksek olan bu türden süs bitkisi üretimine yönlendirilebilecek sermaye sahiplerinin teşvik edilmesi zor bir süreçtir.

- Pazarın istediği kalitede ürünlerin elde edilmesi için gereken tecrübenin kazanılması yine alternatif süs bitkileri üretimlerine göre daha uzun sürebilir.

- AR-GE' ye ilişkin olarak bu alanda herhangi bir çalışma olmaması ve mevcut gidişattan bir çıkarsama yapacak olursak; AR-GE yapılmaya başlanması için gerekli koşulların sağlanması dahi zor olabilir.

- İthal ürünlerin yoğunluğunda git gide sıkılaşılan patent hakları konusunda önemli sıkıntılar yaşanabilir ve uzun vadede girdi temini aksayabilir.

- İç mekan süs bitkisi üretimi yapmakta olan Türkiye' nin güney kesimindeki küçük işletmeler dahi ihracat odaklı kurulan büyük işletmelerle git gide sözleşme temelli üretime yönelmekteyken; ihracat odaklı bir işletmeyi baştan kurmak daha mantıklı gözükse de gerek maliyet gerek yukarıda bahsi geçen diğer neden ve olasılıklar yüzünden böyle bir ihtimal pek mümkün gözükmemektedir.

## 1.6 DIŞ MEKAN SÜS BİTKİLERİ

Literatürde, doğal bitki türlerinin kentsel ve kırsal alanlarda kullanımının ekosistem bütünlüğüne sağladığı katkıları işaret eden sayısız araştırma mevcuttur. Ancak doğal bitki türlerinin sağladığı katkılardan faydalanılabilmesi öncelikle her bölgeye özgü bitki türlerinin tanınması, araştırılması ve üretim yöntemlerinin ayrıntılı olarak belirlenmesine bağlıdır. Pek çok bölgeye dışarıdan getirilen bazı egzotik türler zarar verip doğal dengeyi bozabilmektedir. Bu bağlamda ticari üretimine başlanabilmesi muhtemel dış mekan bitki türlerinde çoğunlukla sera dışında üretim yapılacağı göz önüne alınarak doğal iklimi uygun türlerin seçilmesi elzemdir.<sup>20</sup>

Özellikle de şehirleşmenin hızla yoğunlaştığı alanlarda insanların konfor ihtiyacı olarak ortaya çıkan dış mekan süs bitkileri kullanımı daha çok karayollarının, parkların, bahçelerin ve diğer ortak kullanım alanlarının düzenlenmesinde kullanılan çalılar, farklı boylarda ağaçlar ve otsu gövdeliler olarak tanımlanabilir.

Büyükükleri, formları, işlevleri ve bitkisel özelliklerine göre dış mekan süs bitkileri 5 grupta incelenirler. Bu yapay sınıflandırma;

- Geniş yapraklı ağaç, ağaççık ve çalılar,
- İbrelili ağaç ve ağaççıklar (Koniferler)
- Yer örtücü, tek ve çok yıllık bitkiler
- Tırmanıcı ve sarılıcı bitkiler
- Mevsimlik çiçekler, şeklidir.<sup>21</sup>

Biz buradaki çalışmamızda TR90 bölgesinde yoğunlukla bulunan tırmanıcı ve sarılı bitkiler hakkında kısa bir bilgi verdikten sonra özellikle de ekonomik değeri ve yapılabirliği açısından ibrelili ağaç türlerinden olan Ladin üzerinde duracağız. Ancak bu çalışmanın üzerinde durduğu temel konu olan kesme çiçek yetiştiriciliğinden uzaklaşmamak adına Ladin üzerine yapacağımız kısa tespitlerden ve saha çalışmalarında edinilen gözlemlerden ibaret olacaktır. TR90 Bölgesinde özellikle de Ordu, bir miktar da Giresun illerinde üretimi yapılmakta olan bu yetiştiricilik alanı için ayrı ve geniş kapsamlı bir çalışmanın yapılması gerektiği muhakkaktır.

Türkiye süs bitkileri sektöründe 1999-2008 yılları arasındaki dönemde en hızlı değişim yaşayan faaliyet alanı dış mekan süs bitkileridir. Dış mekan süs bitkisi üretilen alanlar 1999 yılında 5642,9 da ve toplam süs bitkisi üretim alanlarının %39,1'ini oluştururken

<sup>20</sup> Bülent Deniz ve Uğur Şirin, "Samson Dağı Bitki Örtüsünün Otsu Karakterdeki Bazı Örneklerinden Peyzaj Mimarlığı Uygulamalarında Yararlanma Olanaklarının İrdelenmesi", ADÜ Ziraat Fakültesi Dergisi, S:2 (2005), s.5-12

<sup>21</sup> Gürsan vd., a.g.e., s.5-6

2008 yılında üretim alanı 16737,7 da'a ve Türkiye süs bitkileri üretim alanları içindeki pay ise %52,1'e yükselmiştir. Kesme çiçek ve iç mekan (saksılı) süs bitkilerinin aksine bu faaliyet alanında üretim %93,5 oranında açık alanda yapılmaktadır. Süs bitkilerinin diğer faaliyet alanlarında olduğu gibi dış mekan süs bitkileri üretim alanları da başta Marmara Bölgesi olmak üzere Ege ve Akdeniz Bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Türkiye dış mekan süs bitkileri üretim alanlarında iller düzeyindeki en büyük artış diğer illerde kaydedilmiş 1999 yılında diğer illerde toplam 252,0 da olan dış mekan süs bitkileri üretim alanı 2008 yılında 2826,6 da'a yükselmiştir. Diğer önemli değişimler, Sakarya ve Bursa illerinde ortaya çıkmış, Sakarya ilinde 1999 yılında 846,5 da olan üretim alanı %675,8 oranındaki artışla 2008 yılında 6567,0 da'a yükselmiştir. Benzer gelişme Bursa ili üretim alanlarında görülmüş 1999 yılında 253,4 da olan üretim alanı 2008 yılında 1865,3 da'a yükselmiştir. İstanbul ilinde ise dış mekan süs bitkileri üretim alanları azalmıştır.<sup>22</sup>

*Tablo- 3: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Üretim Yerleri ve Yıllara Göre Değişimi*

ÜRETİM YERİ	1999		2005	2006	2007	2008		DEĞİŞİM (1999-2008)	
	Alan (da)	%	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	%	Alan (da)	%
Cam Sera	30,5	0,5	97,9	110,8	123,4	120,2	0,7	+89,7	+293,9
Plastik Sera	284,5	5,0	967,2	807,4	729,8	973,8	5,8	+689,3	+242,3
Açık Alan	5327,9	94,4	10744,7	14824,9	14485,9	15643,7	93,5	+10315,8	+193,6
<b>TOPLAM</b>	<b>5642,9</b>	<b>100</b>	<b>11809,7</b>	<b>15743,0</b>	<b>15339,1</b>	<b>16737,7</b>	<b>100,0</b>	<b>+11094,8</b>	<b>+196,6</b>

*Tablo-4: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının Bölgeler ve Yıllara Göre Değişimi*

BÖLGE	1999		2005	2006	2007	2008		DEĞİŞİM (1999-2008)	
	Alan (da)	%	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	%	Alan (da)	%
Marmara	3150,2	55,8	7131,8	10815,5	10821,3	11799,7	70,5	+8649,5	+274,6
Ege	1447,2	25,6	2818,7	3227,6	2757,9	2829,1	16,9	+1381,9	+95,5
Akdeniz	329,1	5,8	1111,0	1034,9	1011,9	1306,1	7,8	+977,0	+296,9
Diğer	716,4	12,7	748,2	665,0	748,0	802,8	4,8	+86,4	+12,1
<b>TOPLAM</b>	<b>5642,9</b>	<b>100</b>	<b>11809,7</b>	<b>15743,0</b>	<b>15339,1</b>	<b>16737,7</b>	<b>100</b>	<b>+11094,8</b>	<b>+196,6</b>

<sup>22</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.14

Tablo-5: Türkiye Dış Mekan Süs Bitkileri Üretim Alanlarının İller ve yıllara Göre Değişimi

İL	1999		2005	2006	2007	2008		DEĞİŞİM (1999-2008)	
	Alan (da)	%	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)	Alan (da)		%	Alan (da)
Sakarya	849,5	15,0	3698,0	5329,0	6053,0	6567,0	39,2	<b>+5720,5</b>	<b>+675,8</b>
İzmir	1540,0	27,3	2617,3	3006,3	2516,8	2516,8	15,0	<b>+976,8</b>	<b>+63,4</b>
Bursa	253,4	4,5	971,5	2655,7	1668,8	1865,3	11,1	<b>+1611,9</b>	<b>+636,1</b>
Yalova	1283,0	22,7	1450,0	1710,0	1875,0	1810,0	10,8	<b>+527,0</b>	<b>+41,1</b>
İstanbul	1468,0	26,0	930,0	925,0	958,0	1152,0	6,9	<b>-316,0</b>	<b>-21,5</b>
Diğer	252,0	4,5	2142,9	2117,0	2267,5	2826,6	16,9	<b>+2574,6</b>	<b>+1021,7</b>
<b>TOPLA</b>	<b>5642,9</b>	<b>100</b>	<b>11809,7</b>	<b>15743,0</b>	<b>15339,1</b>	<b>16737,7</b>	<b>100</b>	<b>+11094,8</b>	<b>+196,6</b>

\*Kaynak; Tarım İl Müdürlükleri kayıtları (1999); Aksu,2001; İl Tarım Müdürlükleri kayıtları (2009); Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü kayıtları (2009); Prof.Dr.Osman Karagüzel ve ark., "Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirme Olanakları ve Hedefleri", TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası

Elbette doğada bilinen türlerin ticari üretime konu olabilmeleri için kültüre alınmaları ve seri üretime modern teknikler kullanılarak adapte edilmeleri gerekmektedir. Ancak dış mekan süs bitkilerinin göreceli olarak daha kolay yetiştirilebileceği söylenebilir.

Türkiye 2000'li yıllardan itibaren dış mekan süs bitkileri ihtiyacını giderek içeriden de karşılar hale gelmesine rağmen hala ithalatı (yaklaşık 30-38 Milyon \$), ihracatının 3 katı civarındadır. Ancak ithalata ilişkin asıl dikkat çekici iki farklı değer mevcuttur. Son 10 yıllık periyotta süs bitkilerinin toplam ithalatının yaklaşık %80-90'ını dış mekan süs bitkileri oluşturmaktadır. Ve bu ithalatımızın da yaklaşık %60-70'ini İtalya'dan yapmaktayız. Tek başına İtalya'nın dış mekan süs bitkileri ihracatı, bizim tüm süs bitkileri ithalatımızın yaklaşık %50-60'ını oluşturmaktadır.

Burada en büyük ithalatçılar metropol büyükşehir belediyeleri olarak gözükmektedir. Büyükşehirlerde insanların doğaya, yeşile olan özlemlerini yapay yollarla gidermeye çalışmalarının yanı sıra gürültü kirliliği ve rüzgarı kesme konusunda da dış mekan süs bitkilerinden peyzajlarda kullanılması anlamında faydalanılmaktadır.

1999 depreminin ardından yaşanan süreçler ve son 10 yılda Toplu Konut İdaresi'nin inisiyatifıyla gerçekleştirilen projeler neticesinde düzenli yerleşim alanlarında peyzaj ihtiyaçları da önemli seviyelere ulaşmış durumdadır. Özellikle de iç Pazara dönük olarak ihracat fazlası ürünlerin tüketimi anlamında kurulacak herhangi bir işletmeye ihtiyaçlarının da (boy, renk, form) farklılaşması anlamında önemli bir potansiyel sunmaktadır. Bir diğer yandan büyük çaplı yapılan bu ihalelerde yapılacak tek bir sözleşmeyle dahi orta büyüklükteki bir işletmenin tüm talep sorunu ortadan kalkabilecek durumdadır.

Uzun zamanda yetişen ve ölçek ekonomisine uygun büyüklüğünü geniş arazilerde ancak sağlayabilen Mavi Ladin gibi türler formları, renkleri ve büyüklüklerine göre önemli getiriler sağlayabilmektedirler. TR90 Bölgesi açısından bir incelemede bulunursak; Türkiye genelindeki İstanbul'dan Yalova, Bursa hattına doğru kayan üretimin temel nedeni arazi maliyetlerinin yüksek oluşudur. Bu anlamda tüm TR90 Bölgesindeki arazi maliyetlerinin gerek büyükşehirlerdekilerden gerekse Bursa, Yalova gibi gelişmiş bölgelerden daha ucuz olduğu aşikardır. Üretimin içindeki lojistik maliyetleri açısından bakıldığında ise her durumda toprağıyla birlikte sevk edilecek olan ağaçların havayolu taşımacılığıyla iletilmeyeceği de açıktır. Bunun yanında yetişmesi 4-7 yıl süren ağaçların sevkiyatının bir kez olması, TR90 Bölgesinin bulunduğu lojistik konum dezavantajının maliyetler açısından çok da önemli külfetler getirmeyeceğini öngörebilir. Daha da önemlisi dayanıklı olan bitkilerin, kesme çiçeklerin aksine zamansal anlamda kritik hızlara erişmesi gerekmemekte ve taşınması için de herhangi bir soğuk hava depolu kamyonet, tır gibi özellikli araçlara ihtiyaç duymamaktadır. Bu saydığımız özellikler ürünün Pazara çıkarılabilmesi anlamında hayati fonksiyonlara sahiplerdir. Zira yukarıda belirtilen özellikli ihtiyaçların olmasını zaruri kılan üretimlerde sabit maliyetler ve üretim tedarik zincirinin koordinasyonu başlangıç aşamasında en az ürünün üretilmesi kadar maliyetli, zorlayıcı ve teknik bilgi isteyen konular olarak çıkmaktadır karşımıza.

TR90 Bölgesinin arazi ucuzluğunun yanı sıra bölgenin kendi içerisindeki coğrafi konumu ve halihazırdaki üretimlerini de incelemek gerekir. Bölgede çoğunlukla tarımsal ürün olarak çay ve fındık üretilmektedir. Her ikisi için de özel rakım aralıkları belirleyici olmaktadır. Kıyıya denize çok yakın bir şekilde paralel uzanan dağlar şehir veya ilçe merkezleri de dahil olmak üzere kıyı kesimdeki düz arazilerin fiyatlarını arttırmaktadır. Ancak bölgenin diğer daha gelişmiş bölgelerle arasındaki farkı kapatması kadar önemli bir diğer konu da bölgenin kendi içindeki sosyo-ekonomik farkı da kapatabilmesidir. Bu anlamda doğal ortamına baktığımızda belirli bir rakımdan sonra başlayan yaylalar çoğunlukla iğne yapraklı ağaç çeşitlerinden oluşmaktadır. Özellikle de ladin türü ağaçlar için uygun olan bu ortamlar; ticari anlamda üretimin yapılabilmesi için gerekli büyüklükteki arazilerin de çok ucuza mal edilebilmesi ve/veya kiralanabilmesi imkanını sunmaktadır. Bu anlamda bölgenin kıyıdan kuş uçuşu mesafe olarak fazla uzak olmayan biraz iç kesimlerinin değerlendirilmesi açısından cazip bir fırsat sunduğunu söylemek yanlış olmaz. Elbette düz arazi her zaman için, bitkinin daha eşit bir dağılımla güneş alması ve renginin her yerinde birebir tutması için önemli faktörlerden biridir. Ancak fırsat maliyeti bakış açısıyla değerlendirildiğinde birinci kalite çıkacak ürün yüzdesinden verilecek kayıp ile düz olmayan arazinin getirdiği maliyet



avantajını karşılaştırmak gerekir ki; bir dikim serisinin satışa hazır hale gelmesini düşünülürse arazi maliyetinin avantajı daha ön plana çıkmaktadır.

İstatistiklerde ‘Diğer Şehirler’ kısmında verilen artışın bir kısmının halihazırda Ordu ve Giresun illerinde yapılan üretimlerden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Aşağıda Ordu ilinde Karaoluk Köyü ve civarında yaygınlaşan Mavi Ladin üretimine ilişkin gerçekleştirilen saha gezisine ait bazı fotoğrafları inceleyebiliriz.

(Resim No: 1 – 2 – 7 <http://www.maviladinfidan.com/> adresinden alınmıştır.)

Resim No: 1- Tohumların ekimi aşaması



Resim No: 2 – Tohumlaşma sonrası evreye ait bir örnek



Resim No: 3 - Tüpleme aşamasında 2 yıllık süreyi geçiren mavi ladinler ve üreticisi



Resim No: 4 - Tüpleme aşamasından hemen sonra toprağa yeni dikilen mavi ladinler



Resim No: 5 - Son (ikinci) toprağa ekime hazır haldeki mavi ladinler



Resim No: 6 – Formunu ve rengini iyi almış orta boy bir mavi ladin



Resim No: 7 – Formunu almakta olan bir Mavi Ladin'in yakın çekimi



Resim No: 8 – Formunu ve rengini iyi almış bir mavi ladinler (Rengini iyi alamamış türdeşleriyle olan farkını kolaylıkla ayırabileceğimiz bir örnek)



Resim No: 9 – Formunu iyi almış, fakat rengi yeşil olarak kalan bir örnek.



Sosyal ve ekonomik kalkınma sürdüğü sürece ve şehirlerde yeniden yapılanma hareketleri çoğaldıkça talebin özellikle de iç Pazarda umut vadettiği sektörde yeni kurulacak işletmeler ve halihazırda kurulu üreticilere verilebilecek önemli bir destek ekipman maliyetlerine katkıda bulunmak olabilir. Arazilerin tek dezavantajı olan eğim yüzünden emek yoğun çalışılan bir yapı mevcuttur. Orta ölçekli bir KOBİ düzeyine erişilmediği için de istihdam mevsimsel olarak sağlandığından kayıt altına alınması zor bir haldedir. Dolayısıyla istihdama yönelik bölgeye verilecek bir desteğin çıktılarının ölçülmesi zor olabilir. Bu veriler doğrultusunda toprağın işlenmesi konusunda makineleşmeye verilecek bir destek yerine saksı vb. üretim girdilerine destek vermek daha yerinde olabilir. Yaklaşık 20kg'lık toprağıyla birlikte sevkedilen yetişkin ağaçların bir eklentisi olan saksılar da tek üretimlik olacak şekilde kullanılmaktadır. Ancak Resim No 5'te görülen aşamadan itibaren ürünlerin tekrar toprağa ekilmek yerine saksılanması önemli bir girdi tasarrufuna neden olacaktır. Maliyetlerde bitkinin satışa hazır hale geldiği anda sökülmesine ilişkin avantajlar sağlayacaktır. Ancak en önemli husus ise talebi 12 aya yaygın şekilde karşılayabilecek konuma gelmesidir. Doğal şartlarda ibrelerinin patlaması sonucu sürgündeyken sökülen fidanın ya ömrü sona ermekte ya da gittiği bölgede birkaç yılda formunu tekrar kurabilmektedir. Eylül ayı sonu ile Nisan ayı ortası arasında bitkinin uykuda olduğu dönemde yapılabilen sökümler nedeniyle şu anda üretim yapan üreticiler talep gelse dahi diğer aylarda bu talebe yanıt verememektedirler. Orta büyüklükte bir KOBİ'nin işletme niteliğini kazanabilmesi Pazarda sürekli olarak mal tedarik

edebilmesine bağlıdır. Bu durum sağlandığı takdirde üreticinin fiyat konusundaki elastikiyeti de lehine dönecektir.

Tür olarak ise kurulması olası işletmenin hedefi temel belirleyici unsur olacaktır. Umut veren ladin türüne ilişkin olarak elbette türler arasında önemli farklılıklar mevcuttur. TR90 Bölgesinde doğal ortamda yetişebilen Köknar ağaçları veya yeşil renkte olan Batı Ladinleri, Mavi Ladinlere göre daha kolay ve çok daha hızlı büyüme göstermekle beraber, bekleneceği üzere piyasa fiyatları daha düşük olmakta ve daha çok toplu dikimlerde tercih edilmektedir. Mavi ladinlerin fire olarak sayılabilecek türlerinin değerleri dahi çoğu zaman formunun almış bir Batı Ladin'ine göre daha pahalıdır. Mavi Ladinler ise daha çok peyzaj uygulamalarında kullanılmakta; hatta kimi zaman üreticiden alınan Mavi Ladinler peyzaj firmaları tarafından yurtdışındaki uygulamalarda kullanılmakta ve böylece üreticinin ürün değeri zincirinde elde edebileceği kar marjından bağlantıları ve bilgi birikimi yoluyla kendi kar marjına aktarımlar sağlayabilmektedir.

Mavi Ladin'in genel tanımına bakacak olursak şöyle bir özet geçilebilir: ‘‘ Mavi Ladin Birleşik Amerika Devletinde Kaya dağlarında, Utah ve Colorado’da doğal olarak yetişir. Buralarda 3300 metre yüksekliğe kadar çıkmaktadır. Yetiştirme ortamı bakımından büyük bir isteği yoktur. Kuru, asidik ve hafif rutubetli topraklarda iyi yetişir. İyi drenajlı kumlu balçık topraklarda optimal gelişim gösterir. Donlara dayanıklıdır. Hava nemi az olan yerler ile güneşli yerlerde iyi gelişir. Soğuk hava şartlarına dayanıklı olup (-40 dereceye), kara içi iklimlerin hakim olduğu yerlerde iyi uyum sağlar. Gençlikte yavaş, 8-10 yaşından sonra hızlı büyür. Maximum 20-50 metreye kadar uzayabilir. Işık-yarıgölge ağacıdır. Başlangıçta piramidal sonraları sütunumsu tepe yapar. Tepe çapı 6-8 m’dir. Sığ ve yayvan kök sistemi geliştirir. Mavi Ladinin yeşil yaprakları 2-3 cm uzun, 4 köşeli, sert ve batıcı, mavimsi-boz yeşil veya gümüşü-beyaz olup radial dizilişindedir. Mavi renk soğuk iklimde daha belirgindir. İbrelerdeki mavi renk elle ovuşturulunca çıkar. Vejetasyon döneminde mavi renk çok belirgin hale gelir. Soğuk-kurak iklimlerde mavi renk ılıman bölgelere nazaran daha bariz olarak ortaya çıkmaktadır. Mavi Ladinin tohumları susam tanesi büyüklüğünde, köşeli, açık kahve renkli ve geniş kanatlıdır. Türkiye’de güzel görünüşü bakımından park ve bahçelerde süs bitkisi olarak büyük bir rağbet görmektedir. Park ve bahçelerde gösterişinden dolayı tek başına kullanılmaktadır. Kirli ve zehirli gazlara duyarlı değildir.’’<sup>23</sup>

Ekonomik değerine ilişkin olarak 2009 yılında yapılan bir çalışmayı örnek olarak verebiliriz:

1 Da. araziye kaplı repikajı yapılmış aşılı Mavi ladinin maliyeti ve ekonomik getirisi aşağıya çıkarılmıştır. 1 Da. alana 750 adet Mavi Ladin dikileceği hesap edilirse;

1-) 2+1 yaşlı kaplı (kap hacmi 1,4-7 lt arasında) tohumdan yetişmiş fidanın fiyatı 4,02 TL(AGM'nin 2009 yılı Fidan Satış Fiyatları esas alınmıştır) olup; 750 adet fidanın maliyeti 326,66 TL

<sup>23</sup> [http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=53&Itemid=77](http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com_content&task=view&id=53&Itemid=77)  
(E.T:25.02.2012)

- 2-) Aşı yapılması için fidanların seraya nakli 112,58 TL
- 3-) Fidanın uygun yükseklikten budanması, aşı yapılması, bağlanması ve yastıklara yerleştirilmesi 616,80 TL
- 4-) Aşı bağlarının çözülmesi 100,58 TL
- 5-) Araziye çukur açılması ve açılan çukurlara fidanların yerleştirilmesi 654,94 TL
- 6-) Yıl içinde fidan çevresi etrafında ot alımı (6 kez) 374,85 TL(yağmurlama sulama sistemi mevcut sahalarda)
- 7-) Fidanlara gübre verilmesi (2 kez) 5,90 TL
- 8-) Pülverizatör ile macro ve micro element yaprak gübresi ve ilaçlama yapılması(2 kez) 8,14 TL
- 9-) Sulama yapılması (yaz sezonu boyunca 3 gün ara ile 1/2 saat su verilmesi) 55,50 TL

Böylece 1 Da. alan üzerine dikilmiş 2+1 yaşlı aşılı Mavi Ladinin maliyeti ve bakım gideri toplam 2.255,95 TL'dir.(AGM'nin 2009 Yılı İhaleli Birim Fiyatları esas alınmıştır.) Bu maliyet içerisinde repikaj yapılacak sahanın hazırlanması, ihatasının çekilmesi ve sulama tesisatının kurulması harcamaları bulunmamaktadır. Alanın oluşturulduktan sonra fidanların 2 yıl sonra satışa sunulması halinde 2 yıllık bakım tutarı 888,78 TL dir. Sonuçta 2+3 yaşında kaplı aşılı mavi ladinin toplam maliyeti 2.700,34 TL olmaktadır.

Satışa sunulacak 2+3 yaşlı Aşılı Mavi Ladinin şu anki koşullarda fiyatı piyasa fiyatı 16,87 TL(AGM'nin 2009 yılı Fidan Satış Fiyatları esas alınmıştır)dir. Toplam 750 adet fidanımızın satışa sunulduğunu hesap edersek toplam kazanç miktarı 12.652,50 TL' dir.

Fidanın yaşı artıkça, boyu uzadıkça elde edilecek kazanç daha fazla olacaktır. Üreticinin elinde satışa sunulmak üzere her yaş ve boy kademesinde Mavi ladin olduğu takdirde üretici her yıl fidan satabilecektir. Sonucunda yapılan satış ile piyasadaki talepler karşılanabilecektir.<sup>24</sup>

Tohumdan üretim sırasında 2 yıl tüpte bekleyen Mavi Ladinlerin ince siyah, taşsız toprağa ekiminden itibaren geçen süre de sürgünlerinden de anlaşılacağı üzere 6 yıla yakındır. Ancak bu sürede 2 metre boylarına ulaşabilen ve ideal olan pahalı bir tür haline gelebilmektedirler. Burada birinci nokta lisanslı tohumun elde edilebilmesidir. Bu alanda çalışma boyunca bahsettiğimiz üzere ölçek ekonomilerinin önemi devreye girmekte ve yine eğer TR90 Bölgesinde orta ölçekte de olsa bir üretim başlarsa kümelenmenin zarureti maliyetler açısından üreticilere göz kırpmaktadır. Genellikle tohumlar ithalatçı firmalar tarafından elde edildikten sonra üreticilere satılmaktadır. Tohumları ülke içinde elde edebilmemiz Mavi Ladin için ne yazık ki mümkün iklimsel olarak mümkün gözükmemektedir. Püf nokta ise susam büyüklüğündeki tohumların, elde edilen ana ağaçta ne

---

<sup>24</sup> [http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=53&Itemid=77](http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com_content&task=view&id=53&Itemid=77)  
(E.T:25.02.2012)



kadar yükseklerde döllendiğidir. En üst kozalarda döllen tohumlardan ideal mavi renkler elde edilebilirken, aşağıya doğru yeşil renk firesi artmaktadır. Küçük bir alıcı yerine saksılama yöntemiyle sürekli üretim yapan bir KOBİ'nin tohumları elde etmesinde sadece maliyet değil, uzun süreli ticari ilişki kurma riskiyle karşılaşan ithalatçı firma açısından kalite yönünden de avantajlar sağlayacağı açıktır.

Yine yörede bir başka doğal formunun halihazırda bulunuyor olması bölümün başında da belirttiğimiz üzere doğal çevre için önemli olan tırmanıcı bitkiler de bir başka dış mekan süs bitkisi değerini oluşturabilir.

Tırmanıcı bitkiler (liyanlar), ince gövdeleriyle başka substratlar üzerinde tutunarak gelişirler. Boylanmaları hızlı ancak çap artımları çok yavaş olan bu bitkiler, tutunmadan gövdelerini ayakta taşıyamaz ve narin gövdeleriyle çok uzun boylara erişebilirler. Tırmanıcı bitkiler genel olarak büyüme şekillerine göre üç temel gruba ayrılırlar:

1-) Hiçbir desteğe gerek duymadan, iyi gelişmiş havai-tırmanma kökleriyle ağaç gövdelerine (*Hedera helix* L. gibi) veya sülüklerinin uçlarındaki yapışkan levhacıklarla pürüzsüz yüzeylere (*Parthenocissus tricuspidata* gibi...) tutunup tırmanan bitkiler,

2-) Düzgün yüzeylere tırmanamayan ancak, sarılan gövdeleriyle (*Phaseolus vulgaris* L. gibi...), kıvrılan sülükleriyle (*Sicyos angulatus* L. gibi...) ya da kıvrılan yaprak saplarıyla (*Clematis vitalba* L. gibi...) bir desteğe tutunarak tırmanan bitkiler,

3-) Mutlak bir desteğe ihtiyaç duyan; ya çengel şeklindeki dikenlerle (*Rosa canina* L. gibi...) ve tüylerle (*Galium aparine* L. gibi...) ya da tutunabilen uzunca gövdeleriyle (*Wisteria sinensis* (Sims.) DC. gibi...) tırmanan bitkiler.<sup>25</sup>

Dünyada 2000'in üzerinde taksonu bulunan liyanlar, çoğunlukla Afrika ve Güney Amerika'nın yağmur ormanlarında ve okyanus iklimine sahip adalarda yayılmaktadır. Ayrıca Güney Asya, Kuzey Amerika ve Akdeniz önemli yayılış alanlarıdır. Avrupa bu tür bitkilerle fakirdir. Angiospermae (kapalı tohumlu bitkiler) alt bölümü içerisinde yer alan tırmanıcı bitkiler ise yine TR90 Bölgesinde çokça görülüp, teknik ormancılık uygulamalarında zaman zaman diri örtü olarak ciddi sorunlar oluşturmaktadırlar. ANŞİN ve TERZİOĞLU'nun çalışmasına göre sadece Trabzon-Rize ve Artvin illerinde saptanan 82 taksonun 37 adetinin (%45) egzotik olması son derece dikkat çekicidir. Bu durum, sarılıcı bitkilerin önemli besin kaynağı olan meyvelerinden yararlanılması, peyzaj mimarlığında geniş kullanım alanı bulmaları ve kimi taksonlarının da doğallaşma eğiliminde olmalarından kaynaklanmaktadır. Tırmanıcı bitkiler, peyzaj mimarlığı alanında hem dış ve hem de iç mekanlarda değerlendirilmektedir. Estetik ve fonksiyonel kullanımları şöyle sıralanabilir:

- Evlerin kapı önlerini, pencere kenarlarını, balkon ve terasları, duvar üstlerini, sınır çitlerini ve korkulukları süslemede,

<sup>25</sup> Rahim Anşin ve Salih Terzioğlu, "Trabzon, Rize, Artvin Yörelerinde Bulunan Doğal ve Egzotik Tırmanıcı Bitkiler" edergi.artvin.edu.tr/index.php/orman/article/download/4/11 (E.T: 26.02.2012)

- Çitler oluşturmada ve garaj cephelerini kamuflede,
- Ağaç gövdelerini, sütunların ve direklerin sarılmasında,
- Ev, işyeri ve seralarda estetik amaçlarla.

Ayrıca bazı türlerin güzel renkli ve kokulu çiçekleri (*Lonicera spp.* ve *Passiflora spp.* gibi...), son derece dekoratif sonbahar renklenme özellikleri (*Parthenocissus spp.* gibi), başta insanlar ve özellikle de kuşlar tarafından yenebilen değerli meyveleri bu bitkilerin park ve bahçe planlamalarında kullanımlarını önemli ölçüde artırmaktadır.<sup>26</sup>

Analitik bir değerlendirme ile konunun TR90 Bölgesi için durumu aşağıdaki gibidir:

### **GÜCLÜ YÖNLER**

- Taşıma maliyetlerinin, taşıma işi çok sık ve özellikli vasıtalarla yapılması gereği olmayışı nedeniyle toplam üretim maliyeti içerisinde görece az yer tutması ve daha az nitelikli bir tedarik zincirine ihtiyaç duyması
- Arazilerin görece daha ucuz olması
- Halihazırda fındık üretimi dışında kalan atıl arazilerin kullanılabilir olması
- Üretime söz konusu bitkilerin hem iklimsel şartlarının coğrafyaya uygun olması hem de dayanıklı bitkiler olması

### **ZAYIF YÖNLERİ**

- Bölge özelinde herhangi bir deneme ekiminin uzman ekiplerce henüz yapılmamış olması
- Klasik üretimden vazgeçmeye meyilli ve yatırım yapma niyetiyle sermaye riske edebilecek kişi sayısındaki azlık
- Verilen genel tarımsal destekler içerisinde sektörün özel ihtiyaçlarına dönük bir düzenlemenin mevzuatta olmayışı
- Başlangıç ile ilk ürün elde edilmesi arasındaki sürenin ve belirli bir sirkülasyon hacmine ulaşılması için gerekli olan sürenin uzunluğu
- Ancak saksılı (daha büyük çaplı yatırımla) üretimle kazanılabilecek olan her dönemde arz sağlayabilme yetisinin piyasa tarafından çoğunlukla en başından itibaren talep edilmesi. Yine

<sup>26</sup> Rahim Anşin ve Salih Terzioğlu, ‘‘Trabzon, Rize, Artvin Yörelerinde Bulunan Doğal ve Egzotik Tırmanıcı Bitkiler’’ edergi.artvin.edu.tr/index.php/orman/article/download/4/11 (E.T: 26.02.2012)

bunun sonucu olarak da orta-büyük çaplı anlaşmaların başlangıçta yapılamayacak olması hasebiyle üreticilerin işe belirli bir sözleşme güvencesinden yoksun başlamak zorunda kalmaları

- Tohum ithalatında perakende-küçük çaplı alımlar yüzünden görece yüksek fiyat ve işlem maliyetleriyle karşılaşabilme ihtimali
- Tırmanıcı bitkiler açısından talebin az olması ve taşıma maliyetlerinin ve imkansızlıklarının yüksek olması

### **GELİŞME FIRSATLARI**

- Ülke genelinde devam etmekte olan kentsel dönüşüm projelerinin daha da devam edecek gibi gözükmesi
- Büyük çaplı bir ihalenin küçük-orta çaptaki bir işletmenin yıllık arz miktarını karşılayabilecek düzeylerde olması
- Doğal türler açısından belirli bir zenginliğin halihazırda bulunması ve akraba türlerin yetişiyor olmasının yatırım yapılacak tür açısından hazır bir keşif imkanı sunması
- Belirli bir aşamayı başarılı bir şekilde geçen ilk ticari faaliyetlerin olması halinde benzer yapıda birçok alanın ve üreticinin sektöre dahil olma olasılığının yüksekliği

### **GELİŞMEYİ ENGELLEYEBİLECEK FAKTÖRLER**

- Özellikle de ilk yıllarda belli bir kalite standartının yakalanamaması sonucu bölge ürünlerinin ileriye dönük imajının ve dolayısıyla birim fiyatının olumsuz etkilenmesi
- Başlangıçta küçük ölçekli üretim olması tahminiyle; çalıştırılacak işgücünün mevsimlik/geçici olmaları sebebiyle zaman içerisinde elde edilmesi beklenen uzmanlaşma getirisinden yoksun kalınması ihtimali
- Sektörün gelişeceği varsayımıyla başlangıçta kullanılan arazilerin genişletilmesi ihtiyacının ortaya çıkması durumunda civar arazilerin çok parçalı ve çoğunlukla elbirliğiyle mülkiyet halinde olması.

## 2. KESME ÇİÇEK SEKTÖRÜNÜN DÜNYADA TÜRKİYE'DE VE TR90 BÖLGESİNDE MEVCUT DURUMU

### 2.1 DÜNYADA MEVCUT DURUM

Çalışmanın bu kısmında tüm dünyada yakın geçmiş ve bugüne ilişkin çok genel istatistiki bilgiler paylaşıldıktan sonra önemli üretim merkezleri özelinde mevcut durum, politikalar ve bunların Türkiye üzerindeki halihazırdaki ve olası etkilerine kısaca değinilip, çoğunlukla bizim irdelemekte olduğumuz TR-90 bölgesinde gelişmesi muhtemel olan kesme çiçek üretimi üzerindeki etkileri incelenecektir.

Çalışmanın süs bitkilerinin tarihçesi kısmında da belirtildiği üzere kesme çiçeklerin evcilleştirilmesi çok eski tarihlere dayanmasına karşın ticarileşmesi ancak 1800'lü yılların sonlarında ilk kez İngiltere'de mümkün olabilmiştir. Bu dönemde çok sınırlı gözüken ticari ilişkiler tamamıyla gelişmiş batı ülkelerinde merkez şehirlerle onların komşu şehirleri arasındaki faaliyetlerle sınırlı kalmıştır. Bugün itibarıyla ise yaklaşık 60 ülke kesme çiçek yetiştiriciliği yapmakta ve yine neredeyse tüm ülkeler bu faaliyet alanının ithalatçı ya da ihracatçısıdır. Taşıma olanaklarına gelişmesine paralel olarak ilk gelişim sürecini yaşayan sektörü yine taşıma maliyetlerinin birincil etken olması mukabilinde iç mekan süs bitkileri daha sonra da dış mekan süs bitkileri sektörlerinin gelişimi izlemişlerdir. Tüm dünyada olduğu üzere 29 Buhranı ve devamında 2.Dünya Savaşı bu ticareti neredeyse sonlandırmıştır. 2.Dünya Savaşı'nın hemen akabinde canlanan sektörde teknolojik üstünlüğü ve uzmanlaşma birikimi sayesinde ABD, Hollanda, Japonya ön plana çıkmıştır.

1950'lerde dünyada 3Milyon \$'dan daha az olan ticaret hacmi 2011 yılından itibaren 60 Milyar \$'ın üzerine çıkmıştır. Türkiye bu alanda 2001 yılında 8 milyon \$'dan 2011 yılında 80 Milyon \$'a ulaşacak bir gelişim göstermiş olsa da sadece Avrupa'daki sektör büyüklüğünün 40 Milyar \$'a ulaştığı düşünülürse daha kat edilmesi gereken mesafelerin bulunduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.<sup>27</sup>

1970 öncesinde kesme çiçek tüketiminin çoğunluğu hala ülkelerin kendi üretimleriyle karşılanmaktaydı. Bu dönemde kesme çiçekçiliğin önündeki önemli bir engel sınır kapılarında uygulanan korumacı politikalarıydı. Bu dönemden sonra dünya genelinde yaygınlaşan ticari havayolu taşımacılığı, bu taşımacılığın sıklaşması, uygun deniz aşırı yük taşımacılığı fiyatları ve gelişmiş stoklama ve ulaştırma faaliyetleri sayesinde tüm dünya taze kesme çiçek ithal edebilmeye başladı.<sup>28</sup> 1970'li yıllar başta kesme çiçekler olmak üzere dünya süs bitkileri üretim ve ticaretinde dönüşümlerin başladığı yıllardır. Bu yıllarda; İsrail de dahil olmak üzere, bazı ülkeler iklim avantajlarını kullanarak kesme çiçekte ihracata yönelik üretim çalışmalarına ve ürettikleri ürünleri ağırlıklı Hollanda olmak üzere ihraç etmeye başlamışlardır. Bu ülkeyi Amerika kıtasında Kolombiya izlemiş ve kesme çiçekte Amerika Pazarını büyük ölçüde elinde tutmaya başlamıştır. 1980'li yıllarda aynı üretim politikasını uygun iklim avantajlarına

<sup>27</sup> <http://www.atso.org.tr/detay/2/3/3/1941/2-kesme-cicek-sektoru-calistayi-yapildi.html> (E.T: 02.03.2012)

<sup>28</sup> <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf> (E.T:17.03.2012)

sahip Güney Afrika, Kenya, Tayland ve Ekvator gibi ülkeler izlemeye başlamış ve ihracata yönelik üretimleri hızla artmıştır. 1985'den sonra bu ülkelere Uganda gibi bazı Afrika ülkeleri ile Türkiye eklenmiştir. Ancak 1990 yılından sonra basta Hollanda olmak üzere gelişmiş ülkeler üretim bölgelerini iklimi uygun ve işgücü maliyetleri düşük olan Afrika (Kenya) ve Güney Amerika (Kolombiya) gibi ülkelere kaydırmış ve üretimlerinin önemli bir bölümünü kendi işletmeleri aracılığıyla bu ülkelerde yapıp kendi Pazarları ve pazarlama kanallarına sunmaya başlamışlardır.<sup>29</sup> Bu süreç neticesinde Belçika gibi Avrupa ülkeleri taşımacılığı daha masraflı olan saksı bitkilerine yönelmiştir ki; bu da coğrafi avantajıyla yine komşusu olan Avrupa Pazarına erişebilme amacından kaynaklanmaktadır. Japonya geleneksel üretim modeliyle saksılı bitkiler alanında faaliyet gösterirken; özellikle 2000'li yıllardan sonra ABD'de tüketiciler arasındaki saksılı çiçek tercihi kesme çiçeğe karşı Pazar payı elde ettikçe yerel üreticilerin bu alandaki faaliyetleri devamlılık kazanabilmiştir.

Dünya kesme çiçek ihracatında %50 civarındaki oranıyla re-exportçu Hollanda liderliğini sürdürürken, birinci elden üretim her geçen gün Gelişmekte Olan Ülkeler'e kaymaktadır. Ana ihracat hedefleri Avrupa ve ABD olan bu ülkelere en önemli ihraç ürünleri gül olan Kolombiya ve Ekvator ile Afrika'nın bu alanda yabancı yatırımlarla hızla gelişen ülkesi Kenya en büyük üretici ve kısmen de olsa pazarlayıcı konumuna gelmişlerdir. Avrupa Birliği ülkeleri dünya üzerindeki üretim alanlarının %10'una sahiptir. Ana üreticiler Hollanda, İtalya, Almanya, Birleşik Krallık ve İspanya'dır. Avrupa Birliği, hektar başına en fazla üretimin yapıldığı bölge konumundadır. Bu ülkeler %10'luk bir üretim bölgesine sahipken, toplam dünya üretiminin %46'sına sahiptirler. Dünyadaki toplam kesme çiçek ithalatı 6 milyar Euro olup bunun %65'i 2007 yılında Avrupa Birliği ülkeleri tarafından yapılmıştır. 2007 ithalat bilgilerine bakıldığında en büyük ithalatçılar Almanya'yı takiben Birleşik Krallık ve ABD'dir. Aynı dönemde, toplam kesme çiçek ihracatı 6.3 milyar Euro olup, Avrupa Birliği ülkeleri bunun %50'sine sahiptir. 1 milyar Euro'luk ihracatıyla Latin Amerika ikinci büyük ihracatçı konumundadır.<sup>30</sup>

Kesme çiçeğin dünya genelinde 1997-2008 periyodunda gösterdiği gelişimi inceleyecek olursak:

---

<sup>29</sup> Karagüzel vd., a.g.m, s.3

<sup>30</sup> Mehmet Emin Barış ve Aysel Uslu, "Cut Flower Production and Marketing in Turkey", African Journal of Agriculture Research, S:9 (2009), s.1

Tablo-6: Dünya Süs Bitkileri Üretim Alan ve Değerlerinin Kıtasal Düzeyde Değişimi

KITA	1997				2008				DEĞİŞİM(1997-2008)			
	ÜRETİM ALANI		ÜRETİM DEĞERİ		ÜRETİM ALANI		ÜRETİM DEĞERİ		ÜRETİM ALANI		ÜRETİM DEĞERİ	
	Hektar	%	Değer(Mil.)	%	Hektar	%	Değer(Mil.)	%	Hektar	%	Değer(Mil.)	%
Avrupa	44.444	20,4	11.696	56	55.813	10,2	70.063	70,5	+11.369	+25,6	+58.367	+499
Orta Doğu ve Afrika	5.282	2,4	481	2,3	10.174	1,9	11.130	11,2	+4.892	+92,6	+10.649	+2.213,9
Asya/Pasifik	133.386	61,2	4.277	20,5	411.990	75,4	10.160	10,2	+278.604	+208,9	+5.883	+137,5
Kuzey Amerika	17.388	8	3.719	17,8	20.333	3,7	5.917	6	+2.945	+16,9	+2.198	+59,1
Orta/Güney Amerika	17.605	8,1	717	3,4	48.320	8,8	2.045	2,1	+30.625	+174	+1.328	+185
TOPLAM	218.105	100	20.890	100	546.540	100	99.315	100	+328.435	+150	+78.425	+375

Kaynak: Gürsan ve Erkal, 1998; AIPH, 2009; Prof.Dr.Osman Karagüzel ve ark., "Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirme Olanakları ve Hedefleri", TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası

En çarpıcı örnek Avrupa'da gözükmektedir. Üretim alanı değerinin azalması, fiili bir azalmadan ziyade Gelişmekte Olan Ülkelerdeki alanların artışıyla ilgilidir. Ancak yine de 1997'de dünya ekim alanlarının %20'sine sahipken üretim değerinin %56'sını elinde tutan bir Avrupa; 2008 yılına gelindiğinde %10'luk bir ekim alanını elinde tutuyor olmasına karşın ticarete konu değerinin %70,5'inde söz sahibi konumdadır. Burada elbette asıl konu Hollanda'nın üreticilikten re-exportçu bir mezata dönüşmesidir. Sadece Afrika, Güney/Orta Amerika üretimini değil İsrail'in dahi üretimini Hollanda mezarları yoluyla satışa çıkartıyor olması, mezarın büyüklüğünü gözler önüne sermektedir. Orta Doğu'da biraz kıpırdanma gözükse de pek kayda değer değildir. Çoğunluğu Afrika'dan kaynaklanmaktadır. Asya'nın yüz ölçümü olarak en geniş kıta olması ve nüfusu sebebiyle zaten iç tüketimde birçok ürününü tüketmesi ve kayıt altındaki ekonomisinin azlığı sağlıklı veriler almak açısından zorlayıcı bir yapı oluşturmaktadır. Ancak yine de 1997'de tüm dünyada var olan kesme çiçek ekimine ilişkin yüzölçümünden daha fazla bir büyüme göstermesi dikkat çekicidir. Kuzey Amerika stabil kalmakla beraber, bu grafikten anlaşılamayacağı ve ilerleyen bölümlerde ayrıntılı inceleyeceğimiz üzere kesme çiçek üretiminden saksılı-iç mekan bitki üretimine yönelmişlerdir. Orta/Güney Amerika'da ise gerçek üretim değerleri özellikle de ABD'deki tedarik zinciri içerisinde ve Avrupa'da da Hollanda re-exportunun içinde bir miktar eriyip kaybolmaktadır.

Daha güncel verilerle mevcut durum analizi yapmak için topluca bir tablo verecek olursak:

Tablo-7: Dünya Kesme Çiçek Üretim Alanları ve Miktarlarının Kıtalara Göre Dağılımı

	ÜRETİM ALANI(ha)	ÜRETİM ALANI/TOPLAM ALAN	ÜRETİM DEĞERİ/TOPLAM ÜRETİM DEĞERİ (million euro)
ASYA/PASİFİK	360.000	% 65	%26,7
AVRUPA	54.000	%9	%44,5
ORTA/GÜNEY AMERİKA	100.000	%18	%10
KUZHEY AMERİKA	20.500	%3,5	%14,5
AFRİKA	21.000	%3,5	%3
ORTADOĞU	4.500	%1	%1,3

\*Veriler AIPH Statistical YearBook 2010 verileri temel alınmış olup bölgeler özelinde değişik kaynaklardan elde edilen verilerle güncellenmiştir.

Göze çarpan en önemli fark 2008'den 2010'a değin Asya'nın değer anlamında % 11,2'den %26,7'ye çıkmasıdır. İki tablo kasten farklı niteliklere haiz olarak verilmiştir. Tablo 7'de sadece kesme çiçek üretimi veri alınırken; 6 no'lu tabloda saksılı-iç mekan bitkileri de dahil edilerek veriler kullanılmıştır. Asya'daki temel fark Japonya'nın hem kendi, ortalamasının çok üzerindeki iç mekan süs bitkisi tüketiminden hem de Çin'e yaptığı ihracattan kaynaklanmaktadır. Hakeza yukarıda belirtildiği üzere Kuzey Amerika'nın 2.grafikteki üretim değeri artışının nedeni de yine özellikle 2000'li yıllardan itibaren git gide daha da popüler olmaya başlayan iç mekan süs bitkilerine doğru evrilen tüketici alışkanlıklarıdır.

Genellikle kıtalar bazında taksonomiye tabi tutulmak üzere önemli üretim merkezleri olmaları halinde ülke özellerinin de inceleneceği ve yukarıda belirtildiği üzere bu alanların ve bu alanlardaki üretimlerin Türkiye ve TR90 özelindeki etkilerini inceleyeceğimiz alt başlıklara geçerek:

## 2.2. AVRUPA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ

Hollanda doğal gen merkezi olmamasına rağmen tamamen sektörde ilk endüstrileşen olmanın verdiği avantajla bugün kesme çiçek alanında en zengin gen kaynaklarına sahip ülkedir. Ar-Ge çalışmalarının yoğunluğu bu ülkeyi ayakta tutan temel nedendir. Dağıtım ve Pazarlama kanallarındaki Ar-Ge çalışmaları re-export yoluyla onu üreticiden daha güçlü komisyoncu özelliğine kavuşturmuş. Yine bunun yanı sıra ülkede bulunan ekim alanları dünyanın ha başına en verimli alanları olmuştur. Son olarak da üretim yapmanın dışında üretim girdilerinin gereği olan yan ürünler ve know-how sayesinde bu endüstrinin liderliğine devam edebilmektedir.

2010 yılı AIPH verilerine göre 7.585.898.000 euroluk dünya çiçek ihracatının yaklaşık 4.850.000.000 euroluk kısmını Avrupa Birliğine üye ülkeler gerçekleştirmektedir. Hollanda 3.692.294.000 euroluk ihracatıyla başı çekmekte onu izleyen en yakın ülke Belçika ise 248.628.000 euro ile ikinci sırada kalmaktadır. İtalya üçüncü sırada 88.734 euro ile bulunmaktadır.

Tablo-8: Avrupa Kesme Çiçek İhracatında Önde Gelen Ülkeler

Exporters	Exported value in 2007	Exported value in 2008	Exported value in 2009	Exported value in 2010
World	7,122,244	7,709,787	7,318,538	7,585,898
Netherland	3,944,605	4,179,795	3,620,270	3,692,294
Belgium	87,305	103,868	167,716	248,628
Italy	91,772	104,319	82,207	88,734
EU				4.850,000

\*Değerler Mil Euro bazında yazılmıştır.



İthalat bağlamında Avrupa incelendiğinde şu tablo ile karşılaşırız:

Tablo-9: Avrupa Kesme Çiçek İthalatında Önde Gelen Ülkeler

Importers	Imported value in 2007	Imported value in 2008	Imported value in 2009	Imported value in 2010
World	7,113,543	7,666,445	6,894,572	7,271,883
Germany	1,102,244	1,194,639	1,042,551	1,087,733
(USA)	1,043,617	1,021,196	960,405	1,043,818
United Kingdom	1,133,862	1,056,847	877,69	958,287
Netherlands	672,374	821,1	711,073	634,123
(Russian Federaiton)	485,764	555,026	500,408	560,678
France	521,488	588,871	544,03	514,27
(Japan)	258,764	281,778	303,416	369,977
Belgium	166,934	192,27	233,679	284,422
Italy	238,18	248,284	212,315	234,463
Switzerland	177,646	184,329	167,39	176,098
Austria	141,806	141,727	135,372	132,229
(Canada)	115,206	119,762	112,199	119,264
Poland	76,639	113,854	89,92	105,972
Denmark	103,519	123,469	101,543	98,841
Spain	110,701	113,683	96,7	97,358
Sweden	101,169	94,651	74,158	74,616
Norway	59,346	70,599	66,925	70,79
Czech Republic	54,931	67,856	63,263	59,246
Ireland	43,761	53,692	51,506	47,792

\*Veriler AIPH Statistical YearBook 2010 verileri temel alınmış olup bölgeler özelinde değişik kaynaklardan elde edilen verilerle güncellenmiştir.

İthalat bağlamında EU dışında ABD, Rusya ve Kanada'nın toplam verileri de paylaşılmıştır. Çünkü dünya ithalatının yaklaşık %14,5'ini ABD, %7,7'sini Rusya, %5'ini Japonya, %1,6'sını Kanada gerçekleştirirken; ithalatta en önemli 25 ülkenin 21'ini barındıran EU'nun ithalatı yaklaşık olarak % 60-65 dolaylarındadır.

Kişi başı yıllık çiçek tüketimine bakıldığında İsviçre'nin 94 \$ gibi yüksek bir değerle başı çektiği görülürken, onu izleyen Hollanda'da tüketim 60 \$ civarındadır. İzleyen ülkeler 44-33\$ bandında yer alan Avusturya, Belçika, Lüksemburg, Danimarka, İngiltere, Almanya, Finlandiya, İsveç ve İtalya'dır. Ülkeler incelendiğinde ABD ortalamasının da 26 \$ olduğunu göz önüne alırsak Türkiye'nin en büyük ve ortalama tüketimi en yüksek Pazara yakın olduğu açıktır.<sup>31</sup>

Avrupa kesme çiçek üretimi konusunda dünyada tüketim anlamında liderliğini devam ettirmekle beraber Türkiye'nin de en büyük ihracat Pazarı konumundadır. TR90 Bölgesi özelinde herhangi bir ihracat söz konusu olmadığı için şu anda bu alanda bir bağlantı yoktur. İthalat anlamında da TR90 Bölgesinde direkt olarak Avrupa'dan ithal durumu mevcut değildir. Çoğunlukla iç Pazardan alınan kesme çiçekler TR90 Bölgesinde gayri-sihhi koşullarda taşınıp tüketilmektedir. Ancak zaman zaman, talebin patladığı özel günlerde ithalatta bulunan büyükşehirlerdeki toptancılardan yapılan alımlar göz ardı edilebilecek seviyede dolaylı bir ithalat bağlantısı oluşturmaktadır.

TR90 Bölgesinin üretici olarak Pazara girme arzusu için Avrupa, Rusya ve Doğu ülkeleriyle birlikte en başta gelen potansiyel Pazarlardan birini oluşturabilir. Ancak kesme çiçek sektörünün 1980'li yıllardan beri gelişmekte olduğu ve ülkemiz adına ihracat bağlamında lider konumundaki Antalya'da dahi özellikle Avrupa'nın Hollanda mezarlarına giriş anlamında sıkıntıların devam ettiği gözlemlenirse; yeni başlayan bir üretim faaliyetinin Almeer(VBA) gibi mezarlarda tutunabilmesi ancak uzun vadeli hedefi olarak görülmelidir.

Antalya ve diğer kesme çiçek yetiştiriciliği yapan bölgelerimizin bu merkezi mezarlara yeterince girememiş olmalarında iki temel neden bulunmaktadır. Birincisi, yeterli bağlantıların bugüne değin oluşturulamamış olması ve İngiltere ile başlayan bağlantının tek kanalda özelleşmeye sebep oluşudur. İkinci ve daha yapısal olan neden ise Hollanda'nın mükemmel dağıtım ve toplama ağı sayesinde Türkiye'nin coğrafi yakınlığını egale edecek düzeyde maliyetleri indirgeyebilmesi sonucunda Türk ürünlerinin düşük fiyat bulmasıdır. Yine aynı neden içerisinde mezar için alışılabilir standartların tutturulamamasına Hollanda mezarları tecrübesizliğinin de katkısı olmaktadır.<sup>32</sup>

<sup>31</sup> Gülay Babadoğan, "Kesme Çiçek", T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2005, s.7

<sup>32</sup> Babadoğan, a.g.m., s.1-7

Avrupa'nın ithalatını yaptığı ülkelere bir bakacak olursak:

Tablo-10: AB Kesme Çiçek İthalatının Yapıldığı Ülkeler

	2006		2007	
	Üretim Değeri(1.000.000 Euro)	%	Üretim Değeri(1.000.000 Euro)	%
AB İç Ticareti	2.457	76,1	2.458	75,3
Kenya	312	9,7	312	9,6
Kolombiya	114	3,5	115	3,5
Ekvador	100	3,1	110	3,5
İsrail	78	2,4	74	2,3
Etiyopya	21	0,7	41	1,2
Zimbabwe	23	0,7	23	0,7
Uganda	20	0,6	21	0,6
Tayland	20	0,6	20	0,6
Zambia	12	0,4	16	0,5
G.Afrika	13	0,4	12	0,4
Türkiye	14	0,5	12	0,4

\*Kaynak AIPH 2008 Statistical YearBook

Yine Avrupa'nın türlere göre kesme çiçek ithalatını inceleyecek olursak:

Tablo-11: Türlerine göre AB Kesme Çiçek İthalatı

Çiçek Türü	Miktar (1.000 dal)	Üretim Değeri (1.000.000 Euro)
Gül	6.415.162	1.100
Krizantem	869.560	260
Karanfil	1.530.429	223
Orkide	151.744	85
Diğer		1.595

Bu iki tabloyu Türkiye ve TR90 Bölgesi için şöyle değerlendirebiliriz:

Türkiye kesme çiçek ihracatının %80'den fazlası İngiltere'ye olmakla beraber bu ihracatın da yine %80'den fazlasını karanfil oluşturmaktadır. (Tam sayılar vermekten kaynaklarda %80 üzerindeki sayılar arasında çok fazla farklılıklar bulunması sebebiyle özellikle kaçınılmıştır.) Gül konusunda özellikle de Güney Amerika ülkelerinin iklim avantajı, uzmanlaşması çok ilerilerdedir. Isparta bölgesi kesme çiçek formunda gül yetiştiriciliğinden ziyade daha endüstriyel alanlarda kullanılmak üzere yetiştiricilik ve işleme yönüyle ön plana çıkmaktadır. Kesme çiçek formunda yetiştiricilik açısından artık toplu üretim alanlarını oluşturmuş, piyasada değeri yüksek ürünlerin çaprazlamalarını elde etmiş ve coğrafi olarak daha uygun şartlara sahip Kolombiya, Ekvator gibi Güney Amerika ülkeleriyle TR90 Bölgesinde yeni oluşturulmuş bir endüstrinin uluslararası alanda baş edebilmesi zor gözükmemektedir. Ancak bu değerlendirmenin Avrupa Pazarının birinci sırada ithal etmekte olduğu gül özelinde geçerli olan bir değerlendirme olduğunun altını çizmek gerekir.

Ticaret rakamlarında açık ara en başta gelen AB'nin kendi iç ticareti elbette Hollanda üzerinden yapılan re-export olduğu için gerçek ithal rakamlarının daha üst seviyelerde olduğunu çıkarsamak yanlış olmaz. Bu da özellikle güney kesiminde uluslararası şirketler sayesinde sözleşmeli çiftçilik metoduyla kesme çiçek sektörü gelişmekte olan Türkiye'nin hala Pazar payından alabileceği kısımlar olduğunu, Pazarın en azından Türkiye için doymuşluk düzeyinde olmadığını göstermektedir. TR90 Bölgesi özelinde ise ayrıntıları üretim tesisi, miktarı, lojistik, iklim, arazi koşulları ve mülkiyet durumları, kamu desteği, iç tüketim, çeşitli üretici ataletleri, yerel unsurlar vs. şeklinde çalışma boyunca irdeleneceği üzere Avrupa Pazarı hedeflemesi orta vadede daha kısa sürede pek mümkün gözükmemekle birlikte; Türkiye'nin güney şehirleriyle ihracat için özel bir bütünleşme sağlanarak uluslararası arenada en önemli avantaj olan 12 ay boyunca mal tedarik edebilme fırsatı mevcuttur.

Türkiye'nin önemi git gide artan Pazarlarından ikisi de Romanya ve Ukrayna'dır. Güney kesimden bu bölgelere yapılan ihracatlar önemli düzeylere ulaşmıştır. Yıllık kesme çiçek ithalatı 400 Milyon \$ olan Ukrayna'ya 2010 yılına değin 5 Milyon \$'lık ihracatımız mevcuttu.<sup>33</sup> Ancak şu durum gözükken bir gerçektir ki; ithalat talebi yıllık %30'un üzerinde artmakta olan Ukrayna'ya ihracatımız karşılıklı ilişkilerin geliştirilmesiyle 1 yılda dahi ikiye katlanabilecek düzeydedir.

Romanya Pazarı, en başta ürün standardı ve kalite beklentileri açısından TR90 Bölgesinin ihracat hedeflemesinde Avrupa merkez Pazarından daha önde yer almalıdır. Hem bir dış ticaret tecrübesi oluşturacak hem de dış ticaretin genel geçer taleplerinin karşılanabilmesi için ilerleyen zamanlarda üretim modellerine etkiye bulunacaktır. Benzeri süreçleri Kolombiya da önce kendi iç Pazarında sonra ABD Pazarında; ABD Pazarında tutunabilmişken dahi AB ve Rusya Pazarında ayrı ayrı deneyimlemiştir.

<sup>33</sup> <http://www.haberler.com/cicekciler-ukrayna-ya-cikarma-yapiyor-hedef-7-haberi/> (E.T: 04.03.2012)

## 2.3. ASYA - TÜRKİYE - TR90 BÖLGESİ

Asya kesme çiçek üretiminde dünyadaki üretim alanlarının yaklaşık yarısına sahipken üretim değeri bakımından toplamın ancak %10-15'ini üretmektedir. Burada Çin ve Hindistan'ın iç tüketimleri ihracat açısından yüksek rakamlara ulaşamamasının yegane nedendir.

Japonya kesme çiçek ithalatına 1960'lı yıllarda başlamıştır. 1990'lı yıllarda kesme çiçek ithalatında yaşanan gerileme dönemi haricinde ithalat düzenli bir şekilde büyüme trendini korumuştur. Japonya; Asya, Avrupa, Okyanusya ve Güney Amerika'daki pek çok ülkeden ithalat yapmaktadır. İthalatta birinci sırayı Güney Kore almaktadır. Özellikle krizantem, gül, ve leylak ithal etmektedir. Asya ülkelerinin rekabeti karşısında Japonya'nın geleneksel kesme çiçek tedarikçisi olan Hollanda'nın ihracatında gerileme olduğu görülmektedir. Buket ve benzeri kullanım amaçlı diğer çiçek parçaları ithalatında ise Çin güçlü bir konumda bulunmaktadır.<sup>34</sup>

Hindistan'da süs bitkileri sektörü oldukça önemli bir sektör konumuna gelmiştir. Hindistan'ın bazı özellikleri süs bitkileri üretimi için oldukça elverişlidir. Yeterli güneş ışığı, yüksek sıcaklık, iyi toprak kalitesi, su kaynakları, düşük işçilik ve yatırım ücretleri avantajlarına sahip olan ülkenin kalite standartları henüz Avrupa ve Asya Pazarlarının gereksinim duyduğu yüksek standartları karşılayamayacak kadar düşüktür. İhracat, yüksek taşıma ücretleri, Avrupa'nın yüksek gümrükleriyle ve havaalanındaki yetersiz soğutma alanları nedeniyle yaygın değildir.<sup>35</sup>

Son dönemde dünyadaki trende uygun şekilde daha az gelişmiş denizaşırı komşu Tayland ve Güney Kore, gelişmiş komşu Japonya'nın gelenekselleşmiş saksılı üretimini olduğu gibi kesme çiçeğini de ele geçirmeye başlamıştır.

Güney Asya ülkeleriyle ilgili olarak TR90 Bölgesine rakip olmayan fakat endüstri için bir diğer önemli hususu oluşturan durum ise şudur: orkide, zambak gibi bazı çiçekler susuz olarak uzun süreler dayanamazlar. Bu türdeki çiçekler ya her biri kendine ait su kaplarında ya da su kovalarında toplu olarak nakliye edilirler. Bu şekilde kuru çiçeklerden daha az miktarda ve daha ağır nakil olabildiği için nakliye masrafları ağır basmaktadır.<sup>36</sup> Bu ağır nakliye masraflarının sabit gider olmaları mukabilinde de bu masrafa degecek türde ender çiçeklerin taşınması söz konusu olmaktadır. Bu da özellikle formunu ancak Güney Asya'da en iyi biçimde alabilen özellikli çiçeklerin (çoğu kez orkidelerin) ticarete konu olduğu özel bir alanı oluşturmaktadır. Bölgeye yakın ancak Avusturalya kıtasında yer alan Yeni Zelanda ise güney

<sup>34</sup> Kesme Çiçek Sektör Raporu, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Antalya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, 2009, s.9

<sup>35</sup> Bay, a.g.m., s.3

<sup>36</sup> [\(http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-\(PDF\)\)](http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-(PDF)) (E.T: 05.03.2012)

yarımküredeki pozisyonu itibarıyla Avrupa ve Kuzey Amerika'da yetiştirilemeyen sezonluk çiçeklerin genel kaynağını oluşturmaktadır.<sup>37</sup>

Asya'daki üretimi daha globalleşmeye yönelmiş olması itibarıyla Çin'den ziyade Hindistan üzerinden incelemek daha kapsayıcı olacaktır. Hindistan'da uluslararası firmaların yatırımları daha çok gözlenmektedir. Bu ülkelerle Türkiye'nin rekabeti sadece Avrupa Pazarı için söz konusu olabilir. Ancak Hindistan'daki üretim bugün itibarıyla kalite açısından yetersizlikler gösterse de uzmanlaşması ilerledikçe mevcut iklimsel avantajlarını kullanmak adına sermaye ve iyi bir lojistik ağına ihtiyaç duyar hale gelebilir. Bugün itibarıyla nüfusun çokluğu kendi piyasasıyla doymasına neden olmaktadır ancak ikinci ihtimal olarak bu durum çok uzun yıllar daha devam edebilir.

Hindistan'da çiçek yetiştiriciliği çok eskilere dayanmaktadır. Dünyanın en eski kutsal metni olarak kabul edilen Rigueda'da (M.Ö. 3.000-2.000) çiçek yetiştirmekten bahsedilmektedir. Ülkede çiçekler özellikle dini ritüellerde kullanılmaktadır. Son dönemlerde batı etkisiyle beliren özel günlerin kutlanmasında karşılıklı olarak çiçek hediye etme ve çelenk geleneği artmıştır. Ülkenin çoğunluğunda İsrail ve Hollanda yatırımları dışında küçük aile işletmeleri üretimlerine devam etmektedirler. Toplam üretim alanı 65.000ha civarında olup, şehirler bazındaki dağılım aşağıdaki gibidir:<sup>38</sup>

*Tablo-12: Hindistan Kesme Çiçek Üretim Alanları*

ŞEHİR	Alan (ha.)
Karnataka	19,161
Tamil Nadu	14,194
West Bengal	12,285
Andhra Pradesh	5,933
Maharashtra	3,356
Rajasthan	1,985
Delhi	1,878
Haryana	1,540
Madhya Pradesh	1,270
Uttar Pradesh	1,000
Others	2,166
<b>Total</b>	<b>64,768</b>

Genellikle üretim güneyde yoğunlaşmıştır. Yabancı firmaların yatırımlarının %90'ı gül yetiştiriciliği üzerine olmakla birlikte, özellikle de daha önce atıl kalan daha kuzeydeki bölgelere getirdikleri bilgi ve teknolojileriyle katkı sağlamaktadırlar. Bu sayede kuzey bölgede yeni tarım alanları açan bu şirketlerin üretimlerinde en çok yer alan ürünler: gül,

<sup>37</sup> [http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-\(PDF\)](http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-(PDF)) (E.T: 05.03.2012)

<sup>38</sup> <http://www.fao.org/docrep/005/ac452e/ac452e04.htm> (E.T: 14.03.2012)

glayöl, sümbülteper, karanfil, orkidedir. Ülke tohum ihtiyacını özellikle kuzeydeki dağlık bölgelerde yetiştirdikleri tohumlardan karşılamaktadır.

Ülkedeki pazarlama halihazırda çok dağınıktır. Birkaç büyük toptancı Pazardaki üretimin çoğunu satın almakta ve yine kendi düzensiz dağıtım ağıyla lojistiğini sağlamaktadır. Ülke özellikle de ihracat açısından yolun başındaki bizim gibi ülkelerde de olduğu üzere iş kolu olarak kesme çiçek yetiştiriciliğinin zirai, ticari, bilimsel gerekliliklerinin küçük üreticiler tarafından henüz kavranamamış olmasının sıkıntısını yaşamaktadır. Bu benzerlikten yola çıkarak verilecek kamu destekleri belirlenirken; düşük bilinç seviyesi, küçük ve parçalı toprak sahipliği, organizasyonu ve tanıtımı eksik bir piyasa ve yapısal sorunlarla dolu teknik yetersizliklerle karşılaşılacağı göz önüne alınmalıdır.

Coğrafi yakınlığın verdiği avantaj ile Kolombiya'nın önünde Japonya'nın bir numaralı gül ihracatçısı haline gelen Hindistan'daki ortalama ürün fiyatları ise Pazarda şu şekildedir.<sup>39</sup>

Tablo-13: Hindistan'da Türüne Göre Ortalama Kesme Çiçek Fiyatları

Çiçek Türleri	Birim	Fiyat (US\$1 = Rs.40)
Kadife Çiçeği	Kg.	3-60
Yasemin	Kg.	15-150
Crossandra	Kg.	20-120
Krizantem	Kg.	5-25
Sümbülteper	Kg.	5-30
Gül	Kg.	6-60
Glayöl	Kg.	20-75
Karanfil	Kg.	30-75
Gerbera	Kg.	36-75
Orkide	Kg.	10-45
Lilyum	Kg.	10-45
Flamingo Çiçeği	Kg	15-45

Görüldüğü üzere fiyatlar Türkiye üretim maliyetlerinden daha düşüktür. Ancak özellikle de TR90 Bölgesinde yapılması muhtemel orta veya büyük ölçekli bir yatırımın Asya'nın kesme çiçek dış ticaretinden etkilenme olasılığı, hem hedef Pazar hem de ne kadar büyük olursa olsun ortak Pazardan talep olabileceği pay açısından düşük gözükmemektedir. Asya ülkeleriyle kitlesel bir üretimde muhatap olunacak olası konu üretim materyallerinin TR90 Bölgesine ithalatı olabilir.

Çin ile ilgili olarak ise sektörde şu alışılmamış durum eğer geliştirilebilirse dışarıya açılabilmesi daha mümkün gözükmemektedir: Almanya, Hollanda'dan re-export edilmiş ürünü almak yerine halihazırda çok yüklü bir ticaret hacmi ve dolayısıyla ulaşım ağı olan Çin ile bu ticareti yapması konusunda Çin'i cesaretlendirmektedir. Kazan-kazan türü bir

<sup>39</sup> <http://www.fao.org/docrep/005/ac452e/ac452e04.htm> (E.T: 14.03.2012)

anlaşma ile Çin'i bu alana çekmek için devlet yetkilileriyle görüşen güçlü sermaye sahipleri kendileri gidip bir yere yatırım yapmaktan da öte bu sefer yerel halkı üretim için ayrıca ikna turuna çıkabilecek kadar inanmış durumdadırlar.<sup>40</sup>

## 2.4. G.AMERİKA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ

Kolombiya, dünyada çiçek üretimi yapılan toplam alanın ancak % 2'sine sahip olmasına rağmen; çiçek ihracatında dünyanın ikinci en büyük ülkesi, karanfil ihracatında ise dünyanın en büyük ihracatçısıdır. Kolombiya'da 2004 yılında toplam süs bitkileri üretim alanı 6.544 hektardır. Üretilen ürünlerin en önemlisi güldür ve üretimin % 29'unu oluşturmaktadır. Üretilen diğer ürünler karanfil (% 28), krizantem (% 2) ve buketler de dahil olmak üzere diğer ürünlerdir (% 41).<sup>41</sup> Kolombiya'daki üretimin çoğunluğu Bogota çevresinde 1960'lardan itibaren özellikle ihraç amaçlı oluşturulan bölgelerdedir. İlk rekabetleri ABD'deki yerel üreticilerle olup onlara karşı ucuz yatırım maliyetleri, uygun enlem-boylam ve yer şekillerine bağlı iklim koşulları, arazi ve işgücü ucuzluğu gibi faktörlerle üstünlük sağlayabilmişlerdir. Buradaki en önemli unsur ise doğal koşullar dışında selektif bir politika benimseyen hükümetlerin bu işe sahip çıkmasıdır. Ürettiğinin %95'ini ihraç eden bu ülkede 1997-2001 yılları arasındaki ihracın %80'i ABD'ye gitmekteydi. Avrupa Birliği dahi ihracın %12'lik payına sahipken bugün itibarıyla durum; Kolombiya'nın Afrika ve Ortadoğu rekabetini görmesiyle daha farklı bir hal almıştır.<sup>42</sup> CIA World FactBook'a göre Kolombiya'nın ham petrol, kömür ve türevleri, çığ kahve, fuel oil'den sonra en önemli ihraç ürünü kesme çiçeklerdir.<sup>43</sup> Bu anlamda tüm dünyada sözü geçer derecede profesyonelleşen bu ülkenin Avrupa Birliği'ne özellikle de son 10 yılda Rusya'ya olan ticaret hacmi git gide artmaktadır. Türkiye'nin güney kesiminde yetiştirilen kesme çiçeklerin Rusya ve diğer kuzey ülkelerdeki Pazarlarda en büyük rakibi olarak Kolombiya'yı görmek yanlış olmaz. Peki nasıl oluyor da İsrail, Afrika veya çok daha yakından bir başka ülke değil de 14.000 kilometre uzaktan gelen bir dayanıksız tüketim malı en büyük rakip olabiliyor?

En temel neden mevsimsel koşullarının da elvermesi sayesinde kesintisiz mal üretimi gerçekleştirebiliyor olmalarıdır. Mevsim dışında yukarıda da bahsedildiği üzere 1960'larda başlayan süreç boyunca kazanılan uzmanlaşma Türkiye'nin 1980 sonrası karşılaştırılmayacak düzeyde küçük başladığı sektörde aradaki farkı açıklar niteliktedir.

Burada yine bir kamu teşviki tercihi söz konusudur. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Antalya Öncelikli Sektörlerin Taraması raporuna göre yüksek değerli çiçekçilik,

<sup>40</sup> Jack Lowe, Beatrice Dove-Edwin ve Anil Bhardwaj, "Strategic Alliances: Win-Win Opportunities Breakout Series 3: Building Markets", World Export Development Forum 2007, s.1

<sup>41</sup> Barış ve Uslu, a.g.m., s.13

<sup>42</sup> Deanna Tanner Okun vd., "United States International Trade Commission Report", 2003, s.31

<sup>43</sup> <http://suite101.com/article/colombias-top-imports-exports-2008-a158581> (E.T: 11.03.2012)



karşılaştırılan 9 öncelikli sektör (tohum işleme, yüksek değerli çiçekçilik, sağlık turizmi, emeklilik turizmi, TTKS ticari turizmi, lüks yat yapımı, işlenmiş gıdalar, iklimlendirme donanımı sektörü ve yapı malzemeleri) arasında 7.sırayı almıştır. Bu nedenle, uzun dönemde en iyi seçenek değildir. Antalya, halihazırda ihraç yönlü kesme çiçek alanında ülkenin en ileri gelen bölgesi olmakla birlikte sektör gelişim potansiyeli açısından % 33 puan alarak bölgenin çekiciliği açısından puanı, Yalova ve İzmir'den daha iyi olmasına rağmen orta düzeydedir. Dış Pazarda Hollanda'ya göre yetiştiricilik anlamında avantajlı iken İsrail'e karşı bu ülkenin sınırlı arazi kapasitesi ve halledilmesi gereken lojistik sorunları veri iken bile dezavantajlıdır.<sup>44</sup> Bu anlamda TR90 Bölgesinin tek başına üretici olarak Pazara girmeye çalışması, merkezi hükümetin topyekun bir hedef ve teşvik sunmadığı sürece ne derece başarılı olabilir? Ancak hedef iç Pazarı doyurmak üzerine olacak ise sadece iç Pazardaki sağlıklı lojistik yüzünden zayıf olan malların maliyetleri, fiyat arttıran koşulların varlığı bile yeterli olabilir. Dış Pazarla ilişkili olarak ise Kolombiya özelinde en büyük üretici avantajı dediğimiz yılın her mevsimi ürün sağlayabilme olanağını göz önüne almalıyız. İleride daha da ayrıntılandıracağımız üzere Türkiye'nin farklı enlemlerindeki güney ve kuzey kesimler entegre edilerek dünya Pazarlarında daha rekabetçi bir yapı oluşturulursa hem kesme çiçek sektörüne yeni girmesi muhtemel TR90 Bölgesi güneydeki üreticilerin uzmanlaşmasından ve mevcut bağlantılarından faydalanabilir bir vaziyette yarışa başlamak olacaktır hem de güneydeki üreticiler arz zamanlaması anlamında yaşadıkları sorunlardan kurtulmuş olacaklardır. Dahası hedef Pazarın Rusya seçilmesi halinde yılın belli zamanlarında önemli lojistik maliyeti tasarrufları söz konusu olabilecektir.

Bir başka önemli Güney Amerika üreticisi ise Ekvator'dur. Kolombiya ile rekabetinde sahip olduğu temel dezavantaj taşıma maliyetleriyle ilgilidir. Çünkü her iki ülkenin de kesme çiçek ihracatının büyük çoğunluğu ABD'ye gitmektedir. Miami'den ABD'ye giren kesme çiçekler için Ekvator'un kilogram başı maliyeti 1.60\$ iken Kolombiya'nın maliyeti 0.96\$ civarındadır. Bu maliyetler ki ABD'ye yapılan ihracatta ürün maliyetinin %25'ine denk gelirken; Avrupa'ya yapılan ihracatta %33 civarında bir değere denk gelmektedir.<sup>45</sup>

Ekvator'da üretimin %90'ı ihracata giderken gül üretimi yaklaşık olarak bu miktarın yarısına tekabül etmektedir. Gül üretiminde deniz seviyesinden 2.000 metre yükseklikte ve tropikal iklime ve bol volkanik topraklara sahip olması etkilidir.<sup>46</sup> Rusya'ya olan ihracatı, yaptığı Ar-Ge'lerin de etkisiyle dünyanın en kaliteli ve çeşitli güllerini üreten ülke olması itibarıyla Kolombiya'dan gül ihracatı özelinde daha ön plana çıkmaktadır. Bir başka özelliği ise güllerin piyasada değerlerinin daha fazla olmasıdır. Başlangıçta çok başarılı olamayan girişimleri aşağı yukarı Kolombiya ile aynı yıllarda gerçekleştiren ülke, ilerleyen yıllarda başarıyı elde edebilmiştir.

---

<sup>44</sup> Antalya Öncelikli Sektörlerin Stratejik Taraması, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Ülke Ofisi Taslak Nihai Raporu, Kasım 2010, s.23-24

<sup>45</sup> Kürşat Demiryürek, "Assesment Study on Effectiveness of Vocational Tarining and Extension Services in Antalya Region", 2011,

<sup>46</sup> Henry Vega, "The Transportation Costs of Fresh Flowers: A Comparison between Ecuador and Major Exporting Countries", 2008, IDB, s.5

2000’li yılların başında özellikle de Doğu Avrupa ve Rusya’da kaybettiği Pazarları taşıma maliyeti dezavantajını daha ucuz işgücü ile aşarak ABD’de gül özelinde Kolombiya’dan geri alabilmeyi başarmıştır.<sup>47</sup>

Kosta Rika bölgedeki 3.büyük üretici olmakla beraber Kolombiya ve Ekvator’un çok uzağında bir üretim miktarına sahiptir. Diğer ufak üreticiler ise uluslararası ticarete etkileri göz ardı edilebilecek düzeyde olan Guatemala, Brezilya ve Şili’dir.

Tüm Güney Amerikalı üreticiler için Rusya Pazarı elbette uzun vadede de ABD Pazarından daha sonra gelecektir. Örneğin Ekvator’un ihracatının yaklaşık %60’ını ABD tüketirken; Rusya yine de tek başına neredeyse tüm Avrupa’ya yapılan ihracat kadarını satın almaktadır. Rusya’nın bu ithalatını tükettiğini; Hollanda gibi Güney Amerika’dan Avrupa’ya yapılan ihracatın %75-85’ini alıp tekrar ihraç etmediğini düşünürsek aslında bu alanda ekolojik avantaja sahip, üretimini Türkiye’den daha önce başlatıp güçlü devlet teşvikleriyle yabancı yatırımlara açarak desteklediği için daha iyi know-how’ı olan fakat çok daha uzaktaki bir üretici kesimiyle büyük bir pasta için mücadeleye girileceği aşıkardır.

## 2.5. AFRIKA – TÜRKİYE – TR90 BÖLGESİ

Ekonominin tarıma dayalı olması, uygun iklim koşulları ve ucuz işçilik gibi avantajlar süs bitkileri üretiminin gelişmesine neden olmuştur. Kenya, Tanzanya, Zimbabve, Uganda, Zambiya, Etiyopya gibi ülkeler Afrika’daki önemli kesme çiçek üreticileridir. Üretim geleneksel küçük ölçekli aile şirketlerinden ziyade profesyonel şirketler tarafından yapılmakta olup, yabancı yatırımcıların sahip olduğu büyük ölçekli alanlarındadır. Büyük üretim yerlerinde çalışan işçi verimliği ortalamanın altında olsa bile ucuz işgücü nedeniyle bu sayı binlerce kişiye ulaşmaktadır. Tarlaların yöneticileri ve üst düzey teknik personelleri genellikle İngiltere, Hollanda, Almanya veya İsrail’den gelen, bu ülkelerde tarlaları kiralayan şirketlerin çalışanlarıdır. Üretim özellikle Avrupa Pazarına ihracat amacıyla yapılmaktadır.<sup>48</sup>

Kenya bu ülkeler arasında biraz daha ön plana çıkmayı başarmıştır. Gösterdiği büyüme oranlarıyla Orta Afrika’nın en hızlı gelişen ekonomilerinden birisi olmuştur. Tarım alanında yaptığı hamlelerle son 20 yılda meyve-sebze ve çiçekçilikte önemli aşamalar kaydedip 2011 yılında yıllık 1.3 milyar \$’lık gelir elde etmiştir. Avrupa’ya Afrika’dan giden çiçek ihracatının bir numarası olan Kenya’dan çıkarsanması gereken ilk tecrübe şudur: Öncelikle, özellikle de Hollandalı ve İsraili büyük yatırımcıları topraklarında kabul ederek yabancı sermayeye karşı karar alıcılar selektif bir politikayla kucak açmışlardır. TR90 Bölgesi kadar olmasa bile parçalı olan toprak yapısında kamulaştırmalarla yabancı sermayeye ölçek

<sup>47</sup> Eco-Labels For Cut Flowers, OECD Trade Policy Studies: Environmental Requirements and Market Access, Bölüm 17., s.231-232

<sup>48</sup> Bay, a.g.m., s.3

ekonomisinden faydalanabileceği düzeyde tarım arazileri sağlarken; ileri teknik konularda olmasa bile işçilik anlamında kendi çiftçilerini yetiştirmiş durumdadır. Know-how transferi TR90 Bölgesi için de birinci derecede önem arz etse dahi bölge; gerek hukuksal altyapısı ve özel teşebbüs gücü ve birikimi, gerekse Kenya'ya göre kamu gücünün fazlalığı açısından yönetim anlamında yabancı şirketlerle daha pazarlıkçı bir tavır içinde olmalıdır.

Afrika özelinde sektör incelendiğinde ihracat anlamında Avrupa Pazarındaki en önemli rakibimizin Afrika ülkeleri olacağı görülmektedir. (Tabi burada şirketler sermaye sahipliğine göre değil, buldukları yerlere göre değerlendirilmektedirler.) Sektör sürekli gelişim göstermektedir:

Aşağıdaki Etiyopya örneğini inceleyecek olursak:<sup>49</sup>

*Tablo-14: Afrika Çiçekçilik - Kesme Çiçek Sektörü Gelişim Trendi*

SEKTÖR	Yıllar itibarıyla Değişim				Yüzdeler Gelişme			
	2002/3	2003/4	2004/5	2005/6	2003/4	2004/5	2005/6	Ortalama
ÇİÇEKÇİLİK, KESME ÇİÇEK	2,904	5,050	12,645	21,967	73.9	150	73.72	<b>99.3</b>

Küresel ekonomik krize değin sahip olunan verilerde görülüyor ki kesme çiçekçilik sektörünün yıllık ortalama büyümesi neredeyse %100'dür. Peki bu denli büyüme süreci Etiyopya'ya ait bir süreç midir? Veya çok küçük alanlarda başlayan üretimleri herhangi bir orta ölçekli yatırım rakamsal olarak zaten ikiye katlamaya yetmekte midir?

Afrika ülkelerinde mısır, tütün yetiştiriciliği ve/veya sebzeçilik yapanlar tarlalarının bir kısmını da daha yüksek katma değer elde etme umuduyla çiçekçiliğe açmışlardır. Aslında Türkiye örneğine bakılacak olursa benzer bir durumun var olduğu gözlemlenebilir. İhracat temelli ilk kesme çiçek üretimleri Türkiye'de de sera üretiminin en yoğun olduğu tarımsal alanlarda başlamıştır. Demek ki tesadüfi olmayan bu duruma sebep olan bazı temel nedenler mevcuttur.

Afrika'daki en büyük üretici olan Kenya her geçen gün üretimini arttırmaktadır. Hatta Kenya, Cotonou Anlaşması dahilinde Avrupa Birliği ile Tanzanya, Zambiya, Uganda'nın gibi duty-free anlaşmasının olmaması sebebiyle rekabet dezavantajına rağmen Zimbabve ile birlikte anlaşmaya sahip tüm ülkelere daha fazla kesme çiçek ihraç edebilmektedir. Bu süreçlerin temelinde TR90 Bölgesi için de hayati öneme sahip bir konu yatmaktadır.

Kenya ve diğer Afrika ülkelerindeki durumlar benzerlik göstermektedirler. Tarım alanında başlatılan genelde Batı temelli destekler veya ülkenin karışıklıktan çıkmasının

<sup>49</sup> Ethiopia National Strategy Team, "Growing Out of Poverty: A Strategic Direction in the Agricultural Sector of Ethiopia", s.10

akabinde ekonominin rayına oturmaya başlamasıyla kendi iradeleri sonucu (Bazen her ikisi de bir arada ilerlemiştir.) oluşturdukları tarımsal sanayi hamlelerinin yan ürünlerinden birisi olmuştur kesme çiçek yetiştiriciliği. Kötü yönetim ve/veya politik istikrarsızlık/oturmamışlık ise yükselmekte olan bu ticaret değerinin önünde hala engel olarak durabilmektedir. Kamu gücünün bu noktada engelleyici rolünün yanı sıra verdiği katkılar; özel sektöre hareket serbestisi sağlamak ve kendinden önceki döneme göre daha liberalize bir ekonomi oluşturmaktır. Elbette zıttı örnekler de mevcuttur. Zimbabve Başkanı Mugobe'nin beyazlardan kamulaştırarak aldığı çiftlikleri her ne kadar kesme çiçekçilik gibi alanlarda kullanma çabaları olsa da ülke genelinde sorgulanan meşruiyeti, insan hakları ihlalleri daha önemli konular olarak öne çıkmaktadır. Tarım reformunun başarısızlıkla yönetilmesi ise ülkedeki karışıklıkların asıl nedeni olan ekonomik başarısızlığı getirmektedir. Görüldüğü üzere kamunun Kenya'daki olumlu yönü olduğu gibi Zimbabve'deki olumsuz yönü mevcuttur. Bu durum bizim açımızdan, gerek Türkiye Kesme Çiçek yetiştiriciliği gerekse potansiyel TR90 Bölgesinin yetiştiriciliği için bu çalışmanın öngörüsüne göre Avrupa Pazarındaki en önemli rakibimiz (olacak) olan Afrika'dakinden daha az önemli değildir.

Türkiye genelinden değerlendirecek olursak Antalya ağırlıklı üretimin ağırlığı karanfilde; onun da ağırlığı İngiltere'ye olan ihracata yatmaktadır. Hollanda mezatlarından uzak kalmışlığımızı ülke bazında ileride nedenlerine inerek inceleyeceğiz. Fakat halihazır Türkiye incelemesini burada sadece bir paragraf ile kısıtlayıp TR90 özelindeki öngörülerimizi ayrıntılandırmak zorundayız.

Türkiye açısından bakıldığında Afrika'da yüksek katma değerli ürün olarak görülen kesme çiçeğin yetiştirilmesinin yaklaşık 20 yıldır süren topyekün bir tarım hamlesinin yan kolu olarak gözükmektedir. Bölgenin kendine has yapısal sorunları-istikrarsızlıkları, Türkiye'nin güney kesimindekine benzer şekilde sermaye yetersizliği sebebiyle oluşabilecek KOBİ'ler yerine sözleşmeli çiftçilik ile büyük şirketlerle yapılan üretimlerde küçük çiftçilerin pazarlık güçlerinin az oluşu, Afrika ülkelerine göre var olan lojistik avantajımız ve mevsimsel farklılıklarımızla birlikte ele alıp genel bir değerlendirme yapılması gerekmektedir.

TR90 Bölgesinin uzun vadeli perspektifinde Avrupa Pazarında Afrika ülkeleriyle olan rekabet gücünde öngörülebilecek en temel unsur yabancı sermaye sahipliğidir. Özellikle de Hollanda mezatlarına gidebilen Afrika üretimlerinin bu Pazarlara uygun üretilmesi ve yine diğer nedenlerle Pazara girişte dışlanmamasının tek nedeni tarlaları kiralyan şirketlerin yine yabancılar olmasıdır. Dolayısıyla gerek işlem maliyetleri açısından gerekse pazarlama ve lojistik bağlantılarının kurulabilmesi adına TR90 Bölgesinde başlayacak yerel bir üretim modelinin dezavantajlı olacağı aşikardır. Gerekli standartlardaki ürünler tarlada olsa bile yine aynı standartlarla Avrupa mezatlarına ulaşamayabilir veya ulaşsa dahi sırf pazarlama açısından eksiklikler yaşanabileceği için aynı fiyatı görmeyebilir. Bunun için ileride ihtimallerini çeşitleyeceğimiz üretim modellerinden ve sahipliklerinden hangilerini seçeceğimize ilişkin olarak bir tercih söz konusu olacaktır. İşgücü açısından maliyetlerin TR90 Bölgesinde daha yüksek olacağı nettir. Ancak lojistik anlamında sağlanabilecek bir başarı TR90 Bölgesinin maliyetlerini işgücünün de ötesinde azaltabilir. Zira Afrika'daki işgücünün toplam maliyetteki payı verimlilikteki düşük değerleri yüzünden yine de önemlidir. Ancak bunun içinde Pazarda yerimizi olabildiğince erken almak faydalı olacaktır. Çünkü

öngörü olarak diğer birçok sektörde olduğu gibi düşük verimlilikteki Afrika ülkelerinin yabancı sermaye sahiplikleri ve bu iş kolunun mevsimlik olmaktan çıkmaya başlamasıyla verimlilik artışına gideceğini tahmin etmek yanlış olmaz. TR90 Bölgesi ise bu maliyete yakınsadığı ölçüde iyi bir lojistik ağıyla (deniz ve kara taşımacılığında) yarı yarıya daha düşük bir taşıma maliyeti elde edebilir. Bu alanda uzun vadede Afrika ülkeleri arasında lojistik konusundaki avantajımızı ortadan kaldıracak potansiyele sahip tek ülke Güney Afrika Cumhuriyeti'dir. Halihazırdaki gelişmiş taşımacılık ağı sayesinde ileri teknoloji içeren dış yatırımı da çekebilirse Güney Afrika Cumhuriyeti'nin kesme çiçek alanında bir atılım yapabileceği düşünülebilir.

TR90 Bölgesinin, aynı Antalya kesme çiçek ihracatının tek Pazara bağımlı kalması gibi bir sorunla karşılaşması da olası bir ihtimaldir. Eğer ihracat sadece Rusya temelli düşünülecek olursa Türkiye'nin ayakkabı sektöründe zamanında yaşadığı sorunları bu sektörde de yaşayabiliriz. Tek Pazara hatta Pazar içinde tek bir noktaya bağımlılık sonucu o noktada çıkabilecek bir talep gerilemesi sektörü yıllarca geriye götürebilir. Burada Avrupa pazarı açısından dikkat edilmesi gereken 2 temel husus vardır:

Birincisi, tek noktaya bağımlılığı Hollanda mezarına bağımlılıkla aynı şey olarak görmemeliyiz. Hollanda mezarına bağımlılık olsa olsa Avrupa Pazarına bağımlılık olarak görülmelidir. Çünkü malın doğası gereği dağıtımını an itibarıyla bu yöntemle sağlanmaktadır. Kenya 2000 yılından itibaren Hollanda mezarında %28'lik pay ile İsrail'i geride bırakmayı başarmıştır. Ürünlerinin %80'i civarında bir kısmını Hollanda mezarlarına gönderirken %15'ine de ileride maliyetler açısından ne anlama geldiğini daha net açıklayacağımız üzere direkt olarak İngiliz Süpermarketlerine ulaştırmayı başarmıştır.<sup>50</sup> Bu yüzdenin artması ve ülke çeşitlenmesinin yapılabilmesi sektör adına adeta bir sigorta işlevi görmektedir.

İkinci husus ise kalite algısıyla ilgilidir. Kenya örneğinde olduğu üzere batı temelli başlayan tarım hareketinin sahipleri kendi Pazarlarına daha ucuz üretim için Afrika ülkelerini seçen ülkeler oldukları için pazarlamalarını da yine kendi isimleriyle yapabildiklerinden Zimbabwe gülleri Avrupa Pazarlarında kalite açısından kuşkuyla karşılanmamıştır. Ancak TR90 Bölgesinin ihracatına standartları daha düşük Romanya, Ukrayna, Rusya Pazarlarıyla başlaması halinde elde edeceği avantaj; büyük mezarlara girmeden önce bir ihracat tecrübesi yaşamak olacaktır. Eğer üretim yerelden KOBİ'lerle yapılacaksa bu çok önemli bir tecrübe olacaktır. Ancak üretimde yabancı sermayeye yer açılacaksa bu çalışmanın savunusuna göre gereksiz bir imaj kaybına neden olacaktır. Ayakkabı sektörümüz 98 krizine değin Rusya'ya çok iyi ihracatlar gerçekleştirmiş olmakla beraber daha yoğun ticari ortağımız olan Avrupa'yı bir nevi ihmal etmişti. Rusya krizinin akabinde yüzünü Avrupa'ya döndüğünde gerçekten bir kalite sıkıntısı baş gösterdi. Standartları tutturabilecek iş gücü uzmanlaşmasının da eksikliklerini ülke olarak hissetmiştik. Ama asıl sorun şuydu ki belirli kalite standartlarını tutturduğumuz halde Avrupa menşeli dizaynlar, ürünler karşısında hala bile gerçekten fiyat olarak hak ettiği değerleri görememektedir. Buradaki temel sorun algı ile ilgilidir ve Rusya'nın ithalatlarını yapan ülke konumundan Avrupa'ya ayakkabı üreten ülke olma konumuna geçiş için yapılan pazarlama maliyetleri ve kardan ödün vermeler ilk başta Pazar

<sup>50</sup> <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf> (E.T:17.03.2012) 2003, s.1-32

çeşitlemesi yapılması halinde uğranılacak kaybın çok daha ötesine geçmiştir. Elbette bu söylenen için bir veri çalışması yapmak bu denli büyük sektörde bu denli yoğun kayıtdışılıkla pek mümkün gözükme de insanların zihnindeki marka algısı günümüz itibarıyla artık kabul görmüş bir olgu halini almıştır. Böylece Avrupa Pazarı için Afrika ülkelerinden çıkarsanabilecek önemli bir hususun, marka bir üreticinin partner olarak alınmasının ihracat temelli üretimde özellikle de Avrupa Pazarında lisanslı tohum haklarından da öte bir etkiye sahip oluşunun altını çizmiş oluyoruz.

## 2.6. İSRAİL - TÜRKİYE - TR90 BÖLGESİ

İsrail bulunduğu enlem itibarıyla bitki yetiştirmek anlamında avantaja sahip gibi gözükse de yer şekilleri ve sulama açısından ciddi problemleri vardı. İsrail 1950'li yılların başında bulunan damla sulama sistemleriyle su kıtlığı problemini; inşaa ettikleri seralarla da yüksek gece-gündüz sıcaklık farklarını ve bağıl nem sorunlarını aşmış oldu. Teknik imkanlarının yüksekliği, Avrupa'ya göre uygun sıcaklık değerleriyle bitki yetiştiriciliğinde önde gelen ihracatçılarından biri olmaya devam etmektedir.<sup>51</sup>

Türkiye, Avrupa Birliği'ne çiçek tedarik eden ülkeler arasında 10. sırada yer almaktadır. Ancak ilk 4 sıradaki ülkelerle arasındaki fark 20 kattan fazladır. Avrupa Birliği ülkelerinin kesme çiçek ithalatında türler bazında ilk sırayı kesme gül almakta olup bunu sırasıyla krizantem (kasımpatı), karanfil ve orkide izlemektedir.

Tablo-15: Kesme Çiçek İhracat Sıralaması

Dünya Sıra No	ÜLKELER	İHRACAT TUTARLARI		
		2008	2009	2010
1	Hollanda	4.179.795	3.620.270	3.692.294
2	Kolombiya	1.094.475	1.049.225	1.240.481
3	Ekvator	565.513	507.810	607.761
4	Kenya	445.996	421.484	396.239
5	Belçika	103.868	167.716	248.628
6	İsrail	67.341	97.497	156.987
22	Türkiye	24.357	24.089	26.274

\*AIPH 2010 Yılı istatistiklerinden alınmıştır.

Teknik olarak ileri seviyede bulunan İsrail Türkiye'nin üretim maliyetlerinin %30'unu oluşturan hammadde ithalatının yapıldığı birkaç ülkeden biridir. Suni gübre alanında da Afrika ülkeleri dahil birçok ülkenin ihracatçısı konumundadır. Türkiye'de bulunan Akdeniz Üniversitesi ve Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü (BATEM) gibi kuruluşlar Ar-ge

<sup>51</sup> <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf> (E.T:17.03.2012)

açısından İsrail'in gerisindedir. Yine İsrail küme gücü ve yenilikçilik açısından da ülkemizin önündedir. Bunların yanı sıra sınırlı arazi kapasitesi, sınırlı su temini ve halledilmesi gereken lojistik sorunları mevcuttur.<sup>52</sup> Dünya bankası destekli araştırmalara göre de karşılaştırmalı üstünlükler açısından Antalya bölgesinden daha üstün olan İsrail'in elbette TR90 Bölgesinden de daha avantajlı bir üretici olacağı açıktır.

Sınırlı arazi nedeniyle İsrail'in birtakım yatırımlarını Afrika'da tarla kiralama yoluyla yapma eğilimi git gide artmaktadır. Hollanda benzeri şekilde üreticilikten tedarikçiliğe geçiş sürecini iyi yönetiyor olması açısından İsrail'in know-how'undan yararlanmak konjonktüre de bağlı olarak gerek halihazırdaki Türkiye üretimi için gerekse de her safhasında olabileceği üzere potansiyel TR90 Bölgesi üretimi için faydalı olacaktır.

Avrupa'ya ihracat İsrail üretiminin başlangıçtan beri ilk hedefi olup, metrekare başına mevcut iklim açısından değerlendirilecek olursa bugünkü teknolojiyle sınırlarını da zorlamaktadır. Ürün çeşitliliği de yine Avrupa'nın en yüksek talebi olan ürünlere göre şekillenmiştir ve yoğunluk açısından sırasıyla gül ve karanfilden oluşmaktadır.

İsrail'in ihraç odaklı başladığı üretim sürecinde ampirik olarak gözlemlenmiştir ki süreç içerisinde üretici sayısı azalırken ortalama sahip olunan alan miktarı artış göstermiştir.<sup>53</sup> Bu da bu çalışmanın da desteklediği üzere ihraç temelli bir üretim modelinin yolu yabancı sermayeye büyük alanların açılmasından geçmektedir. Ancak bu sayede kısa dönemde ihraç temelli bir sanayi oluşturabilmek mümkün gözükmemektedir.

Çiçek tüketimi, AB, ABD ve Japonya'da yüksek miktarlara ulaşmaktadır ve diğer ülkelerde artış göstermektedir. Ancak üretim talepleri mevsimseldir. Bu nedenle ihracat kalite ve değer olarak değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin İsrail, 50 milyon \$'ın üzerindeki ürünü (yıllık ihracatın % 25'i) AB'ye Sevgililer Gününden önceki iki haftalık dönemde ihraç etmektedir. Bu dönemsellik elbette kırılabilirlik yaratmaktadır ancak bu da sektörün olmazsa olmaz risklerinden birisi olarak tüm teknolojik gelişmelere rağmen devam etmektedir. Özel günlere ilişkin olarak yapılan bir derlemeyi bu çalışmada da paylaşmak yerinde olacaktır:

---

<sup>52</sup> <http://www.fao.org/docrep/005/ac452e/ac452e04.htm> (E.T: 14.03.2012)

<sup>53</sup> Peter J.Batt, "Strategic Lessons to Emerge from an Analysis of Selected Flower Export Nations" Journal of International Food and Agribusiness Marketing, Böl. 11, No. 3, 2000.

## Flower Days 2012

Countries: AT, BE, BG, CH, CN, CZ, DE, DK, ES, FI, FR, GB, GR, HU, IE, IT, JP, NL, NO, PL, PT, RO, RU, SE, SI, SK, TR, UA, US

Date	Holiday	Countries	Date	Holiday	Countries
1.1.	New Year	most of the listed countries	03.5.	Constitution Day	JP, PL
2.1.-6.1.	Week New Y. Celebrations	UA	04.5.	Greenery Day	JP
2.1.	Berchtoldstag	CH, US	04.5.	Youth Day	CN
6.1.	Epiphany	AT, CH, DE, ES, FI, FR, GR, IT, SE, SI, SK, US	05.5.	Children's Day	JP
7.1..	Russian - Orthodox Christmas	RU, UA	04.5.	Parent's Day	AL, KR
7.1	Nameday Ioannis	GR	04.5.	Prayer's Day	DK
09.1.	Coming of Ages Day	JP (2nd Monday of January)	05.5.	Liberation Day	NL / CZ
14.1.	Orthodox New Year	RU, UA	08.5.	Teachers' Day	US
18.1.	Nameday Piroska	HU	08.5.	Liberation Day W.W. II (Victoire 1945)	FR, SI, SV
18.1.	M. Luther King's Birthday	US	10.5.	Mother's Day	GT,MX; SV
21.1.	Nameday Agnes	HU	11.5.	Final Exam Day	HU
21.1.	Grandmother's Day	PL	15.5.	Nameday Zofia	PL
22.1.	Grandfathers Day	PL	17.5.	Ascension Day	Western Christian Holiday
23.1.	Chinese New Year	CN, FR	17.5.	Independence Day	NO
02.2.	Groundhog Day	US	17.5.	Galicía Day	ES
08.2.	Culture Day	SI	21.5.	Constantine's /Helena's Day	GR, RO
11.2.	National Foundation Day	JP	24.5.	Jana's/ Joanna's Day	CZ /PL
12.2.	Lincoln's Birthday	US	26.5.	Mother's Day	PL
14.2.	Valentine's Day	All listed; ES, PT are excepted	27.5.	Pentecost	Western Christian Holiday
12.2.	Mother's Day	NO, SE	28.5.	Spring bank holiday	GB, IE
16.2.	Nameday Julianna	HU	01.6.	Internat. Children's Day	All listed
19.2.	Nameday Zsuzsanna	HU	03.6.	Mother's Day	DZ, FR, SE, TN
20.2.	President's Day	US	07.6.	Feast of Corpus Christi	Christian Catholic Holiday
19.2.-	Carnival, see Shrove	festive season mainly in catholic regions	02.6.	Day of the Republic	IT
21.2.	Monday, Mardi Gras		05.6.	Constitution/ Father's Day	DK
20.2.	Rose (Shrove) Monday	AT, DE, GR, CH, GB, IE, US, NL	06.6.	National Holiday	SE
21.2.	Mardi Gras / Fasching	FR, US / AT, DE, PT	03.6.	Teacher's Day	HU
21.2.	Birthday of King Harald V	NO	10.6.	Portugal Day	PT
22.2.	Ash Wednesday	Western Christian Holiday	13.6.	Father's Day	BE, TR
22.2.	Washington's Birthday	US	13.6.	St. Antonius	PT
23.2.	Men's Day	RU	14.6.	Flag Day	US
01.3.	St. David's Day (Wales)	GB	15.6.	Exam results	NL
01.3.	Spring Festival, Martisor	RO	17.6.	Father's Day	CZ, FR, GB, GR, HU, IE, IN, JP, NL, TR, US, CN
03.3.	Doll's Festival	JP	20.6.	Midsummer Eve /Day	NO /SE
04.3.	Grandmother's Day	BE, FR	21.6.	Music Day	FR
08.3.	Women's Day	All listed	23.6.	Midsummer Eve	DK
10.3.	Nameday Ildikó	HU	23.6.	Father's Day	PL
12.3.	Gregorjevo	SV	24.6.	Nameday Jan / Jana	SK / PL
13.3.	Bozena & Krystyna's Day	PL	25.6.	Slovenia Day	SI
14.3.	White Day	JP	26.6.	Flag Day	Ro
15.3.	National Holiday	HU	26.6.	Midsummer Day / Eve	FI, SE / NO
17.3.	St. Patrick's Day	GB, IE, US	27.6.	Nameday Ladislav(a)	SK
18.3.	Mother's Day	GB, IE, NG	28.6.	Constitution Day	UA
19.3.	Josef's Day	CZ, CH, ES, SI, SK, US	29.6.	Pavel & Petr/ Peter & Paul	CZ /RO
19.3.	Father's Day	ES, IT	30.6.	End of Schoolear	BE
21.3.	Mother's Day, Arab Countries	BH, EG, JO, KW, LY, LB, OM, SA, SD, SY, AE; YE; IQ	01.7.	Summer gift (Chugen)	JP
21.3.	Spring Equinox Day	JP	04.7.	Birthday of Queen Sonja	NO
25.3.	Independence/Evang. Day	GR	04.7.	Independence Day	US
25.3.	Mother's Day	SI	05.7.	Cyrillus / Methodius Day	CZ, SK
01.4.	Palm Sunday	Western Christian Holiday	06.7.	Jan Hus Day	CZ
05.4.	Maundy Thursday	Western Christian Holiday	08.7.	Ivan's Day	SK
06.4.	Good Friday	Western Christian Holiday	11.7.	Celebration of the Dutch community	BE
08.4.	Easter	Western Christian Holiday	14.7.	National Holiday	FR
09.4.	Easter Monday	Western Christian Holiday	20.7.	St. Ilie	RO
11.4.	Julyus' Day	SK	20.7.	Birthday of Crownprince Haakon	NO
15.4.	Orthodox Easter	GR, RO, RU, UA	21.7.	National Holiday	BE
23.4.	Nat. Sovereignty and Children's Day	TR	22.7.	Magdaléna's Day	SK
23.4.	Jorge/ George/ Georgios	ES/ GB (Engl.) / GR / RO	24.7.	Vladimir's Day	SK
24.4.	Jiri's/ Juraj's Day	CZ / SK	25.7.	Nameday Krzysztof	PL
25.4.	Liberation Day	IT, PT	26.7.	Nameday Anna	CZ, ES, HU, PL, SK
27.4.	Liberation Day	SI	29.7.	St. Olav's Day	NO
29.4.	Showa Day	JP	29.7.	National Anthem Day	RO
30.4.	Queen's Day	NL	01.8.	National Holiday	CH
01.05.	May / Labour Day	All listed; except CN, IE, RU, SI	05.8.	Nameday Krisztina	HU
02.05.	Madrid Day	ES	06.8.	Summer Bank Holiday	IE
06.05.	Mother's Day	HU, LT, MZ, PT, ES, RO	11.8.	Nameday Zuzana	SK
07.05.	May Bank Holiday	GB, IE	13.8.	Nameday L'ubomir	SK
			14.-16.8.	O-bon	JP
			15.8.	Assumption of Mary	Christian Catholic Holiday
			18.8.	Helena's / Ilona's Day	GR, SK, HU
			20.8.	Constitution Day	HU
			24.8.	Independence Day	UA



Date	Holiday	Countries	Date	Holiday	Countries
27.8.	Summer Bank Holiday	GB	1.11.	Remembrance Day	SI
30.8.	St. Alexander	RO	1.11.	All Saints' Day	Christian Holiday
01.9.	Constitution Day	SK	2.11.	All Souls' Day	Christian Catholic Holiday
01.9./ 2.9.	First Schoolday	PL, RU, UA / FR	3.11.	National Culture Day	JP
02.9.	Cueta Day	ES	3.11.	All Saints	FI, SE
3.9.	Labor Day	US	4.11.	People's Unity Day	RU
04.9.	Nameday Rozalia	SK	5.11.	Eizbieta Day	PL
08.9.	Birth of St. Mary	Christian Catholic Holiday	11.11.	Armistice Day	BE, FR
09.9.	Grandparents' Day	US	11.11.	Nameday Martin	AT, CZ, DE, NL, SK
10.9.	Teacher's Day	CN	11.11.	Independence Day	PL
12.9.	St. Mary's Name Day	Christian Catholic Holiday	11.11.	Veteran's/Arm.Forc. Day	US
12.9.	Day for sick people	BE, NL	11.11.	Liberation Day (WW I)	FR
14.9.	Stavros' Day	GR	11.11.	Father's Day	FI, IS, NO, SE
15.9.	First Schoolday	RO	13.11.	Nameday Stanislav	SK
15.9.	Day of Blessed Virgin Mary	SK	15.11.	National Day of the German community	BE
16.9.	Ludmilla's Day	SK	15.11.	King's Celebration Day	BE
17.9.	Sophia's Day	GR	17.11.	Democracy Day	CZ, SK
17.9.	Respect for the Aged Day	JP	18.11.	Grandparent's Day	BE
22.9.	Day of the customer	BE	19.11.	Alzbeta/ Erzsébet Day	SK / HU
23.9.	Autumn Equinox Day	JP	20.11.	Commemoration Sunday	DE
26.09.	Yom Kippur	Jewish Holiday	21.11.	Penance Day	Christian Protestant Holiday
27.9.	National Day of the French community	BE	22.11.	Thanksgiving Day	US
28.9.	National Holiday	CZ	23.11.	Labour Thanksgiving Day	JP
28.9.	Vaclav's Day	CZ	23.11.	Teacher's Day	TR
29.9.	Nameday Michal, Michaela	SK	24.11.	Emilia's Day	SK
02.10.	Day of the Elderly	NL	25.11.	Nameday Katharina	CZ, FR, GR, HU
03.10.	Father's Day	LU	25.11.	Mother's Day	RU
02.10.	Grandparents' Day	IT	02.12. to 24.12.	Advent	Christian Season before Christmas
03.10.	Day of German Unity	DE	30.11.	Nameday Ondrej, Andrej, Andrew, Andrzej	GB (Scotland), PL, RO, SK
04.10.	Frantisek's Day	SK	01.12.	Independence Day	PT
05.10.	Sainte Fleur	FR	01.12.	National Holiday	RO
05.10.	Day of the Republic	PT	1.12.- 31.12.	Winter gifts	JP
07.10.	Grandparent's Day	GB, IE	04.12.	Nameday Barbara	Christian Catholic
11.10.	Columbus Day	US	05.12.	Saint Nicolas Eve	NL
12.10.	National Day	ES	06.12.	Saint Nicolas	Christian Holiday
12.10.	National Sports Day	JP	06.12.	Constitution Day	ES
14.10.	Teacher's Day	PL	06.12.	Independence Day	FI
15.10.	Teréz' Day	HU	08.12.	Maria Immac.Concept. Day	Christian Catholic Holiday
15.10.	Jadwiga a. Teresa Day	PL	08.12.	Constitution Day	RO
16.10.	National Boss Day	US	08-16.12.	Hannukah	Jewish Holiday
20.10.	Nameday Irena	PL	09.12.	Nameday Anna	GR
21.10.	Nameday Urszula	PL	13.12.	Nameday Lucia	CZ, SK
23.10.	Chongyang Festival	CN	23.12.	Birthday of the Emperor	JP
23.10.	National Holiday	HU	24.12.	Christmas Eve	AT, CH, CZ, CZ, DE, ES, HU, PL, SE, SK, US
24.10.	United Nations Day	US	25.12.	Christmas	Western Christian Holiday
26.10.	National Holiday	AT	26.12.	St. Stephen's Day	Western Christian Holiday
26.10.	Nameday Dimitrios	GR, RO	26.12.	Synaxis of the Mother of God	GR, Orthodox Holiday
28.10.	Independence Day	CZ	26.12.	St. Etienne	LU
28.10.	National Holiday	GR	26.12.	Independence Day	SI
31.10.	Reformation Day	DE, SI	26.12.- 1.1.	Kwanzaa	US
31.10.	Halloween	BE, FR, IE, NL, US			

\*Özel günlere ilişkin tablo AIPH 2010 Statistical YearBook 2011 sayfa 116-117'den doğrudan alınmıştır.

### 3. YURTIÇİ ve TR90 BÖLGESİ TÜKETİM MİKTARLARI

#### 3.1 TÜRKİYE GENELİ TÜKETİM MİKTARLARI

Türkiye’de toplam süs bitkileri üretim alanları aşağıdaki tablodaki gibidir:

Tablo-16: Türkiye Toplam Süs Bitkileri Üretim Alanları

İLLER	ÜRETİM ALANLARI	PAY (%)
İzmir	8.016	24
Sakarya	7.034	21
Antalya	5.058	15
Yalova	4.541	14
Bursa	3.220	10
Isparta	1.522	5
Kocaeli	946	3
Balıkesir	468	1
Samsun	425	1
Adana	422	1
Diğer	1.938	6
TOPLAM	33.590	100

\* Kaynak: T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı; Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ‘‘Süs Bitkileri Sektör Raporu’’ çalışmasından alınmıştır.

Tüm süs bitkilerini gösterir bu çalışmanın verilerine nazaran bu alanların 2/3’ünde kesme çiçek yetiştiriciliği yapıldığı tahmininde çoğu uzman görüş birliğindedir. Ancak bu dağılım yukarıdaki listeye göre homojenlik göstermemektedir. Kesme çiçek yetiştiriciliği açısından şöyle bir sıralama söz konusu olabilir: İzmir, Antalya, Yalova, Sakarya. Bu sıralamadaki illerden İzmir iç tüketime; Antalya ihracata yönelmiş durumdadır.

Türkiye’nin kesme çiçek tüketimi yaklaşık olarak 200-230 Milyon \$ dolar civarındadır. Son dönemde artarak artan bir çiçek tüketimi eğiminin olduğu söylenebilir. 2004 yılında kişi başı çiçek tüketimi 1 \$ iken 2012 yılına gelindiğinde 3 \$ civarında bir değere ulaşmıştır. Aynı değer Avrupa’da ortalama 65 - 80 \$ civarında iken Danimarka, Belçika ve İsviçre’de 100 \$’a yaklaşmaktadır. Türkiye’nin de 2004-2012 periyotları arasında ihracatı 20 Milyon \$’dan 80 Milyon \$’a ulaşmıştır.<sup>54</sup>

<sup>54</sup> <http://www.gunhaber.com.tr/haber/Turk-insaninin-cicek-tuketimi-yillik-3-dolara-yukseldi/362137> (E.T: 18.03.2012)

Türkiye tropikal özellikli benzeri iklimli dışında yetişen türler ve özellikle de tüm dünyada ilgi gören geniş yapraklı Güney Amerika gülleri haricinde tüketimine esas olan çiçeklerin çoğunluğu kendi yetiştirebilir hale gelmiştir. İzmir bölgesi iç tüketime hitap eden ana merkez olmakla birlikte daha çok Romanya, Ukrayna, Bulgaristan gibi kuzey komşularımıza bavul ticaretiyle de ihracat yapmaktadır. Ticaretin kayıtdışı olması istatistiki verilere ulaşmamızı engellemektedir.

Tüketim büyük ölçüde İstanbul'da gerçekleşmektedir. Diğer büyük iller de nüfus yoğunluklarıyla doğru orantılı olarak İstanbul'u izlemektedirler. Çiçek tüketimi Türkiye'de de dünyada olduğu gibi özel günlerde yoğunlaşmaktadır. Bu özel günlerde fiyatlar da dayanıksız tüketim mallarına özgü olabilecek düzeyde dalgalanmalar gösterebilmektedir. Mezattan 2,5 TL'ye satın alınan bir dal gül 30 lira; 25 liraya alınan orkide ise 200 TL'ye kadar ulaşabilmektedir. 2012 yılında özellikle de internet üzerinden yapılan satışlarda bu açığın kapanabilmesi için internet üzerinden satış yapan tek bir firma Hollanda'dan 700.000 dal kırmızı-beyaz gül ithal etmiştir.<sup>55</sup> Bu da büyük ihtimalle Kolombiya, Ekvator veya İsrail güllerinin Avrupa üzerinden Türkiye'ye transferi anlamına gelmektedir. Bu örnek ileride ayrı bir başlık altında inceleyeceğimiz lojistik konusunun stokla nasıl girift bir yapılanmada olduğunun kanıtıdır.

### 3.2 TR90 BÖLGESİ TÜKETİM MİKTARLARI

TR90 Bölgesinde bulunan toplam çiçekçi sayısı aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo-17: TR90 Bölgesi Çiçek Satışı Yapan İşletme Sayısı

	<b>Merkez</b>	<b>İlçeler</b>	<b>TOPLAM</b>
<b>Trabzon</b>	<b>26</b>	<b>16</b>	<b>42</b>
<b>Artvin</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
<b>Gümüşhane</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>7</b>
<b>Ordu</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>32</b>
<b>Rize</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>25</b>
<b>Giresun</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>25</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>77</b>	<b>62</b>	<b>139</b>

\* Bölge verileri illerin Esnaf ve Sanatkarlar Odası ile Ticaret ve Sanayi Odaları'ndan alınan bilgilerden derlenmiştir.

<sup>55</sup> <http://www.sabah.com.tr/Ekonomi/2012/02/14/cicekciden-sevgiliye-fiyat-darbesi> (E.T: 18.03.2012)

TR90 Bölgesi dahilinde genellikle küçük esnaf işletmeleri şeklinde faaliyet gösteren perakendecilerin avantajı, internet üzerinden siparişlerin sirkülasyonunun az olması sebebiyle düşük düzeylerde bulunmasıdır.

Bölgedeki çiçek tüketimine ilişkin veriler ancak matrahlar üzerinden incelenebilmektedir ki bunlar da vergiden kaçınma sebebiyle veri alınabilecek nitelikte değildir. Bunun dışında ancak tahmini verilerle hareket etmek, varsayımlar yapmak zorunludur. Tüketim ithal ürünlerin ağırlıklı olmaması sebebiyle gümrüklerden ölçülememektedir. Bunların dışında lojistik genellikle İzmir ve Antalya'dan gelen ürünlerin yolcu otobüslerinin bagajlarında getirilmesi şeklindedir. Bu alanda da çalışmaya veri teşkil edecek değerlere ulaşılamamaktadır.

Yörede bulunan küçük esnafın yaptıkları alımların yaklaşık %75'i İzmir, Antalya'dan yolcu otobüsü bagajlarında sıhhi olmayan koşullarda getirilmektedir. Yapılan saha çalışmalarında görülen en önemli konulardan birisi en yakın olan Samsun mezatı ürünlerinin bölgedeki tüketiciler arasında daha az rağbet görmesidir.

Toptan satışlar konusunda bölge küçük esnafının en kolay ulaşabileceği nokta Samsun mezatıdır. Üreticiler adına da iç Pazarda en kolay alternatif, ürünleri üreticinin olduğu yerden gelip alması sebebiyle yine Samsun mezatıdır.

Tüketim miktarı bu çalışmanın saha çalışmaları doğrultusunda edildiği izlenime göre TR90 Bölgesi için 2.500.000 – 3.000.000 \$ aralığındadır. Ancak bu verinin net bir değer olarak alınması yanılığara yol açabilir. Yüz yüze yapılan görüşmelerde şirket sahiplerinin beyanatları esas alındığı için çeşitli nedenlerle gerçek değerlerini ortaya koymak istememiş olabilecekleri göz önüne alınmalıdır.

## 4. ÜRETİM MODELLERİ ve MALİYETLERİ

### 4.1 BAŞLICA ÖZELLİKLER

TR90 Bölgesi için üretim maliyetlerini incelerken belirtmemiz gereken ilk durum bölgede herhangi bir orta ölçekli üretim dahi olmayışı sebebiyle verilerin diğer bölgelere göre değişken olması çok doğaldır. Bu çalışmanın sonuç bölümünde öneriler arasında bahsedileceği üzere örnek bahçelerin oluşturulması maliyetlerin hesaplanması açısından elzemdir.

1970 ve 1980'lerde, FAO ve Dünya Bankası süs bitkisi sektöründe gelişmeleri teşvik etmek için yardımlarda bulundular. Bunlardan birisi de 73-76 yıllarında Yalova'da gerçekleştirilen "Türkiye'de bahçeciliğin geliştirilmesi" projesi idi. Devam eden yıllarda Tarım Bakanlığı, Köy İşleri ve yukarıda bahsi geçen uluslararası organizasyonların yardımlarıyla, modern üretim teknikleri geliştirildi ve yeni çiçek türleri yetiştirildi. Bu desteklerin yanı sıra Türkiye içinde 80'li yıllarda ihracat temelli verilen destekler de kaçırılmıştır. İhraç odaklı kesme çiçek üretiminin yan maddeler bakımından dış ülkelere olan bağılılığı önemli bir sorundur. Bu bağılılık doğal olarak maliyetlere yansıtılmaktadır. Aslına bakıldığında üretim yan maddeleri toplam üretim maliyetinin %30'unu oluşturmaktadır. Diğer yandan, üretim sırasındaki ısıtma ve soğutma da kullanılan enerjinin maliyeti üretim girdisinin artmasında önemli bir rol oynamaktadır. Doğalgazın yokluğunda, maliyeti daha fazla olan elektrik, kömür ve dizel yakıtı kullanılmaktadır.<sup>56</sup>

Deneme amaçlı ekim alanlarının oluşturulması TR90 Bölgesi için oluşturulabilecek bir maliyet analizinde kolaylık sağlayıcı olacaktır. Zira yılın her dönemi veya güney kesimin üretim yapmadığı zamanlarda üretim yapılmak istense de en temel farklılık ısı giderlerine ilişkin olacaktır. Diğer maliyetler açısından Türkiye'nin güneyi ile kuzeyi arasında değerler birbirine yakınsayacaktır.

Kesme çiçek sektöründeki bir diğer darboğaz ise tabancılı Pazarlara olan yüksek nakliye bedelleridir. Çok narin olan kesme çiçekler için en uygun yol hava taşımacılığıdır. Fakat hava taşımacılığının çok pahalı olmasından dolayı üreticiler karayolu taşımacılığını tercih etmektedirler. Bu da çiçeklerin kalitesinin düşmesine ve vazo ömrünün kısalmasına yol açmaktadır. İhracatçılar ile yapılan bir araştırmaya göre üretim sırasındaki en büyük maliyet %35 ile nakliye giderleridir.<sup>57</sup> Nakliye giderlerine ilişkin olarak ayrı bir başlık altında TR90 Bölgesi özeli değerlendirilecektir.

---

<sup>56</sup> Barış ve Uslu, a.g.m., s.769-770

<sup>57</sup> Barış ve Uslu, a.g.m., s.770

Bir diğerk maliyet unsuru da ihracat odaklı üretimler için söz konusu olan gümrük vergileridir. Örneğın, ABD'nin 2001 yılından bu yana ithalatı yapılan (ki ithalat, toplam tüketime yaklaşık %60'ını oluşturmaktadır) kesme çiçeklerinin %85-90'ı gümrük muafiyeti uygulanan ülkelerden gelmektedir.<sup>58</sup>

Antalya'da yapılan değişik kamu ve özel enstitülerin düzenlediği kesme çiçek ve sera üretimi üzerine sözlü eğitim aktiviteleri gösterdi ki, ilgili taraflar arasında koordinasyon eksikliği bulunmaktadır.<sup>59</sup> Aynı durum farklı sektörlerde olduğu gibi yapılan saha çalışmalarında elde edilen bilgilere göre TR90 Bölgesi için de geçerlidir. Bu anlamda maliyetlere yönelik yapılacak her türlü desteğın gerek il içinde gerekse bölge içinde koordineli gitmesi her anlamda faydalı olacaktır.

Kesme çiçek sektörü Antalya bölgesinde hızla gelişmesine ve vasıflı işgücü ihtiyacı olmasına rağmen, daha önceden kurulmuş sınırlı sayıdaki kurslar ve mezunları sektörde iş bulma konusunda sıkıntı çekmişlerdir. Bu kursların yetersiz oluşunun sebebi ilgili taraflar arasındaki koordinasyon ve işbirliğinin yeterli seviyede olmamasıdır. Kurslarda kullanılabilir, bu şirketlerin en önemli avantajlarından biri gerçek üretim ve işleme koşullarına sahip olmaları, bakım, tohumlama, sera, paketleme ve depolama üniteleri gibi kendilerine ait tesislere sahip olmalarıdır. Daha da önemlisi, İhracat Birliği, Mal Piyasası ve belediye arasında yapılan işbirliği aracılığı ile, şirketler sözlü eğitim aktiviteleri için uygun öğrenci adayları bulabilmektedirler. Bu adaylar işsiz göçmenler, iş arayan veya işini kaybetme riski altında olan vasıfsız işçiler ve mevsimlik işçiler olabilir. Bu insanlar eğitilerek daha fazla tecrübe ve beceri kazandırılarak daha uygun iş bulmaları sağlanabilir veya kalifiye iş gücüne dönüştürülebilir.<sup>60</sup> Bu sayede yatırımcı açısından daha kalifiye işgücünün çalışması maliyetlerde ilk defa toplu üretime geçmesi planlanan TR90 Bölgesinde zayıfları azaltıp önemli katkılar verecektir.

Bu enstitülerin özellikle şirket organizasyonlarının işbirliği ile model bir işletme seçilerek, pratik uygulamayı organize etmek için bir model oluşturulabilir. Bu açıdan maliyetlerin bölgede görülebilmesi için Ordu'da faaliyette bulunan bir üretici her iki tarafın da fayda sağlayabileceği şekilde ikna edilerek ortak programın bir parçası haline getirebilir. Üniversite, araştırma enstitüsü, ziraat odaları, diğerk ilgili kurum ve kuruluşlar ve dışarıdan getirilebilecek uzmanlardan oluşturulacak bir komisyon hem ilk deneme aşamasında faydalı olabilir hem de ilerleyen süreçte uygulamalı ve teorik eğitimler yoluyla destek sağlayabilir. Bir ileriki aşamada ihracat temelli olacak şekilde yabancı yatırımlar bölgeye çekilebilse bile, bu yatırımların gelebilmesi için en başta sunulacak maliyetlendirmeler için bölgenin bu işbirliğine ihtiyaç duyduğu aşıkardır. Eğitim programının yapılmasında KALKINMA AJANSLARI, KOSGEB, EXİMBANK, TKDK ve İŞKUR'dan destek alınabilir.

---

<sup>58</sup> Okun vd., a.g.m., s.19

<sup>59</sup> Demiryürek, a.g.m., s.7-8

<sup>60</sup> Demiryürek, a.g.m., s.8

Antalya bölgesinde yapılan çalışmalarda işyeri sahipleri ve yöneticileri ile yapılan görüşmelerden karanfil başına maliyet şirketin büyüklüğüne göre 9 ile 13 kuruş arasında değişmektedir. Buna rağmen bu maliyet miktarı hasat sonrası masrafları ve yer kirası, amortisman ve yönetim masrafı ve bunun gibi masrafları içermemektedir. Antalya Ziraat Yönetim Kurulu karanfil masrafını dal\_başına 20 kuruş olarak hesaplamış, satış fiyatını da 21 kuruş olarak saptamıştır. Diğer yandan görüşülen kişiler satış fiyatının nakliye bedeli hariç ortalama 14,7 kuruş olduğunu ve Pazar talebi ve üretim kaynağına bağlı olarak 11 ve 19 kuruş arasında değiştiğini belirtmişlerdir. Yılbaşı ve Sevgililer Günü gibi pik zamanlarda fiyat 30-40 kuruş aralığına kadar yükselmektedir. Görüşme yapılan kişilerden masrafların kalem kalem sıralanması istenmiştir. Sonuçlar, çoktan aza doğru, işçilik, girdiler (hem gübre hem böcek ilacı), enerji (benzin, elektrik vb), kira, paketleme, depolama ve nakliye olarak sıralanmaktadır. Ziraat Yönetim Kurulu tarafından yapılan hesaplama ise aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Tohumlama ve bakım masrafları (18,7%), anapara faizi, yönetsel masraflar, toprak değer faizi(18,6%), nakliye (17,0%) ve işçilik (15,4%) dört ana masraf olarak gösterilmekte. Bunları ise girdiler, amortisman ve paketleme masrafları takip etmektedir.

*Tablo-18: Kesme Çiçek Girdi Fiyatları*

KALEMLER	MALİYET	YÜZDE (%)
İşgücü (Ekimden toplanmasına kadar)	3.700	15,4
Dikim-Bakım	4.500	18,7
Gübreleme	2.566	10,7
İlaçlama	1.265	5,3
Paketleme	1.622	6,7
Nakliye	4.080	17,0
Diğer Maliyetler (Sermaye faizi, yönetim, yer kirası)	4.467	18,6
Amortisman	1.830	7,6
Dekar Başına Toplam Maliyet	24.030	100,0
Verim (Dekar Başına Dal)	120.000	
Dal Başına Üretim Maliyeti	0,20 TL = 20 kuruş	
Dekar Başına Üretim Maliyeti	24.030 TL/dekar=2.403 TL/he	

\*Kaynak: Antalya Ziraat Odası 2009

Bu maliyetlerle beraber güncel olarak satışı yapılan üretime ilişkin tabloya göre girdiler de ihracat için şu şekildedir:

*Tablo-19: TÜRKİYE GENELİ SÜS BİTKİLERİ VE MAMÜLLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ 2010-2011 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ KAYIT RAKAMLARI*

Mal Grubu	2010 YILI		2011 YILI		(%) Değişim	
	Miktar (Adet)	Değer (ABD \$)	Miktar (Adet)	Değer (ABD \$)	Miktar	Değer
ÇİÇEK SOĞANLARI	20.854.884	1.813.337	28.767.093	2.287.778	38	26
YUMRU HALİNDE DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARI	20.822.398	1.708.872	28.688.352	2.106.733	38	23
SÜRGÜN VERMİŞ VEYA ÇİÇEKLENMİŞ DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARI	32.486	104.465	78.741	181.045	142	73
CANLI BİTKİLER	57.129.500	21.773.957	70.240.439	40.317.500	23	85
ÇELİK VE FİDELER	3.946.526	2.613.391	22.994.835	7.740.540	483	196
AĞAÇLAR, ÇALILAR VE DALLARI	50.372.338	17.716.412	45.438.678	29.242.942	-10	65
ODA BİTKİLERİ	2.810.636	1.444.154	1.806.925	3.334.018	-36	131
KESME ÇİÇEKLER	421.181.584	26.664.023	294.597.187	27.275.764	-30	2
TAZE KESME ÇİÇEKLER	420.719.339	26.531.797	294.350.917	27.072.807	-30	2
TAZE OLMAYAN KURUTULMUŞ, BOYANMIŞ, İŞLEM GÖRMÜŞ DİĞER ÇİÇEKLER	462.245	132.226	246.270	202.957	-47	53
YOSUN VE AĞAÇ DALLARI	4.807.109	5.938.057	5.476.562	6.441.405	14	8
YOSUNLAR VE LİKENLER	751.385	1.447.427	470.287	1.573.030	-37	9
ORMAN AĞAÇ DALLARI, KOZALAKLAR VB	0	0	0	0		
ÇELENK VE BUKET YAPMAYA ELVERİŞLİ MALZEMELER	4.055.724	4.490.631	5.006.275	4.868.375	23	8
TOPLAM	503.973.076	56.189.374	399.081.280	76.322.447	-21	36

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıtları<sup>61</sup>

<sup>61</sup> <http://www.susbitkileri.org.tr/tr/istatistikler> (E.T: 19.03.2012)



Yine Antalya bölgesinde şirketlerin %40'ı papatya üretimi yapmış, ortalama 1,52 hektarlık alanda ve genel olarak Rusya ve Ukrayna'ya ihraç edilmiştir. Birkaç şirket (%20) 5,5 hektarlık ortalama alanda, aranjmanlarda kullanılmak üzere yeşil bitki üretimi yapmış. Hem papatya hem de yeşil aranjman bitkileri belirli bilgi ve teknoloji gereksinimi doğurduğu için sınırlı sayıda büyük şirket bu çiçek ve bitkilerin üretimini yapmıştır.<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup> Demiryürek, a.g.m., s.8



Yanda görülen soli yeşilliği örneğinde olduğu gibi bölgenin esasen doğal yapısına uygunluğu açısından değerlendirmesi gereken bir başka unsur da yeşillik yetiştirilmesidir. TR90 Bölgesinde çok kolayca yetişmesi düşünülebilecek olan aranjman yeşilliklerinin önündeki en büyük engel ise böcekler olabilir. Yapılan saha çalışmalarında soğanlı bitkilerin kolay çoğalıp pek bir bakım da istemeden yıllarca ürün verdiğinden bahseden üretici ve perakendecilerin ortak noktaları aranjman yeşilliklerinin üretimi olmuştur. Yurtdışında çiçek fiyatı haricinde dal veya parça başına da aranjmanlarda kullanılan yeşillikler için ayrı bir ücret ödenirken Türkiye'deki satışlar da aranjmanlar için herhangi bir ayrı ücret istenmeden, fiyatı çiçeğin fiyatının içine eklenmektedir. Bu şekilde fiyata

yansımayan aranjman sıkıntısını TR90 gibi yeşilliğin ortasında bir bölgede çiçek sıkıntısından daha çok yaşadıklarını belirttiler. Aranjmanlarda kullanabilmek adına bir kısım yeşillikler doğadan kaçak yollarla, bireysel kesimlerle elde edilebilmekteyken bir kısım şimşir gibi örneklerde de ormandan sorumlu kamu birimi ile anlaşarak belirli bir ücret mukabilinde doğadan şimşir kesimi gerçekleştirebiliyorlar. Ancak burada ekonomik olan elbette kültür şimşirinin üretilmesi olacaktır. Zira hem daha dayanıklı hem de belirli bir alanda maliyetleri minimize edilmiş bir üretimle kesme çiçekten belki de daha fazla girdi elde etmek mümkün olacaktır.

Yeşillik üretimine örnek olarak TR90 Bölgesinde 1 dönüme 25.000 Soli ekilebilir. Bölgede arılar bu bitkinin gelişiminde negatif rol oynayabilir ancak çoğunlukla arılar da yaylara, yüksek kesimlere çıkartılmaktadır. Ancak yine de kötü bir senaryoyla dahi 15.000 soli kökünün sağlıklı olacağını varsayarsak her demette 5 taneden 3.000 demet soli elde edilmiş olur. Piyasada fiyatı 3 TL'den satılabilecek bu seçilmiş soli demetlerinin getirisi  $3.000 \times 3 = 9.000$ -TL olacaktır. Nisan ayında yapılacak bu ekimden ortalama bir yıl içinde 3 defa ürün alınabileceği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla  $9.000 \times 3 = 27.000$ -TL'lik bir gelir söz konusu olacaktır.

25.000 soli ekimi için öngörülebilecek toplam maliyet ise tane başına yaklaşık 15 kuruş kadardır.  $0,15 \times 25.000 = 3.750$ -TL'dir. Yukarıdaki Antalya örneğinde olduğu üzere bu maliyetin içerisine Diğer Maliyetler (Sermaye faizi, yönetim, yer kirası), Nakliye ve amortisman dahil edilse bile (bu kısımlar da yaklaşık %40'lık bir paya sahiptir) toplam maliyet 6-TL olarak gözükmektedir. Tabi bu hesaplamada ölçek ekonomisinin getirisi göz ardı edilmiş durumdadır. Bunun yanı sıra Antalya gibi bir bölgedeki arazi maliyetleriyle TR90 Bölgesindeki arazi maliyetleri aynı olmayacaktır. Yeni Teşvik Sistemi(2012) ile birlikte oluşturulabilecek kurumsal bir yapıda vergi ve diğer muafiyetlerle sağlanabilecek

yatırım katkıları, hibeleri TR90 Bölgesinin tamamında Antalya örneğine göre daha avantajlı olacaktır.

Aranjmanlarda kullanılması öngörülen yeşillik üretiminin bölgede perakendecilik yapan esnaflarla bir kooperatif çatısı altında birleşme yoluyla yapılması veya bu üretilen yeşilliklerin lojistiği sağlanırken mevcut perakendecilerle lojistik bağlantıları konusunda eşgüdümlü çalışılması hem yeşilliklerin hem de bölgenin ülkenin güney kesiminden alacağı çiçeklerin transferinde ciddi maliyet kazançları sağlayacağını söylemek yanlış olmaz. Bunların yanı sıra halihazırda gayri sıhhi koşullarda yapılan çiçek transferleri de belirli bir düzene oturmuş olacaktır. Şöyle ki: yukarıdaki çalışma örneğinde görüldüğü üzere kesme çiçekçilikte ihracat açısından ülke lideri konumunda bulunan bölgede dahi yeşillik üretimine ilişkin sıkıntılar mevcuttur. Teknik bilgi yetersizliğinden bahsedilmektedir ki aynı sıkıntı elbette TR90 Bölgesi için de geçerli olacaktır. Ancak maliyetler açısından TR90 Bölgesinin çok ciddi avantajlar barındırdığı açıktır. En önemlisi TR90 Bölgesinde kesme çiçekçilik için de tercih edilen düz-uygun arazi kıtlığı birçok sektörün bölgeye gelmesinin önünde engeldir. Ancak yeşillik üretimi için belirli bir eğitim ve hatta yükseklik kabul edilebilir değerlerdir ve böylece kıyı bandına yakın iç kesimlerdeki atıl araziler dahi bu iş için kullanılabilir. Bunun yapılması elbette ki mevcut işgücünün marjinal verimliliğinde bir miktar azalmaya neden olsa bile emek yoğun işleyen ancak belirli zamanlarda bakımı dönem dönem yapılan bu sektör için bu denli kayıp fırsat maliyeti olan arazi bedelinin yanında ihmal edilebilir düzeylerde kalacaktır.

Fujiyer yaprağı demeti (20-30 tane) 2012 itibarıyla perakendecilere 15-20 TL maliyetle gelmektedir. Bir aranjmanın görselliğini ancak tüketim alışkanlıkları nedeniyle tüketici tarafından görülmeyen güzelliğin ve maliyetin aranjmanda kullanılan yeşillikler olduğunu belirten perakendeciler bu alanda İzmir ve Antalya bölgeleriyle takas yoluna gidilebileceğini ve talep sıkıntısının böylece kolay şekilde aşılabileceği görüşündeler. İster yöreye hitap eden ister ihraç temelli olsun kurulması muhtemel her kesme çiçek üretim serası için birinci bakılması gereken konu taleptir. Piyasada halihazırda satış yapmakta olanlara göre ise TR90 Bölgesinin talep sorunu yaşamayacağı gibi ülke içinden alacağı çiçeklerin kalitesini arttırıp maliyetini de bir miktar düşürebilecek olan üretim alanı yeşilliklerdir. Soli, Cipsofilya, Fujier, Eftera (şu anda Balıkesir bölgesinde kaliteli üretimi mevcut), Katır tırnağı, Kuşkonmaz, Şimşir (şu anda TR90 Bölgesinde bulunmadığı dönemlerde sıklıkla defne ile ikame edilmeye çalışılmaktadır) ve yapılması gereken araştırmalar sonucu uzmanların belirleyeceği birçok başka tür daha üretime konu olabilir. Doğu Karadeniz bölgesinde çiçek adına doğal ortamda çeşit yeşilliklerde olduğu gibi azdır. Ancak birçok yeşillik türünün bölgeye uygun olduğu tahmin edildiğinden bu çalışmanın bir kesme çiçek araştırması olmasına rağmen önemle üzerinde durduğu bir nokta da yeşillik üretiminin araştırılmasının yapılmasıdır.

Bu noktada maliyetlerin indirgenebilmesi ve riskin daha iyi dağıtıldığı bir sistem kurulabilmesi adına yaz aylarında Antalya merkezli firmalar Isparta<sup>63</sup> benzeri şehirlerin daha

<sup>63</sup> <http://www.ispartanews.com/haber/1445-kesme-cicek-uretimi-tehlikede.html> (E.T: 18.03.2012)

yüksek kesimlerine giderken alternatif üretim alanı olarak TR90 Bölgesini yerli ve yabancı yatırımcılara açıp; bunun yanında da yeşillik üretimine devam etme ihtimali üzerine araştırmalar yapılmalıdır. Antalya bölgesinin yılın 12 ayı ihracat siparişlerine cevap verebilir hale gelmesi hem ülkenin rekabet gücünü arttıracaktır hem de yeşillik üretimi ile entegre çalışan lojistik sistemi bu rekabetçi daha da besleyecektir.

## 4.2 İŞGÜCÜ ÇEŞİTLİLİĞİ VE ÖZELLİKLERİ

İşgücü ihtiyacı açısından kurumsal bir firmada 50 kişiye kadar çıkabilecek olan istihdam, sözleşmeli çiftçiliğin yerleşebileceği alanlarda aile işi boyutunda kalacaktır. Genel olarak küçük kesimler, bakımlar, ilaçlamalar aile bireylerince gerçekleştirilebilirken hasat zamanlarında basit işler için geçici işçiler, daha kalifiye işler için de teknikerler kullanılmaktadır. Paketleme de yine işin boyutuna göre farklılıklar gösterebilmektedir. En çok işgücü ihtiyacı elbette büyük kesimlerin, hasatların yapılacağı zamanlarda ihtiyaç olarak ortaya çıkacaktır.

Muhtemel yatırımların büyüklükleri şimdiden tahmin edilemese de senaryolar üzerinden işgücü taleplerinin nasıl şekilleneceklerine dair tahminler yapmak kolaydır. Öncelikle olası bir büyük yatırım gelmesi halinde bölgede yatırımın yoğunlaştığı en yakın merkezdeki meslek lisesinde ‘‘Süs Bitkileri Yetiştiriciliği’’ bölümü açılmalıdır. İlerleyen aşamalarda sirkülasyonlar nedeniyle mutlaka ara teknik elemanlara ihtiyaç duyulacağı kesindir ve bölgeden birilerinin bu açığı kapaması her iki taraf için de kazançlı olacaktır.

Hasat döneminin bölgenin temel ürünleri olan çay ve fındık hasatlarıyla kesiştikleri dönemler dışında kalan zamanlarında geçici işçi bulmak bölgede zor olmayacaktır; fakat maliyetler açısından orta ve uzun vadede iyi bir etkide bulunması pek olası gözükmemektedir.

Kurulabilecek aile tipi küçük işletmelerde ise özellikle de ev hanımlarının ekonomiye kazandırılması konusunda önemli etkilere sahip olacağı açıktır. Normal süreç içerisinde ev hanımların Türkiye benzeri örneklerde üretime katkıları %50-60 civarındayken; paketleme gibi alanlarda bu oranlar %80-90'lara çıkabilmektedir. Ancak son dönemde hazır buket konsepti geliştikçe bu alanda erkeklerin üretime katılım oranında bir miktar artış olduğu gözlemlenebilir.

Aile tipi örgütlenmeyle TR90 Bölgesinde küçük işletmeler kurulacaksa tam bir trade-off söz konusu olabilir. Şöyle ki: aile tipi örgütlenmede işi aile bireyleri gördüklerinden işgücü maliyeti düşük gözükabilir. Ancak aslında bir çeşit gizli işsizlik de yaratılıyor olabilir. Aile tipi örgütlenme de olsa emeğin karşılığını bulacak bir değer fırsat maliyeti olarak değerlendirilmelidir. Üstten asılı sabit makaranın diğer ucunda ise bölge insanının fındıkçılık, çay toplama zamanları dışında geçirmekte olduğu boş vakitler vardır. Bu zamanlama değerlendirmesi elbette öncelikle her ailenin mevcut durumuna göre öncelikle

kendi içinde bir gelir-ikame etkileri analizine tutulmalıdır. Daha sonra ise şu genel karşılaştırma yapılarak bir sonuca varılmaya çalışılabilir: aile içinden temin edilen emeğin fırsat maliyetinden daha aşağıda değerlendirilmesi söz konusu olsa bile, eğer çalışılmazsa geçecek olan zamanda kişiler işsiz, yarı işsiz kalıyorlarsa aile tipi örgütlenmeyle ufak da olsa süs bitkileri yetiştiriciliği yapmaları yerinde olabilir.

Güney kesimde geçici işçi olarak çalıştırılanlar çoğunlukla Doğu ve Güney Doğu Anadolu bölgesinden gelmekte olup TR90 Bölgesi fındık üretiminde sıklıkla görüldüğü üzere çocuk işçi çalıştırılması hususuna önemle eğilmek gerekir. Bu alanda eğer bir fırsat yakalanabilir ve dış kaynaklı bir hibeden yararlanarak TR90 Bölgesinde bir iş sahası oluşturulabilirse dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli konu da işçi hakları ve çocuk işçileri haklarında olacaktır. Emek-yoğun olan bu sektörde işçi hakları ihlallerine yönelik ithamlar ve buna paralel eylemler, endüstrinin ihracat odaklı kurulduğu Kolombiya, Kenya gibi ülkelerde giderek artmaktadır.<sup>64</sup> Elbette çalışma boyunca bölgeye davet edilmesinde fayda görülen yabancı yatırımların olduğu kadar kurulabilecek orta ölçekli KOBİ'lerin de bu konularda duyarlı olmasının ana yolu denetimlerden ve/veya şartlı yardımlardan geçmektedir.

Bölgede kurulabilecek işletmenin ölçeği ne olursa olsun işverenler açısından mevsimlik işçilerde dahi tecrübe tercih nedeni olacaktır. Ancak başlangıçta tecrübesiz işe alımlarda temel etkenin bölgedeki hısımlık, tanışlık gibi ilişkilerden doğacağını öngörmek zor değildir. Bu alanda başlangıçta erken olabilmekle beraber sektörün yol almaya başlamasından itibaren çeşitli eğitimlerle hem kişilerin istihdamı kolaylaştırılabilir hem de işveren açısından maliyetler bir miktar daha düşürülmüş olur.

Eğitimlerin ne alanda olması gerektiğine ilişkin olarak yapılan ankette işverenler, sektörün diğer katılımcıları(paydaşları) ve işçilerin ortak fikri uygulamaya dönük eğitimlerin ağırlıkta olması gerektiği yönündedir. İkinci sırada teorik eğitimler gelirken TV eğitimleri üçüncü, internet üzerinden eğitimler ise dördüncü sırada tercih edilmiştir.<sup>65</sup>

Aynı araştırmanın gereklerine göre işgücü ihtiyacı tablosu şu şekilde oluşmuştur<sup>66</sup>:

*Tablo-20: İşgücü İhtiyacı Anketi*

İŞGÜCÜ İHTİYACI	SKOR
Paketleme	516
Depolama	460
Çiçek Kesimi	368
Bakım	364
Toprak Hazırlama	356
Bitki Yetiştirme	320
Girdi Kullanımı	208
Bakım Hazırlıkları	178
Nakliye	136
Satış/Pazarlama	116

<sup>64</sup> [http://www.dfid.gov.uk/R4D/pdf/outputs/mis\\_spc/r8077a.pdf](http://www.dfid.gov.uk/R4D/pdf/outputs/mis_spc/r8077a.pdf) (E.T: 25.03.2012)

<sup>65</sup> Demiryürek, a.g.m., s.35-57

<sup>66</sup> Demiryürek, a.g.m., s.47

Yukarıdaki tablo halihazırda işlemekte olan tesislerdeki ihtiyacı göstermektedir. Daha başlanmamış bir alanın ihtiyaçları elbette farklılaşabilir. Ancak benzeri örnekler ilk yılın sonu itibarıyla ihtiyaçların (ekonomik krizler hariç) pek de değişmediğini göstermektedir. Belirli basit işlemleri yapabilir hale gelen niteliksiz işgücü ancak konusu özelinde eğitimini aldığı sürece daha verimli hale gelebilmektedir. El alışkanlıklarına dayalı uzmanlaşmalarına tamamladıktan sonra teknik eğitimlerin başlaması bitki sağlığını, ömrünü ve dolayısıyla fiyatını çok etkileyen paketleme gibi süreçler için şart gözükmemektedir.

İşverenler açısından bu eğitimleri almış iş gücü bulmak mevcut piyasa koşullarıyla da çalıştırabilmek çok cazip gözükse de TR90 Bölgesi başlangıçta bu şanslarının olduğunu pek söyleyemeyiz. Ancak kurumların ortak çalışmaları ve çeşitli kuruluşlardan alınabilecek hibelerle en azından geçici olarak istihdamı düşünülmemeyen kesime bu eğitimler verilebilir. Bölgeye davet edilen yatırımcılar açısından tahmin edilen ilk çekincelerden birisi de ne kadar organize bir sistemle gelirlerse gelsinler nitelikli işgücü bulamayacak olmaktır. Bu duruma ilişkin olarak bölge insanının açılacak kurslarla geleceği hatta gelip gelmeyeceği belli olmayan bir sektörde eğitime tabi tutulması düşüncesi ise gerçekçilikten uzaktır. Eğitimlere ilişkin söylenebilecek son husus ise verilecek eğitimlerin "Süs Bitkileri" veya benzeri genel bir tarım alanında değil "Kesme Çiçek Yetiştiriciliği" gibi spesifik bir alanda olması gerektiğidir. Aynı hassasiyet verilecek sertifikalı eğitimlerde de olmalıdır. Birçok başka tarım alanında olduğu gibi göstermelik eğitimler veya formaliteler sonucu sertifikalar verilmemelidir ki mevcut sertifikalar işverenler nazarında belli bir değer ifade edebilirler.

İşgücüne ilişkin yapılacak bir başka tahmin de hem küçük aile işletmeleri kurulması halinde hem de büyük yabancı yatırımların gelip sözleşmeli çiftçilik sistemini kurması halinde yaşanacak olan vergiden kaçırma ve/veya kaçınma hallerine ilişkindir. Aile içinde gerçekleştirilecek üretim sürecinde aile bireylerinin yaptığı çalışmalar vergi ve sosyal güvenlik açısından kayıt dışında kalabilir. Bunun önlenmesinin tek yolu teşvik sistemleriyle mümkündür ve yeni teşvik sistemi (2012) vergisel anlamda TR90 Bölgesi için cezbedici durumdadır. Fakat sigorta anlamında ayrıca bir teşvik söz konusu olabilir. Bu noktada da farklı sektörlerden edinilen tecrübeler göstermiştir ki sıkı denetim, suistimallerin önüne geçilebilmesi için sigorta alanında kesinlikle şarttır.

### 4.3 FARKLI TİP ÜRETİM MODELLERİNİN MALİYET ANALİZİ

İncelenen örnek çalışmada 4 farklı tip sera örnekleme dahil edilmiştir. Bunlardan 3'ü büyük ihracat amacıyla kurulan seralardır. (2'si merkezi ısıtma sistemine sahipken 1'i jeotermal ısıtma sistemine sahiptir. 1 adet sera da aile tipi örgütlenmelere örnek olabilmesi adına plastik küçük sera üretimi olarak örnekleme dahil edilmiştir. Örneklemede seçilen seraların özellikleri aşağıdaki gibidir:<sup>67</sup>

Tablo-21: Farklı Tip Seralara İlişkin Özellikler

Şehir	İşletme Tipi	Sera Alanı	Kaplayıcı Materyal	Isıtma Sistemi	Sulama Sistemi	Bilgisayarlı Sistemler	Yardımcı Üniteler
ANTALYA	Modern	25	Cam	Merkezi Isıtma	Damla Sulama	Isıtma, Sulama, Havalandırma, Gübreleme.	Ofis, Hangar, Soğuk Hava Deposu, Paketleme.
	Modern	25	Plastik	Merkezi Isıtma	Damla Sulama		
İZMİR	Modern	25	Cam	Jeotermal	Damla Sulama		
	Aile İşletmesi	1,5	Plastik	Merkezi Isıtma	Damla Sulama	----- ---	----- --

Büyük plastik yatırımı m<sup>2</sup>'de cam yatırıma göre 11,36 Euro daha ucuza gelmektedir. Aynı şekilde cam materyalle birlikte yapılan jeotermal ısıtma sistemli yatırımın m<sup>2</sup>'si 88,60 Euro'ya mal olurken, plastik kaplamalı serada merkezi sistemli ısıtılan yatırımın m<sup>2</sup>'si 48,50 Euro ile yaklaşık olarak yarı yarıya daha ucuz olmaktadır. Yatırımın büyüklüğü, kullanılan teknoloji, üretilen çiçek çeşidi karlılığı etkileyen faktörlerdir. Bu örneklemede İzmir ile Antalya arasındaki coğrafi farklılığın az olması nedeniyle maliyetlerdeki doğal koşulların artırıcı etkileri fazlaca gözükmezken TR90 Bölgesinde özellikle de ısıtma giderlerine ilişkin kalemler tekrar gözden geçirilmelidir. Çoğu ihracat odaklı işletmeler cam veya uygun plastik seralar, otomatik sulama sistemleri, gübreleme, ışıklandırma ekipmanları, soğuk hava depoları, paketleme sistemleri kullanırlarken küçük aile işletmeleri sermaye kıtlığı nedeniyle daha basit teknolojileri tercih etmektedirler. İhracat odaklı işletmeler 4 – 5 m yükseklikte seraları tercih etmişlerdir. Şirketlerin %40'ı havalandırma sistemine sahiptir. Çoğunluğu merkezi ısıtma sistemini tercih etmektedir. Jeotermal haricinde gölgelendirme ve buhardan da faydalananlar mevcuttur. Genellikle 5da'dan az alanlara aile işletmeleri, 5-30da arasındakilere orta ölçekli işletmeler, 30da üzerindekiilere de

<sup>67</sup> Berna Kendirli ve Belgin Çakmak, "Economics of Cut flower Production in Greenhouses: Case Study From Turkey", Agricultural Journal, S:4, 2007, s.1

büyük modern işletmeler dersek aşağı yukarı doğru bir genelleme yapmış oluruz. Örneklemedeki üretimde gül ve karanfil seçilmiştir. Gül m<sup>2</sup>'de 160 dal, karanfil 140 dal vermektedir. 2005 girdi maliyetleri ve satış fiyatlarıyla gerçekleştirilen çalışma 2012 yılında da enflasyon bazında güncellenerek oransal olarak yakın değerler verecektir. Sektörde 2005'ten sonra görülen Küresel krizin akabinde toparlanma başlamış olup, fiyat düşüşleri, talep düşüşleri sektörün görüldüğünden daha az kırılğan bir yapıda olduğunu gösterircesine devamlılığın önüne geçememiştir. Yine örnekleme baktığımızda %5'lik amortisman, %8'lik sermaye faiz gideri, %2 enflasyon ve pazarlama giderleri belirlendikten sonra %85'lik ana giderlerin üretim (tüm aşamalar ve gereklilikler), nakliye, finansman giderleri, sigortadan oluştuğunu görebiliriz.<sup>68</sup> Burada özellikle de ihracat odaklı kurulması muhtemel firmalar açısından değerlendirilmesi gereken bir başka husus da sermaye faizi giderleridir. Halihazırda işlemekte olan bir işletmede bu döngü zaman içerisinde oturmuş olabilir ancak yeni kurulacak bir işletme ilk birkaç yıl ciddi bir işletme finansmanına ihtiyaç duyacaktır. Çünkü ihracat, Türk firmaları için konsinye mal sistemiyle işlemektedir. Bunun temel nedeni de uluslararası alanda yoğun rekabet olmasıdır.<sup>69</sup> Bu yüzden yeni kurulacak işletmeler bu kalemin maliyetini ilk yıl için 2 katı hesaplayarak, ilerleyen 5 yıl boyunca %20 oranında azaltması ihtiyatlılık açısından yerinde olacaktır.

Çalışmadan çıkan sonuçları konsolide edecek olursak:

*Tablo-22: Gül ve Karanfil Üretiminde Farklı Tip Seralarda Maliyetler*

<b>GÜL ÜRETİMİ</b>	<b>Modern Cam Sera Merkezi Isıtma</b>	<b>Modern Plastik Sera Merkezi Isıtma</b>	<b>Modern Cam Sera Jeotermal Isıtma</b>
<b>m2 Başına Kar/Maliyet</b>	37,36 / 59,86 = %62	40,92 / 48,50 = % 84	32,42 / 88,60 = % 36

<b>KARANFİL ÜRETİMİ</b>	<b>Aile İşletmesi Plastik Sera Merkezi Isıtma</b>	<b>Modern Cam Sera Merkezi Isıtma</b>
<b>m2 Başına Kar/Maliyet Oranı</b>	20,14 / 31,77 = %63	15,64 / 59,86 = %26

Çalışmaya ek olarak TR90 Bölgesi için söylenebilecek bir başka unsur da tohumlara ilişkindir. Tohum işleme ve bitki yayma işi, oldukça yeni bir sektördür ve genetik alanındaki gelişmelere paralel olarak ancak 1980'lerden sonra gelişmeye başlamıştır. Günümüzde daha fazla sayıda çiftçi, kendi ürünlerinden elde ettikleri tohumlar yerine tohum satın almaktadır. Küresel tohum ticareti, 1997'de yaklaşık 30 milyar US\$ olmuştur. 2010'a kadar bu tutarın iki katına ulaştığı tahmin edilebilir. Türkiye çok az miktarda sebze tohumu ihraç etmekte (26. büyük ihracatçı) ve ayrıca az miktarda tohum ithal etmektedir (20. en büyük ithalatçı).

<sup>68</sup> Kendirli ve Çakmak, a.g.m., s.2-3

<sup>69</sup> Kendirli ve Çakmak, a.g.m., s.2-4



Türkiye'nin tohum ve fide ithalatına ilişkin bilgi bulunmamakla birlikte yılda 200 milyon US\$ olarak tahmin edilmektedir. İthal ikamesi konusunda potansiyel bulunduğu sonucuna varılabilir. Türkiye'nin toplam tohum ihracatı, yaklaşık 1.000 tondur ve bu, büyük bir miktar değildir. Patentli tohum üretimi artışları konusunda ihracata ilişkin talep ve potansiyel bulunmaktadır. Ancak Türkiye, Çin ve Hindistan gibi yüksek hacimli ve düşük maliyetli geleneksel sebze tohumu üreticileri ve Hollanda ve ABD gibi ileri teknoloji kullanan tohum üreticilerinin rekabeti ile karşılaşacaktır.<sup>70</sup> Kesme çiçek alanında Hollanda ve İsrail tohum konusunda çok ileri seviyededirler. Hatta gerçekçi bir tahminle TR90 Bölgesinde kurulması muhtemel bir sektörün orta vadede dahi bu ülkelerle tohum yetiştiriciliği konusunda rekabeti göze alma şansı yok gibidir. Ancak bölgenin üretimi dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çoğunlukla talep edilen gül ve karanfil üzerine yoğunlaşırsa veya Türkiye'nin kuzey komşularında revaçta olan gerbera gibi türlere yönelirse tohum açısından sıkıntı yaşanmayacağı söylenebilir. Fakat yapılması önerilen deneme ekimlerinde iklim çok uygun fakat tohumu ithal olarak bulunabilen bir türe yönelim söz konusu olursa son dönemde patent hakları konusunda Türkiye'nin de baskı altında olduğunu ve uygulamaları daha da sıklaştırdığını gözeterek ileriye dönük ciddi bir bağımlılığın doğacağını tahmin etmek kolaydır.

Başlangıç aşamasında AR-GE için ekim yapmak isteyen girişimciler ve kamu kuruluşları adına ithalat açısından mevzuatta kolaylıklar mevcuttur. Süs Bitkileri İthalat Uygulama Genelgesi (2011/3) madde 9'a göre<sup>71</sup>:

(1) Yurt içinde araştırma, geliştirme ve deneme faaliyetleri çerçevesinde araştırma, geliştirme ve deneme amaçlı olarak kullanılacak süs bitkilerinin ithalat ön izni, yetki devredilen Bakanlık İl Müdürlükleri tarafından verilir.

(2) Bu amaçlarla ithalat yapacak kişi veya kuruluşlardan "Yetkilendirilmiş Tohumculuk Kuruluşu" olma şartı istenmez.

(3) Üniversitelerin kendilerine ait bilimsel amaçlı araştırma projelerinde kullanılmak üzere, proje örneğinin yetki devredilen Bakanlık İl Müdürlüklerine ibraz edilmesi kaydıyla, ithal edilecek çoğaltım materyallerine projede belirtilen miktarda "Yetkilendirilmiş Tohumculuk Kuruluşu" belgesi aranmaksızın yetki devredilen Bakanlık İl Müdürlüğü tarafından ithal izni verilebilir.

<sup>70</sup> Demiryürek, a.g.m., s.20-21

<sup>71</sup>[http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=s%C3%BCs%20bi%CC%87tki%CC%87leri%CC%87%20C3%A7o%C4%9Faltim%20materyalleri%CC%87%20i%CC%87le%20kesme%20C3%A7i%CC%87C3%A7ek%20i%CC%87thalat%20uygulama%20genelgesi%CC%87nelgesi%CC%87&source=web&cd=1&ved=0CkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.tugem.gov.tr%2Fgenelgeler%2Fsus\\_bitkileri2011-3.doc&ei=KFhGT\\_6sJsefOuzW6PwN&usg=AFQjCNF9tw2iK\\_p\\_WJYHNSmKc5NyVPUH9A&cad=rja](http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=s%C3%BCs%20bi%CC%87tki%CC%87leri%CC%87%20C3%A7o%C4%9Faltim%20materyalleri%CC%87%20i%CC%87le%20kesme%20C3%A7i%CC%87C3%A7ek%20i%CC%87thalat%20uygulama%20genelgesi%CC%87nelgesi%CC%87&source=web&cd=1&ved=0CkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.tugem.gov.tr%2Fgenelgeler%2Fsus_bitkileri2011-3.doc&ei=KFhGT_6sJsefOuzW6PwN&usg=AFQjCNF9tw2iK_p_WJYHNSmKc5NyVPUH9A&cad=rja)  
(E.T: 14.03.2012)

Hammadde temini açısından ise Türkiye'nin süs bitkilerine ilişkin ithalatının çoğunluğunun Hollanda, İsrail, İtalya ve İspanya'dan gelmektedir. Çiçekçilik konusu yalnız çiçek üretimi ve ihracatı ile sınırlı olmayıp, doku kültürü ve çeşit ıslahından sera konstrüksiyonu ve çiçek paketlemeye ve ambalaj malzemeleri imalatına kadar uzman bir çok konu çiçek endüstrisinin bir yan dalı haline gelmiştir. Hollanda, İsrail, A.B.D. gibi çiçekçilikte en ileri teknolojiye sahip ülkeler bu sektördeki gelirlerinin, cirolarının ve istihdamın önemli bir bölümü çiçek yetiştiriciliğinden değil, çiçek üretimi ile doğrudan ilişkili ve bu sektöre özgün yan sanayi üzerinden sağlamaktadır.<sup>72</sup> İsrail örneğini tohumun yanı sıra teknolojik sistemlerle müdahale açısından da değerlendirmek gerekir. 2012 yılı içinde sağlanan başarı ile İsraili uzmanlar Gazze yakınındaki Negev Çölü'nü ters lale bahçesi haline getirilmiştir. Bölge, anemon, orkide, siklamen, gül, zambak ve özellikle de vahşi lalelerle değerlendirilmiştir. Büyük ağaçların çöl ortamında bitkilere gölge olarak yardım sağlaması gibi metotları kullanarak doğal ortamı dışında yetiştiricilikte teknoloji adına tohum dışında yetiştirme aşamasında bir başka yeni gelişme olarak sektöre örnek olmuştur.<sup>73</sup>

Türkiye'de kişi başı çiçek tüketimi de ihracat da artmaktadır. İhracat yapılabilecek alan büyüklüğü ve müteşebbisler bulunabilirse elbette TR90 Bölgesi için birinci tercih olmalıdır. Fakat bunun için gerekli olan temel şart yatırımcılara gösterilebilecek bölgeye özel sağlıklı verilerdir ki bunlar da çalışmada daha önce de belirtildiği üzere ancak deneme ekimleriyle elde edilebilirler. Ve fakat bölgenin üreticiden yoksunluğu, arazi kıtlığı ve sermaye yetersizliği göz önüne alındığında küçük işletmelerin kurulması da daha küçük çaplı bir proje olmakla beraber yine de bölgeye katkı sağlayacaktır. Her durumda değişmeyecek tek olgu ise ne türde işletmeler kurulursa kurulsun Ar-Ge ve/veya uzmanlaşma yoluyla üretimin geliştirilip ürünlerin kalitesinin artırılmasının piyasada tutunabilmek için şart olduğudur.

<sup>72</sup> Babadoğan, a.g.m., s.3

<sup>73</sup> <http://www.sabah.com.tr/Yasam/2012/03/12/negev-colu-costu> (E.T: 27.03.2012)

## 5. LOJİSTİK MALİYETLERİ VE DEĞER ZİNCİRİ

### 5.1 KESME ÇİÇEKÇİLİKTE LOJİSTİĞİN ÖNEMİ ve TR90 BÖLGESİ

Kesme çiçekçilikte ürünün dayanıksız bir tüketim malı olması sebebiyle lojistiğin önemi çoktur. Çiçeğin raf ömrünün uzun olması fiyatını etkileyen en önemli unsurlardan birisidir. Çiçeğin ekiminden tüketiciye ulaşmasına değin geçen süreçte son aşamalardan olan ulaşım aşamasındaki bir aksaklık tüm değerlerin yok olmasına veya çiçeklerin maliyetlerinin altında değer bulmasına neden olabilir. Bu anlamda kesme çiçek sektörüne ilişkin olarak yapılan taşımacılık zamanlama açısından en keskin taşımacılık türlerinden birisidir.

Lojistiğin bir diğer önemi de tedarik zincirinin nasıl şekillendiğine bağlı olarak çiçeğin tüketiciye ulaşana dek aşamalarda rol alan aktörlerin kardan aldıkları payları belirliyor olmasıdır. Çalışmada değişik tedarik zincirlerini ve bunların maliyetlere ve kar dağılımına etkilerini incelenecektir.

Antalya'dan gerçekleştirilen ihracata baktığımızda soğutulmuş konteynerlerde Moskova'ya deniz yoluyla nakliye ile ilgili lojistik süresi yaklaşık 12 gündür (tercih edilmemektedir) ve karayolu ile taşıma süresi Rusya için 4-6 gün ve AB ülkelerine 6-8 gün arasındadır. Havayolu ile taşıma, bütün başlıca varış noktaları için ortalama 3-4 saattir (pahalıdır ve sadece Noel, Sevgililer Günü, vs. gibi talebin yüksek olduğu dönemlerde tercih edilmektedir).<sup>74</sup>

Kesme çiçekçilik, gelişmekte olan ülkeler için birim başına ağırlık ortalaması bakımından kahve veya muzda olduğu gibi ürünün en azından kıta için dahi ana üreticisi ülke olmadan gelişmiş ülkelerle rekabet edebildikleri bir alan olmaya başlamıştır. Ancak lojistik bağlamında eğer düzenli bir ağ kurulmamış ise üretici ile Pazar arasındaki yakınlık avantajının yok olacağını söyleyebiliriz.

Örneğin Ekvator, Kolombiya'ya karşı ana Pazar olan ABD'ye yakınlık konusunda dezavantajlıdır. Hasatı yapılan bir ürünün ABD'deki perakendeciye ulaşması 44,5 saat ile 13 gün arasında değişen sürelerde gerçekleşmektedir. Yine veri alınan çalışma göstermiştir ki Ekvator'un nakliye maliyetleri Kolombiya'ya göre %10-20 daha fazla olmakta; bu da kilogramda yaklaşık 0,43\$'lık bir maliyet artışına sebep olmaktadır.<sup>75</sup> Belki de bu nedendir ki Ekvator Kolombiya ile karanfil üzerinden rekabet etmek yerine gül ve gerberaya yönelmiştir. İşte lojistiğin önemi çalışmanın başlangıç kısımlarında verilen saksılı bitkiler örneklemelerinde olduğu gibi türün özelliklerine göre şekillenebildiği gibi, mevcut durum analizi yapılarak lojistiğe göre üretim modelleri veya ürünleri de belirlenebilmektedir.

TR90 Bölgesi için belirlenecek lojistik stratejisinin içine dahil edilmesi gereken bilgiler seçilen çiçek türlerinin özelliklerini de barındırmalıdır. Bunun için de tercih edilecek

<sup>74</sup> Demiryürek, a.g.m., s.26

<sup>75</sup> Vega, a.g.m., s.1

üretim modeli ihracat temelli olacaksa hedef seçilen Pazarlardaki tüketim alışkanlıkları ve talep dalgalanmalarının araştırılması için bir ekip kurulup o Pazar özelinde ekonomik analiz yapılması yerinde olacaktır.

Örnekleme olarak Rusya Pazarını TR90 Bölgesi için hedef koyacak olursak: Rusya Pazarında son yıllarda daha çok geniş yapraklı çiçeklerin tercih edildiğini<sup>76</sup> göz önüne almalıyız ki bu türler de diğer kesme çiçek türlerine göre yolculuklara ortalamanın üzerinde bir dayanıklılık gösterebilmektedirler. Bu yüzden Ekvator'dan Rusya'ya ulaşması gereken bir geniş yapraklı gül söz konusu olduğunda mesafe avantajımız karanfilin ulaşmasına nazaran daha azdır.

Elbette ki lojistiğin ulaştığı noktadaki talebi göz önüne aldığımız kadar arz durumunun da analizi iyi yapılmalıdır. Zira Güney Amerikalı üreticiler ABD Pazarlarında iyi fiyatların keyfini sürerlerken sonradan Pazara dahil olan Afrikalı üreticilerin Hollanda mezarlarında uyguladıkları dumpingin etkisiyle 1997'de 0,16\$ olan bir dal gül 1998'de 0,15\$a, 1999'da 0,13\$a, 2006'da ise 0,03\$a kadar inmiştir.<sup>77</sup> Lojistiğin önemi bu gibi durumlarda daha da öne çıkarak ülkelere kendi hinterlandlarında rekabet için maliyetleri düşürmek fırsatı sağlamaktadır. Örnek olarak aldığımız Rusya Pazarına ulaşımında Güney Amerikalı üreticilere göre en kolay avantaj sağlayabilecek üretim girdisi lojistik giderleri olmakla beraber, lojistiğin maliyetlendirmedeki ağırlığını iyi ölçmek şarttır. Şöyle ki; sadece bu müthiş mesafe farkına dayanarak üretim yapılabileceğine kadar varan düşünceler yukarıda da örneklendiği üzere hem kesme çiçeğin türü, hem hedef Pazarın tüketici tercihleri hem bambaşka bir Pazarın bambaşka bir kıtada yaptığı fiyat indirimi hem de burada sayılmayan bir başka neden dolayısıyla yanlış çıkabilir.

Hollanda dışında önemli merkezlerde büyük çaplı kesme çiçek mezarları oluşturulmaya başlanmıştır. Bugün itibarıyla %80'i ithal çiçeklerden oluşan Hollanda mezarları dünyanın açık ara en önemli mezarları olsalar da mesafe açısından Hollanda'ya uzak fakat kendi tüketici kesimine çok yakın merkezler bugün harekete geçmiş durumdadırlar. Dubai, Tel Aviv, Kunmig(Çin)'de kurulan yeni mezarlar Hollanda'ya daha az çiçeğin ulaşmasını, Avrupa ithalatında fiyatların artmasını sağladıkları gibi kendi çevrelerindeki tüketimde de fiyatları aşağı yönlü olarak çekebilirler.<sup>78</sup>

Hava taşımacılığına ilişkin olarak söylenmesi gereken ilk şey charter uçuşlarla beraber git gide dünyada daha önemli hale gelmekte olduğudur. Bu anlamda kıtalararası taşımacılıkta araştırmalara göre ürünlerin yaklaşık %35'i, 7 günlük vazo/raf ömrünü kaybettikleri için ya zayi olmakta ya da maliyetlerini dahi çıkartamayacak düzeylerde fiyatlar bulmaktadır. Bir diğer yönüyle hava taşımacılığı özel günlerde daha çok rağbet görmektedir ve bu dönemlere ilişkin düzenlemeler de İsrail'in sevgililer günü örneğinde anlatıldığı üzere daha komplike bir biçimde gelişmektedir. Tüm bunların yanı sıra özellikle bu iş için kullanılan charter seferler üretim büyüklükleri ölçek ekonomisinden faydalanabilir

---

<sup>76</sup> Vega, a.g.m., s.2

<sup>77</sup> Vega, a.g.m., s.3

<sup>78</sup> Vega, a.g.m., s.3

hale geldiği aşamada düzenlenmektedir. Afrika ülkeleri ürünlerinin çoğunluğunu bu tür charter seferlerle Avrupa Pazarına ulaştırmaktadırlar. Ancak buradaki örnekle İsrail örneği arasındaki farka dikkat etmek gerekir. Birisi özel günlere ilişkin zaman sıklığından kaynaklanırken; diğeri ülkelerin gelişmiş bir deniz ağı yoksunluğu çekmesinden kaynaklanmaktadır.<sup>79</sup> En ucuz olan fakat dayanıksız tüketim mallarında en riskli olan deniz taşımacılığının maliyet avantajı sağlayabilmesinin iki şartı mevcuttur. Ne kadar ucuz olursa olsun söz konusu ürün dayanıksız tüketim malı olduğu makul bir süreyi gemide geçirmelidir ve ancak düzenli bir ulaşım ağı garantisi varsa deniz taşımacılığı yoluyla maliyetler indirgenebilir.

Üretici perspektifinden bakıldığında taşıma maliyetlerinin azalma potansiyeli nedenleri, imkanları ve ihtimalleri şu değişkenler dolayısıyla gerçekleşebilir: havayolu şirketleri arasındaki rekabetin daha düşük fiyatlara neden olması, sabit fiyatlar, dayanıklılık süresinin artması ve ulaşım süresinin minimize edilmesi, hava kargolarının müşterilere servis garantisi sağlayabilmesi, dayanıksız tüketim mallarının uygun ekipmanlar ve olanaklarla elde edilebilmesi, farklı zamanlarda uygun depolama kapasitesinin bulunması, yeterli ara ulaşımları sağlayabilen bir nakliye ağının olması, şeffaf ve düşük idari maliyetlerin olması.

Ekvator'da diğerküçük firmalar kutu başına 60\$'lık fiyat verirken; dayanıksız tüketim malları taşımacılığı konusunda özelleşmiş büyük bir acenta olan Garces&Garces kutu başına 25\$'lık fiyatlar verebilmektedir. Örnek tablodan bu örneği inceleyebiliriz<sup>80</sup>:

*Tablo-23: Örnek Kargo Şirketlerinin Bir Kutu Çiçek Başına Taşıma Ücretleri*

KARGO ŞİRKETİNİN ADI	ÇALIŞAN SAYISI	ABD'YE HAFTALIK TAŞIDIĞI ORTALAMA KUTU SAYISI	BİR KUTU ÇİÇEK BAŞINA MALİYET
Garces&Garces Cargo Services	57	15.000	\$25-35
Fresh Logistics Cargo	45	7.500	\$30
Royal Cargo	60	3.500	\$35
Panamerican Cargo	3	1.000	\$40
Sierra Cargo	12	500	\$50
Corporacion Logistica Integral	30	30	\$60

Kaynak: Çiçek İhracatçıları Lojistik Birliği

Bazı çiçekler düz kutularda gönderilmektedir. Bu şekilde, yüksek miktardaki çiçekler, uçak kargo bölümleri gibi küçük yerlerde verimli olarak nakliye edilmektedir. Orkide, zambak gibi bazı çiçekler ise susuz olarak uzun süreler dayanamazlar. Bu türdeki

<sup>79</sup> Vega, a.g.m., s.10

<sup>80</sup> Vega, a.g.m., s.16

çiçekler ya her biri kendine ait su kaplarında ya da su kovalarında toplu olarak nakliye edilirler. Bu şekilde kuru çiçeklerden daha az miktarda ve daha ağır nakil olabildiği için nakliye masrafları artış göstermektedir.<sup>81</sup>

Taşıma işlemleri sırasında uygulamalardan edinilen tecrübelerle binaen aşağıdaki tabloda görüldüğü şekilde bir kalite bozulma tehlikesi mevcuttur.<sup>82</sup> (Veri alınan çalışma lojistik firmalarına gönderilen anketlerle yapılmıştır.)

*Tablo-24: Tedarik Zinciri Boyunca Potansiyel Etki Unsurları (Ekvator-Miami Örneği)*

SÜREÇ	SÜRE	KALİTEYİ ETKİLEME POTANSİYELİ
Tarlada Ön Hasat	4-8 Saat	Orta
Tarlada Depolama	12-72 Saat	Düşük-Orta
Kargo Şirketine Ulaştırma	1-6 Saat	Orta
Kargo Şirketinde Depolama	4 Saat	Düşük
Paletleme	6 Saat	Orta-Yüksek
Gümrük Formaliteleri	0,5 Saat	Düşük
Uçağa Yükleme	1-2 Saat	Orta-Yüksek
Ekvator-Miami Uçuş (Non-stop)	4 Saat	Yüksek
Gümrük Formaliteleri	4-12 Saat	Düşük
Paletten İndirme	2-4 Saat	Yüksek
Kargo Acentasında Depolama	4-72 Saat	Düşük-Orta
ABD’li Perakendecilere Ulaştırma	2 Saat-5Gün	Orta

Bu örnekleme TR90 ile Moskova veya Orta Avrupa arasındaki mesafe için varsayım olarak kabul etmek kabul edilebilir bir veri sağlayacaktır. Ancak bu taşıma işlemlerinde görülen bir başka unsur da taşımanın sıklığı fiyatları etkilediği kadar taşıma sırasındaki kalite bozulmalarını da azaltıcı etkide bulunmaktadır. Bu doğrultuda kesme çiçek taşımacılığını çoğunluğu havayolu ulaşımına bağlı olan İsrail’in taşıma maliyetlerinin TR90 Bölgesinden daha düşük olacağı aşikardır. Zira Trabzon havaalanından yaz sezonu dışında Avrupa’ya direkt yolcu ulaşımı çok azdır. Direkt uçuş olarak Rusya’ya ise tüm yıl boyunca yok denecek kadar azdır. Kenya’nın uçakla ulaşımı mesafe açısından çok daha fazla maliyetler doğurmakla beraber; yük oranındaki fazlalık, sıklık ve bu alanda özelleşmiş bir taşımacılık ile fiyatların yanı sıra bozulma riski açısından da yeni kurulan bir bölgenin önünde olacağını tahmin etmek yanlış olmaz.

<sup>81</sup> [\(http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-\(PDF\)\)](http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-(PDF)) (E.T: 05.03.2012)

<sup>82</sup> Vega, a.g.m., s.21

Beklentilerin aksine ancak Kenya ile TR90 Bölgesine ilişkin yaptığımız tahmini analizin sonucuna paralel olarak talebin en yüksek olduğu Şubat ayında taşıma maliyetleri yıl ortalamasının altındadır.<sup>83</sup>

TR90 Bölgesindeki lojistiğin mevcut durumunu inceleyecek olursak aşağıdaki tablolara göz atmak gerekmektedir:

*Tablo-25: 2009 Yılı Devlet Yollarının TR90 İllerine Göre Taşıt-KM, Ton-KM Değerleri*

İL	Taşıt-Km	Yolcu-Km	Ton-Km
Artvin	185.541	444.319	455.999
Giresun	486.345	1.361.518	1.228.182
Gümüşhane	168.869	433.886	423.551
Ordu	521.808	1.490.736	1.268.824
Rize	329.613	844.576	728.316
Trabzon	845.882	2.258.590	1.523.594
TR90	2.538.058	6.833.625	5.629.466
Türkiye	51.932.000	147.253.000	127.211.000
TR90/Türkiye	4,89	4,64	4,43

Not: Karayolları Genel Müdürlüğü sorumluluğu altındaki yol ağı dikkate alınarak hesaplanmıştır.<sup>84</sup>

*Tablo-26: TR90 Bölgesindeki Liman ve İskelelere Ait Yer, Kapasite ve İşletmeciler Bilgileri<sup>85</sup>*

Liman ve İskele Adı	Liman Tesisi	Kapasitesi (Ton)	İşletmeciler
Fatsa	Fatsa İskelesi	800.000	Fatsa Belediyesi
Ordu	Ordu İskelesi	250.000	Çakıroğlu Ordu Liman İşletmesi
Giresun	Giresun Limanı	2.500.000	Çakıroğlu Giresun Liman İşletmesi
Vakfıkebir	Vakfıkebir İskelesi		Vakfıkebir Belediyesi
Akçaabat	Akçaabat İskelesi		Akçaabat Belediyesi
Trabzon	Trabzon Limanı	3.830.000	Alport Trabzon Liman İşletmeciliği
Çamburnu	Çamburnu Tersanesi		Saç Gemi Sanayii

<sup>83</sup> Vega, a.g.m., s.30

<sup>84</sup> Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Ulaşım ve Maliyet Etütleri Şubesi Müdürlüğü, Mayıs 2011; Fikri Akkaya, "TR90 Bölgesi Lojistik Mevcut Durum Analizi ve Geliştirme Stratejisi", DOKA Sektör Raporu, 2011

<sup>85</sup> Denizcilik Müsteşarlığı, 2009; Fikri Akkaya, "TR90 Bölgesi Lojistik Mevcut Durum Analizi ve Geliştirme Stratejisi", DOKA Sektör Raporu, 2011

Yukarıdaki tablo değerleri incelendiğinde ve olmadığı için incelenemeyen raylı sistem taşımacılığının yoksunluğu hesaba katıldığında TR90 Bölgesinin lojistik anlamında olması gereken noktadan uzakta olduğunu söylenebilir. Bölgede uzun sürelerden beri kara taşımacılığı yaygındır. Kesme çiçek özelinde irdelediğimiz lojistik özellikler açısından özellikle de Soçi (Sochi) limanı vasıtasıyla maliyetlerin düşürebileceği deniz taşımacılığının daha gelişkin olması beklenmektedir. Trabzon limanı bölgede en öne çıkan limandır. Bunun dışındaki tüm limanlardan Ünye limanını da bir miktar dahil edebilmekle beraber dayanıksız tüketim mallarının nakliyesine elverişli ve maliyetlerini indirgeyebilecek sıklıkta bir sirkülasyonuna sahip limanların bulunmadığı görülmektedir. Tonaj miktarı açısından çoğunluğunu tek başına Trabzon limanındaki firmaların oluşturduğu yaklaşık 20 deniz taşımacılığı firması vardır. Bunların yanında yine yaklaşık 10 tane yolcu taşımacılığı yapan firma mevcuttur. Bu firmalardan en önemlileri de bu araştırma konusu açısından Soçi-Trabzon seferlerini yapan firmalardır. Bu seferlerin sıklıkları 2014 Olimpiyat oyunları vesilesi ile söz konusu yıl öncesindeki birkaç yıl için kesintiye uğramış olsa da bu tarihlerden önceki ivmesi artar nitelikteydi. Bu da gelişmeler açısından umut vadetmektedir.

Karadeniz Sahil Yolu'nun tamamlanmasıyla TR90 Bölgesi, daha konforlu ve güvenli bir karayolu koridoruna kavuşmuştur. Trans-Avrupa transit geçiş projelerinin hepsinde karayolu geçiş güzergahı olarak yer alan bu hat ile Kafkasya, Orta Asya ve Rusya'ya karayolu ile ulaşım daha kolay hale gelmiştir. Özellikle dış ticarete bölgenin en büyük ortağı konumunda olan ve bölgenin de halihazırdaki potansiyel kesme çiçek ihracat Pazarı konumundaki Rusya'ya olan taşımacılıkta, coğrafi konumu nedeniyle TR90 Bölgesi'nin taşıdığı önem gözden kaçırılmamalıdır.<sup>86</sup>

TR90 Bölgesinde lojistik maliyetlerine etki edebilecek başlıca faktörleri sıralarsak:

- Özel günlerde ihracatın yoğunlaşacağı ülkelerle ilgili olarak halihazırdaki lojistik ağının gelişmişliği
- Hedef Pazar ülkelerle ticari ilişkilerin yoğunluğu, vize uygulamaları
- Makro ve mikro ekonomik nedenlerin taşımacılık alanında yarattığı istikrarsızlıklar ve özellikle petrol (arz)yönlü fiyat artışları
- Kargo şirketlerinin ölçek ekonomisine ulaşabilmeleri ve yoğunlaşma oranları
- Uzmanlaşma
- Pazar ekonomilerinin büyüme hızları ve ürün çeşitlilikleri
- Gümrüklerdeki legal kısıtlamalar ve illegal duvarlar
- Özellikle de tarım ürünleri açısından yükseltelen uluslararası standartlar olarak söylenebilir.

---

<sup>86</sup> Fikri Akkaya, "TR90 Bölgesi Lojistik Mevcut Durum Analizi ve Geliştirme Stratejisi", DOKA Sektör Raporu, 2011, s.13-20



## 5.2 POTASYEL DEĞER ZİNCİRİ MODELLERİ ve ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

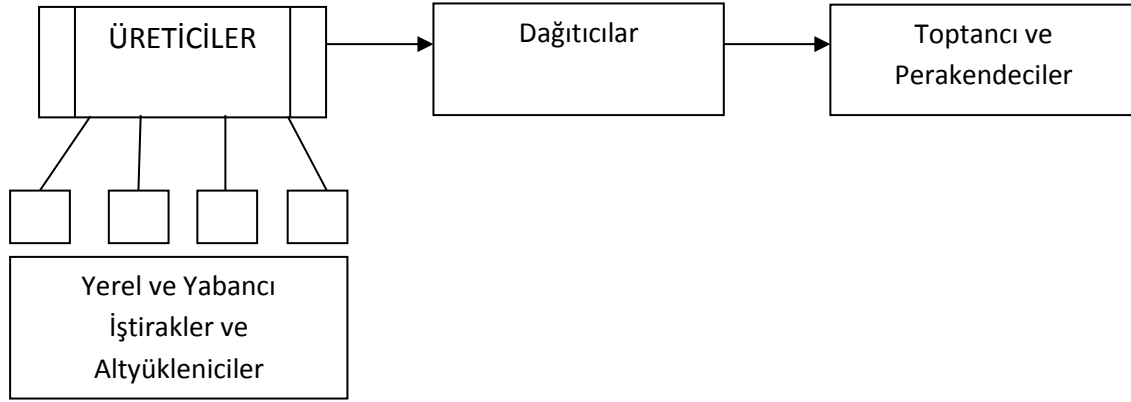
Kenya ve Tanzanya çiçek endüstrisinde yapılan ampirik çalışmalar göstermiştir ki bu sektörde değer zincirleri benzer ayrımlara sahiptir. Sektörde doğrudan satış ve mezat iki farklı yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Mezat sistemi mezatın yapıldığı yerde Pazar temelli yüksek koordinasyon etrafında şekillenmektedir ve Gereffi ve diğerlerinin(makale) bahsettiği gibi Pazar veya modüler değer zincirlerine benzer yapıdadır. Bu da zincir yönetişimini zor hale getirmektedir. Her ne kadar perakendeciler üretimde koordinasyonu sağlamak için sahada bir çalışma yapmasalar da, perakendecilerin standartları belirlemede çok önemli role sahip oldukları doğrudan teminli zincirlerde standartlar önemli bir yere sahiptir. Mezat sisteminde ise alıcılar için standartları belirlemek çok da kolay olmamaktadır. Bu yüzden standartların daha ziyade çiçeklerin satıldığı zincirler ile alakalı olduğunu söyleyebiliriz. Yine de Birleşik Krallık' ta ve Avrupa'da perakendecilere satış için şartlar konulmuştur. "Tutsak" bir değer zinciri standartların uygulanmasında kolaylık sağlamaktadır. Dünya Bankası için hazırlanan bir raporda değer zincirlerinin alıcıların iş kanunlarını uygulamadaki kapasitelerini nasıl etkiledikleri incelenmiştir. Bu araştırmada standartlara uyumla ilgili 6 faktör belirlenmiştir. Bunlar:

- Zincirin uzunluğu
- Entegrasyon derecesi
- Ürün tipi
- Pazar durumu
- Aktörler arası ilişkiler
- Tanımlama<sup>87</sup>

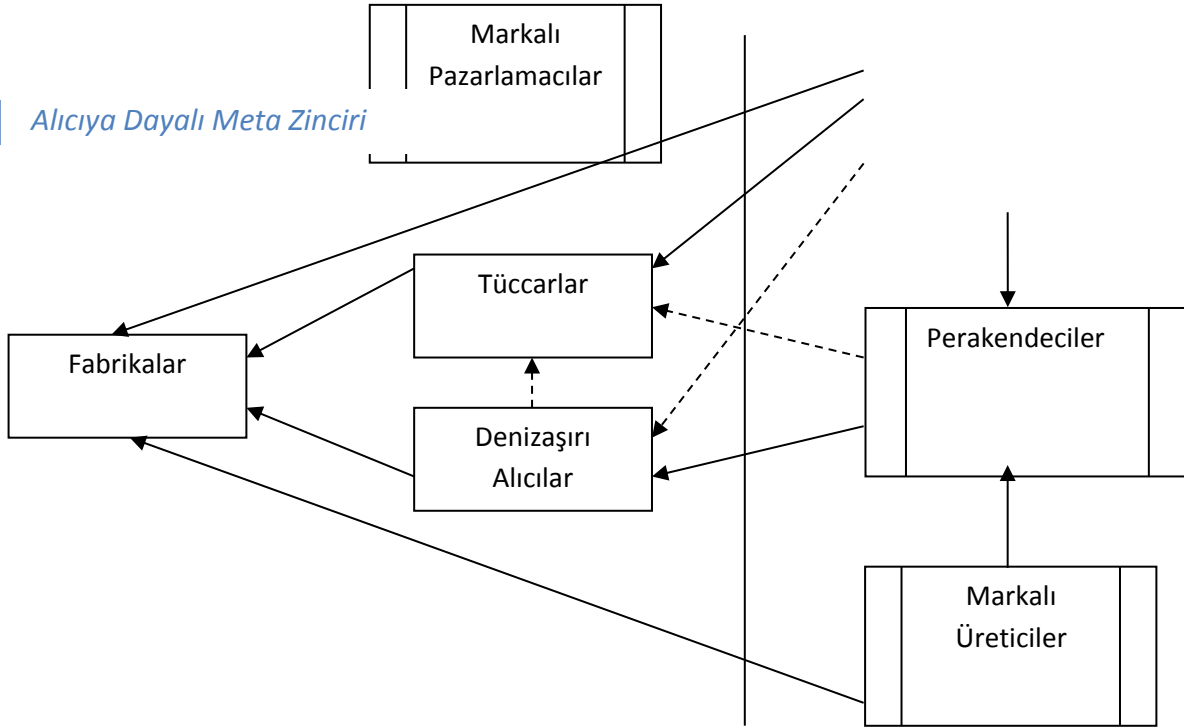
---

<sup>87</sup> "The Impacts of Private Standarts on Global Value Chains", International Trade Centre, 2011, s.18-19

Tablo-27: Üreticiye ve Alıcıya Dayalı Meta Zincirleri  
Üreticiye Dayalı Meta Zinciri



Alıcıya Dayalı Meta Zinciri



Not: Normal çizgiler birincil ilişkileri, kesik çizgiler ikincil ilişkileri

Kaynak: Gereffi, 1999.

Genelde dikey entegrasyon küçük üreticinin gelirlerini, verimliliğini ve ürün kalitesini artırmasını sağlar. Bunu fiyat ve satış garantisi ile ve üreticinin nakde erişimi ile sağlar. Yine de bazı durumlarda bunun tam tersinin olduğu ve birçok durumda dikey entegrasyonun üreticinin zararına olduğu da görülmüştür. Dolan ve Humphrey' nin Kenya'da taze meyve ve sebze değer zincirlerini inceledikleri makale, gelişmekte olan ülkelerde alıcı güdümlü kanalları ve küçük çiftçilerin bu kanallardan dışlanabileceklerini incelemesi açısından referans kabul edilen bir yayındır. Daha sonra yayınlanan makalelerde ve çalışmalarda bu durumun gerçekleştiği ve küçük çiftçilerin bu zincirlerden nasıl dışlandıkları incelenmiş ve aynı zamanda ihracatçıların standartları belirlemedeki karar verme sürecinde nasıl etkin oldukları vurgulanmıştır.<sup>88</sup>

Pazarlama işleyişinde ABD gibi gelişmiş ülkelerin Pazarlarında 2 tür yöntem vardır. Birincisi geleneksel yöntemdir: ithalatçı, toptancı perakendeci sırasını izlemektedir. İkinci yol ise çapraz birleşme yoluyla olan ve toptancıyı sistemden dışlayan yöntemdir. Burada çok büyük süpermarket zincirleri hem toptancı hem perakendeci rolünü bir arada oynamaktadırlar. Kolombiya'nın ABD'ye olan ihracatı incelendiğinde %90 oranında çapraz birleşmeye gittiğini fakat Ekvator'un oranının %30'da kaldığı görülmektedir. Burada idealize olan Kolombiya'nın uygulamakta olduğu yöntemdir. Zira ihracatın kesme çiçek sektöründe ne kadar geliştiğinin bir parametresi de ihracatta perakendeciye ulaşmanın zamansal ve aktör sayısı azlığı bakımından ölçülebilir.

*Tablo-28: DAYANIKSIZ TÜKETİM MALLARINDA SATIŞ KARI DEĞERLERİ*

SATIŞ NOKTASI	ÜRETİCİ	NAKLİYECİ	HAVA YOLU	TOPTANCI	PERAKENDECI
ABD	%6	%25	%16	%17	%36
HOLLANDA	%4	%32	%14	%39	%11
BİRLEŞİK KRALLIK	%4	%30	%15	%19	%42
ALMANYA	%4	%35	%13	%25	%23
İSVİÇRE	%5	%34	%14	%23	%24

\* Von Heereman (2006), 'Air Transport of Perishables – Economic Challenges in a Highly Competitive Market,' Montreal: ICAO/ATAG/WB Development Forum Maximizing Civil Aviation's Economic Contribution.

Yukarıdaki tabloya göre söyleyebileceğimiz birkaç önemli husus vardır. Hollanda'nın kar dağılımında üretici, nakliyecisi ve havayolu açısından diğer ülkelerle benzerlik gösterirken toptancı-perakendeci anlamında diğer ülkelere ayrılmamasının temel nedeni, kendisinin bizzat Avrupa kıtasının toptancısı konumunda olmasından kaynaklanmaktadır. Yani bir bakıma Hollanda Avrupa ve Rusya Pazarı bir olarak düşünüldüğünde sanki o Pazarın perakendecisi konumuna gelmektedir. Kar marjı açısından bakıldığında da bu değerlendirme sağlamasını vermektedir. Nakliye farklı kıtalarda benzer değerler elde etmekte, sadece ABD'de Avrupa'ya göre daha gelişmiş ağı sağladığı birtakım ölçek ekonomisi faydalarını kullanarak maliyetleri indirgemektedir. Bunlar dışında ABD'nin

<sup>88</sup> "The Impacts of Private Standards on Global Value Chains", International Trade Centre, 2011, s.24-27

lojistik anlamında işlem maliyetleri açısından ekonomik kazanımları da bir diğer nedendir. ABD'deki yerli üretim ve ithal çiçeğin dağıtımını incelemek tabloya ilişkin değerlendirmelerden sonra faydalı olacaktır.

Yine tabloya ilişkin olarak perakendeci açısından şaşırtıcı olan Hollanda'nın değeri değil; Birleşik Krallık'ın aldığı değerdir. ABD'nin günümüzde dahi daha kapitalist olan piyasa yapısı gereğince gereği işletmeci olarak değerlendirilecek son satış halkasının bu süreçten diğerlerine göre daha yüksek bir kar oranı ile çıkması normaldir. Ancak Aglo-Sakson gelenekleri aynı olsa dahi Avrupa ortalamasının çok üzerinde bir İngiltere perakendecilerinin geliri söz konusudur.

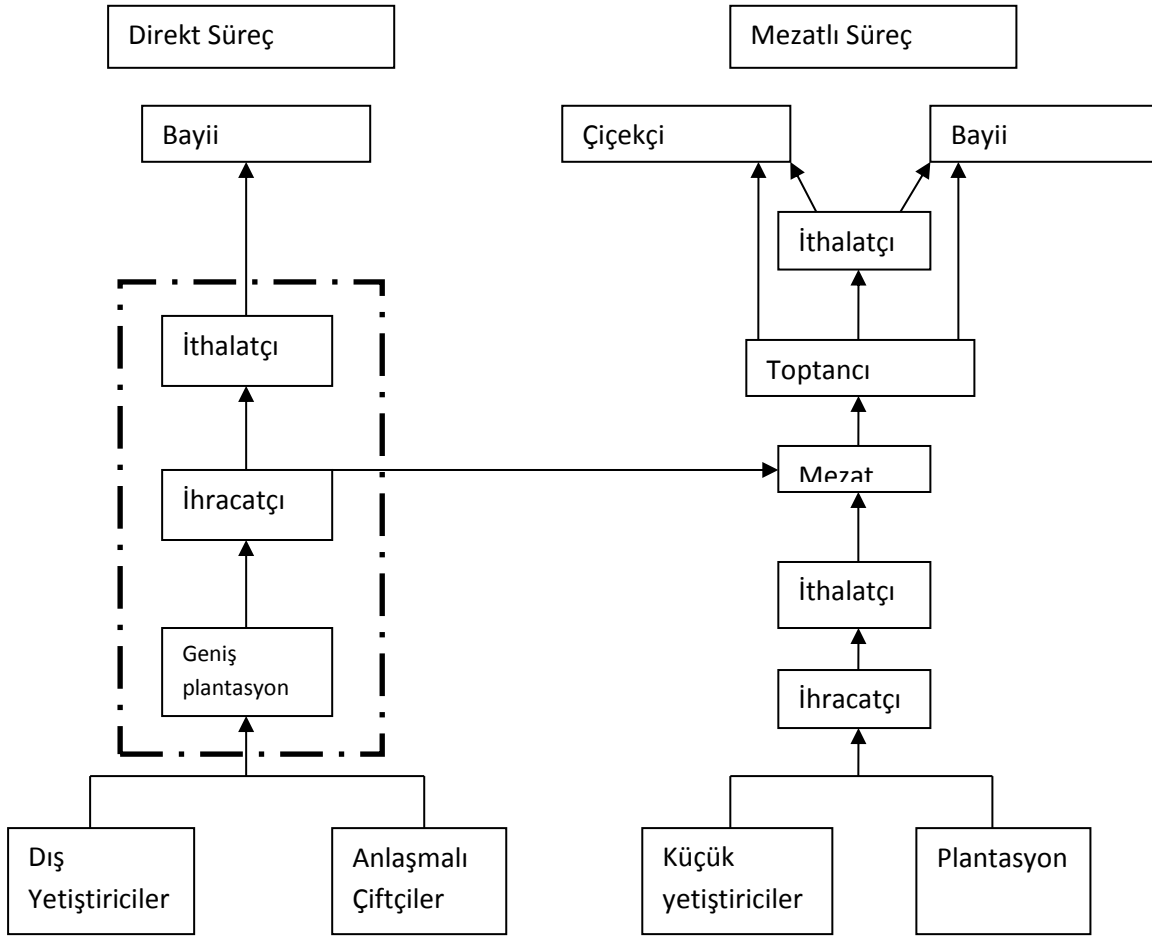
Esas çalışmanın irdelediği alana ilişkin değerlendirmelerde bulunacak olursak; üreticinin aldığı pay oransal anlamda adaletten uzakta etkinliğe yakın bir yerde durmaktadır. Yanıltıcı olmaması adına belirtmek gerekir ki yüzdesel anlamda düşük olan bu oran çoğu kez üretimin boyutu da küçük olduğu için miktar olarak da tatmin edici düzeyde değildir. Antalya'dan gönderilen karanfillerden nihai olarak elde edilen her 100 £'luk net karın yaklaşık 4 £'unun üreticiye kaldığını söyleyen çalışmayı değerlendirirken kesme çiçek sektörü için bu verilerin net değerler olmadığını da göz önüne almak gerekir. Bizim tahminimizce dayanıksız tüketim mallarının çoğunluğunu oluşturan yiyecek sektöründe hacimler çok büyük olduğu için kar oranlarında bu düşük göstergeler toptan üreticiler için kabul edilebilir düzeyler olabilir. Yine bu çalışmanın tahminine göre Antalya'dan ihracı yapılan çiçeğin nihai tüketici itibarıyla elde ettiği karın bölüşümünde üreticiye %4 civarında bir değer değil %5-12 aralığında bir değer kalacaktır.

Maliyetleri açısından daha başarılı bir sisteme sahip olduğu gözükse ABD'nin değer zinciri şu şekildedir.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup> Lone Riisgard and Nikolaus Hammer, "Organised Labour and the Social Regulation of Global Value Chains", DIIS Working Paper 2008:09, Danish Institute for International Studies (DIIS), 2008, Copenhagen.

Tablo-29: KESME ÇİÇEK DEĞER ZİNCİRİ



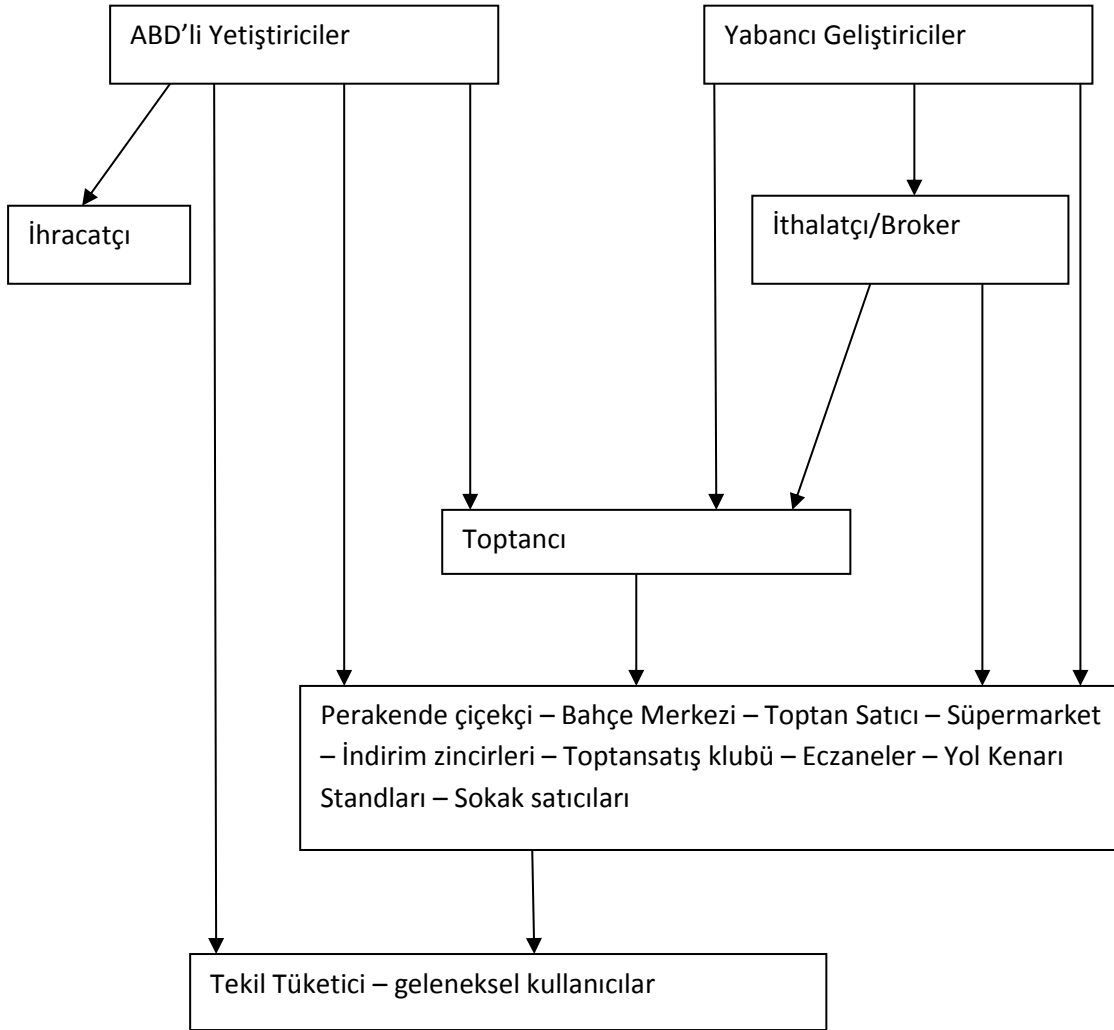
Entegre edilebilir

Kaynak: Riisgaard, Lone and Nikolaus Hammer. 'Organised Labour and the Social Regulation of Global Value Chains'. DIIS Working Paper 2008:09, Danish Institute for International Studies (DIIS). 2008. Copenhagen.

Bu tip örgütlenmelerin sağlanmasında TR90 Bölgesini ilgilendiren temel konu çapraz entegrasyonu nasıl sağlayabileceğidir. Bunun en temel saç ayaklarını oluşturması gereken 3 unsur vardır: yerel katılım(halk-çiftçilerin) isteği, genellikle uzun seneler alan sektörün oturmuşluğu-mevcudiyet ispatı kısmını artık geride bıraktığını gösterir boyutlara erişmiş olması, politik iradenin desteği. Bu tip bir zincire dahil olunabilmesi kişilere bağlı geçici politikalarla mümkün değildir. Çünkü en başta üretilmek istenen malın niteliği gereği uzun vade kar beklentisi olan bir sektördür. Çalışmada ABD'nin dayanıksız tüketim mallarındaki nakliye ağına daha az maliyetle ve karla çalışabildiğini söylenmişti. ABD'nin kesme çiçek sektöründeki dağıtım kanallarını inceleyecek olursak:<sup>90</sup>

<sup>90</sup> Okun vd., a.g.m., s.9

Tablo-30: ABD Kesme Çiçek Piyasası

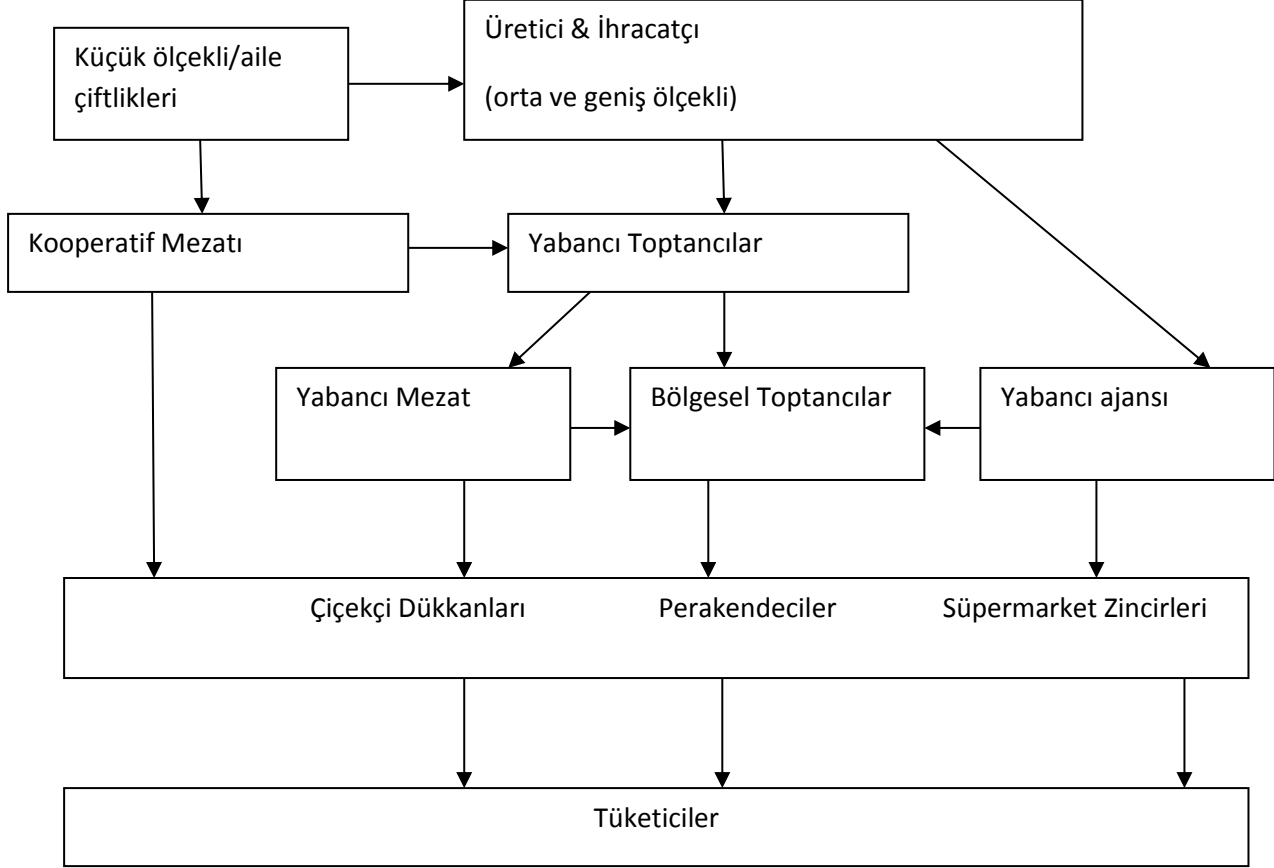


ABD'deki yerel üreticiler dışında tüketiciye direkt ulaşım gözükmemektedir. Ancak yerel üreticilerin de grafikte verilmediği halde direkt olarak tüketiciye ulaşımı internet kullanımının yaygınlaşmasıyla artmış olsa bile az bir değer iştiler etmektedir. Asıl nokta şudur ki araçlar bulunsa bile bu maliyet indirgemelerini sağlayan faktörün genel ekonomik durumla ilgili olmasıdır. Yani kesme çiçek sektörüne ilişkin özel bir sistemin geliştirilmesinden değil ülkede petrol fiyatlarının karşılaştırılan ülkelere göre daha ucuz olması gibi makroekonomik nedenlerden kaynakladığı rahatlıkla söylenebilir.

Kolombiya Çiçek Üreticileri Birliği'ne göre ABD'nin tabloda gözükten ithalatının en büyük kısmını gerçekleştiren Kolombiya'da yaklaşık 40 firmanın 50 hektardan büyük alanlarda ihracatın %50'sini gerçekleştirdiği bilinmektedir.

Antalya'nın gerçekleştirdiği ihracatın %84'ü toptancılara olmakla birlikte süpermarket zincirlerine ve mezatlara giden paylar küçük miktarlarda kalmaktadır.<sup>91</sup> Aşağıdaki tabloda Antalya'dan tüketiciye kesme çiçeğin nasıl ulaştığını görebiliriz<sup>92</sup>:

Tablo-31: Antalya'daki Kesme Çiçek Pazarlama Kanalları



İhracatta kalite açısından problemlerle karşılaştığı için miktar daha kısıtlı kalmaktadır. Bunun nedenlerinden biri de elbette lojistik imkanlarının sınırlı oluşudur. Havayolu taşımacılığının pahalı olması sonucu TIR ile gerçekleştirilen taşımacılık kaliteye zarar vermektedir. Aslında burada sunulabilecek bir öneri hem Türkiye hem de TR90 Bölgesi için faydalı olacağı aşikar olan uluslararası standartlarda bir mezatın Antalya'da kurulması gerekliliğidir.

Dağıtım kanallarına ilişkin olarak TR90 Bölgesinde gelişmesi muhtemel sektör için söylenebilecek önemli bir husus da küçük üretici (eğer model uygulanırsa sözleşmeli

<sup>91</sup> Kendirli ve Çakmak, a.g.m., s.7

<sup>92</sup> Demiryürek, a.g.m., s.20

çiftçiler dahi) dağıtım kanalında örneklenen örgütlenmeler doğrultusunda toptancının insafına bırakılmamalıdır. Bu nedenle süpermarketlere yapılacak doğrudan satışlar fayda saplayabilir. Bir diğer daha sağlıklı gözükten yol ise iyi işleyen mezatların kurulması olacaktır. İstanbul'da Nakkaştepe'de kurulan mezat bu anlamda iyi bir örnek oluşturmaktadır.

Bu dağıtım kanallarının yanı sıra pazarlama anlamında öne çıkan bir diğer konu da internet üzerinden yapılan satışlardır. Perakende anlamında bakıldığında eski zamanlara göre bir çok muadil olmayan üründe de olduğu gibi yerinde satışlar adrese teslim özelliği içermediğinden git gide Pazar payı kaybeder hale gelmiştir. Özellikle de çiçek gibi daha çok hediye olarak gönderilen dayanıksız tüketim mallarında internet üzerinden siparişler ilerleyen zamanlarda da paylarını arttıracak gibidir. Üreticiler için dahi toptan satış yapmaları halinde aynı durum geçerlidir. Zira iyi bir online sistemle hem başlangıç aşamasında adlarını duyurmuş olmak hem de ilerleyen süreçte siparişlerini daha geniş coğrafyalardan edinebilmek lehlerine olacaktır. Kurulacak üretim metodu, sistemi ve üretilen ürün türü ne olursa olsun etkin bir online pazarlama günümüzde olmaz hale gelmiştir.

Kooperatifleşme TR90 Bölgesinde küçük ölçekli üretim modeli seçilmesi halinde faydalı olabilecek bir metottur. Başlangıç açısından bu çalışma boyunca verilmesi gereken sabit maliyet desteğinin yanı sıra işleyen sektöre de işletme sermayesi sağlayabilmesi açısından kooperatifler faydalı olabilir. Küçük ölçekli işletmelerin bankalar veya benzeri finansal kuruluşlar yerine bir takım avantajları ve anlaşmaları nedeniyle daha ucuza kredi sağlayabilen kooperatifleri seçmesi doğaldır. Halihazırda Türkiye'de işlemekte olan birkaç büyük kooperatiften biri olan SS Flora'nın verilerine göre son 5 yılda kooperatifin üreticilere sağladığı kredi miktarları aşağıdaki gibidir.<sup>93</sup>

*Tablo-32: Örnek Kooperatif ( SS Flora) Satış Rakamları*

YIL	MİKTAR (TL)
2006	3.163.866,08
2007	4.118.901,78
2008	4.083.637,39
2009	5.282.553,00
2010	7.618.216,00

Bu tarz birliklerin önemi daha önce belirtildiği üzere küçük işletmelerin ürünlerini Pazara çıkartmaları, bu sırada bireysel olarak katlanmaya kalktıklarında karşılaşacakları lojistik maliyetlerinden çok daha azına katlanmaları ve dönemsel dalgalanmalarda işletme sermayesi alabilmek amacıyla başvurabilecekleri en uygun kredi mercileri olmaları açısından göz ardı edilemez. Örgütlenmelerdeki işlem maliyetleri açısından ise yine bu çalışmanın öngörüsüne göre küçük ölçekli (sadece veya büyük çoğunlukla TR90 Bölgesini hedefleyen üretimlerde) örgütlenmeler için optimal gider seviyelerine sahip olacaktır.

<sup>93</sup> <http://www.ssflora.com/hakkimizda.swf> (E.T: 26.03.2012)



## 5.SONUÇ

Sektöre ilişkin genel bir sorun işletmelerin daha çok küçük aile işletmeleri şeklinde örgütlenmeleri nedeniyle verimliliklerinin düşük olmasıdır. TR90 Bölgesinde kurulması muhtemel bir sektörün de başlangıç aşamasında hedef olarak belirleyeceği üretim biçiminde de küçük aile işletmeleri olursa, başlangıçtaki uzmanlaşma eksikliği de göz önüne alındığında ilk yıllar için önemli verim kayıplarına neden olabilir. Bu durum da sektörün tutunma aşamasında yok olmasını sağlayabilir.

Özellikle de ısıtma maliyetleri açısından ölçek ekonomisinden faydalanabilme olanağı, sabit yatırımı yüksek, teknoloji yoğun merkezlerin oluşturulmasına bağlıdır. TR90 Bölgesi bu anlamda yoğun bir kesme çiçek yetiştiriciliği üretimine girerse ısıtma maliyetleri halihazırda üretimin yoğun olduğu tüm Türkiye'deki önde gelen bölgelerin ortalamasından daha yüksek olacaktır. Çalışmada defaatle belirtildiği üzere TR90 Bölgesi için toplulaştırılmış bir model kesme çiçek üretiminde daha verimli olacaktır.

Organize Tarım alanları Türkiye'de eksikliği çekilen ve kısa vadede giderilmesi zor gözüken yapısal bir sorundur. TR90 Bölgesi açısından coğrafi koşullar nedeniyle eğimi çok az olan arazi bulma konusunda sıkıntılar yaşanmaktadır. Var olan arazilerin büyük çoğunluğunun özel mülkiyete tabi olduğunu ve dolayısıyla toplulaştırma yapılmak istense de araziler fiziken bölüneceği için bu olasılık da pek mümkün gözükmemektedir. Kalan kamu arazilerinin de yine çoğunluğu tahsisli haldedir. Bu durumda açıkça söylenebilir ki; kalan alanların tahsisi ancak yöresel iradeden ziyade ulusal bir politika seçimi ile büyük ölçekli yabancı yatırımlara açılabilir. En verimli yöntem olarak gözükmesine rağmen bu yöntem ciddi bir siyasi irade gerektirmektedir. Elbette bu kararın alınmasından evvel, kapsamı bu çalışmayı aşan nitelikte bir değerlendirme yapılarak diğer sektörlerle karşılaştırmalı üstünlük analizleri yapılmalıdır.

Türkiye'nin ihracata yönelik yaşadığı en temel problemlerden birisi ürün çeşitliliğinin az olmasıdır. Açık ara ihracat alanında lider olan karanfil dışındaki üretimler istenilen düzeyde değildir. Bu durum gelen farklı siparişleri karşılayamama neticesinde Pazar kaybına neden olmaktadır. Aslında farklı türler üretiliyor olsalar bile ihracat boyutunda üretime konu olamadıkları için yurtiçi tüketimde kullanılmaktadırlar. TR90 Bölgesi açısından konunun değerlendirmesi farklı olacaktır. Şöyle ki: eğer ihracat temelli büyük çaplı yatırım hedeflenecekse üretim çeşitliliği önemli olacaktır. Eğer yurtiçinde bir üretim hedefleniyorsa küçük çaplı işletmelerde yapılan çeşitlemeler sadece pazarlama alanında bir takım faydalar sağlayacaktır. Sadece TR90 Bölge içi tüketime yönelik yapılacak üretimler ise çeşitleme açısından zaten küçük ölçekli olacakları için göz ardı edilebilir düzeydedir. Bu çalışmada önerilen üretim çeşitlerinden birisi de aranjmanda kullanılan yeşilliklerin TR90 Bölgesinde üretimiydi. Gerek doğal koşulların daha uygun olması, gerek

bu bitkilerin açık alanda üretimlerinin daha olanaklı olması, gerek kesme çiçek üretiminde olduğu kadar düz bir arazi yapısı gerektirmemesi, gerek halihazırda emek-yoğun bir üretim modülüne sahip olan süs bitkileri yetiştiriciliği alanında eğimli arazide üretimi yapılan yeşilliklerin maliyetlerde işçiliği çok fazla arttırmaması, gerekse bölgenin coğrafyası açısından gerekli alanların daha fazla eğime katlanabilme neticesinde atıl alanlardan ve iç kesimlerden seçilebilmesi sebepleriyle yeşillik üretimi açısından TR90 Bölgesinin önemli bir potansiyel içerdiği söylenebilir.

Mezatlara azlığı ve çoğu teknoloji kaynaklı yapısal eksikliklerinin bulunması Türkiye kesme çiçek yetiştiriciliği açısından hala bir problem olarak durmaktadır. Bölgeye en yakın mezar Samsun'dadır. Eğer bölgede kesme çiçek üretimi düşünülüyorsa mutlaka bir mezar oluşturulmalıdır. Eğer üretim küçük-aile işletmeleri şeklinde olacak ise de bu mezarlara katılım mutlak suretle kooperatifleşme yoluyla sağlanmalıdır. Aksi halde pazarlama ve ulaşım temelli pazarlama giderleri açısından küçük üreticilerin ayakta durması zoe gözükmemektedir.

Enerji maliyetleri dışa bağımlı bir ülke olan Türkiye açısından diğer sektörlerde olduğu gibi bu sektörde de önemli yer tutmaktadır. TR90 Bölgesinde ise daha önceleri de belirtildiği üzere ısıtma maliyetleri, özellikle kültür üretimi yapılacaksa daha fazla olacaktır. Bu açıdan enerji maliyetlerini işletmeler için düşüren bir politika ancak ulusal kararlarla alınabilir. Bunun dışında TR90 Bölgesinde bu maliyetlerle baş edebilmenin yolu çok çeşitli, ihracat odaklı ve büyük yatırımlar gereken projelerden geçmektedir.

Ulaşım açısından lojistik bölümünde çeşitli olasılıklar değerlendirilmiştir. TR90 Bölgesi karayolu taşımacılığı açısından iyi bir yol ağına sahiptir. Ancak bu yol ağı sadece kıyı kesimle sınırlıdır. İç kesimlere yönelik tünel çalışmaları 2012 itibarıyla devam etmektedir. Bölge içi ve bölgeler arası ulaşım açısından karayolu bağlantıları itibarıyla uzun vadede ciddi bir sıkıntı gözükmemektedir. Ancak bölgenin demiryolu bağlantısı umut vadeden çalışmalar ve fizibiliteler yapılsa da henüz somut bir çıktıya sahip değildir. Deniz yolu açısından en aktif liman olan Trabzon limanı da dahil olmak üzere bu tür dayanıksız tüketim mallarının ulaşımının zamanında sağlanabilmesi pek mümkün gözükmemektedir. Uçak seferleri açısından yaşanan handicap yurtiçi direkt seferler iyi bir seviyeye ulaşmışken yurtdışı direkt seferlerin yok denecek kadar az olmasıdır. Özel günlerde İstanbul, Ankara aktarmalı uçaklarla maliyeti yüksek bir şekilde idareten sevkiyatlar gerçekleştirilebilir. Sonuç olarak yurtiçi üretim hedeflemesinde bir engel gözükmemekle beraber; ihracat hedefli bir üretim modelinde en yakın Rusya Pazarına ulaşım için taşıma bedellerini makul seviyelere indirgeyebilecek düzeyde bir üretim gerekmektedir. Bunun dışında ileriki yıllarda daha aktif olmasını beklenen Trabzon-Sochi bağlantısında gerekli düzenlemelerin yapılmasında yetkili idarelerin kolaylaştırıcı bir işlev görmeleri gerekir.

İslahatçı hakları açısından yapılan düzenlemelere özellikle de büyük çaplı üretimlerde dikkat etmek gerekir. TR90 Bölgesi açısından ıslahatçı hakları içerisinde kamu kuruluşlarının ek bedel ödemedi getirtebildiği ithal tohumlar ilk yıllarda (eğer yapılırsa)

gerçekleştirilecek Ar-Ge çalışmaları açısından ve/veya küçük üreticilere teşvik olarak dağıtılacak olan üretim materyalleri olarak önemlidir.

Pazarlama Hollanda'nın re-exportçu örneğinde olduğu üzere belki de en önemli alandır. Pazarlama sistemleri açısından çeşitli desteklerden de faydalanan Türkiye'deki üreticiler yoğunluğu son 5-6 yıl olmak üzere son 20 yılda önemli gelişmeler kaydetmiştir. Kuzey Pazarlarına yönelim bunun açık örneğidir. TR90 Bölgesi açısından pazarlamanın güncel isteklere cevap verebilir teknolojiyle donanmış olması birinci şarttır. Online siparişler de bu alanın en belirgin örneğidir. Tanıtım açısından da küçük üreticilerle başlanan bir üretim olsa dahi kooperatifleşme bir araya getirilen üreticilerden pazarlama alanında kullanılmak üzere aidatlar dışında ayrıca bir ücret toplanması yerinde olacaktır. Bu aidatların eş finansman olarak kullanılacağı projelerle alınabilecek destekler sonucunda ödenen bedeli nazaran çok daha fazla reklam yapabileme imkanı sağlanabilir.

Çalıştırılacak işgücünün kalifiyeliği özellikle de başlangıç aşamasından tüm firmalarda sorun teşkil ederken; ya her yıl düzenli bir şekilde tekrar eden mevsimsel işçiliklerle ya da ailelerin zamanla işte uzmanlaşmaları yoluyla aşılabilmektedir. TR90 Bölgesinde de ihracat odaklı üretim modelleri söz konusu olduğunda mutlaka meslek liselerinde 'Süs Bitkileri Yetiştiriciliği' bölümü açılmalıdır. Bu bölümler açılırken ise sayıları kısıtlı tutulup buradan çıkanların daha az rekabetle karşılaşması nedeniyle özendirilmelidir. Bunun dışında küçük çaplı üreticilerin organizasyonu bu kesime verilebilecek eğitimler için en önemli husustur. Bu organizasyonun ve devamında gerçekleştirilecek her türlü faaliyetin en basit yolu örgütlenmeden geçtiği için kooperatifleşme bir başka önemli fonksiyonuyla ön plana çıkmaktadır.

## KAYNAKÇA

ANŞİN Rahim ve TERZİOĞLU Salih, ‘‘Trabzon, Rize, Artvin Yörelerinde Bulunan Doğal ve Egzotik Tırmanıcı Bitkiler’’.

Antalya Öncelikli Sektörlerin Stratejik Taraması, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Ülke Ofisi Taslak Nihai Raporu, Kasım 2010.

BABADOĞAN, Gülay, ‘‘Kesme Çiçek’’, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2005.

BARIŞ Mehmet Emin ve USLU Aysel, ‘‘Cut Flower Production and Marketing in Turkey’’, African Journal of Agriculture Research, S:9 (2009), s.765-771.

BAY, Gülşen, ‘‘Süs Bitkileri Sektör Raporu’’, Orta Anadolu İhracatçılar Birliği Sektör Raporları, 2011.

DEMİRYÜREK, Kürşat, ‘‘Assesment Study on Effectiveness of Vocational Training and Extension Services in Antalya Region’’, 2011.

DENİZ Bülent ve ŞİRİN Uğur, ‘‘Samson Dağı Bitki Örtüsünün Otsu Karakterdeki Bazı Örneklerinden Peyzaj Mimarlığı Uygulamalarında Yararlanma Olanaklarının İrdelenmesi’’, ADÜ Ziraat Fakültesi Dergisi, S:2 (2005).

DIAMOND, Jared, Tüfek Mikrop ve Çelik(21.Baskı), (Ü. İnce, Çev.), Tübitak Popüler Bilim Kitapları, Ankara 2010.

Eco-Labels For Cut Flowers, OECD Trade Policy Studies: Environmental Requirements and Market Access, Bölüm 17., s.231-237.

Ethiopia National Strategy Team, ‘‘Growing Out of Poverty: A Strategic Direction in the Agricultural Sector of Ethiopia’’.

GÜRSAN, Kamil vd., Bitkisel Üretim Özel İhtisas Komisyonu Süs Bitkileri Alt Komisyon Raporu, DPT, Ankara, 2001.

<http://www.agaclar.net/forum/soganli-ve-yumrulu-bitkiler/9972.htm> (E.T: 25.02.2012).

<http://www.atso.org.tr/detay/2/3/3/1941/2-kesme-cicek-sektoru-calistayi-yapildi.html> (E.T: 02.03.2012).

<http://www.bahcebitkileri.org/wp-content/uploads/2011/10/Sus-Bitkileri-1.pdf> (E.T: 25.02.2012).

[http://www.dfid.gov.uk/R4D/pdf/outputs/mis\\_spc/r8077a.pdf](http://www.dfid.gov.uk/R4D/pdf/outputs/mis_spc/r8077a.pdf) (E.T: 25.03.2012).

[http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-\(PDF\)](http://www.docstoc.com/docs/111887019/Floral-industry-(PDF)) (E.T: 05.03.2012).

<http://www.fao.org/docrep/005/ac452e/ac452e04.htm> (E.T: 14.03.2012).

<http://www.floraplus.net/content/turkiye%E2%80%99de-sus-bitkileri-uretimi%E2%80%A6>.

<http://www.gunhaber.com.tr/haber/Turk-insaninin-cicek-tuketimi-yillik-3-dolara-yukseldi/362137> (E.T: 18.03.2012).

<http://www.haberler.com/cicekciler-ukrayna-ya-cikarma-yapiyor-hedef-7-haberi/> (E.T: 04.03.2012).

[http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=s%C3%BCs%20bi%CC%87tki%CC%87leri%CC%87%20C3%A7o%C4%9Faltim%20materyalleri%CC%87%20i%CC%87le%20kesme%20C3%A7i%CC%87%20C3%A7ek%20i%CC%87thalat%20uygulama%20genelgesi%CC%87nelgesi%CC%87&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.tugem.gov.tr%2Fgenelgeler%2Fsus\\_bitkileri2011-3.doc&ei=KFhGT\\_6sJsefOuzW6PwN&usg=AFQjCNF9tw2iK\\_p\\_WJYHNSmKc5NyVPUH9A&cad=rja](http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=s%C3%BCs%20bi%CC%87tki%CC%87leri%CC%87%20C3%A7o%C4%9Faltim%20materyalleri%CC%87%20i%CC%87le%20kesme%20C3%A7i%CC%87%20C3%A7ek%20i%CC%87thalat%20uygulama%20genelgesi%CC%87nelgesi%CC%87&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.tugem.gov.tr%2Fgenelgeler%2Fsus_bitkileri2011-3.doc&ei=KFhGT_6sJsefOuzW6PwN&usg=AFQjCNF9tw2iK_p_WJYHNSmKc5NyVPUH9A&cad=rja) (E.T: 14.03.2012).

[http://www.hanacicek.com/Default.aspx?pageID=50\\_](http://www.hanacicek.com/Default.aspx?pageID=50_)(E.T:25.01.2012)\_

<http://www.ispartanews.com/haber/1445-kesme-cicek-uretimi-tehlikede.html> (E.T: 18.03.2012).

[http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=53&Itemid=77](http://www.maviladinfidan.com/index.php?option=com_content&task=view&id=53&Itemid=77) (E.T:25.02.2012)\_

<http://www.sabah.com.tr/Ekonomi/2012/02/14/cicekciden-sevgiliye-fiyat-darbesi> (E.T: 18.03.2012)\_

<http://www.sabah.com.tr/Yasam/2012/03/12/negev-colu-costu> (E.T: 27.03.2012)\_

<http://www.ssflora.com/hakkimizda.swf> (E.T: 26.03.2012)\_

<http://suite101.com/article/colombias-top-imports-exports-2008-a158581> (E.T: 11.03.2012)\_

[http://www.susbitkileri.org.tr/tr/istatistikler\\_](http://www.susbitkileri.org.tr/tr/istatistikler_)(E.T: 19.03.2012)\_

<http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf> (E.T:17.03.2012).

<http://www.webtesin.com/orkide-cicegi-nerede-yetisir.html> (E.T: 04.02.2012).

KARAGÜZEL, Osman vd., ‘‘Süs Bitkileri Üretimnin Bugünkü Durumu, Geliştirilme Olanakları ve Hedefleri, [http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/e915db6326b6fb6\\_ek.pdf](http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/e915db6326b6fb6_ek.pdf) (E.T: 21.01.2012).

KENDİRLİ Berna ve ÇAKMAK Belgin, ‘‘Economics of Cut flower Production in Greenhouses: Case Study From Turkey’’, Agricultural Journal, S:4, 2007, s.499-502.

Kesme Çiçek Sektör Raporu, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Antalya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, 2009.

LOWE, Jack, DOVE-EDWIN vd., ‘‘Strategic Alliances: Win-Win Opportunities Breakout Series 3: Building Markets ’’, 2007, s.1.

OKUN, Deanna Tanner vd., ‘‘United States International Trade Comission Report’’, 2003.

Peter J.BATT, J.Peter, "Strategic Lessons to Emerge from an Analysis of Selected Flower Export Nations" Journal of International Food and Agribusiness Marketing, Böl. 11, No. 3, 2000.

"The Impacts of Private Standards on Global Value Chains", International Trade Centre, 2011.

Lone Riisgard and Nikolaus Hammer, "Organised Labour and the Social Regulation of Global Value Chains", DIIS Working Paper 2008:09, Danish Institute for International Studies (DIIS), 2008, Copenhagen.

VEGA, Henry, "The Transportation Costs of Fresh Flowers: A Comparison between Ecuador and Major Exporting Countries", IDB, 2008.