

altın tohumlar

katma değerli tarım



NASIL YABAN MERSİNİ YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

E K İ M 2 0 2 4



NASIL MAVİYEMİŞ (YABAN MERSİNİ) YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

Açılış Konuşması



Ahmet Bülent KASAP

İSTİB Meclis Başkanı

Moderatör



İsmail ŞEN

İSTİB Genel Sekreter
Yardımcısı

ONLINE



31.10.2024 Perşembe - 14.30

Konuşmacılar



Doç. Dr. Nafiye ÜNAL

Akdeniz Üniversitesi, Ziraat Fakültesi,
Bahçe Bitkileri Bölümü



Yük. Ziraat Müh. Fatih ERBAŞ

Atatürk Bahçe Kültürleri
Merkez Araştırma Enstitüsü



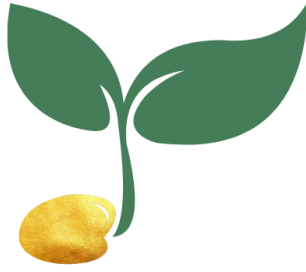
Mehmet ÇİÇEK

Maviyemiş Yetiştiricisi / Oragno Farm



Levent SARILGAN

Maviyemiş Yetiştiricisi / Alova Farm



altın tohumlar

katma değerli tarım

NASIL
YABAN MERSİNİ
YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

E K İ M 2 0 2 4

İstanbul Ticaret Borsası Yayınları

ALTIN TOHUMLAR PROJESİ
“NASIL YABAN MERSİNİ YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?”

ISBN: 978-625-95091-7-4

Genel Koordinatör
Şule Karadeniz

Yayın Yönetmeni
İsmail Şen

Yayın Kurulu:
**Ahmet Yirmibeşoğlu, Aleyna Satu Yurtseven,
Erkan Çelik, Hakan Kopuz, Sebahattin Özkurt,
Şeyda Soykan, Yunus Emre Çilliogđlu**

Tasarım
Gökhan Yıldırım

E-Kitap

Ekim 2024



İÇİNDEKİLER

BAŞKAN SUNUŞ 7

ALTIN TOHUMLAR PROJESİ 8

Ahmet Bülent Kasap
İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı 10

Doç. Dr. Nafiye Ünal
Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü
Öğretim Üyesi 13

Fatih Erbaş
Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü
Yüksek Ziraat Mühendisi 19

Mehmet Çiçek
Yaban Mersini Yetiştiricisi 22

Levent Sarılğan
Yaban Mersini Üreticisi 29

SORU - CEVAP 34

BASIN YANSIMALARI 58



TOPLANTILARIMIZI **QR KODLARI** OKUTARAK İZLEYEBİLİRSİNİZ.



NASIL **BADEM**
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL **ANTEP**
FİŐTİĐİ YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL **CEVİZ**
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
YABAN MERSİNİ
YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

BAŞKAN SUNUŞ



Tarımsal üretim, yerleşik hayata geçilmesi dâhil, tarih boyunca toplumların ekonomik ve sosyal kurum ve kurallarını belirleyen faktörlerden biri olmuştur. Bugün yaşadığımız dünyanın temelleri, daha doğrusu tohumları tarımla atılmıştır. Yani tarım sadece insanların gıda ihtiyacını karşılamaz, aynı zamanda uygarlığımızın yükseldiği zemini de oluşturur.

Tarım aynı zamanda, savunmayla birlikte, binlerce yıl boyunca teknolojik gelişmenin de en önemli motivasyon kaynağı olagelmıştır. Daha kaliteli ve daha çok ürün almak için geliştirilen teknolojiler kartopu misali büyümüş, tarım dışındaki alanları da etkilemiş, değiştirmiş geliştirmiştir. Tarımsal teknolojiler, özellikle tohum ıslahları, yeni ve daha değerli ürünlerin ortaya çıkmasını da sağlamıştır. Bu değerli ürünler üreticilerine daha çok kazandırmış, refahlarını artırmıştır.

Günümüzde de tarım açısından büyük bir değişiklik yok... Binlerce yıldır olduğu gibi tarım ve gıda yine en stratejik konular... Kaliteli, yüksek katma değerli ve çok tarımsal hâsıla elde eden toplumlar sürdürülebilir refaha diğerlerinden daha yakındır...

Bu düşüncelerle, İstanbul Ticaret Borsası olarak “Altın Tohumlar Projesi” başlattık. Bu projeyi hayata geçirirken, Türk tarımının gelişimine katkı sağlamayı, verimli ve etkin tarımsal üretimi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Bu kitap, Altın Tohumlar serisinin dördüncü toplantısının sonuçlarını içeriyor ve yaban mersini üretimi konusunda temel bilgileri edinmek isteyenlere yardımcı olmayı hedefliyor.

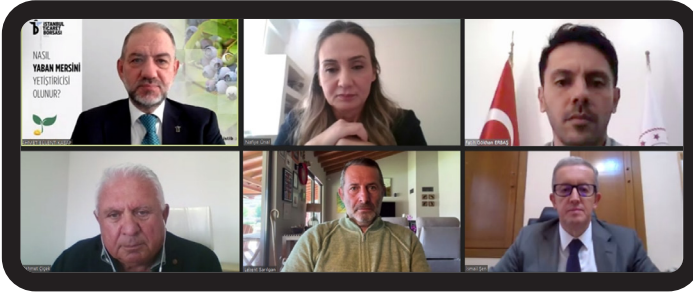
Sektörlerimize, iş dünyamıza, ülkemize ve milletimize hayırlı olması dileklerimizle “Nasıl Yaban Mersini Yetiştiricisi Olunur?” başlıklı toplantımızın sonuçlarını ilginize sunuyoruz.

ALİ KOPUZ

İSTİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TOPLANTI ADI ALTIN TOUMLAR PROJESİ NASIL YABAN MERSİNİ YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

TOPLANTI TARİHİ 31 EKİM 2024 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı

MODERATÖR

İsmail Şen, İstanbul Ticaret Borsası Genel Sekreter Yardımcısı

KATILIMCILAR

- **Doç. Dr. Nafiye Ünal**
Akdeniz Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Bahçe Bitkileri Bölümü
- **Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş**
Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü
- **Mehmet Çiçek**
Yaban Mersini Yetiştiricisi / Oragno Farm
- **Levent Sarılgan**
Yaban Mersini Yetiştiricisi / Alova Farm

Moderatör İsmail Şen: Bugün İstanbul Ticaret Borsasının kaliteli ve katma değerli tarımsal ürünlerin ekiminin yaygınlaştırılması ve bu ürünlerin katma değerli bir şekilde hem iç hem de dünya piyasasına ulaştırılması ile ilgili bir çeşit beyin fırtınası yaptığımız “Altın Tohumlar” projemizin 4’üncüsüyle beraberiz.

Yaygın olarak “Yaban Mersini” olarak bilinen ama son dönemde “Maviyemiş” olarak adlandırılan ürünü ele alacağız. Katılımcılarımızı kısaca tanıtmak istiyorum; Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafiye Ünal, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yük. Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, Yaban Mersini Yetiştiricileri Mehmet Çiçek (Antalya’dan) ve Levent Sarılğan (Bursa’dan) konuklarımız arasında. Ben toplantının açılış konuşmasını yapmak üzere İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Sayın Ahmet Bülent Kasap’a sözü veriyorum.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası
Meclis Başkanı

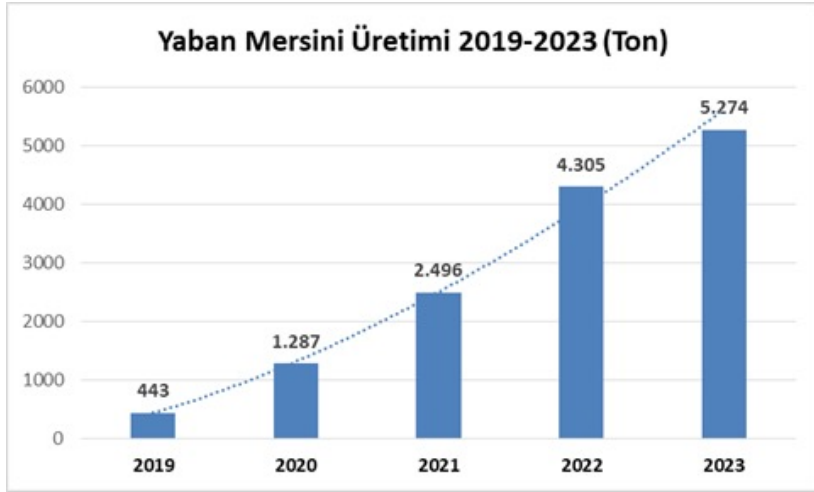
İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Saygıdeğer katılımcılarımız, değerli izleyiciler ve basın mensupları, İstanbul Ticaret Borsasının Türk tarım ve gıda sektörüne katkıda bulunmak amacıyla başlattığı “Altın Tohumlar” toplantılarımızın bir yenisine daha hoş geldiniz. Bildiğiniz gibi, bugünkü toplantımızı, “Nasıl Yaban Mersini Yetiştiricisi Olunur” başlığı ile düzenliyoruz.

Gıda sektörünün hızla büyüdüğü ve tarımsal üretimin öneminin her geçen gün arttığı bir dönemden geçiyoruz. Bu bağlamda alternatif tarım ürünlerine yönelmek, hem ülkemizin tarımsal çeşitliliğini zenginleştiriyor hem de yeni iş olanakları yaratarak ekonomiye katkı sağlıyor. Yaban Mersini de son yıllarda ülkemizde oldukça popüler hale gelen ve yüksek ihracat potansiyeli taşıyan bir tarım ürünü. Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde ‘likapa’, ‘ligarba’, ‘ayı üzümü’, ‘morsivit’, ‘çalı çileği’, ‘Trabzon çayı’ olarak adlandırılıyor ve bunların birçoğu da sanırım Yaban Mersini değil. Bu nedenle son zamanlarda İngiltere'deki adı olan ‘Blueberry’ (buluberi) den ilhamla “Mavi Yemiş” olarak adlandırılmaya başlandı. Hem akademik çevreler, hem de Tarım ve Orman Bakanlığı hem de TÜİK, Maviyemiş ismini kullanıyor. Ancak Türk Dil Kurumunun sözlüğüne henüz girmemiş. Değerli hocamız bizi bu konuda aydınlatacaktır...

Peki, Yaban Mersini neden son zamanlarda yaygınlaştı? Çünkü Yaban mersini, birçok gıda endüstrisinde farklı şekillerde değerlendiriliyor. Taze meyve olarak kullanımının dışında; Kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, süt ve süt ürünleri teknolojisi, reçel, marmelat ve konserve sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım yelpazesi söz konusu... Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafik alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu. Talebin yüksekliği nedeniyle dünyadaki ekim alanları ve üretim miktarı sürekli artıyor. Ülkemizde de gerek ekonomik değeri gerekse iç ve dış piyasadaki talebi nedeniyle üreticilerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Henüz dünya çapında yüksek miktarlarda üretim yapan ülkelerle karşılaştırıldığında mütevazı bir üretime sahibiz. Yine de son yıllarda Türkiye’de Yaban Mersini üretiminde dikkate değer bir artış yaşanmakta. TÜİK’in verilerine göre yaban mersini üretimi 2019’dan bu yana 10 kattan fazla artmış durumda. Grafikte son 5 yılın üretim rakamlarını görüyorsunuz...

Grafik: Türkiye Yaban Mersini Üretimi (2019-2023)



2019 yılında 443 ton olan üretimimiz 2023 yılında 5.274 tonlara ulaşmış durumda. Görüldüğü üzere, üretim artışı oldukça hızlı seyrediyor.

Tarım ekonomisinde bildiğiniz gibi “talep yoksa arz olmaz”. Bu yüksek ülkemizdeki talebin artmasına paralel olarak üretim ve yatırımların geliştiğini de gösteriyor. 2023 yılı baz alındığında Türkiye’de 3,2 milyon dolarlık yaban mersini ihraç edilmiş.

Bunun yanı sıra, işlenmiş yaban mersini ürünleri özellikle meyve suyu ihracatı 1,7 milyon dolarlık bir paya sahip. Ancak ambalajlı olarak ihracatımız ise sadece 9 bin dolar seviyelerinde. Ürüne katma değer kazandıran en önemli faktörlerden biri ambalajdır. Bu nedenle konuşmacılarımız sadece yetiştiricilik değil katma değerli ihracat hakkında da görüşlerini paylaşırlarsa sevinirim.

Geçtiğimiz toplantılarda Antep fıstığı, badem ve ceviz gibi kıymetli ürünlerimizi konuşurken uzmanlarımız verimliliğin önemine dikkat çekmişti. FAO’nun 2022 yılı verilerine göre küresel yaban mersini verimi hektarda 7.064 kg olarak hesaplanıyor. Türkiye’de durum nedir? Bu konuda değerli akademisyenimiz ve yetiştiricilerimizin paylaşacağı verileri merakla bekliyorum. Ben sözü misafirlerimize bırakmadan önce, toplantımızın tüm paydaşlar için faydalı olmasını temenni ediyorum. Bu düşüncelerle, toplantımıza katılan siz değerli konuşmacılarımıza ve dinleyicilerimize bir kez daha hoş geldiniz diyorum.

İsmail Şen: Başkanım, teşekkür ederiz. İlk sözü bizlere genel bir çerçeve çizmesi için Nafiye Hocam’a vermek istiyorum. Yaban mersini veya maviyemiş nedir? Nerelerde yetişir? Kullanım alanları nelerdir? Dünya ile kıyaslandığında Türkiye’de verimlilik ne durumdadır?

Doç. Dr. Nafiye Ünal

Akdeniz Üniversitesi Ziraat
Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü
Öğretim Üyesi



**Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü
Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafiye Ünal**

Öncelikle bu programı düzenlediğiniz için herkese teşekkür ediyorum. Sadece ülkemiz özelinde değil, dünyada da katma değeri yüksek, üretimi de her geçen gün artan bir meyve türünü gündeme getirdiniz. Sayın Ahmet Bülent Kasap'ın ifade ettiği gibi son dönemde maviyemiş olarak adlandırılıyor.

Dünyada her yıl gittikçe artan bir üretim söz konusu. Üzümsü bir meyve türü ve şuan özellikle üzümsü meyve ihracat pazarının yaklaşık yüzde 20'sini oluşturuyor. Tüketim pazarı oldukça geniş. FAO'nun rakamlarına baktığımız zaman dinamik bir sektör haline geldiğini görüyoruz. Dünyada yaklaşık 1.3 milyon tonluk bir üretim söz konusu. Üretimde Peru, Amerika, Şili, Çin gibi ülkeler başı çekiyor. Yine üretim alanları da bu ülkelere paralel olarak gelişiyor. Ülkemizde de son yıllarda üretim çok arttı. Antalya özelinde bu rakamları irdelemek istiyorum.

Fakat öncesinde tabi yaban mersini dedik. Ancak biz maviyemiş ya da diğer adıyla İngilizce ismi "Blueberry" olarak lanse ediyoruz. Bu şekilde konuşmak istiyorum. Çünkü biz bunu neden yaban mersini olarak adlandırdık ya da halen bu şekilde biliniyor? Oraya değinmek

istiyorum. Normal koşullarda maviyemiş bitkisi tamamen anavatanı Kuzey Amerika olan yani Amerika kökenli bir bitki. Taksonomik olarak baktığımız zaman, bunun familyası, Türkçesi ile “fundagiller” familyası dediğimiz ve cins olarak da “Vaccinium” cinsine ait bir türdür. Dolayısıyla, bu türe ait fakat türleri farklı olan, ülkemizde bazı bitkiler bulunmaktadır. Bunlardan ikisi, biraz önce Meclis Başkanımın da söylediği gibi, “çoban üzümü” ya da “çay üzümü” olarak, özellikle Karadeniz Bölgesi’nde yabani formda bulunan türlerdir. Biz bu bitkileri artık “likapa” veya “yer likapası” olarak da adlandırıyoruz. Ancak ayı üzümü veya yöresel olarak farklı şekillerde de isimlendirilmektedir.

Bunun dışında kültür formunda iki tür daha vardır. Bu türler, yine aynı cinse ve familyaya ait olup, “lingonberry” veya “cranberry” olarak bilinen kırmızı meyveli türlerdir. Bitki yapıları farklı olsa da bunlar da halk arasında yaban mersini olarak adlandırılmaktadır. Dolayısıyla burada bir isim karmaşası yaşanmaktadır. Ayrıca Akdeniz Bölgesi’nde, özellikle “murt” veya “hambeles” olarak bilinen bir bitki daha bulunmaktadır. Bu da yaban mersini adıyla biliniyor. Toplamda bu beş bitki grubu arasında bir isim karmaşası vardır. Bunlar yakın akraba olsalar da aynı tür değillerdir. Yani aynı cinse ve familyaya ait olsalar da taksonomik olarak farklı türlerdir. Bugün konuştuğumuz maviyemiş türü ise Kuzey Amerika kökenlidir ve tamamen “Vaccinium” cinsine aittir. Maviyemiş, Türkiye’de ilk kez 1999 yılında Karadeniz Bölgesi’nde, özellikle Rize’de tanıtılmış ve 2003 yılında meyve vermeye başlamıştır. Ancak 2003’ten bu yana yetiştiriciliği yavaş bir şekilde yapılmaktadır. Çünkü bu bitki, düşük toprak pH isteğine sahiptir. 2009’dan itibaren üretimi artmaya başlamıştır. Bu süreçte yapılan araştırmalar sonucu maviyemişin; çoban üzümü, likapa, çay üzümü, cranberry gibi türlerden farklı olduğu taksonomi açısından saptandı. Araştırmalarda bu konuda çalışan hocalarımız, Tarım Bakanlığı’na başvurarak, 2020 yılında mavi yemişin yaban mersini değil “maviyemiş” veya “blueberry” olarak adlandırılmasını resmî yazılarla bildirdiler. FAO verilerine göre, Türkiye’nin maviyemiş üretim potansiyeli olmasına rağmen, kayıtlarda üretim miktarı sıfır görünmektedir. Oysa Türkiye’de cranberry veya diğer kırmızı meyveli türlerin üretimi, doğadan toplanan vaccinium türlerinden elde edilen yaklaşık 4.000 ton gibi bir rakama ulaşmakta-

dır. Mavi yemiş adı ile bu karmaşanın çözülebileceği ve gelecekte FAO verilerinde gerçek rakamların görülebileceği düşünülmektedir. Yaban mersini ve maviyemiş ayrımının başlamış olmasına rağmen, bazı marketlerde hâlâ yaban mersini olarak geçmektedir. Maviyemiş, normalde ılıman iklim meyvesi olmasına rağmen, son yıllarda sıcak ve subtropikal iklimlere de adapte olabilen çeşitler geliştirilmiştir. Özellikle Antalya gibi sıcak iklime sahip bölgelerde bu bitkinin yetiştiriciliği mümkündür. Eskiden yaprak döken bir bitki olarak bilinirken, günümüzde hem yaprak döken hem de dökmeyen çeşitleri yetiştirilebilmektedir.

İsmail Şen: Hocam, lafınızı keseceğim ama izleyenler açısından bir ricada bulunmak istiyorum. Tropikal, subtropikal gibi terimler yerine, örneğin “Türkiye’nin Antalya, Denizli, Bursa gibi bölgelerinde yetişmesi mümkündür” derseniz, daha anlaşılır olur. Çünkü izleyicilerimizin beklentisi bu yönde.

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Tamam İsmail Bey. Maviyemiş, özellikle son 1-2 yıldır yeni çeşitlerin ülkemize girişi ile birlikte, Türkiye’nin hemen hemen her yerinde yetiştirilebilen bir türdür diyebilirim. Deniz seviyesinden yaklaşık 100 metre rakımdan 1.200 metre rakıma kadar bu bitkiyi çok rahatlıkla yetiştirebiliriz. Dolayısıyla, kıyı bölgelerden yayla bölgelerine ve iç kesimlere kadar yetiştiricilik şansına sahip. Türkiye’de çeşide ulaşılabilirlik anlamında zenginlik mevcuttur. Tabii ki milli çeşit listesinde bulunan çeşitler dışında yabancı çeşitleri de yoğun bir şekilde kullanıyoruz.

İklimsel olarak esnek bir bitki, fakat özellikle yetiştiriciliği sınırlayan iki tane faktör var: “soğuklama isteği” dediğimiz gereksinim, ve toplam pH değeri. Özellikle soğuklama isteği kavramını açıklamak istiyorum. Soğuklama isteği dediğimiz kavram şu: Bitkilerin kışın dinlenmeden çıkabilmesi ve çiçek oluşturabilmesi için belli süreler düşük sıcaklıkta tutulması gerekmektedir. Bu süre, 0 ila 7 derece arasındaki sıcaklıkta geçen süre olarak tanımlanır. Yaban mersini yetiştiriciliğini sınırlandıran en büyük faktör, bu soğuklama süresinin karşılanması gerekliliğidir. Bu gereksinim çeşide göre değişiklik arz eder. Mavi yemişte üç türümüz var: Yüksek boylu mavi yemişler, alçak boylu mavi

yemişler ve tavşan gözü mavi yemişler. Tüm dünyada, özellikle yüksek boylu mavi yemişler ticari olarak yetiştirilmektedir. Türkiye’de de ticari olarak yetiştirilen tür, yüksek boylu mavi yemişlerdir. Bunları da ikiye ayırıyoruz: güney yüksek boylu mavi yemişler ve kuzeyli yüksek boylu mavi yemişler. Özellikle “kuzeyli” dediğimiz, adı üzerinden de anlaşılabilir gibi daha çok soğuşu seven, soğuklama isteği yüksek bitkilerdir. Güneyli yüksek çalı çeşitleri ise daha çok sıcağı seven ve soğuklama isteği düşük çeşitlerdir. Dolayısıyla, üretim planlamamızı bulunduğumuz ekolojiye göre çeşit planlamasına göre yapıyoruz. Yüksek rakımlı bölgelerde iseniz kuzeyli çeşitleri, soğuklama gereksinimi yüksek çeşitleri tercih ediyoruz; sahil bölgelerinde ise daha düşük rakımlı alanlara uygun çeşitleri seçiyoruz.

İsmail Şen: Hocam şunu diyebilir miyiz? Türkiye’nin her bölgesinde yetişebilir ve endüstriyel olarak üretilmesi mümkün olan türlerin birkaç çeşidi vardır. Dolayısıyla rakıma göre de bu türler tercih edilebilir, doğru mudur?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Evet, rakıma göre tercih edilebilir. Biz genellikle bu yüksek çalı tiplerini sofralık olarak yetiştiriyoruz. Ancak sanayilik amaçlı alçak çalı türleri de vardır. Ancak bu türlerin Türkiye’de henüz yetiştiriciliği yapılmıyor. Şu anda Türkiye’de potansiyeli yüksek olan ve yetiştiriciliği yapılanlar yüksek çalı tipleridir. Bunlar da kuzeyli ve güneyli olarak ayrılmaktadır.

İsmail Şen: Saksı yetiştiriciliği çözüm olabilir mi?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Evet. Yetiştiricilik sistemimizde belirleyici faktör toprak seçimidir. Mavi yemiş bitkisi diğer bitki türlerinden farklı olarak çok düşük toprak pH’ı isteğine sahiptir. Genellikle 4,5 ila 5,2 arasında bir toprak pH’ı ister. Bu oldukça asidik bir toprak yapısıdır. 2003 yılında gündeme geldiğinden bu yana üretim, Doğu Karadeniz ve Marmara Bölgesinin bazı kısımlarında yoğunlaşmış ve yayılmamıştır. Bu durumun nedeni, bu bitkinin kuvvetli bir şekilde asidik toprak ihtiyacıdır. Ancak, 2009’dan itibaren hem Türkiye’de hem de dünyada topraksız tarım metodunun mavi yemişte de kullanılmaya başlamasıyla, toprak seçiciliği ortadan kalkarak her türlü alanda bu bitkinin ye-

tiştiriciliği mümkün hale gelmiştir. Tarımsal topraklara baktığımızda genellikle pH değeri 7 ve üzerindedir. Yani alkali yapıda topraktır. Ancak mavi yemişte toprak yetiştiriciliği için önerdiğimiz pH değeri 4,5 ila 5,2 arasında, üst sınır olarak 6,2'dir. 6,2 üzerindeki pH değerlerinde randımanlı bir yetiştiricilik yapamayız.

Türkiye genelinde yetiştiriciliğe uygun olan yöntem, topraksız tarım ve saksıda yapılan yetiştiriciliktir. Bunu nasıl yapıyoruz? pH ayarlı organik veya inorganik substrat karışımları, asidik yapıda torf, kokopit gibi materyaller ile perlit, volkanik tüf, pomza gibi katkı maddeleri kullanıyoruz. Yaklaşık bitki başına 30-35 litrelik saksılarda yetiştiricilik yapmak mümkündür. Bu tarım tekniği, özellikle topraklı tarıma göre çok farklı bir tekniktir. Sulama ve gübreleme uygulamaları, çevresel faktörlere göre ayarlanmalıdır ve teknik bilgi gerektirir. Dolayısıyla topraksız tarım metodu için teknik danışmanlık gerekliliğini çok önemsiyorum. Fertigasyon dediğimiz; sulama ve gübreleme otomasyon üniteleri ile yapılan bir üretim sistemi kullanılır. Bitkiye günlük olarak ne verdiğimiz, drenaj ile ne aldığımız gibi detaylar tamamen kayıt esasına dayalıdır. Kontrollü bir yetiştiricilik olması sayesinde ihracata yönelik üretim yapmak da mümkündür. İhracat standart ürün ister; sert, iri, kaliteli meyve talep eder. Homojen bir bitki besleme ve sulama ile planlanan yetiştiricilik, ihracata yönelik üretimi sağlar.

Son olarak üretimle ilgili önemli bir noktayı vurgulamak istiyorum. Bunun en büyük avantajı, aslında üreticiyi cezbeden en önemli neden, birim alan verimi. Tarımda her zaman birim alan verimini artırmak istiyoruz. Birim alan kazancını artırabilmek için en büyük avantajımız, birim alanda dikilen bitki sayısını artırarak verimi yükseltmek. Böylece aslında alandan tasarruf yapmış oluyoruz. Bunun yanı sıra, kontrollü üretim sağlanabiliyor. Verim anlamında FAO rakamlarına baktığımızda, dünya ortalaması dekara 0,7 ton civarında. Peki, en yüksek verim hangi ülkelerde? Özellikle İspanya karşımıza çıkıyor; dekara yaklaşık 1,4 ton gibi bir verim elde ediyorlar. Bunun dışında Hollanda ve Peru da sırasıyla 1,4, 1,3 ve 1,2 ton verim değerlerine sahip. Özellikle Antalya'yı bu anlamda vurgulamak istiyorum. Antalyada son 4-5 yıldır çok yoğun bir şekilde topraksız üretim yapıyoruz. Yüzde 100 oranında

topraksız üretim yapılan alanlarımızda, üreticilerimizi sık sık ziyaret ediyoruz. Ortalama bir rakam vermek gerekirse, ilk yıldan itibaren dekara 2-3, hatta 4 ton gibi verimler alıyoruz. Bu nedenle verim bazında, FAO ortalaması ile kıyasladığımızda zaten İspanya'nın verimini aşmış durumdayız. Topraksız tarım ve ekolojik üstünlüğümüz sayesinde bu verimi daha da artırabiliyoruz.

Antalya'da topraksız tarım ile elde edilen verim hakkında konuşursak, TÜİK verilerine göre ülke genelinde yaklaşık 5.200 ton gibi bir üretim mevcut. En son 2024 yılı Antalya Tarım ve Orman Müdürlüğü'nden aldığımız resmi istatistiklere göre, sadece Antalya'da 4.668 ton üretim yapılmıştır ve bu üretimin tamamı topraksız tarım ile gerçekleştirilmiştir. Üretim sezonu olarak Mart ayından Ekim ayına kadar süren bir üretim takvimimiz var. Son olarak yeni çeşitlerin gelmesiyle Ocak ve Şubat ayları da eklenerek yaklaşık 8-10 aylık bir üretim sezonuna ulaşılmıştır. Bu durum, ihracat anlamında çok önemli bir potansiyele sahip olduğumuzu gösteriyor. Bu nedenle, hem ekolojik üstünlük sağlama hem de topraksız tarımın verimliliği açısından da önemli bir üretim metodu olduğunu, özellikle Antalya özelinde belirtmek isterim.

İsmail Şen: Çok teşekkür ediyorum. Sayın Başkanım, herhalde bizim yaptığımız Altın Tohumlar toplantıları içinde Nafiye Hocam'ın söyledikleri, en umut verici ve güzel olanları. Başkanım gayet iyi biliyor; toplantılarımızda düşük verimden şikayet ediyoruz. Belki de bunda bu işe sonradan ve bilimsel olarak başlamamızın da etkisi vardır.

Şimdi de Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaşa söz vermek istiyorum. Yalovada yetiştiricilik nasıl? Siz enstitü olarak yaban mersini veya mavi yemiş üreticilerine yönelik ne tip çalışmalar yapıyorsunuz? Buyurunuz.

Fatih Erbaş

Atatürk Bahçe Kùltùrleri Merkez
Araştırma Enstitüsü Yüksek
Ziraat Mùhendisi



Atatürk Bahçe Kùltùrleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mùhendisi Fatih Erbaş

Öncelikle kurumumuzu özetleyeyim. Biz, Tarım ve Orman Bakanlığı'na bağlı merkez araştırma enstitüsüyüz ve Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Kurumunun Genel Müdürlüğü'ne bağlıyız. Bu kurum kapsamında, bahçe kùltùrleri adına tüm bahçe bitkileri üzerinde Ar-Ge faaliyetleri yürütüyoruz. Tüm ùlkeyi kapsayacak şekilde çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Mavi yemiş de bu ürünlerden bir tanesi. Enstitümüz olarak güçlü bir altyapımız var; Merkez Araştırma Enstitüsü olmamızdan dolayı mavi yemiş üzerine yürütölen çeşitli projelerimiz mevcut. şu anda mavi yemiş üzerine bir ışlah projesi yürütölüyor. İşlah projesinin yanında yetiştiricilik ile ilgili faaliyetlerimiz de devam etmektedir. Bitki besleme ile ilgili bir bölümümüz var ve orada aktif görev alan uzman arkadaşlarımız bulunmaktadır. Bitki besleme çalışmaları ve sulama çalışmaları da sürdürölüyor. Bitki sağlığı alanında güçlü bir laboratuvarımız var. Yani diř karantina analizleri de dâhil olmak üzere enstitümüzde analizler yapılabiliyor. Ürünü ürettikten sonra, ürünün katma değerli hale gelmesi için ürün değerlendirme üzerine çalışmalar yapan bir gıda bölümümüz mevcut. Gıda bölümümüz, ürün değerlendirme üzerine çalışmalar yürütölüyor ve bunun akabinde muhafazası, yani nakliyesi de dahil tüm fizyolojik evrelerini kapsayacak şekilde çalışmalarımızı yürütölüyor.

İsmail Şen: Fatih Bey, bunlarla ilgili olarak “Şurada şöyle bir gelişme oldu, heyecan vericiydi” gibi örneğin katma değer konusunda bir etkiniz oldu mu veya ıslah konusunda umut verici bir gelişme var mı?

Fatih Erbaş: Şöyle söyleyeyim: Türkiye'nin tarımda son yıllarda aldığı yol nedeniyle, mavi yemiş (yaban mersini) adı altında bilinen bu ürünün Türk tarımı için geç keşfedilen bir ürün olduğunu söyleyebiliriz. Girişimcilerimiz, Mehmet Bey ve Levent Bey gibi isimler bu alanda büyük bir girişimde bulunuyorlar. Daha önceki yıllarda doğadan toplama dediğimiz, Nafiye Hoca'nın da bahsettiği gibi Karadeniz Bölgesi'nde alçak boylu bitkilerden toplanarak yapılan bir tarım vardı. O dönemde insanlarda, ülkemizde tarımın gelişmesi için önce major ürünlere odaklanıldığı yönünde bir algı vardı. Major ürünler nedir? Tarla bitkilerinde buğday, arpa, yulaf, çavdar veya meyvecilik alanında elma, turunçgil ve kayısı gibi...

Enstitümüzde son 3 yıl içinde başlayan çalışmalarla biz şimdi mavi-yemiş yetiştiriciliği üzerine Ar-Ge faaliyetleri yürütüyoruz. Şu anda enstitümüzde aktif olarak bir ıslah projesi yürütülmektedir. Islah projeleri şöyle başlıyor: Yurt dışından bir çeşit getirdiğinizde, o çeşidin geldiği ülkedeki ıslahçı, amacına göre bir çeşit elde ediliyor. Örneğin, İspanya'da soğuklaması düşük bir çeşit isteniyorsa ıslahçılar, İspanya için çalışıyor veya Amerika'da ise Amerika için çalışıyor. Amerika'nın şöyle bir özelliği var; çok geniş bir iklim yelpazesine sahip olduğu için her bölgeye yönelik çalıştıkları için tüm iklimleri kapsayabiliyor. İkinci aşamada, diğer ülkeleri ilgilendiriyor. Bizim de şu ana kadar kendimize ait bir çeşidimiz yok. Biz de bununla ilgili bir ıslah çalışması başlattık. Aynı zamanda enstitümüzde yüksek lisansını ABD'de yapmış Duygu Caymaz, doktora çalışmasını bu konu üzerinde yani tuzluluğa dayanıklılık üzerinde yapıyor. Tuzluluğa dayanıklılık çalışmaları yürütüyor. Hem onun doktora projesi sonucunda hem de ıslah çalışmalarının sonucunda çeşit elde etmeyi hedefliyoruz ve tuzluluğa dayanıklı hatlar geliştirmeyi düşünüyoruz. Bu çeşit geliştirme süreci çok kısa bir süreç değil; bir çeşit elde etme süreci en az 10-15 yıl sürebiliyor. Tuzluluğa dayanıklı hatları elde edersek sonraki aşamalarda daha güzel gelişmeleri elde edeceğiz.

İsmail Şen: Peki katma değerli hale gelmesi ile ilgili yaptığınız çalışmalar hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Fatih Erbaş: Katma değerli üretim çalışmaları başlatıyoruz. Bizim enstitümüzde şu ana kadar büyük, aktif bir bahçemiz yoktu. Dediğim gibi son 3 yıl içinde başlattık. Yaklaşık 2 dönüm kadar bir alanımız var. Bu 2 dekarlık alanda farklı çeşitlerde, farklı tiplerde yetiştiricilik yapıyoruz. Bu alanda ayrıca diğer üzümü meyvelerin de yetiştiriciliğini yapıyoruz.

İkinci aşamada, biz bir ürünü önce yetiştiriciliğiyle başlatıyoruz. On dan sonraki aşamada katma değere geçiyoruz. Bunun bir sonraki adımını enstitümüzün gıda bölümüyle yapacağız. Muhafaza bölümü ve gıda bölümüyle de bir çalışma yapmayı planlıyoruz. Ancak şu anda biz ilk aşama olan üretim ve yetiştiricilik üzerine yoğunlaşıyoruz. İlk aşama tamamlandıktan sonra, taze meyve üretimine geçeceğiz. İkinci aşamada ise, “ikinci kalite” dediğimiz ürünleri değerlendirmek amacıyla gıda ve muhafaza bölümlerimizde araştırmalar yapacağız. Ancak, bu işlemler adım adım ilerlemesi gereken bir süreç olduğu için hepsine birden başlayamıyoruz. Önce bir ürünü üretilim, sorunları görelim ve çözüme gidelim. Planımız bu şekilde yürüyor.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim Fatih Bey. Mehmet Bey, size dönmek istiyorum; Levent Bey’e de hemen ardından soracağım. Aslında ikini ze de soracağım soru aynı konular: Mavi yemiş yetiştiriciliği ile ilgili kurulum maliyetleri? İlk hasat ne zaman başlar? Tam ürün ne zaman alınır? Bu süreç ne kadar sürer?

Ben asıl şunu çok merak ediyorum: Maviyemişle nasıl tanıştınız, nasıl karar verdiniz? Bu işe ne zaman adım attınız, şu an ne durumdasınız? Mehmet Bey, buyurun.



Mehmet iek

Yaban Mersini Yetiştiricisi

Yaban Mersini Yetiştiricisi Mehmet iek

Yaptığım işten önce kendimden iki kelimeyle bahsedeyim. Yurt dışında yaşıyorum ve bütün dünyadan Avrupa'ya meyve ithal ediyor, Avrupa'ya dağıtıyorum. Dolayısıyla maviyemiş dâhil neredeyse dünyada basmadığım tarla kalmadı desem yeridir. Avrupa'nın meyve tedarikini sağlıyorum, merkezim de orada. Faaliyetlerimin büyük kısmı hala Avrupada devam ediyor. lke olarak birden fazla ülkede ofislerimiz var. Ancak Rotterdam, meyvenin Avrupa'ya dağıtıldığı merkez konumundadır. Beraber alıştığım çok büyük bir grupla birlikte Türkiyede kayısı projesi yapalım diye düşündük. Ben de dedim ki, emekli olmak için güzel bir vesile olur. Böylece birkaç araştırma yaparak Türkiyede nereye yatırım yapılabilir diye dolaştım. Antalya'da bulunduğum yeri keşfettim. Aradığımız kriterlerden bazıları; yol, elektrik, su, güney yamacı, toprak, sosyal altyapıydı. Bu nedenle Antalya'ya karar verdik. Katma değer deyince, burada kayısı üretimine başladık. Ancak 5 yılın sonunda bu işin karlılığının kayda değer bir seviyede olmadığını tespit ettik. Yani 1 Euro'ya mal ediyorsun, Avrupa'ya 1 Euro 10 cent'e satıyorsun. Bu durumda 10 cent için bu iş yapılmaz gibi bir kanaate vardık. Araştırmalar sırasında mavi yemişin burada olabileceğini düşündük. Tam 7 yıl önce kayısıları sktm, yerine maviyemiş dikmeye başladım. O yıl Türkiye'ye 20'ye yakın çeşit getirdim. Deneme sahamızda bunla-

rın bir kısmı başarılı oldu, bir kısmı olmadı. Şu anda sahamızda birden fazla çeşit var ama üç çeşitle üretim yapabilecek konumdayız.

Antalya'da hem sera altında hem de deniz seviyesindeki açık alanda üretim yapıyoruz. Ayrıca, şu an bulunduğumuz çiftlik 900 rakımda bulunuyor. Bir de 1.200 metre rakımda bir alanımız var. Amacımız, müşterimize sürekli ürün sunabilmek ve sezonu uzatmak. Bu 7 yılın sonunda hangi bölgeye hangi çeşit uyum sağlar diye tecrübeler edindik ve üretimin tamamını değiştirdik. Şu an yaklaşık 1.100 dekar üzerinde üretim yapıyoruz. 470.000 civarında saksımız var ve üretimin tamamını saksıda yapıyoruz. Çünkü buradaki toprak uygun değil. Dünyada da çoğu yerde toprak uyumlu değil, yani pH'si doğru olan topraklarda bile büyük üreticiler, mesela Meksika gibi yavaş yavaş saksıya geçiyor. Saksıda daha kontrollü bir üretim yapılabilir. Ancak saksının da getirdiği ciddi dezavantajlar var. Çünkü her saksı kendisinden sorumlu. Toprağa diktiğin zaman komşu bitkilerden nem ve su alarak yaşamını sürdürebiliyor. Ancak saksıda iki saat su gitmediğinde bitki zarar görüyor.

Herkese tavsiyem şu; üretime geçmeden önce “Kime satacağım bu ürünü?” diye düşünmelisiniz. Üretim satamazsanız, dalında kalır. Biz Türkiye olarak hep işin arkasından başlıyoruz. Avrupada hal sistemi kalkmış, pazar tamamen marketlerin elinde. En küçük marketin bile 1.000-2.000 şubesi var. Biz şu an 1.100 dönümde üretim yapıyoruz ama 2.000 dönüme çıkmayı planlıyoruz. Amacımız çok para kazanmak değil, müşterinin istediği malı verebilmek. Günde bir tır o markete mal göndermezsek, “sen cazip değilsin,” diyorlar. Çünkü 1.000 - 2.000 kişiyle uğraşamazlar.

Türkiye’de bizim dışımızdaki üretim alanları çok küçük ve dar. Dolayısıyla bu ürünleri uçakla Avrupa’ya göndermek ekonomik değil. Üreticilerin bir araya gelip tır bazlı üretim yapması gerekiyor. Ayrıca, sezonun başından sonuna kadar tek kalem ürün vereceksiniz. Avrupa’nın şartı bu. Çalışmak istiyorsanız, nasıl Coca-Cola tenekesinin rengi kırmızıysa, ürün de dünyanın her yerinde aynı olmalı; başı, önu, arkası olmaz. Sağlık güvenliği, gıdadaki ilaç kalıntısı ve standartların

düzensizliği de korunmalı. Biz şu an bunu sağlamaya çalışıyoruz. Ortasında bir tesis olan bir çiftliğimiz var. Dolayısıyla, en uzak mesafe 500 metredir. Traktörler her yarım saatte bir soğuk hava deposuna mal taşıyor. Buna rağmen, hala kalite olarak olmamız gereken yerde değiliz; şikâyet alıyoruz.

Dünyada iki üretim şekli vardır. Birisi kooperatif bazlı: küçük üreticiler birleşiyor ve bir arada bir şey yapıyorlar. Diğeri ise çiftlik bazlı üretim: büyük çiftlikler kendi başlarına üretim yapıyor. Bunun ortası yok. En büyük sıkıntı da tam olarak budur.

Türkiye’de karşılaştığımız sorunlardan bir tanesi, devletin bize onayladığı bir ilaç listesinin yetersiz oluşu. Avrupa da diyor ki, “Kardeşim, Türkiye’de maviymiş olmadığı için buna ruhsatlı ilaç yok. O zaman sizin Tarım Bakanlığınız size bir tavsiye listesi versin.” Uğraşa uğraşa bir liste alıyoruz; Bursa’ya başka bir ilaç veriyorlar, Antalya’ya başka, Mersin Bölgesine yine başka bir ilaç veriyorlar. Benzer meyve grubunda kullanılan ilaçları neden bize serbest bırakmıyorsunuz? Zaten beş tanesini kullanmak zorundayız. Yani içinden beşini seçebileceğim. Sorunlarımızın başında, devletin burada teşvik ve yardımlar konusunda engel olması geliyor. En büyük engelimiz, devletin bizi bize bırakmaması.

İsmail Şen: Bizim birçok üyemiz var İstanbul Ticaret Borsası’nda. Geçenlerde de bir meslek komiteleri müşterek toplantısı yaptık. Sayın Başkanım o toplantıyı da yönetmişti. Orada şöyle bir sorun geldi; baharat grubu temsilcisi Emin Bey dedi ki: “Türkiye’de bir tahlil yaptığımızda bir sonuç alıyoruz, fakat Avrupa’ya gittiğinde o sonucun üstünde sonuçlar alabiliyoruz. Bu laboratuvarla ilgili bir sorun mu? Değilse, bunun çözümü nedir? Bu konuda Bakanlığa gidelim,” diye bize bir talepte bulunmuştu. Siz böyle bir sorun yaşıyor musunuz? Sürekli ihraç ettiğiniz için soruyorum.

Mehmet Çiçek: İsmail Bey, biz Türkiye’deki hiçbir laboratuvarı kullanmıyoruz. Gündeme dahi almıyoruz. Çünkü tamamı yanlış. Bunu açık ve yüksek sesle söylüyorum. Bütün laboratuvarcılar da bundan üzülebilir. Şöyle söyleyeyim: bir şişe suyu dahi ikiye ayırıyorum, iki farklı la-

boratuvara gönderiyorum, iki farklı sonuç geliyor. Aynı şişe suyu ikiye bölüp farklı günlerde aynı laboratuvara veriyorum, yine farklı sonuç geliyor. Bizim bütün analizlerimizi devamlı Avrupa'ya gönderiyoruz ve oradaki sonuca göre hareket ediyoruz. Zaten Avrupadaki marketler, 5 etkili madde kullanabilirsin diyor ve fazlasına müsaade etmiyor. Diğer taraftan; bizim marketler, Avrupa Birliği limitlerinin onda birine müsaade ediyor. Yani Avrupa'nın onda birine.

Bu konuda çok hassasız; ilaç kalıntısı en büyük sorundur. Katma değer vergisini eklemeyim, kilosunu 10,5 Euro'dan 20 tonluk 200.000 Euro değer olan bir tırın, herhangi bir noktasında ilaç kalıntısı çıkarsa komple imha edilebiliyor. Bunu mavi yemişte de yaşadık. Sadece sebebi, listede olmayan bir ilacın kullanılmış olması. Bir de 5 ay önceden kullanılmış bir ilaç olduğunu düşünün; toleransı yok. İlaç, Türkiye'de ciddi bir sorundur; hem Türk halkı için hem Avrupalı için. Şöyle söyleyeyim: hiçbir Avrupa marketinde Türk malına rastlamıyoruz. Ana sebep bu: Bir ilaç güvencesi olmaması. İki, ürünün kalitesinin devamlılığının olmaması. Çünkü her gelen ürün, bir öncekinden farklı oluyor.

İsmail Şen: Genellikle birçok ürünün dökme olarak satılıp belirli standartlara uygun halde ayrılıp paketlenmesini yapılmasının nedeni de bu zaten. Biz ürünlerimizi dökme gönderiyoruz, onlar sınıflandırıyorlar. Aslında katma değeri öyle elde ediliyor.

Mehmet Çiçek: Doğrudur. Bizim işletme genelde çalıştığımız marketler tarafından gelip onaylanıyor.

İsmail Şen: Üretim süreçleri de mi takip ediliyor?

Mehmet Çiçek: Her şey takip ediliyor. Ben bir markete 30 yıldır aynı ürünü veriyorum. Onun tedarikçisiyim. Ben pazar aramıyorum. Her yıl ürettiğim mal, o markete veriliyor. O da diyor ki, "Benim bir üreticim var, benim adıma mal üretiyor." Şimdi iş birliği içerisinde çalışılıyor. Yoksa gelişigüzel üretip, "Pazar bulacağım," dediğin zaman, herkesin programı yapıldığında gönderdiğin mal boşta kalıyor. Orada satılmıyor veya çok düşük paralara satılıyor.

İsmail Şen: Mehmet Bey'in söylediği çok ilginç... Mehmet Bey diyor ki; "Üretime başlamadan önce pazarı bulun" herhalde yanlış anlamadım.

Mehmet Çiçek: Doğrudur. Önce ürünü kime satacağınızı ve o pazarın standardını öğrenin.

İsmail Şen: Bir de şunu söylüyor; "küçük üretimlerle asla bu iş olmaz". Ya çiftlik gibi çok büyük üretici olmanız gerekiyor ya da kooperatifleşme. Bu da bizde hiç yaygınlaşmayan ve başarılı olmayan bir modeldir.

Ahmet Bülent Kasap: Mehmet Bey, bu iş için söylediklerinizden yola çıkarak bir soru sormak istiyorum. Saksı üretimini düşünürsek ne kadarlık bir üretim alanı olması lazım? Saksıyı ne kadar koyabiliyorsunuz? Ne kadar bir dönüm ile başlamak gerekiyor? Kurulum maliyeti nedir?

Mehmet Çiçek: Türkiye genelinde maviyemiş her noktada yetişiyor. Bizde, sıfır rakımdan tutun da 1.200 metreye kadar yetişiyor. Keşke bulsam, 1.600 metrede de dikim yapacağım. Bu konuda her yerde yetişiyor; saksıda da oluyor. Biz, 1.000 metrekareye 500 saksı öneriyoruz. Tabii, bu mekaniktir; sıra arası 3 metre olmalı ki traktör hareket edebilsin. Sıra üzeri ise 75-80 cm arası öneriyoruz. Kullanılan saksının büyüklüğü 30 ile 45 litre arasında değişir. Biz kök alanındaki toprak daha geniş olsun diye 45 litrelik kullanıyoruz. Ancak ekonomik yapmak istiyorsanız, 30 veya 35 litre saksı da kullanabilirsiniz. Biz 45 litre tercih ettik.

İthal ettiğinizde bir fidenin bitmiş hali, saksı başına yaklaşık 10-11 Euro arasında bir maliyet oluşturuyor. Doludan koruma sistemi kurduk. Toplam arazimizin tamamı 2.500 dekar ve hepsi doluya karşı tülle kapalı. Eğer tülle üstünü kapatmak da isterseniz, doluya karşı ek olarak bir saksının maliyeti yaklaşık 14 Euro oluyor. Benim önerim, arkadaşlara 500 dönümün altına girmemeleri yönünde. Çünkü bu iş otomasyon olmadan olmaz. Elle su dökmekle veya elle gübre vermekle olmaz. Bu bitki, kendisi karar verecek; suyunu, gübresini ne zaman çekecekse ona göre bir teknoloji var ve onu kullanıyoruz. Bir makinenin maliyeti yaklaşık

olarak 200-250 dönüme hitap ediyor. Şimdi bir dekar da olsa, 10 dekar da olsa, 200-250 dekar da olsa bu makine lazım. Birkaç üretici yan yana gelerek, 5-10 kişi masrafları da paylaşarak bu işi çok güzel yapabilirler. Bir tane soğuk hava tesisi hepsine yeter. Ayrı ayrı kurmaya gerek yok. 10 dönüm için bir traktör bulundurulmaz. Yani 20, 30, 40, 50 dönüm yaban mersini için bir otomasyon kurulmaz. Çünkü karşı tarafta bir rekabet unsuru var. Dünyayla rekabet edebiliyor olmanız lazım. Dolayısıyla maliyetlerin de en düşük seviyeye indirmek ve masrafları azaltmak önemli. Verimliliği artırarak elinizde tutabilmeniz lazım. Bizim şu an geldiğimiz durum, kurlardan dolayı çok kötü. Eğer bizim ürettiğimiz mavi yemiş olmasaydı, ihracatı durdururduk. Elma, armut, portakal, kayısı, nektarin gibi ürünler, kurdan dolayı şu an kitlenmiş durumda. Çünkü maliyetler kurtarmıyor. Biz artık pahalı bir ülkeyiz. Hâlâ var olmaya ve kendimizi idame ettirmeye devam edebilmemizin yolu, verimi artırmak, kaliteyi yükseltmek ve maliyetleri düşürmekten geçiyor.

Ahmet Bülent Kasap: Mehmet Bey benim anladığım minimum 500 dönüm üretime başlamak için yeterli.

Mehmet Çiçek: Önerim bu evet çok ekonomik olur.

Ahmet Bülent Kasap: ‘Bir dönümde 500 saksı olması gerekiyor. Önerim 3 metre sıra arası, sıra üstü de 75-80 cm’lik 45 litrelik saksılarda olması gerekiyor. Yani bir saksıya ekeceğim bir fidenin maliyeti kurulum maliyeti 10-11 Euro. Eğer bunun üstüne tül de koyarsak 14 Euro ya çıkıyor orayı tam anlayamadım’. Bir saksıya düşen maliyet midir?

Levent Sarılgan: Bülent Bey, müsaade ederseniz o konu hakkında söylemek istediklerim var.

İsmail Şen: Benim öğrenmek istediğim bir nokta daha var. Yani 11 Euro’nun üstüne 3 Euro tül maliyeti ekleniyor dimi? Yani saksı başına maliyet 14 Euro oluyor?

Mehmet Çiçek: Evet toplamda 14 Euro oluyor. O zaman korumalı bir hal alıyor.

Levent Sarılgan: Maliyetler konusunda Mehmet Bey, işe hakim olduğu için saksı başına bir maliyet çıkardı ancak bugün kurulum maliyeti, dönüm başına en az 15.000 Euro. Yani, saksıdan yola çıkarsanız doğru rakamı bulamazsınız. Dolayısıyla, Mehmet Bey'in söylediği 500 dönüm minimum bir yatırımla başlamak, maliyeti yaklaşık 7,5 milyon dolarla 10 milyon dolar arasında bir rakama getiriyor. Bu da tarım sektöründe kolay kolay insanların girebileceği ölçüler değil. Olması gereken ideal büyüklükler bunlar ama zor.

İsmail Şen: Levent Bey, zaten benim size sormak istediğim soru buydu. Anladığım kadarıyla siz toplantının başında da söylediniz, Mehmet Bey, Türkiye'deki en büyük üretici zaten. Siz anladığım kadarıyla biraz daha makul ölçülerde büyük bir üreticisiniz. Böyle beyaz yakadan çiftçi olmuş bir havanız var. Siz nasıl üretici oldunuz?

Levent Sarılgan
Yaban Mersini Üreticisi



Yaban Mersini Üreticisi Levent Sarılgan

Ben İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi mezunu bir mimarım. Şu anda emeklilik projelerimle ilgili çalışmalara yönelmiş durumdayım. Ancak burada çok fazla vaktinizi almak istemiyorum; asıl amacım insanları teşvik etmek. Türkiye’de toplam yaban mersini üretimi yalnızca 5.000 ton civarında. Bu rakam İspanya, Fas, Şili ve Peru gibi ülkelerde çok daha yüksek. Türkiye’nin potansiyelini artırmak için yaban mersini üretimini en az 150.000 tona çıkarmalıyız. Mehmet Bey, 4-5 yıl önce bu işe başladı ve oldukça yol kat etti. Biz de Yalova ve Antalya bölgelerinde firmamızın yatırımlarını sürdürüyoruz. Hedefim, önümüzdeki 3 yıl içinde 1 milyon saksıya ulaşmak. Ayrıca, otomasyona geçerek el değmeden paketleme sistemlerini kurmak istiyorum. Bu iş, benim yaşımdaki bireyler için değil, daha çok gençlerin ilgisini çekmesi gereken bir alan. Antalya’da öncü olarak örnek bahçeler kuruyorum ve genç arkadaşlarımızı bu sektöre katılmaya teşvik etmek için 25 dönüme kadar 5.000 saat yaban mersini tarlalarında çalışmış ziraat mühendisleriyle iş birliği yapıyoruz. Yalova’da “İpekyolu” adıyla bir bahçe örneği oluşturduk. Ama asıl sorunumuz tonaj. Avrupa’daki alıcılarla konuştuğunuzda, 100-200 ton gibi üretim rakamlarıyla kimse ilgilenmiyor. Bu ölçüğe gelene kadar, büyük bir şevkle ve heyecanla ilerlemeliyiz. Amacımız hem örnek olmak hem de bilgi birikimimizi

paylaşarak destek sağlamaktır. Yaban mersininin Türkiye'deki geleceğinden çok umutluyum. Şili'nin üretimi 100.000 ton civarında olsa da, şu an meyve modaları var; Z kuşağının ilgisini çeken, sağlıklı ve kolay tüketilen meyveler ön planda. Türkiye, yüksek katma değere sahip bu meyveler için büyük bir fırsata sahip. Yaban mersini; çilek ve ahududuya göre çok daha uzun raf ömrüne sahip bir meyve. Türkiye'nin yaban mersini geleceği beni gerçekten heyecanlandırıyor.

İsmail Şen: Levent Bey, şunu sormak istiyorum: Mehmet Bey, büyük ölçeklerde üretim yaptığı ve bağlantıları bulunduğu için ürününü satabiliyor. Ancak küçük bir üretici, 100 ton dediğinizde Avrupa'daki marketler yüzümüze bakmıyor diyor. Peki, 100 ton için bu ürünü üreten bir üretici, bunu nasıl satacak ve kâr elde ederek bu işe devam edecek? Siz bu durumu nasıl yönetiyorsunuz?

Levent Sarılgan: Bizim bölgemizde çalışan kooperatifler mevcut, fakat topraksız mavi yemiş üreticileri olarak bir birlik oluşturmamız gerekiyor. Avrupa'ya ya da yurtdışına çıktığımızda elimizde toplamda 10.000 ton yaban mersini olduğunu söyleyebilirsek, o zaman masada yerimizi alabiliriz. Şu an bu iş Türkiye'de emekleme aşamasında. Mehmet Bey'in belirttiği gibi, 500 dönümle kârlı bir üretim yapabiliriz; ama bu boyutlara ulaşmak için 7,5 ila 10 milyon dolarlık bir yatırım gerekiyor. Dolayısıyla farklı yöntemler geliştirmemiz şart. Örneğin, Sinop'taki üreticiler, yerel marketlere yarım saat bir saat mesafede olan bölgelere ürünlerini ulaştırabiliyor. Küçük üreticilerin hedeflediğimiz rakamlara ulaşması oldukça zor, ancak diğer meyve türlerine göre yine de kârlı bir iş yapabilirler. Bu noktada, Mehmet Bey'e katılıyorum; 25 dönümün altında kesinlikle üretim yapılmamalı. 50 dönüm ise ideal bir alandır. Şu anda 125 dönüm alana ulaştık ve bu seneyi inşallah 500 dönümle tamamlayacağız. Bütün arazinin yer örtüsüyle "jütle" kaplı ve 125 dönümün hiçbir yerinde ilaç kullanmıyoruz. Saksı üretimimiz de var. Ben de Mehmet Bey'in düşündüğü gibi saksı kullanmanın daha doğru bir yöntem olduğunu düşünüyorum. Tüm dünyada bu yöntem benimseniyor. Benim geçmişimde topraksız çilek, ahududu ve böğürtlen yetiştiriciliği deneyimlerim var. Bu nedenle bu teknikleri biliyorum. Aslında ilk başta yaban mersini üretmek istemiştim, ancak yeterli ele-

man bulunamadığı için biraz uzak durdum. Türkiye’de topraksız çilek oldukça gelişti. Yaban mersininde ise Mehmet Bey’in yetiştirdiği mühendislerin diğer firmalarla işbirliği yaparak danışmanlık vermesiyle bilgi birikimi oluşmaya başladı. Şimdi yavaş yavaş bir altyapı oluşuyor.

Burada belirtmek istediğim en önemli faktör doğru fide seçimi. Ben 580 saksı koyuyorum; sıra aralarım 225 cm. Bulduğunuz bölgeye göre bütün veriler değişebiliyor. 580 saksı ile, Nafiye Hanım’ın İspanya’daki örneğinde olduğu gibi 2 ton kadar verime ulaşabiliyoruz. Bu, dünya ortalamasının üzerinde bir başarı. Topraksız tarım ve mavi yemiş yetiştiriciliği oldukça teknik bir iş, ancak bilgiye ulaşmak artık çok kolay. İnternette araştırarak, daha önce hiç kaktüs bakmamış biri bile yaban mersini üreticisi olabilir. İlk hasat ne zaman başlar? İlk yıl 500 gram kadar ürün alabilirsiniz; ikinci yıl ise 1 ile 2 kilo arasında bir verim elde edersiniz. Ancak tüm bunlar, ne kadar iyi tarım yaptığınıza bağlı. Şu anda sezon sonu hazırlıkları başlıyor ve yeni kuracağımız bahçelere hazırlık yapıyoruz. Bu iş uzaktan kumanda edilecek bir şey değil; işin içinde ve üstünde olmanız gerekiyor.

İsmail Şen: Hobi işi değil dimi?

Levent Sarılgan: Kesinlikle değil. Benim de köyde 5 dönüm arazim, 3 lira param var deyip, kesinlikle böyle bir maceraya girişmesinler.

İsmail Şen: Yaptığımız toplantılarda hep şunu soruyoruz: Bir çiftçi, bu maviyemiş veya bizim “altın tohum” olarak tanımladığımız her ürün için ne kadar zaman harcıyor? Yanıt genelde şu oluyor: “Full time çiftçi olacaksın, bütün zamanını harcayacaksın, yıl boyunca çalışacaksın.” Anladığım kadarıyla mavi yemişte de durum bu şekilde...

Bu bizim “altın tohum” dediğimiz ürünlerin yanı sıra, aynı zamanda “altın çiftçi” nesline de ihtiyacımız var. Yani, bu ürünleri yetiştirebilmek için çok çalışkan, teknik bilgiye sahip ve yatırım yapma isteği olan insanlara ihtiyaç duyuluyor.

Ahmet Bülent Kasap: İsmail Bey, o eski çiftçilik dönemleri maalesef geçti. Artık daha bilinçli, teknolojiyi yakından takip eden ve işin başın-

da olan çiftçilere ihtiyaç var. Biz ilk ceviz işine girdiğimizde, Salihli'de bize şunları söylediklerini hatırlıyorum: “Bakımı çok az, ayda bir kere gitseniz yeter, sadece hasat zamanı gidin. Uzaktan kumandayla birini bahçeye bakan kişi olarak ayarlayın.” Ancak ben haftanın üç gününü Salihli'de geçiriyorum. Yine de yetiştiremiyorum.

Levent Sarılğan: Şöyle bir tabir vardır: “Kaptan teknesinin kıçında çiftçi de tarlasının içinde olmalı; aksi takdirde o gemi yürüyemez”.

Ahmet Bülent Kasap: Levent bey, 1.yıl 500 gram verim aldım dediniz. Bunlar fide başına olan rakamlar mı?

Levent Sarılğan: Evet, Hepsi fideye bağlı.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, hedef kaç kg almak olmalı?

Levent Sarılğan: 3 kilogramın üzerine çıkmanız lazım. Mehmet Bey herhalde 4 kilolara ulaşıyordu.

Mehmet Çiçek: Bu sorunun cevabı çeşide bağlı olmakla birlikte biz bir çeşitte Mart ayında dikim yaptık, bir sonraki yılın hasat dönemi Haziran'da 2 kilo aldık.

Levent Sarılğan: Mehmet Bey'in ektiği ürünlerle ilgili bir durum var. Sadece 1.000 dönüm gibi bir alanda yetiştiricilik yaptığınızda, size izin verilen bazı özel mavi yemiş fideleri var. Bu fideleler, fark yaratıyor.

Mehmet Çiçek: Bizim o çeşidi Türkiye'de diken dünyadaki 15 aileden biriyiz. Dışarıda duyuyorum, saksı başı 6-7 kilodan konuşuluyor. Ben 3-4 kilo aldık demeye utanıyorum. Şimdi bu yatırımları, maliyetleri konuşuruz, ne kadar uçuk rakamlar diyoruz. Avrupa'da, bizim sezonumuz olan Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında ortalama 7 Euro civarında bir satış potansiyelimiz var. Eğer bir yıl 1 kilo alman gerekiyorsa, 2 kilo almak biraz absürt oluyor. İkinci yıl 2 kilo alıyorsun, üçüncü yıl 3 kilo alıyorsun ve öyle gidiyorsun. Şimdi, eğer 3 yıl süreyle 1 + 2 + 3 kilo alırsan, bu 6 kilo yapıyor. 6 kiloyu da 7 Eurodan satarsan, 3 yıl içerisinde bir saksıdan aldığın ürün 42 Euro yapıyor. Biz bunu bazı çeşitlerde 2 yılda kendi yatırımını amorti ettirdik. Böyle de güzel

bir tarafı var. Zaten yüksek bir değerin olmasının, bu kadar yüksek bir yatırımın olmasının ona göre de getirisi var.

Ahmet Bülent Kasap: Mehmet Bey, bu fide kaç yıl dayanıyor?

Mehmet Çiçek: Biz o noktaya henüz gelmedik. Fakat 10 yıl ideal bir süre olarak değerlendiriliyor. Ben İngiltere'de 20 yaşında bir saksıyı gördüm. Üretici, o yıl 9 kilo ürün almış fakat dalları üzüm bağı gibi kalın kök olmuş.

SORU - CEVAP

Ahmet Bülent Kasap: Hep topraktan saksıdan bahsettik. Ancak benim bir sorum daha olacak. Kapalı bir ortamda topraksız tarım modeliyle olarak bu ürünü yetiştirmek mümkün müdür? Böyle bir bilgiye sahip miyiz? 3.000 m²'de yapmak istesek, rantabl olur mu? Ne alabiliriz? Kaç saksı gerekiyor? Bununla ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Kapalı alan deyince yine Antalya örneğini vermek istiyorum. Antalyada sahil bölgelerinde hem açık üretim hem de örtü altı üretim yapıyoruz. Genellikle örtü altı üretim daha sık dikim yapılmasından dolayı kompakt bir üretim modelidir. Biraz önce Mehmet Bey'in ifade ettiği gibi dekara 500 tane bitki öngörülüyor. Örtü altında bitki morfolojisi de küçük olduğu için 550-600 gibi daha sık dikim yapabiliyoruz. İleriki yıllarda bitkilerin morfolojisi genişledikçe üretim plantasyonları artırmak yönünde plan yapıyoruz. Çünkü bitkiler en ve boy olarak gelişeceği için sıra aralarında bir sıkışıklık olacak. Ben her zaman şunu söylüyorum: Örtü altı yani sürekli topraksız tarım yapan bir üreticinin bir gözü olması gerekiyor. Buradan kastım; hastalık ve zararlı kontrolüdür. Biraz önce Mehmet Bey, özellikle kalıntı analizlerine değindi. İlaç kullanımının çok büyük sorun olduğunu söyledik. Çünkü mavi yemiş (blueberry) ile ilgili olarak ruhsatlı bir ilaç yok. Dolayısıyla ihracat pazarımız olmasına rağmen ihracatta bu gibi problemler olabiliyor. Sık dikim de bu tür problemlere sebep olabiliyor.

Biz neden erkenci yetiştiricilik için üretimi örtü altına alıyoruz. Antalya'nın sahil bölgesinde genellikle geçen yıla kadar ilk hasatımız Mart ayındaydı. Değişik çeşitlerle birlikte Mart - Nisan - Mayıs ve Haziran dönemlerine kadar bir hasat sezonu yaşadık. Yine bu yıl yeni çeşitlerle ya da soğuklaması sıfır olan bazı çeşitlerle Ocak ayınının 10'unda hasat yapılan ürünleri de gördüm. Yani Ocak ve Şubat ayına kadar daha da öne çekti. Dolayısıyla örtü altını niye yapıyoruz. Biraz daha erken se-

zon ürün alabilmek için... Ancak burada unutulmaması gereken uygun çeşit ile biz bunu örtü altına alabiliyoruz.

Ahmet Bülent Kasap: Topraksız tarım olarak konuşuyoruz değil mi?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Antalya'da yüzde 100 topraksız üretim yapılıyor. Bu bitki, sadece işte 5 ila 5,5 pH arasında yetişen bir bitki. Tüm dünyada yine aynı şekilde üretimin büyük bir kısmı topraksız yapılıyor. Biz tamamen saksılı topraksız üretimi öneriyoruz. Dünyada üretim artışının bu kadar hızlı olmasının en önemli nedeni de aslında topraksız tarımın yayılmasıdır. Biraz önce ekonomik ömürden de bahsettik. Normalde topraklı koşullarda 25-30 yıl ömür biçiyoruz ancak topraksız koşullarda bu yarı yarıya kısalıyor. Tabii ki hani Mehmet Bey'in dediği gibi 20 yaşında bitkiler de mutlaka var. Ancak rantabl olan yani ekonomik anlamda topraksız tarım modeliyle verim vermesi gereken süre ilk 10 - 15 yıldır.

Ahmet Bülent Kasap: Bunlar yine saksıda mı oluyor?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Saksıda üretim yaparken torba ya da saksı kullanıyoruz. Ancak mekanik olarak daha dayanıklı olduğu için saksıları tercih ediyoruz. 30 ila 45 litre kapasiteli saksılar idealdir. Çünkü uzun yıllar dayanıklı olması gerekiyor.

Ahmet Bülent Kasap: Ne koyuyoruz altına perlit mi?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Evet. Saksının altına perlit veya pomza koyuyoruz. Burada toprağa alternatif olarak asidik yapıda torf ve Hindistan cevizi lifi (kokopit) kullanabilirsiniz. Bu malzemeleri perlitte veya pomzayla karıştırmanız her zaman tavsiye edilir. Ayrıca, saksı kapasitesini sınırlayarak bitkinin kök aksamını da sınırlandırıyoruz; yani 30-45 litre ile köklerin yayılımını kontrol altında tutuyoruz. Bu, çevresel koşullara hassasiyeti artırır ve daha kontrollü bir yetiştiricilik yapılmasını sağlar.

Ahmet Bülent Kasap: Herhalde aynı kg'da üretim yapabiliyoruz? Topraklı tarım, topraksız tarım dediğimizde üretimlerde bir farklılık yok anladığımız kadarıyla.

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Şöyle yetiştirme tekniklerimiz tamamen farklı. Özellikle sulama ve gübreleme burada önemli. Bir bitkiye kök ortamı içerisinde ne kadar su vereceğiz, ne kadar besin vereceğiz aslına kendi üzerinden hesapladığımız ve bitkiye uyguladığımız bir sistem. Topraksız yetiştiriciliğin avantajı şu; bitki tamamen topraktan arı olduğu için ve 40 litre ile sınırlandırıldığı için verilen su ve gübreyi daha rahatlıkla alıyor. Böylece bu unsurlardan daha fazla faydalanabiliyor. Toprağa kıyasla daha az gübre kullanıyoruz çünkü toprak sınırsız bir ortam sunarken, burada bitki başına düşen su ve gübre miktarını tam olarak kontrol edebiliyoruz. Ayrıca, topraksız tarım yönteminde bitkinin doğal toprak isteklerini ortadan kaldırıyoruz. Türkiye’de taşlık, kayalık, yüksek eğimli veya tuzlu gibi tarım yapılamayan birçok alan var. Katma değeri yüksek bir bitki olan mavi yemiş ile bu gibi tarıma uygun olmayan alanları da tarıma kazandırma imkânı sunuyoruz. Bu yöntem, verimli ve ekonomik bir yetiştiricilik açısından büyük avantaj sağlıyor.

İsmail Şen: Teşekkür ederiz. O sözünü ettiğiniz örtü altı ve topraksız tarım yapılan işletmelerin büyüklükleri nedir?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Tabii ki burada firma bazında 100 -150 dönüm gibi büyük ölçekli yatırımları teşvik ediyoruz. Antalya’ya baz alırsak en az 150 dekarlık bir alanda örtü altı yatırımı yapıyorlar.

İsmail Şen: Yine kontrollü ve topraksız üretimden/yetiştiricilikten bahsediyoruz. Ancak Başkanım 3.000 metre kare bir alanda bunun rantabl olup olmadığını sordu. Levent ve Mehmet Bey’e bunu sormak istiyorum.

Levent Sarılğan: Ahmet Bey 3000 metrekareye yapmasın.

Ahmet Bülent Kasap: Ben küçük üreticiyi de düşünerek sormak istedim.

İsmail Şen: Kapalı üretim minimum kaçta olmalı?

Levent Sarılğan: Sera üretiminden mi bahsediyorsunuz?

Ahmet Bülent Kasap: Ben Nafiye Hoca’ma aslında şunu sordum: topraksız tarım dediğimiz zaman sadece suyla yapılan üretim yerleri mi?

Levent Sarılgan: Yok bu ürün öyle bir ürün değil.

Ahmet Bülent Kasap: Saksı denilenince anladım.

Levent Sarılgan: Ben öyle dediğinizi anladığım için araya girmek istedim.

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Burada şunu belirtmek istiyorum; sanırım kapalı sistemler deyince “indoor” sistemlerden bahsettiniz. Mavi yemiş çok uzun ömürlü, çok yıllık bir bitki. Genellikle indoor sistemler, su kültürü veya substrat kültüründe yapılıyor ve şu anda dünyada yeni bir sistem olarak özellikle yapraklı sebzelerde, yani kısa vejetasyon süresi olan türlerde uygun ve çok maliyetli bir yöntem olarak öne çıkıyor. Kapalı sistemlerde, yaklaşık 3.000 metrekare gibi küçük alanlarda çok yoğun bir üretim yapılıyor. Ancak mavi yemiş için bu, şu anda çok utopik bir fikir. Öyle bir üretim planlamasında farklı faktörler de devreye girecektir. Işık önemli, ancak onun haricinde göz ardı edilen karbondioksit ihtiyacı da büyük bir etkidir. Açık alanda ve serada yetiştiricilik yaparken bitki doğrudan dışarıdan karbondioksit olarak fotosentez yapıyor. Ancak indoor sistemlerde, yapay ışık (LED sistemi) ve sıcaklık kontrolü kolaylıkla sağlanabilse de karbondioksit yüklemesi gibi özel bir planlama gerektiriyor ve bu da oldukça maliyetli. Şu anda indoor sistemler, daha çok marul, roka, fesleğen gibi yapraklı ve kısa süreli ürünlerde kullanılıyor. Meyve veren bitkilerde henüz araştırma-geliştirme aşamasında; sonuçlar daha çok prematüre durumda. Mavi yemiş gibi uzun ömürlü bir bitkiyi ise doğal şartlarda değerlendirmeyi tercih ediyoruz. Yani açık alanda veya örtü altında yetiştirme şeklinde.

Ahmet Bülent Kasap: Geç donlarından (Mart donlarından) etkileniyor mu? Soğuklama süresi kaç saat olması gerekiyor?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Soğuklama süresi, çeşitlere göre değişiklik göstermektedir. Sıfır soğuklama isteyen çeşitlerimiz de bulunmaktadır. Örneğin, bazı çeşitler 1.000, 1.100, 1.200 saat soğuklama gerektirmektedir. Bu çeşitleri yayla bölgesi gibi yüksek rakımlı alanlarda yetiştiriyoruz. 0 ya da 400-500 saat soğuklama gerektiren çeşitler ise sahil bölgesi gibi alanlarda yetiştirilmeye daha uygundur. Her türlü yetiştiricilik koşulu-

na uygun çeşitler mevcuttur. Don konusunda, normal koşullarda çeşitlerimiz dayanıklıdır. Kış yani özellikle dinlenme döneminde bitki çok daha dayanıklıdır. Sürgünleri -20'lere, hatta -40'lara kadar dayanabilir. Ancak çiçek ve meyve dönemleri en hassas dönemlerdir. Bu dönemlerde dikkatli olunması gerekmektedir.

Ahmet Bülent Kasap: O dönem ne zaman?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Don deyince, özellikle ilkbaharın geç ve sonbaharın erken donları bizim için en tehlikeli donlardır. Don tehlikesi olan yerlerde, güneye bakan yamaçlarda biraz erken çiçeklenme olur. O dönemde bir don yaşanır, don zararı görebilirsiniz. Dolayısıyla, bu tür tehlikeli yerlerde kuzeye bakan yamaçlar tercih edilir ki bitkiler biraz daha geç çiçek açsın ve donlara yakalanmasın. Burada şunu özellikle belirtmek istiyorum: Mavi yemiş, bir üzümü meyve grubudur ve bu üzümü meyve grupları içerisinde donlara diğer türlerden daha dayanıklı bir gruptadır. Ancak, her ne kadar dayanıklı da olsalar, mutlaka önlemlerini, kültürel düzeyde dahi olsa almak gerekmektedir.

Ahmet Bülent Kasap: Çiçeklenme zamanı hangi aydır?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Bu da yine yetiştiricilik yaptığımız çeşide göre değişiyor. Mesela, bizim şu anda Antalya'nın sahil bölgesinde bazı soğuklaması düşük çeşitlerde bile çiçeklenme başladı. Ancak yüksek soğuklaması olan yayla bölgelerinde durum çok daha farklı. Orada daha çok verimli hasat Haziran'da başlar. Yayla bölgesinde Haziran'dan Eylül-Ekim'e kadar devam eden bir hasat takvimi var. Fakat uygun çeşit planlaması ile sahil bölgesinde de Ocak-Haziran arası bir hasat takvimi elde edebiliriz.

Ahmet Bülent Kasap: Fatih Bey'e bir sorum olacak. Devletimizin bu konuyla ilgili yatırım destekleri var mı? Varsa nelerdir?

Fatih Erbaş: Devletteki desteklemeler standart olarak yapılıyor. Bahçe tesis ettiğiniz zaman önce bir fidan desteği veriliyor. Bu, dekar başına yapılıyor. Yani bir kayısı bahçesi de tesis etmeniz, yabancı mer-

sini bahçesi de tesis etseniz, sabit fiyatlar uygulanıyor. Bunlarda bir değişiklik olmuyor. Bunların yanında ana unsur sulama sistemleri için destek sağlanıyor. Sulama sistemleri anaparayı oluşturuyor; yani maddi yükümlülüğün en büyük kısmını sulama sistemi tutuyor. Bunun için de birden fazla yöntem var. Kırsal kalkınma veya İPAK projeleriyle yüzde 50 ile yüzde 75 arasında KDV hariç bir bedelde destekleme alabiliyorsunuz. Bu destekleme oranı skora göre değişiyor. Sizin cinsiyetinizden tutun da konu uzmanlığınıza göre değişiklik gösteriyor. İkinci sistem ise kredilendirme sistemi. Kredilerde de yatırım teşvik destek kredisi var. Bu, 7 yıllık bir kredi sürecini kapsıyor. İlk 2 yılı ödemesiz, geriye kalan 5 yıl ödemeli olarak veriliyor. Bu kredide de yüzde 75 faiz sübvansiyonu uygulanıyor. Yani, devlet yüzde 75'ini destekleme olarak sizin adınıza Ziraat Bankası'na ödüyor. İkinci bir destekleme de basınçlı sulama sistemleri desteği. Bu destek, diğer tarım uygulamalarında da geçerli. Burada da 5 yıl boyunca faizsiz ödemeli olarak veriliyor.

Ben burada Levent Bey'e başka bir soru soracaktım. Levent Bey, üreticilere 25 dönümden aşağısını önermedi. Yanlış hatırlıyorsam Mehmet Bey de 500 dönümden aşağısını önermedi. Türkiye'deki tarım arazilerinin ortalama büyüklüğü zaten 20 dekar civarında. Yani bizim bunu küçük çiftçilerle yürütme şansımız yok. Ama şöyle bir durum var; Levent Bey önce sorumu sorayım aldığımız cevaba göre devam edersek daha iyi olacak. Levent Bey'in bir çilek yetiştirme dönemi de var. Daha önce bu alanda çilek yetiştirdi. Çilekle mavi yemişi kıyaslasak hangisine yapılan masraf daha fazla? Kaç dekarlık bir alanda çilek yetiştirdiniz? Yani minimum çilek için önereceği dekar alan nedir?

Levent Sarılğan: Yaban mersini ile çileği karşılaştırmak mümkün değil. Çilek, parasını hemen çıkararak bir yatırım olsaydı, 125 dönümün tamamını çilek yapardım. Yatırım maliyetleri çilekte daha fazla. Diğer taraftan; çileğin raf ömrü nedeniyle ihracat şansı çok düşüktür. Bir de 125 dönümden fazla çilek yaptığınız zaman onu ne toplayacak işçi bulabilirsiniz ne de satacak yer bulabilirsiniz. Dolayısıyla, çilek işi farklı bir iş; önermem size, öyle söyleyeyim.

Fatih Erbaş: Levent Bey, onun için sormadım. Sorumun amacı şuydu: şimdi 12 dekar çilek bahçesi yaptınız. Genel yatırımcı ve çiftçi açısından bakıyorum. 12 dekar için sera yapılıyor, topraksız tarım sulama sistemi aynı şekilde kuruluyor ve üretici bu şekilde bir tarıma girebiliyor.

Levent Sarılğan: Çilek yetiştiriciliğinin dönüm maliyeti 50.000 Doların altında değil. Ancak 1. sınıf kokopit kullanılmış, otomasyonu ve tüm havalandırması ile tamamen teknolojik bir seradan bahsediyorum, örtü altı bir tarımdan bahsetmiyorum.

Fatih Erbaş: Mavi yemiş yetiştiriciliği için, aslında 12 dekarlık bir yatırım da yapılabilir. Hani Mehmet Bey dedi ya, sulama sistemleri çok pahalı. 12 dönüm çilek için topraksız tarım sulama sistemi alabiliyoruz ama 12 dönüm yaban mersini yetiştiriciliğini önermediğimiz zaman oluyor. Esasında 25 dönüm gerçekten bu iş için orta ölçekte bir yatırım diyebilirim. Çünkü Mehmet Bey, bu alandaki potansiyelin açık olduğunu söylediği için, büyük alan yeterli olur. Ama normal bir üretici zaten 12 dönüm çilek için bu altyapı yatırımlarını yapıyor veya 12 dönüm başka bir ürün için topraksız tarımda bu yatırımları gerçekleştiriyor.

İsmail Şen: Fatih Bey, sizin görüşünüz ne?

Levent Sarılğan: İsmail Bey, biz Fatih beyle aynı noktadayız. Bu bizim bulunduğumuz coğrafyanın durumu. Burada 500 dönümlük bir tarlayı bulmanız mümkün değil. Anadolu'daki gibi bizim Yalova'da Bursa'da en fazla biz 125 dönümü tamamlamak için 50 ayrı kişiden tarla aldık. Yani burada Anadolu'dan daha farklı bir şey var. O yüzden biz o şekilde söyledik.

İsmail Şen: Bursa'da mavi yemiş yetiştiriciliği ile ilgili yapmadığımız için programı, Konya'daki adam da yapmaya kalkabilir, Sivas'taki de yapmaya kalkabilir...

Fatih Erbaş: Bizde ürün dağıtma dediğimiz bir uygulama var. Ürün dağıtma dediğimiz uygulama şudur; riski dağıtır. Üreticimiz küçük küçük parsellerde iş yapar. Yani örnek veriyorum; çiftçinin küçük 1-2

dönümlük çilek bahçesi vardır. Ailedeki çocuğun ve hanımın günlük ihtiyacını karşılaması için onu bayan işletir. O 1-2 dönümlük çilek bahçesinden elde ettiği gelir mutfak masraflarını döndürür. Erkek ise buğday hasat eder. Traktörün üstünden inmeden tarımını yürütür. Ana geliri erkeğin geliri sağlar. Şimdi üzümü meyveler genelde işçilik yoğun olduğu için geliri yüksektir ama iş gücü yoğundur. Levent ve Mehmet Bey'in de dediği gibi büyük arazilerde yapmak bizim amaçladığımız uygulama. Ancak Türkiye'deki standartlara uyduğunuz zaman on dekardan sonrası bizim Türk çiftçisinin boyunu aşıyor. Niye aşıyor? İşçiye para vermesi gerekiyor, işçinin sigortasını yatırması gerekiyor. Bu kalemi eklediğiniz zaman asgari ücretle çalışacak tarım işçisi bulamazsınız. Şu anda günlük yevmiyenin 1.000 TL civarında olduğu bir ülkede yaşıyoruz. Bir ay çalıştırdığınız zaman 30.000 TL para alıyor ve bunun üstüne bir sigortası var.

İsmail Şen: Zaten bu toplantıları yapma nedenimiz; aile çiftçiliğinin çıkmazları küçük çiftçiliğinin çıkmazları. Yani büyük oranda büyük yatırımlar nasıl yapılır? O konuyu değerlendirmek için bunları yapmaya çalışıyoruz. Ne kadar büyütülebilir? Ne kadar verimli ve teknik altyapıyla yapılabilir?

Mehmet Bey ilaçla ilgili izin problemimiz var dediniz. Fatih Bey size şunu sormak istiyorum. Siz aynı zamanda enstitü olarak mavi yemiş konusunda da çalışıyorsunuz. Bu konuda Bakanlıkla irtibatınız var mı? Bu konuda yakında bir gelişme olacak mı bilginiz var mı?

Fatih Erbaş: Benim bildiğim kadarıyla ilaç tescil işlemleri, yani ilaçlarla ilgili kullanım izinleri, firmaların başvurusuyla yapılıyor. Yapılmama sebebi de şu: Türkiye'de bir firma bir ilaçla bir ürün için başvuru yaptığı zaman, başvuru örnek veriyorum ne kadara mal oluyor diyelim, bütün başvuru giderleri 50.000 TL diyelim veya 100.000 TL. Şimdi bunu bir buğday ürünü için yaptığımız zaman Türkiye'deki yüzölçümüne baktığınızda, buğdayda kişi harcadığı parayı çıkarabiliyor ama bunu mavi yemişe böldüğünüz zaman, mavi yemiş çok küçük bir popülasyon tutuyor. Küçük bir popülasyon olduğu için ilaç firmaları bu tip başvurularda bulunmuyor. Bunun üstesinden gelinebilir mi?

Gelinebilir. İlaç tescillerinde, küçük ölçekli (minör) ürünler için de en az 5 ürün üzerinde tescil yaptırma zorunluluğu getirilmesi düşünülebilir. Peki, minör ürünler nelerdir? Bektaş üzümü, frenk üzümü ve mavi yemiş gibi ürünler bu gruba girer. Bu durumda, örneğin x firmasını ele alalım; mavi yemiş için bir fungusit tescili yokken çilekte var. Çilekte yarılanma ömrü bir gün, ancak mavi yemişte kullanım izni bulunmuyor. Firmalara, “Mavi yemiş için de başvuru yapmanız gerekiyor” denilebilir. Bu tarz bir uygulama, Bakanlık tarafından değerlendirilebilir. Tabii bu benim yetkim dâhilinde değil; amirlerimiz daha iyi bilir. Ancak böyle bir zorunluluk, ilaç firmalarının sektörde kalmasını sağlamak için etkili olabilir. Aksi takdirde, ilaç firmaları küçük ölçekli tarım ürünleri için kolay kolay başvuruda bulunmuyor.

İsmail Şen: Teşekkür ederim. Mehmet Bey, siz aynı zamanda konuşmanızın başında ifade ettiniz, Avrupa’da tedarikçi olarak uzun yıllar çalışmışsınız, iş yapmışsınız. Bu bölünmüş küçük üretimlerin belirli bir biçimde toplanması, hangi standardı açısından vesaire zordur. Bunun bir yöntemi olabilir mi? Türkiye için söylüyorum, bu üretimi yaygınlaştırılır mı? Ve ardından mavi yemişin yaygınlaşması için sizce kim ne yapmalı? Yani devlet ne yapmalı, üretici ne yapmalı? Bu konuda görüşlerinizi soruyorum. Buyurun efendim.

Mehmet Çiçek: Öncesinde bir konuya değinmek istiyorum. Ben 500 dönümde üretim yapılmalı demedim. Bir projenin rantabl olması için 500 dönüm gerekli dedim. İsterseniz 10'ar dönümden 100 kişi bir araya getirin. Pazar açısından ayrı ayrı 25 dönüm Sivas'ta, Tekirdağ'da veya Siirt'te olsun, elde edilen üretimi kendi mahallesinin dışında kimse bir yere satamaz. Yani ufak çiftçiyi kalkındırmanın yolu, onları bir bütüne getirmektir.

Bunun altını çizerek söyleyeyim; burada Hollandalı, İspanyol, Şilili veya Polonyalı teknisyenler kullanıyorum. Bu işi bilmiyorum diyenlerden gına geldi. Bu işi bilenlerle yapacaksın. Köylünün önüne 10 dönüm tarla koyarsınız o köylü bunu yapamaz. Bu ürün kiraz, armut, elma gibi toplanan tek seferlik toplanan bir ürün değildir. Arkadaşlara söyledim: Bunu 45 gün süreyle topluyorsun, 6 sefer - 7 sefer olur mu o kadar? Eğer bir seferde bir ton ürün alıyorsan her toplamada 200 kilo, 300 kilo alıyorsun. Ne yapacak bu adam 300 kiloyu? Yani 10 dönüm olsa 3 ton malı ne yapacak, bunu kime götürecektir, nereye götürecektir?

Diğer taraftan; hiçbir ilaç firması bu ekonomik yapıdan dolayı ruhsat almıyor. Biz bunu istemiyoruz arkadaşlar, bu da yanlış anlaşılmasın. Avrupadaki marketler diyor ki: Ülkende bu yok, çünkü bu ürün yok. Senin Tarım Bakanlığı sana bir tavsiye listesi versin, desin ki "Şu ilaçları kullan." İlk başladığımız yılda bize 3 ya da 4 tane ilaç koymuşlar. Bununla olmuyor. Şimdi genişlet ve sınırla. Biz de diyoruz ki; örneğin çilek bir alt üründür. Sen çileğe 100 tane ilaç vermişsin, ruhsatı da var. Bize Bakanlık olarak buna benzer ürünlerin kullandığı geniş bir liste ver. Pazar bizi beş tanesiyle sınırlıyor ama biz bu 20-30 tanesi içerisinden bize uygun olan beşini seçelim. Çünkü Antalya'nın kullanacağı ilaçla, Bursa'nın kullanacağı ilaç ve hastalıklar farklı olabilir.

Pazarı dikkate alarak biz küçük üreticiyi nasıl kalkındıracağız? Türkiye'de 500 dönüm tek parça arazi artık yok; TİGEM'ler vardı, o da TİGEM'ler kalmadığı için artık yok. Buradaki 2.500 dönüm araziye ben 640 kişiden alarak bir araya getirdim. Yani toprağın küçüklüğünün farkındayım fakat hiçbir noktada tek başımıza gidip 25 dönüm,

15 dönüm, 20 dönüm bu işin üretimine girmeyelim. Yatırımı çok yüksek, teknolojisi çok yüksek. Eğer merkezi bir soğuk hava deposu olmazsa, herkesin hasattan sonra ürünlerini götürüp koyabileceği bir yer olmaz ve bu durumda ürünler uzun süre dayanmaz, arkadaşlar. Yani bu 3-5 arkadaş bir araya gelmeden bu işin olacağı kanaatinde değilim. Bunu hiç teşvik etmeyelim. Siz Türkiye’de kurulmuş bir yaban mersini bahçesinin yüzde 100 kurulduğunu hiç gördünüz mü? Var mı örnekleri? Yani biz bu işi yapan arkadaşlar olarak doğru verilerle bu arkadaşları donatmamız lazım. Yaban mersini herhangi bir ürün gibi değildir. Bir kere topraksız bir ürün, teknoloji isteyen bir bilgi isteyen bir ürün, kendi kendine olmaz. Biz daha mükemmelini yakalayamadık. Burada çok teknik adam kullanmamıza rağmen ve 7 yılımızı doldurmamıza rağmen çok gerideyiz.

İsmail Şen: Mehmet Bey bu teknik adam sorunu nedir? Yabancı kullandığınızı söylediniz. Türkiye’de yok mu?

Mehmet Çiçek: Türkiye’de yaban mersini yok ki bunu bilen arkadaş olsun. Türkiye’de çalışan mühendislerde burada benimle çalışan arkadaşlardır zaten. Kusura bakmasın kimse, eğer gerçekten iyi bir bilgi ve birikimleri olsaydı, onları göndermezdim. Kolay değil. Çünkü her gün değişebilen bir yönü var; yani pH’si var, su girdisi su çıktısı var. Yani sonuçta bu bir saksının içerisinde, bebek gibi okşamadan sürece hemen yan çizebiliyor. Evet, ama şu olursa, mesela dışarıda örnekleri var; adam 25 dönümden diyelim 20 kişi bir araya gelmiş, merkezi bir soğuk hava kurmuş, merkezi bir danışmanlık almış. Bizim çiftçimiz tarafından daha yönetilecek bir konum ürün değildir.

Ahmet Bülent Kasap: Mehmet Bey, bir izleyicimiz bir soru sormuş ürün tazeliğini ne kadar koruyabiliyor diyor?

İsmail Şen: Başkanım, onları tek tek soracağım. Müsaade ederseniz onları sonra devam edelim. Levent Bey’e de aynı soruyu sorayım. Levent Bey, mavi yemiş yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için Mehmet Bey’in söylediği gibi, küçük üreticiler bir araya gelmeli mi? Sizin bu konuda öneriniz var mı, ne yapılmalı?

Levent Sarılgan: Yüzde 100 katılıyorum. Ben 25 dönümü söylerken başka matematikler de var içinde; işte bir tır 12.500 tane bitki alıyor falan filan gibi başka matematikler de var. Ama zaten, yani bu planlı yapılacaksa, örneğin Antalya bölgesinde ve 3-4 tane Türkiye’de büyük “HUB” kurmak gerekiyor. Bizim buralar, işte Orhangazi, Yalova, burada İnegöl vesaire gibi bir “HUB”, bunun ortasına bir tesis. Bizim bu sene yatırım yapmak istediğimiz tesis, saatte 3200 kilo yaban mersinini hem sorting machine’den geçirecek, rengine vesaire, çürüğüne hatta briks değerine kadar ayırabileceğimiz bir yatırım içindeyiz şu anda. Bir taraftan verip paketleyeceğiz. Antalya bölgesinde zaten şu anda böyle bir iki tane tesis var. Yani diyelim ki Manisa bölgesinde böyle bir tesis olacak ve bunun etrafında da ürününü çok kısa sürede o tesise getirebilecek, 25 dönümden az olmamak üzere küçük çiftçiler olabilir. Ama hani iş adamı olarak bu işe yatırıma gireceğim ve ben büyük çapta yapacağım diyorsanız, Mehmet Bey’in söylediği dönümler doğru dönümler.

İsmail Şen: Peki, çok teşekkür ederim. Sayın Başkanım şimdi gelen sorulara bakalım. Süleyman Tarakçı Bey sormuş. Ürünün tazeliği ne kadar süre korunabilir ve aynı zamanda dünya pazarının yüzde 80’nini Amerika ve Kanada elinde tutuyormuş. Bu ülkelerden, özellikle Kanada’dan gelen ürün hangi formda geliyor? İthal tonaj belli mi? Hocam, bu konulara cevap vermek ister misiniz?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Şu an ithal tonajla ilgili herhangi bir rakam ben de bilmiyorum. FAO verilerine göre; Türkiye için herhangi bir rakamsal veri gözüküyor. Dolayısıyla ihracat, ithalat ve üretim de gözüküyor. Sadece TÜİK'e göre yaklaşık bir 5.000 küsur tonluk bir üretimimiz var. Kanada, Amerika dünyanın üçte ikisini üretiyor deniliyor. Ancak Peru bir 3-4 yıl önce yoktu, şu anda Peru neredeyse 2. sırada. Hatta bazı resmi rakamlarda Çin'in birinci sıraya yerleştiğini söylüyor. Yani Çin, Amerika, Kanada, Peru ve Şili çok önemli üretici ülkeler. Hatta bu saydığım ülkeler neredeyse dünya üretiminin üçte ikisini oluşturuyor. İhracat pazarında da şu anda Fas birinci sırada. Yani Kanada çok daha geri sıralarda olarak biliyorum. Şu an Fas, yine Hollanda, İspanya, ABD ilk sıralarda. Bunlar ihracat pazarını tutan ülkeler. İthalat anlamında da yine en çok bu ülkeleri görüyoruz. Ancak ABD ithalatta da birinci sırada. Yani Kanadada ürünler nasıl geliyor, belki soruyu biraz daha detaylandırabilirlerse daha iyi cevap verebilirim. Kanadada şu anda tabii üretimde güzel bir rakamları var ama o potansiyel değişti. Yani Kanada'nın üzerine de çıkan ülkeler var.

İsmail Şen: Benim anladığım kadarıyla, Süleyman Tarakçı Bey, bu arada bizim meclis üyelerimizden, sormak istediğim şu: Ürün tazeliğini ne kadar süre koruyor ki ta Kanadadan geliyor? Yani hangi formda geliyor, nasıl paketleniyor?

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Mavi yemiş, üzüm sü meyve yani yumuşak etli meyve grubunda olduğu için hasattan sonraki ömrü oldukça kısa. Yani bir hafta, 10 gün, hatta 15 gün. Tabii bu çeşitlere göre değişiyor. Hatta Mehmet Bey de belki bahsedecek, son dönemlerde bazı çeşitler var ki oldukça sert. Dolayısıyla hasattan sonra muhafaza ömrü ve pazar ömrü daha uzun olan çeşitler var. Dolayısıyla bu çeşide göre değişiyor. Ancak burada önemli olan unsur şu: hasadını yapar yapmaz direkt pazara sirkülasyon aşamasında bir ön soğutma dediğimiz uygulama yapılması gerekiyor. Bu şu demek: Hasatı diyelim ki 25-30 derecede yaptınız, dolayısıyla meyve iç sıcaklığı da o kadar yüksek. Soğuk zinciri sağlamak için meyvenin iç sıcaklığını yavaş yavaş ve kademeli olarak düşürmemiz gerekiyor. Dolayısıyla biz buna ön soğutma metotları diyoruz. Kanada veya uzak yerlerden gelmesi için

mutlaka bir soğuk zincir gerekiyor ve değişik zincir metotlarımız var; işte vakumlu metotlar gibi veya soğuk sula metotlar gibi. Bunlar oldukça teknolojik, ancak sıfır derece sıcaklıkta, mutlaka soğuk zincir koşulları altında bir hafta ila 10 gün içinde hızlı bir şekilde nakledilmesi gerekiyor.

İsmail Şen: Teşekkür ederim. Recep Emel Alıcı isimli bir dinleyicimiz de 400-600 saat soğuklama süresi olan türlerin isimleri ve tedarik edilebileceği yerler hakkında bilgi verir misiniz? Diye sordu.

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Evet, 400-600 saat arası diyelim, hemen hemen biraz daha düşük soğuklaması niteliğinde olabilir. Bir “Legacy” çeşidi mesela, 500-600 saatlik bir soğuklama var. “O’neal” çeşidi, 500-600 saatlik soğuklaması, “Biloxi”, “Star” gibi çeşitler var. Bunlar da yine biraz daha düşük, 400-500 saat arasında bir soğuklama süreleri var. Bunları örneklendirme yapabiliriz.

İsmail Şen: 45 litre saksının pH değerini bir birim düşüreceğimiz uygulamayı örnek olarak anlatabilirsiniz diye bir soru gelmiş. Ancak biraz uzun ve teknik bir mesele herhalde.

Doç. Dr. Nafiye Ünal: Biz ona müdahale etmiyoruz. Tamamen bizim kullandığımız yetiştirme ortamlarını asidik torf veya asidik kokopit hazır olarak alıyorsunuz. Bu kullandığımız substratların pH’ı 4,5-5 arasındadır. Dolayısıyla biz toprakta olduğu gibi herhangi bir kükürt uygulaması gibi bir işlem asla ve asla topraksız tarımda yapmıyoruz. Dolayısıyla biz düşünmüyoruz onu. Fakat şunu söylemek gerekir, bitki beslememiz burada çok önemli. Yani sulama ve gübreleme çok önemli. Burada biraz daha düşük, amonyum beslenmesi devreye giriyor. Düşük pH içerikli bitki beslemeyi sulamayı öngörüyoruz. Ancak substrata müdahale etmiyoruz.

İsmail Şen: Teşekkür ederim. Mehmet Bey, sizin örtüyle ilgili söylediğimize istinaden, zannediyorum Çiğdem Pala adlı dinleyicimiz “Jüt örtü nasıl uygulanıyor?” diye sormuş ve “Saksılar toprakta gömülü mü oluyor?” demiş.

Mehmet Çiçek: Gömülü değil. Bizdeki sıra arası, tabii büyük alan olduğu için bizde 10 tane, 15 tane traktör arka arkaya çalışmak zorunda ilaçlama döneminde. Yoksa biz başa çıkamayız. 3 metre sıra arasını sırtlar üzerine yapıyoruz. Yani yağmur suları birikmesin diye, yaklaşık 30’ar cm yüksekliğinde sırtlar vardır. Bu her 3 metrenin olduğu yerde, o kısmı malç dediğimiz örtüyle kapalı, ot olmasın diye. Saksılar onun üzerine dizili. Aradaki kalan traktörün yürüyeceği kısmı. Biz ilaç kullanmak yerine sık sık traktörle orayı biçiyoruz. Bu otları hem yürümesi daha rahat oluyor, toz toprak olmuyor, hem de ne bileyim, ilaç kullanmamış oluyoruz bu vesileyle. Evet, şeye iki kelime de şunu ilave etmek istiyorum: Raf ömrü, hasattan soğuk havaya yani “0” dereceye götürdüğün kısalttığın her bir saat eşittir bir gün raf ömrü. Bunun altını çizmek istiyorum. Buğday tarlasının ortasına yaban mersini dikmemek için, yani bunun hasattan sonra ne kadar hızlı bir şekilde soğuk havaya girmesinin önemini artırıyor.

İsmail Şen: Saatler oluyor o zaman?

Mehmet Çiçek: Bir saat eşittir bir gün. Deniz ötesi ülkelerde, Şili’de, Meksika’da gemiyle taşınır ve 3 hafta sürer. Yani en erken 3 hafta gemi taşıma süresi var. Bir gemiyi doldurmak, en azından bir hafta kadar biriktiriyorlar. Soğuk havalarda orada geldi, pazara dolaştı, 5 hafta piyasada rahat dolaşabiliyor. Bizdeki çeşitlerin 60 gün depolama garantisi var raf olarak.

İsmail Şen: Efendim, o zaman bir soru daha var. Yine Çiğdem Hanım’ın, onu da Levent Bey’e sorayım çünkü yakınsınız siz bölgeye. Çanakkale bölgesinde düşük rakımlarda hangi çeşitleri önerirsiniz ve bahçede kaç çeşit olmalı? Diye sormuş.

Levent Sarılgan: Çok fazla değişkeni var. Bu soruya tek bir cevap verilemez. Nafiye Hanım bu konuda biraz daha iyi cevap verebilir. Fide

konusunda zaten gerekeni söyleyeceğim. Fide konusu, bu işin en kritik noktası. Bu konuda bizim ağzımızdan çıkacak bir çeşide göre asla böyle bir şeye girmemeliler. Bu iş çok teknik bir iş; kuzeyli bir çeşit, Yalova'nın bir bölgesinde çok iyi verim verirken, 5 kilometre sonra bambaşka bir yerde hiç netice vermeyebilir. Oranın iklim değerleri, bulunduğu yerdeki koşullar, hatta rüzgar şiddeti gibi birçok değişken var. Bu nedenle, bu soruya yardımcı olabilecek tek bir cevap vermem mümkün değil.

İsmail Şen: Evet, dinleyicilerimizden birinin katkısıyla devam etmek istiyorum. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Vekili Doktor Murat Beyazıt, Gıda Yüksek Mühendisi ve tarım ekonomistiymiş. Onun yazdıklarını müsaadenizle okuyayım. Önce, sizin son söylediklerinize bir göndermesi var: “Otomotivde çip ne ise, tarımda da fide odur,” demiş. Ondan önce yazdıklarını müsaadenizle kısaca okuyayım. Öncelikle, Hazirun’u selamlıyor. Üzümsü meyveler konusunda tarım ekonomisti olarak doktora tezi yapan Türkiye’deki ilk isim olduğunu ve 20 yıldır bu işin ticaretini yaptığını belirtiyor. Konuşulanların tamamen doğru ve son derece faydalı olduğunu ifade ediyor. Bazı konularda katkıda bulunmak istediğini söylüyor. Müsaadenizle, zaten çok kısa okuyacağım. Üç başlıktan oluşuyor: Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü çok önemli bir kurum ve bu kurum vasıtasıyla çok yönlü ıslah çalışması yapmazsak, ithal fidan ile bu işi geliştirmemiz mümkün değil. “Otomotivde çip neyse, tarımda fide odur.” 7 Euro’ya ihraç edilen bir ürünü, yurt içinde tüketmesi gereken kitleye 12 Euro’dan satmaya kalkarsanız baştan ürünü bitirirsiniz. Kısa sürede kâr maksimizasyonu hedefi, 85 milyonluk bir pazarı yok edebilir. İhracat çok önemli; ancak Türkiye gibi, başkalarının mal satmak istediği bir pazarı da görmezden gelmek çok yanlıştır. Son olarak, bu işi sadece taze olarak düşünürseniz yanılırsınız; bu işin dondurulmuş tarafı olmazsa, tonajları yakalayamazsınız”. Sayın Doktor Beyazıt’a çok teşekkür ediyoruz. Herhangi bir şey eklemek isteyen var mı? Son sözlerinizi almak istiyorum. Hocam, sizden başlayalım.

Doç. Dr. Nafile Ünal: Son olarak özellikle ülkemizde mavi yemiş yani blueberry yetiştiriciliğinin yaygınlaştırılması için bazı önemli konulara değinmek istiyorum. Toprak ısı mutlakla çok çok önemlidir. Çünkü birim alan veriminden bahsediyoruz. Ancak ilk yatırım maliyeti, biraz önce de bahsedildiği gibi, oldukça yüksek. Bunların kısa sürede geri dönüşümünü sağlamak için öncelikle iyi bir pazar araştırması yapmak lazım. Pazar ne istiyor? Yani, biz iç pazara mı yoksa dış pazara mı bir ürün göndereceğiz? Hangi çeşit isteniyor, hangi sezon isteniyor? Dolayısıyla, üretim planlamamızı buna göre yapmak gerekiyor. Ekolojimize uygun çeşit seçimi yapmak gerekiyor ve yaptığımız yetiştiriciliğin mutlaka modernize edilmesi, yani modernizasyon ve kül-

türel önlemlere dikkat etmek gerekiyor. Biraz önce belirttiğimiz gibi, örneğin bilgisayar otomasyon sistemleri bizim için olmazsa olmaz; mutlaka yetiştiriciliğimize katkı sağlayan kalemlerdir ve bunların olması gerekiyor. Özellikle, yetiştiriciliğin yaygınlaşması için her zaman söylediğimiz gibi, büyük ölçekli yatırımlar bizim için çok çok önemli. Büyük ölçekli yatırımlar, parçalı olarak değil, daha organize şekilde yapılmalı. Bu nedenle neler yapabiliriz? Belki sözleşmeli üretim, kooperatifleşme, birlik konularının gündeme alınması faydalı olacaktır. Son olarak, özellikle fidan konusuna değinmek istiyorum. Fidanlar, özellikle şu son dönemde çok revaçta. Antalya yöresinde de bunu yaşıyoruz; yurt dışından gelen fidanlar oldukça maliyetli ve bize ek yük bindiriyor. Dolayısıyla, çeşit ıslahına önem vermemiz gerekiyor. Şu an Türkiye olarak çeşit listemizde yaklaşık 14-16 çeşit bulunuyor ve bu yetersiz. Çeşit ıslah çalışmalarına yön vermemiz lazım. Bu çalışmalar akademik olarak yapılabilir, araştırma istasyonları veya özel sektör tarafından yapılabilir. Dolayısıyla, fidan maliyetlerini düşürmek ve yerli çeşitlere önem vermek, sektörümüzün gelişeceğini gösteriyor. Bunlarla ilgili olarak teşekkür ediyorum.

İsmail Şen: Ben de çok teşekkür ederim. Fatih Bey kısaca son söylemek istedikleriniz varsa lütfen.

Fatih Erbaş: Bu sektör, aslında küçük bir sektör değil. Mehmet Bey, küçük ölçeği desteklediğim için bana yine kızacak belki; ancak şu anda Orhangazi’de küçük ölçekli alanları birleştirerek yaklaşık 400 dekarlık bir alan oluşturduk. Marmara Bölgesi’nde küçük alanları birleştirerek bu tür bir ortam sağladık. Mehmet Bey’in dediği gibi, bunu Konya Ovası’nın ortasında yapmak mümkün değil, fakat biz, bu ürünü en iyi tanıyan ve en çok tüketen İstanbul’a yaklaşık 40 dakika mesafedeyiz. Yalova olarak konumumuz bize avantaj sağlıyor. Bu nedenle, bölgemiz açısından Marmara Bölgesi’nde böyle bir yaklaşım benimsiyoruz. Orta ölçekli üretim için 25 dekar bizim için ideal.

Ayrıca bazı sorulara da kısaca değinmek isterim. Bitkinin dayanıklılığı ve muhafazasıyla ilgili sorular sorulmuş. Muhafazayı etkileyen en büyük faktörlerden biri bitki beslemesidir. Bu hassas sistemi kurarken, bitkiyi beslerken kullanılan gübrenin etkisi, güneşli ve bulutlu günlerde farklılık gösteriyor. Şu anda bunun üzerine çalışıyoruz; kendi enstitümüzde, saksıyı tartarak bitki yaprağındaki ve drenajdaki besin elementlerini ölçmeye çalışıyoruz. Mehmet Bey’in ve Levent Bey’in dediği gibi, Türkiye’de bu alanda yoğun bir çalışma yapılmadı; biz temelini atmaya çalışıyoruz ve umarız başarılı olacağız.

Nafiye hocamın da belirttiği gibi, bu sektörün geleceği parlak. Türkiye’de daha önce Uludağ eteklerinde, Karadeniz Bölgesi’nde ve kısmen Edirne’de yapılan tarımla temelleri atılmış olan saksılı tarımın, ülke geneline yayılmasını umut ediyorum. Bunun için bir ticaret zinciri oluşturulmalı; bahçe kurmak yerine yurt dışına açılma hedeflenmeli. Katkıda bulunan tüm katılımcılara teşekkür ederim; yolu düşen herkesi de bekleriz.

İsmail Şen: Bir de Mehmet Bey’e geçmeden önce Ertan Gülyüz isimli bir dinleyicim bitki fidesinin ürün verme ömrü kaç yıldır diye sorusu var. Sanırım ona cevap verildi.

Fatih Erbaş: Ömrünü düşünmemeleri lazım. Şöyle bir şey var; trend her gün değişiyor. Levent Bey'in de dediği gibi, Z kuşağı için şu anda seftali ağacının ömrü bana göre yerde 15 yıl gözüküyor ama 4 yıldan sonra modası geçiyor, yeni çeşit çıkıyor piyasaya. Bizim ülkeye girişi 3 yıl sürüyor. Avrupa 7 ila 10 yılda çeşidi değiştiriyor. Yani, bizim ülkeye bir çeşidin girişiyle Avrupa'da modasının geçmesi arasındaki süre 4 veya 5 yıl. Eğer bir çeşit çok dönemsel ise, ülkemizde o çeşidi 5 yıllık bir süreyle değerlendirmek gerekiyor. Ama trend olan klasik bir çeşit için 10 yıl düşünmek lazım. Bitkinin ömrüne değil, çeşidin ömrüne bakmak lazım.

İsmail Şen: Ürünlerle ilgili trend tahmin şirketleri vardır. Acaba bu meyve ile ilgili de var mıdır? Bilmiyorum. Mehmet Bey, ne dersiniz var mı bu konuda bir bilginiz?

Mehmet Çiçek: O çok yaygın bir modadır. Aslında meyvedeki moda tekstilden daha hızlıdır ve o kadar hızlı geliyor ki pazara hakim olan marketler ben şu ürünü istiyorum diyor.

İsmail Şen: O ürün sizde varsa ne ala yoksa yoksun.

Mehmet Çiçek: Yoksa yok. Bir tanesi yan ürün dedi, donmuş olarak. En yüksek geliri tazedede alırsınız. Biz donmuş yapıyoruz, yani 300-350 ton kadar donmuş yapıyoruz. Donmuş ne demektir? Taze pazara gide-meyen bir üründür. Donmuş Blueberry'nin ortalama dünya satış fiyatı da 2 Euro civarındadır. Çünkü alırsın, pastaya koyarsın; ne kadar kırık dökük, uygunsuz varsa, geçen toplamadan bu toplamaya kalmış yumuşak bir ürün varsa, dondurursun. Nasıl olsa ezeceksin veya suyunu sıkacaksın. Hedef, taze satmak. Tabii ki ihracata veya taze tüketime uygun olmayanı yan ürün olarak kullanırız. Şunun altını çizerek bir tavsiyede bulunmak istiyorum. Bütün arkadaşlara, kendi tecrübelerimizden de yola çıkarak direkt bir üretime başlamayın. Biz, on binlerce fide imha ettik; uygun değilmiş bizim koşullara. O açıdan, eğer bu çeşitleri temin edip bir yıl, iki yıl acele etmeden denerlerse, kendi bölgelerinde daha iyisini tespit ederler. Antalya örtü altında, ben geçen sene 45.000 fidan değiştirdim, oraya uygun değil diye. İnanılmaz rakamlar bunlar, Mehmet Bey; yani yüksek rakamlar. Yanlış çeşidi seçtiğin zaman...

İsmail Şen: Büyük bedeli oluyor anladığım kadarıyla.

Mehmet Çiçek: Denesinler. Bir yıl kaybetmek, beklemekle bir kayıplar olmaz. Şu an yurt içinde üretilen çeşitler daha oraya gelmedi. Bunu herkese tavsiye ederim; üretici arkadaşlar yanlış anlamasın. Onları bir denesinler, ürün verimliliğini tespit etsinler ki kendileri de bunu pazara sunarken "fidanı satıp para kazanma" değil, "ülkeme bir şey kazandırırım" diye yola çıksınlar. Bir de ben iç piyasaya dönük hiçbir üretimi düşünmedim. Hocam, belki iyi bilir; Antalya bölgesinde bir

muz modası çıktı, artık millet sökmeye başladı. Bir nar modası çıktı, onu da söktü, çakıldı. Şimdi yaban mersini... Şu gelişme hızına baktığınızda, eğer biz ihracat ayağını ayakta tutmazsak Türkiye'de bunu alan satan olmaz arkadaşlar. Yani biz ürünlerimizi ihracata uygun yaparsak zaten iç piyasaya da satabiliyoruz. Benim de diyeceklerim bu kadardır, teşekkür ederim.

İsmail Şen: Teşekkür ederim. Levent Bey, buyurun.

Levent Sarılgan: Mehmet Bey'in vurguladığı noktayı tekrar hatırlatmak istiyorum; bu, konunun çok önemli ve doğru bir açıdan ele alındığını gösteriyor. Birincisi, eğer bir üretici çilek ya da yaban mersini yetiŐtiriyorsa ve ürünlerinin büyük bir kısmını dondurulmuş olarak satıyorsa, benim gözümde iyi bir çiftçi değildir. Üreticinin, ürününün en fazla %10'unu dondurulmuş olarak satması yeterlidir. Birinci sınıf ürün yetiştirmek ve taze meyveyi pazara sunmak, bir üreticinin en temel amacı olmalıdır. Bu noktada Mehmet Bey'e %100 katılıyorum.

İkinci olarak, Mehmet Bey'in belirttiği gibi, yatırım yaparken bölgeye uygun çeşitleri deneyerek ilerliyorum. Örneğin, yatırıma ilk sene 12.500, ikinci yılda 25.000 ekleme yaptım ve hangi çeşitlerin daha verimli olduğunu gördükçe işimi büyütüyorum. Yani, eğer yüz dönümlük bir alanınız varsa, hepsini aynı anda kullanmak yerine, farklı çeşitleri deneyin. Bu denemelerin sonucunda, bazı çeşitlerin verimli olmayabileceğini de unutmayın. Bu da çok önemli bir husus.

Üçüncüsü, ihracat konusu. Doğru fide seçildiğinde, pazarın talep ettiği ürünü üretebilir ve ihracat stratejisini geliŐtirebilirsiniz. İhracat yapılırsa bile, en azından iç pazara kaliteli ürün sunulmuş olur.

Son olarak, İl Tarım Müdürlükleri'nin köylülere "hibe" adı altında dağıttığı fideler konusuna değinmek istiyorum. Bu fideler, ihale yoluyla alınarak köylülere dağıtılıyor ancak bu fideler çoğu zaman verim sağlamıyor. Bu konunun daha sıkı denetlenmesi gerekiyor. Amacımız, bu sektörü canlandırmak, büyütme ve milyar dolarlık bir sektör haline getirmek. Örneğin, 150.000 ton ürünü 6 Euro fiyatla satarsak 1 milyar Euro değerine ulaŐırız. Bu potansiyeli görüyorum ve buna inanıyorum. Ancak Mehmet Bey'in dediği gibi, fidanlar bu sürecin başlangıç noktası. Murat Bey'in de dediği gibi, fideler sektörde arabada kullanılan çip gibi kritik bir role sahip. İl Tarım Müdürlükleri aracılığıyla verim sağlamayan fidanların köylere dağıtımının önlenmesi gerektiğine dikkat çekmek istiyorum. Teşekkür ederim.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederiz bizim toplantımızın sonunda Zoom üzerinde dinleyicilerimiz için söylüyorum kısa bir anketimiz olacak. Eğer bunları cevaplarırsa çok seviniriz. Bize de yol gösterirler. Sayın Başkanım, buyurun kapanış konuşması için söz sizde.

Ahmet Bülent Kasap: Programımıza değerli katkılarından dolayı; Sayın Doçent Dr. Nafiye Ünal Hanımefendi'ye, Fatih Erbaş Bey'e, Mehmet Çiçek ve Levent Sarılgan Bey'e teşekkür ediyoruz. Çok önemli bilgiler verdiler. Biz İstanbul Ticaret Borsası olarak yaptığımız programları film olarak YouTube kanalımıza yüklüyoruz. Basın bültenimizi servis ediyoruz. Web sitemizde ve dergimizde toplantının ayrıntılarına yer veriyoruz. E-kitap ve basılı kitap olarak yayınlıyoruz.

Ayrıca burada dile getirilen sorun ve çözüm önerilerini de TOBB vasıtasıyla ilgili bakanlıklara ulaştırıyoruz, takipçisi oluyoruz. Bu programımızın maviyemiş yetiştiriciliğine katkıda bulunacağı inancıyla, değerli panelistlerimiz ve siz izleyenlere teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum. Yeni toplantılarımızda görüşmek dileğiyle...

BASIN YANSIMALARI



Kırklareli

“PAZAR BULUP BÜYÜK ÖLÇEKTE ÜRETMELİ”

İstanbul Ticaret Borsası'nın katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu yıl "Altın Yaban Merişi Yetiştiricisi Olunur?" konusuna ele alındı. Toplantıda konuşan Türkiye'nin en önemli yaban merişi üreticisi Mehmet Çiçek, önce pazarın bulunması, sonra da büyük ölçekte üretim yapılması gerektiğine dikkat çekerek, "Sadece bir üreticinin büyük miktarda üretim yapmasından bahsetmiyoruz. Çünkü üreticiler bir araya gelerek, üretim süreçleri, soğuk hava deposu ve pazarlamada işbirliği yaparlarsa da ölçek büyümeye, verim artmaya olanaklıdır" dedi.

Toplantıda ayrıca yaban merisinin Türk tarımı için geç keşfedilmiş bir ürün olduğu, büyük ölçeklerde üretim yapmanın kârlılığı artacağı, ihracatı artırarak için kontrolü üretimi yapılması gerektiği ve kalite standardı olan ürün tedariği ile yeni pazarlara açılmanın mümkün olacağı vurgulandı.

Online gerçekleştirilen ve herkeşe açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafise Ünal, yaban merişi içinde taşıdığı 2009 yılından itibaren üretimi önlemek devam ediyor. Bir ürünü ihraç edebilmeye için o ürünü kaliteli üretmeye gerektirir. Bu da kontrolü üretimi mümkün. Dünyada dekar başına

üreticiler Mehmet Çiçek ve Levent Sarırgan konuşmacı olarak katıldı. İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, yaban merisinin gula endüstrisinde farklı çekillerde değerlendirildiğini belirterek, "Yaban merisini taze meyve kullanımında; kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafya alanında yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu... Ülkemizde de gerek ekonomide, gerek sosyal ve diğer alanlarda talep edenleri giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre yaban merisini üretimi 2019'dan bu yana 10 katından fazla artmıştır. Bu yükselişin ötesindeki talebin artmasına paralel olarak üretim ve yatırımların geliştiğini de gösteriyor” dedi.

“İhracat Artırmak İçin Kontrolü Üretim Şart”

Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafise Ünal, yaban merişi içinde taşıdığı 2009 yılından itibaren üretimi önlemek devam ediyor. Bir ürünü ihraç edebilmeye için o ürünü kaliteli üretmeye gerektirir. Bu da kontrolü üretimi mümkün. Dünyada dekar başına

üreticiler Mehmet Çiçek ve Levent Sarırgan konuşmacı olarak katıldı. İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafise Ünal, yaban merişi içinde taşıdığı 2009 yılından itibaren üretimi önlemek devam ediyor. Bir ürünü ihraç edebilmeye için o ürünü kaliteli üretmeye gerektirir. Bu da kontrolü üretimi mümkün. Dünyada dekar başına

verim 0,7 ton civarlarında. En yüksek verim alan ülkelerin başında 1,4 ton ile İspanya, Hollanda ve Peru geliyor. Antalya'da yüzde yüz topraksız tarım ile üretim yaparken dekar başına 2-3 hektar 4 ton verim elde eden üreticiler var. Maayemisi meyvesinde ihracatımızı artırmak istiyorsak verimle beraber kontrolü üretim yaparken kaliteyi de yükseltmemiz gerekiyor” dedi.

“Türk Tarımı İçin Geç Keşfedilmiş Bir Ürün”

Yalova Atatürk Bahçe Kultürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, maayemisi meyvesinin Türk tarımı için geç keşfedilen önemli bir ürün olduğunu ifade ederek, "Kazancımıza yüksek olması dolayısıyla, Enstitü olarak maayemisi konusunda Türkiye'den çalışma yapıyoruz. Öncelikle ülkemiz surlarına uygun tür geliştirmek için işlah çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Enstitümüz bünyesinde yürütülen bir doktora çalışmasında tuzluluğa dayanıklılık araştırıyor. Bu iş sürecini hızlandırmak için de çalışmaları planlıyoruz” şeklinde konuştu.

“Sürdürülebilir Kalkıda Örn Tedarik Ederek Yeni Pazarları Açılmak Mümkün”

Yaban merişi yetiştiricisi Mehmet Çiçek, üretime başlanmadan önce pazar araştırması yapılması, pazarın standart-



ların çok iyi analiz edilmesi ve ürün kalitesinin devamlılığının sağlanması gerektiğini belirterek, "İlaç kalitesi ve ürünün kalitesinin devamlılığı olmadan Türk ürünlerini Avrupa'daki pazarlarda gösteremeyiz. Ülkemizdeki laboratuvar analizleri pek güven vermiyor. Özellikle Avrupa'ya ihraç edilecek ürünlerde analizlerin Avrupa'daki laboratuvar yapılmaması gerekiyor. Avrupa'daki zincir marketlere ürün verilebilmesi yolu, aynı kalitede ürün tedariği edilmeye potansiyelinden geçiyor. Dünyada işi türü üretim seldi var. Çiftlik ve kooperatif bazlı üretim. Üretimimizi bu metotlarla standartlara etimemiz gerekiyor. Toplama ürün ile Avrupa pazarına girme mümkün değil” dedi. Yaban merişi üretimi için ciddi bir yatırım gerektiriyorsa de dikkat çekti Çiçek, ihlal bir fidanın maliyetinin 11 Euro olduğunu, dolu ürütiye birikte

bu miktarın 14 Euro'ya ulaştığını ifade ederken, "Bu yüksek maliyetle ragmen yapılacak yatırım birkaç yıl içinde geri alınabilir” dedi.

“Yüksek Kârlılık İçin Büyük Ölçekli Üretim Yapılmalı”

Yaban merişi yetiştiricisi Levent Sarırgan, büyük ölçeklerde üretim yapmanın kârlılığı artıracamı belirterek,

"Ülkemizde yaklaşık 5.000 ton üretim mevcut. Fakat bu rakam yalova'nın bir köyündeki rakama eşli. Maalesef üretim kapasitemiz çok az. Yaban merişi ürünü çilek, böğürtlen, ahududaya göre daha yüksek. Buna rağmen üretiminizi rakamları ile Avrupa pazarında yer buluyoruz. Yaban merişi yetiştiricisi 25 dönümlü alanda asla yapılmamalı. İdeal üretim kapasitesi 50 dönüm olmalı ve doğru fideyle taze meyve üretip, ihraç edilmeli” dedi.

İSTİB

HABERLER.COM

İSTİB'den Yaban Mersini Yetiştiriciliği Konferansı

Istanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasıl yaban mersini yetiştiricisi olunur?" konusu ele alındı.

Istanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasıl yaban mersini yetiştiricisi olunur?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, toplantıda yaban mersininin Türk tarımı için geç keşfedilmiş bir ürün olduğu, büyük ölçeklerde üretim yapmanın karlılığı artıracığı, ihracatı artırmak için kontrollü üretim yapılması gerektiği ve kalite standardı olan ürün tedariki ile yeni pazarlara açılmanın mümkün olacağı vurgulandı. Online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafiye Ünal, Atatürk Bahçe

Mehmet Çiçek ve Levent Sarıgan konuşma İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Ki değerlendirdiğini belirtti. Kasap, "Yaban m üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, past Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, düny; Ülkemizde de gerek ekonomik değeri gerek fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Türkiye İstat 2019'dan bu yana 10 kattan fazla artmış dı. üretim ve yatırımların gelişimini de gösteri part" Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi I kontrollü üretim yapılması durumunda ihr; bitkisiyle 2003'te tanıştı. 2009'dan itibaren ürünü kaliteli üretmeniz gerekli. Bu da kor ovarlananda. En yüksek verim alan ülkelerin yüzde 100 topraksız tarım ile üretim yapı Maviyemiş meyvesinde ihracatımızı artırma yükseltmemiz gerekiyor." değerlendirmeler Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbaş da ürün olduğunu ifade etti. Erbaş, "Kazanımı birkaç koldan çalışma yapıyoruz. Öncelikli gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Enstitür dayanıklılık araştırılıyor. Bu iki süreden biri süreci sonrası için katma değer kazandı "Üretime başlamadan pazar araştırması yapı kalitesinin devamlılığının sağlanması gerekti

Ekonomi Dünyası

İstanbul Ticaret Borsası'nda uzmanlar ve çiftçiler "yaban mersinini" konuştu



Istanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasıl yaban mersini yetiştiricisi olunur?" konusu ele alındı.

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, "Yaban mersini, taze meyve kullanımının yanında kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu" İstanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasıl yaban mersini yetiştiricisi olunur?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, toplantıda yaban mersininin Türk tarımı için geç keşfedilmiş bir ürün olduğu, büyük ölçeklerde üretim yapmanın karlılığı artıracığı, ihracatı artırmak için kontrollü üretim yapılması gerektiği ve kalite standardı olan ürün tedariki ile yeni pazarlara açılmanın mümkün olacağı vurgulandı. Online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafiye Ünal, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, yaban mersini yetiştiricileri Mehmet Çiçek ve Levent Sarıgan konuşmacı olarak katıldı. Açıklamada toplantıdaki görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, yaban mersininin gıda endüstrisinde farklı şekillerde değerlendirildiğini belirtti. Kasap, "Yaban mersini taze meyve kullanımının yanında kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu. Ülkemizde de gerek ekonomik değeri gerek iç ve dış pazardaki talebi nedeniyle üreticilerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre yaban mersini üretimi 2019'dan bu yana 10 kattan fazla artmış durumda. Bu yükseliş ülkemizdeki talebin artmasına paralel olarak üretim ve yatırımların gelişimini de gösteriyor." ifadelerini kullandı. - "İhracatı artırmak için kontrollü üretim şart" Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Ünal da yaban mersininde



İSTİB'DE YABAN MERSİNİ KONUŞULDU: "PAZAR BULUP BÜYÜK ÖLÇEKTE ÜRETMELİ"



İstanbul Ticaret Borsası'nın katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nasıl Yaban Mersini Yetiştiricisi Olunur?" konusu ele alındı. Toplantıda konuşan Türkiye'nin en önemli yaban mersini üreticisi Mehmet Çiçek, önce pazarı bulurmuş, sonra da büyük ölçekte üretim yapılması gerektiğine dikkat çekerek, "Sadece bir üreticinin büyük miktarda üretim yapmasını bahsetmiyorum. Küçük üreticiler bir araya gelecek, üretim süreçleri, soğuk hava deposu ve pazarlamada işbirliği yaparlarsa da ölçek büyümüş, verim artmış olur. Aksi durumda hisiye havalı kırılıkları kaçınılmaz" dedi. Toplantıda ayrıca yaban mersininin Türk ta ölçeklerde üretim yapmanın kârlılığı artıracağı, ihracatı artırmak kalite standartları olan ürün tedariki ile yeni pazarlara açılacağı ve herkeşe açık olan toplantının açılış konu Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreteri Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üstüleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Müh. Mehmet Çiçek ve Levent Sarılgan konuşmacı olarak katıldı.

Bülent Kasap, yaban mersininin gıda endüstrisinde farklı iş mersini taze meyve kullanımın yanında; kuru meyve ve meyve pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanları dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapıp gerekirse iç ve dış piyasadaki talebi nedeniyle üreticilerin gid istatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre yaban mersini üri durumunda. Bu yükseliş ülkemizdeki talebin artmasına paralel gösterebilir" dedi. İhracatı Artırmak için Kontrollü Üretim Şa Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafise Ünal, yaban r mümkün olduğunu belirterek, "Ülkemiz maviyemiç bitkisi üretimi artarak devam ediyor. Bir ürünü ihrac edebilmeniz için

ensondakika

İstanbul Ticaret Borsası'nda uzmanlar ve çiftçiler "yaban mersinini" konuştu

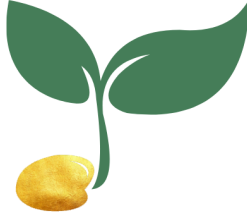
İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap: "Yaban mersini, taze meyve kullanımının yanında kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu"

İstanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasıl yaban mersini yetiştiricisi olunur?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, toplantıda yaban mersininin Türk tarımı için geç keşfedilmiş bir ürün olduğu, büyük ölçeklerde üretim yapmanın kârlılığı artıracağı, ihracatı artırmak için kontrollü üretim yapılması gerektiği ve kalite standartları olan ürün tedariki ile yeni pazarlara açılmalarının mümkün olacağı vurgulandı. Online gerçekleştirilen ve herkeşe açık olan toplantının açılış konuşmasını İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreteri Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıda, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafise Ünal, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, yaban mersini yetiştiricileri Mehmet Çiçek ve Levent Sarılgan konuşmacı olarak katıldı. Açıklamada toplantıdaki görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, yaban mersininin gıda endüstrisinde farklı şekillerde değerlendirildiğini belirtti. Kasap, "Yaban mersini taze meyve kullanımının yanında kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı çeşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu. Ülkemizde de gerek ekonomik değeri gerekse iç ve dış piyasadaki talebi nedeniyle üreticilerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre yaban mersini üretimi 2019'dan bu yana 10 kattan fazla artışta durumda. Bu yükseliş ülkemizdeki talebin artmasına paralel olarak üretim ve yatırımların geliştiğini de gösteriyor." ifadelerini kullandı. - "İhracatı artırmak için kontrollü üretim şart" Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Ünal da yaban mersininde kontrollü üretim yapılması durumunda ihracatının mümkün olduğunu kaydetti. Ünal, "Ülkemiz maviyemiç bitkisiyle 2003'te tanıştı. 2009'dan itibaren üretimi artarak devam ediyor. Bir ürünü ihrac edebilmemiz için o ürünü kaliteli üretmemiz gerekli. Bu da kontrollü üretim ile mümkün. Dünyada detar başına verim 0,7 ton civarlarında. En yüksek verim alan ülkelerin başında 1,4 ton ile İspanya, Hollanda ve Peru geliyor. Antalya'da yüzde 100 topraksız tarım ile üretim yapar detar başına 2-3 tona 4 ton verim elde eden üreticiler var. Maviyemiç meyvesinde ihracatımızı artırmak istiyorsak verimle beraber kontrollü üretim yapar kaliteyi de yükseltmemiz gerekiyor." değerlendirmelerinde bulundu. Yalova Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbaş da maviyemiç meyvesinin Türk tarımı için geç keşfedilen önemli bir ürün olduğunu ifade etti. Erbaş, "kazancının yüksek olması dolayısıyla, Enstitü olarak maviyemiç konusunda birkaç koldan çalışma yapıyoruz. Öncelikle ülkemiz şartlarına uygun tür geliştirme için işlah çalışmalarını gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Enstitümüz bünyesinde yürütülen bir doktora çalışmasında tuzluluğa dayanıklılık araştırılıyor. Bu iki süreç birleştiğinde güçlü bir tür elde etmeyi hedefliyoruz. Ayrıca üretim süreci sonrası için katma değer kazandırmak için de çalışmalar planlıyoruz.

canlıgaste**Istanbul Ticaret Borsası'nda uzmanlar ve çiftçiler "yaban mersinini" konuştu**

Istanbul Ticaret Borsası'nda uzmanlar ve çiftçiler "yaban mersinini" konuştu

Istanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay, "Nasil yaban mersini yetiştirdi olunur?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, toplantıda yaban mersini'nin Türk tarımı için geç keşfedilmiş bir ürün olduğu, büyük ölçeklerde üretim yapmanın karlılığı artıracığı, ihracatı artırmak için kontrollü üretim yapılması gerektiği ve kalite standardı olan ürün tedariki ile yeni pazarlara açılmanın mümkün olacağı vurgulandı. Online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nafiye Ünal, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, yaban mersini yetiştiricileri Mehmet Çiçek ve Levent Sarıdoğan konuşmacı olarak katıldı. Açıklamada toplantıdaki görüşlerine yer verilen İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, yaban mersininin gıda endüstrisinde farklı şekillerde değerlendirildiğini belirtti. Kasap, "Yaban mersini taze meyve kullanımın yanında kuru meyve ve meyve suyu üretimi, ilaç sanayisi, baharat sektörü, pasta, çörek ve diğer tatlı peşitleri gibi geniş kullanım alanına sahip. Ancak bu kadar geniş talebe rağmen, dünyada dar bir coğrafi alanda yetiştiriliyor. Onu değerli yapan da bu. Ülkemizde de gerek ekonomik değeri gerekse iç ve dış piyasadaki talebi nedeniyle üreticilerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre yaban mersini üretimi 2019'dan bu yana 10 kattan fazla artmış durumda. Bu yükseliş ülkemizdeki talebin artmasına paralel olarak üretim ve yatırımların geliştiğini de gösteriyor." ifadelerini kullandı. - "İhracatı artırmak için kontrollü üretim şart" Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü Öğretim Üyesi Ünal da yaban mersininde kontrollü üretim yapılması durumunda ihracatının mümkün olduğunu kaydetti. Ünal, "Ülkemiz maviyemiş bitkisiyle 2003'te tanıştı. 2009'dan itibaren üretimi artarak devam ediyor. Bir ürünü ihracat edebilmemiz için o ürünü kaliteli üretmenin gerekli. Bu da kontrollü üretim ile mümkün. Dünyada dekar başına verim 0,7 ton civarında. En yüksek verim alan ülkelerin başında 1,4 ton ile İspanya, Hollanda ve Peru geliyor. Antalya'da yüzde 100 topraksız tarım ile üretim yaparak dekar başına 2-3 hatta 4 ton verim elde eden üreticiler var. Maviyemiş meyvesinde ihracatımızı artırmak istiyorsak verimle beraber kontrollü üretim yaparak kaliteyi de yükseltmemiz gerekiyor." değerlendirmelerinde bulundu. Yalova Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbaş da maviyemiş meyvesinin Türk tarımı için geç keşfedilen önemli bir ürün olduğunu ifade etti. Erbaş, "Kazancının yüksek olması dolayısıyla, Enstitü olarak maviyemiş konusunda birkaç koldan çalışmaya yapıyoruz. Öncelikle ülkemiz şartlarına uygun tür geliştirmek için istih çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Enstitümüz bünyesinde yürütülen bir doktora çalışmasında tuzluğa dayanıklılık araştırılıyor. Bu iki süreden birleşmesiyle güçlü bir tür elde etmeyi hedefliyoruz. Ayrıca üretim süreci sonrası için katma değer kazandırmak için de çalışmalar planlıyoruz." açıklamasında bulundu. - "Üretime başlamadan pazar araştırması yapılması Yaban mersini yetiştiricisi Mehmet Çiçek, üretime başlamadan önce pazar araştırması yapılması, pazarın standartlarının çok iyi analiz edilmesi ve ürün kalitesinin devamlılığının sağlanması gerektiğini anlattı.



altın tohumlar

katma değerli tarım

TOPLANTININ TAMAMINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





altın tohumlar

katma değerli tarım



istanbulticaretborsasi

istib1924

İSTANBUL TİCARET BORSASI
İSTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

www.istib.org.tr