

altın tohumlar

katma değerli tarım



NASIL **AHUDUDU** YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

K A S I M 2 0 2 4



NASIL AHUDUDU YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

Açılış Konuşması



Ahmet Bülent KASAP

İSTİB Meclis Başkanı

Moderatör



İsmail ŞEN

İSTİB Genel Sekreter
Yardımcısı

ONLINE



22.11.2024 Cuma - 14.30

Konuşmacılar



Prof. Dr. Rahmi TÜRK

Antel Tarım İşletmeleri A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı,
SOMTAD Dernek Başkanı



Dr. Murat BAYİZİT

Kaledonya Dış Ticaret Ltd., BTSO Dış
Ticaret Konsey Başkanı, İhracatçı



Fatih ERBAŞ

Atatürk Bahçe Kültürleri
Merkez Araştırma Enstitüsü
Yüksek Ziraat Mühendisi



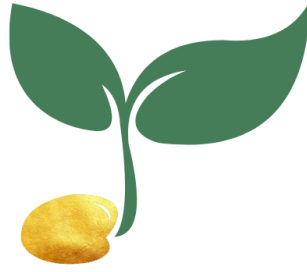
Necati GÜLEÇ

Alaçam Köyü Tarımsal
Kalkınma Kooperatifi
Başkanı



Hüseyin ÖZDAŞ

Bursa - Kozluören Köyü
Tarımsal Kalkınma
Kooperatifi Başkanı



altın tohumlar

katma değerli tarım

NASIL **AHUDUDU** YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

KASIM 2024

İstanbul Ticaret Borsası Yayınları

ALTIN TOHUMLAR PROJESİ
“NASIL AHUDUDU YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?”

ISBN: 978-625-95091-8-1

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 Çilliöğlu**

Tasarım
Gökhan Yıldırım

E-Kitap

Kasım 2024



İÇİNDEKİLER

BAŞKAN SUNUŞ	7
ALTIN TOHUMLAR PROJESİ	8
Ahmet Bülent Kasap İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı	10
Dr. Murat Bayizit Kaledonya Dış Ticaret Ltd. Şti. ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dış Ticaret Konseyi Başkanı	13
Fatih Erbaş Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi	18
Hüseyin Özdaş Bursa Kozluören Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı	21
Necati Güleç Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı	24
Prof. Dr. Rahmi Türk Soğukta, Muhafaza, Taşıma Bilimleri ve Sanayicileri Derneği (SOMTAD) Başkanı	26
İKİNCİ BÖLÜM	30
SORU - CEVAP	50
BASIN YANSIMALARI	58



TOPLANTILARIMIZI **QR KODLARI** OKUTARAK İZLEYEBİLİRSİNİZ.



NASIL **BADEM**
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL **ANTEP**
FISTIĞI YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL **CEVİZ**
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
YABAN MERSİNİ
YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?



NASIL
AHUDUDU
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 olagelmiştir. 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 beşinci toplantısının sonuçlarını içeriyor ve ahududu üretimi konusunda temel bilgileri edinmek isteyenlere yardımcı olmayı hedefliyor.

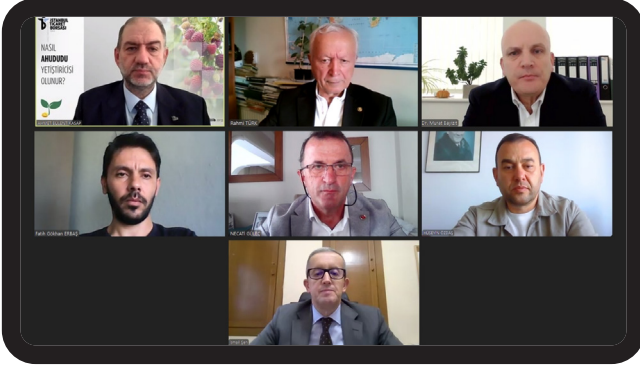
Sektörlerimize, iş dünyamıza, ülkemize ve milletimize hayırlı olması dileklerimizle “Nasıl Ahududu Yetiştiricisi Olunur?” başlıklı toplantımızın sonuçlarını ilginize sunuyoruz.

ALİ KOPUZ

İSTİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TOPLANTI ADI ALTIN TOUMLAR PROJESİ NASIL AHUDUDU YETİŞTİRİCİSİ OLUNUR?

TOPLANTI TARİHİ 22 KASIM 2024 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı

MODERATÖR

İsmail Şen, İstanbul Ticaret Borsası Genel Sekreter Yardımcısı

KATILIMCILAR

- **Prof. Dr. Rahmi Türk**
Antel Tarım İŞletmeleri A.Ő. Yönetim Kurulu Başkanı
- **Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş**
Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü
- **Hüseyin Özdaş**
Bursa - Kozluören Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı
- **Necati Güleç**
Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı
- **Dr. Murat Bayazit**
Kaledonya Dış Ticaret Ltd. Şti. BTSO Dış Ticaret Konsey Başkanı

BİRİNCİ BÖLÜM

Moderatör İsmail Şen: Herkese merhaba. İstanbul Ticaret Borsası'nın Altın Tohumlar Toplantıları'nın beşincisinde, bu kez 'ahududu' konusunu ele alacağız. Öncelikle sizlere değerli konuklarımızı tanıtmak istiyorum. Bilim dünyasından ve sektörün temsilcilerinden biri olan Prof. Dr. Rahmi Türk bizimle birlikte. Ayrıca, konuyla ilgili doktora çalışmalarını tamamlamış ve ürünün değer kazanması adına önemli çalışmalar yapan Dr. Murat Bayizit aramızda. Yalova Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü'nden Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş da toplantımıza katılıyor. Bunun yanı sıra, iki kooperatif başkanımızı ağırlıyoruz. Şu anda aramızda olan Hüseyin Özdaş, Bursa Kozluören Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı. Biraz sonra ise Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç aramıza katılacak

Konuklarımızla birlikte ahududunun nasıl bir ürün? Yetiştirme şartları neller? Kazancı nedir? Üretimdeki sorunlar ve çözüm önerileri nelerdir? Pazarlama konusunda neredeyiz? gibi her konuyu konuşacağız. Ancak öncelikle toplantımızın açılıŐını yapmak üzere değerli başkanımız Ahmet Bülent Kasap'a sözü vermek istiyorum.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası
Meclis Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Saygıdeğer katılımcılar, değerli izleyiciler ve basın mensupları Ticaret Borsası olarak Türk tarım ve gıda sektörüne değer katmak amacıyla başlattığımız “altın tohumlar” toplantı serilerimizin bir yenisinde daha bir aradayız. Sizleri saygı muhabbetle selamlıyor hepinize hoş geldiniz diyorum.

Bugünkü toplantımızı “Nasıl ahududu yetiştiricisi olunur?” başlığı altında gerçekleştiriyoruz. Ahududu yetiştiriciliği ile ilgili çok değerli bilgi ve deneyimlerin paylaşılacağı bu toplantıyla bu alanda faaliyet göstermek isteyen üreticilere rehberlik etmeyi ve katma değerlenmesi için sektöre katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu nedenle siz değerli izleyicilerimizin katkıları ve sorunları da bizler için büyük önem taşıyor.

Kıymetli misafirler, malumunuz ahududu ekonomik değeri yüksek besin açısından zengin katma değerli bir üründür. Son yıllarda artan taleple birlikte bu özel meyvenin bilinirliği de her geçen gün artıyor. Bu durumun temelinde ahududunun gıda endüstrisinde geniş bir kullanım alanına sahip olması yatıyor. Ahududu sadece taze tüketimle sınırlı kalmayan bir ürün meyve suyu dondurma ve yoğurt dondurulmuş ürünler sanayisi, tatlı ve pastacılık, meyve sosları ve şuruplar, reçel ve marmelatlar ve jöle, kuruyemiş ve atıştırmalıklar ve

sağlık fonksiyonel gıdalar gibi gıda sanayinin çeşitli alanlarında yaygın olarak kullanılan önemli bir meyve. Ahududunun bu geniş kullanım yelpazesi, katma değer kazanması için olanakları genişletiyor. Geniş kullanım alanı ahududunun yalnızca iç piyasada değil uluslararası pazarlarda da şansını oldukça yükseltiyor. Ancak artan talebe rağmen, dünya ahududu üretiminde sınırlı bir artış gözleyemiyoruz.

Dünya üretimi, 5 yıl öncesine kıyasla Sadece yüzde 5 artış göstermiş durumda. 2022 FAO verilerine göre dünya genelinde ahududu üretimi yaklaşık 950.000 ton seviyelerinde. Talebe göre üretim kapasitesi hala sınırlı. Bu durum ahududu yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için bir fırsat. Öte yandan verimlilik ve ülkemize özgü tür ıslahı çalışmaları da ahududunun getireceği kazancı arttıracaktır. Dünyada en büyük ahududu üreticisi olarak 212.000 tonla Rusya'yı görüyoruz.

Rusya'yı sırasıyla 173.000 tonla Meksika, 116.000 tonla Sırbistan, 104.000 tonla Polonya ve 76.000 tonla Amerika Birleşik Devletleri takip ediyor. Türkiye ise bu büyük miktarlarda üretim yapan ülkelerle kıyaslandığında daha sınırlı bir üretim kapasitesine sahip. Ancak son yıllarda iç ve dış piyasadaki talebi nedeniyle ülkemizde de üreticilerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir ürün haline gelmiş durumda.

Son 5 yılın rakamlarına baktığımızda üretimin her yıl arttığını görüyoruz. 2019'da 6.000 tonun altındaki üretim 2023'te 7.000 tonu aşmış durumda. Bunun ana nedeni ekim alanlarının genişlemesi. Bu etkene verimliliği de katmalıyız ki ahududu kazancı yüksek ve cazip bir ürün haline gelsin. Zira modern tarım teknikleri, kaliteli fidan kullanımı ve doğru bakım ile verimliliğinizi daha yukarı çekebiliriz. Ancak özellikle de ülkemize özgü tür ıslahı Türkiye'nin potansiyelini değerlendirmesi açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Bu konuda değerli katılımcılarımız, üreticilerimiz paylaşacağı bilgileri de merakla bekliyorum. Kendim de tarımla uğraşan bir çiftçi ve sanayici olarak sahadan aktarılan bilgi ve tecrübelerin çok önemli olduğuna inanıyorum.

Ahududu üretimi denilince akla tek bir ilimiz geliyor. Türkiye'deki üretimin yüzde 95'i yani 6.873 tonu Bursa'da yapılıyor. Türkiye'deki ahu-

dudu üretimi Bursa dışındaki diğer bölgelerde neden yaygınlaşmadı? Başlıca sebepleri nelerdir? Değerli konuşmacılarımızın bu konuda da bizleri aydınlatacağını düşünüyorum.

2023 yılında Türkiye'den 780.000 dolarlık ahududu ihraç edilmiş bir önceki yıl bu rakam 3 milyon dolar seviyelerindeydi. Görülüyor ki ihracat konusunda henüz istikrarlı bir performans sergileyemiyoruz. İhracattan ziyade daha çok ithal eder konumundayız. Bu nedenle, ihracat gelirlerimizi arttırmayı ürünün kalitesine ambalajına ve katma değerine daha fazla odaklanmalıyız. Ahududu Türkiye'nin potansiyel olarak önemli bir ihracat ürünü olabilir. Bu potansiyelin en doğru biçimde gerçekleşmesi için yapılması gerekenler konusunda özellikle ihracatçı konuşmacılarımızın söyleyeceklerini de merak ediyorum. Diğer yandan, Türkiye'nin tarım konusundaki katma değerli ürün eksikliğini de bu toplantıda ahududu bağlamında ele almak faydalı olacaktır.

Hammadde üreticisi olmaktan kurtulup, katma değerli ürünler sunmak için neler yapılması gerektiği konusunda söylenecekleri de 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. Bu arada Necati Bey de toplantımıza katıldı. İlk konuşma için sözü Murat Bey'e vermek istiyorum. Öncelikle ahududun kısa bir tanıtımıyla başlamamızı rica ediyorum. Ondan sonra da Başkanımızın da sorduğu birtakım soruları yönelteceğim. Murat Bey, buyurun.

Dr. Murat Bayazit

Kaledonya Dış Ticaret Ltd. Şti. ve Bursa
Ticaret ve Sanayi Odası Dış Ticaret
Konseyi Başkanı



**Kaledonya Dış Ticaret Ltd. Şti. ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dış
Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit**

Başta değerli başkanım Ahmet Bülent Kasap, ardından siz kıymetli hocam Prof. Dr. Rahmi Türk, sevgili üretici arkadaşlarım Hüseyin ve Necati Başkanlar, Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Gökhan Erbaş kardeşim ve tüm dinleyicilere saygı ve sevgilerimi sunuyorum.

Bugün bizi yaklaşık 25 kişi izliyor. Ancak bu programın kaydıyla çok daha geniş bir kitleye ulaşacağımıza eminim. Yaklaşık 20 yıldır, fiilen de 15 yıldır ahududu ticareti yapan ve bu süreçte dünyanın erişilebilir tüm bölgelerine gitmiş bir ihracatçı olarak, böyle bir program düzenlemenizden dolayı teşekkür ederim. Gerçekten çok ihtiyaç duyulan bir konuyu ele alıyorsunuz.

Bugün dünyada en değerli ve sağlıkla ilgili en önemli meyveler arasında bir sıralama yapsak, ahududu mutlaka ilk beşte yer alır. Az önce başkanımızın da belirttiği gibi dünyada ciddi miktarda üretilen ve yüksek katma değere sahip bir üründen bahsediyoruz. Ancak Türkiye olarak bu alanda maalesef oldukça gerideyiz. Türkiye’de ahududu üretimi hâlâ geleneksel yöntemlerle yapılıyor ve bu nedenle gelişimi oldukça sınırlı. Bu durumun sebeplerini ilerleyen dakikalarda sizlerle detaylı olarak tartışacağız.

Benim burada özellikle vurgulamak istediğim nokta şu: Ahududu üretiminde ve genel olarak üzümü meyve yetiştiriciliğinde en önemli unsur çeşitlilik. Türkiye’de bu tip meyvelerin yeterince yetiştirilememesinin temel nedeni çeşitliliğin yetersiz olmasıdır.

Ahududu’nun Türkiye’deki tarihçesi 1989 yılına dayanıyor. Bu ürün, o tarihten önce ekonomik anlamda pek bilinmezken, Bulgaristan’dan göç eden kişilerin Bursa’ya getirdiği birkaç fidanla Uludağ’ın doğu yamaçlarındaki köylerde ekilmeye başlanmıştır. Bugün ‘Aksu Pembesi’ olarak bilinen ahududu çeşidi, uluslararası literatürde bir karşılığı olmayan ve yalnızca yerel olarak tanınan bir çeşittir. İsmi, pembe rengi ve Aksu Köyü’nde yetişmesi nedeniyle bu şekilde konulmuştur.

Bu üretim serüveni, zamanla küçük ailelerin önemli bir gelir kaynağı haline gelmiş ve genellikle çelikleme yöntemiyle çoğaltılan fidanlarla üretim yapılmıştır. Ancak bu yöntemler nedeniyle verimsizlik ve çeşit yetersizliği gibi sorunlar devam etmekte, Türkiye’de yıllık üretim 6.000-7.000 tonun üzerine çıkamamaktadır. Yaklaşık 7-8 yıl önce başlattığımız projeye “Polka” cinsi ahududuları ülkemize getirerek üretimi bir miktar artırmayı başardık. Ancak henüz yolun başındayız. Bu konuda ilerleyen dakikalarda diğer arkadaşlarımla birlikte daha fazla bilgi paylaşacağım.

İsmail Şen: Murat Bey, YouTube’den sizin videolarınızı izledim. Polka cinsini ekmiş olan Rahmi Bey vardı. 2 yıl önce İnegöl Hilmiye köyünden yaptığımız bir programda 2 dönümden 250.000 TL gelir elde ettiğini söylüyor. Galiba 3 kere hasat ederek değil mi? Videoda öyle söylüyorlardı? Polka’nın bu yüksek geliri elde etmesi türü dolayısıyla mı? Sadece “Aksu pembesi”yle böyle bir sonuç almak mümkün mü?

Dr. Murat Bayazit: İsmail Bey, ahududu üretimini sadece “Polka” çeşidi üzerinden konuşmak doğru olmaz. Polka, benim Bursa’da yetişeceğinden emin olduğum ve deneme amacıyla getirdiğim bir çeşitti. Ancak ahududu, Polka ile sınırlı olmayan çok çeşitli bir meyve grubudur. Bugün dünyada hem sürekli meyve veren hem de belirli hasat dönemlerine uygun farklı çeşitler bulunmaktadır. Örneğin, Willamette adlı çeşit Sırbistan’da yılda 100.000 ton üretimle endüstriyel kullanıma

hizmet eden reçel ve marmelat gibi ürünlerde sıkça tercih edilen bir çeşittir. “Tulameen”, daha çok sofralık bir çeşit olarak bilinirken “Mee-ker” çeşidi Amerika’da sofralık tüketimde yaygın olarak tercih edilir ve aroması oldukça güçlüdür. Bu çeşitlere ek olarak size 30-40, belki daha fazla ahududu çeşidi sayabilirim.

Polka fikri nasıl doğdu? Yaklaşık 10-15 yıl önce bir iş heyetiyle Bosna’nın dağ köylerini ziyaret ederken polka çeşidine rastladım. İri taneli, kırmızı renkli ve harika lezzete sahip bir üründü. O dönemde Bursadaki geleneksel ahududu üretimine aşinaydım. Bursadaki ürünlerde kimi zaman açık renk, kimi zaman koyu renk gibi farklılıklar vardı. Ancak Polka’yı Bosna’da gördüğümde, bu çeşidin sezonu uzatabileceğini fark ettim. Bosna’da ekim sonu hatta kasım ayına kadar ürün alıyorlardı. Oysa Bursa’da hasat temmuz başında başlar ve ay sonunda biterdi. Ağustos ayında bir kilo ahududu bulmak imkânsızdı. Bu durum, eğer o dönemde yağış gibi sorunlar yaşanırsa üretimin 2000-2500 tonla sınırlı kalmasına neden oluyordu. Polka çeşidinin sezonu uzatma potansiyelini görünce, bu çeşidin bölgemize uygun olduğunu düşündüm ve Uludağ’ın çevresinde üretim yapmak için adımlar attım. Büyükşehir Belediyesi’nin desteğiyle her köyden bir kişi seçerek Bosna’ya 15 üretici götürdük. Hüseyin Bey de bu gruptaydı. Orada gördük ki Bursadaki ahududu üretimi tamamen geleneksel yöntemlere dayanıyordu ve bilimsel altyapıdan yoksundu. Bosna’da Polka’yı inceleyen üreticilerimiz bu çeşidin avantajlarına inandı ve biz de bu şekilde Polka’yı Bursa’ya getirdik.

İlk denemelerden biri, Prof. Dr. Rahmi Türk’ün 1.800 metrekaarelik arazisinde yapıldı. O arazi, daha önce çilek ekiliydi ve yılda 5.000 TL gelir sağlıyordu. Rahmi Bey’e çilekleri söküp Polka ekmesini ve daha fazla gelir elde edeceğini söyledim. O yıl, mevsim de uygun olduğu için çok iyi bir hasat alındı ve Rahmi Bey bu araziyle 10.000 TL’nin üzerinde kazanç sağladı. Bu başarı, köydeki diğer üreticileri de teşvik etti ve kısa sürede Hilmiye Köyü’nde ahududu üretimi arttı. Daha önce bir kilo bile ahududu yetişmeyen bu köyde, 20-25 hane üretime başladı. Köye 2-3 yıl içinde yaklaşık 10 milyon TL’lik bir para girdi.

Ancak Polka yalnızca bir denemeydi. Bu başarıyı diğer çeşitlerle desteklemeliyiz. Türkiye'ye uygun farklı çeşitler getirerek, bu çeşitlerin her biri üzerinde çalışmalıyız. Ayrıca benim yaklaşık 10 yıldır dile getirdiğim önemli bir proje var: Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü ile birlikte Bursa merkezli bir Tarım Mükemmeliyet Merkezi kurmak istiyoruz. Uludağ'ı merkez alıp 10 kilometrelik bir çap çizdiğinizde dünyada böyle bir coğrafya bulamazsınız. Örneğin, Sırbistan bizim altıda birimiz kadar tarım toprağına sahip ama yılda 120.000 ton ahududu üretiyor ve 254 milyon Euro'luk ihracat gerçekleştiriyor. Bu başarı; verimlilik, çeşitlilik ve sezonun genişletilmesiyle mümkün oluyor. Bizim de aynı şekilde ithal fidanlarla çalışırken bir yandan kendi toprak, iklim ve su koşullarımıza uygun yerel çeşitler geliştirmemiz gerekiyor.

Ahududu sadece Bursa'ya özgü bir ürün değil. Yalova, Sakarya, Düzce, Bolu, Karadeniz ve hatta Orta Anadolu gibi birçok bölgede yetişebilir. Bu ürünü tüm Türkiye'ye yayarak daha büyük bir ekonomik değer yaratabiliriz

İsmail Şen: Çanakkalé'de de yetişir değil mi? Sorular arasında gördüm.

Dr. Murat Bayazit: Ahududu üretimini artırmamız için iki önemli adım atmamız gerekiyor. Bir yandan, çeşit ıslahı çalışmalarına hız vermeliyiz. Bu konuda Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü, yalnızca Türkiye'de değil, dünyada da önemli bir merkez konumunda. Diğer yandan, ithal ettiğimiz kaliteli fidanlarla mevcut üretimlerimizi artırmalıyız. Ancak bunu yaparken önemli bir noktaya dikkat etmeliyiz: Fidan üretiminde bilimsel yöntemler kullanmalıyız.

Bugüne kadar yapılan çelikleme yöntemiyle fidan üretimi, ne yazık ki verimliliğı düşürdü. Bu yöntemle üretim yapıldıkça verimsiz çeşitler ortaya çıktı. Şu an bir dönümden bir ton ürün alınca insanlar 'Allah bereket versin' diyor. Oysa Polonyalı, Sırp veya Meksikalı üreticiler, bir dönümden 2,8 ton ürün alıyor. Üstelik raf ömrü 10 kilogramı aşan çeşitler var. Bizim de bu tür çeşitleri ülkemize getirmemiz gerekiyor. Mesele tam olarak budur.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Benim anladığım kadarıyla ahudu da birçok üründe olduğu gibi mevsimi açmak hem riski düşürüyor hem de sezonun uzun sürmesini sağlıyor. Aynı zamanda tür ıslahı çalışmalarını yapmak mevsimin açılmasını da sağlayacak, coğrafi olarak Türkiye'nin farklı bölgelerine yayılmasını da sağlayacak. Bu noktada sözü Fatih Erbaş Bey'e vereceğim. Fatih Bey, enstitü nezdinde çalışmalar var mı?



Fatih Erbaş

Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez
Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat
Mühendisi

Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş

Merhabalar, öncelikle tüm katılımcılara ve programımızı dinleyen izleyicilere selamlarımı iletiyorum. Enstitümüz bünyesinde şu anda bir ıslah projesi yürütülüyor. Bu proje, iki yıl önce teklif olarak sunuldu. Geçen yıl da ön hazırlık ve ön çalışmaları gerçekleştirildi. Bu yıl itibarıyla ise ilk melezlemeler yapıldı, tohumlar alındı ve küçük bitkiler elde edilmeye başlandı.

Murat Bey'in de belirttiği gibi, ÷lkemize ahududu, Frenk üzümü ve böğürtlen gibi türlerin ilk getirildiği kurumlardan biri enstitümüzdür. Türkiye genelinde bu alanda çalışan birçok üniversite ve enstitü var. Ancak enstitümüz bu çalışmaların ana yürütücülerinden biridir. Genetik kaynakların bir kısmı hâlâ bizim bünyemizde korunmaktadır. O dönem yurt dışından yaklaşık sekiz farklı çeşit ahududu getirildi. Ayrıca Murat Bey'in bahsettiği Aksu pembesi gibi bölgemizde yetiştirilen yerel çeşitlerin üzerinde de çalışmalarımız devam ediyor. Mevcut eşitler üzerinde yürütölen çalışmalar kapsamında, özellikle yoğun olarak yetiştirilen çeşitlerin meyve verimliliği ve hasat dönemleri inceleniyor. Ahududu eşitleri, meyve verdikleri zamana göre ikiye ayrılmaktadır: "Primocane" ve "Florican" eşitler. Primocane eşitler, ilk yıl sürgün verip bu sürgünler üzerinde meyve oluştururken, Flori-

cane çeşitler iki yaşındaki dallarda meyve verir. Floricane çeşitlerde, aynı bitki üzerinde hem mevcut yılın meyvesini hem de gelecek yılın verimini sağlayacak dalları tutmak gerekmektedir.

Polka çeşidinin önemli bir özelliği, primocane bir çeşit olmasıdır. Ülkemizde genelde Floricane çeşitler yaygınken Polka, primocane özelliği sayesinde geç üretim avantajı sunmaktadır. Bitki büyüyüp sürgünler olgunlaştıkça meyve verme süresi uzamakta, böylece hasat süresi de gecikmektedir. Bu da pazarda farklı zamanlarda ürün bulunmasını sağlayarak çeşitlilik yaratmaktadır. Ancak tek bir dönemde ürün piyasaya çıktığında, bu durum bazı riskleri de beraberinde getiriyor; örneğin ürünlerin alıcı bulması, korunması ve satışı zorlaşabiliyor. İşte bu sorunları çözmek adına enstitümüzde çeşit geliştirme ve ıslah çalışmaları hızla devam etmektedir. Kalite ve verimlilik kriterlerini belirledik ve bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

İsmail Şen: Murat Bey'in sözünü ettiği aşılama hatalarıyla ilgili de siz danışmanlık veriyorsunuz? Bu konuda neler söylemek isterseniz.

Fatih Erbaş: Ahududu çelikle kolay çoğalan bir bitki değil. Ancak biz terim olarak farklı kullanıyoruz. Çelikle kolay çoğalmadığı için ahududu genelde dip sürgülüyle çoğaltılıyor. Bunu da nasıl yapıyorlar? Bunu bitkilerini kumlu bir toprakta veya hafif bünyeli bir toprakta yetiştirerek yapıyorlar. Aynı zamanda yetiştiriciliği yaparken yoğun bir azotlu gübreleme yapıyorlar. Daha sonra tepesini vurduğumuz zaman bitki dipten çok fazla sürgün veriyor. Bu sürgünleri de senenin sonunda parçalayarak fidan haline getiriyorlar. Peki, bunun zararı ne? Bunun zararı şu: 5 ila 10 yıl aynı yerde yetiştiricilik yapıldığında o toprakta ne kadar hastalık ve zararlı varsa siz onu alıp yeni kurduğunuz bakir topraklara taşımış oluyorsunuz. Yani orada 15-20 yılda ulaşılan hastalık zararlı popülasyonuna siz aynı sene kavuşmuş oluyorsunuz ve verim düşüklüğü oradan itibaren başlıyor. Murat Bey'in dediği gibi bunun artık çoğaltılması ve doku kültürü teknikleriyle genelde yoğun olarak yapılıyor ya da dipte dip sürgünü ile alınacaksa özel ortamlarda 50 - 100 litrelik saksılarda çoğaltmaya gidiliyor. Ancak dediğim gibi her yıl kontrol etmek, hastalık zararlı bulaştırmamak ve ortamdan taşımamak lazım.

İsmail Şen: Fatih Bey, biri kendi başına bir ahududu yetiştiricisi olmak istiyor diyelim. Sizi aradığı zaman bu tip hatalar yapmaması için destek oluyorsunuz değil mi?

Fatih Erbaş: Tabiki. Her ne kadar araştırma enstitüsü olsak da Genel Müdürümüz Yılmaz Bey, kapıdan gelen hiç kimseyi geri göndermeyeceksiniz diyor. O nedenle de kim gelirse gelsin o en ince detayına kadar anlatmakla mükellefiz.

İsmail Şen: Dr. Yılmaz Boz, bizim önceki toplantımıza da katılmıştı. Gerçekten o da çok heyecanlı işini yapmaya çalışan bir bürokrat. Dolayısıyla buradan yetiştirici adaylarına şunu söyleyebiliyoruz: Atatürk Meyve Araştırmaları Enstitüsünün web sitesine girerek oradaki iletişim bilgilerinden kendilerine ulaşabilirler. Buraya ulaştıkları zaman onlara başından sonuna her türlü danışmanlık desteğini enstitü veriyor. Müsaadenizle yetiştiricilerimize geçmek istiyorum. Sözü Hüseyin Bey'e vermek istiyorum. Hüseyin Bey, Murat Bey'in sözünü ettiği Sırbistan macerası var. Siz daha bilimsel olmayan yöntemlerle ahududu yetiştiriciliği yapıyordunuz. Sırbistan'a gittiniz ne gördünüz? Döndüğünüzde ne yaptınız? Bu sorulardan başlayarak ayrıntılara gireceğiz.

Hüseyin Özdaş

Bursa Kozluören Köyü Tarımsal
Kalkınma Kooperatifi Başkanı

**Bursa Kozluören Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı
Hüseyin Özdaş**

Merhabalar, öncelikle böyle bir program düzenlediğiniz için sizleri tebrik ediyorum. Biz, Uludağ'ın doğu yamaçlarında kurulu köylerde yaşayan üreticileriz ve köyümüz Necati Bey'in köyüyle yan yana. Murat Bey'in de bahsettiği gibi, 30-35 yıl önce Bulgaristan'dan getirilen çeşitlerle bugüne kadar ahududu üretimini sürdürdük. Ancak, bu süreçte ciddi bir eksikliğimiz vardı. Yeni çeşitlere ve modern üretim tekniklerine geçiş yapmamız gerekiyordu. Kooperatif başkanı olmadan önce, sıradan bir üretici olarak da Bursa'daki tüm kurumlara defalarca gittim. Tarım İl Müdürlüğü, belediyeler, hatta Tarım İlçe Müdürlükleri... Kapısını çalmadığım yer kalmadı. Yeni fidanlarla ilgili bir dönüşüm gerektiğini anlattım ancak kimseye sesimi duyuramadım. Sağ olsun, Murat Bey bundan yaklaşık 4-5 yıl önce Büyükşehir Belediyesi'ne bir proje sunmuş ve bu konuda beni bilgilendirdi. Sonrasında Murat Bey'in önerisiyle, Büyükşehir Belediyesi ve Murat Bey'in de dahil olduğu bir ekip bizi Bosna-Hersek'e, Polka bahçelerine götürdü. Orada şunu fark ettik: Biz bilinçli bir çiftçilik yapmıyormuşuz. Teknik bilgilerimiz çok eksikti. Dedenen, anneden, babadan gördüğümüz yöntemlerle tam 30 yılımızı geçirmişiz. Bu yöntemlerle, kendi çabalarımızla Bursa'da bir şeyler başarmışız ama çok daha iyisi mümkünmüş.

Bosnadan döndüğümüzde Murat Bey'e bir söz verdim: "Murat Bey, ben bu Polka çeşidini bölgemde ürettireceğim" dedim. Döner dönmez köyde tek tek evleri gezdim, orada gördüklerimizi anlattım, insanları ikna etmeye çalıştım. İlk proje başladığında, Murat Bey 10.000 fidan getirtmişti. Bunların kök hücreden üretildiğini ve özel bir şekilde Türkiye'ye getirildiği söylemişti. Bu fidanlarda hiçbir sıkıntı yaşanmadı, gayet verimliydi. Ancak ne yazık ki daha sonra yalnız kaldık. Büyükşehir Belediyesi işi yalnızca fidan getirmekle sınırlı tuttu; fidanların bakımı, gübreleme, ilaçlama ve pazarlama konusunda hiçbir destek sunmadı. Tekrar tekrar Büyükşehir Belediyesi'ne ve Tarım İl Müdürlüğü'ne başvurduğum, ancak bir sonuç alamadım.

Buradaki temel sorun şu: Türkiye'de çiftçi gerçekten çok yalnız. Bu yalnızlık sadece ahududu değil, tüm tarımsal üretim çeşitlerinde geçerli. Hiçbir kurum çiftçiye destek olmuyor. Dededen kalma yöntemlerle üretim yapıyoruz. Oysa Bosna'da gördüğümüz gibi fidan üretim merkezleri var; burada kök hücreden anaç fidanlar üretiliyor ve bu da ürün verimliliğini artırıyor. Biz ise 30 yıldır hep aynı fideden üretim yapıyoruz. Bu durum artık verimliliğimizi iyice düşürdü. Örneğin, eskiden yerli çeşit olan Aksu pambesinden en verimli dönemlerinde dahi en fazla 1-1,2 ton alabiliyorduk. Şimdi ise aynı fideden üretim yapmaya devam ettiğimiz için bu verim 500-600 kiloya kadar düştü. Biz başarı sağladığımızı sanıyorduk, ama aslında çok gerideymişiz. Daha fazla destek ve teknik bilgiyle çok daha iyisini yapabileceğimizi düşünüyorum.

İsmail Şen: Yeni türle durum nasıl?

Hüseyin Özdaş: Polka çeşidi Murat Bey'in dediği gibi hasatı mevsime yaymak için iyi bir ürün. Ancak yetiştiriciler bir aylık ürün veren bitkiye alıştığı için bunun bakımını takip edemediler. Bilgisiz kaldık. Ben elimden geldiği kadar öğremeye çalışmama rağmen eksiklikleri gideremedik.

İsmail Şen: Siz üründen maksimum verim elde etmek için çalışıyorsunuz. Çok yardım görmüyor olmanıza rağmen bu konuyla ilgili olmayan veya bu kaygıyı duymayan diğer üreticilerle kıyasladığımızda sizin verimliliğiniz fazla oluyor mu?

Hüseyin Özdaş: İlk Bosna Hersek'ten bu Polka çeşidini getirdik. İlk örnek bahçeyi köyde ben kurdum. Bütün üreticileri de oraya toplayıp davet ettim. O yıl, fiyatların da biraz iyi olmasından dolayı yerli çeşitlerden olan Aksu Pembesi dediğimiz ahududunun kilosu 20 TL iken, Polka çeşidini 45 TL'ye satmıştım. Bu durumu gören insanlar, doğal olarak bu farktan dolayı daha hevesli ve iştahlı bir şekilde Polka çeşidine yöneldi. Ancak daha sonrasında belediyenin dağıttığı fidanlarla ilgili bazı sıkıntılar yaşandı. Bu durum, üreticilerin motivasyonunu olumsuz etkiledi. Yine de emeklerimiz boşa gitmedi. Polka çeşidinin üretim alanını 200 dönüme kadar artırmayı başardık. Ancak belediyeden gelen fidanların nasıl ve ne şartlarda geldiği konusunda yaşanan sorunlar, üreticilerin bu çeşide olan ilgisini azalttı ve vazgeçmelerine neden oldu.

Bu noktada, bölgemizde bir eksikliği gidermemiz gerekiyor: fidan entegresi. Bu konuyu Murat Bey ile de görüştüm ve kendisi bu meseleye emek vereceğini söyledi. Bölgemizde, Sırbistan'daki gibi üretim tesisleri kurarak farklı ve kaliteli çeşitler üretip üreticilerimize en iyi şekilde sunmamız gerekiyor. Aksi halde bu şekilde devam etme şansımız yok

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Benim az önce sorduğum sorunun amacı şuydu: yeterince emeğinin karşılığını alamayacağına inanan bir üreticide bir atalet oluşur. Bu atalet oluşmadığından veya ısrarla daha iyisini yapmaya çalışan biri ise emeğinin ve çabasının karşılığını alır. Netice itibarıyla o aradaki verimlilik farkları da bunu gösteriyor. Müsaade ederseniz ben Necati Bey'e dönmek istiyorum. Necati Bey'e de bahçenin kurulum maliyetini sormak istiyorum. Necati Bey, buyurunuz



Necati Güleç

Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma
Kooperatifi Başkanı

Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç

Teşekkür ederim. Herkese tekrar merhaba. Hüseyin Başkan'ın da söylediği gibi, bu konuda bilimsel bir çalışma yapılmadan, genellikle geleneksel yöntemlerle hareket ediliyor. Son 4 yıldır Kooperatif Başkanlığı yapıyorum. Köyümle bağımlı hiç koparmadım; Rahmi hocam da bilir, aslında ben dış teknisyeniydim. Emekli olduktan sonra köyüme taşındım ve köyümle olan ilişkiyi hep sürdürdüm. Köydeki hareketli yapımdan dolayı bana “Kooperatifte bir yöneticilik yap bakalım, nasıl olacak?” dediler. Ahududu üretimine Alaçam'da ilk başlayanlardan biri rahmetli babamdı. 1989 yılında bu işe girmişti.

Bir bahçenin kurulumu, sonbaharda daha önce sökülen köklerin başka bir yere dikilmesiyle başlıyor. Bahçenin hazırlanması, fidanların dikilmesi ve gübrelenmesi gibi süreçler var. Bir dönüme yaklaşık 800 ila 1000 adet fidan dikiliyor ve bu işlemin maliyeti yaklaşık 20.000 TL civarında. Ancak hazırlanan bahçenin meyve vermesi zaman alıyor. Örneğin, 2024 yılında hazırlanan bir bahçeden ancak 2025'te meyve alınabilir. İlk yıl bir iki meyve koparırsınız, ancak asıl verim üçüncü yılda gelir.

Maalesef üretim genellikle atadan görme yöntemlerle devam ediyor. Bilimsel çalışmalar oldukça sınırlı. Son 4 yıldır sürekli dile getirdiğim

bir konu var: Ahududu fidelerinin mutlaka yenilenmesi gerekiyor. Alaçam'da Polka çeşidi üretimine Hüseyin'den sonra başladık. Ancak verimli olmadı. Bunun sebebi, Alaçam'ın rakımının yüksek olması ve erken gelen soğukların ürün olgunlaşmasını engellemesi. Gözlemimize göre Polka, Alaçam için uygun bir çeşit değil. Birkaç arkadaş denedi, ben de bahçeme birkaç fidan diktim. Ancak ticari üretim için uygun olmadığına karar verdik. Öte yandan, Aksu Pembesi gibi yerli çeşitlerin de mutlaka yenilenmesi gerekiyor. Eğer bu şekilde devam edersek, 10 yıl içinde köyümüzde ahududu üretimi tamamen sona erebilir. Bu konuda rakamlar da oldukça çarpıcı. 2020 yılında 160 ton olan üretim, 2021'de 150 tona düştü. 2022'de yapılan hazırlıklarla 180 tona çıktı ancak 2023'te üretim 102 tona geriledi. Bu yıl ise 130 ton civarında kaldı. Önümüzdeki yıl bu rakamı koruyabilir miyiz emin değilim. Çünkü bitkiler kurumaya ve hastalanmaya başladı.

Fatih Bey'in de dediği gibi, aynı köklerle yıllarca üretim yapılıncaya hastalık birikiyor. Üreticiler, farkında olmadan bu hastalığı yeni bahçelere taşıyor. İnsanlar, "Ahududuyu başka bir yere diktim ama 3. yılda kurumaya başladı" demeye başladılar.

Son 3 yıldır Alaçam'a ne kazandırabilirim diye düşünerek çeşitli denemeler yapıyorum. Ahududunun geleceğini pek parlak görmüyorum. Bu yüzden safran gibi alternatif ürünlere yönelmeye başladım. Ahududunun yeniden üretimi için kök hücre yöntemiyle yeni fidanlar geliştirmek şart. Aksi halde, başka ürünlere yönelmemiz gerekecek. Daha önce çilek üretimi 40-45 yıl boyunca Alaçam'da devam etmişti. Ancak 1987 yılında 700 ton olan çilek rekoltesi, son 10 yılda 700 kiloya kadar düştü ve artık sadece yemeklik üretim yapılıyor. Ahududu için de benzer bir süreç yaşamamak adına şimdiden önlem almamız gerekiyor.

İsmail Şen: Ahududu ile ilgili tekrar size döneceğim. Anca Rahmi hocam, sizin de adınız geçmeye başladı. Bütün konuşanlarla ilgili bir hülasa yapar mısınız?



Prof. Dr. Rahmi Türk

Soğukta, Muhafaza, Taşıma Bilimleri
ve Sanayicileri Derneği (SOMTAD)
Başkanı

**Soğukta, Muhafaza, Taşıma Bilimleri ve Sanayicileri Derneği
(SOMTAD) Başkanı Prof. Dr. Rahmi Türk**

Burada esas cevap verecek olan sevgili Murat Bey. Her iki kooperatifin yüzlerine bakıyorum, özellikle okumaya çalışıyorum ve açıkçası çok yorgun görüdüğünüzü fark ediyorum. Biz ise yeni bir atılımla, taze bir enerjiyle yola çıkmış durumdayız. Murat'ın bu konuda büyük gayretleri ve öngörülleri var. Onun liderliğinde, bu taze kanla ahududu üretimini yeniden canlandırabiliriz. Deneyimlerimizden yararlanarak bu işe devam etmeliyiz. Ancak bahsettiğiniz problemler beni biraz üzdü. Ahududu çok kıymetli bir meyve; başka hiçbir ürün onun yerini tutamaz. Pek çok farklı kullanım alanı var. Hatta alkol üretimine kadar uzanıyor.

Türkiye'de ahududu üretimi konusunda mevcut rakamlara bakıldığında, 5.000 ton civarında üretim yapıldığı, satışların ise 7.000 ton civarında olduğu söyleniyor. Aradaki fark ithalatla kapatılıyor. Bu açığı kapatmamız ve üretimi artırmamız gerekiyor. Bu nedenle üreticilere düşen görevler oldukça önemli. Bu işin yeniden başlaması gerekiyor ve sevgili Murat, burada sana büyük iş düşüyor. Yenilikçi çeşitlerle ve bölgeye uygun olan türlerle bu süreci hızla başlatmalıyız. Dün Growtech Fuarı'nda bu konuyu detaylıca ele aldım. Artık kök hücreden veya çelikten üretim yöntemleri demode olmuş durumda. Doku kül-

türü yöntemiyle sağlıklı ve hastalıklardan arındırılmış fidanlar üretmek gerekiyor. Fuar sırasında bu konuda faaliyet gösteren firmalarla da görüştüm. Örneğin, bazı firmalar bize “Üretmek istediğiniz çeşidi getirin, istediğiniz miktarda üretim yapabiliriz” diyorlar. Bu, doğru çeşitleri seçerek demonstrasyon bahçeleri kurma konusunda büyük bir fırsat. Öncelikle kooperatif başkanlarına sesleniyorum. Sevgili Necati, uygun bir alan ayırabilirseniz birkaç farklı lokasyonda demonstrasyon bahçeleri kurup, uygun çeşitleri üreticilere gösterebiliriz. Böylelikle yaygınlaştırma sürecini hızlandırabiliriz. Bu projeyi destekleyecek kurumlar arasında belediyelerin kurduğu Tarım A.Ş.’ler, Tarım ve Orman Bakanlığı, İl ve İlçe Tarım Müdürlükleri gibi kuruluşlar yer alabilir. Hatta Ankara’daki TAGEM gibi araştırma kurumlarını da bu sürece dâhil edebiliriz. Bilimsel toplantılar düzenleyerek üreticilerin ve ilgili kurumların farkındalığını artırabiliriz.

Mekanizasyon konusuna da değinmek istiyorum. Artık ahududu üretiminde mekanizasyonun devreye girmesi şart. Makineli hasat, makineli toprak işleme ve budama sistemleri kullanılarak verimlilik artırılabilir. Küçük alanlarda yapılan geleneksel tarım yöntemleriyle devam etmek hem zor hem de sürdürülebilir değil. Ayrıca, ileri teknoloji kullanımıyla bu süreci desteklemek gerekiyor.

Donmuş ürün muhafazası konusunda da birkaç şey söylemek isterim. Ahududu çok hassas bir meyvedir. Hasat sonrası hızla soğutulmazsa kısa sürede bozulabilir. Özellikle sıcaklığın 25-30 derece olduğu yerlerde, ürünün hızla soğutulup muhafaza edilmesi şart. -0,5 ila 0 derece civarında hızlıca dondurulursa ahududunun tazeliğini iki yıla kadar korumak mümkün. Taze olarak uzun süre saklamak maalesef pek mümkün değil. Ancak ileri teknoloji kullanılarak, donmuş ürünlerin paketlenip 2 yıl boyunca muhafaza edilmesi artık oldukça yaygın bir yöntem.

Sonuç olarak, bu süreçte doğru çeşitlerin seçimi, bilimsel çalışmalar, mekanizasyon ve modern muhafaza yöntemleriyle ahududu üretimini yeniden canlandırabiliriz. Bunu başarmak için hep birlikte hareket etmemiz gerekiyor.

İsmail Şen: Hocam onlar kurutulmuş muydu?

Prof. Dr. Rahmi Türk: Dondurarak kurutma diyelim. Çünkü “kurutma” ifadesi biraz yanlış anlaşılabilir. Dün fuarda bu konuda uzmanlarla görüştük. Onlar da bu yöntemin geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyor. Zannediyorum sevgili Murat da buna katılır. Özellikle dondurulmuş veya dondurarak kurutulmuş ürünlere çok büyük bir ihtiyaç var. Üstelik hâlâ bu ürünleri yurt dışından ithal ediyoruz. Biz, Soğutma Derneği olarak hasat sonrası ürünlerin muhafazası, değerlendirilmesi ve taşınmasıyla ilgili her türlü desteği sunmaya hazırız. Derneğimiz, Bursa merkezli olup bu konuda yeterli bilgi birikimine sahiptir.

Belki bir pilot proje olarak küçük bir soğutma kabini kurma imkânınız olabilir. Uygun bir lokasyonda bir merkez belirlenerek bu işlemler organize edilebilir. Bu süreçte kooperatif başkanlarının koordinasyonu, bir konfederasyon çatısı altında bu işleri toplamak büyük fayda sağlayabilir. Aynı zamanda, Tarım Bakanlığı, sivil toplum kuruluşları, yerel araştırma enstitüleri ve konuya ilgili tüm paydaşlar sürece dâhil edilmelidir. Özellikle yerel araştırma enstitülerinin bu konuda oldukça ilerleme kaydetmiş olduğunu gözlemliyorum.

Ahududu, lezzeti, aroması ve çok yönlü kullanım alanlarıyla son derece kıymetli bir ürün. Araştırmalarım sırasında, ahududunun yüz güzellik kremlerine kadar pek çok alanda kullanıldığını gördüm. Belki iç pazarda taze olarak bir hafta kadar dayanabilir ancak asıl potansiyeli dondurularak işlenmesinde. Bu ürün adeta “beni dondurun, yoksa rafta uzun süre kalamam” diyor. Bu talebi karşılamak için gerekli önlemlerin alınması şart.

Biz dernek olarak uygun görülen yerlerde soğutma ve dondurma süreçlerini desteklemek için hazırız. Ayrıca ambalajlama ve diğer lojistik konularda da bilgi sunabiliriz. Bu konuda bir bilgilendirme toplantısı düzenlenebilir. Nitekim Bakanlık benzer bir çalışmayı kiraz ürünüde yapmıştı. Üzüm sü meyvelerle ilgili olarak, özellikle Bursa ağırlıklı yeni bir çalışma grubu kurularak bu konu yeniden ele alınabilir. Zannediyorum ki bu tür bir girişime olumsuz bir cevap almayız çünkü ülkemizin tarımına her alanda katkı sağlama potansiyelimiz yüksek.

Sonuç olarak, bu işi hızla nceliklendirmemiz gerekiyor. Biz dernek olarak, makul ve mantıklı giriŐimcilere her zaman destek vermeye hazırız. Şimdi harekete geçme zamanı!

İKİNCİ BÖLÜM

İsmail Şen: Teşekkür ederim Sayın Hocam, tekrar döneceğim size. Murat Bey, bu ana kadar olanları şöyle kısaca bir değerlendirip hem Hüseyin Bey'in ve Necati Bey'in sözünü ettiği üretim ile ilgili problemleri değerlendirmenizi hem de İstanbul Ticaret Borsası Meclis Üyesi Çetin Topaloğlu'nun bir sorusuna da cevap vermenizi rica edeceğim. Çetin Bey, satışla ilgili bir problem var mı? Diye soruyor.

Dr. Murat Bayazit: Teşekkür ederim. Şimdi Çetin Bey'in sorusuna cevapla başlayayım sonra da diğer konulara geçeyim. Rakamlarla konuşalım biraz. Ahududu bu sene Alaçam köyünden tazesini 80 TL'ye alındı. Doğru mu söylüyorsunuz Başkanım? Teyit ederseniz.

Necati Güleç: Evet, 80 TL.

Dr. Murat Bayazit: İsmail Bey, bu sene 80 TL'den ahududu toptan satıldı. Şimdi ahududunun iki türlü satış şekli var. Birincisi taze olarak bir pazara giden bir ürün var ki bugün dünya pazarlarında 125 gramlık ambalajlarda satılır. Bu ürün 125 gramlık ambalajlarda İngiltere'de 2 Euro'dan satılıyor. Almanya'da 3 Euro'dan satılıyor. Türkiye'de ise kim nasıl tutturursa öyle satar. Başından beri söylediğim bu tip ürünlerle ilgili pazarı önce genişletmek, insanlara bu ürünleri tanıtmak lazım. İnsanlar bu ürünleri tanısin, yesin, tatsın. Ondan sonra da pazarını büyütelim.

İsmail Şen: Önce bir promosyon süreci olmalı galiba değil mi? Düşük fiyatla sunma, tanıtma vesaire?

Dr. Murat Bayazit: Promosyondan kastım, makul fiyatlardan bahsetmek. Makul fiyatlarla bu ürün, dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye'de de rahatlıkla satılır. Ancak dünyada bu işin satın alıcıları bizim satıcıların alışık olduğu yöntemlerle hareket etmiyorlar. İsmail

Bey, bu ürünü yurt dışına ihraç etmek istediğinizde fiyat en son konuşulan konu oluyor. Satın almaların ilk sordukları şey şu: “Bu ürünü bana 12 ay boyunca tedarik edebilir misiniz?” İkinci olarak, “Sertifikalarınız neler?” diye soruyorlar. Üçüncü soruları ise, “Sürekliliğiniz nedir?” oluyor. Ardından, işletmenizin sertifikalarını sorguluyorlar: GlobalGAP’iniz, BRC’niz, IFS’iniz var mı? Tüm bunları öğrendikten sonra fiyata geliyorlar. Ancak bizde süreç tam tersi işliyor. Herkes önce fiyatı konuşuyor. Fiyatı neye göre konuştuğumuzu, hangi kaliteye ve standartlara göre belirlediğimizi sorgulamıyoruz. Fiyatlandırma konusu, ürünün hedefleneceği pazara göre de değişir.

Bu noktada, iki önemli pazara değinmek istiyorum: perakende sektörü ve bu işin asıl tonajını oluşturan dondurulmuş gıda sektörü. Sezonda çıkan 7.000 ton ahududunun yalnızca 500 tonunu taze olarak satabilirsiniz, geri kalan 6.500 tonu dondurmak zorundasınız. Bu ürünler başka türlü tüketilemez. Bu nedenle, dondurulmuş ve dondurarak kurutulmuş gıda, alkollü içecek üretimi, farmakoloji gibi pek çok sektöre hitap eden geniş bir kullanım alanı var.

Mesela Bosna’da üretilen “Meeker” çeşidi ahududu, Fransız aroma ve kozmetik firmaları tarafından yoğun olarak tercih ediliyor. Geçmişte bu ürünün kilosuna donuk olarak 10 Euro ödedikleri oldu. Şimdi gelelim dondurulmuş ahududu ticaretine. Taze olarak 80 liraya satılan bir ürün, işletmeye geldiğinde dondurulması için yaklaşık 10-15 TL arasında bir maliyet ekleniyor. Buna fire, ayıklama, kırık ürün gibi faktörleri de eklediğinizde kilogram başına maliyet 100-110 TL’yi buluyor. Güncel satış fiyatı ise 120-130 TL civarında.

Sonuç olarak, bu ürünün satışıyla ilgili dünyada veya Türkiye’de hiçbir sorun yok. Yalnızca dönemsel dalgalanmalar olabiliyor. Örneğin, Sırbistan’da dondurulmuş ahududuyu üç yıl önce 5 Euro’ya alırken, şu anda 3,5 Euro’ya alıyoruz. Hatta zamanında 2 Euro’ya aldığımız da oldu. Bu dalgalanmalar tamamen arz ve talebe bağlıdır. Kısacası, bu ürünün satışı konusunda sorun bulunmuyor.

Gelelim Türkiye’deki üretime. Ahududu üretimi, açıkça söylemek gerekirse henüz doğru bir zemine oturmuş değil. Bu sözüm üreticilere

veya kooperatif başkanlarına bir eleştiri değil; kendilerine ne gösterildiyse, ne öğretildiyse, o şekilde hareket ediyorlar. Ancak, “Gömleğin düğmesini baştan yanlış iliklerseniz, bir daha düzeltmek zor olur” diye bir tabir vardır. Türkiye’de ahududu işi, 1989 yılında yanlış bir şekilde başladı ve hâlâ aynı yanlışlarla ilerliyor. En temel sorunu açıklamak gerekirse, ne bu konuda doğru bir eğitim var ne de doğru bir planlama. İnsanlar hâlâ “Ahududu fidanını nereden alabiliriz?” diye soruyor. Bugün ahududu yetiştirmek istesenez, fidanı Hollanda’dan ithal etmek zorundasınız. Üstelik Hollandalılar Antalya’ya gelip, burada doku kültürüyle fidan üretilip, bizim suyumuzla, toprağımızla, havamızla, işçimizle yetiştiriyor ve bize Euro üzerinden satıyor. Biz de bu fidana ücret ödüyoruz. Bu, adaletli bir düzen midir? Biz bunu yapamayacak bir ülke miyiz? Bu kapasitemiz mi yok? Artık bu düzeni değiştirmeli ve kendi kaynaklarımızla üretim yapmalıyız. Türkiye, bu potansiyele fazlasıyla sahip. Yeter ki bu alanda doğru bir planlama ve eğitim seferberliği başlatılsın. Ahududu, ülkemiz için çok değerli bir ürün ve doğru yönetilirse ekonomiye büyük katkılar sağlayabilir.

İsmail Şen: Murat Bey, kim yapmalı?

Dr. Murat Bayazit: Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü, genetik zenginlik açısından dünya çapında eşsiz kurumlardan biridir. Fatih Bey de burada, kendisi anlatabilir. Bundan 23 yıl önce, Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsünde çilekle ilgili ıslah çalışması yaptık. Şu anda Tarım Bakanlığında kayıtlı 7 çeşit bulunuyor. Ancak bu çeşitler piyasaya sürülmedi. Peki, biz hangi çeşitleri satıyoruz? Amerika ve Avrupa’dan gelen çeşitleri.

Buradan asıl söylemek istediğim şu: Bu alanda bir sahihsizlik var. Bir işi ileri taşımak için mutlaka sahiplenilmesi gerekir. Eğer işin bir sahibi yoksa ne kadar konuşursak konuşalım bir sonuca ulaşamayız. Örneğin, Polka çeşit ahududu denendi ama olmadı. Peki, ne yapacağız? Polka olmadıysa başka bir çeşide yönelmek gerekiyor. Bugün Türkiye’de pazara sunulabilecek taze bir ahududu çeşidi bulunmuyor. Alaçam, Lütfiye ve Kozluören gibi yerlerde bazı firmalar taze olarak ahududu satmaya çalışıyor. Ancak o ürünler taze değil. Raf ömrü 3 günü geçmiyor. Oysa dünya piyasasında 10 gün raf ömrüne sahip çeşitler var.

Biz neden Hollanda'dan bu çeşitleri almak zorundayız? Türkiye'de, Bursa'daki 200 yıllık Ziraat Lisesi gibi köklü kurumlarımız var. Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü genetik bir banka olarak inanılmaz bir zenginliğe sahip. Ancak bu potansiyel değerlendirilemiyor. Çünkü bu işin bir sahibi yok.

Eğer bana yetki ve bütçe verilirse 5 yıl içinde Türkiye'de 50 bin ton ahududu üretimi gerçekleştirebileceğimden eminim. 20 yıldır dünyayı geziyorum; Polonya, Meksika, Avustralya, Kanada, Amerika... Gördüğüm şu: Bu ülkeler atomu parçalamıyor, sadece düzgün ürün yetiştiriyor ve pazarlıyor. Bunu yaparken de birlik halinde hareket ediyorlar.

Örneğin, Sırbistan'da Tarım Bakan Yardımcısı arkadaşım, ülkelerinin 120 bin ton ahududu ürettiğini söylediğinde içim sızlıyor. Orada ekilmeyen bir metrekare alan bile yok. Oysa ahududu, Türkiye'de kırsal kalkınma için en uygun ürünlerden biridir. Küçük aile işletmelerine 3-10 tonluk üretim yapma imkânı sağlayabilir. Ancak bu potansiyeli değerlendirmek için şu adımları atmamız gerekiyor:

1. Doku kültürüyle kaliteli fidan üretimi yapılmalı.
2. Çiftçilere doğru üretim ve bakım yöntemleri öğretilmeli.
3. Toplanan ahududular için hızlı bir şekilde soğutma tesisleri kurulmalı.
4. Ürünleri işleyebileceğimiz modern tesisler inşa edilmeli.
5. Çeşitler, endüstriyel ve perakende kullanımları için ayrıştırılmalı.

Tüm bunlar yapılabilir, ancak bir türlü hayata geçirilemiyor. Türkiye'de bu işe yatırım yapan, büyük sermaye sahipleri dışında kimse başarılı olamıyor. Mavi yemiş (blueberry) alanında Oragro firması kendi başına bu yatırımı yaptı ve başarılı oldu. Ancak bu tür yatırımları herkes yapamaz. Ben Bursalıyım ve Bursa'nın Uludağ ilçesindeki boş tarlaları, bahçeleri görünce içim acıyor. Oralar değerlendirilmeli, romantik tarım projeleri yerine gerçekçi çözümler üretilmeli. Çözüm çok basit: Bu işe bir sahip bulunacak ve bu kişi üretimden ihracata kadar süreci bilen biri olacak. Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü der-

hal Türk ahududu ve üzüksü meyve çeşitlerini geliştirmeye başlamalı. Türkiye'nin her bölgesine uygun çeşitler geliştirilmeli ve bu fidanlar çiftçilere makul fiyatlarla sunulmalı. Üretim arttırılmalı ve Türkiye, 7-8 yıl içinde kendi çeşitlerini üretebilen bir ülke haline gelmeli.

İhracat tabii ki önemli, ama öncelik Türkiye halkının bu ürünleri tüketmesi olmalı. Çocuklarımız okullarda mavi yemiş, ahududu gibi sağlık açısından faydalı ürünler yiyebilmeli. Bu ürünler antioksidan, C vitamini gibi besin değerleri açısından çok zengin. Neden halkımız bu ürünleri uygun fiyatlarla tüketemesin? Türkiye'nin her yerinde sıcak termal sular mevcut. Bu kaynaklar kullanılarak seralar kurulabilir ve 12 ay boyunca ahududu üretimi yapılabilir. Ocak ayında bile Avrupa'ya ahududu ihraç edebilecek altyapımız var. Ancak bunları görmek ve değerlendirmek için inisiyatif almak gerekiyor. Bu konuda İstanbul Ticaret Borsası gibi kurumlar devreye girmeli ve "Türkiye'de tarım mükemmeliyet merkezi" kurulmalı. Eğer böyle bir merkez kurulursa, hem Türkiye'ye uygun çeşitler geliştiririz hem de bu ürünlerin satış garantisini çiftçilere sunarız. Ben bu işe yıllarımı verdim ve bilimsel çalışmalarımı bu alanda yoğunlaştırdım. Fakat maalesef kimse inisiyatif almıyor. Buradan yetkililere sesleniyorum: Bu işe sahip çıkın ve gerekli adımları atın. Emin olun, sonuçlar beklediğinizden çok daha başarılı olacaktır.

İsmail Şen: Murat Bey, onun bir çözümü yok ki. Netice itibariyle üreticinin yanlış uygulamaları bunlar.

Dr. Murat Bayazit: İsmail Bey, sizin yanınızdaki adam doku kültürüyle adam gibi yetiştirip dönümünden 2 ton mal alırken; siz 500 kilo aldığınız zaman siz o işe devam etmezsiniz. Çözüm burada. Siz iyi örnekleri ortaya koyarsanız, herkes gelir onu yapar. Rahmi Bey, neden memnun? Çünkü cebi para gördü diye memnun. Çiftçi para kazanmazsa o işi zaten yapmaz. Ancak siz çiftçiye önereceksiniz. Diyeceksiniz ki böyle bir ahududu var, dönümünde 3 ton mal alıyorsun. Bunu verdiğiniz zaman çiftçi o işi yapar. Uludağ'da "Tiago çileği" neden bitti? Uludağ'da Tiago çileğinin bitmesinin sebebi işte bu. Dönümünde 3,5 ton çilek alıyorduk, şu anda 700 kilo alıyoruz.

İsmail Şen: Çok teşekkür ediyorum. Ben başkanına söz vereceğim. Ahmet Bülent Başkanım aynı zamanda çiftçidir. Ahududu yetiştirmiyor ama bir çiftçi olarak ahududu ürününe nasıl baktığını bir değerlendirmesini ondan rica edecektim.

Ahmet Bülent Kasap: Murat Bey anladığım kadarıyla doku kültürüyle üretilmiş fidanlar olursa dönümden 2 tonun üstünde ürün mü alabiliriz diyorsunuz?

Dr. Murat Bayizit: Minimum 2 ton ürün alırız. Fatih Bey, beni onaylansın. 2800 hatta 3 ton ürün alabileceğimiz çeşitler var.

Ahmet Bülent Kasap: Peki dikim aralığı 80 cm'ye 2 metre midir?

Dr. Murat Bayizit: Daha sık dikim yapılsada doğrusu 3 metre aralıklarla yapılmasıdır. Kök aralıkları da 40 ila 50 cm'dir. 40 ila 50 cm yani 3 metreye 50 cm gibi düşünmemiz lazım. Genellikle bu işin dünyada ideali 50 metre sıra boyları şeklinde yapılmasıdır.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, bu fidanların ömrü ne kadar? Ekonomik ömrü ne kadar oluyor?

Dr. Murat Bayizit: Bu işin ortalaması 13 yıldır. Rahmi Bey'in örneğinden gidersek, diyelim ki Nisan ayında fidanı diktiniz. Temmuz ayının sonunda Ağustos ayının başında o bahçeden yaklaşık 300 - 400 kilo mal aldık. Daha sonraki sene bu 1.200 kilograma çıktı. 3. yılda verim zirveye çıkıyor. Siz bakımı eğer doğru yaparsanız bu verimliliği yaklaşık olarak bir 10 yıl götürürsünüz. Ancak 13. yıldan sonra artık ömrünü tamamlıyor ve bitkiyi yenilemeniz lazım.

Ahmet Bülent Kasap: Yenilemede gençleştirme olmuyor anladığım kadarıyla, söküp olmuyor değil mi?

Dr. Murat Bayizit: Kökünden sökecek yenisini dikeceksiniz.

Ahmet Bülent Kasap: Murat Bey, toplama Türkiye'de nasıl yapıyor?

Dr. Murat Bayizit: Başkanım, ahududu elle toplanan bir ürün ve her gün hasat edilmesi gerektiği için özellikle küçük aile işletmeleri için

uygun bir ürün. Ancak, dışarıdan yevmiyeli işçi getirerek bu işi yapmaya çalıştığımızda maliyetler ciddi şekilde yükseliyor. Teknik olarak baktığımızda, dünya üzerindeki iyi varyetelerde meyve ağırlığı yaklaşık 7 gramdır. Bir kişinin saatte toplayabileceği meyve miktarı ise yaklaşık 4 ila 5 kilogramdır. Normal varyetelerden bahsediyorum; Aksu pembesi ya da Polka gibi özel türlerden değil. Bu durumda, bir kişi günlük olarak yaklaşık 40-50 kilogram ürün toplayabilir.

Sırbistan'da gözlerimle; fabrikada yapay zeka teknolojisi kullanılıyor ve her işçinin bir kolyesi var. Bu kolye, toplanan ürünü sürekli olarak ölçüyor. Orada bir işçinin 72 kilogram ürün topladığını bizzat şahit oldum. Bu tamamen bilimsellikle ilgili bir durum.

Bir diğer örnek de Polonya'dan; orada ahududu makineyle hasat ediyor ve buna göre dikim aralıkları planlanıyor. Amerika'da bu iş için OXBO adı verilen makineler var ve her biri 500.000 Euro civarında. Bu makinelerle hasat edilen ürünler, genellikle sanayiye yönelik oluyor. Çünkü makineyle hasatta kırık oranı yüksek olduğu için taze ürün olarak satılma şansı neredeyse hiç yok. Zaten sanayiye giden bir ürünü elle toplayarak satmanız pek mümkün değil. Bu tamamen ekonomik açıdan mantıksız. Bugün Polonya'dan donmuş ahududu yaklaşık 3 Euro'ya, lazerden geçmiş olanı ise 2,5 Euro'ya satılıyor. Bu da güncel kurla 70-80 TL civarına denk geliyor ki Bursadaki ahududunun taze fiyatı da aynı civarda. Ancak, Sırbistan'da taze olarak satılan ürünlerin kilogram fiyatı 6 Euro. Bu nedenle, ahududu üretiminde farklı stratejiler uygulanmalı ve işin farklı boyutları iyi yönetilmeli.

Ahmet Bülent Kasap: Murat Bey bu anlattıklarınızdan yola çıkarak şöyle kısaca hesap yaptığımızda; yaptığımız programlardaki en verimli ürün getirişi açısında ahududu diyebilirim.

Dr. Murat Bayazit: Referans olarak benim doktora tezimi alabilirsiniz. Doktora test savunma sınavında hocalarım “Yanlış olmasın Türkiye’de böyle bir tarım ürünü yok” dedi. Bir tek istisnası var pandemi yaşanır sa Sırbistan spekülasyon yapar. Fiyatları belirlemeye çalışır. Bir sene 5 Euro'ya çıkartırlar. Bir sene 3 Euro'ya düşürürler. Optimize ettiğiniz zaman bu ürün her daim karlı bir üründür.

Ahmet Bülent Kasap: Fatih Bey, bu ürünün dölleme zamanı nedir?

Fatih Erbaő: Primocane çeőitlerle Floricane çeőitleri anlatmıőtım. Primocane çeőitlerde döllemeyi Haziran gibi dűőünebiliriz. Ancak sürekli çiőek aőan Polkada Őu anda benim hala çiőek aőan bitkilerim var. Çünkü meyveyi hasattan sonra budamaya gittik saksı da üretiyoruz. Budama yaptıktan sonra tekrar yan kolları veriyor. Yani primocane bir çeőide floricane özelliği katıyoruz. Őu anda hala çiőek aőan çeőitlerimiz mevcut. Onun için floricane çeőitlerde de Mayıs ayını diyebiliriz. On dan sonraki süreçte de dölleme bölgeye göre deđiőiyor.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, ürün bir ayda mı toplanabilir hale geliyor? Döllemeden sonra ne kadar zamanda toplanabilir hale geliyor?

Fatih Erbaő: Yaklaőık 25 ila 45 gün aralığında deđiőebilir. Ahududu ve böğürtlende yıllık hasat olarak dűőündüğümüzde, günlük gitmeniz gerekiyor. Yani günlük veya en geç 3 günde bir hasat etmeniz lazım ki kaliteli sofralık ürün alabilesiniz. Eđer süreyi uzatırsanız ve meyve yumuőarsa o dakikadan sonra sanayi sektörüne göndermeniz gerek.

İsmail Şen: Olgunlaşmış olanlar gün gün toplanmalı mı diyorsunuz?

Necati Güleç: Üretici her gün toplayamıyor. Maksimum iki gün ara verip 3. gün komple toplama işlemi bitmeli ki ürün diriliğini, tazeliğini korusun. 3. günden sonra ürün yumuşamaya başlıyor.

Ahmet Bülent Kasap: Murat Bey'in ifade ettiği 2000 kilogramı yılda gerçekleştirilen 10 hasat sonrası mı elde ediyoruz?

Necati Güleç: Aksu pembesi yetiştiğimiz için bizdeki ortalama 600 ila 800 kilogram arasında. Bu rakama 10-11 toplama sürecinde ulaşıyoruz. Bizdeki işçinin günlük toplayabileceği ortalama miktar 25 kg. 20 kg toplayan da 40 kg toplayan da var. Ortalamasını 25 kg olarak alıyoruz.

Dr. Murat Bayizit: Bir işçinin toplayabileceği miktar da neyle ilgili biliyor musunuz Başkanım? Çeşitle ilgili. Çünkü meyvenin tutunduğu yerin zayıflığı ve sertliğine bağlı bir mesele. Bazı çeşitler çok hızlı bir şekilde dalından toplanabiliyor.

İsmail Şen: Murat Bey, meyveyi sıkı tutan çeşitlerde toplama sürecinde zedelenme ihtimali de artıyor. O zaman doğru mudur?

Dr. Murat Bayizit: Aynen öyle. Ancak yavaş toplandığında da şöyle bir avantajı da oluyor. Aksu pembesi genellikle bütün olarak çok satılabilen bir ürün. Biraz narın bir ürün olmasından dolayı bütün olarak satılıyor. Çünkü ahududu bütün ve kırık olarak iki farklı kalitede piyasaya sürülüyor. Dolayısıyla herkes daha fazla para kazanmak istediği için bütün olarak satmak istiyor.

Ahmet Bülent Kasap: Kaliteli fidanın maliyeti nedir?

Dr. Murat Bayizit: Avrupadaki fiyatı şu anda 2 Euro. Antalya'daki bir firmada o fiyattan satıyor.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Murat Bey, dün iki doku kültürü fidan üretimi yapan firmalardan aldığım bilgilere göre 25 ila 30 lira arasında dediler. Bir tek fidandan bahsediyorum.

Dr. Murat Bayazit: İzmir’de bir firmamız geçen sene 35 TL’den fidan sattı. Bu sene özellikle Avrupadan gelen üreticileri BISO’ da ağırladım. Konuştukları fiyatlar 2 Euro. Türkiye’de üretilen doku kültürü mevcut anaçlardan üretilen ürünler var. Ancak nasıl üretildiğini bilmiyorum. Anacı nereden aldılar? Haberim yok. Bunları hocamın dediği fiyatlara satanlar da var. Benim söylediğim rakamlar bugün yeni taze sofralık çeşit olarak getirmek istediğimizde ödeyeceğimiz rakamlar. Ancak ben biraz önce de söylediğim gibi bu rakamları ödeme taraftarı değilim. Kendi ıslah çalışmamızı yapıp kendi fidanımızı üretme taraftarıyım. Bu seviyeye ulaşana kadar da mevcut çeşitlerin içerisinde Türkiye’ye en uygun çeşitleri getirip üretimimizi 10- 15- 20 bin tonlara kadar çıkartabiliriz.

İsmail Şen: Murat Bey, bu çeşitler belli midir? Biliyor muyuz?

Dr. Murat Bayazit: Bunu belirlemek çok zor değil. İki senelik bir çalışmayla birçoğunu tahmin edebiliyoruz. Denenmişleri de var zaten. Bu çeşitleri 2-3 yıl içerisinde rahatlıkla Türkiye’ye adapte edebiliriz.

İsmail Şen: Islah çalışması 7-8 yıl demiştiniz galiba doğru mu anlamışım.

Fatih Erbaş: Islah çalışmalarında şöyle bir durum var: TAGEM AR-GE olarak yürüttüğümüz projelerde bu yıl ilk yılı geride bıraktık. Ancak ıslah süreci genelde uzun vadeli bir çalışmayı gerektiriyor. İlk aşamada, yaklaşık 5 yıllık bir melezleme süreci yürütüyoruz. Bu süreçte, hedeflediğimiz özelliklere sahip bitkileri belirlemek için seleksiyon aşamasından geçiyoruz. Seleksiyon aşamasında, ‘ıslahçı gözlüğü’ ile ya da tartılı derecelendirme metoduyla bitkileri değerlendiriyor ve elemeler yapıyoruz. İlk aşamada yaklaşık 30.000 bitki üzerinde çalışılıyor. Elediğimiz bitkiler arasından üstün özelliklere sahip olanları belirledikten sonra, bu bitkilerle tekerrürlü deneme aşamasına geçiyoruz. Deneme aşamasında, mevcut çeşitlerle (örneğin Aksu Pembesi, Polka, Meeker, Williamette, Heritage, Tulameen gibi) elde ettiğimiz yeni çeşitleri karşılaştırıyoruz. Bu amaçla yaklaşık 40 dönümlük bir alanda, yaklaşık 4.000 bitki üzerinde denemeler yapıyoruz. Deneme sürecinde uygun olmayan bitkiler sökülüp atılıyor ve bu aşama da yaklaşık 5 yıl

sürüyor. İkinci 5 yılın sonunda, çeşit olmaya uygun gördüğümüz bitkileri Tohumluk Tescil ve Sertifikasyon Merkezi'ne (TTSM) bildiriyoruz. Buradaki tescil süreci ise genelde 2 ila 3 yıl arasında tamamlanıyor. Dolayısıyla, bir ıslah çalışmasının başından tesciline kadar toplamda yaklaşık 13 yıl sürüyor. Şu anda ıslah çalışmalarımızın ilk melezlerini aldığımız, yani sürecin henüz ilk yılında bulunuyoruz.

Dr. Murat Bayazit: 6 yıl önce zamanın Bakan Yardımcısına bu projeyi anlattığımda eğer biz bu işi yapmış olsaydık şu anda önemli bir mesafe katetmiştik.

Fatih Erbaş: Şöyle bir durum var: Bakanlık, bu alandaki açığı fark etmiş durumda ve TAGEM olarak da durumu görüyoruz. Örneğin, yurt dışında eğitim almaya gönderdiğimiz öğrenciler var ve ben de onlardan biriyim. Daha önceki yıllarda Bakanlık adına verilen bursların şartları, sadece 'meyve ıslahı' alanında eğitim alınmasını öngörüyordu. Son 4 yıldır ise kriterler daha spesifik hale geldi ve çilek, ahududu, böğürtlen ya da genel olarak üzüksü meyvelerin ıslahına yönelik eğitim şartı getirildi. Bakanlık, bu alanda her yıl yaklaşık 2-3 öğrenciyi yurt dışına yüksek lisans eğitimi için gönderiyor. Bu düzenleme, sektördeki eksikliğin farkında olduğumuzun bir göstergesi.

Murat Bey'in bahsettiği diğer bir konu da üzüksü meyveler üzerine bir "İleri Teknoloji Mükemmeliyet Merkezi" kurulması projesiydi. Daha önce bu merkez için Bursa'da bir lokasyon önerildi. Ancak, Yenişehir'deki önerilen yerin çeşitli sorunları nedeniyle bu projeden vazgeçildi. Daha sonra İstanbul'da bir lokasyon önerildi. Ancak süreç burada da çeşitli engellerle karşılaştı ve proje bir türlü hayata geçirilemedi. Normalde Bursa'da bir Mükemmeliyet Merkezi kurulması planlanıyordu. Ancak şu an bu planın güncel olup olmadığını bilmiyorum. Detaylar yetkililerimizin bilgisi dâhilindedir. Ancak niyet hala var. Çünkü bu alanda eleman ve personel yetiştirmek için ciddi bir çaba gösteriliyor. Şu anda enstitümüzde yurt dışından yüksek lisans yapmış 3 arkadaşımız, ahududu, böğürtlen ve mavi yemiş üzerine çalışıyor. Çilek de dâhil olmak üzere üzüksü meyveler konusunda güçleniyoruz.

Fidan konusu da oldukça önemli ama biraz sabır gerektiriyor. Özellikle yurt dışından getirilen çeşitlerle ilgili bazı sorunlar yaşanıyor. Örneğin, seralarda topraksız tarımla yetiştirilen ahududular için yurt dışından Floricane (2 yıllık dallar üzerinde meyve veren) çeşitler getiriliyor ve bunlar 7 Euro'ya kadar varan maliyetlerle ithal ediliyor. Ancak bu çeşitler, seralarda küçük saksılarda yetiştirilmeye çalışılıyor. 1,5 litrelik bir saksıda bir bitkiden 4 sürgün dal (o yıl için) ve 4 genç dal (gelecek yıl için) olması beklenir. Bu şartlar altında 1,5 litrelik bir saksıda bu bitkileri sağlıklı bir şekilde yönetmek neredeyse imkansız. Danışmanlar bazen yanlış yönlendirmelerde bulunuyor ve üreticiler bu yanlışları uyguladığında sorunlarla karşılaşılıyorlar. Örneğin, Floricane bir çeşit kullanıldığında, ilk yıl meyve alınsa bile sonraki yıllarda ürün alamadıklarını söylüyorlar. Oysa Primocane (aynı yıl meyve veren) çeşitler tercih edilse, bitkinin tepesini kesip gelecek yıl yeni sürgünlerden meyve almak mümkün olurdu.

Bu durum, seralarda erkencilik isteyen üreticilerin yanlış çeşit tercihleriyle sorunlar yaşamasına neden oluyor. Doğru bilinen yanlışları düzeltmek, baştan doğruyu öğretmekten çok daha zor. Ancak büyük firmalar bu konuda girişimlerde bulunuyor ve küçük çiftçiler de dalgali fiyatlara rağmen üretime devam ediyor. Yüksek gelir potansiyeli olduğu için kimse üretimi tamamen bırakmayı düşünmüyor. Yaşanan bu sorunlar çözülmeyecek gibi görünmüyor; zamanla düzeleceğine inanıyorum.

İsmail Şen: Hüseyin Bey, söz istiyor. Buyurun.

Hüseyin Özdaş: 6 yıl önce, Murat Bey'in Bosna Hersek'te kendi gözetimi altında kök hücreden ürettirip bize getirdiği fidanların farkını sizinle paylaşmak istiyorum. Bosna Hersek'teki gezide gördüğümüz gibi, bu fidanlarla kurulan tesislerde dönüm başına 2-2,5 ton ürün alındığını ve bu ürünlerin oldukça kaliteli olduğunu hep birlikte gözlemledik. Ancak daha sonra bazı hatalar yaptık. Başka yerlerden farklı fidanlar getirdik ve bunların çelikten üretildiğini sonradan öğrendik. Bu durum, özellikle Polka çeşidinde verimin ciddi şekilde düşmesine neden oldu. Murat Bey'in dediği gibi, kök hücreden üretilen fidanlarla kurulan tesislerin başarısı ve üretilen ürünlerin kalitesi oldukça yüksek. Bu

deneyim, doğru fidan seçiminin ve üretim metodunun önemini bir kez daha ortaya koydu. Bunu sizinle paylaşmak istedim.

Ahmet Bülent Kasap: Hüseyin Bey, fidanların dekar veya fidan başı yıllık su ihtiyacı ne kadar?

Hüseyin Özdaş: Ahududu fide çeşidine göre değişiyor. Polka biraz daha sık sulama gerektiren bir ürün. Yani meyve olgunlaşmaya başladıktan sonra 3 gün içinde sık sık sulama yapılması gerek. Damla sulama sistemi kurulmuş ise 3 günde bir veya iki günde bir saat aralıklarla sulama istiyor. Ancak diğer çeşitlerde 3 ila 5 güne kadar bu süre çıkabiliyor.

Ahmet Bülent Kasap: Litre hesabı var mıdır?

Fatih Erbaş: Normal tarımda, meyve yükü ve yeşil aksam ile sulama miktarı arasında doğru bir orantı vardır. Bu tür çalışmalar genellikle enstitümüzde sulama, gübreleme ve bitki besleme alanında çalışan uzman arkadaşlarımız tarafından yürütülüyor. Ancak, ahududu özelinde bildiğim kadarıyla şu ana kadar bu konuda bir çalışma yapılmadı. Bunun sebebi, ahududunun genelde ‘minör meyve’ olarak görülmesi ve önceliğin kiraz, ceviz gibi daha yaygın meyve türlerine verilmesidir. Buna karşın, kendi deneyimlerimden bahsedecek olursam, saksılı yetiştiricilik yapıyorum. Topraksız tarım sisteminde bitki başına günlük ortalama 4,5 litre su veriyorum ve bu sulama süreci yaklaşık 130 gün sürüyor. Yani, bitki başına toplamda 400-500 litre civarında sulama yapıyorum. Bu sistem, klasik topraklı tarımdan farklıdır. Çünkü topraktaki su tutma kapasitesi ile “torf”un su tutma kapasitesi eşit değildir. Yıllık olarak, saksılı sistemde bitki başına yaklaşık 400 litre su kullanıyoruz ve bu şekilde yetiştiriciliğimize devam ediyoruz.

İsmail Şen: Topraksız dediğiniz saksı sistemi galiba, doğru mu?

Fatih Erbaş: Bitki beslemeyi şu şekilde yapıyoruz: Torfu, bitkinin kök bölgesini tutması için kullanıyoruz. Besin elementleri ise topraksız tarımda sulama ile birlikte bitkiye sağlanıyor. Saksılı sistemde kontrol hem kolay hem de zor olabiliyor. Eğer bu işi yapan personel sistemi düzgün yönetemezse, topraktaki dengeyi kaybettiğinizde bir gecede

tüm bitkilerinizi kaybetme riskiyle karşılaşıyorsunuz ya da ciddi zararlar oluşabiliyor. En küçük bir besin elementi eksikliği bile verimi yüzde 30 oranında düşürebilir. Bitki yapraklarında bir besin eksikliği gözlemlendiği anda, verimde kayıp neredeyse kaçınılmaz oluyor. Bu yüzden bitki beslemenin dikkatle takip edilmesi gerekiyor.

Verimlilik açısından, topraklı tarıma göre daha yüksek sonuçlar elde ediyoruz. Bunun temelinde, bilimsel olarak ‘Liebig Yasası’ veya ‘Minimum Kanunu’ dediğimiz prensip yatıyor. Minimum Kanunu, yetiştiriciliği sınırlayan en az bulunan besin elementine dayanır. Örneğin, 1 ton suda demirin 4 litre olması gerekiyorsa ve yalnızca 3 litre varsa, bu eksiklik verimliliği sınırlayan ana unsurdur. Diğer besin elementleri yeterli ya da fazla olsa bile, az olan bu element verimliliği doğrudan etkiler. Bu nedenle, topraksız tarım sisteminde daha fazla verim alabiliyoruz, çünkü besin elementlerini hassas bir şekilde kontrol edebiliyoruz.

İsmail Şen: Murat Bey, siz konuşmanız sırasında bir ürünü almak, satmak söz konusu olduğunda sizden bir takım sertifikalar istiyorlar demiştiniz. Burada sözünü ettiğiniz dondurulmuş ürün satan firma için mi yoksa bu işin tarımını yapan kooperatif için mi?

Prof. Dr. Rahmi Türk: Özellikle ahududu yetiştiriciliğinde toprak ve iklim istekleri önemli bir rol oynar. Yeni çeşitlerin ya da ıslah edilmiş çeşitlerin Türkiye’de belirli alanlarda üretimine başlanması söz konusu olduğunda, yerin yönü, toprağın yapısı ve iklim koşulları mutlaka dikkate alınmalıdır. Başkanımızın, ‘Ahududu ne kadar su ister?’ sorusuna gelirsek, genel olarak bitki başına günlük su ihtiyacını şöyle özetleyebiliriz: Eğer sulama sistemi saatte 2 litre su verecek şekilde ayarlanmışsa, 2 saatlik bir sulama yapılması durumunda bir bitki yaklaşık 1 litre su alır. Bu sulama işlemi iki günde bir tekrarlandığında günlük olarak 1 litre su yeterli olacaktır.

Ahududu için kış soğuklarına dayanıklılık sınırı ise -25 derecedir. Bu sınırın altındaki sıcaklıklarda, örneğin -30 derece ve daha soğuk bölgelerde ahududu yetiştiriciliği mümkün değildir. Ayrıca, ahududunun 800 saat civarında -7 derece ve altında soğuklama ihtiyacı vardır. Bu,

ahududunun serin iklimleri sevdiğini ancak aşırı soğuk bölgeler için uygun olmadığını gösterir. Uludağ bu konuda güzel bir örnek teşkil eder. Ancak Erzurum gibi aşırı soğuk yerlerde yetiştiricilik risklidir.

Toprak konusu da bir diğer önemli faktördür. Ahududu, özellikle böğürtlen gibi tarihsel olarak bataklık alanlarda yetişmiş ve su ihtiyacı yüksek bir bitki grubundadır. Bu nedenle toprakların asidik ya da nötr yapıda olması tercih edilir. Ahududu yetiştirilecek bölge seçilirken bu kriterlere dikkat edilmesi büyük önem taşır. Bu bilgiler ışığında, doğru alan seçimi ve uygun tarımsal uygulamalarla ahududu yetiştiriciliğinde başarı sağlanabilir.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederiz. Murat Bey az önce sorduğum soru için aynı zamanda şunu da öğrenmek istiyorum. Necati Bey'e de ayrıca soracağım. Küçük üretici, bu ürünü ürettiği zaman kime satacak?

Dr. Murat Bayazit: İlk sorduğunuz sorudan devam edeyim. Tarım ürünlerinin satışında ve ihracatında dünya genelinde kabul gören iki ana sertifika türü bulunmaktadır. Daha doğrusu, süreç iki ana bölümde sertifikalandırılır. Birinci bölüm, tarla tarafıdır. Tarla tarafında sertifikalandırma için dünya çapında geçerli olan ve sıklıkla tercih edilen standart "Global GAP" sertifikasıdır. Global GAP sertifikası, tarladan sofraya kadar izlenebilirlik başta olmak üzere birçok güvenilirlik kriterini karşılar ve müşteriye güven sağlar.

İkinci bölüm ise işletme tarafıdır. İşletme tarafında, ürünlerin depolanması, ön soğutması ve paketlenmesi aşamalarında Avrupa'da kabul gören iki önemli sertifika bulunmaktadır: "BRC" ve "IFS".

- **BRC** (British Retail Consortium) İngiltere kökenli bir sertifikadır ve bugün dünya genelinde birçok süpermarket zinciri tarafından talep edilmektedir.
- **IFS** (International Food Safety), uluslararası gıda güvenliği standartlarını temsil eder.

Eğer bu sertifikalara sahipseniz, dünya standartlarında üretim yapabilecek kapasiteye ulaştığınız anlamına gelir.

Çiftçiler ürünlerini genellikle iki farklı pazara sunar: Ürün doğrudan tüketiciye ya da marketlere gönderilir. Ya da dondurulmuş gıda, kurutulmuş ürünler, alkollü içecekler, kozmetik sanayi, reçel ve marmelat gibi çeşitli sektörlerle yönelik işlenir.

Endüstriyel pazar için çalışan firmalar genellikle ahududu üretilen bölgelere kantar açar. Örneğin, bir bölgede kooperatiflerle görüşür, fiyat ve miktar anlaşmaları yapar, sezon boyunca kooperatif üyesi çiftçilerin ürünlerini bu kantarlarda toplar ve ödemelerini yapar. Aynı zamanda kooperatifle anlaşmayan bağımsız alıcılar da kantar açabilir ve kendi fiyatlarıyla ürün toplayabilir. Ancak bu yöntem biraz eski bir yöntemdir. Ahududu gibi ürünler, toplandıktan sonra hızlı bir şekilde soğutulması gereken hassas meyvelerdir. Bu nedenle, ahududu üretilen bölgelerin merkezinde, kooperatiflere ait bir **ön soğutma tesisi** kurulması gereklidir. Bu tesisler aynı zamanda dondurulmuş gıda üretimi için de kullanılabilir. Bugün Sırbistan, Polonya, Bosna-Hersek ve Kosova gibi ülkelerde bu yöntem yaygın olarak uygulanmaktadır.

Büyük üreticiler ise genellikle kendi tesislerinde üretim yapar. Ürünleri hızla tasnif eder, kırık meyveleri ayırır, bütün meyveleri paketler ve mümkünse doğrudan perakendeye sevk ederler. Bu üreticiler, genellikle büyük market zincirleriyle özel anlaşmalar yapar. Ürünler toplama merkezlerinde ambalajlanır, ardından tırlar dolduğunda hemen dağıtım merkezlerine sevk edilir. Genel olarak bu sistem, hızlı soğutma ve ürünün en iyi koşullarda muhafazasını sağlayarak verimliliği artırır ve kaliteyi korur

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Necati Bey, size şunu sormak istiyorum. Murat Bey de, Rahmi Hoca da söyledi. Bir ön soğutma tesisinin kurulması kooperatif için mümkün mü? Böyle bir yatırım yapabilecek durumda mıdır? Aynı zamanda Rahmi Hoca, sürekli bir Konfederasyon, Konfederatif yapıyı önerdi. Belki bir tane kooperatif bunu yapamaz ancak diğer kooperatiflerin bir araya gelmesiyle yapabilir. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bu arada ahududu yetiştirmekten vazgeçeceğimiz diyen biri olarak ahududu yetiştirmeye nasıl tekrar dönersiniz? O konuda da sizin önerileriniz var mı? Onu da öğrenmek istiyorum.

Necati Güleç: Son dört yıldır Hüseyin de bilir, kooperatif başkanları olarak yılda en az iki kez bir araya geliyoruz. Sezon sonunda, geride kalan dönemi değerlendiriyor; sezon başlamadan önce de nasıl bir yol izleyeceğimiz konusunda fikir alışverişinde bulunuyoruz. Bu toplantılarda ortaya çıkan ortak sonuç şu: Eğer Kestel'in ahududu yetiştiren 10 köyü olarak ortak bir buzhane kuramazsak, ürünümüzü o günün piyasa koşullarına göre satmak zorunda kalıyoruz. Ancak eğer bu 10 köy bir araya gelip ortak bir buzhane kurar ve ürünlerimizi burada toplar, işleyip saklarsak, istediğimiz zaman ve istediğimiz şartlarda istediğimiz firmaya ürün satabiliriz. Soğutma sisteminin olmaması atadan dededen kalma yöntemlerle devam ettiğimiz anlamına geliyor. Şu an ürünlerin tazeliğini korumak için insanlara ahududuları günü geçirmeden toplatmaya çalışıyoruz. Öte yandan ahududu yetiştiriciliğinde su yönetimi ve toprak seçimi büyük önem taşıyor. Ahududu, toplandığı ertesi gün mutlaka sulanmalı. Ayrıca ahududunun yetiştiği toprak ağır olmamalı. Taşlı toprak idealdir; su, toprakta hızla emilmeli ve birikme yapmamalıdır. Sulama yapıldığında, toprak çamur olmadan ıslanmalı ve ertesi gün kuruyabilmelidir. Ağır topraklarda ahududu yetişmez, çünkü kökler suyun uzun süre toprakta kalması nedeniyle çürür. Aynı şekilde, susuz kalırsa da bitki kurur. Bu dengeyi sağlamak çok kritik. Ancak mevcut koşullar böyle devam ederse ahududu yetiştiriciliği tehlikeye girebilir. Eğer doku kültürüne geçmez ve yeni fidanlar kullanmazsak, ahududu üretimi Alaçam'da tamamen bitebilir. Benim gözlemim bu. Hüseyin'e de sorarsanız, o da aynı şeyi söyleyecektir. Eski verimler artık yok, ayrıca ciddi kuruma sorunları gözleniyor. Ön soğutma tesisine ihtiyaç var, ancak bunun için biraz daha zamana ihtiyacımız var. Bu noktada daha kararlı adımlar atmamız gerekiyor.

İsmail Şen: Ön soğutma ile ilgili Hüseyin Bey'e sormak istiyorum. Siz bir giriş yaptınız. Ön soğutma bir yatırım gerektiriyor. 10 tane köy bir araya gelip bir ön soğutma yapalım mı diye girişimde bulunuyorsunuz. Bizim bir milli sporumuz bir araya gelememektir biliyorsunuz.

Necati Güleç: Biz, 4 yıldır bir aradayız.

İsmail Şen: Şu açıdan söylüyorum. Girişim yapmak ve belirli bir parayı ortaya koyarak ortak bir ön soğutma tesisi kurmakla ilgili bugüne kadar yaşadığınız sorun neydi?

Hüseyin Özdaş: Bu konu ile ilgili daha önce Ziraat Odası başkanlarımızla da toplantı yaptık. Onlar da öncülük yapmaya kalktı bu konuya. Bizim Türkiye’de biliyorsunuz birleşmeyle ilgili sıkıntımız var. Bir ortak noktaya buzhane, ön soğutma, buzhane, paketleme ve işleme tesisi kurmayı 10 kooperatifle birlikte planlamıştık. Olur, olmazdı kararsız bir şey şekilde hareket ettiler. Bu sefer de 3 tane kooperatife maliyet çok yükseldi. Biz de vazgeçtik. Bu konuyla ilgili kooperatifler ve Ziraat Odası başkanları, kendi aramızda olsun. Bir maliyet hesaplandı. 10 tane kooperatiften geriye 3 tane kooperatif kaldı.

İsmail Şen: Rahmi Bey ben ortaklık kültürü ile ilgili bir şey söyleyince güldü. Acaba deneyimleri var mı?

Prof. Dr. Rahmi Türk: Çok iyi gözlemliyorsunuz. Ortaklık konusunda bizde de benzer bir girişim olmuştu. Ziraat Bankası’nın katılımıyla ve devletin destekleriyle MEPASAN’lar kurulmuştu. Murat, hatırlıyor musun MEPASAN’ları? Gayet güzel bir ortaklık modeliydi. Türkiye’nin dört farklı merkezinde hayata geçirildi ve bunlardan biri Bursa’dıydı. O zaman, üreticilerle ticaret ve ihracat yapanları bir araya getiren bu girişim, 200.000 TL sermaye ile başlamıştı. Ancak maalesef devamı gelmedi.

Ortaklık işleri ülkemizde, sizin de bildiğiniz gibi, genelde iyi yürümüyor. Ama bu, hiçbir zaman başarılı olamayacağı anlamına gelmez. Bence bir birlik kurulması şart. Bu birliğin içinde kooperatifler, resmi kurumlar ve elbette Tarım ve Orman Bakanlığı da yer almalı. Kooperatif başkanlarının görüşlerini alarak bir yol haritası oluşturmalıyız. Murat, bu konuda oldukça istekli görünüyor. İnşallah zaman ayırabilir ve büyük çabalarıyla bu iş daha iyi bir noktaya gelebilir. İstanbul Ticaret Borsası’na da teşekkür ederim; bir anlamda bu konuda bir kıvılcım çakıldı ve harekete geçildi. Bundan sonra, bu birliğin kimlerden oluşması gerektiğine karar verip hızla ilerlemek gerekiyor. Bunun için bir ‘anayasa’ hazırlanarak süreç daha da sağlam temeller üzerine oturtulabilir. Birlik kurulduktan sonra, bahsettiğimiz tüm konuları sırasıyla hayata geçirmek mümkün olacak. Doku kültüründen fidan üretimi konusu artık ülkemizde bir sorun değil. Çok başarılı çalışmalar yapılıyor. Dün de ilgili kişilerden bizzat duyduğum üzere, var olan çeşitlerden hemen

üretime geçebiliriz. Ellerinde mevcut çeşitler olduğunu ve adaptasyon çalışmalarının yapıldığını söylüyorlar. Örneğin, Yalova bu konuda bir hayli mesafe kat etmiş.

Bu nedenle birlik, kooperatiflerle iş birliği içinde mutlaka kurulmalı. Çeşitlerin hızlı adaptasyonu sağlandıktan sonra, ıslah çalışmaları da devreye alınabilir. Ahududu şu anda gündemde ve Murat'ın da ısrarla üzerinde durduğu bir ürün. Ancak bunun arkasından mavi yemiş (blueberry), cranberry gibi diğer 'berry' grubu meyveler de hızla büyüyen bir pazar oluşturabilir. Bu konuyu daha geniş bir çerçevede ele alıp, bakanlıkla da istişarelerde bulunarak ilerleyebiliriz. Bu arada Murat, farkında mısın bilmiyorum ama sana bu konuda bir görev yüklenmiş gibi görünüyor.

Dr. Murat Bayazit: Herkes çok güzel şeyler düşünüyor, bir şeyler yapmak istiyor ama az önce İsmail Bey'in söylediği gibi, mevzuat herkesin elini bağlıyor. Ancak bu, bizim kaderimiz olmamalı. Ben kendi çapımda bazı adımlar attım ve hep birlikte bunun karşılığını gördük. Demek ki sahada bir şeyler yapılabiliyormuş. Devletten bir şey beklemeyelim; biz bir araya gelip çözüm üretmeliyiz. Bu işlerle ilgili çeşitli fon kaynakları mevcut. Ancak asıl önemli olan, bu işe gerçekten sahip çıkacak birilerinin olmasıdır. Sahiplenilmezse işler ortada kalır ve ilerleme kaydedilemez. Çok açık söyleyeyim; Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin önceki döneminde, Tarım A.Ş.'ye bu konuyu anlattım, sahip çıktılar. Ancak işler zamanla başka yerlere gitti ve yine yarım kaldı. Çünkü işin içine politika ve siyaset girdiği zaman, bu tür projeler maalesef ilerleyemiyor. Bu işler süreklilik gerektirir. Bu nedenle, projeleri sahiplenmesi gereken kişiler, reklam veya koltuk peşinde olmayan, doğrudan aksiyon alabilecek ve bu işin içinden gelen kişiler olmalıdır. Böyle olduğunda başarı sağlanabiliyor. Dünya da bu işleri böyle yürütüyor. Bizim de zihinsel bir dönüşüme ihtiyacımız var. Az önce sizin de ifade ettiğiniz gibi, konu sadece ahududu değil. Üzümsü meyveler konusu daha geniş bir alan. Bu işin içine çilek, ahududu, böğürtlen ve yaban mersini gibi ürünler de giriyor. Bunlar bir bütün. Bugün Avrupadaki market raflarına baktığınızda, bu ürünleri yılın 12 ayı bulabiliyorsunuz. Talep de sürekli artıyor, hiçbir zaman azalmıyor. Bizim yapmamız gereken, bu talebe uygun ürün üretebilecek bir yapıya ve zihniyete sahip olmaktır. Başka bir şeye ihtiyacımız yok.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Peki, burada hemen ben konuya gireyim Biz o işleri hep yapıyoruz. Gerekli görünen yerlerde gıdanın korunması konusunu çok işledik. Biz memnuniyetle toplantı yapalım, yaparız. Katkı da veririz. Onun gerekleri neyse biz yerine getiririz. Zaten kooperatif başkanı arkadaşlarımız da bu işte geride kalmazlar. Bir toplantı tarihi yapalım. Eğer kabul ederlerse Borsa Başkanımız ve İsmail Bey, sizler de buyurun.

Dr. Murat Bayazit: Kesinlikle doğru. Çünkü ihtiyaç olan da tam olarak budur. Hüseyin Bey de hatırlar, bundan iki yıl önce Bosna'dan ahududu konusunda gerçekten iyi bir altyapıya sahip bir arkadaşımı getirdim. Kendisi doktordu. Kozluören Köyü'nün meydanında sandalyeleri dizdik; köyün tüm halkı, kadın-erkek, çoluk-çocuk herkes katıldı. Ben de tercümanlık yaptım. Yaklaşık iki buçuk saat boyunca ahududu eğitimi verdik. O toplantıda o kadar güzel şeyler yaşandı ki! Doğru bilinen yanlışların üzerinden geçildi, birçok bilgi yeniden öğrenildi ve yanlışlar düzeltildi. Bunun ne kadar büyük bir ihtiyaç olduğunu toplantıya katılan Tarım İlçe müdürleri bile ifade etti. Şöyle dediler: "Biz bu bilgileri bilmiyoruz ama bilmemiz lazım."

Bu da şunu gösteriyor: Belki de bugünden itibaren, şimdiye kadar yapılanları bir kenara bırakıp yeni bir "ahududu yasası" yazmamız gerekiyor. Türkiye'de ahududu nasıl yetiştirilmeli sorusunu temel alarak bu işin kitabını yazmalı ve uygulamalıyız. Bu insanları eğitmemiz gerekiyor. Bakın, Fatih Bey az önce ıslah çalışmasının 13 yıl sürdüğünü söyledi. Yazık, günah! Tam sekiz yıl önce, BTSO'nun ofisinde, o dönemin Bakan Yardımcısı'na bu projeyi elimle teslim ettim. Eğer o gün bu projeye başlanmış olsaydı, şu anda sekiz yıl kazanmış olacaktık. Hem de yapılması gereken çok fazla bir şey yoktu. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın mükemmeliyet merkezleri destekleri zaten mevcut. Yer sıkıntısı deseniz, yok. Bahçe kültürleri zaten hazır. Tek ihtiyaç, birilerinin bu işe sahip çıkmasıydı. Eğer bunu yapsaydık, şu anda çok daha ileri bir noktada olacaktık.

SORU - CEVAP

İsmail Şen: Fatih Karabaş Bey'den gelen bir soruyu sizlere iletmek istiyorum: Bolu'da ahududu üreticiliği ve buzhane depoculuğu yapıyoruz. Şehrimizde yaklaşık 100 ton civarında bir üretim yapıldığını tahmin ediyoruz. Biz, farklı teknoloji ve üretim yöntemlerini araştırmayı ve bunları uygulamayı seven bir firmayız. Bölgemizde termal su kaynakları da mevcut. Bu kaynaklar kullanılarak ahududu üretiminin 12 aya yayılmasının mümkün olabileceği ifade edildi. Fatih Bey'in sorusu şu: Teknik olarak bu gerçekten mümkün müdür? Dünyada buna benzer örnekler var mı? Varsa, bu konuda bilgi verebilir misiniz?

Dr. Murat Bayazit: Müsaadenizle ben bu soruya cevap vermek istiyorum. Daha önce de belirttiğim gibi Bolu, Düzce ve Sakarya bölgesi ahududu üretimi için biçilmiş kaftandır. Bu bölge, gerek toprak yapısı gerek iklim koşulları gerekse pazara yakınlık açısından mükemmel bir potansiyele sahiptir. Bu konuda bölgedeki birçok arkadaşımı cesaretlendirdim ve teşvik ettim. Hatta geçen hafta yine bir arkadaşımınla, Fatih Karabaş ile konuştuk. Fatih kardeşimizin bu işten asla vazgeçmemesi gerektiğini düşünüyorum. Ancak tabii ki şunu da biliyorum: Bize aynı sorularla gelecek; "Fidanı nereden alacağız? Şunu nasıl temin edeceğiz? Bunu nasıl yapacağız?" İşte burada bir bilgi merkezi oluşturmanın ve bunun arkasına fidan desteği ile eğitim desteğini koymanın önemi ortaya çıkıyor.

Fatih Bey gibi bu işe girmeyi düşünen ve sadece benim cep telefonumda kayıtlı olan 100 kişi var. Türkiye genelinde bu sayı daha da fazladır. Eğer Bolu'daki termal su kaynakları doğru bir şekilde değerlendirilir ve bu üretime entegre edilirse, bu iş teknik olarak mümkün. Yılın tam 12 ayı olmasa bile 10 ayı ürün verebilecek bir sistem kurulabilir. Bu da zaten hepimizin hedeflediği ve ulaşmak istediği noktadır.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Sayın Başkanım, galiba bu ahududu işini bitiremeyeceğiz. Görünen o ki, “Üzümsü Meyveler” başlığı altında bir toplantı daha yapmamız farz oldu. Özellikle mükemmeliyet merkezi ile ilgili bir yol haritası belirlemek adına... Bu süreçte, Rahmi Bey, Murat Bey, üreticilerimiz ve enstitümüzle tekrar görüşmeler yaparak, elimizden geleni yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Mevzuat ne kadar izin veriyorsa o çerçevede yapılabilecek her şeyi değerlendirmeliyiz. Bunun üzerine bir toplantı organize etmek de önemli bir adım olacaktır. Sözü size bırakmadan önce, konuklarımıza da son bir kez sormak istiyorum: Eklemek istediğiniz bir cümle veya son bir düşünce var mı? Kiminle başlayalım? Sayın hocam, buyurun, sizinle başlayalım.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Tabii ki ben birliklerin önemine inanıyorum. Artık geçmişte yaşanan olumsuz izlenimleri bir kenara bırakıp, önümüzdeki günlere, aylara ve yıllara odaklanmamız gerekiyor. Yeni oluşumlar ve genç nesiller devreye giriyor. Bu bakımdan, bir Adapazarlı olarak belirtmek isterim ki, Murat, bizde de uygun alanlar mevcut. Her türlü deneme için bu alanları tahsis edebiliriz. Bu böyle bilinsin. Ancak mutlaka bir birlik oluşturmalıyız ve bu birliğin hem adını belirlemeli hem de düzenli toplantılar yapmalıyız. Zoom gibi çevrim içi toplantılar elbette faydalı, ancak benim üniversal anlamda edindiğim deneyim şu ki, bu tür toplantılar yüz yüze görüşmeler kadar etkili olmuyor. Canlı toplantılarda göz göze gelmek, fiziksel bir etkileşim kurmak çok daha yararlı oluyor. Tabii burada zaman ve mekân konusunda zorluklar yaşanabiliyor, ancak buna rağmen mutlaka olumlu sonuçlar elde edebiliriz.

Bu toplantının böyle sonlanmasını istemem. Mutlaka bir deadline (son tarih) belirlememiz gerekiyor. Mesela Bursa’da daha geniş kapsamlı bir toplantı yapmayı planlayalım. Murat, ne zaman yapalım bunu? En azından bir ay veya hafta belirlersek, hazırlıklarımızı ona göre yapabiliriz. Bu konuda üzerimize düşen her türlü görevi yerine getirmeye hazırız.

İsmail Şen: Buyurun Fatih Bey, söz sırası sizde...

Fatih Erbaş: Çilek ve üzümü meyveler üzerine Murat Bey ile daha önce de çalışmalarımız oldu ve bu çalışmalara her zaman devam edeceğiz. Zaten bu işe gönül verdiğinizde bir bağ kuruluyor; bu artık bir abi-kardeşlik ilişkisine dönüşüyor. Murat Bey ile iş birliğimiz her zaman sürecek. Ancak bizim şöyle bir sıkıntımız var: Erzurum Tortum İlçe Tarım Müdürü bizi arıyor, “Gelin, burada eğitim verin,” diyor. Biz de diyoruz ki, “Size yakın değiliz, Tokat’tan birilerini çağırırsanız daha iyi olur.” Ama ısrar ediyorlar: “Uçak biletinizi dahi biz alacağız, sizi ilçe müdürlüğü olarak davet ediyoruz, lütfen gelin,” diyorlar. Ne olmuş? Çiftçiler gitmiş kaymakama baskı yapmış, o da İl Özel İdaresi’ne söylemiş ve bir şekilde insanlar organize olmuş. Sonunda bizi Yalova’dan Erzurum’a, Batman’a, Siirt’e götürüyorlar. En son Maraş’a davet ettiler ama maalesef gidemedik.

Üzümü meyveler özelinde konuşmak gerekirse, diğer türleri bir kenara bırakıyorum, bu tür etkinliklere katılım sağlamaya her zaman çalışıyoruz. Şu anda Bursa’daki üreticiler de muhtemelen bu yayını takip ediyor. İl Tarım Müdürlüğü’nden yetkililer de burada olabilir, bilmiyorum. Ancak merak ediyorum: Acaba kooperatifler hiç İl Tarım Müdürlüğü’ne “Bizim böyle bir eğitime ihtiyacımız var, yanımızda da bir araştırma enstitüsü var, gelip destek olabilirler mi?” diye talepte bulundular mı? Çünkü biz genelde uzak illerden davet alıyoruz ama nedense yakın çevreden pek bir ilgi görmüyoruz.

Geçen hafta Zonguldak Ereğli’deydik, Osmanlı çileği üzerine görüşmeler yaptık. Diğer iller sürekli davet ediyor, ama en çok üretimin yapıldığı ve sorunların yaşandığı yakın çevrelerden böyle bir davet almadık. Örneğin Bursa’da, Bursa Tarım Peyzaj AŞ olmadan önce, Bursa Tarım AŞ iken çağırılmıştık. O dönemde bize ilk fidanlardan hediye etmişlerdi ve biz de kendi enstitümüze, çeşit koleksiyon bahçemize bu fidanlardan aldık. Ancak o tarihten sonra ne bir davet aldık ne de başka bir etkinlik için çağırıldık. Elimizdeki bilgiyi paylaşmaya her zaman hazırız. Ancak karşı taraftan bir talep gelirse tabii ki daha kolay organize olabiliriz.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Evet, bu gerçekten önemli bir konu. Daha önceki görüşmelerimizde, bir muhtar arkadaşımız böyle bir merkez ve soğutma kompleksi kurulması için yer tahsis edilebileceği konusunda söz vermişti. Bu tür bir adım, üreticilerimiz için büyük bir fırsat olabilir.

Necati Güleç: Aksu Köyü muhtarımız aynı zamanda Kooperatif başkanıdır. Biz bir araya gelip toplandığımızda, uygun da aynı zamanda birkaç köyün böyle ortak eşit mesafede olan bir yer anayol üzerinde kooperatife ait bir arazinin olduğunu, soğuk deposu kurulacaksa o araziyi tahsis edebileceğini birlikte konuşmuştuk.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Evet, belki bu biraz doğrudan bir soru olacak ama sormak isterim: Sizin böyle bir projeye katkınız ne olabilir? Örneğin, yer tahsisi dışında, parasal bir katkı sağlamanız mümkün mü? Diyelim ki 3 milyonluk bir tesis kurulacak, bu durumda maddi olarak destek verebilir misiniz?

Necati Güleç: Şimdi bulunulabilir. 10 tane kooperatifin eşit güce sahip olması lazım. Örnek veriyorum 10 tane kooperatif bir araya gelip bunu bir yapıyorsak, 50'şer bin lira koymuş olsa 1,5 milyon yapar. Olabilir ama bir kooperatife atıyorum 1 milyon katkı koy dersiniz yapamaz.

Prof. Dr. Rahmi Türk: O bölgede bu işlerle meşgul olan 10 kooperatif var mı?

Necati Güleç: Ahududu üreticisi 10 tane kooperatif var.

Hüseyin Özdaş: Necati Bey'in de bahsettiği gibi, 10 tane kooperatif olarak 5-6 kez, yıllar boyunca bir araya geldik birlik kurma konusunda. Ancak sonuç olarak kala kala 3 kooperatif kalıyoruz. Toplantılar sonrası diğerleri bu işle ilgilenmiyor ve çekiliyorlar. Ziraat Odası'nı da devreye soktuk, hatta birlikle ilgili süreci öne almasını sağladık. Daha sonra Necati Başkan'ın da belirttiği gibi, kendi aramızda toplandık ve ortak bir çözüm olarak bir buzhane yapmayı düşündük. Ben Kozluören'de bir yer gösterdim, Aksu Kooperatif Başkanı da başka bir yer önerdi. Ancak iş ciddiye bindiği zaman maalesef hiç kimse ortada

kalmıyor. Az önce İsmail Bey'in de dediği gibi, bizim en büyük sıkıntımız bir araya gelememek. Yani birlik olma konusunda ciddi sorunlar yaşıyoruz.

Prof. Dr. Rahmi Türk: Biz de destek veririz. Yani geçmiş bir kenara bırakalım. Gelecekte önümüzde neler yapabiliriz o konuda konuşalım.

Hüseyin Öztaş: Bunca yıldır yapmak istediğimiz ve resmi kurumlardan beklediğimiz desteği, sağ olsun, bütün masrafları kendi cebinden karşılayarak 4.000 ton ahududu üreten bir şirketin CEO'sunu buraya getiren iş adamı arkadaşımız sağladı. Bütün masrafları kendisi karşıladı ve gerekli tüm bilgileri halkımıza, üreticilerimize aktardık. Yani dediği gibi, bizim eksiklerimizi onlar tamamladı. Onların bizden öğrenmek ve duymak istediklerini paylaşarak karşılıklı çok güzel bir seminer düzenledik. Kendilerine buradan çok teşekkür ederim.

İsmail Şen: Madem orada söylenenler çok önemli. Sizin YouTube hesabınızda falan yayınlarsanız, güzel olur. Aynı zamanda daha derli toplu ve bilimsel olarak bu konuyu bir ahududu yetiştirme rehberi gibi bir application yapılır, kitapçık yapılır, web sitesi yapılır. Ben size vereceğim son sözü şu anda oraya geldik. Biziö Meclis Üyemiz Çetin Topaloğlu tüm konuşmacıları kutluyor. Ancak bilhassa Murat Bey size takdirlerini iletmemi rica etti. Çok beğenmiş konuşmanızı. Bir de Giresun'da bu iş olur mu diye soruyor? Tabii illaki bir olacak tür vardır ama bildiğimiz bir tür var mıdır? Diye soruyor.

Dr. Murat Bayazit: Şimdi bu toplantılarda hepimiz zaman harcıyoruz. Emek harcıyoruz. Allah hepinizden razı olsun. En azından topluma bir nebze olsun faydamız olmasını istiyoruz ve insanların hayatına dokunuyoruz. Bunlardan sonuç çıkartmamız lazım. Ben şahsi olarak Türkiye'de kooperatifçiliğe bugünkü haliyle inanmayan bir adamım. Dolayısıyla yeni bir söylemde bulunmak istiyorum.

Türkiye'de herkes şu anda tarıma yönelmek istiyor. Özellikle pandemi sonrası çok cazip bir yatırım alanı haline geldi. Ancak bu iş öyle bir iş ki, tarım bir otomotiv gibi bir tekstil gibi sonucunu hemen alabilece-

ğiniz bir sektör değil. Emek vermeniz ve bunu sürekli hale getirmeniz lazım. Buradan hareketle yeni yönetim metotları, yeni işletme metotları konuşmamız lazım. Bu toplantı da buna vesile olsun.

Ahududu ve üzüksü meyvelerle ilgili Türkiye'nin en fazla üretim yapan yeri Marmara Bölgesi, başta Bursa, Yalova bölgesi, Adapazarı, Sakarya, Bolu. Bu bölgeler, bu işin en fazla üretim yapabileceği bölgeler. Türkiye otomotiv girişim grubu diye bir "TOGG" ortaya çıktı ve iş nereden nerelere geldi. Neden geldi? Çünkü işi birisi sahiplendi. 30 senedir biz Bursa'da yerli otomotivi konuşuyoruz. TOGG masaya oturana kadar bununla ilgili kimse inisiyatif almadı. Bir işin sahibi olmadan bu iş olmaz. Ben de sizler aracılığıyla buradan bir sonuca varmak istiyorum ve belki de bir başlangıcı buradan başlatmak istiyorum. İstanbul Ticaret Borsası'nın liderliğinde Bursa Ticaret Borsası, bu konuyu ben borsa başkanımızla da bizzat görüşürüm. Konudan zaten haberdar. Yalova Ticaret Borsası, Bolu Ticaret Borsası, Sakarya Ticaret Borsası yani Marmara bölgesini içine alan bütün Ticaret Borsalarımızı gelin Bursa'da misafir edeyim. Bursa'da geniş kapsamlı bir üzüksü meyve platformu kuralım. İsmine "TÜMEK" diyelim veya başka ad koyalım. Esas olan bir araya gelmek. Bugünkü konuştuğumuz konuları tekrardan konuşmak babında gelmek olmasın. Bir gündemle bir araya gelelim. Gündemimiz de şu olsun: kooperatifçilik bu haliyle yürümeyeceği için dünyada modern kooperatifçilikler var. Şimdi adı bunun girişim sermaye fonlarına dönüştü. Bakın biz Bursa'da değerli başkanım İbrahim Burkey öncülüğünde 220 milyon dolarlık yatırımla Türkiye'nin en büyük lojistik merkezini kuruyoruz. Girişim sermayesi fonuyla yapılıyor bu işler ve herkes bu işe 10.000 Euro'dan - 1 milyon Euro'ya kadar katkı koyuyor. Göreceksiniz 2 sene sonra Avrupa'da değil dünyada konuşulan bir lojistik merkezi olacak. Gelin siz bu işe mihmandarlık edin. Biz bu işle ilgili bir üzüksü meyve girişim sermaye grubu oluşturalım. Sermaye fonu oluşturalım. İnsanlar güçleri nispetinde, kimisi gelsin 10.000 lira sermaye, kimisi 100.000 lira sermaye koysun. Herkes bu işin ortağı olsun. Herkes bu işin bir parçası olsun. Bizler de bu işe bu işi bilen insanlar olarak destek olalım.

Türkiye'de tarım, çiftçinin inisiyatifine bırakılmayacak kadar önemli bir endüstri haline gelmiştir. Bu iş artık bir endüstridir. Tarım bir milli

güvenlik meselesidir. Bu işi çiftçinin omuzlarına yüklemek doğru değildir. Büyük sermaye gruplarının tarıma yatırım yapmaları lazım. Küçük çiftçileri eğitseniz de belli bir yere kadar getirirsiniz bu işi. Bu işte bir fon oluşması lazım. Bu fonla bir mükemmeliyet merkezi mi yapılacak ne yapılacaksa hepsi yapılması lazım Bununla ilgili dünyanın hiçbir yerinde olmayan bir müteşebbis ruhuna, pratik zekâyâ sahibiz. İnanılmaz enstitülerimiz var. Fatih Bey gibi on numara bu işi yapabilecek insanlar var. Bu işe gönül vermiş başkanlarımız, bu işi bilen insanlar var. Bütün borsalar gelsin Bursa'da ağırlayalım. Bir ahududu kurultayı kuralım ve bu işe buradan başlatalım. Ancak geçmişi de geçmişteki ahududu çeşidini de unutalım. Üretimini de unutalım. Bilgilerimizi de unutalım. Sıfırdan yazalım. Türkiye'nin yeni bir ahududu eylem planına ihtiyacı var. 2021 yılında bunu Cumhurbaşkanımıza dahi sundum. Ancak sahiplenilen yok. Lütfen siz sahiplenin de en azından bu iş şu konuşmadan sonra ete kemiğe bürünsün diyorum. Teşekkür ediyorum.

İsmail Şen: Biz de çok teşekkür ederiz. Söz sizde Sayın Başkanım.

Ahmet Bülent Kasap: Teşekkür ediyorum İsmail Bey. Programımıza değerli katkılarından dolayı Sayın Profesör Doktor Rahmi Türk'e, Fatih Erbaş Bey'e, Hüseyin Özdaş Bey'e, Necati Güleç Bey'e ve Doktor Murat bayazıt Bey'e teşekkür ediyoruz.

Çok önemli bilgiler verdiler. Umarım bu toplantımızın katma değerli mahsullerin daha fazla ekilmesi ve katma değerli ürünlerin yaygınlaşması için vesile olur. Biz İstanbul Ticaret Borsası olarak her zaman olduğu gibi bu toplantımızı da film olarak YouTube kanalımıza yükleyeceğiz. Basın bülteni olarak servis edecek, web sitemizde ve dergimizde toplantının ayrıntılarına yer verilecektir. E-kitap ve basılı kitap olarak da yayınlayacağız. Burada dile getirilen sorun ve çözüm önerilerini de Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği vasıtasıyla ilgili Bakanlıklara ulaştıracacağız. Değerli izleyenler, toplantımızın sonunda bir küçük anketimiz olacak. Toplantımızın daha verimli hale gelmesi için anketimizi doldurmanızı, özellikle rica ediyorum. Bu programımızın ahududu yetiştiriciliğine katkıda bulunacağı inancıyla değerli panelistlerimize ve siz izleyenlere teşekkür ediyorum. Teşekkür eder, saygılar sunuyorum. Yeni toplantımızda da hepinizi tekrar bekliyorum.

İsmail Şen: Teşekkür ederiz Sayın Başkanım. Aynı zamanda inşallah üzüksü meyvelerle ilgili girişim grubu meselesi ile ilgili de adımlar atarız, güzel gelişmeler olur. Bu konuda da hepimiz birbirimizle iletişimde olacağız. Tekrar görüşmek dileğiyle, iyi günler dilerim.

BASIN YANSIMALARI

HABERLER.COM

İSTİB'den Ahududu Yetiştiriciliği Toplantısı

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatılan "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nesil Ahududu Yetiştiriciliği Olunmaz?" konusu ele alındı.

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatılan "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nesil Ahududu Yetiştiriciliği Olunmaz?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan toplantıya basın, çevre ve ilgili kuruluşların temsilcileri, bilimsel yöntemlerle yapılabilecek büyük ölçekte de kark olabilecek ahududanın Türkiye için önemli bir alternatif olabileceği, büyük ölçekte üretim ve mekânizasyonun karlılığı daha da artacağı tartışıldı. Toplantıya, İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap ve İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şerif'in yanı sıra Anadolü Tarım İşletmeleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı ve Sorumlu Müdürü, Tıpucu Bilimleri ve Sınıvlandırma Derneği (SINIFAD) Başkanı Prof. Dr. Rahim Türk, Atatürk Bilgiye Kütüphaneleri Merkezi Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Feriit Erbuğ, Kalekimya Dış Ticaret Limited ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayraktar, Alpacam Köyü Tarımsal Kullanıma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ve Bursa Kuluhenen Köyü Tarımsal Kullanıma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Candaş konuşması olarak katıldı. İSTİB Meclis Başkanı Kasap, ahududu üretiminin sadece karlı olmadığına ifade etti. Bu anlamın ahududu yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için bir form oluşturulması gerektiğini söyleyen Kasap, "Üretiminde bilimsel yöntemlerin benimsenmesi, tür seçimiyle ülke çapında yaygınlaşması ve muhafaza yöntemlerinin yapılmasıyla üreticilerimiz için önemli bir alternatif ürün haline gelebilecek gübre yok. Türkiye'nin üretim potansiyeli, dünyanın önemli ahududu üreticilerinden biri olmasını mümkün olduğuna güvenciyiz." İfade ederken bu konuda Yalova Atatürk Bilgiye Kütüphaneleri Merkezi Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbuğ da enstitü olarak yeni türlerin salık çözümlerini yürüttüklerini ve mevcutta kullanılan çeşitlere ek olarak yurt dışından getirilen çeşitlerle de salık çözümlerinin devam ettiğini bildirdi. "Ahududu eylem planı hazırlanması gerekiyor" BTSO Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayraktar, ahududu üretiminin yaygınlaşması için bir ahududu eylem planı hazırlanması gerektiğini bildirdi. Ahududanın pazar sorununu önlemeyi katma değeri yüksek bir ürün olduğuna işaret eden Bayraktar, şunları söyledi: "Türkiye'nin her yerinde yetiştirilebilecek onlara türü var. Hem ahududu hem de diğer türümüz meyvelerinin yaygınlaşması için açıl bir eylem planı devreye alınmalı ve buna hareketle çalışmalı. Bunun için de bu önemli ürün grubunun salıplandırılması gerekiyor. Her bölgeye uygun türler bulunarak üretim yapılabilir. Üretim yapılacak bölgeye göre 4-5 farklı tür değerlendirilebilir, yıl boyunca sürekli ürün elde etmek mümkün olabilir. Bu, üreticiler için önemli bir avantaj sağlayacaktır." Bayraktar, Türkiye ve dünya genelinde ahududu satırında herhangi bir sorun olmadığını belirtti. Pazarlama stratejilerinin üzerine değinen Bayraktar, "Ürünle ilgili tarımsal, arıtarım pazarı geliştirilerek geliştirilebilir. Ancak bu süreçte yalnızca fiyatla odaklanılmamalıdır. Türkiye'de genellikle satış yöntemlerinde de konuşulan konu fiyat olmuştur. Oysa Avrupa'da fiyat en son konudur. Alıcı, satıcının 12 ay boyunca düzenli ürün teslimatı edip edemeyeceğine bakar. Daha sonra kalite sertifikalarının varlığına odaklanır. Bizim her bir şekilde yeni çeşitlerle üretimi sürekli hale getirecek, kaliteyi ve verimliliği artırarak dünya pazarındaki yerimizi güçlendirmemiz gerekir." İfade ederken, "Üretim yöntemleri bilimselleştirilmeli" Alpacam Köyü Tarımsal Kullanıma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ise "Akıllı peneser" çeşitleriyle üretimin devam ettirilmesi durumunda 10 yıl içerisinde Türkiye'de ahududanın yetiştirilmesini vurgulayarak, şu anda uygulanın üretim yöntemlerinin bilimselleştirilmesini önerdi.

Telehaber.com

İSTİB'den Ahududu Yetiştiriciliği Toplantısı



İstanbul Ticaret Borsası, "Altın Tohumlar" projesi kapsamında düzenlediği toplantıda ahududu yetiştiriciliğini ele aldı. Uzmanlar, Türkiye'nin ahududu üretim potansiyelini artırmak için bilimsel yöntemlerin benimsenmesi ve eylem planı hazırlanması gerektiğini vurguladı.

SonDakika.com

Ahududu Yetiştiriciliği Toplantısı

İSTİB, ahududu yetiştiriciliği üzerine bilimsel yöntemlerle karlılığı artırmayı hedefliyor.

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nasıl Ahududu Yetiştiricisi Olunur?" konusu ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, çevrim içi gerçekleştirilen toplantıda, bilimsel yöntemlerle yapıldığında küçük ölçekte de karlı olabilen ahududunun Türk üreticisi için önemli bir alternatif olabileceği, büyük ölçeklerde üretim ve mekanizasyonun karlılığı daha da artıracağı tartışıldı. Toplantıya, İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap ve İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şerif'in yanı sıra Antel Tarım İşletmeleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı ve Soğutma, Muhafaza, Tasıma Bilimleri ve Sanayicileri Derneği (SOMTAD) Başkanı Prof. Dr. Rahmi Türk, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, Kaledonya Dış Ticaret Limited ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit, Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ve Bursa Kozluderen Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Özdağ konuşmacı olarak katıldı. İSTİB Meclis Başkanı Kasap, ahududu üretiminin talebi karşılama için ifade etti. Bu durumun ahududu yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için bir fırsat olduğuna dikkatli olarak Kasap, "Üretimde bilimsel yöntemlerin benimsenmesi, tür istisahlı ülkelerde yaygınlaşması ve muhafaza yöntemlerinin yapılması üreticilerimiz için önemli bir alternatif ürün haline geleceğine şüphe yok. Türkiye'nin üretim potansiyeli, dünyanın önemli ahududu üreticilerinden biri olmamızın mümkün olduğunu gösteriyor." ifadesinde bulundu. Yalova Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbaş da enstitüdeki yerli türlerin istisahlı çalışmalarını yürüttüklerini ve mevcuttaki kullanan çeşitlere ek olarak yurt dışından getirilen çeşitlerle de istisahlı çalışmalarını devam ettiriyor. "Ahududu eylem planı hazırlanması gerekiyor" BTSO Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit, ahududu üretiminin yaygınlaşması için bir ahududu eylem planı hazırlanması gerektiğini bildirdi. Ahududunun pazar sorunu olmayan katma değeri yüksek bir ürün olduğuna işaret eden Bayazit, şunları söyledi: "Türkiye'nin her yerinde yetiştirilebilecek onlarca türü var. Hem ahududu hem de diğer üzümü meyvelerin yaygınlaşması için acil bir eylem planı devreye alınmalı ve hızla harekete geçilmeli. Bunun için de bu önemli ürün grubunun sahiplenilmesi gerekiyor. Her bölgeye uygun türler bulunarak üretim yapılabilir. Üretim yapılacak bölgeye göre 4-5 farklı tür değerlendirildiğinde, yıl boyunca sürekli ürün elde etmek mümkün olabilir. Bu, üreticiler için önemli bir avantaj".

ve dünya genelinde ahududu satışında herhangi bir sorun olmadığını öne sürdüğüne değinen Bayazit, "Özellikle ürünü tarımsal, ardından pazarı z sürüşte yalnızca fiyatta odaklanmamak lazım. Türkiye'de genellikle satış gücü fiyat oluyor. Oysa Avrupa'da fiyat en son konuşulur. Alıcı, satın 12 ay edemeyeceğine bakar. Daha sonra kalite sertifikalarını varlığına odaklı çeşitlerle üretimi sürekli hale getirecek, kaliteyi ve verimliliği artırma güdümlememiz gerek." ifadelerini kullandı. "Üretim yöntemleri bilimsel Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ise "Akıllı pembede" peşiyöyle üre 10 yıl içerisinde Türkiye'de ahududunun yetiştirileceğini vurgulayan yöntemlerinin bilimsellikten uzak olduğunu kaydedti. Bursa Kozluderen Köy Başkanı Hüseyin Özdağ, 30 yıldır ata usulü ahududu üretim yaptıklarını, ancak

G. Çanakkale
GÜNDEM

"Ahududu eylem planı hazırlanmalı"



İstanbul Ticaret Borsası'nın katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nasıl Ahududu Yetiştiricisi Olunur?" konusu ele alındı. Toplantıda konuşan ahududu ihracatçısı Dr. Murat Bayazit, ahududu üretiminin yaygınlaşması için bir ahududu eylem planı hazırlanması gerektiğini belirterek, "Ahududu pazar sorunu olmayan katma değeri yüksek bir ürün ve Türkiye'nin her yerinde yetiştirilebilecek onlarca türü var. Hem ahududu hem de diğer üzümü meyvelerin yaygınlaşması için acil bir eylem planı devreye alınmalı ve hızla harekete geçilmeli. Bunun için de bu önemli ürün grubunun sahiplenilmesi gerekiyor" dedi. Ahududu üretiminin sadece Bursa ile sınırlı kalmasını gerektiğini vurgulayan Bayazit, "Her bölgeye uygun türler bulunarak üretim yapılabilir. Üretim yapılacak bölgeye göre 4-5 farklı tür değerlendirildiğinde, yıl boyunca sürekli ürün elde etmek mümkün olabilir. Bu, üreticiler için önemli bir avantaj sağlayacaktır" dedi. Toplantıda ayrıca, bilimsel yöntemlerle yapıldığında küçük ölçekte de karlı olabilen ahududunun Türk üreticisi için önemli bir alternatif olabileceğine dikkat çekildi. Büyük ölçeklerde üretim ve mekanizasyonun karlılığı daha da artıracağı, ihracat için ise kontrollü üretim yapılması gerektiği vurgulandı. Online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şerif Şen yaptı. Toplantıya, Antel Tarım İşletmeleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Soğutma, Muhafaza, Tasıma Bilimleri ve Sanayicileri Derneği SOMTAD Başkanı Prof. Dr. Rahmi Türk, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, Kaledonya Dış Ticaret Ltd. ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit, Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ve Bursa Kozluderen Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Özdağ konuşmacı olarak katıldı. "İstisahlı Çalışmalar Ahududunun Getireceği Kazanı Artıracaktır" İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, ahududu üretiminin talebi karşılama yöntemleri belirterek, "Bu durum, ahududu yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için bir fırsat. Üretimde bilimsel yöntemlerin benimsenmesi, tür istisahlı ülkelerde yaygınlaşması ve muhafaza yöntemlerinin yapılması üreticilerimiz için önemli bir alternatif ürün haline geleceğine şüphe yok. Türkiye'nin üretim potansiyeli, dünyanın önemli ahududu üreticilerinden biri olmamızın mümkün olduğunu gösteriyor" dedi.

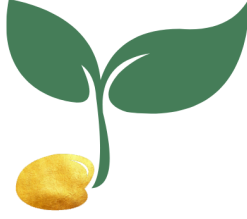


İSTİB'TE AHUDUDU YETİŞTİRİCİLİĞİ MASAYA YATIRILDI



İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "Nasıl Ahududu Yetiştiricisi Olunur?" konusu ele alındı.

İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, çevrim içi gerçekleştirilen toplantıda, bilimsel yöntemlerle yapıldığında küçük ölçekte de karlı olabilen ahududunun Türk üreticisi için önemli bir alternatif olabileceği, büyük ölçeklerde üretim ve mekanizasyon karlılığı daha da artıracağı tartışıldı. Toplantıya, İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap ve İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen'in yanı sıra Antel Tarım İşletmeleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı ve Soğutma, Muhafaza, Taşıma Bilimleri ve Sanayicileri Derneği (SODMTAD) Başkanı Prof. Dr. Rahmi Türk, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, Kaledonya Dış Ticaret Limited ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit, Alaçam Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Necati Güleç ve Bursa Kozluören Köyü Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Hüseyin Özdaş konuşmacı olarak katıldı. İSTİB Meclis Başkanı Kasap, ahududu üretiminin talebi karşılamadığını ifade etti. Bu durumun ahududu yetiştiriciliğinin yaygınlaşması için bir fırsat olduğuna dikkati çeken Kasap, "Üretimde bilimsel yöntemlerin benimsenmesi, tür ıslahıyla ülke çapında yaygınlaşması ve muhafaza yatırımlarının yapılmasıyla üreticilerimiz için önemli bir alternatif ürün haline geleceğine şüphe yok. Türkiye'nin üretim potansiyeli, dünyanın önemli ahududu üreticilerinden biri olmamızın mümkün olduğunu gösteriyor." ifadesinde bulundu. Yalova Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Erbaş da enstitü olarak yeni türlerin ıslah çalışmalarını yürüttüklerini ve mevcutta kullanılan çeşitlere ek olarak yurt dışından getirilen çeşitlerle de ıslah çalışmalarının devam ettiğini bildirdi. "Ahududu eylem planı hazırlanması gerekiyor" BTSO Dış Ticaret Konseyi Başkanı Dr. Murat Bayazit, ahududu üretiminin yaygınlaşması için bir ahududu eylem planı hazırlanması gerektiğini bildirdi. Ahududunun pazar sorunu olmayan katma değeri yüksek bir ürün olduğuna işaret eden Bayazit, şunları söyledi: "Türkiye'nin her yerinde yetiştirilebilecek onlarca türü var. Hem ahududu hem de diğer özümü meyvelerin yaygınlaşması için acil bir eylem planı devreye alınmalı ve hızla harekete geçilmeli. Bunun için de bu önemli ürün grubunun sahiplenilmesi gerekiyor. Her bölgeye uygun türler bulunarak üretim yapılabilir. Üretim yapılacak bölgeye göre 4-5 farklı tür değerlendirildiğinde, yıl boyunca sürekli ürün elde etmek mümkün olabilir. Bu, üreticiler için önemli bir avantaj sağlayacaktır."



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