

altın tohumlar

katma değerli tarım



ÇİLEK

HAZİRAN 2025



İSTANBUL TİCARET BORSASI
ISTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924



ÇİLEK

İSTANBUL TİCARET BORSASI
İSTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

Açılış Konuşması



Ahmet Bülent Kasap
İSTİB Meclis Başkanı

Moderatör



Hakan Kopuz
AR-GE Şubesi Şefi

ONLINE



24 Haziran 2025 Salı - 14:30

Konuşmacılar



Prof. Dr. Kazım Gündüz
Malatya Turgut Özal Üniversitesi
Ziraat Fakültesi



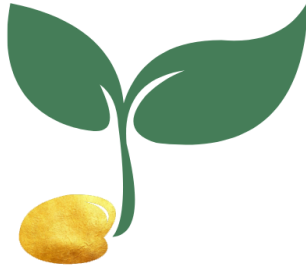
Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş
Atatürk Bahçe Kultürleri
Merkez Araştırma Enstitüsü



Sabri Bozkurt
Bozkurt Berry - Üretici



Dr. Murat Bayizit
Kaledonya Dış Ticaret
Dondurulmuş Gıda İhratçısı
Tarım Ekonomisti



altın tohumlar

katma değerli tarım

ÇİLEK

HAZİRAN 2025

İstanbul Ticaret Borsası Yayınları

ALTIN TOHUMLAR PROJESİ
“ÇİLEK”

ISBN: 978-625-96939-2-7

Genel Koordinatör
İbrahim Eroğlu

Yayın Yönetmeni
İsmail Şen

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

Tasarım
Gökhan Yıldırım

E-Kitap

Haziran 2025



İÇİNDEKİLER

BAŞKAN SUNUŞ	7
ALTIN TOHUMLAR PROJESİ	8
Ahmet Bülent Kasap İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı	10
Prof. Dr. Kazım Gündüz Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi	13
Fatih Erbaş Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yük. Ziraat Müh.	19
Sabri Bozkurt Bozkurt Berry Kurucusu	21
Dr. Murat Bayizit Kaledonya Dış Ticaret Dondurulmuş Gıda İhracatçısı	25
SORU - CEVAP	31
KAPANIŞ	45
BASIN YANSIMALARI	61



TOPLANTILARIMIZI **QR KODLARI** OKUTARAK İZLEYEBİLİRSİNİZ.



NASIL
BADEM
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
ANTEP FISTIĞI
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
CEVİZ
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
YABAN MERSİNİ
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



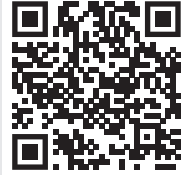
NASIL
AHUDUDU
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
SAFRAN
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



NASIL
KEKİK
YETİŞTİRİCİSİ
OLUNUR?



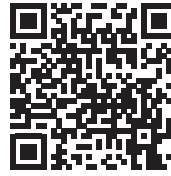
**TRABZON
HURMASI**



FINDIK



SALEP



ÇİLEK

BAŞKAN SUNUŞ



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

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

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

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

Bu kitap, Altın Tohumlar 2025 serisinin beşinci toplantısının sonuçlarını içeriyor ve salep üretimi konusunda temel bilgileri edinmek isteyenlere yardımcı olmayı hedefliyor.

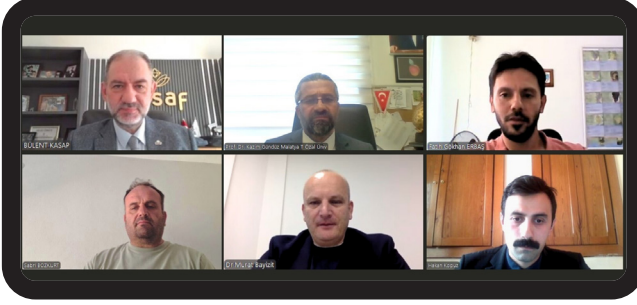
Sektörlerimize, iş dünyamıza, ülkemize ve milletimize hayırlı olması dileklerimizle “Çilek” başlıklı toplantımızın sonuçlarını ilginize sunuyoruz.

ALİ KOPUZ

İSTİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TOPLANTI ADI ALTIN TOHUMLAR PROJESİ ÇİLEK

TOPLANTI TARİHİ 24 HAZİRAN 2025 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı

MODERATÖR

Hakan Kopuz, İSTİB Araştırma Proje ve İş Geliştirme Şubesi Şefi

KATILIMCILAR

- **Prof. Dr. Kazım Gündüz**
Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- **Fatih Erbaş**
Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yük. Ziraat Müh.
- **Sabri Bozkurt**
Bozkurt Berry Kurucusu
- **Dr. Murat Bayazit**
Kaledonya Frozen Foods

Moderatör Hakan Kopuz: İstanbul Ticaret Borsamızın düzenlemiş olduğu Altın Tohumlar Toplantıları'nın bir yenisine daha hoş geldiniz. Bugün, 7'den 70'e hepimizin severek tükettiği önemli tarımsal ürünlerimizden biri olan çileğe dair pek çok başlığı masaya yatıracağız. Bu arada, Genel Sekreter Yardımcımız Sayın İsmail Bey'in herkese selamlarını iletmek isterim. Şimdi, açılış konuşmalarını yapmak üzere sözü İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanımız Sayın Ahmet Bülent Kasap'a bırakıyorum. Buyurun Başkanım.

**Ahmet Bülent Kasap**

İstanbul Ticaret Borsası
Meclis Başkanı

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Saygıdeğer Katılımcılarımız, Değerli İzleyiciler, sizleri İstanbul Ticaret Borsası adına saygı ve muhabbetle selamlıyorum. Tarımsal üretimde katma değerli ürünlerin önemini vurgulamak ve bu ürünlere yönelik farkındalık oluşturmak amacıyla başlattığımız “Altın Tohumlar” toplantılarımıza hoş geldiniz.

Bugün narinliğiyle olduğu kadar ekonomiye katkısıyla da öne çıkan bir meyve olan “Çileği” konuşmak üzere bir aradayız. Bugün yapacağımız değerlendirmelerin; çilek üretiminde kaliteyi ve verimliliği artıracak yeni fikirler doğuracağına, hem bugüne hem de geleceğe ışık tutacak önerilere kapı aralayacağına yürekten inanıyorum. Bu vesileyle, kıymetli bilgi ve tecrübeleriyle toplantımıza değer katacak olan konuşmacılarımıza da hoş geldiniz diyor; Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesinden Prof. Dr. Kazım Gündüz’e Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsünden Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş’a Çilek üreticisi Sabri Bozkurt’a ve Çilek ihracatında deneyimli Dr. Murat Bayazit’e teşekkür ediyorum.

Çilek, yalnızca tadıyla değil, üretim gücü, katma değeri ve ihracat potansiyeliyle de stratejik öneme sahip bir ürün. Nitekim bizde 2000’li

yılların başından beri çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke-yiz. Hatta TÜİK verilerine göre geçtiğimiz yıl çilekte yeterlilik oranımız % 107 olarak gerçekleşti. 2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıkmış durumda. Ancak bu başarıyı ne yazık ki ihracatla taçlandıramıyoruz. Geçtiğimiz yıl 700 bin tonluk üretimin sadece 50 bin tonunu ihraç edebilmişiz. Daha dikkat çekici olanı ise ambalajlı olarak çilek ihracatımız çok düşük seviyelerde. Yaklaşık 2 bin 500 ton. Sayın Dr. Murad Beyazıt bu konuları enine boyuna zaten değerlendirecektir. Burada yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini bizlere aktaracaktır. Ancak ben şuna inanıyorum: Üretim tarafındaki güçlü konumumuzu, doğru bir organizasyon ve vizyonla ihracata da yansıtarak, dünyaya markalı Türk çileğini sunmak hayal değil. Üstelik çilek artık sadece taze meyve olarak değil; meyve suyu, reçel, marmelat, tatlı ve dondurma, kozmetik ve aromaterapi gibi çok sayıda sektörde ekonomik değer yaratan bir ürün. Kişi başı çilek tüketimi bugün yaklaşık 7 kilogram seviyesinde ve bu rakam her yıl artıyor.

Son yıllarda örtüaltı seracılıkta ve topraksız tarımda çileğin rolü giderek büyüyor. Modern üretim teknikleri sayesinde çilek artık dört mevsim pazarlanabilen, kaliteli ve tercih edilen bir ürün haline geldi. Bu potansiyelin gerçek anlamda değerlendirilebilmesi için, üretim yapımızdaki temel sorunları net bir şekilde ortaya koymamız şart. En önemli sorunlardan biri, büyük ölçekli ve entegre üretim yapılarının yetersizliği. Ülkemizde çilek üretimi genelde küçük ve dağınık aile işletmeleri eliyle yapılıyor. Bu durum verimliliği sınırlıyor; pazarlama gücünü zayıflatıyor. Bu ölçekte üretim modeli, modern teknolojilere yatırım yapmayı zorlaştırıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor.

Bunun yanında, çilek oldukça hassas bir meyve. Hasat sonrası süreçlerde özel ilgi, dikkat ve yatırım istiyor. Saklama koşulları, hızlı soğutma sistemleri, soğuk zincir lojistiği gibi alanlarda halen eksiklerimiz var. Üreticimiz çoğu zaman çileği topladığı gibi hemen pazara ulaştırmak zorunda kalıyor. Bu da hem fiyatları baskılıyor, hem de ürün kayıplarına yol açıyor.

Bugün burada yapacağımız fikir alışverişinin, bu yapısal sorunlara çözüm üretme yolunda önemli bir adım olacağına yürekten inanıyorum. Toplantımızın ülkemiz tarımı ve çilek üreticileri için hayırlı sonuçlar doğurmasını temenni ediyor, katılımlarınız için hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim Başkanım. İlk olarak, Profesör Doktor Kazım Gündüz Hocam'a söz vermek istiyorum. Hem bir giriş yapalım hem de genel bir çerçeve çizelim. Hocam, çilek nerelerde yetişir? Kimler çilek yetiştiricisi olabilir? Gereklilikleri nelerdir? Özellikle merak ettiğim bir konu da şu: Dünya ile kıyaslandığında Türkiye'de verimlilik ne durumda? Kullanım açısından ne gibi farklılıklar var? Son olarak da dünya çilek üretimi ve pazarı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Prof. Dr. Kazım Gündüz

Malatya Turgut Özal Üniversitesi
Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi

**Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Kazım Gündüz**

Çok değerli katılımcılar, hepinizi saygıyla selamlıyorum. Ben Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Öğretim Üyesiyim. 2018 yılında Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi'nden Malatya Turgut Özal Üniversitesi'ne geçiş yaptım. Dolayısıyla zaman zaman Hatay'ı ön plana çıkaracağım; bu açıdan bu açıklamayı yapma gereği duydum.

Bizler genelde derslerimizde veya bu konularla ilgili eğitim faaliyetlerinde “Çilek neden önem kazandı?” sorusuyla başlarız. Burada da kısaca birkaç maddeyle çileğin neden önemli olduğunu belirterek söze başlamak isterim.

Çilek, değişik iklim ve toprak koşullarında ekonomik olarak yetiştirilebilen bir tür. Bu oldukça önemli bir avantaj. Pazarda taze meyvenin az olduğu dönemlerde olgunlaşması nedeniyle iyi bir pazar avantajına sahiptir. Taze olarak tüketilebilmesinin yanı sıra işlenerek de tüketilebilen, sağlıklı beslenme açısından değerli meyvelerden biridir. Renkli meyvelerin insan sağlığına olan katkıları dikkate alındığında, çilek bu grupta önemli bir yere sahiptir.

Yatırımların kısa sürede geri dönüş sağlaması nedeniyle küçük aile işletmeciliğine de son derece uygundur. Bunun yanında çilek yetiştiriciliğinde birim alandan elde edilen gelir, diğer türlere göre nispeten daha yüksektir. Bu faktörler, çileğin hem Türkiye’de hem de dünyada yetiştiriciliğini etkileyen önemli unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de üretim durumuna baktığımızda; 1970’li yıllarda 9.700 ton olan çilek üretimimiz, bugün 676.000 tonlara ulaşmış durumda. Bu gerçekten bir başarı hikayesidir. Yaklaşık 69 kat artışla, Türkiye’de çilek üretimi ciddi bir gelişme göstermiştir.

Bu üretimin yaklaşık % 44’ü Marmara Bölgesi, % 30’u Akdeniz Bölgesi ve % 15’i Ege Bölgesi tarafından sağlanmaktadır. Son 10 yılda önem kazanan diğer bölgelerde de ılıman ve karasal ekolojilerin devreye girdiğini görmekteyiz. Yeni çeşitlerle yapılan yetiştiricilik, üretim miktarına ciddi katkı sağlamaktadır. İller bazında değerlendirdiğimizde çileğin bir üretim hikâyesi olduğunu söyleyebiliriz. Bu hikâyeler uzun uzun anlatılabilir ama ben kısa bir özet sunmak istiyorum.

Silifke hepimizin bildiği gibi, Mersin ilimizin en yüksek üretim yaptığı bölgedir. 167 bin tonluk üretimiyle birinci sıradadır. Aydın ilimiz, özellikle Sultanhisar bölgesiyle 106 bin tonluk üretimiyle ikinci sıradadır. Çanakkale’nin de bir üretim geçmişi vardır; bugün 82 bin tonluk üretimiyle üçüncü sıradadır. Konya da önemli bir üretici konumundadır ve 66 bin tonluk üretime sahiptir. Bursa, tarihsel süreçte çilek üretimi yapan illerden biridir; üretim 45 bin ton seviyelerindedir. Antalya, örtü altı üretimiyle ön plana çıkarak 40 bin tonluk üretim gerçekleştirmektedir. Manisa 32 bin ton, Hatay ise bizzat içinde bulunduğum başarılı bir örnektir. Hatay’da hiç çilek bitkisi yokken, bazı yıllarda 25 ila 30 bin tonluk üretime ulaşılmıştır. Ancak 2023 verilerine göre bu rakam 16 bin tonlara düşmüştür. Bu düşüşün nedenlerini ve çözüm yollarını ileriki dönemlerde değerlendirebiliriz. Bu gelişimde özellikle Mustafa Kemal Üniversitesi’nin çok büyük katkısı olmuştur. O nedenle kıymetli hocalarımıza teşekkür etmek isterim. Balıkesir, İzmir ve Elazığ illerinde de çilek üretimi yapılmaktadır. 10 bin tonun altındaki

illeri bu değerlendirmeye almadım. Akdeniz Bölgesi ise erkencilik açısından ayrı bir öneme sahiptir; bunu da belirtmeden geçemem. Bu 676 bin tonluk üretime ulaşmada sahadaki kahramanların etkisi büyüktür. Özellikle 1990'lı yıllarda Yalova Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nde Dr. Burhan Erenoğlu'nun ilk melezleme ve adaptasyon çalışmaları çok kıymetlidir. Çukurova Üniversitesi'nden merhum Nurrettin Kaşka hocamız, meyveciliğin öncüsüdür. Silifke'de kahvehane dolaşarak çilek üretimini yaygınlaştırmaya çalıştığını çok duymuşuzdur. Öğrencileri Prof. Dr. Emine Özdemir'in çalışmaları çok önemlidir. Ayrıca Amerika'da doktorasını yapıp dönen, benim de asistanlığını yaptığım Prof. Dr. Sedat Serçe hocamızın katkıları da yadsınamaz. Hatay'da bir tane bile çilek bitkisi yokken bu üretimi 30 bin tonlara çıkarmışlardır. Kendilerine gönülden teşekkür ediyorum.

Çukurova Üniversitesi'nden Nurgül Türemiş, Sevgi Paydaş ve Ebru Kafkas hocalarımıza da bu anlamda teşekkür borçluyuz. Şu anda Fatih Gökhan Erbaş arkadaşımız İngiltere'de yüksek lisansını tamamladı; bundan sonraki süreçte Yalova'da adaptasyon çalışmalarını sürdüreceğini düşünüyoruz. Bu da oldukça kıymetli bir gelişmedir. Adaptasyon çalışmalarında gizli kahramanlarımız da var. Son yıllarda belediyeler ön plana çıkmaya başladı. Kaymakamlar da çok önemli roller üstlendiler. Birkaç yıl belirli lokasyonlarda çilek üretimiyle ilgilenen arkadaşlarımız, başka illere ya da ilçelere atandıklarında ilk olarak çilek üretimini yaygınlaştırmaya çalıştılar. Bu da bize çileğin sahada ne kadar sahiplenildiğini gösteriyor. STK'lar da bu süreçte destek veriyorlar. Örneğin, şu anda yürütmekte olduğum bir yıllık süreli projede, Türk Kızılay Etki Yatırım tarafından desteklenen "Malatya'da Çilek Yetiştiriciliği Kızılay Çaba ile Yetiyecek" projesi kapsamında 4 milyon TL'lik bir destek sağlanmıştı. Çilek tarafında 12 dekarlık alanda, 12 üreticiye toplamda 40 dekar bahçe tesisi kurarak hibe anlamında destek sağlıyacağız.

Ayrıca şu anda 30 üreticiye yönelik devam eden, toplam 80 saatlik bir eğitimimiz var. Bu eğitim; yetiştiricilik, besleme ve hastalıklardan ko-

runma konularını kapsıyor. Eğitim, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi üzerinden yürütülüyor. Bu anlamda önemli katkılar sağlandığını düşünüyoruz.

Peki, kimler çilek üretebilir? Bu soruya basitçe “çiftçiler veya tarımla uğraşanlar” diyebiliriz. Ancak biz çilek yetiştiriciliğini özellikle Malatya yöresinde yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Bildiğiniz gibi Malatya bir kayısı bölgesi. Dolayısıyla çileği, kayısıya alternatif bir ürün olarak değerlendirmek üzere bir seçenek olarak sunuyoruz. Bu nedenle küçük arazi sahipleri çilek yetiştiriciliği yapabilir diyoruz. Tabii bu söylem eleştiriye açık olabilir. İspanya veya Amerika gibi ülkeleri düşündüğümüzde çilek yetiştiriciliği genelde büyük alanlarda yapılıyor. Ancak küçük alanlarda da ekonomik anlamda, özellikle küçük aile işletmelerine katkı sunduğu için biz bu ifadeyi kullanıyoruz.

Son yıllarda, deprem ya da farklı sebeplerle kırsala taşınmak isteyen birçok insan oldu. Bunlar da çilek yetiştirmek istiyorlar. Küçük alanlarda örtü altı sahipleri var. Örtü altı üretim özellikle erkencilik açısından önemli. Bazı bölgelerde “orta erkenci” dediğimiz dönemde, bazı örtü altı sistemleri kullanılarak Eylül, Ekim, Kasım aylarında da üretim yapılabilir. Hobi olarak ilgilenenler, kadın girişimciler ve kooperatifler de bu alanda faaliyet gösteriyor. Bu da oldukça kıymetli. Ben 2001 yılında Hatay’da bu işe başladığımda, kadın üreticiler sayesinde hâlâ üretim faaliyetleri sürdürülüyor.

Malatya’da da Kale ilçemizde tarihsel süreçte çilek yetiştiriciliği mevcut. 2021 yılında Malatya’da, Fırat Kalkınma Ajansı’ndan almış olduğumuz 1 milyon 100 bin TL’lik bir hibe programı kapsamında, 60 dekarlık tesis hedeflenmişti. Bu kapsamda 30 dekar alanda bahçe tesis edip teslim ettik. Şu anda üretim hâlâ devam ediyor ve 5 yıl boyunca da devam edecek. Bu yönüyle kalkınma ajanslarının da önemli bir rol üstlendiğini belirtmek isterim. Genç girişimciler için bu alan ayrıca önemli. Son yıllarda istihdam anlamında ciddi sorunlar yaşanıyor. Zi-

raat fakülteleri ve diğer alanlardan çok sayıda lisans mezunu var. Bu arkadaşlarımız için küçük alanlarda başlangıç yapmak adına çilek üretimi önemli bir fırsat olabilir.

Peki bizi başarıya götürecek olan nedir? Öncelikle şu yanılgıya düşmemeliyiz: “Çilek her bölgede, her koşulda yetişir” gibi bir ibare doğru değil. Evet, birçok yerde yetişebiliyor ama toprak ve iklim koşullarına dikkat edilmediğinde problemler yaşanabiliyor. Bu nedenle üretim yapılacak arazinin iklimi ve toprağı mutlaka uygun olmalı. Çilek üretiminde verim çok değişken olabiliyor. 100 gramdan 1 kiloya, 1 kilo 200 grama hatta İspanyolların geliştirdiği “Petaluma” çeşidinden 3 kilograma kadar verim aldıklarını iddia ediyorlar. Bu noktada bakım koşulları, gübreleme, sulama, hastalıklarla mücadele, ekolojik koşullar ve doğru dikim zamanı gibi unsurlara dikkat edildiğinde yüksek verim almak mümkün. Bu nedenle mutlaka eğitim almamız ya da bu konuda eğitim vermemiz gerekiyor.

Kaliteli fide konusu ise şu anda Türkiye’nin en büyük problemlerinden biri. Kısaca anlatmak gerekirse; son yıllarda Türkiye’de kaliteli fide üretimi azaldı, hatta yok olma aşamasına geldi. Biz 2004-2005 yıllarında tüplü fideyi yaygınlaştırmaya çalışırken, bugün geldiğimiz noktada 45’lik viyollerde üretmeye çalışıyoruz. Oysa o dönemde 8 cm yüksekliğinde, 5-6 cm genişliğinde viyoller öneriyorduk; İspanyol modelini örnek alarak yaygınlaştırmak istiyorduk. Şu anda kullanılan bu 45’lik viyoller fide kalitesi açısından pek iyi değil ama ancak bu kadarını başarabiliyoruz.

Bu kalitesiz fideleri araziye diktığınızde, yüksek girdi maliyetleriyle gübreleme programları uygulayarak ancak telafi edebiliyoruz. Yani aslında çözümü bulmuşuz ama maliyeti artırarak uygulayabiliyoruz. Bu noktada tartışılması gereken şey şu: Kaliteli fide kullanmak mı daha mantıklı, yoksa daha yoğun gübreleme programlarıyla fideyi toparlamaya çalışmak mı?

Ayrıca pazarlama becerilerimizi de geliştirmemiz gerekiyor. Bu alanda da bazı sıkıntılar yaşanıyor. Gerekirse tarım danışmanlarından ya da ziraat mühendislerinden destek alınarak bu süreç iyileştirilebilir.

Hakan Kopuz: Kazım Hoca teşekkür ederken özel bir parantez de Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü'ne açtı. Bu noktada, Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş Beyefendi aramızda.

Kendisi daha önce de toplantılarımıza katılmıştı. Sözü isterseniz Fatih Bey'e bırakayım. Fatih Bey, enstitünüzün çalışmaları hakkında bizlere bilgi verebilir misiniz? Aynı zamanda ilek destekleri, türleri ve yararlanma şartları nelerdir? Üreticilerimize bu noktada önerileriniz var mı?

Fatih Erbaş

Atatürk Bahçe Kùltùrleri Merkez
Araştırma Enstitùsù Yùk. Ziraat Mùh.

**Atatürk Bahçe Kùltùrleri Merkez Araştırma Enstitùsù Yùk. Ziraat
Mùh. Fatih Erbaş**

Herkesi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. şu anda sektörde çok fazla destekleme mevcut. Özellikle sivil toplum kuruluşları bu alanda oldukça aktif. Kazım Hocamızın da belirttiği gibi kaymakamlıklar, belediyeler ve son dönemlerde Kızılay gibi toplum yararına alışan STK'lar önemli desteklerde bulunuyor. Elbette devletin de bu konuda destekleri var. Özellikle sertifikalı fide konusunda, kırsal ve dezavantajlı bölgelerde yapılan projelerde çeşitli destekleme programları uygulanıyor. Kadın ifti olarak başvurduğunuzda farklı desteklemeler mevcut. Aynı şekilde genç çiftçiler için de Tarım İl ve İlçe Müdürlükleri tarafından sağlanan destekler var.

Güncel olarak ilek yetiştiriciliğinde popüler konulardan biri de topraksız tarım. Topraksız tarımda da yine devlet destekleri söz konusu. Örneğin basınçlı sulama sistemlerinde % 50 oranında hibe verilebiliyor. Bazı projelerde bu oran % 70'e kadar çıkabiliyor. Hatta bazı projelerde faizsiz beş yıl vadeli kredi desteği sağlanabiliyor.

Enstitü olarak bitki besleme ve sulama çalışmaları yürütüyoruz. Bu çalışmalarla bitkilerin neye ihtiyaç duyduğunu belirliyor ve ùlkemizde

verimliliği artırmak için gayret gösteriyoruz. Tarım alanlarımızı artırmadan, mevcut alanlarda verimliliği artırarak toplam üretim miktarını yükseltiyoruz. Bu nedenle bitki besleme ve sulama çalışmalarına öncelik veriyoruz. Bunun dışında, yurt dışında geliştirilen yeni çeşitlerin veya ülkemizde yeni yetiştirilen çeşitlerin adaptasyon çalışmalarını yapıyoruz. Adaptasyon çok önemli çünkü bu çeşitlerin avantaj ve dezavantajlarını görmeden üretime geçmemek gerekir. Bu konuda yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Yine Kazım Hocamızın da belirttiği gibi, Burhan Bey'in öncülüğünde enstitümüzde bir ıslah çalışması yürütülüyor. Bu, dünyada da önemli bir konu. Biz, Osmanlı çileği ile günümüzde piyasada bulunan modern çilek çeşitlerini melezleyerek ülkemize özgü çeşitler geliştiriyoruz. Bu yeni çeşitlerin genetik kaynaklarda korunmasını ve muhafazasını sağlıyoruz. Hâlihazırda yürütmekte olduğumuz bir ıslah projemiz var ve şu anda projenin ikinci safhasındayız. Bu projede Ege Üniversitesi'nden Prof. Dr. Serra Hepaksoy, Malatya İnönü Üniversitesi'nden Kazım Gündüz Hocamız ve Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi'nden Sedat Serçe Hocamız yer alıyor. Bu projede amacımız, ülkemize ve milletimize özgü talepleri karşılayacak yeni çilek çeşitlerini ıslah etmek.

Aynı zamanda TAGEM bünyesinde, Mersin Alata'da yer alan Alata Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü'nde yürütölen bir başka ıslah projesi daha var. Bu proje kısa gün çilek çeşitlerine odaklanmış durumda ve Akdeniz Bölgesi'ne uygun çeşitler geliştirmek üzere çalışmalarını sürdürüyor.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim Fatih Bey. Ben sözü Sabri Bey'e vermek istiyorum. Çünkü Sabri Bey, önemli üreticilerimizden biri. Kendisi kısaca kendisini tanıtacaktır. Ancak biraz daha teknik konulara değinmek gerekirse, Hocamız özellikle birim alandan alınan yüksek verimin altını çizmişti. Bu bağlamda kendisine şunları sormak isterim: Bir dönümlük bir çilek bahçesinin kurulum maliyeti nedir? Yeni başlayacak olan biri en az kaç dönümlle bu işe başlamalıdır? Çilek üreticiye ne kazandırır? Bu kazancı etkileyen temel faktörler nelerdir? ve üreticinin karşılaştığı temel sorunlar nelerdir? Buyurun Sabri Bey, söz sizde.

Sabri Bozkurt
Bozkurt Berry Kurucusu



Bozkurt Berry Kurucusu Sabri Bozkurt

Hakan Bey, teşekkür ederim bana bu fırsatı sunduğunuz için. Öncelikle değerli katılımcılara saygılarımı sunuyorum. 1985 yılından beri çilek üreticisiyiz. Şu anda üçüncü kuşaktayız. Oğlum da bu mesleğe devam ediyor ve ailemizde çilek yetiştiriciliği serüveni bu şekilde sürüyor. Biz üreticiliğe klasik yetiştiricilik metotlarıyla başladık. Sonrasında, yaklaşık 10 yıl önce “malçlama” dediğimiz açık alanda yapılan modern yetiştiriciliğe geçtik. Bu yöntemle işletme giderlerimizi düşürdük. Fakat son yıllarda girdi maliyetlerinin çok artması nedeniyle geçtiğimiz yıl tamamen topraksız tarıma geçtik. Yani örtü altı, gotik serada, kokopit içerisinde bir yetiştiricilik faaliyetine başladık.

Birim alandan ne kadar çok ürün elde edebilirsek, işletme giderlerimiz de o kadar azalıyor. Biz artık atadan kalma yöntemleri bıraktık. Malçlama metodu dâhil olmak üzere, topraklı tarımı da terk etmek zorunda kaldık. Çünkü Marmara Bölgesi’nde üretim yapıyoruz ve burada, Antalya veya Ege Bölgesi’ndeki üreticilerle farklı zamanlarda ürün alıyoruz. Ayrıca örtü altında sadece ısıtma değil, soğutma sistemlerini de daha fazla kullanıyoruz. Şunu özellikle söylemeliyim: Artık

bu atadan kalma yöntemlerle kâr elde etmek imkânsız denecek kadar zor. Üretimi nasıl artırabiliriz, ihracatı nasıl yapabiliriz dersiniz, birim alandan daha fazla ürün elde edebileceğimiz yöntemlerle ancak bu işi geliştirebiliriz.

Ancak ihracat konusuna değinmek istiyorum. Bulunduğumuz bölgede yetiştirdiğimiz ürün ihracat talebini karşılayacak nitelikte değil. Genelde ürünlerimizi bölgedeki kurumsal marketlere satıyoruz. Dondurulmuş gıda vb. alanlara ürün arz edemiyoruz. Üretim tamamen taze tüketime yönelik. Hasat ettiğimiz ürünü, aynı dakikada kurumsal firmalara sevk ederek satış yapıyoruz. İhracattan elde edilecek gelir, şu an iç piyasa fiyatları kadar cazip değil. Bu konuda Murat Bey'in tecrübeleri çok değerli. Marmara Bölgesi üreticileri olarak en verimli dönemimiz Ekim ve Kasım ayları. Nötr gün çeşitleri üretiyoruz. Özellikle Albion ve San Andreas çeşitleri, bölgemizde fizibilitesi yüksek olan türler. Antalyadaki üreticilerin kullandığı çeşitlerle burada üretim yapmak pek mümkün değil.

Yılda yaklaşık 7 ay boyunca kesintisiz üretim yapıyoruz. Ancak bu dönemde yetiştirdiğimiz çeşitler ihracata pek uygun değil; daha çok iç piyasa için tercih ediliyor. Bu nedenle bölgemizde ihracat yok denecek kadar az. Kârlılığı yakalayabilmek için ben şu anda 12 dönümlük profesyonel gotik serada topraksız sistemle üretim yapıyorum. 12 dönümde 230.000 fide ile üretim gerçekleştiriyoruz. Geçmişte aynı alanda, aile işletmesi döneminde 55-60 bin fide ile üretim yapabiliyorduk. Şimdi, aynı alanda 4 katı kadar fide kullanarak daha yüksek verim ve gelir elde ediyoruz. Ayrıca bu serada beslemeyi, geliştirdiğimiz dijital tarım teknolojileri ile yapıyoruz. Aynı zamanda dijital tarım teknolojileri geliştiren bir firmanın yönetim kurulu başkanıyım. Seramızda herhangi bir ziraat mühendisinin ya da çalışanın müdahalesine gerek kalmadan, yazılım tabanlı bir sistemle üretim yapıyoruz. Bu sistem kararlarını veriye dayalı olarak kendi veriyor. Tarımda bir getiri elde edeceksek, bu özellikle katma değerli ürünlerle mümkün olabilir. Özellikle beri gruplarında, çilek, ahududu, yaban mersini ve frenk üzümü gibi

çeşitler ön plana çıkmaktadır. Ben de çileğin dışında bu katma değerli ürünlerin üretimini yapıyorum. Bu ürünleri ülkemizde, özellikle de Bursa bölgesinde yaygınlaştırmamız gerekiyor.

Burada özellikle vurgulamak istediğim konu, dijital tarım teknolojileridir. Artık tamamen dijital veriye dayalı besleme metotlarıyla tarım yapmamız gerekiyor. Bu sadece çilekte değil, buğdayda bile uygulanması gereken bir dönüşüm. Bu teknolojilerin yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor. Örneğin, mevcut üretim seramda; suyun girişinden meteorolojik verilere, drenajdan attığınız suyun pH değerine kadar her şeyi anlık olarak dijital teknolojilerle izleyebiliyorum. Bu sayede grafikler üzerinden daha doğru besleme programları geliştirilebiliyor. Verdiğiniz suyun ve sudaki besinlerin ne kadarının bitkiye geçtiğini, ne kadarının dışarı atıldığını detaylı bir şekilde takip edebiliyorsunuz.

Bu sistemle; suyun girişinden meteorolojik verilere, drenajdan çıkan suyun pH değerine kadar her şeyi anlık olarak izleyebiliyor, grafiklerle takip edebiliyor ve doğru besleme programları geliştirebiliyoruz. Bitkiye ne kadar su ve besin geçtiğini, ne kadarının dışarı atıldığını görebiliyor ve analiz yaparak süreci sürdürüyoruz. Ben de bu işe atadan kalan yöntemlerle başlamış biri olarak, artık yapılacak tarımın tamamen dijital veriye dayalı olması gerektiğini savunuyorum. Bu sadece çilek için değil, buğday gibi diğer ürünlerde de geçerli. Bu teknolojileri ülke genelinde yaygınlaştırmamız gerekiyor.

Ancak küçük aile işletmeleri için yatırım maliyetleri yüksek olduğu için genelde bu tür yatırımları sanayiciler ya da iş insanları yapıyor. Buradaki en büyük handikaplardan biri, yatırımcıların çilekten kısa sürede finansal dönüş alacaklarını düşünmeleri. Fakat bu alana yabancı olan yatırımcılar, mutlaka işin uzmanlarıyla, akademisyenlerle çalışmalı ve yatırımlarını daha sağlam adımlarla yapmalı. Aksi hâlde birçok bölgede gördüğümüz gibi, heba olmuş yatırımlarla karşılaşmak mümkün. Zamanın getirdiği teknolojik şartlarla, artık bu işletmelerin dijital tarım sistemleriyle kurulması gerekiyor.

Hakan Kopuz: Sabri Bey, kusura bakmayın, araya girdim. Yatırımın geri dönüşü için minimum kaç yıllık bir süreden bahsedebiliriz?

Sabri Bozkurt: Şöyle söyleyeyim: Eğer profesyonel bir topraksız çilek serası kurarsanız, yatırımın geri dönüşü yaklaşık 3. yılda gerçekleşir. Özellikle çilekte bu durum böyledir. Ancak daha düşük maliyetli, daha ekonomik bir altyapı ile kurulursa, bu yatırımın geri dönüşü muhtemelen 1,5 yıl gibi daha kısa bir sürede üreticiye sağlıklı bir şekilde yansır. Benim 3 yıl olarak belirttiğim süre, daha profesyonel, iklimlendirmeli ve birinci sınıf altyapıya sahip sistemler için geçerlidir.

Hakan Kopuz: Sabri Bey, bir üretici olarak siz yine ihracat konusuna değindiniz. İhracat tarafında ise bugün aramızda çok önemli bir isim var: Dr. Murat Beyazıt. Kendisi, geçtiğimiz aylarda gerçekleştirdiğimiz Ahududu toplantısında da konuşmacıydı ve o toplantıda önemli çağrılarda bulunmuştu. Bugün de kendisinin Avrupa pazarındaki deneyimlerinden yararlanacağız inşallah. Kendisine, Türkiye'deki çilek üretimiyle sanayileşmiş ülkelerdeki üretimi ve üreticileri kıyaslamasını rica edeceğim. Aynı zamanda dış ticarete yaşanan sorunlara da değinmesini isteyeceğim. Son olarak Murat Bey, işin özü galiba şu: Biz çileği Avrupa'ya nasıl satarız? Buyurun, söz sizin.

Dr. Murat Bayazit

Kaledonya Dış Ticaret Dondurulmuş
Gıda İhracatçısı

**Kaledonya Dış Ticaret Dondurulmuş Gıda İhracatçısı
Dr. Murat Bayazit**

Değerli Başkanım, değerli katılımcılar, hepinizi saygıyla selamlıyorum. Ben Dr. Murat Bayazit, Gıda Mühendisi ve Tarım Ekonomistiyim. Yaklaşık 25 yıldır dondurulmuş gıda sektörü içerisindeyim. Ancak daha öncesinde, çocukluğumdan beri tarım ve gıda alanının içindeyim. Fiilen, başta berry meyveleri olmak üzere dondurulmuş meyve-sebze dünyasında, hem ihracatçı hem de iç piyasada tedarikçi olarak faaliyet gösteriyorum. Ayrıca, doktora tezim de berry meyveleri üzerine; ahududu, böğürtlen ve yaban mersininin ekonomik ve finansal analizlerini içeren bir çalışmadır. Bursa bölgesinde yetişen ve büyüyen biri olarak, başta çilek olmak üzere ahududu, böğürtlen ve yaban mersini gibi ürünlerin artırılmasına yönelik uzun yıllardır projeler geliştirim. Bu kapsamda Yalova Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü ile de önemli iş birliklerimiz mevcut. Buradan, başta Kazım Hocam olmak üzere, bize teknik olarak destek sunan tüm enstitü çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum.

Sabri Bey çok güzel ifadeler kullandı. Özellikle çeşit, yetiştirme şekli ve verimsizlik konularında çok doğru noktalara temas etti. Benim

de tarım sektörü için genel bir saptamam var. Bu sözlerimi daha önce duymuş olanlar olabilir ama tekrarında fayda görüyorum: “Avrupalılar tembel ama stratejik; biz Türkler çalışkan ama amaçsızız.”

Rakamlara baktığımızda şu anda dünyada çilek üretiminde 4 milyon ton ile Çin ilk sıradadır. Ardından ABD, Mısır, Meksika ve İspanya gelmektedir. Biz ise 677 bin ton ile 4. sıradayız. Ancak ihracat sıralamasına geldiğimizde, 8-9. sıralarda yer alıyoruz. Meksika, bizden daha az çilek üretmesine rağmen dünyanın bir numaralı ihracatçısı konumunda. İspanya ise bizden yarı yarıya az, 329 bin ton üretim yapmasına rağmen dünyada ikinci sırada. Hollanda, Belçika, Yunanistan ve Mısır da bu alanda önemli aktörler.

Özellikle Mısır’ın başarısı dikkat çekici. 6-7 yıl önce 15 olan dondurulmuş gıda fabrikası sayısı bugün 250’yi aşmış durumda. Doğru çeşitleri, doğru materyalleri belirleyerek ve pazara uygun ürün yetiştirerek bu noktaya geldiler. Mısır, ürettiği çileğin üçte ikisini ihraç ediyor ve sadece dondurulmuş çilekten 336 milyon dolar ihracat geliri elde ediyor. Mısır bunu nasıl başardı dersiniz, aslında öyle “atomu parçalamadılar.” Sadece toprağını iyi değerlendirdiler ve piyasanın, yani pazarın talep ettiği çilek çeşidini çok iyi belirlediler. Bu çeşidin tespitinden sonra da doğru materyalleri, yani doğru fideleri ve üretim tekniklerini seçtiler. Tabii burada Amerika ile yaptıkları iş birliğinin de etkisi var. Bugün Mısır, yılda 700 ila 750 bin ton çilek üretiyor. Ama burada asıl önemli nokta şu: Ürettiği çileğin neredeyse üçte ikisinden fazlasını ihraç ediyor. Özellikle dondurulmuş çilek tarafında, yani bizim de en fazla katma değerli olarak sattığımız ürün segmentinde Mısır şu anda dünya birincisi konumunda. Sadece bu kalemde, yani dondurulmuş çilek ihracatında 336 milyon dolarlık ihracat yapıyorlar. Bu rakam, Uludağ İhracatçı Birliği’nin toplam ihracatının neredeyse iki katı anlamına geliyor.

Yeri gelmişken benzer bir örneği ahududu için de vermek isterim. Sırbistan, Türkiye’nin altıda biri kadar tarım toprağına sahip olmasına rağmen, yılda 100 bin ton ahududu üretilip tek kalemde 300 milyon

euro ihracat geliri elde ediyor. Biz ise 6 bin ton üretilip 15'te birini ihraç edebiliyoruz. Peki, neden? İşte bu noktada strateji devreye giriyor. Ne kadar çalışkan olursanız olun, eğer pazara uygun ürün üretemiyorsanız, dijital tarım yapsanız bile sonuç değişmez. Ekonomiyi şöyle tanımlıyorum: “Ekonomi, ihtiyaçlarla ihtirasları ayırt edebilme sanatıdır.” “Ama bende bu çeşit var, efendime söyleyeyim bu çeşit benim daha çok işime geliyor” diyerek stratejiden uzak bir şekilde o çeşitte ısrar ederseniz, çilekte bugün geldiğimiz noktaya gelirsiniz. Yani, yılda 677 bin ton çilek üretilip sadece 50.000 ton ihracat yapabiliyorsak, bu bizim ayıbımız diye düşünüyorum. Mesele sadece üretmek değil, ürettiğinizi satabilmektir. Benim bir kitabım var: Satan Haklıdır. Orada da aynı şeyi söylüyorum. Siz istediğiniz kadar üretin, ama fatura kesemiyorsanız bir yere kadar önemi vardır. Şu anda iç piyasada çilek arzıyla talep dengesiz hale geldi. Bu nedenle artık bizim bu işi ihracata taşımaktan başka bir seçeneğimiz kalmadı.

Bu noktada almamız gereken bazı önlemler var. Bunların başında, pazarın talep ettiği çeşitlerin Türkiye'ye kazandırılması geliyor. Bunun iki yolu var: Birincisi, Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü aracılığıyla yapılacak ıslah çalışmaları. Bana göre, bu enstitü Türkiye'nin medar-ı iftiharıdır. Ancak bu kadar başarılı ve fedakâr insanlara rağmen, burada ödenek, işçi gibi problemleri öne çıkarır, çeşit üretimini erteler ve öncelik vermezseniz; biz hâlâ dışarıdan nasıl fidan getireceğimizi ya da tarlalarda 20-30 yıllık fidelerle nasıl çilek üretmeye devam edeceğimizi konuşuruz.

Benim şirketimin ismi İngiltere'de “Tiago.” Hocalar bilir; Tiago, Uludağ'da yetişen bir çilek çeşidinin adıdır. 2014 yılında Uludağ İhracatçı Birliği'nin yönetimine seçildiğimde bu konunun altını çizmiştim. Çünkü şunu iyi biliyordum: 1993 yılında Penguen Gıda'da çilek ayıklarken üç vardiya çalışıyorduk. O dönem ne kadar çilek üretildiğinin farkındaydım.

2000’li yılların başı ve sonuna geldiğimizde, çilek üretiminde ciddi bir azalma olduğunu gördüm. Arkadaşlardan rica ettim: “2004 ile 2014 arasındaki çilek ihracatı rakamlarını bana getirir misiniz?” diye. Çünkü elimde veriyle konuşmak istiyordum. 2004 yılında Bursa Uludağ İhracatçılar Birliği’nden ihraç edilen çilek miktarı 24 bin 500 ton iken, 2014 yılına geldiğimizde bu rakam sadece 3.500 tona düşmüştü. Bugün “Tioga çileği var mı?” diye sorsanız, 100 ton bile bulamazsınız. Oysa bu çileğin Avrupa’da özel alıcıları vardı. 10, 15, 20, hatta 30 cent daha fazla para ödemeye hazır alıcılar... Bugün dünya pazarına Mısır çileği 1.20–1.30 dolara satılırken, biz Tiago çileğini 1.80–1.90 Euro’ya satabilecek durumdaydık. Ancak bu değeri yok ettik.

Nasıl mı? Uludağ bölgesindeki çiftçilerin, parasal destek bir yana, bilgi desteğinden yoksun şekilde “yediveren” türlerine yönelip, pazarın talep etmediği “Albion” gibi çeşitleri yetiştirmeye başlamasıyla. Siz Uludağ’da Tiago gibi yüksek katma değerli bir çeşidi bırakıp, yerine piyasada karşılığı olmayan, ihraç edilemeyen bir çileği sırf yediveren diye üretmeye kalkarsanız, bu gerçekten abesle iştigal olur. Bu üretim anlayışı devam ettiği sürece biz 677 bin ton değil, 1,5 milyon ton çilek üretsek bile sonunda dönüp “bu çileği kime satacağız?” sorusunu sormaya devam ederiz.

Yani önemli olan pazarın ihtiyacını tespit edip bu ihtiyaca uygun ürün üretmektir. Elinizdeki çeşit sizin işinize geliyor olabilir ama satılamıyorsa önemli değildir. Avrupa’ya çilek satabilmemiz için: Pazara uygun çeşitler yetiştirilmeli, Üretim küçük aile işletmelerinden çıkmalı, Soğuk zincir ve lojistik altyapısı geliştirilmeli, Ambalajlama ve sertifikasyon süreçleri tamamlanmalı, 12 ay süreklilik sağlanmalıdır. Avrupalı alıcılar fiyatı en son sorar. Önce ürün sürekliliği, ambalaj, raf ömrü, sertifika, lojistik gibi faktörleri sorgularlar. Biz fiyatı ilk konuşuyoruz. Bu nedenle kaybediyoruz.

Bizim artık küçük aile çiftçiliğiyle beri üretimini bir yere getirmemiz mümkün değil. Bu modelin dünyada bir karşılığı kalmadı. Artık “ölçek ekonomisi” diye bir kavram var. 4–5 kişilik ailelerin küçük tarlalarda yaptığı üretimle bu işin sürdürülebilir olması mümkün değil. Bu nedenle soğuk zincir problemimiz var, nakliye (navlun) problemimiz var, çeşit problemimiz var, ambalaj problemimiz var. Bütün bunları bir araya getirdiğinizde, ihracatta başarısız olmanız kaçınılmaz hale geliyor. Ve biz de zaten bu yüzden başarısız oluyoruz.

Bugün Avrupa’da bir süpermarket zincirine gidip “Türkiye’den size çilek ihraç edeceğim” dediğinizde, fiyat konusu konuşmalarda inanın dördüncü ya da beşinci sırada geliyor. Çünkü Avrupalı alıcı önce şunu soruyor: Bana 12 ay boyunca çilek verebilecek misin? Şu evsafta, şu kalitede, bu ambalajla kesintisiz hizmet sunabilecek misin? Sertifikasyonla mı üretim yapıyorsun? Kalibrasyon uygun mu? Raf ömrü ne kadar? Tüm bunları konuşup en sonunda “Bunları bu fiyata verebilecek misin?” diyor. Ancak bizde üretim tamamen fiyat odaklı. İlk dört maddeyi genellikle es geçiyoruz. Sadece fiyata bakıyoruz. Fiyata odaklandığımız için de “parayı kim verirse, ister ucuz ister pahalı fark etmez” diyerek ürünü veriyoruz, geçiyoruz.

Şu anda piyasada öyle çilek çeşitleri var ki, örneğin Gariguet... Fransızların bir çeşidi ve gurme çilek sınıfında. Kilosu 20 dolara satılıyor. Et sektöründe nasıl kıyma ve dana kuşbaşı arasında sınıflama yapılmadığında ortalama fiyattan satış yapılıyorsa, çilekte de benzer durum yaşanıyor. Biz de piyasaya hitap eden, talep edilen ürünleri üretmediğimiz sürece hep ortalama bir fiyat üzerinden satış yapıyoruz. “Bu yıl çilek 80 lira kardeşim, al götür, ne yaparsan yap” yaklaşımıyla hareket ediyoruz.

Bugün dünyada öne çıkan bir teknoloji var: Freeze-dry yani dondurarak kurutma. Bu teknoloji, çilekten en fazla katma değer elde edilebildiği sistem. Tarladan 1 euroya aldığınız çileği freeze-dry yöntemiyle işleyerek 50–60 euroya satmanız mümkün. Ama bunu hangi çilekle

yapacaksınız? Bugünkü Albion ya da festival gibi yediveren türü çileklerle bu mümkün değil. Çünkü bu çeşitlerin piyasada artık geçerliliği kalmadı. Bu çilekler tükendi.

Bizim artık reçele uygun, dondurulmuşu uygun, tazeye uygun; yani kullanım alanlarına göre sınıflandırılmış çeşitlerle üretim yapmamız gerekiyor. Bunu yapmadığımız sürece sadece rakamlar üzerinden kendimizi tatmin etmeye devam ederiz ama karşılığını hiçbir zaman sahada göremeyiz.

SORU - CEVAP

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim Murat Bey, ağzınıza sağlık. Hemen Kazım Hocamıza söz verelim. Galiba bir sunumu olacaktı. Buyurun hocam.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Murat Bey, teknolojik gelişmelerden IQF cihazından bahsetti. Biz daha çok sahada bulunduğumuz için, çeşit anlamında, çeşitleri değerlendirme anlamında Türkiye fırsatı kaçırdı. Biz, 2000’li yıllardan itibaren ıslah programlarımızda hep Amerika’yı veya İspanya’yı model aldığımız için daha iri ve daha sert, aromanın ön plana çıkmadığı ıslah programlarını hedefledik.

Geldiğimiz noktada, 90’lı yıllarda kullanılan Tioga, Tafs, Cruz, Pocantas, Osmanlı, Kara Tüylü, Emiralem, Kestel dediğimiz çeşitleri yok ettik. Dolayısıyla bu anlamda, gelişen teknolojik faktörlerden kaynaklı olarak sanayiye yönelik çeşitlerin daha önemli olduğu ön plana çıktı. Bugün işte, 50 Euro’lardan bahsedildi. Dolayısıyla hakikaten çok önemli. Malatya’da da şu anda iki firmada IQF cihazı var ve bunlar, hatta bu yıl birebir kişisel görüşme de yaptığım Şahin Bey’in ifadesine göre, 10.000 tonu Mısır’dan ithal ettiklerinden bahsetti.

Dolayısıyla, biz sofralık gruba ağırlık verdiğimiz için bu durumdayız. Yine, verilerden Murat Bey bahsetti; Amerika, Çin ve Mısır’ın geldiğini, bizim dördüncü sırada olduğumuzu ben de vurgulamaya çalışmıştım. Yine ihracat rakamlarımız 40.000 ton civarında, onu da söylemeye çalışacaktım. Burada bir konu daha var: taze ve dondurulmuş olarak tüketim konusunda yurt dışındaki düşünceler ya da eğilimler ön plana çıkıyor. Onlara katılmamak mümkün değil.

Sadece bir hususu daha söyledikten sonra ben de ilk bölümü kapatayım: Hijyen koşullarına da çok fazla dikkat ettiğimiz söylenemez. Yani bu konuda ne kadar bilinç oluşturmaya çalışsak da zayıf olduğumuz kanaatindeyim. Bu ilk kısımla ilgili ben bu şekilde kapatayım. Yine kusura bakmayın, teşekkürler.

Hakan Kopuz: Murat Bey'in konuşmasına atıfta bulunarak, özellikle Mısır örneğini verdiğini ve rakamlarla katma değer vurgusunu ortaya koyduğunu belirtmek isterim. En son fiyat dedi, çeşitlilik dedi ve buradan da üreticinin sorunlarına değindi. Buradan devam etmek istersek, Fatih Bey, Katma değer üretmek için ne yapmalıyız?

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Üründe, bizim sektördeki sıkıntımız şu: Murat Bey'in de üzerinde durduğu gibi, şu anda üretimi tek bir koldan yürütüyoruz. Kazım Hocam'ın da söylediği gibi, biz şu anda sadece sofralık yönünde ilerliyoruz; sanayilik kısımda ise ilerleyemiyoruz. Bunun da aslında bir diğer dezavantajı var. Çilek üretimini, Kazım Hocam'ın da belirttiği gibi, küçük aile işletmeciliğine yönelik olarak derslerde hep böyle anlatıyoruz, böyle söylüyoruz ve böyle karşılık buluyor. Büyük bahçelerin kurulumu biraz sıkıntılı. Büyük bahçeler olmadığı için yani çok büyük ölçekli bahçelere yoğunlaşmadığımız için sanayilik üretim üzerine gidilemiyor ve bu nedenle de ürünü işleme konusunda sıkıntı yaşıyoruz.

Katma değer konusuna gelince; en son Litvanya'da gördüğüm bir cihazda, çilek, ahududu ve böğürtlenin çekirdekleri çıkarılıp, tüketicinin istememesi nedeniyle liyofilizasyon yöntemiyle püre halinde kurutuluyor. Bu da küçük atıştırmalık paketler hâline getiriliyor. Artık insanlar bazı ürünlerde fantastik tüketim modellerine yönelmiş durumda. Biz Türkiye'de, örneğin pazardan elma alırken 3-5 kilo alırız. Ama Avrupa'da tüketici bir tane elma alıyor, poşete koyuyor. Şu andaki eğilim, insanların sağlıklı tüketime yönelmesi. Küçük atıştırmalık paketler içinde çilek püresi, liyofilizasyonla kurutulmuş ürünler, ahududu veya böğürtlen esaslı atıştırmalıklar tercih ediliyor. Ürünü işlemek, o ürüne raf ömrü kazandırıyor. Murat Bey'in de dediği gibi, "Bana 12 ay ürün sağlayabilir misiniz?" sorusuna yanıt verebilmek için Türkiye'nin tamamında farklı lokasyonlarda bahçeleriniz olması lazım. Aksi hâlde sağlayamazsınız. Ama diyelim ki Avrupa'daki bir markete, "Ben size çikolata kabı içinde küçük, 50'er gramlık paketlerde çilek püresi sağlayacağım," dersiniz liyofilizasyonla kurutulmuş çilek atıştırmalığı sağlayacağım dersiniz bunu 12 ay boyunca sağlayabilirsiniz. Çünkü hasat ettiğiniz ürünü pakete koyduğunuz andan itibaren bozulma süreci sona eriyor. Orada bozulmayı durduruyoruz; raf ömrünü uzatıyoruz. Nakliyesini kolaylaştırıyoruz. Liyofilizasyonda hatta soğuk zincirin dışına da çıkılabiliyor. Yani hem tasarruf sağlıyoruz hem farklı bir ekonomik modele geçiyoruz.

Bu nedenle ürünü işlemek, bence birinci derecede önemli. Sofralık üretimde bir noktaya gelmemiz elbette önemli, ama sofralığın yanında reçellik sanayi de var. Reçellik sanayinin yanında esans ve aroma dediğimiz kısımların üretildiği bir sanayi aşamamız da olmalı. Bunun yanı sıra, teknolojik gelişmelerle birlikte, dondurarak satış yaptığımız ve liyofilizasyonla farklı ürünlerde hammadde kullandığımız başka bir sektör daha var.

Yani bence sektörleri dallandırmamız gerekiyor. Üretim miktarı da şu anda Türkiye için yeterli değil, bu benim kişisel görüşümdür. Şöyle söyleyeyim: Türkiye’de elma aldığımızda pazardan 3 kilo gibi miktarlar alabiliyorsak da, çilekte geldiğimiz noktada pazarlarda artık yarım kilo fiyatı yazıyor, 1 kilo fiyatı yazılmıyor. Hatta İngiltere’de olduğu gibi libre fiyatı yazılıyor.

Burada da bir dengesizlik var. Ekonomik olarak çok masraflı bir ürün, getirisi de fazla. Buna rağmen üretimin biraz daha artması gerekiyor. Üretim arttığı zaman sanayiye yönelmek de gerekecek. Çünkü bu ürünü raflarda biz 3 ay, 4 ay, elma gibi soğuk hava deposunda 6 ay saklayamıyoruz. Bu yüzden mecburen işleme yolunu arayacağız. Fakat şu anda hâlâ iç pazara da tam anlamıyla yettiğimizi düşünmüyorum. Çünkü gerçekten iç pazara yetsek, artan miktardaki ürünü ne yapacağımızı düşünmemiz gerekir. Ama bu konuda da çok fazla eğilim gösterilemiyor.

Ahmet Bülent Kasap: Fatih Bey, büyük bahçelerden bahsettik. Kaç dönümlük bahçeler olması gerekir sizce?

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Benim kişisel görüşüm, 50 dönümün üzerinde bahçelerin kurulması lazım. Minimum 50 dönüm ve üzeri bahçeler olması gerektiği kanaatindeyim.

Ahmet Bülent Kasap: Türkiye’deki arazi açık bahçe mi diyoruz yoksa topraksız tarım olarak biraz önce Sayın Sabri Bey’in söylemiş olduğu topraksız tarımda mı bunu bahsediyoruz

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Bizim topraksız tarım esasında bir kurtarıcı noktamız. Topraksız tarım bizi kurtarıyor. Açık bahçede dahi şu anda topraksız tarım sistemiyle yetiştiricilik yapılıyor. Yani sera olmasa bile açık bahçe ortamında topraksız tarımda yetiştiricilik yapılıyor. Bu yetiştirme paketlerini açık alanda setlere veya farklı platformların üzerine dizerek bu şekilde bir yetiştiricilik yapılıyor. Artık yaygınlaşmaya da başladı. Çünkü şöyle bir avantajı var topraksız tarımın: Topraksız tarımda toprak koşulları elverişsiz olsa bile siz toprak şartlarına bağlı değilsiniz, sadece iklimi kullanıyoruz.

İklimi kullandığımız için de, oradaki iklim koşullarımız yeterince iyiye ve sulamadaki su kalitemiz güzelse, yetiştiriciliği açık alanda da olsa serada da olsa topraksız tarımda yapmamız daha faydalı hale geliyor. Türkiye'deki diğer bir sıkıntı da şu: Çilek işi devam edenler genelde yeni girenlerden çok, atadan gelen alışkanlıklarla devam ediyorlar. Mesela Sabri Bey gibi, 1985'ten bu yana çilek üreten bir firma.

Şimdi baktığınız zaman, parselde yetiştiricilik yapılan alan sınırlıysa, arazi sınırlıysa münavebe yapılamıyor. Aynı alanda sürekli aynı bitki yetiştirildiği için hastalık ve zararlılar artıyor, bununla birlikte toprakta bir yorgunluk oluşuyor. Bunun da önüne geçemiyoruz.

Onun için topraksız tarım bir nevi kurtarıcı oldu şu anda. Hani iyi tarım uygulamalarında da bir avantaj sağladı. Çünkü kök hastalıkları için çok fazla ilaç kullanıyoruz. Bu ilaçları kullandığımız için aynı zamanda bu ilaçların taşınması durumu da var. Meyveye ve diğer ürünlere kontrol konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Ama topraksız tarım uygulamalarında hastalık bulaşsa bile, 10 tane bitki bir paketin içindeyse, o paketi attığınız zaman sistemi kurtarabiliyoruz. Yani yabancı otlarla mücadele sıkıntısı olmuyor.

O nedenle işçilik azalıyor topraksız tarımda. Yani 50 dönümlük bir bahçeyle klasik üretim yapılan 10 dönümlük bahçe'deki işçilik hemen hemen aynıdır. Belki klasik üretim daha fazla işçilik gerektirir. Çünkü yabancı otlarla mücadele, bitkilerin hasadındaki zorluklar ve malçlama uygulamaları saman mı uygulayacaksınız, plastik mi çekeceksiniz

bunlar ekstra işçilik getiriyor. O nedenle, benim kişisel görüşüm, 50 dönüm ve üzerinde modern tarım alanlarının oluşturulması yönünde. İdeali de bunun 100 dönüm olmasıdır diye düşünüyorum.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim Fatih Bey, Sabri Bey, Fatih Bey yeterli üretim miktarının kendisince yeterli olmadığını ifade etti. Peki, siz bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Sabri Bozkurt: Şimdi, Hakan Bey, burada Murat Bey özellikle çeşit konusuna vurgu yaptı ki, bu konuda kesinlikle haklı. Ben şu anda kendisinin sözünü ettiği çeşitleri üretiyorum. Ancak, hem ürün kalitesi hem de diğer pek çok konuda açıkçası bazı sıkıntılar yaşıyorum. Bu nedenle, Fatih Beylerden yeni geliştirdikleri çeşitleri bekliyoruz. Açıkçası, Murat Bey'in de belirttiği gibi, bizim de birçok projede ortak çalışmalarımız mevcut; birçok ürün grubunda birlikte hareket ediyoruz.

Burada sizin de belirttiğiniz gibi, ben özellikle şunu eklemek istiyorum: Topraksız tarımda, topraklı üretime göre raf ömrü çok daha uzun oluyor. Özellikle konuştuğumuz bu veri gruplarında biliyorsunuz ki, ürünün raf ömrü en fazla bir gün. Yani siz ürünü topladığınız gün sevk edemezseniz, ertesi gün itibarıyla üründe bozulmalar başlıyor.

Ben çileği ve aynı zamanda ahududuyu topraksız olarak üretiyorum ve bu ürünleri taze tüketime sunuyorum. Kendi kontrol şartlarınızda üretim yaptığınız için de raf ömrü topraklı tarıma göre 3–4 kat daha uzun oluyor. Bu durum pazarlama açısından önemli avantajlar sağlıyor.

Ayrıca, müşteri bu ürünü marketten temin ettiğinde, biliyorsunuz çilek birinci gün hale sevk edilir, ikinci gün halden kurumsal markete ulaşır, ancak genellikle ikinci günün sonunda tüketicinin evine gider. Bu da bizler gibi beri üreticileri için oldukça uzun bir süre. Topraklı tarımda bu anlamda ciddi dezavantajlar söz konusu.

Bu nedenlerle, ben artık babadan kalma, atadan gelen yöntemleri terk etmeye başladım. Bununla birlikte hem işçilik maliyetlerini düşürdüm hem de topraklı üretime göre çok daha yüksek gelirler elde etmeye başladım hem bir üretici hem de ticaretini yapan biri olarak.

Bu nedenle, özellikle veri gruplarında üretim yapan üreticilere tavsiyem şudur: Gerçekten finansal olarak bir getiri elde edebilmek için, hem işçilik maliyetlerini düşürmek hem de ürettikleri ürünü daha değerli satmak adına topraksız tarıma yönelmelerini özellikle tavsiye ediyorum.

Ahmet Bülent Kasap: Topraksız tarımda, bir dönüm seranın yatırım maliyeti nedir takribi olarak? Biraz önce verdiğiniz verilerden yola çıkarak, dönüm başına 19 bin küsur fide dikimi yapıldığını söylediniz. 230.000 TL gibi bir rakamla 12. ayda kara geçtiğinizi de belirttiniz. Bu durumda, tam da sizin ifade ettiğiniz şekilde; iklimlendirme sistemlerinin kurulduğunu, elektronik altyapının da sağlandığını varsayarsak, bir dönümlük seranın toplam yatırım maliyeti ne kadar olur?

Sabri Bozkurt: Profesyonel ve teknolojik bir seranın üreticiye maliyeti şu an metrekare başına yaklaşık 60 dolar, Bülent Bey. Ancak çilek üretimi için bu kadar yüksek bir yatırıma gerek yok. Dönüm başına 18–20 dolar seviyesinde bir sera yatırımıyla çilek çok rahat bir şekilde üretilebilir. Benim şu anda üretimini yaptığım seranın metrekare maliyeti 60 dolar civarında. Bu serada tam iklimlendirme sistemleri, dijital tarım teknolojileri, sensör grupları ve diğer tüm teknolojik bileşenler yer alıyor. Yani bu rakam, tüm sistemlerin dahil olduğu kapsamlı bir yatırımın ortalama maliyetini yansıtıyor.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, yatırımcı 60 dolarlık metrekare maliyetiyle bu yatırımı yaptığında, Sayın Fatih Erbaş'ın da belirttiği gibi 50 dönümlük bir yatırım gerçekleştirirse, dönüm başına ne kadar kazanç elde edebilir ve yılda kaç defa ürün alabilir?

Sabri Bozkurt: Bülent Bey, şunu açıkça söyleyeyim: Bizim ürünümüz, özellikle Bursa ve genel olarak Marmara bölgesinde, Nisan ayı ortasında hasada geliyor. O dönemde çileğin satış fiyatı ortalama 100 TL civarında. Ancak Türkiye şartlarında, daha önce de özellikle vurguladığım gibi, Ekim ve Kasım ayları bizim ürünü en değerli fiyattan sattığımız dönem. Açık yüreklilikle söylüyorum; geçtiğimiz yıl Kasım ayında çileğin kilosunu 1.000 TL'ye kadar sattım. Bu durum elbette üretim yapılan bölgeyle de doğrudan ilgili. Yatırım maliyetlerini geri döndüren dönem, Türkiye genelinde çileğin bulunmadığı Ekim ve Kasım aylarıdır. Bu dönemde ne Antalya'da, ne Konya'da ne de Çanakkale'de

çilek üretimi yapılamıyor; çünkü iklim şartları buna uygun değil. Bu nedenle bizim için esas kazançlı dönem, özellikle bu bölgede, topraksız örtü altı tarımda Ekim ve Kasım aylarıdır. Diğer dönemlerde yapılan üretim ise daha çok işletme giderlerini karşılamaya yöneliktir.

Ahmet Bülent Kasap: Senede kaç kere mahsul alabiliyoruz? Dönüm başına ne kadardır?

Sabri Bozkurt: Dönüm başına maksimum 8 kg, topraksız tarım olarak 20 kg olarak almak mümkün.

Ahmet Bülent Kasap: Bu bir seferde değil mi?

Sabri Bozkurt: Evet, bir yılda.

Ahmet Bülent Kasap: Yılda iki mahsul alınıyor mu?

Sabri Bozkurt: Bizim bölgemizde mahsul alımı 15 Nisan'da başlar ve Aralık ayının sonuna kadar kesintisiz devam eder. Bu durum bölgesel olarak farklılık gösterebilir. Örneğin, Antalyadaki üreticiler dikimi yaptıktan yaklaşık 1,5 ay sonra hasada başlar ve hasat süreci ortalama 2 ay sürer; ardından fideleri sökerler. Ancak bizde durum farklıdır.

Bizim bölgemizde dikim yapıldıktan sonra aynı fidelerden iki yıl boyunca, her yıl 7 aylık periyotlar halinde ürün alınır. Benim yetiştiriciliğini yaptığım çeşitlerde fide başına ortalama 1 kilografa kadar verim elde edebiliyorum. Bu bilgi doğrultusunda, izleyicilerimiz kendi yatırımlarını maliyetlerini ve olası finansal getirilerini daha sağlıklı bir şekilde hesaplayabilirler. Bu bölgede benim ortalama üretimim fide başına 1 kilogram düzeyindedir.

Ahmet Bülent Kasap: 18-20 dolar yatırım maliyetinin içerisinde her şey var değil mi? Özellikle fide maliyeti var mı? Toprak maliyeti yoktur diye düşünüyorum.

Sabri Bozkurt: Evet, fide maliyeti de dâhil. Metrekare başına 60 dolar olarak belirttiğim sera ortamı, aslında daha çok domates üretiminde kullanılan, yüksek çatıya sahip profesyonel seralar için geçerli. Bu tür seralarda yüksek basınçlı sisleme sistemleri, fanlar ve birçok iklimlendirme bileşeni bulunur. Ancak çilek üretimi için, özellikle bizim bölgemiz açısından bakıldığında, bu kadar yüksek maliyetli bir sera yatırımına açıkçası ihtiyaç yok.

Öte yandan, açık alanda üretim yapmanın da bazı dezavantajları var. Özellikle günümüzde işçi bulmakta yaşanan zorluklar ciddi bir sorun haline geldi. Bu nedenle, birim alandan daha fazla ürün almak adına sera üretimi tercih edilebilir. Bu yaklaşım, hem verimliliği artırır hem de gelecekte iş gücü temininde yaşanabilecek riskleri azaltarak üreticiye ekstra bir avantaj sağlar.

Hakan Kopuz: Murat Bey ilk bölümde birçok konuya değindiniz. Kaldığınız yerden devam edersek genel bir son değerlendirme yapabilir misiniz?

Dr. Murat Bayazit: Sabri Bey’le birlikte Bülent Başkanımın yaptığı hesaba paralel olarak şunu söyleyebilirim: Eğer sera yatırım maliyeti ortalama 25 dolar/metrekaare olarak alınırsa, 20 dönümlük bir sera kurulumunda yaklaşık 500.000 dolarlık bir yatırım söz konusu olur. 20 dönümde, dekardan ortalama 20 ton verim elde edildiğinde yaklaşık 400 tonluk bir toplam üretim kapasitesine ulaşılır. Hesaplama kabaca bu şekilde yapılabilir, değil mi Başkanım?

Bu noktada şunu vurgulamam gerekiyor: Eğer çileği yalnızca taze meyve olarak değerlendirecek olursak, bu yatırımı sürdürülebilir kılmak oldukça zorlaşır. Çünkü çileğin asıl hacimli satışı, dondurulmuş gıda sektörüne yöneliktir. Ancak burada da ciddi bir uluslararası rekabet söz konusu. Örneğin, son 10 yıldır Türkiye’den ihraç edilen dondurulmuş çileğin kilogram başı fiyatı 1,8–2 Euro arasında seyrediyordu. Fakat Mısır aynı dönemde bu ürünü dünyaya 1–1,25 dolar arasında bir fiyata satmaya devam etti. Bu da Türkiye’yi bu alanda rekabetin dışına itti. Bugün dondurulmuş çilek ihracatında ne yazık ki güçlü bir oyuncu değiliz.

Ancak burada önemli bir istisna var: Türkiye son dönemde organik çilek üretiminde ciddi bir atılım yaptı. Bu alanda en büyük pazar da Avrupa değil, Amerika Birleşik Devletleri. ABD’ye organik çilek ihracatında güçlü bir talep var. Mısır’da organik üretim yapılmıyor; hem iklim hem de hijyen koşulları buna uygun değil. Dolayısıyla Türkiye’nin burada önemli bir fırsatı var. Zaten ihracat yapan birçok firma, bu ihtiyacı karşılamak üzere kendi arazilerinde ya da kiraladıkları tarlalarda organik çilek projeleri geliştiriyor. Bu alanda ciddi bir açık olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim.

Öte yandan, konvansiyonel çilekte artık rekabet gücümüz zayıfladı. Türkiye’nin önde gelen dondurulmuş gıda ihracatçıları bu yıl yaklaşık 50.000 ton çileği Mısır’dan ithal etti. Bu ürünler iç piyasada reçel üreticilerine satıldı ya da tekrar işlenip ihraç edildi. Fatih Bey’in değindiği liofilize (dondurarak kurutma) uygulamaları elbette çok değerli; fakat

bu segmentteki üretim hacimleri, dondurulmuş gıda sektöründeki tonajlara kıyasla oldukça düşük. Yine de, özellikle ABD ve Avrupa’da bu pazara yönelik ilgi artıyor. Liofilize çilek; müsli, çikolata kaplamalı ürünler gibi alanlarda ara hammadde olarak yaygın şekilde kullanılmaya başlandı.

Ancak burada da dikkat edilmesi gereken bir husus var: Dondurulmuş ya da kurutulmuş ürünlerde kullanılacak çileğin çeşit ve kalite özellikleri son derece önemli. Ürün iri olmalı, içi beyaz olmamalı, rengi canlı kırmızı olmalı, kalibrasyonu ve sertliği belli standartlarda olmalı. Türkiye’de maalesef bu konuda standartlaşma sorunu var. Her tür çileği her alana sunmaya çalışıyoruz. Oysa dünyada endüstriyel kullanım için belirli çilek çeşitleri tercih ediliyor. Örneğin Tioga, bu alandaki en uygun çeşitlerden biri. Sert yapılı, aroması yoğun ve reçel üretimi gibi işlemlerde tercih edilen bir tür. Fransızlar bu çeşidi parfüm ve ruj üretiminde bile kullanıyor. Ancak Türkiye’de yaygın olan Camarosa gibi yumuşak yapılı çeşitlerle reçel yapılmak istendiğinde sonuç genelde istenildiği gibi olmuyor; çünkü bu tür çilek dağılır, yapı olarak uygun değildir.

Kısacası, doğru çeşidi doğru endüstriyel alanda kullanmak kritik öneme sahip. Türkiye bugün çilek üretimi konusunda oldukça güçlü bir potansiyele sahip: topraklarımız verimli, iklim koşullarımız uygun, insan kaynağımız yeterli. Ancak stratejik düşünmek zorundayız. Sadece çalışkan olmak yetmiyor; bu emeğe doğru planlama ve yönlendirme eşlik etmediği sürece sürdürülebilir başarı mümkün olmuyor.

Buradaki temel sorun yine dönüp dolaşıp ekonomiye bağlanıyor. Bugün yatırımcılara “Gelin, metrekaresi maliyeti 60 dolar olan bir sera kurun ve çilek üretin” dediğinizde, bunu yapmaya cesaret edecek kişi sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. Çünkü ne yazık ki Türkiye’de hâlâ tarım, ‘maraba işi’ olarak görülüyor. Sanayiye gittiğinizde ya da yüksek teknoloji sektörlerinin olduğu bir platformda tarımdan bahsettiğiniz-

de, adeta “Sen neden konuşuyorsun?” der gibi bakılıyor. Oysa biz tarımı stratejik ve planlı bir şekilde ele alırsak, bu işin altından fazlasıyla kalkabiliriz.

Ben, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısıyım. Bursa gibi sanayileşmiş, ihracat ve üretim odaklı bir şehirde, 10 yıldır görev yaptığım ticaret odasında hâlâ tarımı anlatmakla meşgulüm. Çünkü insanlar tarımı, ne yazık ki hâlâ düşük katma değerli bir sektör olarak görüyor. Ancak ne zaman savaş çıkıyor, pandemi yaşıyor veya gıdaya erişimde sıkıntı yaşıyor; işte o zaman hep birlikte “Tarım çok önemli, tarım ulusal egemenlik meselesidir” demeye başlıyoruz. Onun dışında kimsenin bu alana gelip gerçek anlamda yatırım yaptığını görmedim.

Türkiye’de tarımın büyüyebilmesi, gelişebilmesi ve bir yerlere gelebilmesi için sadece servet biriktiren değil, aynı zamanda sermaye biriktiren iş insanlarının bu alana yatırım yapması gerekiyor. Çünkü dünyanın hiçbir yerinde, bizim çiftçimiz kadar cefakâr, bizim üreticimiz kadar çalışkan birini bulamazsınız. Ancak bu çiftçilerin de doğru biçimde desteklenmesi gerekiyor.

Burada sözünü ettiğim destek; son 30–40 yıldır sırf oy potansiyeli uğruna, karşılıksız şekilde yapılan ve sistemi bozan klasik tarım destekleri değil. Stratejik desteklerden bahsediyorum. Yani, önce geleceksiniz, bölgeye ve endüstriye uygun çeşitleri tespit edeceksiniz. Ben bunu daha önce ahududu programında da dile getirdim: Biz hâlâ kendi ahududu çeşidimizi üretemiyoruz. Hâlâ yurt dışından fidan ithal ederek bu işi yapmaya çalışıyoruz. Hâlâ Mersin Silifke gibi sıcak bölgelerde Kamarosa çileği üretmeye çalışıyoruz. Oysa elimizde çok büyük bir potansiyel var.

Bakın, dünyada eşi benzeri az bulunan Atatürk Bahçe Kùltürleri Araştırma Enstitüsü gibi bir kuruma sahibiz. Peki, neden kendi çilek çeşidimizi kendimiz üretemiyoruz? Neden kendi fidanımızı kendimiz

yetiştirmekmiyoruz? Bu soruların cevabını arayan, bunun eksikliğini yüreğinde hisseden bir iş insanı olarak konuşuyorum. Bu eksiklikleri giderdiğimizde, inanın bana, bugün 677 bin ton olan ilek üretimimizi rahatlıkla 4–5 milyon tona çıkarabilecek kapasiteye sahibiz. Eğer bu üretimin en az yarısını ihraç edebilecek bir altyapı kurabilirsek, işte o zaman bu alanda gerçekten başarılıyız diyebiliriz.

KAPANIŞ

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim Murat Bey, Ağzınıza sağlık. Önemli mesajlar da verdiniz. Fatih Bey ile devam edelim son sözlerinizi alalım.

Yük. Ziraat Müh.Fatih Erbaş: Murat Bey'in söylediklerine katılıyorum. Kurum olarak da köklü bir geçmişe sahibiz. İnşallah bu enstitünün ilk yayınladığı kitap, yani 1 No'lu yayın serisi "Çilek Yetiştiriciliği" olur. Yalova Atatürk Bahçe Kùltürleri Enstitüsü'nün 1961-64 yılları arasındaki kuruluş döneminde yayımladığı ilk kitap da Çilek Yetiştiriciliği idi. Bu nedenle enstitü olarak çileğe her zaman önem verdik. Ancak başarı zaman alıyor. İnşallah güzel işler yapacağız.

Benim farklı bir sorum olacak. Şimdi biz biraz önce çilek üretimindeki maliyetleri ve seraların yapım maliyetlerini konuştuk. Ama burada şöyle bir durum var. Kazım Hocam da belki bu konuda katkı sunar, bilemiyorum, farklı bir görüş olabilir tabii. Şöyle ki, Sabri Bey'in de belirttiği gibi, insanlar bu sektöre yatırım yaparken kısa sürede geri dönüş bekliyor. Buradaki "kısa süre" ifadesiyle kastedilen de genelde 3 yıl. Yani bir yatırım yapıyorsunuz, 3 yıl içinde bu yatırımı geri kazanıyorsunuz. Üstelik bu süreçte işçilik giderlerinizi de karşılıyorsunuz.

Çilek üretimi, yoğun işçilik gerektiren bir sektördür. Bu yönüyle, sadece yatırımınızın karşılığını almakla kalmıyor, aynı zamanda bölgenize ekonomik katkı da sağlıyorsunuz. Üç yıl içinde hem yatırımınızı amorti ediyor hem de çevrenize ekonomik değer kazandırılıyorsunuz. Diğer tarım ürünleriyle karşılaştırdığımda, bu kadar hızlı dönüş sağlayan başka bir ürün açıkçası görmedim. Örneğin bodur elma dikerse-niz, 3 yıl sonra ürün vermeye başlar. Cevizde ideal verime ulaşmanız 7 yılı bulur. Antep fıstığı ise 15 yılda verim verir. Ama çilekte öyle de-

ğil. Fideyi toprakla buluşturduğunuz andan itibaren, örneğin Akdeniz bölgesindeyseniz, yaklaşık 1,5 ayda ürün almaya başlıyorsunuz. 4 ay sonra da sezon bitiyor, dilerseniz bitkileri söküp başka bir ürüne geçiyorsunuz ya da bir sonraki sezon için hazırlık yapıyorsunuz. Yani ürününüzü çok kısa sürede paraya çevirebiliyorsunuz. Bu, vadeli bir çekten bile daha hızlı dönen bir para demek. Ekonomik döngüsü çok hızlı. Sanayi ve ticaret odaları ile ticaret borsaları bu konuları çok iyi bilir. Diğer sektörlerde belki alıcısı varsa inşaat sektörü istisna olabilir yatırdığınız parayı 5-6 yıldan önce geri almanız pek mümkün olmuyor. Tabii o süre içinde bir kalite ve marka değeri de oluşuyor. Burada da aynı durum geçerli. Murat Bey'in de söylediği gibi, firmasının adı Tiago; bir çilek çeşidinden alınmış. Bizim de marka ve şirket değerimiz zamanla oluşuyor. Benim şahsi gözlemim, çilekten daha hızlı dönüş sağlayan bir ürün henüz görmedim. Sizin de bu konuda görüşlerinizi almak isterim. Özellikle borsa olarak bizim sektörümüz hakkında ne düşünüyorsunuz?

Ahmet Bülent Kasap: Bir çiftçi olarak söyleyeyim; ben aynı zamanda ceviz, badem ve zeytin üreticisiyim. Söylediklerinize yürekten katılıyorum. Bugün ceviz ektiğinizde, tam anlamıyla verim almaya başladığınız yaş 8 ila 10. Zeytinde bu süre 6 yıl, bademde ise 4 yıl. Ancak bu süreler ekonomik verim değil; yani gerçek anlamda istenen düzeyde verim için cevizde 10 yıl, zeytinde 8-10 yıl, bademde ise 5 yıl beklemeniz gerekiyor. Bu açıdan baktığınızda, çilek kesinlikle sizin de belirttiğiniz gibi ekonomik anlamda çok avantajlı bir ürün. Ben konuşmacıların tüm söylediklerini dikkate aldığım da bunu çok net görüyorum.

Burada sadece Murat Bey'in "bir elin parmakları kadar az üretici kaldı" ifadesine kısmen katılmadığımı belirtmek isterim. Şöyle ki, evet 60 dolarlık bir maliyet yüksek görünebilir ama bu maliyeti verimle kıyasladığınızda ve 12 aylık bir getiriye düşündüğünüzde, dekarda 20 tonluk bir üretim varsayımıyla, bu yatırımın oldukça kârlı olduğu ortaya çıkıyor.

Murat Bey'in az önce bahsettiği ürün çeşitlerini ben de soracaktım aslında. O çeşitler neyse ve bu çeşitlerle bu verim elde edilebiliyorsa, demek ki çilek şu anda katma değeri en yüksek ürünlerin başında geliyor. Bu nedenle söylediklerinize katılıyorum ve çileğin, ekonomik açıdan değerlendirdiğimizde, gerçekten çok güçlü bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum.

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Teşekkür ederim. Sabri Bey, siz serada kaç kişi çalıştırıyorsunuz?

Sabri Bozkurt: Serada doğrudan 25 personel çalışıyor. Bu yönüyle baktığımızda, yapılan yatırımın yalnızca tarımsal üretim açısından değil, bölge ekonomisine sağladığı katkı açısından da son derece önemli olduğunu görüyoruz. Seranın kurulu olduğu alan, kırsal bir bölge. Dolayısıyla burada yapılan üretim, sadece ekonomik değil aynı zamanda sosyal açıdan da sorumluluk taşıyan bir model niteliğinde. Bugün sera içerisinde çalışan 25 kişinin tamamı kadınlardan oluşuyor. Bu, aynı zamanda kadın istihdamına yönelik güçlü bir katkı anlamına geliyor. Normalde ev hanımı olarak yaşamını sürdüren bu kadınlar, bu yatırımla birlikte hem üretime dahil oldular hem de aile bütçelerine ciddi katkı sağlamaya başladılar. Üstelik bu katkı yalnızca doğrudan istihdam edilen kişilerle sınırlı değil. Dolaylı olarak baktığımızda, bu üretim modeli; gübre tedarikçisinden hale mal veren esnafa, markette çilek satan çalışana kadar birçok paydaşın ekonomik çarklarını döndürüyor. Bu nedenle, bu tür yatırımlar yalnızca bir tarımsal faaliyet değil, aynı zamanda kırsalda kalkınmayı sağlayan, toplumsal yapıyı güçlendiren ve bölgesel gelişimi destekleyen çok yönlü bir ekonomik ve sosyal kalkınma aracıdır. Ben özellikle bu yönüne dikkat çekmek istiyorum. Tarım yatırımlarının sadece üretim değil, istihdam ve sosyal sorumluluk boyutlarıyla da değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Aslında bu soruyu sormamdaki temel amaç, Türkiye'nin farklı bölgelerinde farklı amaçlara yönelik çalışmaların yapıldığını ve her bölgenin kendine özgü dinamikleri olduğunu

ortaya koymak. Örneğin, Murat Bey'in odaklandığı alan dondurulmuş meyve sektörü; Kazım Hocamız akademik boyutta önemli çalışmalar yürütüyor; üretici olarak sahada olan katılımcılarımız da kendi tecrübelerini paylaşıyor.

Siz ise, şu anda depremde ciddi şekilde etkilenmiş bir bölgede çalışmalarınızı sürdüren bir isimsiniz. Bildiğim kadarıyla çilek ve özellikle böğürtlen üzerine bir projeniz var. Bu kapsamda, projeyi sunduğunuz kurumların yaklaşımları ne oldu? Yani hem ekonomik geri dönüş açısından, hem de bölgeye sağlayacağı katkı bakımından bu projeye nasıl yaklaştılar? Destek gördünüz mü? Bu konuda sizin geri bildiriminizi almak isterim.

Sorumun amacı kesinlikle eleştirel değil, tam aksine sektör açısından çok değerli olacağını düşündüğüm verileri ortaya koymak. Çünkü sahadan gelen bu tür bilgi ve tecrübeler, karar vericiler ve yatırımcılar için son derece kıymetli. Şimdiden paylaştığınız bilgiler için teşekkür ederim. Özür dileyerek ve saygıyla sormak istedim.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Ben gerçekten can kulağıyla dinledim, çünkü kendimi daha çok bir saha insanı olarak tanımlıyorum. Konuşmalar ve tartışmalar çok değerliydi. Zaman zaman bu konuları ticaret borsamızda ve odamızda gündeme taşıyorum. Ancak ne yazık ki, odalar ve borsalar bu meselelerde yeterince aktif değil. Fatih Bey'in Bülent Bey'e yönelttiği soruyla birlikte ben de küçük bir katkı yapmak istiyorum, haddimi aşmadan.

Bu toplantı çok değerli bir tartışmaya vesile oldu: Tarımın mutfağında, yani uygulamanın tam kalbinde kimler gerçekten destek veriyor? Biz bunu sahada çok net görüyoruz. Çeşit meselesine gelince, bu da çok kritik bir konu. 1990'lı yıllarda Türkiye'deki çilek çeşitleri büyük ölçüde Amerikan kökenli çeşitlerle değiştirildi. Hatta Erman Toroğlu'nun meşhur "Çilekler hormonlu mu?" tartışması bu döneme denk gelir. Bu söylemden sonra iri, gösterişli çeşitler ülkeye girdi ve eski, yerel çeşit-

lerimizi neredeyse tamamen kaybettik. Bazı bölgelerde hâlâ geleneksel çeşitlerle üretim yapılıyor ama bunlar çok sınırlı ve daha çok sofralık üretim amaçlı. Avrupa'da katıldığımız ıslah programlarında da hep sofralık ve verimli çeşitlere odaklanıldı. Dolayısıyla Türkiye'deki çeşit yapısı da Avrupa ve Amerika'nın bir yansıması hâline geldi. Bugün Türkiye'de 50'nin üzerinde çilek çeşidi var. Ancak bu çeşitlerin çoğu, küçük meyve boyutu nedeniyle üretimden eleniyor. Oysa bu küçük ama aromalı ve yumuşak dokulu çeşitlere sektör yeniden ilgi göstermeye başladı. Bu noktada, kendi kaybettiğimiz çeşitlerimizi yeniden hatırlayıp üretime kazandırmamız çok önemli.

Ancak ne yazık ki Türkiye'de ıslah programlarına yeterince ilgi gösterilmiyor. Fatih Bey'in de belirttiği gibi, bu sadece çilekle sınırlı değil. Örneğin Malatya'da 100 yıldır aynı kayısı çeşidiyle üretim yapılıyor. Bugün Kızılay'dan bile destek alarak tarımsal projeleri hayata geçirmeye çalışıyoruz. DAP ve Kalkınma Ajansları'ndan destekler alınsa da bunlar daha çok adaptasyon projeleri niteliğinde. Yani hangi çeşit piyasada rağbet görüyorsa, onunla yola devam etmek zorunda kalıyoruz. Bu yıl Türkiye'de fide sıkıntısı yaşandı. Yine Albion ön planda, Rubigen gibi çok iyi çeşitler uzun yıllar göz ardı edildi. 20–25 yıl boyunca Camarosa Türkiye'ye damgasını vurdu.

Adaptasyon çalışmaları çok kıymetli. Sabri Bey gibi üreticilerin hangi çeşitlerle hangi sezon aralığında üretim yaptığını dikkatle takip ediyoruz. Mesela kendisi 10–11 ay boyunca ürün alabiliyor. Bu çok önemli bir başarı. Şu an Türkiye'de 60 dolarlık yüksek teknoloji seraların toplam alanı 400 dekar civarında. Ancak Sabri Bey'in önerdiği gibi, 18–20 dolarlık daha uygun maliyetli, topraksız kültüre uygun seralarda da üretim mümkün. Çilek fizyolojisine baktığınızda, sıcaklık ve fotoperiyot kontrolünü sağlayamazsanız verim alamazsınız. Özellikle çiçek tomurcuğu oluşumu açısından bu çok kritik. Anladığım kadarıyla Sabri Bey bu konuları aşmış ve çok başarılı bir model ortaya koymuş durumda.

Bütün bu konuların ortak noktası, sektörün tüm paydaşlarının akade-mi, üretici, STK'lar, üniversiteler, araştırma enstitüleri, bakanlıklarbu konuda destek arıyor olması. Bu oldukça düşündürücü bir tablo. Ben ıslah alanında hem akademik hem uygulamalı tecrübe edindim. Doktoramın son döneminde İtalya'da ıslah üzerine bir eğitim aldım. Amerika'da çileğe dair 37 fenotipik özelliğin tanımlandığı bir çalışmanın içinde yer aldım. Örneğin, sapın kolay kopması, meyvenin iç rengi, parlaklığı, aroması, ortalama iriliği gibi kriterler, özellikle sofralık ve endüstriyel gruplar için kritik özelliklerdir. İtalya'da Walter Fedy isimli bir ıslahçının yanında çalıştım. O bana "Nerelisin?" diye sordu. Malatya deyince, şaşırdım; çünkü masanın üzerine ülkenin dört bir yanına uygun altışar çeşit koymuştu. Güneydoğu, Karadeniz, Doğu Anadolu, Ege... Her bölgeye özel çeşit önerileri vardı. İşte o zaman fark ettim ki, bu sistem bizde eksik. Biz hâlâ "ıslah bizim işimiz değil" diyerek bu işten uzak duruyoruz. Oysa ıslah bölgesel yapılmalı. Amerika'da 1930'dan beri üretimde olan ve hâlâ kullanılan 'Tribute' gibi gün nötr çeşitler var. Türkiye'de ise 1990'larda başlayan ıslah çalışmaları bir türlü süreklilik kazanamadı. Bu alanda ciddi bir politika eksikliği var.

Türkiye'ye döndükten sonra Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi'nde bir ıslah programı başlattım. 3.000'in üzerinde birey elde ettik. Bakanlığa bağlı Yalova Araştırma Enstitüsü'nün çatısı altındaki TAGEM'e üç doçentle birlikte proje başvurusunda bulunduk. Sadece 6.000 TL gibi çok cüzi bir bütçe talep ettik, ama sonuç alamadık. Proje geçmedi. Sonrasında Malatya'ya geçtim, elimdeki tohumları oraya taşıdım ama ne yazık ki bu defa da çıkış alamadım.

Dolayısıyla biz, aslında bu ülkede ıslahı yapabiliriz, hatta dünyaya kıyasla daha kolay yapabiliriz. Çukurova Üniversitesi'nin ve Yalova'daki araştırma kurumlarının geliştirdiği birçok çilek çeşidi şu anda atıl durumda bekliyor. Elimizde sert ve aromalı Osmanlı çeşidi mevcut. Kammarosa ve Osmanlı'yı melezleyerek elde edilen Sevgi, Kaşka, Ebru gibi çeşitler var. Yalova'da çok sayıda değerli genetik materyal bulunuyor.

Bu çeşitler üzerinden adaptasyon çalışmaları yaparak, özellikle aroması yüksek olanları seçip tekrar üretime kazandırabiliriz. Yani malzeme var, kaynak var, ama sorun bu çeşitlerin pazara uyarlanmasında ve ıslah sürecinin fenotipik kriterlerle yönetilmemesinde. Ne yazık ki Türkiye’de çilekte 37 temel fenotipik özelliğin çoğu göz ardı ediliyor. Bu da elimizdeki materyalin “aroma var ama sertlik yok” gibi nedenlerle ‘çöp’ olarak görülmesine neden oluyor. Aromayı nispeten Osmanlı çeşidinden almayı başardık ama sertlik özelliğini yeterince aktaramadık. Dolayısıyla sofralık pazarda bu çeşitler yetersiz kaldı. Oysa bu eksikliklerin temel nedeni, AR-GE ve ıslah süreçlerinde bilimsel tanımlama kriterlerinin yeterince dikkate alınmamasıdır.

Amerika’da örneğin, tüm ıslah programları web tabanlı sistemler üzerinden yönetiliyor. Bir ıslahçı sisteme girip, “kuru maddesi şu seviyede olacak bir anaç ve baba arıyorum” dediğinde, sistem size uygun ebeveynleri sunuyor. Bu iş elbette kolay değil, ancak sistematik olarak yapılıyor. Yüz binlerce birey melezleniyor, çaprazlanıyor, hangi özellik hangi ebeveynden geliyor bilinerek ilerleniyor. Bizde ise genellikle ne aradığımız belli değil, kaç gen üzerinden kontrol yapıldığı bilinmiyor.

Islah alanında başarı için sadece meyvecilik ya da bitkisel üretim bilgisi yeterli değil; bu türlerin fizyolojisine, çevresel yetiştirme koşullarına ve pazardaki beklentilere de hâkim olunması gerekiyor. Şu anda çileği “en iyi tür” diye anlatıyoruz ama Avrupa ölçeğinde İspanya, İtalya ya da Kaliforniya gibi bölgelerle kıyaslandığında biz ne yazık ki topraklarımızı verimli kullanmayan, hatta deyim yerindeyse hor kullanan bir sistemle üretim yapmaya çalışıyoruz.

Bununla birlikte, son yıllarda topraksız kültür alanında ciddi gelişmeler yaşandı. Bu noktada üniversitelerimizin ve hocalarımızın katkısı gerçekten çok büyük. İlk zamanlarda torba kültürüyle başladık; torfun içine biraz kum karıştırarak, 30–40 kiloluk torbaları masaların üzerine yerleştirip, tüplü fideleri dikerek üretim yapmaya çalıştık. Fatih Bey bu sistemleri çok iyi bilir, elimde o dönemlere ait fotoğraflar da mevcut.

Daha sonra Adana'dan NC Tarım gibi firmalar üçlü sistemler geliştirdi; kokopit kültürü yaygınlaştı. Şu anda bu konuda gerçekten iyi bir noktadayız. Ben katkı sunma fırsatı verdiğiniz için teşekkür ediyorum.

Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş: Bize gelen üreticilerden şöyle bir talep ve gözlemle sıkça karşılaşıyoruz: Üreticilerin büyük çoğunluğu, Sabri Bey'in de belirttiği gibi, henüz profesyonel seviyede değil. Bu nedenle, üretime başlarken daha çok doğal koşullara güveniyorlar. Eğer toprak verimliyse, iklim uygun ilerliyorsa ve genel şartlar elverişliyse, Amerikan menşeli popüler çeşitlerden örneğin Albion veya San Andreas gibi 3 ila 3,5 tonluk verim alabiliyorlar. Ancak bu miktarın yalnızca 1 ila 1,5 tonu birinci kalite ürün olarak değerlendirilebiliyor. Kalan kısmı ise ikinci veya üçüncü kalite olarak sınıflandırılıyor ve genellikle reçel ya da benzeri işlenmiş ürünlerde değerlendiriliyor. Örneğin, San Andreas çeşidinden ilk ürün nispeten kaliteli çıksa da, ikinci üründe meyve boyu küçülüyor, homojenlik bozuluyor. Bu da amatör üreticilerin canını sıkıyor. Çünkü bakım şartlarını tam olarak sağlayamadıkları için çeşitlerin potansiyel verimini ortaya çıkaramıyorlar.

Bu üreticilere biz yerli ya da farklı ıslah edilmiş çeşitleri önerdiğimizde ise şu yanıtla karşılaşıyoruz: “Ben mevcut koşullarda 3 ton ürün alabiliyorum; bunun 1 tonu birinci kalite, geri kalanını da reçellik olarak satabiliyorum. Sizin önerdiğiniz çeşidi ekersem, bakım yapamam, verim zaten düşer, o zaman neden değiştireyim?” Yani üretici, ürünü reçellik de olsa elinde değerlendirebildiği bir sistemde kalmayı tercih ediyor. Yeni çeşit, özellikle endüstriyel ya da homojen kaliteye yönelikse ve yeterli bakım yapılmazsa, daha da düşük verim alma riski oluşuyor. Bu da üreticiyi riske girmemeye itiyor. Oysa modern çeşitlerde Kazım Hocam'ın da ifade ettiği gibi iyi bir bakım yapılırsa, kök başına 1 kiloya kadar verim alınabiliyor. Bu da dekara 6-7 ton, hatta Sabri Bey'in örneğinde olduğu gibi 8 tona kadar çıkabiliyor. Üstelik bu üretim sürecinde ikinci kalite ürün oranı oldukça düşüyor çünkü meyve homojenliği korunuyor.

Ancak temel sorun şu: Sektöre yeni giren üreticilerin büyük çoğunluğu hâlâ 2,5–3 ton gibi sınırlı bir üretimi hedefliyor ve bunun da yalnızca küçük bir kısmının birinci kalite olmasını yeterli görüyor. Bu alışkanlık ve beklenti düzeyi, yeni ve kaliteli çeşitlerin yaygınlaşmasının önünde ciddi bir engel oluşturuyor. Dolayısıyla burada çözmemiz gereken asıl konu; çeşit değil, üreticiye bilgi, teknik destek ve yönlendirme konusunda verilecek altyapı desteğidir. Üreticinin bakım kalitesini artıracak, bilgi seviyesini yükseltecek bir model kurmadan, sadece çeşit önererek dönüşüm beklemek gerçekçi değil.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederiz. İzleyicilerimizden gelen bir soru vardı. Nisan ayından Aralık ayına kadar hasat aldığınız çeşitler nelerdir? Diye merak ediliyor. Buyurunuz Sabri Bey.

Sabri Bozkurt: Toplantılarda sıkça gündeme gelen Albion çeşidi, özellikle Marmara Bölgesi için şu anda vazgeçilmez bir çeşit konumundadır. Bu bölgenin iklim ve üretim koşullarına oldukça iyi uyum sağlıyor. Nötr gün (day-neutral) özelliği sayesinde, bitkinin dinlenmeye ihtiyacı olmasa yılın 12 ayı boyunca sera ortamında ürün almak mümkün. Bu yönüyle ciddi bir üretim avantajı sunuyor. Albion tamamen taze tüketime yönelik bir çeşit. Sanayiye uygun değil; bizim üretim modelimiz de %100 taze tüketim üzerine kurulu. Herhangi bir işleme, reçel veya dondurulmuş ürün amacıyla kullanılmıyor. 2020 yılında örtü altı üretime ilk başladığım dönemde, fide başına 1 kilogramın üzerinde ürün elde ettim. Bu da verim ve sürdürülebilirlik açısından son derece tatmin edici bir sonuçtu.

Bu deneyimi özellikle izleyicilere örnek olması adına paylaşmak istiyorum. Albion, bu bölge için şu an itibarıyla vazgeçilmez bir çeşit. Ancak Murat Bey'in de altını çizdiği noktaya tamamen katılıyorum: Eğer bu çeşit kadar verimli, bu bölgeye uygun ve farklı sektörlere hitap eden başka çeşitler varsa, denemeye açık bir üreticiyim. Fatih Beyler'den de bu konuda yönlendirme ve yeni çeşit önerileri bekliyorum. Geçtiğimiz yıl bize B2 isimli yeni bir çeşit önerildi; hatta ciddi şekilde önerildi, “bu

çeşit bu bölgenin şartlarına çok uygun” denilerek tanıtıldı. Ancak bu çeşit, işletme ekonomisi açısından sürdürülebilir bir yapı sunamadı. Bizim gibi üreticiler için asıl önemli olan, en az 8 ay boyunca kesintisiz üretim yapabileceğimiz, kaliteli ve verimli çeşitlerdir.

Bugün hâlâ aynı Albion çeşidini seramda üretmeye devam ediyorum. Verimi, kalite sürekliliği ve tüketici talebine uygunluğu açısından şu anda en başarılı sonuçları bu çeşitle alıyorum. Ancak şunu da net olarak ifade etmek isterim: Eğer ıslah çalışmaları sonucunda ya da yurt dışından getirilecek alternatif çeşitler, bu bölgeye uygunluk gösterir ve mevcut verimlilik seviyesini yakalarsa — hatta geçerse — elbette o zaman çeşidi değiştirmeye de açığım. Önemli olan üretici olarak ekonomik sürdürülebilirlik ve kaliteyi aynı anda sağlayabilmektir.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Yani burada dikim tarihi önemli hangi tarihte diktiniz?

Sabri Bozkurt: Bir yıl önce kasım ayında diktim. 2. Sezonun ilk hasat dönemidir.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Doğru, şöyle aslında Türkiye’nin en büyük problemi bu: Dikim tarihlerini erken yapmamız lazım. Eğer tek yıllık yetiştiricilik yapıyorsak, dikimi Ağustos sonu ya da Eylül başında yapmamız gerekiyor. Çünkü çilek, fotoperiyot ve ışıkla ilgili olarak kısa günde arazide olmak zorunda. Gün nötr bir çeşit olduğu için, ikinci yılda kendini toparlayarak gerçek verimini ancak o zaman verebiliyor. Türkiye’de çilek yetiştiriciliği sektöründeki en büyük problemlerden biri de bu. Şu anda fideyi Eylül–Ekim aylarında taze fide olarak temin edebiliyoruz. Çünkü frigo fide dediğimiz eski tüplü ve taze fide tekniklerini yeterince ön plana çıkarmıyoruz. Fide üreticileri, yüksek rakımlı bölgelerde fideleri ancak Eylül 15’e yetiştirebiliyor. Bu da ilk yılın düşük verimli geçmesine neden oluyor. Gerçek verimleri ise ancak ikinci yılda alabiliyoruz. Dolayısıyla bu da Türkiye’de hâlâ aşılamayan sorunlardan biri. Bu durum, fide sektörüne olan bağımlılığımızdan kaynaklanıyor.

Sabri Bozkurt: Kazım hocam burada da şunu söyleyeyim, özellikle vurgulayayım... 6 yıldır ben bu çeşidi kendi fidelerimle devam ettiriyorum ve verim anlamında da hakikaten bir problem yaşamadım açıkçası.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Meyve üretimi yaptığınız alanlardan mı alıyorsunuz fideleri?

Sabri Bozkurt: Evet, kendi yetiştirdiğim fideler. Hatta bu yıl doku kültürü için bayağı bir girişimim oldu fakat oradaki fide maliyetleri açıkçası çok yüksek.

Prof. Dr. Kazım Gündüz: Doku kültüründen anne bitkileri üretip, farklı bir alanda bu ana bitkileri dikerek onların üzerinden yavru bitki oluşturup, sonrasında bu fideleri kullanmak verimi daha da artırır diye düşünüyorum. Şu anda da güzel verimler alınıyor fakat daha iyisini yapabiliriz.

Şu anda Türkiye’de, özellikle Yayladağı dediğimiz bölgede, en büyük problem fide temin edememe sorunu ve hastalık-zararlıların yaygınlaşmasıdır. Türkiye’de biz şu anda bu açığı gübreleme programlarıyla kapatmaya çalışıyoruz.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim. Murat Bey söz istemiştiniz, başkanınma kapanış için son sözü vermeden önce isterseniz sizleri dinleyelim..

Dr. Murat Bayazit: Aslında biraz önce Kazım Hocam ve Sabri Bey, Türkiye’deki çilek üretiminin temel problemini o kadar net bir şekilde anlattılar ki, üzerine fazla bir şey söylemeye gerek kalmadı. Bugün Uludağ’da Tioga çileğinin yok olmasının en temel sebebi, 30 yıldır aynı fideden üretime devam edilmesidir. Mısır’da çilek üretiminde her yıl ya da en geç üç yılda bir fideler mutlaka yenilenir. Biz ise hâlâ köklen-dirme yöntemiyle sadece çilekte değil, ahudududa, Birdland’de ve hatta yaban mersininde bile üretim yapmaya çalışıyoruz. Bu yöntem, artık birçok üçüncü dünya ülkesinde bile terk edilmiş durumda. Bana göre

bu, tarım adına yapılabilecek en büyük yanlışlardan biridir. Elbette bu sözlerim, sektördeki arkadaşlarımı tenzih ederek ifade ediyorum; çünkü işin ekonomik boyutu ortada. Asıl problem de burada zaten.

Bu işin sürdürülebilir ve verimli yapılabilmesi için doku kültürüyle çoğaltılmış, hastalıktan arı fidelerle üretim yapmamız gerekiyor. Aksi halde, bir tarladan sökülen fidelik materyali başka bir tarlaya taşınarak yalnızca verimsizlik yaratılmıyor; aynı zamanda toprak kaynaklı hastalıklar da yeni alanlara taşınıyor. Bu yöntemle başarılı sonuç almak mümkün değil. Bunun temelinde, Türkiye’de hâlâ eksikliği hissedilen bir yapı var: Tarımda “mükemmeliyet merkezleri” kurulması gerekiyor. TAGEM gibi kurumlar buna öncülük etmeli ve özel sektörle iş birliği içinde çalışmalıdır. Örneğin, Atatürk Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü’nün elinde Doruk 77, Bolverim 77, Hilal 77, Eren 77, Ata 77 gibi birçok yerli çeşit var. Ama sormamız gereken şu: Hangimiz bu çeşitleri alıp sahada denedik? Hangi bölgede hangisinin daha iyi sonuç verdiğini gözlemledik? Hiçbirini... Biz bu çalışmaları yapmadığımız için hâlâ Camarosa, Albion, Festival gibi çeşitlerle kendimizi zorluyoruz. Yanlış yapıyoruz. Artık bu döngüyü kırmamız gerekiyor. Ahudu konusunda da söyledim: Gelin, bu işe el atalım.

TAGEM bu altyapıyı kurmuş durumda. Bu verimli çeşitleri isteyen üreticiler için sunabilir. Örneğin, biraz önce başkanımız “hangi çeşit?” diye sordu. Hollanda’da üretilen “Sona Elsanta” diye bir çeşit var. Bu çeşit, Avrupa’da şu anda seralarda adeta zirveye oynamakta. Ancak biz neden bu çeşitleri ülkemize getiremiyoruz? Çünkü lisans bedeli ödemek istemiyoruz. Bugün Amerikalıların Mısır’da ürettiği fideler için üreticiden dönüm başına yaklaşık 1 Euro talep ediliyor. Bu maliyeti karşılamak istemeyen üretici, dönüp kendi yetiştirdiği çilekten yeni fide üretmeye çalışıyor. Oysa 6–10 ton verim alma şansı varken, 3 tonla yetinmek zorunda kalıyor. Tioga da bu şekilde kayboldu. Ben üniversite öğrencisiyken Uludağ’da çilek ayıklardım. O zaman dönüm başına 4,5–5 ton ürün alınırdı. Bugün aynı arazide Tioga’dan 700 kilo bile alamıyoruz.

Sonuç şu: Biz elimizdeki değerleri kaybediyoruz. Doğru çözüm şudur: Doğru çeşit seçimi, Bu çeşitlerin yerli olarak doku kültürüyle çoğaltılması, Çiftçiye sağlıklı, yüksek verimli fidelerin verilmesi ve nihayetinde pazarın ihtiyaçlarına uygun şekilde, doğru ambalajla, soğuk zincirle ürünün pazara ulaştırılması. Ayrıca yılın 12 ayı boyunca üretim yapılabilmesi için seracılığın, iklim kontrollü üretimin desteklenmesi şarttır.

Önümüzde çok büyük bir tehlike daha var: Avrupa pazarı 2030 sonrası için “Green Deal” (Yeşil Mutabakat) kapsamında tarife dışı engellere hazırlanıyor. O tarihten sonra pestisit içermeyen ürünlerin dijital etiketle satılması gerekecek. Avrupa, artık Güney Amerika’dan, Afrika’dan, Fas’tan ürün almak yerine bu tedariki daha yakın coğrafyadan yani Türkiye’den sağlamayı planlıyor.

Soru şu: Biz bu büyük fırsata ne kadar hazırlıklıyız? Bugün Türkiye’nin yıllık çilek ihracatı 50.000 ton civarında. Ama inanın bana bu, potansiyelimizin % 5’i bile değil. Dolayısıyla artık bu verilerle, bu gerçeklerle yüzleşmemiz gerekiyor. Heyecanla konuştuğum için kusura bakmayın. Teşekkür ediyorum.

Prof. Kazım Gündüz: Aslında bazı konulara özellikle dikkat etmemiz gerekiyor. Daha önce de belirttiğim gibi, Türkiye’de üretim alanlarını doğru kullanamıyoruz. Örneğin, solarizasyon ve fumigasyon gibi temel uygulamalar neredeyse hiç konuşulmuyor. Tek yıllık üretim ile çok yıllık üretim arasındaki fark da göz ardı ediliyor. Öyle ki, bazı yerlerde fide dikiliyor ve 3–4 yıl aynı fidelerle üretim yapılmaya çalışılıyor. Bu yöntem, tarımsal verimlilik açısından doğru değil.

Ayrıca sağlıklı ve sertifikalı fide konusunda ciddi problemlerimiz var. Çeşit adaptasyonlarını doğru yapmamız gerekiyor. Bugün şunu net olarak anlıyorum ki, eski yerli çeşitlerimiz aslında çok değerli. Murat Bey’in söylediğini ben Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi’nde bizzat denedim. Çukurova ıslah programı dahilinde 90 farklı genotipi bir yıl boyunca yetiştirdim. Son derece verimli, küçük meyveli ama aromatik çeşitlerimiz vardı. Ancak biz “iri ve gösterişli olacak” beklentisiyle bu

çeşitleri göz ardı ettik, kuruttuk ve maalesef kaybettik. Bugün o genotipleri yeniden bulabileceğimizi zannetmiyorum. Belki Fatih Bey bu konuda bilgi sahibidir. Malç kullanımı, meyve şekli, arı (bambus) kullanımı gibi birçok teknik konuda hâlâ eksiklerimiz var. Özellikle verim artışı, erkencilik ve hasat döneminin uzatılması gibi konularda ilerleme kaydetmiş olsak da, sulama ve fertigasyon konusunda sahada ciddi sıkıntılar var. Üretici ne yapacağını bilemiyor; piyasada yüzlerce, hatta binlerce farklı gübre var. Hangisini, ne zaman ve nasıl kullanacağı konusunda bilgi eksikliği var.

Çilek çok hassas bir bitki. Sabri Bey ve ekibi bu konuda büyük bir başarı örneği gösteriyor. Hangi dönemde hangi elementin (azot, fosfor, potasyum, mikroelementler) kullanılacağını doğru planladıkları için verim alabiliyorlar. Ancak bu bilgi sahada yaygın değil. Yanlış zamanda uygulanan gübre çileği adeta marula dönüştürebilir. Örtü altı üretim ile açık alan üretimi arasındaki farklar, sezona yayılma açısından çok önemli. Seralarda havalandırma problemleri devam ediyor. Tat ve aroma kayıplarını telafi etmemiz gerekiyor. Hastalık-zararlılar ve fide kaynaklı sorunlar bu şekilde devam ederse, daha büyük krizlerle karşılaşabiliriz. Ambalaj ve pazarlama organizasyonları da yeniden yapılandırılmalı. Hijyen kurallarına mutlaka dikkat edilmeli. Bu noktada şunu da belirtmek istiyorum: Türkiye’de çilek fizyolojisi üzerine üniversiteler ve araştırma enstitüleri önemli bilgi birikimine sahip. Hangi çeşit, hangi ekolojik koşulda verimli olur sorusunun adaptasyon sonuçları mevcut. Ancak bu veriler uygulamaya tam olarak yansıtılmıyor.

Son yıllarda Türkiye’ye gelen çeşitlerden biri olan Petaluma, oldukça dikkat çekici. En azından 1000 fideyle bir deneme yapılmasını öneririm. Aynı şekilde Portalaya da göz atmanızı tavsiye ederim. Çok değerli yeni çeşitler var. Ancak Türkiye’de çeşit değiştirme oldukça yavaş ilerliyor. Camarosa örneğinde olduğu gibi, bir çeşidin terk edilmesi 20 yılı bulabiliyor. Ruby Gem yeniden gündeme geldi, San Andreas hâlâ kullanılıyor. Fakat bu değişim yalnızca fide üreten sektörlerin yönlendirmesiyle oluyor. Bu da ayrı bir yapısal sorun.

Çözüm önerim net: Bu konularda yapısal düzenlemeler gerçekleştirdiğimiz sürece önümüz açık. Meyve pazarlaması açısından da ciddi riskler var. IQF (bireysel hızlı dondurma) sistemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte iç piyasada taze meyve bulmakta zorluk yaşayabiliriz. Bugün 2 Euro'ya alınan ürünlerin 50 Euro'ya pazarlanması konuşuluyor. Bu, Türkiye açısından büyük bir problemdir.

Bu ekonomik dengede tüketim nasıl sağlanacak? Sağlıklı beslenme artık sadece bir tavsiye değil, zorunluluk. Amerikalı ve Avrupalı tüketiciler renkli, fonksiyonel meyveleri tüketirken, bizim insanımız neden erişemiyor? Bunun cevabını da aramamız gerekiyor. Konuşmalarda çok önemli konular gündeme geldi. Problemlerimizin farkındayız ve çözümün mutfakta, yani üretimin temelinde yattığını biliyoruz. Malatyada kayısı örneğinde olduğu gibi, üretim desteği olmadan ticaret sürdürülemez. Bu yıl kayısı yok ve üretici ne yapacağını bilemiyor. Bu nedenle farklı meyve türlerine yönelim küçük de olsa önem kazandı. Ben bu değerli toplantı için çok teşekkür ediyorum.

Hakan Kopuz: Teşekkür ederim. Bu keyifli ve verimli toplantı için tüm konuşmacılarımıza içtenlikle teşekkür ediyorum. Şimdi kapanış konuşmalarını yapmak üzere sözü Bülent Başkanına bırakıyorum. Buyurun Başkanım, söz sizde.

Ahmet Bülent Kasap

Değerli konuklarımız ve katılımcılarımız, programımıza değerli katkılarından dolayı;

-Prof. Dr. Kazım Gündüz'e, Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş'a, Sabri Bozkurt'a ve Dr. Murat Bayizit Bey'e teşekkürü bir borç bilirim. Bizlere çok önemli bilgiler verdiler. Toplantımız sona erdi ama bizim yapacaklarımız bitmedi.

Öncelikle İstanbul Ticaret Borsası olarak yaptığımız programları film olarak YouTube kanalımıza yüklüyoruz. Ayrıca, Basın bülteni olarak servis ediyoruz... Web sitemizde ve dergimizde toplantının ayrıntılarına yer veriyoruz...E-kitap ve basılı kitap olarak da yayınlıyoruz... Ayrıca burada dile getirilen sorun ve çözüm önerilerini de TOBB vasıtasıyla ilgili bakanlıklara ulaştırıyor, takipçisi oluyoruz... Bu programımızın çilek yetiştiriciliğine ve sektörüne katkıda bulunacağı inancıyla, değerli panelistlerimiz ve siz izleyenlere teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum.

BASIN YANSIMALARI



Altın Tohumlarda "Çilek" Konuşuldu



İstanbul
Ticaret Borsası'nın katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı Altın Tohumlar projesinde bu ay çilek ele alındı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirttiler.

Online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB ARGE Şubesi Şefi Hakan Kopuz yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yük. Ziraat Müh. Fatih Erbaş, Çilek üreticisi Sabri Bozkurt ve ihracatçı Dr. Murat Bayızıt konuşmacı olarak katıldı.

"Çilekte Üretim Gücümüzü İhracata Yansıtmalıyız"

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde

kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak; "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı.

Ancak bu başarıyı ihracata taşılandırmıyoruz.

Aynca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standartlaşsın. İzlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor" şeklinde konuştu.

"Doğru Fide Seçimi, Verimlilik ve Ekonomik Sürdürülebilirlik İçin Hayatlı"

Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimindeki yanlışlar olduğunu belirterek "Son yıllarda kaliteli fide çok azaldı, hatta yok olma aşamasına geldi.

Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde

de artırıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabiliriz. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz" dedi. "Çileği Katma Değerli Hale Getirmeliyiz"

Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş da sadece sofralık üretimle sınırlı kalmaması gerektiğinin altını çizerek, "Biz çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz. Oysa çileği sanayileştirip katma değeri hale getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz.

Örneğin, Litvanya'da çileğin çekirdekleri çıkartılıp kurutuluyor, atıştırmalık ürün haline getiriliyor.

Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor.

Ürünü paketlediginizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebilecek konuma geliyorsunuz" ifadelerini kullandı.

"Topraksız Tarımla, Birim Alanda Yüksek Verim Mümkün"

Çilek üreticisi Sabri Bozkurt, üretime klasik yöntemlerle açık alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri nedeniyle örtüaltı üretime yönelindiklerini belirterek, "Girdi maliyetleri çok yüksek. Bu nedenle örtüaltı çilek üretimine döndük. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilirsek, işletme maliyetimiz o kadar düşer. Kârlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknolojik seralarda üretime, yatırımın geri dönüşü çok uzun sürmüyor. Benim üreticilerimize tavsiyem, birim alandan en yüksek verimi



almak için topraksız tarım yöntemine yönelmeleri.

Bu model sürdürülebilirlik ve ihracat için büyük avantaj sağlıyor" dedi.

"Çilekte İhracat İçin Çeşitlilik ve Süreklilik Şart"

Çilek ihracatçısı olan Dr. Murat Bayızıt da ihracat hedefli üretimde başarının sağlanabilmesi için öncelikle çeşitliliğin artırılması gerektiğini belirterek, "Artık ölçek ekonomisi geçerli.

Bu iş küçük aile işletmeleriyle sürdürülebilir değil. İhracatta alıcının öncelikleri fiyat değil.

Avrupa'ya ürün satmak istiyorsanız, alıcı önce şunu soruyor: 12 ay boyunca bu ürünü tedarik edebilecek misin? Paketleme nasıl yapılacak? Soğuk zincir ne durumda? Fiyat ise en son konuşuluyor.

Önemli olan pazarın talep ettiği kriterlerde ve çeşitlerde üretim yapılması. Bu nedenle çilek çeşitlerimizi artırmamız lazım.

Ayrıca soğuk zincir ve ambalaj konularında hâlâ ciddi sorunlarımız var. Bu sorunların aşılmasında ihracatta rekabetçi olmamız mümkün değil" dedi.

İstanbul Ticaret Borsası

Hürses

İTB 'Altın Tohumlar' projesinde çilek konuşuldu

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı.

İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı.

Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Bozkurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı.

Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti.

Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek

üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti:

"2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracata taşıdığımızı değil. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor."

Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimindeki yanlışlar olduğunu ifade etti.

Gündüz, son yıllarda kaliteli fidenin çok azaldığını hatta yok olma aşamasına geldiğini ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi

hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabiliriz. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu.

'Çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz'

Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınmaması gerektiğinin altını çizdi.

Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değerli hale getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Litvanya'da çileğin çekirdekleri çıkartılıp kurutuluyor, atıstırmalık ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketlediğinizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebilecek konuma geliyorsunuz." ifadelerini kullandı. (aa)

MİLAT

İstanbul Ticaret Borsasının "Altın Tohumlar" projesinde çilek konuşuldu



İstanbul Ticaret Borsasının, katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Bozkurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. "Çilek üretiminiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatla taçlandıramıyoruz. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık sile işletmeleri tarafından yapıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak şeklinde artıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi hem de fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerli sofralık üretiyoruz" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınmaması gerektiğinin al ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Litvanya'da çileğin çi ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor

HABERLER.COM

İSTİB'den Çilekte Katma Değer ve İhracat İçin Çözüm Önerileri

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı.

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Bozkurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. "Çilek üretiminiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatla taçlandıramıyoruz. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık sile işletmeleri tarafından yapıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimindeki yanlışlar olduğunu ifade etti. Gündüz, son yıllarda kaliteli fidenin çok azaldığını hatta çok olma aşamasına geldiğini ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabiliriz. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu. "Çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınmaması gerektiğinin altını çizdi. Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değeri hale getirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Litvanya'da çileğin çekirdekleri çıkartılıp kurutuluyor, atıştırılabilir ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketlediğinizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebilecek konuma geliyorsunuz." ifadelerini kullandı. "Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz" Çilek üreticisi Sabri Bozkurt da üretime klasik yöntemlerle açık alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri nedeniyle örtü altı üretime yöndiklerini belirtti. Bozkurt, girdi maliyetlerinin çok yüksek olduğunu dikkati çekerek, "Bu nedenle örtü altı çilek üretimine döndük. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilirsek, işletme maliyetimiz o kadar düşer. Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknolojik seralarda üretime, yatırım geri dönüşü çok uzun sürmüyor. Benim üreticilerime tavsiyem, birim alandan en yüksek verimi almak için topraksız tarım yöntemine yönelmeleri. Bu model sürdürülebilirlik ve ihracat için büyük avantaj sağlıyor." değerlendirmesinde bulundu. Çilek ihracatçısı olan Dr. Murat Bayazit ise ihracat hedefli üretime başayın sağlanabilmesi için öncelikle çeşitliliğin artırılması gerektiğini dile getirdi. Bayazit, artık ölçek ekonomisinin geçerli olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: "Bu küçük alle işletmelerle sürdürülebilir değil. İhracatta alıcıların öncelikleri fiyat değil. Avrupa'ya ürün satmak istiyorsanız, alıcı önce şunu soruyor: 12 ay boyunca bu ürünü tedarik edebilecek misin? Paketleme nasıl yapılacak? Soğuk zincir ne durumda? Fiyat ise en son



1 yılda 700 bin ton ürettiler: Toprağa ekmeyince 12 ay sattılar



Çilek üretiminde yakalanan artış "Altın Tohumlar" projesinde konuşuldu. Yeni teknikleri de kullanmaya başlayan üreticiler çilek üretimini artırarak 1 yılda 700 bin ton ürettiler. Çileği toprağa ekmeyince 12 ay sattılar.

İstanbul Ticaret Borsası (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde çilek üretimini konuştu. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. 1 YILDA 700 BIN TON ÜRETTİLER İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatla taahhütlemiyoruz. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standartları, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimindeki yanlışlar olduğunu ifade etti. Gündüz, son yıllarda kaliteli fidenin çok azaldığını hatta yok olma aşamasına geldiğini ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabiliriz. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu. "ÇİLEĞİ SOFRALIK ÜRETİYORUZ" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınmaması gerektiğinin altını çizdi. Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık üreticilerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değerli hale getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Litvanya'da çileğin çekirdekleri çıkartılıp kurutuluyor, atıştırmalık ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketlediğinizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebilecek konuma geliyorsunuz." ifadelerini kullandı. "MODERN YÖNTEMLERİ TERCİH EDİYORUZ" Çilek üreticisi Sabri Bozkurt da üretime klasik yöntemlerle aşk alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri nedeniyle örtü altı üretime yönelediklerini belirtti. Bozkurt, girdi maliyetlerinin çok yüksek olduğuna dikkati çekerek, "Bu nedenle örtü altı çilek üretimine döndük. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilirsek, işletme maliyetimiz o kadar düşer. Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknolojik seralarda üretimle, yatırımın geri dönüşü çok uzun sürmüyor. Birim



"ALTIN TOHUMLAR" PROJESİNDE ÇİLEK KONUŞULDU

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı.

İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Bozkurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. - "Çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatla taahhüdümüzü veriyoruz. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standartlaşması, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üreticimizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimindeki yanlışlar olduğunu ifade etti. Gündüz, son yıllarda kaliteli fidenin çok azaldığını hatta yok olma aşamasına geldiğini ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanımıyla hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabiliriz. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu. - "Çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınmaması gerektiğinin altını çizdi. Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değeri hâle getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Litvanya'da çileğin çekirdekleri çıkartılıp kurutuluyor, atıştırılabilir ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketlediğinizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebileceğiniz konuma geliyorsunuz." ifadelerini kullandı. - "Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz" Çilek üreticisi Sabri Bozkurt da üretime klasik yöntemlerle açık alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri nedeniyle örtü altı üretime yöneleceklerini belirtti. Bozkurt, girdi maliyetlerinin çok yüksek olduğuna dikkati çekerek, "Bu nedenle örtü altı çilek üretimine döndük. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilirsek, işletme maliyetimiz o kadar düşer. Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknolojik seralarda üretimle, yatırımın geri dönüşü çok uzun sürmüyor. Benim üreticilerimize tavsiyem, birim alandan en yüksek verimi almak için topraksız tarım yöntemine yönelmeleri. Bu model sürdürülebilirlik ve ihracat için büyük avantaj sağlıyor." değerlendirmesinde bulundu. Çilek ihracatçısı olan Dr. Murat Bayazit ise ihracat hedefli üretimde başarının sağlanabilmesi için öncelikle çeşitliliğin artırılması gerektiğini dile getirdi. Bayazit, artık ölçek ekonomisinin geçerli olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: "Bu iş küçük aile işletmeleriyle sürdürülebilir değil. İhracatta alıcıların öncelikleri fiyat değil. Avrupa'ya ürün satmak istiyorsanız, alıcı önce şunu soruyor: 12 ay boyunca bu ürünü tedarik edebilecek misin? Paketleme nasıl yapılacak? Soğuk zincir ne durumda? Fiyat ise en son konuşuluyor. Önemli olan pazarın talep ettiği kriterlerde ve çeşitlerde üretim yapılması. Bu nedenle çilek çeşitlerimizi artırmamız lazım. Ayrıca soğuk zincir

SonDakika.com

Çilek Üretimi ve İhracatı Üzerine Toplantı

İSTİB'nin 'Altın Tohumlar' projesinde çilek üretimi ve ihracat sorunları ele alındı.

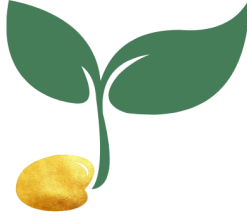
İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı 'Altın Tohumlar' projesinde bu ay çilek ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Boskurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. "Çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak sunuları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatta taahhüdümüz yok. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üretiminizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimiyle ilgili olduğunu ifade etti. Gündüz, son yıllarda kaliteli fidenin çok azaldığını hatta yok olma aşamasına geldiğini ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanılması hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabilir. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu. "Çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınması gerektiğinin altını çizdi. Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değeri hale getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Ukrayna'da çileğin çekirdekleri paketlenip kurutuluyor, değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketteğinizde marketlerle pazarlık edebileceğiniz konuma "Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz" yöntemlerle açık alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri, Boskurt, girdi maliyetlerinin çok yüksek olduğunu üretimine döndü. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilir artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknoloji uzun sürmüyor. Benim üreticilerime tavsiyem, birim aland verimlerine yönelmek. Bu model sürdürülebilirlik : değerlendirmesinde bulundu. Çilek ihracatçıları olan Dr. Murat Bayazit için öncelikle peşitliğin artırılması gerektiği geçerli olduğunu vurgulayarak, sunuları kaydetti: "Bu iş küçük alıcılara öncelikli fiyat değil. Avrupa'ya ürün satmak istiyor ürünü tedarik edebilecek miyiz? Paketlenme nasıl yapılabilir konuşuluyor. Önemli olan pazarm taleb ettiğiniz kriterlerde ve p

Ekonomi Dünya

İstanbul Ticaret Borsasının "Altın Tohumlar" projesinde çilek konuşuldu

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı.

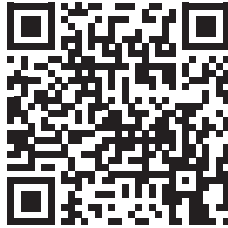
İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlatıldığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay çilek ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, online gerçekleştirilen ve herkese açık olan toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Toplantıya, Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş, çilek üreticisi Sabri Boskurt ve ihracatçı Murat Bayazit konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda konuşan uzmanlar, çilekte katma değer ve ihracat için teknolojik üretim ve endüstrileşmenin şart olduğunu belirtti. - "Çilek üretimimiz, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı" Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Medis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'nin çilek üretiminde kendi kendine yeten bir ülke olduğunu vurgulayarak sunuları kaydetti: "2000 yılında 130 bin ton olan çilek üretimi, bugün 700 bin ton seviyelerine çıktı. Ancak bu başarıyı ihracatta taahhüdümüz yok. Ayrıca çilek üretimi küçük ve dağınık aile işletmeleri tarafından yapılıyor. Kalite standardizasyonu, izlenebilirlik ve ihracata uygunluk gibi alanlarda üretiminizin eli zayıf kalıyor." Malatya Turgut Özal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kazım Gündüz de Türkiye'de çilek üretiminin en önemli sorunlarından birinin fide seçimiyle ilgili olduğunu ifade ederek, "Kalitesiz fide kullanıldığında üreticiler daha fazla gübreleme yapmak zorunda kalıyor. Bu durum maliyetleri ciddi şekilde artırıyor. Doğru fide kullanılması hem verimi hem de ekonomik sürdürülebilirliği artırabilir. Doğru fide olsa, bu kadar yüksek girdi maliyetleri olmaz." değerlendirmesinde bulundu. - "Çileği ağırlıklı olarak sofralık üretiyoruz" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Yüksek Ziraat Mühendisi Fatih Erbaş ise sadece sofralık üretimle sınırlı kalınması gerektiğinin altını çizdi. Erbaş, çileği ağırlıklı olarak sofralık ürettiklerine işaret ederek, "Oysa çileği sanayileştirip katma değeri hale getirirsek, çok daha yüksek ekonomik getiri sağlayabiliriz. Örneğin, Ukrayna'da çileğin çekirdekleri paketlenip kurutuluyor, atırmalık ürünler haline getiriliyor. Katma değeri artıyor, raf ömrü uzuyor. Ürünü paketteğinizde hem raf ömrü uzuyor hem de yurtdışındaki marketlerle pazarlık edebileceğiniz konuma geliyoruz." ifadelerini kullandı. -"Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz" Çilek üreticisi Sabri Boskurt da üretimi klasik yöntemlerle açık alanda başladıklarını ancak artan girdi maliyetleri nedeniyle öyle altı üretime yönelindiklerini belirtti. Boskurt, girdi maliyetlerinin çok yüksek olduğunu dikkat çekerek, "Bu nedenle örtü altı çilek üretimine döndük. Birim alandan ne kadar çok üretim alabilirsek, işletme maliyetimiz o kadar düşer. Karlılığı artırmak için modern yöntemleri tercih ediyoruz. Teknolojik seralarda üretimle, yatırımcıların girdi düşüncü çok uzun sürmüyor. Benim üreticilerime tavsiyem, birim alandan en yüksek verimi almak için topraksız tarım yöntemine yönelmek. Bu model sürdürülebilirlik ve ihracat için büyük avantaj sağlıyor." değerlendirmesinde bulundu. Çilek ihracatçıları olan Dr. Murat Bayazit ise ihracat hedefli üretimde başlarını sağlanabilmesi için öncelikle peşitliğin artırılması gerektiğini dile getirdi. Bayazit, artık dışa ekonomisinin geçerli olduğunu vurgulayarak, sunuları kaydetti: "Bu iş küçük aile işletmeleriyle sürdürülebilir değil. İhracatta



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