

altın tohumlar

katma değerli tarım



BAMYA

A Ğ U S T O S 2 0 2 5



BAMYA

Açılış Konuşması



Ahmet Bülent KASAP

İSTİB Meclis Başkanı

Moderatör



İsmail ŞEN

İSTİB Genel Sekreter
Yardımcısı



ONLINE

27 Ağustos 2025 Çarşamba - 14:30

Konuşmacılar



Dr. Kutay Coşkun Yıldırım

Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez
Araştırma Enstitüsü



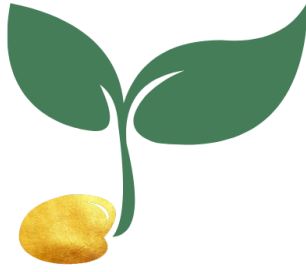
Ümmiye Çelik Saygın

Bergama İlçe Tarım Müdürü



Mehmet Kalaycı

Harnup AŞ Yönetim Kurulu Başkanı



altın tohumlar

katma değerli tarım

BAMYA

A Ğ U S T O S 2 0 2 5

İstanbul Ticaret Borsası Yayınları

ALTIN TOHUMLAR PROJESİ
“BAMYA”

ISBN: 978-625-96939-7-2

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

Ağustos 2025



İÇİNDEKİLER

BAŞKAN SUNUŞ	7
ALTIN TOHUMLAR PROJESİ	8
Ahmet Bülent Kasap İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı	10
Dr. Kutay Coşkun Yıldırım Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsünden Ziraat Yüksek Mühendisi	13
Ümmiye Çelik Saygın Bergama İlçe Tarım ve Orman Müdürü	17
Mehmet Kalaycı Harnup A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı	21
SORU - CEVAP	26
KAPANIŞ	39
BASIN YANSIMALARI	45



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



İNCİR



BAMYA

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 altıncı toplantısının sonuçlarını içeriyor ve salep üretimi konusunda temel bilgileri edinmek isteyenlere yardımcı olmayı hedefliyor.

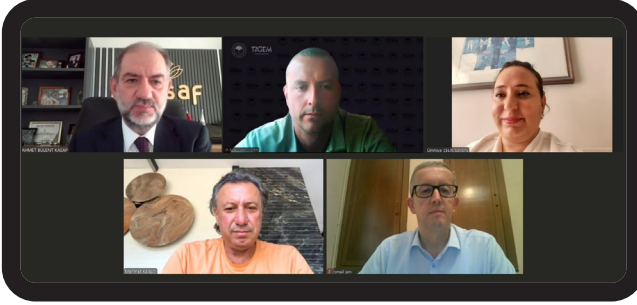
Sektörlerimize, iş dünyamıza, ülkemize ve milletimize hayırlı olması dileklerimizle “Bamya” başlıklı toplantımızın sonuçlarını ilginize sunuyoruz.

ALİ KOPUZ

İSTİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TOPLANTI ADI ALTIN TOHUMLAR PROJESİ BAMYA

TOPLANTI TARİHİ 25 AĞUSTOS 2025 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı

MODERATÖR

İsmail Şen, İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı

KATILIMCILAR

- **Dr. Kutay Coşkun Yıldırım**
Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü
- **Ümmiye Çelik Saygın**
Bergama İlçe Tarım Müdürü
- **Mehmet Kalaycı**
Harnup A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Moderatör İsmail Şen:

Değerli katılımcılarımız ve dinleyicilerimiz. Bugün altın tohumlarda Bamyayı konuşacağız. Toplantımızın açılış konuşmasını yapmak üzere sözü İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap'a veriyorum. Buyurun başkanım.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası
Meclis Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası olarak, Türk tarım ve gıda sektörüne katkı sağlama misyonuyla sürdürdüğümüz, katma değeri yüksek ürünleri odağına alan “Altın Tohumlar” toplantılarımızın bir yenisiyle daha sizlerle birlikteyiz. Hepiniz hoş geldiniz, şeref verdiniz.

Tarım; geçmişin birikimi, bugünün emeği ve yarının umududur. Toprağın bereketiyle insan emeğinin birleştiği her ürün, aynı zamanda bir kültürdür, bir ekonomidir. Bugün de burada, içerisinde büyük bir potansiyeli barındıran, geleneksel mutfak kültürümüzün önemli bir parçası olan “bamya”yı konuşmak için toplandık. Aramızda yine birbirinden değerli isimler bulunuyor: Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsü Öğretim Üyesi Dr. Kutay Coşkun Yıldırım’a, Bergama İlçe Tarım Müdürü Ümmiye Çelik Saygına ve Harnup A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalaycı’ya hoş geldin diyor, katılımlarından dolayı teşekkür ediyorum.

Bamya, üretimi zahmetli, ancak bir o kadar da kıymetli bir üründür... İşçiliği yoğundur, Elle hasat edilmesi gerekir, ilgi ister... Uygun koşullar sağlanmazsa hızla bozulabilir... Sıcığa, neme, dikkatsizliğe gel-

mez... Raf ömrü kısadır, değeri fazladır... Gerek besin değeri, gerek sağlığa olan faydaları, gerekse mutfak kültürümüzdeki köklü yeriyle öne çıkan bir tarımsal üründür. Bamyanın hasat sonrası en önemli sorunu raf ömrüdür. Bugün burada yapılacak konuşmalarda bu değerli ürünün işlenerek raf ömrünün uzatılması da ele alınacak ve katma değerini artıma yolları konuşulacaktır.

2024 TÜİK verilerine göre Türkiye’de bamyaya üretimi yaklaşık 28 bin ton düzeyindedir. Ancak dikkat çekici olan Türkiye’deki bamyaya ekim alanları yılları içinde daralıyor. 2013 yılında 70 bin dekar olan bamyaya ekim alanımız bugün 40 bin dekarlara kadar gerilemiş durumda. Üretim daha çok aile işletmelerinin parsellerinde, sınırlı alanda gerçekleştiriliyor. Bu da üretimi hem işgücü bağımlı hem de kırılgan hale getiriyor. Bugün Hindistan dünya bamyaya üretiminin yüzde 60’dan fazlasını tek başına karşılıyor. Bunu ucuz işgücü avantajına ve çok geniş ekim alanlarına borçlu... Hasat halen elle yapılıyor, ancak ucuz işgücü sayesinde bu büyük ölçek mümkün olabiliyor. Türkiye’de ise işgücü pahalı, ekim alanları dar ve parseller parçalı. Yani Hindistan’daki modelin bizde bire bir uygulanması mümkün gözüküyor. Burada sebze hasadına yönelik kullanılan yarı-otomatik hasat sistemleriyle üretimi verimli hale getirebilir mi? Katılımcılarımız cevaplayacaklardır... Böylece işçilik maliyetleri düşürülebilir, özellikle küçük aile işletmeleri için yüksek gelir getirebilecek cazip bir ürün haline gelebilir.

Biz biliyoruz ki; her zahmetli üretim, doğru planlama ile yüksek kazanca dönüşebilir. Bugün, Avrupa pazarında özellikle kurutulmuş bamyaya fiyatlarının kilogram bazında ciddi rakamlara ulaştığını görmekteyiz. Aynı zamanda, vegan ve glutensiz mutfak trendleriyle birlikte bamyaya; lif, vitamin ve düşük kalori içeriğiyle dünya mutfağında adeta yeniden keşfediliyor. Ayrıca, dondurulmuş formda işlenerek, hem iç pazarda hem de ihracatta değerli bir konuma sahiptir. Birçok üretici, bamyayı ayıklayıp ön haşlama yaptıktan sonra şoklama yöntemiyle dondurmakta ve hem perakendeye hem de HORECA pazarına sunuyor. Değerli

konuklar, defaatle dile getirdiğimiz gibi ülkemiz iklimi, toprak yapısı ve tarımsal birikimiyle çok güçlü potansiyele sahip. Hindistan ucuz iş-gücüyle öne çıkıyorsa, Türkiye ise teknoloji ve verimlilikle ön plana çıkabilir. Bu ürünü markalaştırarak, katma değerli hâle getirerek, üretim ve ticaretteki payını artırabilir. Bugün burada paylaşacağız her bilgi, yarının üretim planlarını şekillendirebilir. Bamya gibi geleneksel ama ihmal edilmiş ürünleri tekrar gündeme taşımak, yerelde kalkınmanın, çiftçimizin güçlenmesinin, kırsal ekonominin canlanmasının da anahtarıdır. Diliyorum ki bu toplantı; Bamya üretiminin Anadolu'nun dört bir yanına yayılmasına, Kurutma ve işleme altyapılarının gelişmesine ve bu ürünün hak ettiği değeri bulmasına vesile olur. Katılımlarınız için hepinize tekrar teşekkür ediyor, verimli bir toplantı geçirmemizi diliyorum.

İsmail Şen: Biz de teşekkür ederiz Sayın Başkanım. İzninizle ben ilk sözü Dr. Kutay Coşkun Yıldırım'a vermek istiyorum. Kutay Bey, bize Bamya konusunda genel bir çerçeve çizer misiniz?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım

Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez
Araştırma Enstitüsünden
Ziraat Yüksek Mühendisi

**Atatürk Bahçe Kùltürleri Merkez Araştırma Enstitüsünden Ziraat Yüksek Mühendisi Dr. Kutay Coşkun Yıldırım**

Öncelikle beni böyle bir toplantıya davet ettiğiniz için teşekkür ederim. Umarım tüm üreticilerimiz ve hobi amaçlı yapacak vatandaşlarımız için faydalı bir toplantı olur. Bamyacı, aslında bizim için çok köklü bir kültürel işleme sahip bir bitki değildir. Bu bakımdan üretimi biraz daha kolay gibi düşünülebilir. Ayrıca fazla kültürel işlemin olmaması, yetiştiricilikte çok fazla su ve gübre talep etmemesi yönüyle de üretimi görece kolay bir bitkidir. Ama şöyle de bir durum var: Eğer bu iş ticari amaçla yapılıyor, mutlaka bitkinin bütün ihtiyaçlarının karşılanması gerekir. Yetiştiricilikte yapılması gereken üretim teknikleri, gübreleme ve ilaçlama gibi işlemlerin hepsi ideal zamanda ve ideal şekilde uygulanmalıdır.

Bamyacı üretiminde en büyük sorun hasattır. Hasadın sabah erken saatlerde yapılması gerekir. Türkiye ve Avrupa'daki tüketim alışkanlıklarında küçük bamyacılar tercih edildiği için en az gün aşırı hasat yapılması zorunludur. Aksi takdirde bamyacı kartlaşma meydana gelir.

Hindistan bu konuda şu anda dünyada bir numaradır. Ancak onların tüketim alışkanlıkları biraz farklıdır. Genellikle daha iri boy bamyacıları

tercih ederler; hatta küçük salatalık büyüklüğüne kadar büyütüp kızartarak da tüketebilirler. Bu nedenle tonaj açısından bakıldığında daha fazla üretim yapıyor, hatta birim alandan bizden daha yüksek verim alıyormuş gibi görünüyor olabilir. Bizde ise genellikle “serçe parmağı” büyüklüğünü geçmeyen bamya tercih edilir. Bu da doğal olarak verimi etkileyen bir unsurdur.

Bamya yetiştiriciliğinde hem hasat hem de üretim koşulları dikkate alındığında, birim alandan daha yüksek verim ve kazanç sağlandığı için özellikle küçük arazilerde tercih edilen bir bitkidir. Büyük arazisi olmayan üreticiler için getirisinin yüksek olması nedeniyle cazip görülür. Ayrıca kalender bir bitkidir; fazla soğuğu sevmez. İklimin sıcak olduğu Ege, Akdeniz ve Marmara bölgelerinde daha rahat üretilir. Bu bakımdan üreticilerimize bamya yetiştiriciliğini tavsiye ediyoruz.

İsmail Şen: Bölgenizde hangi büyüklükte üretimler yapılıyor?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Marmara bölgesinde üretim genellikle aile işletmeleri tarafından yapılmaktadır. Parseller küçük olduğundan, miras yoluyla da bölündüğünden, küçük aile işletmeleri üretimi üstlenmiş durumdadır. Yalova'daki enstitümüzde üç çeşit bamya geliştirilmiştir: “Yalova Akköy Bamyası”, “Kabaklı Bamyası” ve “Marmara 1” adında üç çeşit mevcut. Bu çeşitler Marmara bölgesinde üreticiler tarafından tercih edilmektedir.

Bamyada hibrit çeşitlerin olmaması verimi sınırlayan bir durumdur. Bu nedenle verim genellikle dekara 1.000 ile 1.500 kilo arasında değişmektedir. Ancak düzgün, bakımlı ve verimli bir üretim yapıldığında bu rakam daha da artabilir. Genel olarak baktığımızda, küçük çaplı aile işletmeleri bamya üretimini sürdürmektedir.

İsmail Şen: Hasattaki zorluk nedeniyle özellikle sormuştum. Çünkü işçi tutma gereği doğuyor ve bu yüzden herkes bamya üretimi yapmıyor. İşçi çalıştırma imkânı olmayanlar için bu üretim oldukça zor.

Verimlilik konusuna da aslında değinmiş oldunuz. Hindistan'da büyük bamya üretildiği için verimli görünüyor olabilir. Bizde ise büyük bamya tüketimi hiç yok. Sizin söylediğiniz büyüklükte bamya görmedim, hatta varlığından bile habersizdim. Peki, onlar bu bamyaları sadece kızartarak mı değerlendiriyorlar?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Eğer bamyayı dediğimiz gibi bırakırsanız, hasat etmezseniz, o bamya 2-3 gün içinde çok hızlı bir şekilde büyür.

İsmail Şen: Şu bağlamda soruyorum. O bamyayı ne yapabilir? Bamya kızarttığı zaman tamam olur. Mesela toz haline getirip bir işlem yapıyorlar mı? Başka bir şey yapıyorlar mı?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Ben Hindistan'da beş gün kalmıştım. Orada bu işi nasıl yaptıklarını az çok görme fırsatım oldu. Genellikle bamyaları yağın içinde kızartarak yiyorlar; böyle bir tüketim alışkanlıkları var. Bunun dışında kuruttuklarını da gördüm. Büyük büyük kurutuyorlar, bizim yaptığımız gibi küçük küçük işlemlerle pek uğraşmıyorlar.

İsmail Şen: Peki, hibrit eksikliği olduğunu söylediniz. Enstitünüzün çalışmalarında ürün geliştirme de yer alıyor mu?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Enstitü 1961 yılında kurulmuş ve kuruluşundan önce de bamyayla ilgili çeşitli çalışmalar yapılmış. Ancak bu çalışmalar genellikle seleksiyon ıslahıyla sınırlı kalmış, hibrit ıslahına girililmemiş. Bunun temel sebebi, bamyada kromozom sayısının oldukça yüksek olmasıdır. Bazı türlerde $2n=130$ ve daha fazla kromozom sayısına sahip genotipler bulunur. Bu kadar yüksek kromozom sayısı olduğunda hibrit ıslahına girmek gerçekten kolay bir durum değildir. Bu nedenle genellikle seleksiyon ıslahıyla yetinilmiş, amaca uygun genotipler ve hatlar seçilerek çeşit geliştirilmiştir. Bugün elimizde bu çalışmalar sonucunda üç çeşit bulunmaktadır.

Peki, dünyada hibrit çeşitler var mı? Evet, var. Özellikle Hindistan ve Vietnam'da özel firmalar hibrit ıslah programları yürütmekte ve hibrit çeşitler geliştirmektedir. Aynı zamanda bu çeşitlerin üretimi de yapılmaktadır. Ancak hibrit tohumların elde edilmesi son derece zahmetli ve güç bir iştir. Çok yüksek oranda iş gücü gerektirir.

Özel sektörün bamyada hibrit ıslahına girmemesinin en büyük sebeplerinden biri de budur. Çünkü yoğun iş gücü ihtiyacı tohum maliyetlerini de çok artırır. Hibrit tohumların fiyatı ve değeri aşırı yükselir. Türkiye'de ise geniş çapta üretim yapabilecek bamyaya üreticisi sayısı sınırlı olduğundan, bu tip tohumların yaygınlaşması mümkün olmamıştır. Bu nedenle ülkede üretim hâlâ daha çok standart çeşitlerle sürdürülmektedir.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Şimdi Ümmiye Hanım'a döneceğim. İkinci konduğumuz Ümmiye Hanım, tekrar merhaba. Sizin bölgenizde durum nedir? Bamyaya ile ilgileniliyor mu? Bir kooperatifleşme süreci yaşanıyor mu? Ne kadar büyüklükte ekimler gerçekleşiyor ve en büyük sorunlar neler? Buyurun.

Ümmye Çelik Saygın

Bergama İlçe Tarım ve
Orman Müdürü



Bergama İlçe Tarım ve Orman Müdürü Ümmye Çelik Saygın

Bamya ile ilgili kooperatif kurulması konusunda yaklaşık üç yıl kadar mücadele ettik. Ancak kooperatif kurma sürecinde şöyle bir sıkıntımız var: Bakanlık olarak biz kooperatifleri ürün bazında kurmuyoruz. Yani bir “Bamya Kooperatifi” ya da “Domates Kooperatifi” şeklinde değil; tarımsal kalkınma kooperatifleri şeklinde kooperatifleşme olması gerekiyor. Spesifik ürün kooperatiflerinin kuruluşuna ise genelde Ticaret İl Müdürlükleri üzerinden yardımcı olunuyor.

Bamya özelinde yaşadığımız en büyük sorunlardan biri ise sulama ihtiyacı. Bamya sulamaya ihtiyaç duyan bir ürün olduğundan, bölgemiz bu yıl ciddi kuraklık yaşadı ve su konusunda çok büyük sıkıntılar ortaya çıktı. Bu da doğrudan verimleri etkiledi, üretim alanlarında daralmalar yaşandı.

Kutay Hocam'ın da bahsettiği gibi ortalama dekara 1.000 kilogram civarında bir verim alınabiliyor. Ancak bamya genelde münavebeyi çok seven bir bitki. Aynı araziye sürekli bamya ekildiğinde verimde çok büyük kayıplar yaşanıyor. Bu yüzden bölgemizde bamyaı en az dört-beş yılda bir münavebeye sokarak, daha kısır arazilere ekilmesini tavsiye ediyoruz.

Geçtiğimiz yıllarda bölgemizde “Kınalı Bamya” denemesi yaptık. Ege Tarımsal Araştırma Enstitüsü’nün Bornova çeşidini bölgeye sokmaya çalıştık. Ancak ürünün yetiştirilmesi ve pazarlanması konusunda sıkıntılar yaşadık. Çünkü insanlar alışkanlıklarından kolay kolay vazgeçmiyor. Kınalı bamyanın üzerindeki renk ve doku farklılıklarından dolayı ürün piyasada yeterli talep görmedi. Oysa gönül isterdi ki yerli bir çeşidimizi piyasaya güçlü bir şekilde sokabilelim.

Bu doğrultuda çalışmalarımız devam ediyor. Eğitimler kapsamında tarla günleri düzenliyoruz. Diğer bölgelerde spesifik ürün yetiştiriciliği yapan örneğin sadece pamuk veya sadece tohumluk mısır eken üreticileri bamya tarlalarına getirip burada tarla günleri yapmalarını sağlıyoruz. Ama az önce hocamın da belirttiği gibi, işçi konusunda çok ciddi sıkıntılarımız var. İnsanlar bamyayı toplamanın çok zor olmasından dolayı tarlaya girmek istemiyor. Ayrıca bamya dikenli bir bitki, toplaması oldukça zahmetli. Bu da işçilik maliyetlerini çok artırıyor. İşçi bulmak da zor. Daha önce Suriye’den gelen işçilerimiz vardı, fakat artık onlar da yok. Yerel halk ise bamya toplamakta isteksiz kalıyor.

Bölgede genelde makineli hasada uygun ürünler yetiştiriliyor. Bamya ise bu noktada ayrı bir zorluk teşkil ediyor. Şimdilik bamyayla ilgili durumumuz bu şekilde. Başka sorularınız olursa soru-cevap şeklinde devam edebiliriz.

Ahmet Bülent Kasap: Kuraklık olduğunu söylediniz. Bamyanın bir dekara yıllık su ihtiyacı ne kadardır? Bu sulama damlama sistemiyle mi yapılıyor?

Ümmiye Çelik Saygın: Bergama bölgemizde damlama sulama sistemleri tüm ürünlerde neredeyse yüzde 99 oranında kullanılmaktadır. Vahşi sulama ise bölgede tamamen sona erdirilmiştir.

Bamyada yıllık olarak yaklaşık 90 günlük bir üretim-hasat sezonu vardır. Üretim süreciyle birlikte toplamda 150 güne yakın sürmektedir. Bu dönemde bamya, dekara ortalama 200–250 litre civarında su tüketmektedir.

Ancak bu yıl bölgemizde suyla ilgili çok ciddi bir kriz yaşanıyor. 12 Haziran itibarıyla sulama sahası kapatıldı. Barajlardaki doluluk oranlarının düşmesi nedeniyle sulama yapılamıyor. Ayrıca baraj sahası içindeki alanlarda yeraltı sondaj sistemleri de kaldırıldı ve yeni sondaj çakılması yasaklandı. Böylece bölgede su konusunda ciddi bir kısır döngü ortaya çıkmış durumda.

Ahmet Bülent Kasap: Ekim alanlarımız ova mı olmalı, yoksa bayır ya da tepelerde de üretim yapılabilir mi? Bamyanın iklim açısından özel bir tercihi var mı, nasıl bir iklim gerektiriyor?

Ümmiye Çelik Saygın: Diğer bölgelerde, örneğin Amasya'da iklim farklıdır. Amasya'da daha çok küçük çiçek bamyası, tırnak şeklinde minik minik bamyalar yetiştirilir. Bunlar kurutmaya uygun bamyalar olup bölgenin karasal ve daha soğuk iklimine uyum sağlar.

Bergama bölgesi ise tamamen farklıdır. Yılın neredeyse 360 günü rüzgâr alan, kısmen karasal iklime benzeyen, gündüzleri aşırı sıcak, geceleri ise sıcaklık farkının düşük olduğu bir bölgedir. Buna rağmen bölgenin en iyi bamyası da burada yetişmektedir. Mehmet Bey'in de bildiği gibi, Ayvalık üzerinden alım yapan üreticiler bölgede aktiftir. Şu anda Dikili-Kınık-Bergama hattında üretim yapılmaktadır.

Bamya kesinlikle dağlık arazilere uygun değildir; yetiştirilmesi çok zor olur. Üretim tamamen ova arazilerinde, Bakırçay Ovası üzerinde yapılmaktadır. Önceki yıllarda Bergama bölgesinde 15-16 bin dekar alanda bamya üretimi varken, bu yıl üretim sahası yaklaşık 8.500-9.000 dekara düşmüştür. Bunun en önemli sebepleri işçilik ve su sorunudur. Buna rağmen, mevcut üretim alanlarımız içinde kârı en yüksek olan ürün bamyadır. En çok kazandıran ürün olmasına karşın, makineli hasada geçilemediği için en az ekiliş sahasına sahip ürün yine bamyadır.

İsmail Şen: Ne kadar kazandırıyor?

Ümme Çelik Saygın: Şu an çiftçiden satış fiyatı 80 TL üzerinden işlem görüyor. Bu fiyatla dekar yaklaşık 80.000 TL civarında bir ciro oluşuyor. Ancak masraflar çıkarıldığında, bir dönümde net olarak 55.000 TL ile 60.000 TL arasında bir getiri sağlanıyor.

Ahmet Bülent Kasap: Çok iyi bir rakam.

Ümme Çelik Saygın: Eğer çiftçi ürünü aracılara ya da tüccarlara vermez, kendi tezgâhında satarsa fiyat 80 TL'den 100 hatta 120 TL'ye kadar çıkabiliyor. Bu rakamlar yakalandığında kâr marjı da otomatik olarak yükselmiş oluyor.

Bamya üretiminde en büyük maliyet işçilik. Şu anda bir işçinin dönüm başına ortalama maliyeti 300–350 TL civarında. Günlük yevmiye üzerinden hesaplandığında bu yaklaşık 1.000 TL'ye denk geliyor. Ancak bir işçi araziye girdiğinde ortalama 3.500–4.000 m², yani 3,5–4 dekar alanda bamya toplayabiliyor. Bu da dekar bazında düşünüldüğünde bir işçinin günlük maliyetinin yaklaşık 300 TL'ye geldiğini gösteriyor. Tabii, işçi bulunabilirse...

İsmail Şen: Çok teşekkür ederiz Ümme Hanım. Size tekrar döneceğim. Şimdi Mehmet Bey'e geçiyorum. Mehmet Bey'den herhalde daha ilginç cevaplar alacağız. Çünkü kendisi hem üretici, hem ticaretini yapıyor hem de ihracatla uğraşıyor. Üstelik yurtdışında öğrenim görmüş, Londra Ekonomi mezunusunuz.

Yurtdışında, özellikle sanayileşmiş ülkelerde bamyanın tüketim biçimleriyle ilgili size sormak isterim. Az önce Kutay Bey konuşurken Hindistan'da bamyanın salatalık büyüklüğünde yetiştirilip kızartılarak tüketildiğini öğrendim. Sanayileşmiş ülkelerde bamyanın farklı bir tüketim biçimi var mı?

Mehmet Kalaycı

Harnup A.Ş. Yönetim
Kurulu Başkanı

**Harnup A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalaycı**

Bamya Osmanlılarda sarayların yemeğidir, bilirsiniz. Anadolu'da düğün yemeğidir, özel misafirlere ikram edilir. Çorbası yapılır. Böyle güzel bir üründür. Bu ürünü günümüze kadar kalitesini taşıyamadık. Amasya yöresi, Konya yöresi çok küçük çiçek bamya dediklerini tüketiyorlar ve ipe dizili kurusu şu anda kilosu 4.000 TL.

Mesela Hindistan'daki bamya türleri, Kutay Bey'in dediği gibi, 12 cm. Toplaması kolay, hasadı kolay. Makineleşme çok zor bir şey bunun için. Hatta sanayi, üreticiden sap kısmının temizlenmiş olarak alınmasını mecbur koşuyor. O ikinci bir el işleme işi yapıyor. Bu da bamyanın ömrünü kısaltıyor. Fabrikalara ulaşana kadar, şoklama fabrikalarına gidene kadar kalite bozuluyor.

Ben taze ihracatçısıyım. Şu ana kadar Türkiye'de aşağı yukarı 30 yıldır bir tek ben varım. Hiçbir girişimci arkadaş da girmede. Ben de Yunanistan'a taze ihracat yapıyorum. Şu anda bölgemizde en kaliteli bamya, ülkemizde diyeyim, Bergama'da Ümmiye Hanım'ın sağ olsun çabalarıyla yetişiyor, ihracata uygun. Hindistan'ı biz ülkemize baz almamamız lazım. Çünkü o ürünün tüketicisi bizim Türkiye'de, bedava deseniz

o bamyaýı kimse yemez. Çok kalın, koyu yeşil, sert tüylü, düz kalem gibi düşünün, 12–13 cm. Genelde Hintliler, Afrikalılar, Amerika'daki bazı vatandaşlar bu şekilde tükettikleri için ve raf ömrü uzun olduğu için o ürünü kullanyorlar. Ama Türkiye'de asla o ürün tüketilmez.

Bergama bamyası; Avrupa'da, Yunanistan'da, Balkanlarda ve dünyanın diğer ülkelerinde en kaliteli ve en çok tercih edilen ürün olmasına rağmen, en büyük sorun pestisit meselesidir. Şimdi bu aralar ihracatçılar hep bunu söylüyorlar. Ama bu pestisit tabii ilçe tarım müdürlüklerinin de yapacağı bir şey yok. Geçici ruhsatlarla izin alınan pestisitler, 0.20-25 olması gereken pestisitler, maalesef gümrüklerde veya gittiği yerde 0.25–0.30'lar çıkıyor ve bunlar çok büyük sorun yaratıyor. Yani ürünün en büyük sıkıntısı bu.

Bamya, Kutay Bey'in de dediği gibi, gün aşırı toplanan bir ürün. Üreticinin tek başına büyük araziye yetişmesi çok zor. O yüzden küçük küçük araziler. Bölgede, Ümmiye Hanım da bilir, icar dedikleri kiralama, arazi kiralama rakamları çok yükseldi. Ev, işyeri kirası konuşuyoruz ama arazi kiralaları da çok yükseldi.

Hibrit tohum kullanmama... Yani saydıkça sorun çok büyük. Örneğin Hindistan'dan veya Honduras'tan ürün getiriliyor; mesela Frankfurt'taki Türk bir halci arkadaşımız, Honduras'tan bamyaýı benden çok daha ucuz fiyatlara ithal edebiliyor. 2,5 Euro'ya oraya mal ediyor. Ben Türk Hava Yolları'nın uçak kargosunun fiyatını 1,90 Euro'ya alabiliyorum. Yani her yönden şeyi var.

Ama iç piyasada hallerde kontrol, analizler, halcilerin tutumu... O ürün o gün satılmazsa ertesi gün geri kalan çöpe gidiyor ve üreticiden kesiliyor. Bunlar bir organizasyon işi. Ama şöyle bir şey söyleyeyim. Çok kârlı bir şey. Ben Ayvalık'ta 1991 yılında Yunanistan'dan kaçak tohum getirdim. Ekimini teşvik ettim. İlk tırımı 6 tonla gönderdim. Bir sürü mücadele verdim, 3-4 tır çöpe döktüm. Bu mücadelenin sonunda şu anda Ayvalık–Gömeç bölgesinde günde 30 ton bamya çıkıyor. Ben

başladığımda 700–800 kilo günde bamyaya toplayabiliyorduk. O günden bugüne üretici oldu ve o dönemde tütün ve pamuk birinci sıradaydı, şu anda geliri yüzünden bamyaya birinci sırada.

Sorunu en başından ele alacak olursak, öncelikle bamyada kullanılan pestisitler ve geçici ruhsatlı pestisitlerle ilgili gerekli önlemlerin alınması gerekiyor. Bu noktada ziraat odaları mı ya da başka kurumlar mı devreye girmeli, bilemiyorum. Hatta ben, Ayvalık yöresinde gönüllü olarak destek olmayı Gömeç ilçe başkanımıza teklif ettim. Kendisi Koçarlı'dan; Aydın'ın Koçarlı ilçesinde büyük miktarda bamyaya ekiliyor ancak bu, daha çok konservelik bir bamyaya çeşidi olduğundan şoklama fabrikalarına gönderiliyor. Fakat kaliteli bamyaya denildiğinde akla Bergama geliyor. Ben de köyleri gezelim, dedim. Ekim yapılırken sıra araları 40 cm olmalı, kökler arasında ise bir karış mesafe bırakılmalı. Sulamada kesinlikle salma su kullanılmamalı; yağmurlama olabilir ama köylünün damlama sulama yapma imkânı yok. 20 günde bir sulamaya ihtiyaç duyan tohumlar ekilebilir. Bunu Kutay Bey de biliyor; öyle kıraç araziler için uygun tohumlar var. Ancak hibrit tohum kullanıldığında sorun yaşanıyor. Üretici, kendi tohumunu uçtan alıyor ama yanlış seçim yaptığı için kısır tohumla ekim yapıyor. Bu da bir sonraki yılın hasadında verim düşüklüğüne yol açıyor.

Yani Hindistan bizim rakibimiz olamaz. Çünkü biz pazara en yakın firmayız. Ben 15 ton, 15 ton Yunanistan'a bamyaya ihracatı yapıyorum. Elin Yunanlısı bizim ürünümüzü ambalajlıyor ve pazarlıyor. Türkiye'deki şoklama firmaları da markasız, isimsiz 10 kiloluk şoklanmış kolilerde Yunanistan'a benim dediğim firmalara bamyaya gönderiyorlar. Onları paketleyip Avrupa'daki global marketlere Yunan bamyası diye pazarlıyorlar. Çok karıştırdım, sorunlar çok ama ilk başta pestisit önüne geçmek lazım. Çiftçiye bilinçlendirmek lazım. Bizim elimizdeki Bergama bamyası dünyanın en kaliteli, en düzgün bamyası. Ölçüsü de 3 ve 7 cm olması. Tercih budur. 7 ile 9 cm, 10 cm olan bamyalar dedikleri gibi kızartma yapılabilir.

Antalya'nın en nadide, tüm dünyada meşhur olmuş bir restoranı sarımsaklı bir yoğurt üzerine tereyağı döküp döner gibi servis ediyor ve müşteriler bunu tercih ederek istiyorlar. Bunları yaygınlaştırmak lazım. Yani mercimeğe nasıl reklamlar yapılıyorsa, iç piyasada da tutketmek lazım. Ben üzülüyorum, koyunlara gidiyor. 9–10 cm bamyalar üretici tarafından toplanmaya yetiştirilemiyor ve hayvanlara gidiyor.

Fransa'da Nexira diye bir firma var. Bamya tohumlarından, iri bamyaları alıyorlar. Tohumlarından kapsül halinde diyabetik ve diyet üzerine vitamin ürünleri yapıyorlar. Buralara ulaşmak lazım. Ama ben elimden geldiği kadar bu sektörde çabaladım. Benim adım zaten “Bamya-cı” diye çıktı. Ayvalık'ta öyle biliyorlar, “Yunanlı Mehmet” diye biliyorlar. Elimden gelen bütün çabayı yaptım. Geçen yıl da Kutay Bey'den aldığım bilgilerle örtülü sera altında bamya yetiştirdim. Çok güzel, kârlı rakamlar, 120–150 liraya ulaştı. Ama küçük bir denemeydi, 5 dönümlük yer. Günde 6–7 kilo bamya, 10 kilo, 15 kilo bamya çıktığı için hallere sevk edecek, marketlere ulaştıracak bir şeyimiz olmadı. Ama Ümmiye Hanım'ın bölgesinde örtülü seralarla bunlar yapılabilir. Yılın 12 ayı taze bamya, 200–300 lira.

Bulgaristan'da tezgâhta 7,5 Euro'ya kınalı bamya satılıyor. 7,5 Euro'ya ve Bulgar vatandaşların tüketiminde de şu anda 7,5 Euro. Burada o para insanlara pahalı geliyor, tüketime özendirilmiyor. Bir Yunanlı yılda nüfus ortalamasına göre, yiyip yiyemeyenler dâhil, 20 kilo bamya tüketiyor. Türkiye'de 3 kiloyu geçmiyor. Bunların hepsi ayrı bir şey, toparlayarak söylemeye çalıştım.

Ahmet Bülent Kasap: Bamyanın ekim zamanı ne zamandır?

Mehmet Kalaycı: Ekim zamanı nisan yağmurlarıdır. Toprak hazırlandıktan sonra mibzerle ekim yapılır.

Ahmet Bülent Kasap: O zaman nisanda dikiyoruz ekimde topluyoruz. Doğru mu?

Mehmet Kalaycı: Hayır, Nisan ayında dikiliyor. Mayıs sonlarında turfanda olarak toplanıyor. İklim şartlarına bağlı olarak hasat ise 10–15 Haziran gibi başlıyor.

Ahmet Bülent Kasap: O zaman çok kısa.

Mehmet Kalaycı: Evet. Kısa.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, hasat süresi ne kadar? Kaç ay?

Mehmet Kalaycı: 3 ay.

Ahmet Bülent Kasap: Yani 3 ay boyunca toplanıyor.

Mehmet Kalaycı: Ekim ortalarına kadar, yani hava ve iklim elverirse 15 Ekim'e kadar hasat yapabiliyoruz.

Ahmet Bülent Kasap: Peki, kirazda olduğu gibi yağmur aldığı zaman bamyada da bir bozulma oluyor mu?

Mehmet Kalaycı: Şöyle oluyor: Günlük güneşe göre çiçek dökümü olduğu için yağmurdan çok etkilenmiyor. Ama bitkinin ana gövdesi yıpranıyor ve dayanıklılık gücü azalıyor.

Ahmet Bülent Kasap: Haziran'da hasat başladığında ekime kadar ürünün yüzde kaç, hangi ayda toplanıyor?

Mehmet Kalaycı: En hızlı dönem Temmuz ve Ağustos'tur. Hasadın yaklaşık %60'ı bu aylarda yapılır.

Ahmet Bülent Kasap: Anladım. Çok teşekkür ederim.

SORU – CEVAP

İsmail Şen: Mehmet Bey, ben de birkaç şey sormak istiyorum. Hem size hem de Ümmiye Hanım ve Kutay Bey’e, çünkü konular kendileriyle ilgili.

Örneğin müstahsil hataları dediniz, kısır tohum kullanımı dediniz. Genel olarak yaptığımız bütün toplantılarda Sayın Başkanım da tanık oluyor; çiftçinin yaptığı, müstahsilin yaptığı, aslında bir telefonla ilçe tarım müdürlüğünü ya da araştırma enstitüsünü arasa hiç hata yapmayacağı şeyleri ısrarla tekrar ediyor.

Bu hem alışkanlıklar hem de yeniliğe kapalılık gibi konularla açıklanıyor. Ama sizin de başınıza geldi mi Ümmiye Hanım? Basit tohum hataları ya da benzeri nedenlerle verim alamama durumu oldu mu?

Ümmiye Çelik Saygın: Şöyle, son 5–6 yıldır böyle bir hatayla karşılaşmıyoruz. Çünkü çiftçi bu konuda gerçekten bilinçli. Para kazanamayacağı ya da bir kez hata yaptığı şeyi ikinci kez tekrar etmiyor.

İsmail Şen: Size soruyorlar. Sizi arıyorlar mı?

Ümmiye Çelik Saygın: Tabii bizi arıyorlar. Yani bizi aradıkları birçok konu var. Ama şöyle, aramadıkları tek sebep şu: Bakanlık yeni bir destekleme sistemine geçti. Bamyı, Bergama bölgesi olarak alan bazlı destekleme modeline şu an girmiyor.

Girmediği için de çiftçi bu ürünü ÇKS dediğimiz Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıt beyanı verse bile desteklemeler kısmında “diğer ürünler” kategorisine giriyor. Yaklaşık 285 TL gibi mazot ve gübre desteklemesinin dışında, bu ürünü yetiştirdiği için hiçbir destekleme almıyor.

Almadığı için de vatandaş bazı konularda bize geri dönüş sağlamıyor, kendi döngüsü içerisinde devam ediyor. Zaten bamyaya eken köyler ve çiftçilerimiz stabil; hiç değişmiyor. “Bu sene A köyünde üretim vardı, seneye B köyünde üretim yapalım” gibi bir değişim olmuyor.

Bergama bölgesindeki çiftçilerimiz için konuşuyorum: Bu konuda gerçekten çok bilinçliler. Çok akıllılar. Neyi, nasıl yapacakları konusunda bize ders verebilecek kadar bilinçliler.

İsmail Şen: Mehmet Bey’in sözünü ettiği Pestisit sorunuyla ilgili durum nedir?

Ümmiye Çelik Saygın: Pestisit sorunu şu: Bizim bölgemizde pamuk ekilişi de var. Bamyanın fizyolojik olarak görüntüsüne uzaktan baktığınızda pamuğa çok benziyor. Pamuğa benzediği için pamuktaki birçok zararlı aynı zamanda bamyaya da zarar veriyor. Mesela bununla ilgili yakın zamanda Araştırma Enstitüsü’ne bir ihbar geçtik. “Unlu bit” dediğimiz beyaz küçük bir böcek var. Bitkinin bütün vücudunu sardığında, sanki oraya un bulaştırılmış gibi bir görüntü oluşturuyor. Unlu bitle ilgili pamukta ruhsatlı bir pestisit var, fakat bamyada yok.

Neden? Çünkü kullanılan pestisitlerin incelendiğinde, hasada en yakın olanın süresi 7 gün. Bu ne demek? İlacı attıktan sonra 7 gün boyunca herhangi bir işlem ya da hasat yapılmayacak demek. Ama siz bamyaya eken birine, “Sen bu ilacı attın ama 7 gün boyunca bamyaya toplayamayacaksın” dediğinizde, o kişinin ocağına incir ağacı dikmiş oluyorsunuz. Böyle olunca da vatandaş kaçak ilaçlara yöneliyor.

Ürün iç pazarda tüketildiğinde bununla ilgili çok fazla analiz yapılmıyor. Ancak biz bölgede bakanlık olarak yeni bir uygulamaya geçtik. “Entegre Kontrollü Üretim Sistemi” (EKÜY) dediğimiz bir sistem bu. Vatandaştan habersiz arazisine gidiyoruz, bamyadan numune alıyoruz. Mehmet Bey’in de söylediği gibi MRL değerlerini denetliyoruz. Eğer MRL değeri yüksekse idari yaptırım cezaları uyguluyoruz. Eğer

MRL değeri limitlerin altındaysa “mavi bayrak” dediğimiz uygulamamız var. Aynı denizlerdeki mavi bayrak uygulaması gibi düşünebilirsiniz. Bu durumda “Bu arazide temiz üretim yapılmış, gübre ve ilaçlara dikkat edilmiş, çiftçi bilinçlenmiştir” diyerek o üreticiye mavi bayrak veriyoruz.

Fakat ihracatta sıkıntılar çıkıyor. Çünkü her ülkenin kendine göre bir Pestisit değeri var. Rusya Federasyonu’nun kabul ettiği değerlerle Avrupa Birliği ülkelerinin değerleri farklı. Doğu ülkeleri dediğimiz Mısır, Suriye, Ermenistan gibi yerlere yapılan ihracatlar da MRL değerleri birbirinden farklı. Birisinde 5 olan bir şeyi tolere ettiğimizde diğer 3’ü kabul etmiyor.

Bamyanın günlük hasat edilmesi ise bu pestisit konusunu daha da zorlaştırıyor. Bugün ilacı atıyorsunuz, ertesi gün bamya toplanıp pazara giriyor. Oysa temiz bamya ancak 7 gün sonraki hasatta alınabiliyor.

İsmail Şen: Mehmet Bey de onu satamıyor, sonra...

Ümmiye Çelik Saygın: Evet, satamıyor.

Mehmet Kalaycı: Ben bu konuda ilave bir şey söyleyebilir miyim? Aslında daha basit. Ben Yunanistan’ın Gümülcine bölgesinde de ekim yaptırıyorum, orada da bunun ticaretini yapıyorum. Çok basit: Bildiğimiz marketlerde satılan Arap sabunları var. Ben elimden geldiği kadar üreticilere söylüyorum; 2–2,5 litreyi bir ilaçlama motoru tankına koyup iki defa uyguladığınızda kırmızı örümcekten kurtuluyorsunuz.

Kurtlanma ise bu dönemde pek olmuyor, kurt sorunu genelde sezon sonunda geliyor. Örümceğin önüne geçtikten sonra pestisit kalıntısı olmuyor, hiçbir şey çıkmıyor. Ayrıca çok da ekonomik bir yöntem. Bunun dışında, pestisit önüne geçebilecek “Altacor” diye bir ürün var, ithalatçısı Bursa’da. Yurt dışında bamya için kullanılan, kalıntı bırakmayan ilaçlar var. Ama bunlar üreticiye ulaşmıyor, üreticiler de bil-

miyor. Yani bu konuda daha etkin çözümler var. Ama üretici zirai ilaç bayisine gidince, “Bana en etkili ilacı ver” diyor. Bayi de geçici ruhsatlı bir pestisit veriyor. Sonra Ümmiye Hanım’ın dediği gibi pamuk ilacı bile kullanan çıkıyor. O ilaçların üzerinde “40 gün hasat yapılmaz” yazıyor. Koçarlı bölgesinde kaç kere yakaladım.

Mesela Keşan’ın “Sihirli Bamyası” vardır, o da güzel bir bamyası. Hem bölgesel coğrafi işaretini almışlar. Bergama bamyasına benzeyen bir bamyası. Ama toprağından mıdır nedir, Bergama Türkiye’nin en güzel bamyası. Benim gönderdiğim her yerden talep geliyor. Ama dediğim gibi, pestisit önüne geçemediğimiz için pazara açamıyoruz.

Bir de üretici için şöyle bir şey var: Bir dönem üretici bana ısrarla “Gel abi bu bölgeye” dedi. Çünkü fabrikacılar kendi aralarında toplanıp alım fiyatı belirliyorlar. Ben girdiğim zaman otomatikman piyasada %20 fiyat yükseltiyorum. Bu yüzden firmalar, fabrikacılar beni pek sevmez. Ben taze gönderdiğim için yurtdışındaki fiyatı da yükseltmeye çalışıyorum. Pestisit her zaman en büyük sıkıntı.

Taze bamyası olduğu için depolama, sevkiyat gibi işler de çok zor. Ama biz bunları aştık. En zor kısmını aştık. Fakat en kolay önüne geçebileceğimiz noktada tıkanıyoruz. Bugün elimde pestisit kalıntısı 0.25 MRL çıkan 1000 ton Bergama bamyası olsa, alıcısı hazır. Ama hiçbir şey yapamıyoruz. Elimiz kolumuz bağlı.

Bu Ümmiye Hanım’ın suçu değil. Zirai ilaç bayisine gitseniz, sertifikalı, belgeli, geçici izinle satılan, normal ruhsatlı ilaçlar mevcut. Ümmiye Hanım’ın yapabileceği bir şey yok. Ama üreticinin onu kullanmaması için bir formül bulmak lazım.

İsmail Şen: Bursa’da ithalatçısı olan pestisit önleyici ilacı tekrar eder misiniz?

Mehmet Kalaycı: Altacor.

İsmail Şen: Peki, Kutay Bey, bu konuda bir bilinç veya bilgi var mı? Çiftçileri uyarıyor musunuz?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Yani tabii üreticiler bazen bazı sorunlar için bizi arayıp danışmanlık istiyorlar. Biz de elimizden geldiğince, Mehmet Bey'in de dediği gibi, özellikle organik tarımda kullanılan organik içerikli ilaçları daha çok öneriyoruz. Gerçekten de yaprak bitine karşı Arap sabunu çok etkili. Uygun fiyatlı olduğu için de kırmızı örümcek ve yaprak bitisi gibi zararlılara karşı genellikle Arap sabunu tavsiye ediyoruz.

Onun dışında, taze üretimin fiyatı yüksek olduğu için biz bu ürünün katma değerini daha da artırmak istiyoruz. Ancak Mehmet Bey'in de dediği gibi bamyanın depolanması zor, raf ömrü kısa. Bu nedenle üreticilere, ürünü kurutarak ya da dondurarak saklamalarını tavsiye ediyoruz. Elbette bu yöntemler ek maliyet oluşturuyor ama buna bağlı olarak ürünün fiyatı da artış gösteriyor. Aslında burada yapılması gereken, Ümmiye Hanım'ın da söylediği gibi, bir kooperatifleşme. Üreticiler bir çatı altında toplanabilirse ürünlerini daha şevkle üretirler, hasatlarını daha düzenli ve kaliteli yaparlar. Çünkü ne kadar zahmetle üretim yapılırsa da satışta sıkıntı yaşanınca bu üreticiyi demoralize ediyor.

Bizim bölgemizde yapılan üretimlerde genellikle fazla sulama ve gübreleme yapılmıyor. Çünkü Marmara bölgesinde yağış oranı Ege'ye göre biraz daha fazla olduğu için bamyada burada "kalender" bir bitki gibi bırakılıyor. Ancak ben üreticilere mümkün olduğunca tavsiye ediyorum: Ne kadar iyi bakarsanız, o kadar fazla ürün alırsınız, veriminiz artar. İlçe tarım müdürlüklerimizin projeleri oluyor. Bu projelerde bizi danışman olarak dahil ediyorlar. Biz de köylere gidip demo üretim parselleri kuruyoruz. Özellikle bamyada üretiminde en büyük sıkıntılardan biri yabancı ot. Bu konuda ciddi sorunlar var. O yüzden mümkün mertebe malçlama yapılmasını tavsiye ediyorum.

Şu anda üstü beyaz, altı siyah olan malçlar revaçta. Eğer bu malçlar temin edilirse, yabancı ot derdinden kurtulunmuş olur ve aynı zamanda bitkinin gelişimi de teşvik edilir. Üstünün beyaz olması sayesinde güneş ışınları aşağıdan da yansır, bitkide fotosentez oranı artar ve daha hızlı bir gelişim sağlanır. Üretimde yapılan en büyük hatalardan biri de sulama. Özellikle ilk dönemlerde su biraz fazla verilebiliyor. Malçlama yapıldığında mümkün mertebe fazla sulama yapılmamalı. Çünkü bamya fazla suyu sevmez. Fazla su verilirse çalı formuna girer, çiçeklenme gecikir. O nedenle malç kullanıldığında haftada maksimum iki defa, 2–3 saatlik sulamalar yeterlidir.

Üreticilerimize buradan söyleyebileceğim şey, malçlamayı mutlaka düşünmeleri gerektiğidir. Böylece hem yabancı ot mücadelesi kolaylaşır hem de bitki gelişimi hızlanır.

İsmail Şen: Teşekkür ederim. İstanbul Ticaret Borsası Meclis Üyesi Osman Berberoğlu'nun bir sorusu var. Size sormuş Mehmet Bey: “İhracatımızı bu yıl ile geçmiş yıllar arasında bir karşılaştırma yapabilir misiniz?” Teşekkür ederiz Osman Bey. Buyurun.

Mehmet Kalaycı: İhracatımız eski yıllara nazaran geriledi. Bu yıl, geçtiğimiz sezonun ürünlerinden dolayı şoklama yapan tüm firmalar, pestisit çıktığı için tarım müdürlüklerinden büyük cezalar yediler. Onların da eli kolu bağlı, bu yüzden yurtdışına şoklanmış bamya ihracatında sıkıntılar yaşanıyor.

Ben de taze olarak göndermekte çok sıkıntı yaşıyorum. Bamyanın ilk veriminin çoğaldığı, ekim zamanının popüler olduğu dönemde 600–700 ton taze ihracat yapabilirken bugünlerde 150 tona kadar düştüm. Bu sene mesela ancak 150 ton bamya ihracatı yapabildim. Çünkü malı çok seçiyoruz, bize yaramayanları geri çeviriyoruz. Seçtiğimiz malı müşteriye beğendirebiliyoruz.

Tabii kalıntılar, kalite, ebatlar büyük problem. Normalde 0–6 cm ebatları piyasada tutulur ama biz 7 cm'ye kadar müsaade aldık. Mısır bu

konuyu çözdü. Şu anda Mısır'da 2,5–3,5 cm boylarında bamyalar yetiştiriliyor. Ama Allah'tan onların elindeki tohum ve ırk, Avrupa'nın tercihi ettiği bir şey değil. Bizim tombul bamya dediğimiz tarz tutulmadığı için hâlâ Türk bamyasına talep var. Yine de önümüzde bazı sıkıntılar var, bu nedenle ihracatımız gün geçtikçe geriliyor.

İsmail Şen: Yani Mısır bizim bamya çeşitlerini ekmeye başlarsa, durum değişebilir.

Mehmet Kalaycı: Ama bizim bamya güzel. Bergama bamyası çok kaliteli bir bamya. Osman Bey de bunu biliyor. Yunan piyasasını da iyi bilir, kendisini tanıyorum, buradan da selam söylüyorum. Oradaki pazarı da çok iyi biliyor. Biz bazı sorunları çözdükten sonra ürünlerimizin hepsi ihracata gidebilir.

İsmail Şen: Peki, teşekkür ederim. Şimdi bizim programımızın iki boyutu var. Birincisi üretim sorunları, ikincisi ise piyasaya sunum ve katma değer konusunda neler yapabileceğimiz.

Aslında Mehmet Bey de, Kutay Bey de kısmen bu konulara değindiler. Ama ben özellikle Mehmet Bey'in üzerinde durduğu bir noktadan yürümek istiyorum. Mehmet Bey dedi ki: "Bizde bamya büyüdüktan sonra, bir miktar artık hasadı yapılamadığında koyunlara gidiyor. Büyük bamyaları görünce acıyorum." Fransa'da ise bu bamyaların vitamin katkısı olarak kapsül halinde satıldığını belirtti.

Bu bir örnek. Bunun dışında dünyada bamyanın değerlendirilmesi için başka yöntemler var mı Mehmet Bey? Sadece kapsül olarak değil, başka hangi şekillerde değerlendirilip piyasaya sunulabilir?

Mehmet Kalaycı: Bamya zaten sofraların kralıdır, kraliçesidir. Yani bulunduğu yer çok iyi. Ama doğru alanlara yönlendirilmesinin faydası var.

Mesela Amerika'da bizden baharatlı, kurutulmuş, cips olarak kızartılmış ya da fırınlanmış bamyaya talebi oldu. Fakat ben kendi adıma bu talebi karşılayacak altyapıya sahip olmadığım için, branşımın dışında kaldı. Ancak çerez olarak kullanan çok ülke var. Atıştırılabilir olarak, diyabetik ürünlerde kullanılabilir.

Ama bunların hepsi için mutlaka devlet desteği ya da Tarım Bakanlığı'nın destekleri gerekiyor. Şu anda Amerika'da bir Türk hanımefendi bu konuda defalarca Türkiye'ye başvurdu. Baharatlı, kekikli, acılı, sarımsak soslu cips tarzında ürün talepleri var. Ama Türkiye'den hiçbir şekilde karşılık alamadı.

İsmail Şen: Ne alamadı?

Mehmet Kalaycı: Böyle bir üretim yok.

İsmail Şen: Peki, o ürünü biz tanıyor muyuz? Sözü ettiğiniz ürün Türkiye'de pazarda hiç yok, değil mi?

Mehmet Kalaycı: Yok, hayır. Burada değil ama yurtdışında bulabilirsiniz. Mesela blueberry (yaban mersini) kurutuyorlar, elma kurusu, portakal kurusu yapıyorlar. Türkiye henüz buna yönelmiş değil ama yurtdışında böyle talepler var. Ayrıca iri bamyalar ev hanımlarına mahallelerde dağıtılıp değerlendirilebilir. İçinin çekirdekleri tazeyken açılıp çıkarılır ve hijyenik bir ortamda, güzel ambalajlarla paketlenirse bu ürün, özellikle diz kapaklarında sıvı kaybı yaşayan insanlar için çok sağlıklı bir ilaçtır. Belli bir yaştan sonraki kişiler için son derece faydalıdır.

Hatta biraz espri olsun, benim Ayvalık'taki komşum Hülya Avşar'a ben ayıklayıp verdim. Çok beğendi, devamını istedi. Dedim ki, "Böyle bir üretim yok, sadece komşuluk hatırı için verdim" ve iki kavanoz gönderdim. Yani bamyanın değerlendirilebileceği çok yönü var, tanıtım yapılması lazım. Fakat tüccarlar ticaretin içinde oldukları için çabuk

geri dönüş sağlayacak kazançlara yöneliyorlar. Bizler de dahil. Ben kendi adıma söyleyeyim, bu tür yatırımlara ya da pazarlamaya cesaret edemiyoruz.

Oysa iri bamyalar dilimlenip kurutulabilir, kurutulduktan sonra çorbası yapılabilir. Ülkemizde bamyanın “salyalı” olmasından insanlar korkuyor. Ama şapkası doğru şekilde kesildiğinde bu sorun önlenir. Ayrıca koruk suyuyla ya da limon suyuyla yapanlar var. Yunanistan’da ise bunların hepsi uygulanıyor, Osman Bey daha iyi bilir. Ama bizim ülkemizde bamya, ben kendi evimde bile sofraya koyduğumda çocuklarım tarafından yenmiyor. Kime tavsiye edeyim? Böyle bir ortam var.

İsmail Şen: Ya ben söyledikleriniz karşısında çok şaşırdım. Yunanistan’ı gezdiğimde, “Burada hiçbir şey üretilmiyor, bunların ne markası var ne de bir şeyi var” diye düşünmüştüm. Ama şimdi bizim bamyaı hammadde olarak alıp, söylediğiniz biçimlerde Avrupa pazarına sattıklarını öğrenince aslında yanlış bir algıya kapıldığımı fark ettim.

Mehmet Kalaycı: Yok, Türkiye’den şoklanmış olarak Yunanistan’a gidiyor bamya. Orada tüketimi var ama onlar global marketlere ve pazarlara bizden daha çabuk ulaştıkları için ürünü kendi ambalajlarına, 450 gramlık paketlere koyup Avrupa’da dağıtıyorlar. Hatta sadece Avrupa değil, Amerika’ya bile Selanik üzerinden gönderiyorlar.

Şöyle söyleyeyim İsmail Bey: Gümülcine bölgesinde eskiden 2.000 ton üretim oluyordu. Orada da bu işi yapanlar genelde Türk kesimiydi. Ancak bu 2.000 ton üretim azala azala, bu sene günlük 1–1,5 tona kadar düştü. Yunanistan’da bu seviyeye gerilemiş olması bizim için aslında çok güzel bir pazar fırsatı. Çünkü biz oralara ürün satabiliriz.

Onların verimi düştüğü için şu anda Mısır’dan bamya alıyorlar ve istemedikleri bir kaliteyi almak zorunda kalıyorlar. Ama Türkiye’deki büyük firmaların hepsi geçtiğimiz yıl ürünlerinden dolayı pestisit

kaynaklı 400–500 bin Euro ve milyonluk cezalar yediler. Bu nedenle ürünlerini Avrupa'ya satamıyorlar.

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Bu konuda ben de bir şey söylemek istiyorum. Aslında şöyle bir şey de düşünülebilir: Bizim enstitümüzde Türkiye'de ilk kez organik tohum üretimi başladı. Sebze organik tohum üretimi yapıyoruz ve organik tarımı da üreticilerimize teşvik etmeye çalışıyoruz.

Bamyada da elbette üretim kayıpları olabilir. Ama organik bamyaya üretimini biraz daha teşvik edersek, en azından sertifikalı olarak organik bamyaya üretimi yapılırsa, hem ihracatta pestisit açısından hiçbir sıkıntı kalmaz hem de ürünün satış miktarı ve satış fiyatı artarak daha değerli hale gelir. Elbette üründe kayıplar yaşanabilir ama organik kaynaklı ilaçların kullanımı zaten mevcut. Bu şekilde organik tarım yapılarak organik bamyaya üretimi de teşvik edilebilir diye düşünüyorum.

Bir de bizim enstitümüzde şöyle bir çalışma da yürüttük: Bamyaya tohumu bırakıldığında meyveleri bir karışı geçer ve tohumları sert kabukludur. İçerisindeki yağ oranı da oldukça yüksektir. Bamyaya tohumunun yağı, yüksek oranda kolajen içerir. Mehmet Bey'in de söylediği gibi bu kolajen, özellikle dizlerde ve ağrıyan bölgelerde sürülerek kullanıldığında fayda sağlar.

Bakın şöyle göstereyim, işte bu bamyaya tohumunun yağı. Bildiğiniz bamyaya tohumu yağı. Bu yağın dağıtımını da elimizden geldiğince yapıyoruz. Bamyaya bitkisi, tohum miktarı bakımından da oldukça yüksek verimlidir. Bu da alternatif bir üretim şekli olabilir. Bamyaya tohumu yağı gerçekten çok faydalıdır ve fiyatının da yüksek olduğunu biliyorum. Zaten piyasada da pek bulunmuyor.

Ahmet Bülent Kasap: Kutay Bey, ben her akşam 12 ile 15 adet bamyaya tohumunu suya bırakıyorum, sabahları aç karnına içiyorum.

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Evet, çok güzel yapıyorsunuz. O da sizin için kolajen kaynağıdır, faydalıdır. Ama yağını bu şekilde çıkarılmış olarak kullanırsanız, yani yemeden sadece sürerek de oldukça faydasını görebilirsiniz. Çünkü deri geçirgendir ve bamyaya tohumu yağı da aynı şekilde vücuda daha rahat bir şekilde nüfuz eder.

Ahmet Bülent Kasap: Ben bamyaya tohumundan gerçekten ciddi fayda gördüm, tavsiye de ederim. Yağını da kullanacağım. Bamyaya yağını sürmeyi de şimdi sizden duydum, onu da deneyeceğim.

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Evet, zaten piyasada da fazla miktarda bulunmuyor. Ama şöyle söyleyeyim, 30 ml'si yaklaşık 300 liraydı. Yani mililitre bazında bu şekilde satışı yapılıyor, biz bakmıştık.

Ahmet Bülent Kasap: Şırıngayla küçük küçük alıp dizlere süreceğiz.

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Yani bu şekilde aslında tohumunu üretilip yağını çıkartarak da satışını yapmak mümkün. Aslında bamyaya her türlü getirisi yüksek bir bitki. Yeter ki üretici, "Hasadıyla uğraşmıyorum, bunu yapamıyorum" diyorsa, bitkileri tohuma bırakıp meyvelerinden tohumlarını çıkarabilir. Sonrasında bu tohumların yağını çıkartarak da yine yüksek katma değerli bir şekilde satışını sağlayabilir.

İsmail Şen: Bu konuda bir şey sormak istiyorum ben. Bamyaya tohumunu elde etmek için bamyanın büyümesini beklemek avantaj mıdır?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Şimdi tabii bamyaya tohumunu tohumluk bırakacaksınız, hasat etmeyeceksiniz. Bundan dolayı bitkiyi bıraktığınız zaman, dediğim gibi bamyaya kalender bir bitki olduğu için çok fazla ilaç da istemiyor. Tohumluğa bıraktığımızda sadece bit zararlısı konusunda biraz sıkıntı yaşanabiliyor. Bit için gereken ilaçlar kullanılabilir ama biz tohumu bıraktığımız için zaten o gereken süre geçmiş oluyor.

Yani bunu konvansiyonel olarak da üretebilirsiniz, organik olarak da. Ama şu faydası var: Eğer organik tarımda üretilir ve “organik sertifikalı bamyaya tohumu yağı” denirse, tüketiciler fiyatına bile bakmadan alırlar diye düşünüyorum. Ben kendim de böyle düşünürüm.

İsmail Şen: Evet. İkinci sorumda bu bamyanın içinden tohumunu çıkarmak yine el emeğiyle mi?

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Yok, büyük bir işlem yok. Fazla beklerseniz zaten bamyaya meyvesi açılıyor ve tohumlar kendiliğinden dökülüyor. O yüzden bitki üzerinde de çok fazla tutamıyoruz. Tohumlar hafif görünür hale gelince hemen makasla kesip alıyoruz.

Sonrasında biraz oklava ya da sopa ile döverek çok rahat bir şekilde tohumları döküyoruz. Daha sonra bu tohumları çuvallara koyup saklayabilirsiniz ya da doğrudan yağ çıkartılmak üzere ilgili yerlere gönderebilirsiniz. Böylece ürünü elde edebilirsiniz. Hiçbir sıkıntısı yok ve dediğim gibi yağı oldukça yüksek.

Ahmet Bülent Kasap: Ben Mehmet Bey'e bir soru sormak istiyorum. Şimdi, sağ olsun Ümmiye Hanım bize bir dekardan takribi olarak ne kazanabileceğimizi söyledi. Fakat takdir edersiniz ki, küçük aile işletmeleri olarak bunu denemek isteyen izleyicilerimiz için soruyorum: Minimum kaç dekarda yapmak lazım ki ciddi para kazanılabilsin?

Şöyle düşünelim: Ben tarımla uğraşıyorum, aynı zamanda ceviz ve badem üretiyoruz. Hesaplamalarımıza göre 350 dekarın altında yaparsanız bu işten zarar edersiniz diyoruz. Çünkü başında birisi olacak, traktörü olacak, bir traktör en az 300 dekara bakar diyoruz vs. Bamya için de bu şekilde değerlendirirseniz, minimum kaç dekarda yaparak para kazanabiliriz?

Mehmet Kalaycı: Ahmet Bey, şimdi genelde Ege yöresinde araziler 5–10 dönüm olarak ekiliyor. Aile işletmesi olduğu için karı koca, varsa çocukları ve gelinleriyle birlikte 3–4 kişinin ancak altından kalkabileceği bir büyüklük oluyor.

Ama diyelim ki siz bunun ticaretini yapmak istiyorsunuz. 50 dönüm ektiniz, işçisini de ayarladınız; çok kârlı, çok avantajlı bir iş olur. Hibrit tohum kullanarak ve Bergama bamyasını uygun şartlarda yetiştirerek dönüm başına 1000–1200 kilo ürün alınabilir. Turfanda zamanı kilosunu 140–150 liraya satıldı. Ümmiye Hanım söylemedi onu; çiftçilerden satış fiyatı 140–150 liraydı.

Şu anda sezonun sonuna doğru geldiği için fiyat 80–100 lira arasında. İyi bamyası, 3–4 cm olanlar 100 liraya alınıyor. İri bamyalar, yani 7–8 cm'den büyük olanlar ise 50 liraya satılıyor. Ama bence en sağlıklı ve tüketilebilir bamyası, iri dediğimiz boylardır. Çünkü içinde tohumu bol olan bamyada insan vücuduna faydalı olacak vitaminler ve besinler bulunur. Sonuçta kârlı bir iş. Şu anda bir ailenin altından kalkabileceği büyüklük 5 ile 10 dönüm arasındadır.

KAPANIŞ

İsmail Şen: Evet, teşekkürler. Benim soracaklarım bitti. Dinleyicilerimizden gelen soruyu da sordum. Şimdi Ümmiye Hanım'dan başlayarak, söylemek istediğiniz son cümleleri almak istiyorum. Buyurun efendim.

Ümmiye Çelik Saygın: Bizim en büyük sıkıntılarımızdan bir tanesi şu: Bir ürün popüler hale geldiğinde, örneğin bir YouTuber “Lavanta beni çok zengin ediyor” dediğinde, herkes lavanta tarlaları kurmaya yöneliyor. Veya “Ejder meyvesi” denildiğinde herkes gidip ejder meyvesi ekiyor. Ama bamyasöz konusu olduğunda nedense kimse bamyayla ilgili güzel şeyler anlatmıyor. Bamyasadece üvey evlat gibi kalmış bir ürün.

Aslında hocamızın da söylediği gibi, mesela kolajen içeriği kadınlarda yaşlanma ve kırışıklıklar için, saç sağlığı için önemli bir unsur. Madem böyle bir faydası var, neden kozmetik firmalarıyla iş birliği yapılmıyor? Neden yoğun ekiliş sahaları kozmetik sektörüne yönlendirilmiyor? Tohumluğa bırakıldığında zaten işçi gücüne gerek kalmıyor.

Neden gidip de bilmediğimiz kozmetik ürünlere yatırımlar yapılıyor, anlamıyorum. Örneğin Isparta'ya gidiyorsunuz, gül ile ilgili kolonya, şampuan, sabun, parfüm üretenler. O zaman bamyayla ilgili de bir şeyler yapılabilir.

Bu noktada iş adamlarımızı, kozmetik firmalarını davet etme konusunda biz ilçe tarım müdürlüğü olarak devlet kurumu olduğumuz için biraz zorlanıyoruz. Bu nedenle sizin gibi değerli başkanlarımızın, genel sekreterlerimizin, iş insanlarıyla köprü kurarak bize des-

tek olması lazım. Çiftçilerimizle bu firmaları buluşturalım. Bamyayı sadece yemek olarak değil, tıpkı büyükbaş hayvanlarda olduğu gibi “etinden, sütünden, yapağından” faydalandığımız gibi, bamyanın da her yönünden faydalanalım.

Bir diğer sorun da şu: Şu an üreticinin elinden bamyanın çıkış fiyatı 80 lira. Ülkenin ekonomik şartlarını düşündüğünüzde, orta gelirli bir vatandaşın 1 kilo bamya alıp evine sokması gerçekten zor. Eğer ekim sahalarını genişletir, arz miktarını artırırsak, talebin de artacağını düşünüyorum. Bununla ilgili çalışmalar yapılabilir. Bakanlıklarla protokoller yapılabilir, alım garantileri verilebilir. Şu anda çiftçinin üretimdeki en büyük sıkıntısı, Mehmet Bey’in de dediği gibi, piyasada yeterince alıcı olmaması. Ne kadar çok alıcı olursa rekabet artar ve üretici de kazanır.

Bu nedenle bu tip firmaları, üreticileri, sanayicileri bir araya getirecek, daha geniş katılımlı paneller düzenlenmeli. Sadece elektronik ortamda değil, canlı panellerde buluşmalıyız. İnşallah en yakın zamanda böyle bir etkinliği gerçekleştiririz. Bununla ilgili ev sahipliği yapmaktan da büyük mutluluk ve şeref duyarım, sizleri ağırlamaktan onur duyarım. Tüm katılımcılara teşekkür ediyorum.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederiz Ümmiye Hanım. Zaten bizim ana hedefimiz, iş dünyasının değerli tarım ürünlerimize dikkatini çekmesini sağlamak, onların daha katma değerli bir şekilde pazara sunulması için yatırım yapmalarına teşvik etmek ya da en azından akıllarına getirmek. Belki bu konuda da bir adım atmış oluruz.

Söylediğiniz konuyla ilgili de tabii ki değerlendirilir. Sayın Başkanım da konuyu değerlendirir. Gerekirse böyle bir toplantıya partner olmaktan memnun oluruz diye düşünüyorum. Kutay Bey’den alalım son sözlerinizi. Buyurunuz.

Dr. Kutay Coşkun Yıldırım: Bamyaya gerçekten de üreticilerimize elimden geldiğince önerdiğim bir bitkidir. Çünkü domates, biber gibi ürünlere kıyasla üretimi biraz daha kolaydır ve aynı zamanda getirisi yüksektir. Bu nedenle bamyanın potansiyelinin oldukça yüksek olduğunu düşünüyorum. Ayrıca sadece taze üretimi değil, farklı şekillerde tüketiminin sağlanması da önemlidir. Örneğin dondurulmuş, konserve, kurutma ya da tohumunu üretip yağını çıkartma gibi yöntemlerle de değerlendirilirse, ileride farklı gelir kapıları açılabilir.

Biz Araştırma Enstitüsü olarak elimizden geldiğince farklı ve yeni çeşitler ortaya çıkarmaya çalışıyoruz. Verimi nasıl yükseltebiliriz, hastalık ve zararlılara karşı daha dayanıklı nasıl hale getirebiliriz, bunlarla ilgili çalışmalar yürütüyoruz. Aynı zamanda elimizdeki tohumların daha iyi nasıl saklanabileceği, daha iyi nasıl çimlendirilebileceği veya fide haline getirilebileceği üzerine de çalışıyoruz.

Bamyada özellikle sert kabukluluk sorunu vardır. Bundan dolayı zaman zaman çimlenmede sıkıntılar yaşanabiliyor. Bu konularda bizden danışmanlık isteyen üreticiler oluyor. Biz de elimizden geldiğince onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz. Araştırma Enstitüsü olarak her zaman üreticilerimize kapımız açık. İstedikleri zaman bizi arayarak ya da mail atarak ulaşabilirler. Biz de elimizden geldiğince faydalı olmaya, yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Böyle bir platformu organize ettiğiniz için sizlere tekrar teşekkür ederim. Varsa herhangi bir soruları ya da ihtiyaçları, her zaman yardımcı olmaya hazırım. Herkese kolaylıklar dilerim.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Ben de hem size hem de Yılmaz Bey'e çok teşekkür ediyorum. Çünkü ikiniz de toplantımızın adeta ev sahibi gibi yardımcı oluyorsunuz; gerek konuşmacı bulma konusunda, gerek konu seçimi konusunda. Tekrar teşekkür ederim.

Mehmet Bey, size dönüyorum son kez. Ümmiye Hanım'ın davetini duyduğunuz. Belki orada canlı bir toplantı yapma konusunda bir adım atabiliriz. Hatta benim de aklıma Amerika Birleşik Devletleri'nden cips talebinde

bulunan o Türk hanımefendi geldi. Belki onun da böyle bir toplantıya katılması faydalı olabilir. Size gelen başka talepler varsa, o kişileri de davet ederek bu yatırımların nasıl yapılabileceğine dair fikir almak da güzel olur. Şimdi sizden son sözlerinizi alalım, buyurun efendim.

Mehmet Kalaycı: Tabii, konferans kapanırken son bir fikir daha öne-receğim. Bamyaya turşusu çok güzel, çok besleyici ve sağlıklıdır. Stoklama ve depolama açısından en kolay, maliyetsiz, masrafsız ve kârlı yöntemdir. İçine su alır, gramajını korur, elektrik ya da soğutucu masrafı gerektirmez. İstanbul ve İzmir’de bazı restoranlarda alkolün, kokteyllerin yanında ikram edilen bir tüketim ürünü olarak da yer alıyor. Çoğu yerde turşusu satılıyor ve gerçekten çok lezzetli. Alıp denemenizi isterim. İri bamyalar da kurutulup dilimlenerek yemeklerde kullanılabilir. Bu şekilde değerlendirilirse çiftçiye faydası olur, ek gelir kaynağı sağlar. Şu an çoğu ürün koyunlara, kuzulara atılıyor; örneğin o gün satılmadığında halden geri gelenler çöpe gidiyor.

Ümmiye Hanım’a tekrar bir şey söylemek istiyorum. Aslında ticari bir sırdı ama destek olmak için paylaşacağım. Güzelim bamyaları tarlada bitkiye verdikleri sudan daha fazlasını tüccarlar kamyonlara yüklerken veriyorlar. Bu ise bamyaya için zararlıdır. Pazarda kararmasına ve raf ömrünün kısılmasına yol açar. Hiçbir işlem yapılmasa, üreticiden alındığı gibi kasalarla hallere sevk edilse bamyanın raf ömrü 3-4 gün, hatta serin ortamda daha da uzun olur.

Ama tüccarlar genelde ağır çekmesi için yapıyor. Üreticiden 100 kilo aldıkları ürün, tüccarın kantarında 80 kiloya kadar düşebiliyor. Bamyaya %93’ü su olan bir bitkidir, çok hızlı su kaybeder. Bu nedenle tüccarlar şelale gibi su akıtarak havuzlarda bamyaları suluyor, kamyonlarla giderken yolda bile su veriyorlar. Sabah Ankara veya İstanbul haline geldiğinde kamyonlardan şarıl şarıl sular akıyor. Bu onlara göre yeşilliğini koruyor gibi görünse de aslında raf ömrünü öldürüyor.

Bir markete böyle bir ürün giremez. Çünkü suya değdiği an bamyanın yaşam ömrü tersine döner. Biz ihracatta özellikle buna dikkat ediyoruz. Bir çay bardağı su bile değmemesi gerekiyor. Soğuk odada damlama yaptığında bile üstlerini naylonlarla örtüp korumaya çalışıyoruz. Bergamada yapılan en büyük hata bu. Ben oradaki tüccarları uyarsam da onlar kendi ticaretlerine bakıyorlar.

İsmail Şen: Çok teşekkür ederim. Sayın Başkanım son sözü size vereyim. Buyurun efendim.

Ahmet Bülent Kasap: Programımıza değerli katkılarından dolayı; Dr. Kutay Coşkun Yıldırım'a, Ümmiye Çelik Saygın'a ve Mehmet Kalaycı'ya teşekkür ediyoruz. Bizleri izleyenler yine çok önemli bilgiler verdiler...

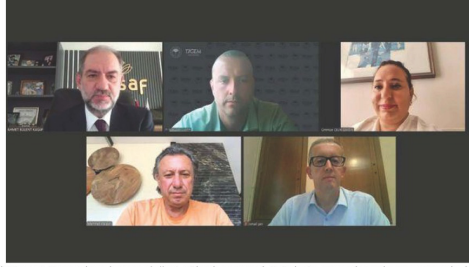
İstanbul Ticaret Borsası olarak yaptığımız programları film olarak YouTube kanalımıza yüklüyoruz... Ayrıca, Basın bülteni olarak servis ediyoruz... Web sitemizde ve dergimizde toplantının ayrıntılarına yer veriyoruz... E-kitap ve basılı kitap olarak da yayınlıyoruz... Ayrıca burada dile getirilen sorun ve çözüm önerilerini de TOBB vasıtasıyla ilgili bakanlıklara ulaştırıyor, takipçisi oluyoruz...

Bu programımızın bamya yetiştiriciliğine katkıda bulunacağı inancıyla, değerli panelistlerimiz ve siz izleyenlere teşekkür ediyor, saygılar sunuyorum. Son olarak toplantılarımızı geliştirmek için birkaç sorudan oluşan bir anketimiz olacak, eğer cevaplarsanız seviniriz. Yeni toplantılarımızda görüşmek dileğiyle...

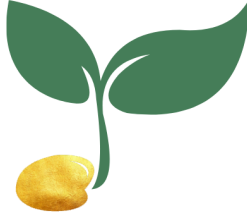
BASIN YANSIMALARI

AKSAM

İstanbul Ticaret Borsası'nda bamyaya konuşuldu: Zahmetli ama karlı bir ürün



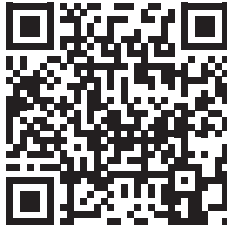
İstanbul Ticaret Borsası'nın katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı "Altın Tohumlar" projesinde bu ay "bamyaya" konuşuldu. Toplantıda, bamyaya üretiminde karşılaşılan sorunlar, küresel tüketim alışkanlıkları, ihracatındaki sorunları ve çözüm önerileri ayrıntılı olarak değerlendirildi. Online gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, moderatörlüğünü İSTİB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Şen yaptı. Toplantıya, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsünden Ziraat Yüksek Mühendisi Dr. Kutay Coşkun Yıldırım, Bergama İlçe Tarım ve Orman Müdürü Ümmiye Çelik Saygın ve Harnup İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, dünya bamyaya üretiminin yüzde 60'dan fazlasını tek başına karşılayan Hindistan'a dikkat çekti. Kasap, bamyaya üretiminde Türkiye'nin teknoloji ve verimlilikle ön plana çıkabileceğini ifade ederek, "Bu ürünü markalaştırarak, katma değerli hâle getirerek, üretim ve ticaretteki payını artırabiliriz" dedi. "ORGANİK ÜRETİM VE KOOPERATİFLEŞME ŞART" Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsünden Ziraat Yüksek Mühendisi Dr. Kutay Coşkun Yıldırım, üreticilerin organik bamyaya üretimi ve kooperatifleşme ile bamyanın katma değerini ve gelirlerini artırabileceğini belirterek, "Marmara Bölgesi'nde Yalova Akköy, Kabaklı ve Marmara çeşitleri yaygın olarak ekiliyor. Fakat sertifikalı organik bamyaya üretimi teşvik edilirse ürün daha değerli hale gelebilir. Aynı zamanda üreticilerin bir kooperatif çatısı altında toplanması, satış konusunda fiyatların üreticilerin istediği seviyeye ulaşmasına katkı sağlayacaktır" dedi. Yıldırım, dünyanın en büyük bamyaya üreticisi olan Hindistan, Türkiye ve Avrupa'daki tüketim alışkanlıklarının farklı olduğunu ifade ederek, "Hindistan'ın bamyaya üretimi iri boy ve salatalık büyüklüğüne ulaşabiliyor. Ürün kızzılarak tüketiliyor. Bu sebeple tonaj olarak birim alanda alınan ürün fazla gözüküyor. Fakat ülkemizde ve Avrupa bölgesinde bamyanın serçe parmağı geçmesi istenmiyor" şeklinde konuştu. Bamyanın katma değer kazanması için de Enstitü bünyesinde çalışmalar yaptıklarını belirten Yıldırım, "Bamyaya tohumu yağının deneme üretimini gerçekleştirdik. Büyük potansiyeli olan bu yağ konusunda Türkiye'de yatırım yapılması gerekiyor" dedi. Bergama İlçe Tarım ve Orman Müdürü Ümmiye Çelik Saygın, bamyaya üretimini zorlaştıran etkenlerin başında işçi maliyetleri ve kuraklığın geldiğini belirterek, "Bamyaya, dikenli bir bitki olması dolayısıyla toplanması zor, işçi maliyetleri yüksek ve işçi bulmakta güçlük çekilen bir ürün. Bölgede 15 dekar olan üretim alanı, bu yıl işçi maliyetlerindeki artış nedeniyle 8-9 dekara geriledi" dedi.



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