

## AVRUPA BİRLİĞİ'NE UYUM SÜRECİNDE TÜRK KESME ÇİÇEK SEKTÖRÜNÜN SWOT (GTZF) ANALİZİ\*

İbrahim YILMAZ<sup>a</sup>

Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü, 07058 Antalya

*Kabul Tarihi:12 Haziran 2009*

### Özet

Bu çalışmada Avrupa Birliği ve Türkiye kesme çiçek üretim ve dış ticaretinin kısaca incelenmesinden sonra, AB'ye uyumun Türk kesme çiçek sektörüne etkileri, SWOT analiz yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Bunun için kesme çiçek sektöründe faaliyette bulunan paydaşların katılımıyla bir çalıştay (workshop) düzenlenmiştir.

Yapılan analiz sonucunda, ürün çeşitliliği, araştırma geliştirme çalışmaları, girdi maliyetleri, ara elemanların eğitim düzeyi, üretim altyapısı, kesme çiçeğe ilişkin yaygın eğitim faaliyetleri, yaygın ileri teknoloji kullanımı, işletme ölçekleri, işletmelerin sermaye yapısı ve finansman olanakları konularında AB karşısında durumun iyi olmadığı ve iyileştirme çalışmalarının yapılması gerektiği belirlenmiştir. Bunlara, iç pazarda ürünlerin kalite ve standardizasyonu, patent hakları ve virüssüz materyal konusunda bilgi ve deneyim eksikliği gibi hususların da ilave edilmesi gerektiği düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Kesme çiçek, SWOT analizi, Avrupa Birliği'ne uyum

### SWOT Analysis of Turkish Cut Flower Industry during European Union Integration

#### Abstract

In this study, adaptation of The European Union and its possible effects on cut flower industry was analyzed by SWOT analysis after the brief analysis of cut flower production and foreign trade of EU and Turkey. Therefore, workshop was organized with participants who are shareholders of cut flower sector.

The results of the analysis showed that product variety, research and development studies, input costs, employees education level, production background, extension activities for cut flower, advance technology usage, agricultural farm scale, capital structure of farms and financial possibilities are the subjects which are not in the good conditions while comparing the EU and improvements are needed in the short term. Also, knowledge and experience are essential for the quality and standardization of products in domestic market, patent rights and virus free material procurement.

Key words: Cut flower, SWOT analysis, Integration to EU

### 1. Giriş

Yüzyıllar önce estetik amaçlarla kullanılmaya başlanan süs bitkileri, günümüzde önemli bir tarımsal ürün olarak dikkat çekmektedir. Süs bitkileri genel bir kavram olup, kesme çiçekler ve kesme yeşillikler, saksılı bitkiler (çiçekli ve saksılı bitkiler) ile peyzaj için kullanılan diğer bitkileri kapsamaktadır. Türkiye'de süs bitkileri 4 ana grupta incelenmektedir.

Bunlar; kesme çiçekler, saksılı salon bitkileri, dış mekân süs bitkileri ve doğal çiçek soğanlarıdır (Titiz ve ark., 2000; Yazgan ve ark., 2005).

Kesme çiçek kavramı genellikle buket, sepet, çelenk ve aranjmanlarda kullanılan, çiçek, gonca, dal ve yaprakların taze, kurutulmuş, boyanmış veya ağartılmış olarak kullanıma sunulmuş durumlarını

\* Bu çalışma TÜBİTAK 1007 kamu projeleri kapsamında desteklenen projenin (No: 106G040) bir kısmını içermektedir.

<sup>a</sup> İletişim: İ. Yılmaz, e-posta: iyilmaz@akdeniz.edu.tr

ifade etmektedir. Bu ürünlerin yetiştirilmesi, hasadı, işlenmesi, sınıflandırılması, depolanması ve pazarlanması gibi faaliyetler kesme çiçek yetiştiriciliğinin konuları arasında yer almaktadır (Karagüzel ve ark., 2001).

Uluslararası ölçekte talebin büyüme ve genişlemesi, pazardaki ticari üreticilerin ve tedarikçilerin sayısında bir artış meydana getirmiştir. Dünya üretimi için verilerin fazla elverişli olmamasına karşın, dünyada yaklaşık 145 ülkede ticari anlamda süs bitkileri üretimi yapıldığı ve bu ülkelerin kesme çiçek üretim alanlarının yaklaşık 420000 ha olduğu belirtilmektedir (Anonymous, 2003 ve Anonymous, 2006). Bu üretim alanından elde edilen toplam üretim değeri yaklaşık 23,5 milyar Euro'dur (Anonymous, 2005). Ticarete konu olan en önemli türler ise; güller, karanfiller ve krizantemlerdir (Anonymous, 2001).

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyeliği, diğer sektörlerle birlikte kuşkusuz kesme çiçek sektörünü de önemli ölçüde etkileyecektir. Tam üyelik öncesi sektörün rekabet gücünün artırılabilmesine yönelik gerekli çalışmaların yapılabilmesi için kesme çiçek sektörünün durumunun analiz edilmesini gerektirmektedir. Bu çerçevede bu çalışmada, kısaca Avrupa Birliği ve Türkiye kesme çiçek üretim ve dış ticaretinin incelenmesinden sonra, temel olarak uyum sürecinde, Türk kesme çiçek sektörünün çeşitli açılardan SWOT analizinin yapılması amaçlanmıştır.

## **2. Materyal Yöntem**

Çalışmada konu ile ilgili olarak daha önce yapılmış çalışmalardan ve çeşitli istatistiksel kaynaklardan elde edilen bilgilerden yararlanılmıştır. Bu bilgilerin yanı sıra, SWOT (GTZF) analizinin yapılması amacıyla, kesme çiçek sektöründe faaliyette bulunan paydaşların katılımıyla düzenlenen çalıştaydan (workshop) elde edilen orijinal veriler kullanılmıştır. Çalıştaya, Türkiye'de faaliyet gösteren ve aynı zamanda üretici olan kesme çiçek kooperatiflerinin başkanları (2 kişi), üretici (1 kişi), ihracatçı birliği yöneticileri (üretici - ihracatçı 2 kişi), dernek yöneticileri (çiçekçi

2 kişi), meslek odası başkanı (çiçekçi 1 kişi), tarım il müdürlüğü elemanları (3 kişi), akademisyenler (üniversite 2 kişi), araştırmacı (kamu 1 kişi) olmak üzere 14 kişi katılmıştır.

Sektörün güçlü ve zayıf yanları ile fırsatlar ve tehditler (SWOT) çözümlemesi için dört durumun her birinin, hangi unsurlardan oluştuğunun katılımcılar tarafından belirlenmesine olanak sağlanmıştır. Daha sonra belirtilen bu unsurların frekansları kullanılarak Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki güçlü ve zayıf yönlerini gösteren kıstasların oluşturulması sağlanmıştır. Katılımcılar, önce bu kıstaslar itibariyle çok güçlü (5), güçlü (4), orta (3), zayıf (2) ve çok zayıf (1) şeklinde 5'li Likert ölçeğindeki bir skala içinde Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki durumunu değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmenin ardından her bir kıstasın önem derecesi de katılımcılar tarafından belirlenmiştir. Bu değerlendirmede de çok (3), orta (2), az (1) şeklinde 3'lü ölçek kullanılmıştır.

SWOT analizi, aslında firmanın veya sektörün başarısını etkileyen anahtar faktörler üzerine yapılan bir beyin fırtınası çalışmasıdır (Houben ve ark., 1999). Son yıllarda planlama çalışmalarında, sorun tanımlama ve çözümlemede, strateji oluşturma ve analitik kararlarda sıkça kullanılan bir yöntemdir. SWOT; işletmelerin veya sektörün içinde buldukları durumun iç etkenler (güçlü ve zayıf yönler) ile dış etkenler (fırsatlar ve tehditler) açısından sistemli olarak analizine ve 2x2'lik SWOT matrisinin oluşturulmasına dayanır (Yumuk ve İnan 2005; Zoller ve Bruynis, 2007).

## **3. Bulgular**

### *3.1. AB ve Türkiye Kesme Çiçek Üretimi*

Dünya kesme çiçek üretim alanının %15,2'sini oluşturan AB, üretim değeri açısından %52,2'lik payı ile ilk sıradadır (Anonymous, 2005). AB'de 2004 yılı itibariyle, yılbaşı ağaçları dâhil toplam kesme çiçek üretim alanı 80,3 bin hektar olarak gerçekleşmiştir. AB kesme çiçek

üretimi Hollanda da yoğunlaşmıştır. Hollanda (2004 yılında) 27,4 bin ha ile AB kesme çiçek alanının yaklaşık 1/3'ünü oluşturmaktadır. İngiltere kesme çiçek üretim alanı ise 11 bin hektardır. İtalya, AB kaynaklı verilere göre 8,3 bin hektar ile üçüncü sırada yer almaktadır. İtalya'yı, Fransa, Polonya, Almanya ve İspanya izlemektedir. Sayılan bu 7 ülke AB toplam alanının yaklaşık % 89'unu oluşturmaktadır (Anonymous, 2006).

Türkiye'de ticari anlamda kesme çiçek üretimi, 1940'lı yıllarda İstanbul ve çevresinde başlamış, daha sonra Yalova önemli bir üretim merkezi konumuna gelmiştir. Sonraki yıllarda, İzmir başta olmak üzere, Ege bölgesinde sebze tarımına alternatif olarak yayılmıştır. 1980'lerde Antalya'da ve 1990 başlarında az miktarda Adana ve Muğla illerinde gelişmeye başlamıştır (Karagüzel ve ark., 2001).

2004 yılı itibariyle Türkiye, yaklaşık 1199 hektarlık kesme çiçek üretim alanı ile AB (25) toplamının % 1,49'una sahiptir. Türkiye, bu üretim alanı ile AB ülkeleri arasında en fazla ekim alanına sahip ilk on ülkeden sonra gelmektedir.

Türkiye'de günümüzde kesme çiçek yetiştiriciliğinde örtü altı, örtü altında da plastik serada üretim tercih edilmektedir. 2003–2004 dönemi itibariyle kesme çiçek üretim alanlarının %64,3'ü plastik sera, % 5,3'ü cam sera ve % 30,4'ü de açıkta yetiştiricilik şeklindedir (Anonim, 2007). Ayrıca, Türkiye'de süs bitkilerine ayrılan örtü altı alan varlığının %53'ünde kesme çiçek üretimi yapıldığı bildirilmektedir (Türkay, 2000).

Türkiye'de iller itibariyle kesme çiçek üretim alanları incelendiğinde, İzmir ve Antalya illerinde önemli bir yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Her iki il toplam üretim alanının % 34'ünü oluşturmaktadır (Anonim, 2007). Diğer önemli bir üretim merkezi Yalova'dır. Bu ildeki üretim alanı artmasına rağmen, bu il, göreceli olarak önemini yitirmektedir. Son yıllarda Isparta'da kesme çiçek yetiştiriciliğinin yapıldığı önemli illerden biri haline gelmiştir. İzmir ve Yalova'daki üretim daha çok iç tüketime yönelik iken Antalya ve Isparta'daki üretim ihracata yönelik olarak gelişimini sürdürmektedir. İhracatçı firmalar

ürün arz sürelerini artırabilmek için son yıllarda Isparta'da üretime önem vermeye başlamışlardır.

Kesme çiçek üretimi türler bazında ele alındığında; hem ihracat ve hem de iç tüketim amacıyla yapılan üretim içinde en büyük payın (%42,86) karanfile ait olduğu görülmektedir. Karanfile %12,55'lik payı ile gül, %12,17'lik payı ile gladiol ve % 8,51 ile gerbera izlemektedir. Diğer önemli türler ise krizantem, fresia, liliyum ve gysophilladır. Yıllara göre, karanfilin toplam üretim alanındaki payı giderek azalmaktadır (Anonim, 2007).

Kesme çiçek sektörü, çoğunlukla iç piyasaya yönelik üretim yapan üreticilerin bir araya gelerek oluşturdukları kooperatif organizasyonlarından ve daha çok ihracata yönelik faaliyet gösteren özel sektör kuruluşlarından oluşmaktadır (Sayın ve Sayın, 2004).

İhracata yönelik üretim yapan işletmelerin büyük çoğunluğu, yetiştirdikleri tür için uygun seralara, otomatik gübre enjeksiyonu, foto periyodik aydınlatma ve soğuk hava depoları ve boylama ve paketleme sistemlerine sahiptirler (Karagüzel ve ark., 2001). İhracata yönelik üretimde, sözleşmeli üretim sistemi de önemli ölçüde uygulanmaktadır (Taşcıoğlu, ve Sayın, 2005). Ancak, büyük bölümü 1985–1990 yılları arasında kurulmuş olan ve ortalama deneyimleri az olan bu işletmeler, kullandıkları teknoloji düzeylerini yeterince geliştirememişlerdir (Karagüzel ve ark., 2001).

İç piyasaya yönelik üretim yapan işletmelerdeki teknoloji düzeyi, ihracata yönelik üretim yapan işletmelere göre oldukça düşüktür. İç piyasaya yönelik üretim yapan işletmeler, genel olarak küçük aile işletmeleri olup, üretimde kullandıkları seraların yapıları oldukça basittir. Ayrıca, çoğunluğunun kiralık arazilerde üretim yapması, iç pazar fiyatlarının genellikle düşük olması gibi nedenlerle bu işletmeler, otomatik ısıtma, gübre enjeksiyon sistemleri ve soğuk hava depoları gibi teknolojik unsurlara yatırım yapmamaktadırlar (Karagüzel ve ark., 2001).

### 3.2. AB ve Türkiye Kesme Çiçek Dış Ticareti

AB'nin üçüncü ülkelerden olan kesme çiçek ithalatı, 1995'te 439,4 milyon Euro iken, 2004 yılında 655,2 milyon Euro'ya ulaşmıştır. Son on yılda AB'nin kesme çiçek üretiminin gerilemesine karşın, DTÖ müzakere sürecinde ticaretin sürekli liberalizasyonu sonucunda AB ithalatının giderek artış gösterdiği görülmektedir. Bu sürece ACP (Afrika, Karayip ve Pasifik) ve komşu ülkelerle yapılan tercihli ticaret anlaşmaları da katkıda bulunmaktadır. AB'ne 2004'te ithal edilen sıfır gümrüklü kesme çiçeklerin oranı %95,4'tür (Anonymous, 2006).

AB'de en önemli ithalatçı ülke, toplam AB ithalatındaki % 56,6'lık payı ile Hollanda'dır. İkinci olan İngiltere, daha çok Kenya, Kolombiya ve Türkiye'den kesme çiçek ithal etmektedir. Almanya % 8,9'luk payı ile üçüncü sırada gelmektedir ve başlıca tedarikçileri Kenya, Kolombiya ve Ekvator'dur. İtalya ve İspanya dördüncü ve beşinci sıradadırlar. İtalya, ithalatının dikkate değer bir bölümünü, Tayland'dan sağlamaktadır (Anonymous, 2006).

AB kesme çiçek ithalatı, 2004 yılı itibariyle, yaklaşık 3,05 milyar Euro tutarında gerçekleşmiştir. Bu miktarın % 78,76 gibi büyük bölümü, AB üyesi ülkelerin kendi aralarında yapmış oldukları ithalattır. Kalan % 21,24'lük kısım, AB dışındaki ülkelere yapılan ithalatı göstermektedir (Anonymous 2005). AB'ne ithal edilen kesme çiçeklerin % 36,39'unun orijini Kenya'dır. Kenya'nın karşılaştırmalı üstünlükleri, iklim şartlarının çok uygunluğu ve işgücünün ucuzluğu olarak belirtilmektedir (Anonymous, 2006). Kenya'yı İsrail (%13,22), Kolombiya (%13,03), Ekvator (%12,24), Zimbabve (%6,31), Uganda (%3,21) ve Tayland (%2,62) izlemektedir. Türkiye sıralamada, Güney Afrika ve Zambiya'dan sonra onuncu sırada bulunmaktadır.

Hollanda, AB ülkelerinin ithalatının büyük bölümünün kaynağını oluşturmaktadır. AB'de Hollanda kaynaklı kesme çiçek ithalat oranı % 90'dan yüksek olan ülkeler, Almanya, Fransa, Danimarka, Polonya, Finlandiya, Macaristan, Slovenya, Letonya, Litvanya ve Estonya'dır.

İthalatında Hollanda'nın payının %80'den yüksek olduğu ülkeler ise, İtalya, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Güney Kıbrıs'tır. Bu veriler, Hollanda'nın tüm AB ülkeleri pazarlarında baskın durumda olduğunu ortaya koymaktadır. Bu üstünlük Hollanda için büyük avantaj sağlamaktadır. Büyük miktarlar, düşük maliyetli etkin bir dağıtımı olanaklı kılmaktadır.

Türkiye'nin kesme çiçek ithalatı ise ihmal edilebilecek düzeylerde. Sürekli olarak ithal edilen en önemli tür, ülke içinde üretim alanı çok az olan orkidedir. Bununla birlikte, 2006 yılı itibariyle ithal edilen güllerin değeri orkideyi aşmıştır (Anonim, 2007).

Türkiye'nin toplam süs bitkileri ihracat değerinin %57'sini kesme çiçekler oluşturmaktadır. Türkiye'nin 2004 itibariyle kesme çiçek ihracatı 25,1 milyon Euro'ya ulaşmıştır. Kesme çiçek ihracatı genel olarak sürekli bir artış eğilimi göstermektedir.

Tür itibariyle kesme çiçek ihracatı incelendiğinde, karanfilin, toplam ihracatın büyük bölümünü oluşturduğu görülmektedir. Türkiye kesme çiçek ihracatı, karanfil (özellikle sprey karanfil) üzerine kurulmuş ve gelişmiştir. İhracatta sprey karanfilin ağırlıklı olması, bu türün Antalya koşullarında ek ısıtma ve aydınlatma istemeden yetiştirilebilmesi, tüketiminin İngiltere'de yaygın olması ve bu hat üzerindeki taşımacılığın biraz daha düzenli olmasından kaynaklanmaktadır (Karagüzel ve ark., 2001). İhracatın tek türe bağımlı olması, ileride ihracat artışını sınırlandırabilecek bir faktör olarak düşünülmektedir. 2006 yılında karanfilin ihracattaki payı % 90'ın altına inerek % 87,7 olarak gerçekleşmiştir. Karanfilden sonra ihracatta en önemli türler, gül ve glayöldür. Ancak, bu türlerin ihracatında, arzu edilen gelişmenin sağlandığını söylemek olanaklı değildir (Anonim, 2007). Tür açısından ihracatın çeşitlendirilmesine gereksinim duyulduğu açık olarak görülmektedir.

1990'lı yılların sonlarında 20'ye yakın ülkeye kesme çiçek ihracatı yapılırken (Karagüzel ve ark., 2001), 2006 yılında yaklaşık 50 ülkeye ihracat yapılmıştır. İhracat yapılan ülke sayısının artışı, Türk kesme çiçek pazarının gelişimi için olumlu bir özellik olarak görülmektedir. İhracatın

yapıldığı başlıca ülkeler, İngiltere (%45,5), Hollanda (%13,6), Rusya (%13,2) ve Ukrayna'dır (10,4) (Babadoğan, 2007). Kesme çiçekte, Türkiye için en önemli ve süreklilik arz eden pazar, İngiltere'dir. İhracat pazarlarının çeşitlenmesine paralel olarak, Türkiye'nin toplam kesme çiçek ihracatında, İngiltere'nin payı, giderek azalmaktadır. Örneğin, değer olarak bu pay, 1997'de % 68,2 (Karagüzel ve ark., 2001) iken, 2006'da %45,6'ya gerilemiştir (Babadoğan, 2007). İngiltere'nin kesme çiçek alımı yaptığı ülkeler arasında Türkiye, 2004 yılı itibariyle, Hollanda, Kenya, Kolombiya ve İspanya'dan sonra beşinci sırada gelmektedir. Son yıllarda, Rusya ve Balkan ülkeleri yeni pazarlar olarak önem kazanmıştır. Bu arada, bu yeni pazarların talebini dikkate alan bazı firmalar, karanfilin yanı sıra yeni tür ve çeşitlere yönelmeye başlamışlardır (Anonim, 2007).

### 3.3. SWOT Analizi

Daha önce de belirtildiği gibi sektörün Güçlü ve Zayıf Yanları ile Fırsatlar ve Tehditler (GZFT) çözümlemesi için dört durumun her birinin hangi unsurlardan oluştuğunun, katılımcılar tarafından belirlenmesine olanak sağlanmıştır. Bunun için katılımcılardan, Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki güçlü ve zayıf yönlerini, kendilerine dağıtılmış olan çizelgeye yazmaları istenmiştir. Daha sonra, belirtilen güçlü ve zayıf yönler (özellikler) değerlendirilerek, bunlar arasından, sayılma sıklığı itibariyle 22 adedi seçilerek kesme çiçek sektörü kıstasları oluşturulmuştur. Seçilen 22 kıstas, Çizelge 1'de sunulmuştur. Katılımcılar öncelikle, bu kıstaslar itibariyle, çok güçlü (5), güçlü (4), orta (3), zayıf (2) ve çok zayıf (1) şeklindeki 5'li Likert ölçeğini kullanarak Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki durumunu değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmenin ardından, her bir kıstasın önem derecesi de katılımcılar tarafından belirlenmiştir. Bu değerlendirmede, çok (3), orta (2), az (1) şeklindeki 3'lü ölçek kullanılmıştır.

Burada öncelikle, SWOT Analizi sırasında katılımcıların belirttiği tüm güçlü ve zayıf yönlere (özelliklere) kısaca değinilecektir. Kesme çiçek sektörü

açısından önemli görülen, müzakere sürecinde (ve sonrasında), dolaylı veya dolaysız, kısa veya uzun vadede sorunlar yaşanacağı düşünülen hususlar ve bu hususlarda yapılan tespitler aşağıda özetlenmiştir:

#### Güçlü Yönler;

- Göreceli olarak ucuz işgücü,
- Zengin doğal kaynakların varlığı,
- Uygun coğrafi konum,
- Çeşitli ve uygun iklim özellikleri,
- Belli bir üretim ve gelişme düzeyine ulaşılmış olması,
- Belirli bazı ürünlerdeki yüksek üretim kalitesi şeklinde belirtilmiştir.

Dikkati çektiği gibi, sayılan özellikler, daha çok doğal yapı ve kaynaklarla ilgilidir. Burada belirtilmemekle birlikte; a) Kesme çiçek üreticilerinin tarımın diğer alt sektörlerine göre daha iyi örgütlenmiş olması (kooperatifleşme oranının yüksekliği), b) Ürünlerin, alt yapısı oturmuş, iyi işleyen ve nispeten modern bir pazarlama sistemiyle (mezat) satılması, c) Dış satıma yönelik iyi örgütlenmiş, dinamik dış ticaret şirketlerinin varlığı, d) Nispeten yüksek teknoloji uygulanan ve modern seralara sahip işletmelerin bulunması, e) Dış satıma yönelik olarak, sözleşmeli üretimin yerleşmiş olması, burada belirtilmesi gereken önemli özelliklerdir.

Zayıf yönler konusunda ise, beklenebileceği gibi katılımcılar, çok daha fazla özellik belirtmişlerdir.

#### Zayıf Yönler;

- Ürün çeşitliğinin yetersizliği (karanfil odaklı),
- Gerek özel sektör, gerekse kamunun araştırma ve geliştirmeye ayırdığı kaynakların yetersizliği,
- Girdi maliyetlerinin (enerji vb.) yüksekliği,
- Teknoloji maliyetlerinin yüksekliği,
- Üretim altyapısındaki yetersizlikler,
- İlgili eğitim altyapısının zayıflığı (Örgün eğitim ve yayım sorunları),
- Ara eleman eksikliği,
- Üreticilerin eğitim ve bilgi düzeyinin yetersizliği,
- Eğitimcilerin konuyla ilgili eğitiminin eksikliği,
- İşletme ölçeklerinin küçüklüğü,
- Ulaşım sorunları,

- Altyapı yetersizlikleri,
- Urun standardizasyonundaki yetersizlikler,
- Depolama, ambalajlama ve pazarlama sorunları,
- Bürokratik kısıtlamalar,
- İleri teknolojinin yaygın olarak kullanılamaması,
- Örgütlenme yetersizlikleri,
- Üniversite-sektör iletişiminin kopukluğu,
- Dışarıya yönelik mezat sistemi eksikliği,
- Doğal kaynakların yeterince değerlendirilememesi,
- Rekabet gücünün zayıflığı,
- İç pazarın/tüketimin zayıflığı (tanıtım ve satış geliştirme faaliyetlerinin eksikliği),
- Sermaye yetersizliği ve finansman sorunları,
- Sertifikasyon şartlarının yerine getirilmemesi,
- Kayıt dışı üretim,
- Bölgeler arası ekonomik ve altyapısal dengesizliklerin fazlalığı şeklindedir.

Her ne kadar zayıf yönler arasında belirtilmemişse de üretim materyalinde büyük ölçüde dışa bağımlı olunması ve patent hakları ve virüssüz materyal konusunda, bilgi ve deneyim eksikliği göz önüne alınması gereken önemli konular arasında ifade edilebilir.

#### Fırsatlar;

- Genç, eğitilmiş, dinamik ve yeniliğe açık bir nüfusa sahip olunması,
- İşletmelerin aile işletmesi olmasının onlara kazandırdığı esneklik ve dayanıklılık,
- Sektörün, AB'ye yeni giren bazı ülkelere nazaran belli bir düzeyde örgütlenmiş olması,
- Özel sektör-kamu-üniversite işbirliğinde belli bir atılım içine girilmiş olması,
- AB'yle müzakere sürecinde kurulacak yabancı ortaklıkların sağlayacağı getiriler,
- AB'yle müzakere eden, aday ülke olarak kazandığımız rekabet gücü,
- Dış tüketimin yoğunlaştığı pazarlara yakınlık,
- Dört mevsim üretime izin veren iklim koşullarına sahip olunması,
- Jeotermal kaynakların varlığı,
- Büyük bir endemik tür zenginliğine

sahip olunması,

- Doğal ortamda üretim yapma şansı,
- Doğal soğanlarımız,
- AR-GE çalışmalarıyla, doğal soğanlardan kesme çiçek üretilmesi ve gerekli lobicilik çalışmalarının yapılması durumunda, ihracatın büyük bir ivme kazanacak olması,
- Kesme çiçek üretimine tahsis edilebilecek alanların varlığı,
- Avrupa'da yüksek maliyetlerden dolayı üretimin azalma eğilimine girmesi,
- Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'nın denetimlere başlamış olması,
- İhracata yönelik olarak mezat ve lojistik sisteminin oluşturulması durumunda rekabet gücümüzün kazanacağı ivme olarak ifade edilmiştir.

Katılımcılar başta nergis, sümbül, Tire lalesi gibi pek çok ürünün, doğal soğan olarak ihraç edildiğini, oysa bunların, kesme çiçek olarak üretilip ihraç edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir. İlgili mevzuatın değişmesi yönünde çalışma yapılması gereğine işaret edilmiştir. Öte yandan, tescil sorunları nedeniyle, Şakayık soğanının yurdumuzda olduğu halde ithal edildiği belirtilmektedir. Hollanda'dan ithal edilen lale soğanı da benzer bir diğer örnektir. Bu gibi örnekler AR-GE, kayıt, tescil ve lobi çalışmalarının önemine işaret etmektedir.

#### Tehditler;

- Genelde örgütlenme eksiklikleri; özellikle kooperatif / üretici birliği şeklindeki ikili yapının yarattığı sakıncalar,
- Üniversite-sektör iletişimde ve bilgi aktarımındaki kopukluklar,
- Ağırlıkla tek türe (karanfil) bağımlılık,
- Ağırlıkla tek ihraç pazarına (İngiltere) bağımlılık,
- Girdilerde dışa bağımlılık,
- Başta işçilik ve enerji olmak üzere girdi maliyetlerinin zaman içinde artma eğiliminde olması,
- İlaçlamanın, ileri teknoloji kullanımının, modern sera kurumunun pahalılığı,
- İhraç ve ithal ürünleri arasındaki fiyat farklarının -şu anda olmasa bile- farklı konjonktürlerde yaratabileceği sorunlar, ya da ulusal paranın aşırı değerlenmesi,
- Üretici ve ithalatçı firmalar arasındaki aşırı keskin rekabet,

- Kenya, Zimbabve gibi ülkelerin ve işgücü maliyetlerinin düşük olduğu pazara yeni giren diğer ülkelerin yarattığı rekabet ve fiyat tehdidi,
- Korumacılık önlemleri,
- Çiçek ömrünü uzatan ambalajlama ve ilaçlamanın yapılmaması,
- Toprak ıslah edilmeden ilaç ve gübre kullanımı,
- Soğutmalı kamyonların yetersizliği yüzünden, ürünlerin gidecekleri yere ulaşana kadar meydana gelen kalite kayıpları,
- İç pazarda, çiçeğin, emek, girdi ve teknoloji kullanılarak üretilen bir ürün değil, dağlardan tepelerden toplanan bir ürün olarak algılanması ve buna göre davranılması,
- Ayrıca, kimi kesimlerce çiçeğin çok lüks bir ürün olarak algılanması ve tüketiminin teşvik edilmek yerine, gereksiz olarak nitelendirilmesi,
- Küçük ölçekli, yetersiz sermayeli ve dağınık işletme yapısı (özellikle ihracata yönelik olmayan kesimde),
- Bürokratik engeller, belge sayısının

çokluğu,

- Üretim ve ürün üzerindeki yüksek vergiler (KDV, SSK, stopaj gibi),
- AB'ne tam üyelik durumunda, başta royalti sistemi, işçi sigortaları, çevre koşulları olmak üzere karşılaşılabilecek yeni düzenlerin, özellikle küçük üreticiyi tehdit etmesi,
- Süpermarketlerin perakendeciler için yarattığı tehdit,
- İşletmeler arasındaki aşırı rekabetçi zihniyet,
- Yoğun şekilde kiralık arazi kullanılmasıdır.

Daha önce de belirtildiği gibi, sayılma sıklığı itibariyle 22 adet özellik seçilerek, kesme çiçek sektörü kıstasları oluşturulmuştur. Katılımcılar, önce bu kıstaslar itibariyle, Türkiye kesme çiçek sektörünün, AB karşısındaki durumunu değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmenin ardından, her bir kıstasın önem derecesi de katılımcılar tarafından belirlenmiştir. Seçilen 22 kıstasa ilişkin değerlendirme sonuçları Çizelge 1'de sunulmuştur.

Çizelge 1. Kesme Çiçek Sektörü ile İlgili Faktörlerin Değerlendirme Sonuçları

No	Kıstaslar / Unsurlar	Türkiye'nin Durumu* Ortalama Puan	Önem Derecesi** Ortalama Puan
1	Coğrafi konum	4,4	2,7
2	İklim	4,4	2,9
3	Doğal kaynaklar	4,0	2,9
4	İşgücü ücretleri ve temini	3,8	2,5
5	Standardizasyon	3,2	2,9
6	Örgütlenme düzeyi	3,1	2,7
7	Gelişmişlik ve deneyim düzeyi	2,9	2,5
8	Sektör elemanlarının eğitim düzeyi	2,9	2,7
9	Ulaşım olanakları	2,9	2,8
10	Pazarlama / depolama / ambalajlama	2,7	2,9
11	Bürokratik işlemler-kısıtlamalar	2,5	2,3
12	Girdi maliyetleri	2,3	2,7
13	Yaygın ileri teknoloji kullanımı	2,3	2,6
14	İşletmelerin sermaye yapısı ve finans	2,3	2,6
15	İşletme ölçekleri	2,3	2,5
16	Üretim altyapısı	2,2	2,8
17	Ara elemanların eğitim düzeyi	2,2	2,8
18	Ürün çeşitliliği	2,0	2,9
19	Kesme çiçeğe ilişkin eğitim faaliyetleri	2,0	2,6
20	İç tüketim düzeyi	1,9	2,2
21	Dış pazarlamaya yönelik mezat sistemi	1,8	2,4
22	Araştırma geliştirme	1,7	2,8

\* 1:Çok zayıf, 5: Çok güçlü

\*\* : 1:Az, 3:Çok

Değerlendirme sonuçları, genel olarak bilinen coğrafya ve doğal koşullar açısından Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki durumunun oldukça iyi olduğunu göstermektedir. Bu alanlarla ilgili kıstaslar en yüksek puanları almıştır. Bu kıstasları işgücü ücretlerinin göreceli olarak düşük olması ve işgücü temininin kolaylığı izlemektedir.

Beşinci sırada gösterilen kesme çiçek ürünlerinin standardizasyonu ortalama 3,2 puan almıştır. Bu puan standardizasyon açısından Türkiye'nin durumunun iyiye yakın olduğu anlamına gelmekle birlikte, bunun gerçek durumla çeliştiği düşünölmektedir. İç piyasada herhangi bir kalite standardının uygulanma zorunluluğunun bulunmamasının, ihracatta ise zorunlu olarak ve başarı ile uygulanmasının puanın yüksekliğine neden olduğu söylenebilir. Hâlbuki AB ortaklığı ile birlikte, iç piyasada da kalite ve standartların uygulanması zorunluluğu söz konusu olacaktır. Bu durum ise, kısa vadede iç pazara yönelik üretim yapan küçük aile işletmelerini güç duruma düşürebilecektir. Bu açıdan, tam üyelik öncesi gerekli hazırlıkların yapılması anlamında kooperatiflere önemli görevler düşmektedir.

Ortalama puan açısından 6. sıradaki örgütlenme düzeyi, 7. sıradaki gelişmişlik ve deneyim düzeyi, 8. sıradaki sektör elemanlarının eğitim düzeyi, 9. sıradaki ulaşım olanakları, 10. sıradaki pazarlama / depolama / ambalajlama, 11. sıradaki bürokratik işlemler-kısıtlamalar kıstasları

açısından Türkiye'nin AB karşısındaki durumu orta düzeyde değerlendirilmiştir.

Değerlendirmeye alınan 22 kıstastan 11'inde Türkiye'nin AB karşısındaki durumu zayıf olarak değerlendirilmiştir. Bu kıstaslar sırasıyla; girdi maliyetleri (enerji, bitki materyali vb.), yaygın ileri teknoloji kullanımı, işletmelerin sermaye yapısı ve finansman olanakları, işletme ölçekleri, üretim altyapısı, ara elemanların eğitim düzeyi, ürün çeşitliliği, kesme çiçeğe ilişkin eğitim faaliyetleri (örgün eğitim ve yayım faaliyetleri), iç tüketim düzeyi, mezat sisteminin dış pazarlamaya yönelik gereksinimleri karşılama düzeyi, araştırma geliştirme şeklinde belirtilebilir.

Değerlendirmeye alınan kıstasların önem derecelerine ilişkin ortalama puanlar dikkate alındığında, kıstasların ortalama puanlarının 2,2 ile 2,9 arasında, yani orta düzeyde önemlilik ile çok önemli arasında buldukları görölmektedir.

Bu aşamadan sonra, AB karşısındaki duruma ilişkin alınan puanlar ve önem derecesi birlikte dikkate alınarak, kesme çiçek sektörüne ilişkin ele alınan kıstasların durum ve önemini gösteren Şekil 1 oluşturulmuştur. Bu şeklin oluşturulmasında, Türkiye'nin durumuna ilişkin puan ortalaması 3,5 ve üzeri olanlar iyi, 2,4 ve altında olanlar zayıf (iyi değil) olarak nitelendirilmiştir. Unsurun önem derecesine göre ise, ortalama puanı 2,5 ve üzeri olanlar önemli, 1,4 ve altı olanlar önemsiz olarak nitelendirilmiştir. Aradaki puanlar ise değerlendirmeye alınmamıştır.

Unsur: Önemli Durum: İyi Değil  <b>BU KUTUDAKİ UNSURLARA DİKKAT EDİNİZ!</b>  18. Çeşitlilik, 22. AR-GE, 12. Girdi maliyeleri, 17. Ara eleme eğitimi, 16. Üretim altyapısı, 19. Eğitim, 13. İleri teknoloji, 15. İşletmelerin ölçeği, 16. Sermaye	1	Unsur: Önemli Durum: İyi  <b>BU KUTUDAKİ UNSURLARIN DURUMUNU KORUYUNUZ.</b>  4. İşgücü ücretleri, 3. Doğal kaynaklar, 1. Coğrafi konum, 2. İklim	2
Unsur: Önemsiz Durum: İyi Değil  <b>BU KUTUDAKİLER ÖNEMLİ DEĞİL.</b>	3	Unsur: Önemsiz Durum: İyi  <b>BU KUTUDAKİLERİ İYİ TUTMAK İÇİN ÇABA HARCAMAYINIZ.</b>	4

Şekil 1. Kesme Çiçekçilik Kıstaslarının Durum ve Önemli



Şekildeki 1. kutu, önemli olan ancak AB karşısında durumun iyi olmadığı kıstasları içermektedir. Dolayısıyla, bu kutudaki kıstaslar konusunda, iyileştirme çalışmalarının yapılması gerekmektedir. 2. kutu, önemli olan, ancak, AB karşısında durumun iyi olduğu kıstasları içermektedir. Dolayısıyla, bu kutudaki kıstaslar iyi konumda bulunulan ve durumun korunması için çabaların sürdürülmesi gereken kıstasları göstermektedir. 3. ve 4. kutular ise, pek fazla dikkate alınmaması gereken unsurları içermektedir. Zaten, yapılan değerlendirmelerde, ele alınan 22 kıstastan hiçbirinin önem derecesi puanı, 1,4 ve altında olmadığı için 3. ve 4. kutulara düşen kıstas olmamıştır.

Birinci kutuya düşen kıstaslar sırasıyla; ürün çeşitliliği, AR-GE, girdi maliyetleri, ara elemanların eğitim düzeyi, üretim altyapısı, kesme çiçeğe ilişkin eğitim faaliyetleri, yaygın ileri teknoloji kullanımı, işletme ölçekleri, işletmelerin sermaye yapısı ve finansman olanaklarıdır. Bu özellikler konusunda, daha önce de belirtildiği gibi, iyileştirme çalışmalarına ihtiyaç bulunmaktadır. Bunlara, daha önce de değinilen iç pazarda ürünlerin kalite ve standardizasyonu, patent hakları ve virüssüz materyal konusunda bilgi ve deneyim eksikliği gibi hususların da ilave edilmesi gerektiği düşünülmektedir.

AB karşısında durumun iyi olduğunu gösteren 2. kutuya düşen kıstaslar; işgücü ücretleri ve temini, iklim, doğal kaynaklar, coğrafi konum şeklindedir.

#### 4. Sonuç

AB, 80,3 bin hektar alanda dünya kesme çiçek üretim değerinin yarısından fazlasını (%52,2'sini) elde etmektedir. Birlik içinde kesme çiçek üretimi Hollanda'da yoğunlaşmıştır. Bu ülkeyi İngiltere, İtalya, Fransa, Polonya, Almanya ve İspanya izlemektedir.

Türkiye, yaklaşık 1199 hektarlık kesme çiçek üretim alanı ile AB (25) toplamının % 1,49'una sahip olup, AB ülkeleri arasında on birinci sırada gelmektedir. Türkiye, kesme çiçek üretiminde, iç pazara yönelik üretim yapan

ve teknoloji kullanım seviyesinin yetersiz olduğu küçük aile işletmelerinden ve ihracata yönelik daha çok sözleşmeli üretim yapan, göreceli olarak daha modern teknolojilerin kullanıldığı ticari işletmelerden oluşan ikili bir yapı görülmektedir. Bu ikili yapının giderilmesi için gayret gösterilmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

Son on yılda, AB'nin kesme çiçek üretiminin gerilemesine karşın, ithalatı sürekli artış eğilimindedir. Kesme çiçek dış ticareti incelendiğinde güney yarım küreden kuzey yarım küreye doğru bir ürün akımı görülmektedir. Türkiye, AB'ye kesme çiçek ihraç eden ülkeler arasında, onuncu sırada bulunmaktadır.

Yapılan SWOT analizi sonuçları, genel olarak coğrafya, doğal koşullar, işgücü ücretlerinin göreceli olarak düşüklüğü ve işgücü temininin kolaylığı açısından, Türkiye kesme çiçek sektörünün AB karşısındaki durumunun oldukça iyi olduğunu göstermektedir.

AB ortaklığı ile birlikte iç piyasada da AB kalite ve standartlarının uygulanacak olması, iç pazara yönelik üretim yapan küçük aile işletmelerini güç duruma düşürebilecektir. Bu açıdan tam üyelik öncesi gerekli hazırlıkların yapılması anlamında kooperatiflere önemli görevler düşmektedir.

Çalışmada ele alınan 22 kıstastan 11'inde, Türkiye'nin AB karşısındaki durumu, zayıf olarak değerlendirilmiştir. Bu kıstaslar sırasıyla; girdi maliyetleri (enerji, bitki materyali vb.), yaygın ileri teknoloji kullanımı, işletmelerin sermaye yapısı ve finansman olanakları, işletme ölçekleri, üretim altyapısı, ara elemanların eğitim düzeyi, ürün çeşitliliği, kesme çiçeğe ilişkin eğitim faaliyetleri (örgün eğitim ve yayım faaliyetleri), iç tüketim düzeyi, mezat sisteminin dış pazarlamaya yönelik gereksinimleri karşılama düzeyi, araştırma geliştirme faaliyetleri şeklinde belirtilebilir.

Yapılan analiz sonucunda, bu kıstaslar arasından önemli olan, ancak AB karşısında durumun iyi olmadığı, dolayısıyla iyileştirme çalışmalarının yapılması gerekenler sırasıyla; ürün çeşitliliği, AR-GE, girdi maliyetleri, ara elemanların eğitim düzeyi, üretim altyapısı, kesme çiçeğe ilişkin

eğitim faaliyetleri, yaygın ileri teknoloji kullanımı, işletme ölçekleri, işletmelerin sermaye yapısı ve finansman olanaklarıdır. Bunlara, patent hakları ve virüssüz materyal konusunda bilgi ve deneyim eksikliği gibi hususların da ilave edilmesi gerektiği düşünülmektedir. Önemli olan, ancak, AB karşısında durumun iyi olduğu kıstaslar ise işgücü ücretleri ve temini, iklim, doğal kaynaklar, coğrafi konum şeklindedir.

#### Kaynaklar

- Anonymous, 2001. Product Profile: Cut Flowers & Foliage. Third United Nations Conference On The Least Developed Countries, Bsiness Sector Round Table.
- Anonymous, 2003. World Bank File Online [Http://www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).
- Anonymous, 2005. International Statistics Flowers and Plants 2005. AIPH / Union Fleurs.
- Anonymous, 2006. Working Document of The Commission Staff On The Situation of the Flowers and Ornamental Plants Sector. European Commission, Directorate-General for Agricultural and Rural Development.
- Anonim, 2007. Kesme Çiçek Sektör Raporu. Antalya İhracatçı Birlikleri, Antalya.
- Babadoğan, G, 2007. Kesme Çiçek Raporu, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- Houben, G. K., Lenie, K. ve Vanhoof, K. 1999. A Knowledge-based SWOT Analysis as an Instrument for Strategic Planning in Small and Medium Sized Enterprises. Decision Support System, 26: 125-135.
- Karagüzel, O., Akaya, F., Turkay, C., Gürsan, K., Özçelik, A., Erken, K. ve Çelikel, F. G. 2001. Bitkisel Üretim Özel İhtisas Komisyonu, Süs Bitkileri Alt Komisyonu Kesme Çiçekler Raporu. DPT Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT Yayın No 2645, Ankara.
- Sayın, B. ve Sayın, C. 2004. Türkiye Süs Bitkileri Üretim ve Pazarlama Yapısının AB'ne Uyum Açısından Değerlendirilmesi, Türkiye VI. Tarım Ekonomisi Kongresi, 16-18 Eylül, Tokat.
- Taşcıoğlu, Y. ve Sayın, C. 2005. Türkiye'de Kesme Çiçek Üretimi ve İhracat Yapısı. Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, Cilt:18, Sayı:3, ISSN: 1301-2215, Antalya.
- Titiz, S., Çakıroğlu, N., Yıldırım, T.B. ve Çakmak, S. 2000. Süs Bitkileri Üretim Ve Ticaretindeki Gelişmeler. Türkiye Mühendisler ve Mimarlar Odası Ziraat Mühendisleri Odası, Kongre 2000, Ankara.
- Türkay, C. 2000. Kesme Çiçek Dış Pazar Araştırması. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Dairesi Başkanlığı Tarım Dairesi Yayınları, Ankara.
- Yazgan, M. E., Korkut, A. B., Barış, E., Erkal, S., Yılmaz, R., Erken, K., Gürsan, K. ve Özyavuz, M. 2005. Süs Bitkileri Üretiminde Gelişmeler. Ziraat Mühendisleri Odası VI. Türkiye Ziraat Mühendisliği Teknik Kongresi, 7 Ocak 2005, Ankara.
- Yumuk, G. ve İnan, İ.H., 2005. Trakya Bölgesindeki İmalat Sanayi İşletmelerinin Kalite Maliyetlerinin SWOT Analizi İle Değerlendirilmesi. Tekirdağ Ziraat Fakültesi dergisi, 2(2): 177-188.
- Zoller, C. ve Bruynis, C., 2007. Conducting a SWOT Analysis of Your Agricultural Business. Ohio State University Extension Fact Sheet Series. <http://ohioline.osu.edu/bst-fact/pdf/3611.pdf>.