

## ANTALYA İLİNDE SOĞANLI KESME ÇİÇEK YETİŞTİRİCİLİĞİNİN MEVCUT DURUMU VE GELİŞME OLANAKLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Fatma AKKAYA <sup>(1)</sup>

Nuran ÇAKIROĞLU <sup>(1)</sup>

### 1. GİRİŞ

Kişi başına enerji tüketimi, kişi başına hayvansal protein tüketimi kişi başına çiçek tüketimi gibi kriterler, ülkelerin gelişmişlik durumunu ortaya koyan göstergelerden birisi haline gelmiştir. G20'lerde adımızın geçtiği şu günlerde gelişme yolunda olduğumuzu kanıtlamanın yollarından birisi de, süs bitkileri üretimini ve yurtiçi tüketimini arttırmaktır. Bu noktadan hareketle mevcut durumu değerlendirdiğimizde, gerçekten de Ülkemiz'de süs bitkileri üretim ve tüketiminin daha çok Marmara, Ege ve Akdeniz bölgeleri gibi ülkemizin en gelişmiş yörelerinde yoğunlaştığını görmekteyiz. Marmara Bölgesinde Yalova, Ege Bölgesinde İzmir iç piyasa açısından en önemli iki ilimiz olup, bu başarıya çok kısa bir sürede ulaşmışlardır.

Yıllar itibariyle Antalya İli kesme çiçek üretim ve ihracatında meydana gelen değişimler Çizelge 1'de verilmiştir. (Anonim, 1985 - 1998 Anonim 1998 a,b,c)

Çizelge 1: Yıllara göre Antalya İli kesme çiçek üretim alanı ve ihracatı

Yıllar	Üretim Alanı (da)	Zincirleme İndeks	İhracat (milyon adet)	Zincirleme İndeks
1985	70	-	6.5	-
1986	160	228.6	10.5	161.5
1987	394	246.3	32.0	304.8
1988	638	161.9	76.0	237.5
1989	1256	196.9	88.0	115.8
1990	1219	97.1	103.0	123.9
1991	1201	98.5	125.0	121.4
1992	1469	122.3	135.0	108.0
1993	1527	103.9	140.0	103.7
1994	1591	104.2	134.0	95.7
1995	1650	103.7	151.0	11.7
1996	1910	115.8	140.0	92.7
1997	2148	112.5	156.0	111.4
1998	2172	101.1	164.0	105.1

Kaynak :Antalya Kesme Çiçek İhraacatçıları Birliği Kayıtları

(1) Zir. Yük. Müh. Narenciye ve Seracılık Araştırma Enstitüsü, ANTALYA

Çizelge 1'den izlenebileceği gibi, 1985 - 1989 yılları arasında Antalya İli kesme çiçek üretim alanında hızlı bir artış olmuş, 1990 ve 1991 yıllarında duraklayan üretim, baştaki hızını yakalayamasa da 1992'den sonra azalan oranlarda artmaya devam etmiştir. Sonuçta üretim alanı 14 yılda 31 kat artmıştır. Üretim alanındaki bu dalgalanmalar ihracattaki değişimden büyük oranda etkilenmiştir. Değişik nedenlerle ihracatta görülen bir duraklama yada azalma, üretimin %80 oranında ihracata yönelik olmasının etkisiyle, bir sonraki yılın üretim alanının düşmesine yada aksi durumun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Nitekim 1985 - 1989 yılları arasında katlanarak artan ihracat daha sonraki yıllarda bu artış hızını kaybetiği gibi istikrarsız bir seyir takip etmiştir. Bu durumun bilinen birçok nedeni mevcut olmakla birlikte, yıllardan beri konu ile ilgili yapılan yayınlarda ve değerlendirmelerde dikkat çekilen en önemli husus olarak, tek türe (karanfil) yada tek çeşide (Sprey Karanfil) bağımlı olunması (BAKTİR ve Ark. , ÖZKAN VE KARAGÜZEL, 1997). gösterilmiş ve çözüm olarak ürün çeşitlendirilmesi önerilmiştir.1990; Bütün bu gerçekler dikkate alınarak, ürün çeşitlendirmede kesme çiçek olarak kullanılabilir soğanlı süs bitkilerinin mevcut durumu ve gelişme ihtimali üzerine bir çalışma yapılmıştır. Ürün çeşitlendirmede soğanlı süs bitkilerinin önemli görülmesinin başlıca nedenleri ise ; bu bitki grubunun yüksek yaylalardan deniz kenarlarına kadar geniş bir alanda yetişebilme yeteneğine sahip olması, iyi bir üretim planlaması ile ve üretim materyalinin (soğan, rizom vb.) programlanabilmesiyle pazara sürekli arzın mümkün olması, 'arpa çiçeği' olarak bilinen 'frezya' ve bir döneme adını veren 'lale' gibi birçok soğanlı süs bitkilerini Türk halkının yıllardan beri tanıması ve sevmesi, ayrıca da bazı ülkeler tarafından (ABD gibi) soğanlı süs bitkilerinin özellikle talep edilmesi şeklinde sıralanabilir.

Bu çalışma ile ;

- Antalya ilinde soğanlı kesme çiçeklerin mevcut durumu ve üretim yapısını ortaya koymak,
- Soğanlı kesme çiçeklerin pazarlama kanallarını araştırmak,
- Soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğini kısıtlayan ve teşvik eden faktörleri belirlemek amaçlanmıştır.

## 2. LİTERATÜR ÖZETİ

"Akdeniz Bölgesinde Kesme Çiçek Üretimi ve Sorunları" konulu bir çalışmada; büyük miktarlara ulaşılabilecek döviz ve önemli bir istihdam kaynağı olan kesme çiçekçiliğin hem devlet hem de üretici - pazarlamacı - araştırmacı işbirliği içerisinde her yönüyle desteklenmesi gerektiğine dikkat çekilmiştir. Sera yapımı ve fide-fidan temininden başlanarak yurtdışı pazarlamasına kadar ortaya çıkan sorunların aslında kolayca çözülebilecek sorunlar olduğu, bunun için; öncelikle uluslar arası çiçekçilik standartlarına uyulması, kesim öncesi ve kesim sonrası gerekli kurallara özen gösterilmesi, çiçeğin maliyetini azaltıcı önlemlerin alınması,

çiçek tür ve çeşitlerinin artırılmasının gerekliliği üzerinde durulmuştur (BAKTIR ve ark. , 1990).

Japonya süs bitkileri üretimi, dağıtımı ve pazarlamasındaki değişimin incelendiği bir yazıda üretim aşamasındaki problemlerden en önemlilerinden birisi olarak üreticilerin %44'nün 60 yaştan büyük olması gösterilmektedir. Bu üreticilerin özellikle kesme çiçek yetiştiriciliğinde çalıştıkları ve daha tutucu davrandıkları ileri sürülmektedir. Yine aynı makalede Japonya'da son yıllarda kesme çiçek yetiştiriciliğinde bir duraklama olduğu buna karşılık saksıda ve yatakta süs bitkisi yetiştiriciliğinin gelişmesini sürdürdüğüne yer verilmiştir. Japonya'da iç tüketimin ancak %6-7'sinin ithal çiçeklerle karşılandığı, 1980'li yıllarda daha çok olan ev tüketiminin 1992 yılından sonra sabit hale geldiği, talebin daha çok özel günler ve dini kutlamalarda arttığı çeşitli yayınlarda dile getirilmiştir (IMANISHI and OGAWA, 1997).

“Production Structure and Main marketing Problems of Export Oriented Cut Flower Industry in Turkey” adlı bir araştırma projesinde üreticilerin ürün deseninde %84 (%63 spray, %21 standart karanfil) oranında karanfile yer verdikleri bunun yanında çok az oranlarda gypsophila, krizantem, gül ve gerbera gibi türleri yetiştirdikleri belirlenmiştir. Çalışmada, üretim teknikleriyle ilgili uygulamalarda üreticilerin birbirinden etkilendikleri ve üretimin büyük çoğunluğunu plastik serada gerçekleştirdikleri ortaya konmuştur (ÖZKAN ve Ark. , 1997).

Gürsan ve Erkal, “Dünyada ve Türkiye’de Süs Bitkileri Üretim ve Ticaretindeki Gelişmeler” konulu çalışmalarında dünya çiçekçilik sektöründe önemli gelişmeler olduğunu, bir taraftan gelişmiş ülkelerde tüketimde doyum noktasına ulaşılmasına karşılık başka eski doğu bloğu ülkeleri olmak üzere diğer gelişmekte olan ülkelerin yeni pazarlar oluşturmakta olduğuna değinilerek son yıllarda ithalatı ile ihracatı başa baş olan Türkiye'nin sahip olduğu olanakları kullanarak süs bitkileri üretimini çeşitlendirerek arttırması ve potansiyel dış pazarlara yönlendirmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur (GÜRSAN ve ERKAL, 1998).

### **3.MATERYAL VE METOT**

Araştırmanın materyali; Antalya ilinde soğanlı kesme çiçek yetiştiren işletmelerden, bu işin pazarlamasıyla uğraşan mezatlardan (Antalya ve İstanbul) yapılan anketler sonunda derlenen verilerden oluşmaktadır. 1999 yılı içerisinde bu konuda çalışan ve tesbit edilebilen bütün kişi yada kuruluşlarla görüşülmüş olup, toplam anket sayısı 30 adettir.

Verilerin derlenmesinde anket yöntemi, değerlendirilmesinde ise değişik istatistiksel

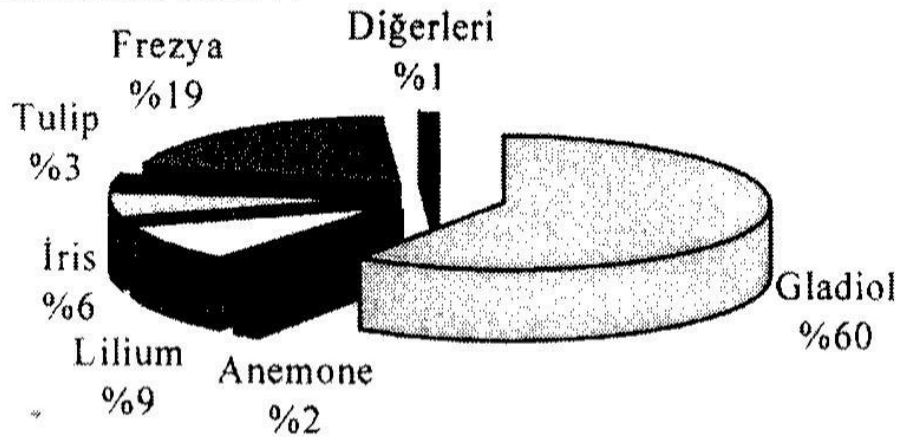
#### 4.BULGULAR VE TARTIŞMA

##### 4.1. Soğanlı Kesme Çiçek Yetiştiren İşletmeler İle İlgili Bilgiler

Sörvey alışmaları sonunda ; yetiştiricilerin iki farklı üretim stratejisini benimsedikleri ortaya çıkmıştır. 1. grupta olanlar oldukça az sayıdaki büyük firmalar olup, tam bir teknik üretim stratejisi uygulamaktadırlar. Sera yapımı, materyal temini, teknik danışmanlık hizmetleri gibi konularda yurtdışı bağlantılı çalışmaktadırlar. 11.grupta olanlar orta, küçük hatta çok küçük ölçekli işletmeler olup, fırsat stratejisi uygulamaktadırlar. Bir önceki yılın fiyatına bakarak yada devam ettirmekte olduğu faaliyetten iyi para kazanmadığını düşünerek, gerekli bilgi ve alt yapıya sahip olmadan sebze yetiştiriciliğinde kullandıkları seralar ile bu işe girmektedirler. İşte üreticilerin içine düştükleri en önemli yanılgılardan birisi, konuda yeterince bilgi sahibi olmadan sebze yada diğer kesme çiçek yetiştiriciliğindeki bilgilerine güvenerek soğanlı kesme çiçekleri de yetiştirebileceklerini düşünmeleri ve seralarının oldukça az bir bölümünde de olsa bu işe girmeleridir.

1998 yılı itibariyle anket yapılan işletmelerin örtüaltında soğanlı kesme çiçeklere ayırdıkları alan oldukça az olup 31 da civarındadır. İlde yapılan bir çalışmada da, Antalya ili kesme çiçek yetiştiriciliğinde kullanılan toplam örtüaltı alanlarının yaklaşık %63'ünü spray karanfilin, %21'ini standart karanfilin oluşturduğu, soğanlı süs bitkilerinin de yer aldığı 'diğerleri' grubunun ise üretim alanından %1.3 gibi oldukça düşük bir pay aldığı belirlenmiştir (ÖZKAN ve ark. , 1999).

Örtüaltı soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğinin %81.4'ü plastik serada %18.6'sı cam serada yapılmaktadır. Sadece bir işletmede 40 da açık alanda gladiol yetiştiriciliği yapıldığı belirlenmiştir. Örtüaltında en çok yetiştirilen türler ; gladiol (%58.2), frezya (%19.1), liliyum (%9.3), iris (%6.1), tulip (lale) (%3.0), ranunculus (%1.7), anemone (%1.5) ve alstromerya (%1.1)'dan oluşmaktadır (Şekil 1)

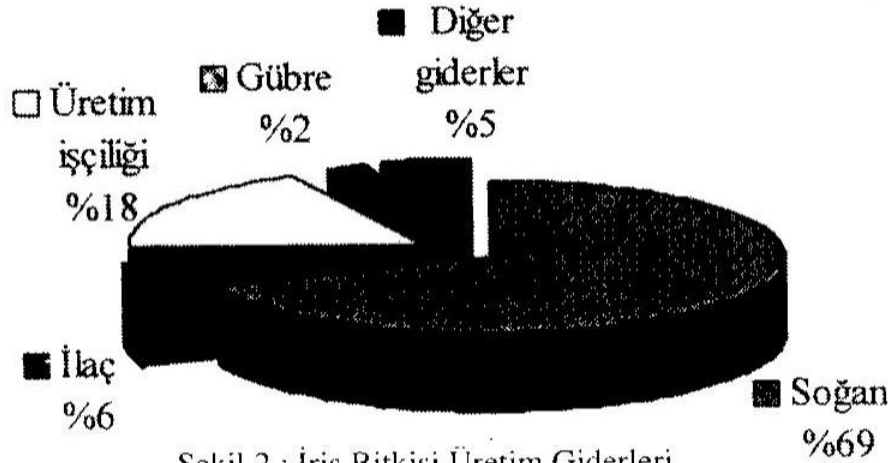


Şekil 1: Anket Yapılan İşletmelerde En Çok Yer Verilen Soğanlı Kesme Çiçek Türleri

Soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliği yapılan alanların mülkiyet durumu ; %44'ü kira, %27.8'i özmülk, %16.7'si özmülk+kira, %11.1'i özmülk+ortaklık şeklindedir. Burada şu hususu belirtmekte yarar vardır ; Antalya ilinde karanfilin ticari anlamda yetiştiriciliğinin öncülüğünü nasıl bazı Yalova üreticileri yapmış ise, soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğinin öncülüğünde de bazı Kastamonulu üreticilerin rolü vardır. Bu üreticiler genellikle kiraya tuttıkları alanlara plastik sera yaparak üretim faaliyetini gerçekleştirmektedirler.

Soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliği yapılan oldukça az sayıda işletmede ailenin bütün bireyleri bu işe katılmaktadırlar. İşletmelerin çoğunda ise aileden tek kişi, işletmeci olarak, doğrudan bu iş ile ilgilenmekte, işçi ihtiyacının büyük bölümü yabancı işgücü ile karşılanmaktadır. Bu nedenle, üretim maliyeti içerisinde, işçilik gideri, üretim materyalinden (soğan) sonra ikinci sırada gelmektedir. Anket çalışmaları sırasında plastik serada iris yetiştiriciliği için derlenebilen maliyetle ilgili verilerden (1998 yılı için) yararlanılarak Şekil 2 oluşturulmuştur.

Şekil'den izlenebileceği gibi üretim giderleri içerisinde en büyük payı soğan almaktadır. Üretim materyali olarak kullanılan soğanın üretim giderleri içerisinde bu kadar



Şekil 2 : Iris Bitkisi Üretim Giderleri

yüksek pay almasının en önemli nedeni ihtiyacın genellikle ithalatla karşılanmasıdır. Diğer üretim giderleri içerisinde üretim materyalinin aldığı pay yetiştirilen soğanlı süs bitkisinin türüne ve çeşidine göre önemli oranda değişiklik göstermektedir. Soğanı pahalı olan tulip, lilium gibi türlerde bu oran %70/90'a kadar yükselebilmektedir.

Şu anda Türkiye'de tam anlamıyla teknik bir soğan üretimi söz konusu olmadığından, özellikle büyük firmalar, kaliteli ürün almak için ithal üretim materyali kullanmak zorunda kalmaktadırlar. İthalat genellikle Hollanda'dan yapılmaktadır.

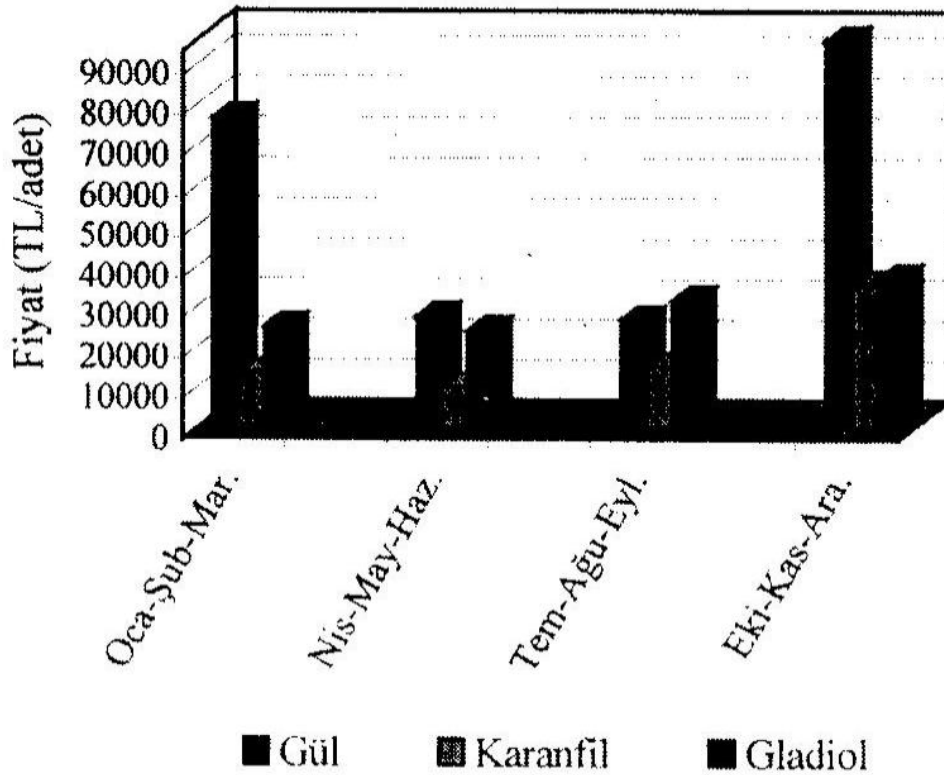


Antalya'da kesme çiçek pazarlanmasında aracı olan özel bir mezat da bulunmaktadır. Bu mezatta işlem gören soğanlı kesme çiçekler ağırlıklı olarak Antalya içine dağılırken, bir bölümü de Burdur, Isparta, Konya, Elazığ ve Şanlıurfa gibi illere gönderilmektedir.

Pazarlamada kullanılan ikinci önemli kanal, ürünü doğrudan üreticilerden çiçekçilerin satın almasıyla oluşmaktadır. Soğanlı süs bitkilerinin %24.4'ü bu şekilde satılmaktadır. Bu oranın oldukça yüksek olmasının başlıca nedeni ; kooperatife üye olmayan küçük üreticilerin az alanda değişik ürünler yetiştirerek çiçekçilere daha yüksek fiyatla satış yapabilmeleridir.

Özellikle büyük firmalar yetiştirdikleri soğanlı süs bitkilerinden elde ettikleri ürünlerden bir kısmını yada ihracat fazlasını İstanbul'da bulunan toptancılarına göndermek suretiyle pazarlamayı tercih etmektedirler.

Üreticiler genelolarak kooperatifler aracılığı ile satışı 'güvenli' olarak nitelendirmektedirler. Ancak, ürünün kooperatife çok geldiği dönemlerde fiyatlarla ilgili herhangi bir önlemin alınmadığını, oldukça düşük fiyatlarla satış yapmak zorunda kaldıklarını belirtmişlerdir. Bu durumda ürünün bol olduğu yaz aylarında fiyatlar düşük, kış aylarında ise yüksek seyretmektedir. Bu duruma bir örnek verebilmek için S.S. Flora Çiçekçilik Kooperatifinde 1998 yılında işlem gören seçilmiş bazı kesme çiçeklere ilişkin fiyatların üçer aylık dönemler itibarıyla dağılımı Şekil 4'de verilmiştir. Şekil'den ve sorvey sonuçlarından elde edilen bilgiler



Şekil 4: Mezatta En Çok İşlem Gören Üç Türe Göre Fiyatların Aylara Dağılımı

işığında, pazara girmek için en uygun zamanın yıl sonu (Kasım-Aralık) ve yıl başı (Ocak-Şubat-Mart) olduğunu söylemek mümkündür.

İhracatı yapılan süs bitkilerinde gerek TSE'nin gerekse ithalatçı firmalarının ön gördüğü standartlara uyuluyor isede, iç piyasaya sürülecek ürünlerde standartlar dikkate alınmamaktadır. Üreticiler genel olarak çiçek sapı (uzunluk, kalınlık vb.) ve çiçek kalitesi (açılmış gonca veya kandil sayısı vb.) gibi bazı kriterleri dikkate alarak ürünleri ; tek tek, 5'li, 10'lu yada 25'li demetler oluşturarak piyasaya arz etmektedirler. İç piyasa için ürün hazırlamada standartlara uyulmaması, çiçeklerin görünüşünü ve vazo ömrünü olumsuz yönde etkilemekte, bu durum, iç tüketim yada tüketici talebi üzerine olumsuz etki yapmaktadır.

#### **4.3. Soğanlı Kesme Çiçeklerin Antalya'da Gelişimi ; Karşılaşılan Güçlükler ve Fırsatlar Karşılaşılan Güçlükler**

Soğanlı süs bitkileri yetiştiricilerinin pek çoğu (orta yada küçük ölçekli işletmelerde); hangi girdileri kullanacaklarını, iyi bir üretim materyalinin özelliklerini, üretim tekniğini, kaliteli üretimin nasıl gerçekleştirileceğini, elde ettikleri ürünü hangi fiyattan kime satacaklarını, nerede satacaklarını, ne zaman satacaklarını ve benzer konuları dikkate alan bir planlama yapmadan hatta bu konulara hiç kafa yormadan doğrudan üretime girmektedirler. Çoğunlukla kötü bir deneyim ile sonuçlanan bu girişim, söz konusu üretim dalından üreticinin kendisini uzaklaştırdığı gibi çevresinin de kötü etkilenmesine neden olmaktadır.

Üreticilerde durum böyleyken, soğan satıcıları yada dağıtım işini yapanlar, soğan verdikleri üreticiye değil yeterli hatta hiç teknik bilgi verememekte, zaten kendileri bu konuda yeterli teknik bilgiye sahip bulunmamaktadırlar. Kooperatiflerde görevli ziraat mühendisleri zaman zaman üreticilere giderek yetiştirme tekniği ile ilgili bilgi veriyorlar ise de buda yeterli olmamaktadır.

Soğanlı süs bitkilerinde 'tek soğana tek ürün' verimliliği riskli duruma sokmakta, ürün kaybı genellikle kaçınılmaz olmaktadır.

Soğan fiyatının yüksek olmasının yanında ithal edilen soğanların hastalıklarla bulaşık olma durumu gibi problemlerle sık sık karşılaşılmaktadır. Böyle bir durumda ise, üretim materyali kontrolünü, hızlı ve güvenilir bir şekilde yapacak laboratuvarlarda mevcut değildir.

Gerek iç piyasaya olsun, gerekse ihracata gitsin genel olarak kesme çiçek pazarlamasında

büyük sorun olan taşımacılık soğanlı süs bitkilerinde, kendini daha çok hissettirmektedir. Bu ürünlerin diğer kesme çiçeklere göre (karanfil gibi) daha büyük hacimli olması daha çok yer kaplamasına bu da taşıma maliyetinin artmasına neden olmaktadır. Ayrıca, uygun bir soğuk zincirin de kurulamamış olması kalite ve miktar kayıplarına yol açmaktadır. Özellikle büyük ölçekli firmaların bu işe girmelerini engelleyen en önemli faktörlerden birisi taşımacılık olarak ortaya çıkmaktadır.



Üreticiler yada pazarlamacılar arasında işbirliğinden daha çok rekabetin söz konusu olması pazarlamada önemli zorlukların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Gerek üniversitelerde gerekse araştırma enstitülerinde soğanlı kesme çiçekler konusunda üreticiyi yönlendirecek araştırma sonuçlarına dayanan, ne yeterli teknik bilgi, nede bu üretim dalının girdisinin/çıktısının ne olabileceğine ışık tutacak ekonomik veriler mevcut değildir.

#### **Fırsatlar**

Antalya'nın iklim avantajı nedeniyle yetiştiricilikte erkenciliği yakalamak mümkündür. Bu durum, üretimin zamana yayılması ve ürünün daha yüksek fiyattan satılması açısından önem taşımaktadır. Nitekim Antalya ilinde yürütülen bir araştırmanın ara sonuçlarına göre ; lale yetiştiriciliğinde, bu ürünün yetiştirildiği diğer illere göre (Yalova gibi) 40-45 gün erkencilik elde edilmiştir.

Antalya'nın tarım ve ticaretin yanında turizm sektörünün de geliştiği bir il olması değişik kesme çiçeklerin yerinde tüketimini mümkün kılmaktadır.

Antalya ilinde iki adet kooperatif mezarının bulunması, bunun yanında özel mezarların da faaliyet göstermeleri çiçek pazarlamasında üreticilere avantaj sağlamaktadır.

İlden büyük tüketim merkezlerine ulaşımın kolay ve her zaman mümkün olması, pazarlamada avantaj sağlayan diğer bir durumdur.

Son yıllarda karanfile dayalı pazarlamanın getirdiği sıkıntılar üreticileri ve üretici pazarlamacıları ürün çeşitlendirme arayışına yönetmiştir. Soğanlı kesme çiçekler de çeşitlendirmede önemli seçeneklerden birini oluşturmaktadır.

#### **5. SONUÇ VE TARTIŞMA**

Yaygın olarak yetiştiriciliği yapılan karanfilde işler yolunda gittiği sürece, soğanlı süs bitkileri yetiştiriciliğinde önemli artışların olması pek mümkün görünmemektedir. Ancak, özellikle iç pazar için ürün çeşitlendirmede soğanlı kesme çiçekler önemli görüldüğü gibi, Antalya ili de özellikle erkencilik yönünden önem taşımaktadır. Genel olarak tarımsal işletmelerde, işletme sahiplerine, 'işletmecilik' kavramının öncelikle anlatılması gerekmektedir. Soğanlı süs bitkileri yetiştiriciliğinde ise ; üretim altyapısını oluşturmada pazarlamaya kadar görülen teknik bilgi yetersizliğinin giderilmesi, soğan ithalatına belirli bir düzenleme getirilmesi yada yurtiçi soğan üretiminin geliştirilmesi, üreticilerin hangi tür veya çeşidi seçeceklerini belirlemek için, öncelikle ekolojiyi ve yetiştirme tekniklerini dikkate alan denemeler kurularak ve bunların ekonomik analizlerle desteklenerek sonuçlarının üreticiye iletilmesi, kesme çiçek iç tüketimini çeşitli tanıtım faaliyetleri ile artırılması gibi önlemlerin alınması gerekmektedir. Bu şekilde hareket edildiği takdirde, soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğinde, önümüzdeki yıllarda, yavaş

ama istikrarlı bir gelişme beklemek mümkündür. Antalya ilinde, özellikle soğanlı süs bitkileri yetiştiriciliğinde, karşılaşılan sorunları avantaja çevirmek zor olmayacaktır.

## **6.ÖZET**

Bu çalışma, Antalya ilinde soğanlı kesme çiçek yetiştiren işletmelerin mevcut durumu, üretim yapısı ile elde edilen ürünlerin pazarlama kanalları ve bu grup süs bitkilerinin gelişme durumunun ne olabileceği konularına açıklık getirmek amacıyla 1999 yılında yürütülmüştür.

İşletmeler sahip oldukları seralarının oldukça az bölümünde soğanlı süs bitkilerini yetiştirmekte, konunun teknik yönünü bilmeden bu işe girdiklerinden çoğunlukla sonuçtan memnun kalmamaktadırlar.

En çok yetiştirilen soğanlı kesme çiçek türleri gladiol, frezya, liliyum, iris ve laledir. Yetiştiricilik genellikle (%44.4 oranında) kiralanan arazilere plastik sera yapmak suretiyle gerçekleştirilmektedir.

Üretim maliyetleri içerisinde en yüksek payı (türler göre %70-90) üretim materyali olarak kullanılan ve ithal edilen soğan oluşturmaktadır. Ancak, birçok üretici bir kez soğan ithal ettikten sonra bunu birkaç yıl kullanarak, kalitenin düşmesi pahasına da olsa, yüksek maliyetten korunmaya çalışmaktadır.

Küçük yada orta ölçekli işletmelerde hakim olan bu yapının tersine, büyük şirketler, soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğine, daha teknik ama ihtiyatlı yaklaşmaktadırlar. Bazıları bu gruba giren türlere zaman zaman üretimlerinde yer vererek denemişler, bazıları ise denemeye devam etmektedirler. Söz konusu firmalarda tamamen yurtdışı teknolojisi ve teknik bilgisi kullanılarak üretim gerçekleştirilmekte, ancak soğanın pahalı bir girdi olması ve taşımacılıkta karşılaşılan sorunlar bu bitkilerin yetiştirilmesinde en önemli engeli oluşturmaktadır.

Soğanlı kesme çiçek yetiştiriciliğinden elde edilen ürünler, %76.5 oranında kooperatifler aracılığı ile pazarlanmaktadır. Pazarlanmada önemli ikinci kanal ise, %24.4 oranıyla, üreticiden doğrudan çiçekçilere yapılan satışlardır. Bu grup süs bitkisini yetiştiren üreticilerin, üretimi oldukça küçük alanlarda yapıyor olmaları satışta Antalya ilinde faaliyet gösteren çiçekçilerin payının artmasına neden olmuştur. Az olan üretimi il içerisinde değerlendirmek mümkün olabilmektedir.

Ürünlerin mezatlara fazla girdiği, nisan, mayıs, haziran gibi aylarda, diğer kesme çiçek türlerinde olduğu gibi, soğanlı kesme çiçeklerin de fiyatları önemli oranda düşmekte, özellikle Ekim, Kasım ve Aralık aylarında yükselmektedir.

## **SUMMARY**

**A Research On the determination Of The Present Situation And The Development Possibilities Of The Bulbous Cut Flower Growing In Antalya.**

This study was conducted in 1999 to make clear the present situation and the production structure of the holdings growing the bulbous cut flowers in Antalya, to determine how to be developed this kind of plants and to state the marketing channels of crops.

The holdings raised the bulbous cut flowers at the quite small area of their own greenhouses. Also, they were not satisfied from result since they began to this job without knowing the technical aspect of the matter.

Gladiol, frezia, lilium, iris and tulip were the most grown bulbous cut flowers. The production was generally performed by setting up greenhouse on the hired areas at the 44% rate.

Imported bulbs used as the production material got the highest portion among the production costs with the 70-90 percentage. In this situation, most growers tried to protect bulb for a few years. But to use the same bulbs reduced the quality.

On the contrary of this structure dominating on the small or middle scale holdings, the big companies approached to the bulbous cut flower growing with more technical knowledge were used for production. But the most important difficulties of this production were the bulbs, the expensive inputs, and the problems met at the transportation.

The crops obtained from the bulbous cut flower growing were marketed by cooperatives at the 75.5% rate. The second important channel at the marketing was the direct sales from the growers to the florists. The sale portion of the florists in Antalya increased because the growers made their job in the quite small areas. Appraising of this small production in the same city could be possible.

In the April, May, and June periods, when the crops come much more the auction, the prices of the bulbous cut flowers decrease at the very important rate like the other cut flowers. On the contrary, especially in the October, November, December the prices increase to the top level.

## **7.KAYNAKLAR**

- ANONİM. 1998 S.S.** Flora Çiçek Üretim ve Pazarlama Kooperatifi Kayıtları, İstanbul
- ANONİM.1998 S.S.** Çiçek Üretim ve Pazarlama Kooperatifi Kayıtları, İstanbul  
Antalya Kesme İhracatçıları Birliği Kayıtları, 1998 Antalya
- BAKTIR, İ. S, K TİTİZ, YELBOĞA, 1990.** Akdeniz Bölgesinde Tarımın Verimlilik Sorunları Sempozyumu, MPM Yayınları. No. 433, Ankara
- GÜRSAN, K ; S. ERKAL. 1998.** Dünyada ve Türkiye’de süs bitkileri üretim ve ticaratteki gelişmeler. 1. Ulusal süs bitkileri kongresi. 6-9 Eki m 1998 Yalova. S:1-11
- ÖZKAN, B. M, ÇELİKYURT, M.O.A. , KARAGÜZEL, F. , AKKAYA 1999** Production Structure and Main marketing Problems of Export Oriented Cut Flower Industry in Turkey. Acta. Hort. 486:481-487 Kayıtları, (Çeşitli yıllar),Antalya

**ÖZKAN, B., O, KARAGÜZEL, 1997.** Antalya'da Kesme Çiçek Üretiminin Mevcut Durumu.  
Derim,14(2), Narenciye ve Seracılık Araştırma Enstitüsü, Antalya. s:50-61