



Alınış tarihi (Received): 03.06.2020  
Kabul tarihi (Accepted): 29.12.2020

## Tokat İli Kazova Bölgesi Yaprak Üretimi ve Pazarlama Sorunları\*

Halil KIZILASLAN<sup>1</sup>, Berrin DAL<sup>2,\*\*</sup>, Nuray KIZILASLAN<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Tokat, Türkiye

<sup>2</sup>Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Almus Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, Tokat, Türkiye

\*\*Sorumlu yazar: berrin.dal@gop.edu.tr

**ÖZET:** Dünya’ da elverişli iklim kuşağı üzerinde yer alan Türkiye, çok eski ve köklü bir bağcılık kültürü ile zengin bir yetiştiricilik potansiyeline sahiptir. Bu potansiyel ise, dünya bağcılığı içerisinde Türkiye’ nin çok iyi ve seçkin bir yerde bulunmasını sağlamaktadır. Türkiye’ de yaklaşık 1256 üzüm çeşidi yetiştirilmektedir. Ancak bunlardan 70-80 kadarının ekonomik öneminin olduğu ve geniş çapta yetiştirildiği bildirilmektedir. Türkiye’ de bağcılığın başarılı bir şekilde gerçekleştirildiği ekolojilerden birisi olan Tokat’ ta ise 44 üzüm çeşidinin yetiştigi ve bu çeşitlerin, iç ve dış piyasada aranan ve hatta marka olmuş üzümler olduğu bilinmektedir. Bu çalışmada, yaprak üreticilerinin üretim ve pazarlama sorunlarını belirlemek amaçlanmıştır. Araştırmanın ana materyalini Tokat ili Kazova Bölgesi’ nde bağcılık yapan üreticilerden elde edilen veriler oluşturmaktadır. Bu veriler üreticiler ile yüz yüze görüşülerek anket yoluyla elde edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, bağ işletmelerinin üretimden yetiştirmeye, yetiştirmeden pazarlamaya kadar geçen süreç içerisinde birçok sorunla karşı karşıya kaldıkları görülmüştür. Bu bağlamda, üretim ve pazarlamaya yönelik sorunları tespit edilerek bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirilmeye çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler-** Yaprak, üretim, pazarlama, Kazova, Tokat.

## Leaf Production and Marketing Problems in Kazova Region of Tokat Province

**ABSTRACT:** Located on a convenient climate zone of the world, Turkey has an ancient and rich culture of graperly and a rich potential of cultivation. This potential provides Turkey with an outstanding and superior place in world graperly. About 1256 varieties of grapes are grown in Turkey. However, 70-80 of them are reported to be of economic importance and are widely grown. It is known that 44 grape varieties are grown in Tokat, which is one of the ecologies in which graperly has been carried out successfully, and these varieties are the most wanted and even branded grapes in domestic and foreign markets. This study aims to determine the production and marketing problems of leaf producers. The main material of the study is the data obtained from the graperly producers in the Kazova region of Tokat province. These data were obtained through face to face questionnaires with producers. According to the results of the study, graperly enterprises encounter many problems in the process from production to growing, from cultivation to marketing. In this context, this study identifies production and marketing problems and makes solution suggestions for these problems.

**Key Words-** Leaf, production, marketing, Kazova, Tokat.

### 1. Giriş

Elverişli iklim kuşağında yer alan Türkiye tarımda birçok alanda olduğu gibi, bağcılıkta da önemli bir potansiyele sahiptir. Bundan dolayı, dünya bağcılığı içerisinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Dünyada 7,1 milyon hektar bağ alanının 435 bin hektarını oluşturan Türkiye, dünya bağ alanlarında 5., üretiminde 77,5 milyon tonluk üretimin 4 milyon tonunun karşılıyarak 6. ve 9 milyar dolarlık ihracatın 531 milyon dolarını gerçekleştirerek 7. sırada yer almaktadır (Anonim, 2018a).

\* XI. IBANESS Kongresinde bildiri olarak sunulmuştur.

Türkiye’ de çok eski bir geçmişe sahip olan bağcılığın, aynı zamanda çok geniş bir çeşitliliğe sahip olduğu bilinmektedir (Çeliker, 2000). Türkiye’ de önemli bağcılık bölgelerinden birisi de Tokat’ ır. Kayıtlara göre 1.007.200 ha yüz ölçümüne sahip Tokat’ ta toplam arazinin %36.10’ una denk gelen 363.310 ha arazi işlenen tarım arazisidir ve bu arazinin %1,65’ ini yani 5.988 hektarını bağlar oluşturmaktadır (Anonim, 2018b).

Asma yaprağı Türkiye’ de geleneksel olarak tüketilmektedir. İnsanlar bağ veya bahçelerinde üzüm yetiştirerek, asmalardan topladıkları yaprakları gerek ev tüketiminde gerekse gelir elde etmek amacıyla değerlendirmektedir. 1990’ lı yılların sonlarından beri, salamuralık asma yaprak üretimi, tüketimi ve ticaretinde önemli bir artış olmuştur. Sarmalık asma yaprağına karşı oluşan bu yoğun ilgi, yaprak üretimine yönelik yeni bir bağcılık sistemini zorlamaktadır. Üzüm üretimi ile bir arada yürümesine rağmen, özellikle Tokat yöresi bağlarında yaprak üzüme tercih edilmektedir. Tokat yöresinde de bağlardan yılda 10 000 ton civarında yaprak toplanmaktadır. Hatta bu yörenin en önemli şaraplık ve şıralık üzüm çeşidi olan Narince’ nin, daha çok yaprakları için yetiştirildiği söylenebilir (Cangi ve Yağcı, 2017). Tokat yöresinde yapılan bir araştırmada, 44 üzüm çeşidinin yetiştirdiği, Narince çeşidinin ise bölge üretiminin yaklaşık %90’ ını oluşturduğu belirlenmiştir (Kara, 1990).

Geniş bir bağcılık potansiyeline sahip olan Tokat ilinde bağcılıkla uğraşan işletmelerin üretimden yetiştirmeye, yetiştirmeden pazarlamaya kadar geçen süreç içerisinde birçok sorunla karşı karşıya kaldıkları görülmüştür. Bu çalışmada, Tokat ili Kazova Bölgesi’ nde bağcılık yapan üreticilerin üretim ve pazarlama sorunlarını belirlenerek bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirilmeye çalışılmıştır.

## 2. Materyal ve Yöntem

Araştırmanın ana materyalini Tokat ili Kazova Bölgesi’ nde bağcılık yapan üreticiler ile yüz yüze görüşülerek anket yoluyla elde edilen veriler oluşturmaktadır. Bu araştırmada Tokat İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ve Turhal, Pazar Tarım ve Orman İlçe Müdürlüğü kayıtları, TÜİK ve FAO istatistik verileri, konuyla ilgili daha önceden yapılmış tezler, makaleler ve raporlardan faydalanılmıştır. İl ve İlçe Müdürlüğü ile yapılan görüşmeler sonucunda Kazova Bölgesi’ nde yaprak üretiminin yoğun olduğu yerleşim birimleri belirlenmiştir. Belirlenen bu yerleşim birimlerinden gayeli olarak yaprak üretimi yapan 90 üretici ile anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen anket verileri frekans ve yüzde kullanılarak çizelgeler haline getirilerek yorumlanmıştır.

## 3. Araştırma Bulguları ve Tartışma

Çizelge 1’ de üreticilerin ortalama bağcılıkla uğraşma süresi, arazi miktarı, asma sayısı, dikim sıklığı bilgileri verilmiştir. Ortalama arazi miktarları 7,4 da, ortalama asma sayısı 193,58, ortalama dikim sıklığı 3-1,5 ve üreticilerin bağcılıkla uğraşma süresi ortalama 22 yıl olarak belirlenmiştir. Seçer ve Yener, (2017)’ in Gaziantep’ te yaptıkları çalışmada, bağcılıkla uğraşma süresi ortalama 40.4 yıldır.

Çizelge 2’ de üreticilerin dekara ortalama yaprak verimi, kırım yapma durumları görülmektedir. Üreticilerin dekara ortalama yaprak verimi 116,9 kg, yılda ise 831 kg’ dır. Üreticiler yılda ortalama 5 kez kırım yapmakta ve kırımlar arası ortalama gün sayısı 8 gündür. Topcu Altıncı ve ark., (2017)’ nin Tokat’ ta yaptıkları çalışmada ortalama olarak dekardan 300 kg üzüm, 350 kg salamuralık yaprak aldıkları belirlenmiştir. Bu değerler dikkate alındığında Kazova bölgesinin bağcılıkta önemli bir yeri olduğu görülmektedir.

**Çizelge 1.** Üreticilerin ortalama bağcılıkla uğraşma süresi, arazi miktarı, asma sayısı, dikim sıklığı

**Table 1.** Average growing time of producers, land amount, number of vines, planting frequency

Bağcılıkla Uğraşma Süresi (yıl)	Arazi Miktarı (da)	Dekara Ortalama Asma Sayısı	Dikim Sıklığı
22	7,4	193,58	3-1,5

**Çizelge 2.** Dekara ortalama yaprak verimi, kırım yapma durumları

**Table 2.** Average leaf yield per decare, breaking conditions

Dekara Ortalama Yaprak Verimi (kg)	Yılda Dekara Ortalama Yaprak Verimi (kg)	Yılda Ortalama Kaç Kez Kırım	Ortalama Kırımlar Arası Gün
116,9	831	5	8

Çizelge 3' te üreticilerin bağ tesis ederken karşılaştığı sorunlar verilmiştir. Üreticilerin bağ tesis ederken %54' ü dikim ve dikim sonrası bakım işlemleri , %13,33'ü bağ yerinin hazırlanması , %10,00' nu çeşit ve anaç seçimi , %8,89 'u yer seçiminde sorun yaşamaktadır. Yener ve Cebeci, (2015)' nin Manisa' da yaptıkları bir çalışmada, bağların tesisinde %98,45 oranında yerli anaç tercih edildiği belirlenmiştir. Elmalı, (2008)' nin Tokat ili Merkez ilçede yaptığı çalışmada, bağ alanının %92,16' sını Amerikan asma anacı üzerine kurulmuş bağ alanı, %7,84' ünü ise yerli asmalarla kurulmuş bağ alanları oluşturduğu görülmüştür.

**Çizelge 3.** Üreticilerin bağ tesisinde karşılaştığı sorunlar

**Table 3.** Problems faced by producers in vineyard

	Frekans	%
Yer seçimi	8	8,89
Çeşit ve anaç seçimi	9	10,00
Dikimin planlaması	5	5,56
Dikim materyallerinin temini	7	7,78
Bağ yerinin hazırlanması	12	13,33
Dikim ve dikim sonrası bakım işlemleri	49	54,44

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Çizelge 4' te üreticilerin sulama yapma durumlarına bakıldığında, %38,89' unun hem kışın hem de yazın ortalama bir kez sulama yaptığı belirlenmiştir. Topcu Altıncı ve ark., (2017), Tokat' ta yaptıkları çalışmada, üreticilerin %69' unun bağlarında salma sulamayı tercih ettiğini ve genellikle kış sulaması şeklinde yapıldığını belirlemişlerdir. Çoban ve ark., (2001), kış döneminde sulamanın faydalı olduğunu söyleyen ve sulama yapanlar Alaşehir' de %71,6; Buldan' da ise %44.1 olarak belirlemiştir. Yaz dönemlerinde sulama yapan çiftçilerin oranı her iki bölgede %90' nın üzerindedir. Geyikçi, (2013)' nin yaptığı çalışmada, üreticilerin %45' inin salma sulama %30'unun damlama sulama yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Çizelge 4.** Üreticilerin sulama yapma durumları**Table 4.** *Watering status of manufacturers*

		<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Kış</b>	Evet	35	38,89
	Hayır	55	61,11
<b>Yaz</b>	Evet	35	38,89
	Hayır	55	61,11

Çizelge 5' te üreticilerin bağa çiftlik gübresi verme durumları görülmektedir. Üreticilerin %68,89' u bağa çiftlik gübresi verirken, %52,22' si azotlu gübre, % 67,78' i ise taban gübresi vermektedir. Ortalama üç yılda bir bağa çiftlik gübresi verilmektedir. Yener ve Cebeci, (2015)' nin Manisa' da yaptıkları bir çalışmada, yaprak gübresi kullanım oranı % 76.74, ahır gübresi kullanım oranı ise %82.95' le yüksek bulunmuştur. Elmalı, (2008)' nin yaptığı çalışmada, üreticilerin %65,71' inin kimyevi gübre, % 12,86' sının ise çiftlik gübresi ve %21,43' ünün ise her iki gübreyi de kullandıkları belirlenmiştir. Topcu Altıncı ve ark., (2017)' nin yaptıkları çalışmada, üreticilerin %33' ü kısmı bağda suni gübre, %31' i organik gübre, %18' i ise hem organik hem suni gübre kullandığı, %18' i ise herhangi bir gübre kullanmadığı belirlenmiştir.

**Çizelge 5.** Üreticilerin bağa çiftlik gübresi verme durumları**Table 5.** *Situations of producers in bond farm fertilizer*

		<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Çiftlik Gübresi</b>	Evet	62	68,89
	Hayır	28	31,11
<b>Azotlu Gübre</b>	Evet	47	52,22
	Hayır	43	47,78
<b>Taban Gübresi</b>	Evet	61	67,78
	Hayır	29	32,22

Çizelge 6' da ise üreticilerin tamamının toprak işleme yaptığı görülmektedir. Çizelge 7 ve Çizelge 8' de ise üreticilerin gübre verme durumları verilmiştir. Üreticilerin %80,85' i Mart-Nisan ayında dekara 20 kg azotlu gübre, %83,60' ı yine Mart- Nisan ayında dekara 17,07 kg taban gübresi vermektedir.

**Çizelge 6.** Üreticilerin toprak işleme durumları**Table 6.** *Soil tillage status of producers*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Evet</b>	90	100
<b>Hayır</b>	0	0

**Çizelge 7.** Üreticilerin azotlu gübre verme durumları \***Table 7.** *Nitrogen fertilizer status of producers*

	<b>Frekans</b>	<b>Kg /Da</b>	<b>%</b>
<b>Kasım</b>	5	16	10,63
<b>Ocak</b>	3	10	6,38
<b>Mart-Nisan</b>	38	20	80,85
<b>Haziran</b>	1	10	2,12

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

**Çizelge 8.** Üreticilerin taban gübresi verme durumları**Table 8.** Base fertilizer status of producers

	Frekans	Kg /Da	%
<b>Ekim</b>	1	20	1,63
<b>Kasım</b>	5	24	8,19
<b>Aralık</b>	2	17,5	3,27
<b>Ocak</b>	2	18	3,27
<b>Mart-Nisan</b>	51	17,07	83,60

Çizelge 9' da görüldüğü gibi, üreticilerin %100' ü yabancı otla mekanik yolla mücadele ederken, %36,67' si kimyasal yolla mücadele etmektedir. Topcu Altıncı ve ark., (2017)' nin Tokat' ta yaptıkları çalışmada üreticilerin tamamının bağlarında yabancı ot sorunu olduğu ve %98' inin yabancı otlarla mücadele yaptığı belirlenmiştir. Yabancı otlarla mücadelede yöntem olarak ise %49' unun hem toprak işleme hem de herbisit kullandıkları, %40' ının ise sadece toprak işleme yaptıkları saptanmıştır. Geyikçi, (2013)' nin Manisa' da yaptığı bir çalışmada, işletmelerin ilaçlama giderlerinin dağılımında en büyük payı %46 ile böcek ilaçları (insektis), %42 ile mantar ilaçları (fungist) ve %12 ile yabancı ot ilaçlarının (herbisit) aldığı belirlenmiştir.

**Çizelge 9.** Üreticilerin yabancı otla mücadele durumları\***Table 9.** Weed control status of producers

	Frekans	%
<b>Koruyucu Önlemler</b>	5	5,56
<b>Mekanik Mücadele</b>	90	100
<b>Kimyasal Mücadele</b>	33	36,67
<b>Biyolojik Mücadele</b>	0	0

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Çizelge 10' da görüldüğü gibi, üreticilerin %46,67' si erken dönemde bordo bulamacı, %20,00' si çiçeklenme döneminde bordo bulamacı, %25,56' sı çiçeklenme öncesi sulu kükürt, %28,89' u çiçeklenme sonrası sulu kükürt aşamalarda ilaçlama yaptıkları tespit edilmiştir. Üreticiler yılda ortalama 4 kez bağlarını ilaçlamaktadırlar. Kızılaslan ve Somak, (2013)' in yaptıkları çalışmada tarımsal ilaçlama ile hasat arasında geçmesi gereken süreye üreticilerin %48,57' sini genellikle dikkat etmeye çalıştıkları, %47,14' ünün ise kesinlikle her kullanımda dikkat ettiklerini belirlenmiştir.

**Çizelge 10.** Üreticilerin kullandıkları ilaçlar\***Table 10.** Pesticide used by manufacturers

	1.Tercih		2. Tercih		3. Tercih		4. Tercih	
	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%
<b>Uyku döneminde bordo bulamacı</b>	3	3,33	0	0	0	0	0	0
<b>Uyku döneminde sulu kükürt</b>	3	3,33	0	0	0	0	0	0
<b>Erken dönemde</b>	42	46,67	3	3,33	0	0	0	0

<b>bordo bulamacı</b>								
<b>Erken dönemde sulu kükürt</b>	3	3,33	2	2,22	0	0	0	0
<b>Çiçeklenme öncesi bordo bulamacı</b>	18	20,00	1	1,11	0	0	0	0
<b>Çiçeklenme öncesi sulu kükürt</b>	9	10,00	23	25,56	1	1,11	0	0
<b>Budamadan sonra bordo bulamacı</b>	2	2,22	1	1,11	0	0	0	0
<b>Koruk dönemi</b>	5	5,56	4	4,44	9	10,00	0	0
<b>Mevsim sonu</b>	0	0	2	2,22	1	1,11	6	6,67
<b>Külleme</b>	2	2,22	2	2,22	10	11,11	0	0
<b>Mildiyö</b>	0	0	1	1,11	1	1,11	5	5,56

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Çizelge 11’ de üreticilerin bağ ve yaprakla ilgili bazı durumları verilmiştir. Üreticilerin %71,11’ i dip sürgündeki yaprakları toplamazken, %86,67’ si bağ ve bağlardaki bütün yaprakları toplamaktadır. Üreticilerin dip sürgünlerdeki yaprakları toplamama nedenleri üzüme bırakmalarından dolayıdır. Üreticilerin %83,33’ ü yaprak dışında üzümde de faydalanmaktadır. Üreticilerin %82,22’ si asma yaprağı toplarken sorunla karşılaşmamaktadır. Üreticilerin %77,78’ i si yaprağı farklı kişilere satmaktadır. Cebeci ve Yener, (2013)’ in yaptıkları çalışmada incelenen işletmelerin üretim amaçlarına bakıldığında %58,92’ sinin sofralık, %6,20’ sinin kurutmalık, %34,88’ inin hem kurutmalık hem sofralık üretim yaptığı görülmüştür. Topcu Altıncı ve ark., (2017)’ nin yaptıkları çalışmada, üreticilerin bağlarındaki üretim şekline bakıldığında ticari amaçla hem üzüm (%96) hem de salamuralık yaprak (%94) olarak değerlendirildiği görülmüştür. Üreticilerin %22,22’ si asma yaprağın kalitesini artırmak için herhangi bir uygulama yapmaktadır.

**Çizelge 11.** Üreticilerin bağ ve yaprakla ilgili durumları

**Table 11.** The vineyard and leaf status of the producers

		<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Dip Sürgünlerdeki Yaprakları Toplama Durumları</b>	Evet	26	28,89
	Hayır	64	71,11
<b>Bağ ve Bağlardaki Bütün Yaprakları Toplama Durumları</b>	Evet	78	86,67
	Hayır	12	13,33
<b>Yaprak Dışında Üzümde Faydalanma Durumları</b>	Evet	75	83,33
	Hayır	15	16,67
<b>Asma Yaprak Kalitesini Artırmak için Herhangi bir Uygulama Yapma Durumları</b>	Evet	20	22,22
	Hayır	70	77,78
<b>Üreticilerin Asma Yaprağı Toplarken Karşılaştığı Sorunlar Durumu</b>	Evet	16	17,78
	Hayır	74	82,22
<b>Üreticilerin Yaprağı Her Yıl Aynı Kişilere Satma Durumları</b>	Evet	20	22,22
	Hayır	70	77,78

Ankete katılan üreticilerin %67,78' i kırımda Haziran ayının daha kaliteli olduğunu belirtmişlerdir (Çizelge 12). Üreticilerin %70' i asma yaprağın kalitesini artırmak için gübreleme, %15' i ilaçlama gibi çeşitli çalışmalar uygulamaktadır (Çizelge 13). Yener ve Cebeci, (2015)' nin Manisa' da yaptıkları bir çalışmada, üreticilerin %87,6' sı yılda 6-12 kez ile 12' den daha fazla sayıda ilaçlama ve yaklaşık %80' inin de gübreleme yaptıkları belirlenmiştir.

**Çizelge 12.** Yaprak kırımında daha kaliteli dönem

*Table 12. Better quality period in leaf breaking*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Mayıs</b>	19	21,11
<b>Haziran</b>	61	67,78
<b>Temmuz</b>	10	11,11

**Çizelge 13.** Üreticilerin yaprağın kalitesini artırmak için yaptığı uygulamalar\*

*Table 13. Applications of producers to improve the quality of the leaf*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Gübreleme</b>	14	70
<b>Sulama</b>	1	5
<b>İlaçlama</b>	3	15
<b>Kol bırakma</b>	1	5
<b>Bakım işlemleri</b>	1	5

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Asma yaprağı toplarken üreticilerin %18,75' i iklimsel, %6,25' i materyal, %68,75' i hastalıklar ve %6,25' i işçi gibi çeşitli nedenlerden dolayı sorun yaşadıkları belirlenmiştir (Çizelge 14). Çizelge 15' de üreticilerin işçi çalıştırma durumları verilmiştir. Üreticilerin %45,56' sı işçi çalıştırırken, %54,44' ü işçi çalıştırmamaktadır. Üreticiler kadın işçilere ortalama 48,53 TL verirken, erkek işçilere 71,64 TL vermektedir.

**Çizelge 14.** Üreticilerin karşılaştığı sorunlar\*

*Table 14. Problems faced by manufacturers*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>İklimsel</b>	3	18,75
<b>Materyal</b>	1	6,25
<b>Hastalıklar</b>	11	68,75
<b>İşçi</b>	1	6,25

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

**Çizelge 15.** Üreticilerin işçi çalıştırma durumları

*Table 15. Employee employment status of producers*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>	<b>Ortalama (TL)</b>	
<b>Evet</b>	41	45,56	<b>Kadın</b>	48,53
<b>Hayır</b>	49	54,44	<b>Erkek</b>	71,64

Çizelge 16' da görüldüğü gibi son 3 yılda üreticilerin %91,11' inden fazlası yaprağı taze olarak satarken, salamura satanların oranı %76 ile %92,22' arasında değişmektedir. Taze yaprağın üretici kg satış fiyat ortalaması 7,5 TL iken, salamura yaprağın üretici kg satış fiyat ortalaması 10 TL olduğu belirlenmiştir (Çizelge 17).

**Çizelge 16.** Üreticilerin yaprağı taze- salamura olarak satma durumları**Table 16.** Producers selling the leaf as fresh-pickled

	2014		2015		2016	
	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%
<b>Taze</b>	82	91,11	83	92,22	83	92,22
<b>Salamura</b>	75	83,33	69	76,67	82	91,11

**Çizelge 17.** Taze ve salamura yaprağın ortalama satış fiyatı**Table 17.** Average selling price of fresh and pickled leaves

Taze Yaprığın Üretici Kg Satış Fiyat Ortalaması	Taze yaprağın Pazardaki Kg Satış Fiyat Ortalaması	Salamura Yaprığın Üretici Kg Satış Fiyat Ortalaması	Salamura Yaprığın Pazardaki Kg Satış Fiyat Ortalaması
7,5 TL	7,72 TL	10 TL	10,27 TL

Araştırma sonucu üreticilerin %22,22' si sattığı fiyatlarda geçen yıllara oranla düşüş olduğunu belirtirken, %50' si de iklimsel olaylardan dolayı sorun yaşadıkları belirtmiştir (Çizelge 18-19).

**Çizelge18.** Üreticilerin sattığı fiyatlarda geçen yıllara oranla düşüş veya yükseliş durumları**Table 18.** Decline or increase in prices sold by manufacturers compared to previous years

	Frekans	%
<b>Evet</b>	20	22,22
<b>Hayır</b>	70	77,78

**Çizelge 19.** Üreticilerin sattığı fiyatlarda geçen yıllara oranla düşme nedenleri\***Table 19.** Reasons of falling in prices sold by producers compared to previous years

	Frekans	%
<b>Üretim fazlalığı</b>	6	30
<b>Talep Eksikliği</b>	4	20
<b>İklimsel</b>	10	50

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Üreticilerin %14,44' ünün yaprağı satarken pazarlamada sorun yaşadığı, bunun %76,92' sinin maliyetin altında gelirden kaynaklı, %23,07' inin ise ürün fazlalığı olduğu belirlenmiştir (Çizelge 20-21). Ürünlerini pazarda pazarlayan üreticiler, ortalama bir ayda pazarlamaktadırlar.

**Çizelge 20.** Üreticilerin yaprağı satarken pazarlamada sorun yaşama durumları**Table 20.** Situations of manufacturers having problems in marketing while selling leaves

	Frekans	%
<b>Evet</b>	13	14,44
<b>Hayır</b>	77	85,56

**Çizelge 21.** Üreticilerin sorun yaşama nedenleri\***Table 21.** Reasons for manufacturers to have problems

	Frekans	%
<b>Ürün fazlalığı</b>	3	23,07
<b>Maliyetin altında gelir</b>	10	76,92

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.



Üreticilerin %100' ü ayıklamada, yaralı, hastalıklı, kartlaşmış, çok büyük ya da çok küçük çapta olanları ayırma gibi durumlara dikkat ederken, %98,89' u ise toz, toprak, tam olgunlaşmamış, sap kısımlarını koparma gibi durumlara dikkat etmektedir (Çizelge 22).

**Çizelge 22.** Üreticilerin ayıklamada dikkat ettikleri durumlar\*

*Table 22. Situations that manufacturers pay attention to in sorting*

	Frekans	%
<b>Yaralı, Hastalıklı</b>	90	100
<b>Toz, Toprak</b>	89	98,89
<b>Kartlaşmış</b>	90	100
<b>Tam Olgunlaşmamış</b>	89	98,89
<b>Çok büyük ya da çok küçük çapta olanları ayırma</b>	90	100
<b>Sap kısımlarını koparma</b>	89	98,89

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Çizelge 23' te üreticilerin yaprakla ilgili bazı durumları verilmiştir. Üreticilerin %87,78' i yaprağı daha iyi pazarlayabilmek için kooperatif, üretici birliği gibi sivil toplum örgütü kurulsa girmeyi tercih ederken, %44,44' ü yaprak üretimi hakkında seminer, konferansa katılma ve üniversite ya da Tarım İl Müdürlüklerinden bilgi almaktadır.

**Çizelge 23.** Üreticilerin yaprakla ilgili bazı durumları

*Table 23. Some leaf conditions of the producers*

		Frekans	%
<b>Üreticilerin Yaprağı Daha İyi Pazarlayabilmesi İçin Kooperatif, Üretici Birliği Gibi Sivil Toplum Örgütü Kurulsa Girip Girmeme Durumları</b>	Evet	79	87,78
	Hayır	11	12,22
<b>Üreticilerin Yaprak Üretimi Hakkında Seminer, Konferansa Katılma ve Üniversite Ya Da Tarım İl Müdürlüklerinden Bilgi Alma Durumları</b>	Evet	40	44,44
	Hayır	50	55,56
<b>Üreticilerin Kapatma İşleminde Önce Hava Çıkarma İşlemi Uygulama Durumları</b>	Evet	55	61,11
	Hayır	35	38,89
<b>Üreticilerin Satışa Sunmadan Önce Belli bir Olgunlaşma Süresi İçin Bekletme Durumları</b>	Evet	42	46,67
	Hayır	48	53,33
<b>Üreticilerin Yaprak Çeşitlerinin Fiziksel ve Kimyasal Özellikleri Hakkında Bilgi Durumları</b>	Evet	18	20,00
	Hayır	72	80,00
<b>Üreticilerin İhracat Yapma Durumları</b>	Evet	1	1,11
	Hayır	89	98,89
<b>Üreticilerin Bakanlığın Verdiği Destekleme ve Teşviklerden Haberdar Olma Durumları</b>	Evet	56	62,22
	Hayır	34	37,78
<b>Üreticilerin Bakanlığın Verdiği Desteklemelerden Yararlanma Durumları</b>	Evet	43	47,78
	Hayır	47	52,22
<b>Üreticilerin Destekleme ve Teşviklerden Memnun Olma Durumları</b>	Evet	43	100
	Hayır	0	0
<b>Üreticilerin Ürettikleri Ürünün Daha İyi Fiyata Değerlendirilmesi Konusunda Yaklaşımları</b>	Evet	61	67,78
	Hayır	29	32,22

Çakır ve ark., (2015), çalışmalarında, üreticilerin %98' inin yetiştiricilik yaparken belirli aşamalarda tarım il/ilçe müdürlüklerinden yardım aldığını ancak üreticilerin tamamının

herhangi bir kooperatif ya da birlik üyesi olmadıklarını belirlenmişlerdir. Yücel, (2015)' in Elazığ' da yaptığı bir çalışmada, bağcılık işletmelerinin %13,50' sinin çalıştığı sektördeki bir kooperatife üye olduğunu belirlenmiştir. Kiracı ve ark., (2018), Çanakkale' de yaptıkları çalışmada, üreticilerin %45,2' sinin hastalık ve zararlılarla mücadele, %16,7' sinin çeşit seçimi, %11,8' inin ise fidan temini konularında kişi yada kuruma danıştıklarını ve belirli konularda eğitime ihtiyaç duyulduğunu ve %83' ünün düzenlenecek eğitimlere katılabileceğini belirlemişlerdir. Üreticilerin %61,11' i kapatma işleminden önce hava çıkarma işlemi uygularken, %46,67' si satışa sunmadan önce belli bir olgunlaşma süresi beklemektedir. Üreticilerin yaprağı olgunlaşma süresi için serin yerlerde beklettikleri ve depolama ömrünün ortalama bir yıl olduğu belirlenmiştir. Üreticilerin yaprak çeşitleri, fiziksel ve kimyasal özellikleri hakkında %80' inin bilgisi bulunmamaktadır. Üreticilerin %1,11' i ihracat yaparken, %62,22' si bakanlığın vermiş olduğu destekleme ve teşviklerden haberdarken bunların %47,78' si bu desteklemelerden yararlanmakta ve yararlananların tamamı desteklerden memnundur. Üreticilerin ürettikleri ürünü daha iyi fiyata değerlendirilmesi konusunda %67,78' i olumlu yaklaşmaktadır.

Üreticilerin %61,11' i bakır kazan ateş üzeri, %34,44' ü ise paslanmaz çelik kazanla haşlama işlemini yapmaktadır (Çizelge 24). Üreticilerin %82,22' si haşlamanın bitip bitmediğine el yordamı ile karar vermektedir (Çizelge 25). Ayrıca üreticilerin salamura yaparken ortalama 9 kg tuz kullandıklarını ve tuzdan başka katkı maddesi kullanmadıkları belirlenmiştir.

#### Çizelge 24. Üreticilerin haşlamada dikkat ettikleri durumlar

Table 24. Situations that manufacturers pay attention to boiling

	Frekans	%
<b>Bakır Kazan Ateş Üzeri</b>	55	61,11
<b>Paslanmaz Çelik Kazan</b>	31	34,44
<b>Diğer ( Leğen, Varil )</b>	4	4,44

#### Çizelge 25. Üreticilerin haşlamanın bitip bitmediği karar verme durumları\*

Table 25. Decisions of producers whether boiling is over or not

	Frekans	%
<b>Sıcaklık ve Süreyle</b>	16	17,78
<b>El Yordamıyla</b>	74	82,22
<b>Cihaz ile</b>	0	0

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Ambalajlama materyali olarak ise üreticilerin %97,78' i plastik bidon kullanmaktadır (Çizelge 26). Elmalı, (2008)' nin yaptığı çalışmada, üreticilerin %97,78' inin çuval, %2,22' sinin ise plastik bidon kullandıkları belirlenmiştir.

#### Çizelge 26. Üreticilerin ambalajlama materyalini kullanma durumları\*

Table 26. Producers' use of packaging material

	Frekans	%
<b>Tahta Kutu</b>	0	0
<b>Plastik Bidon</b>	88	97,78
<b>Cam Kavanoz</b>	2	2,22

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Üreticilerin %83,33' ü 0-5 kg büyüklükteki ambalajlama materyalini kullanmaktadır (Çizelge 27). Üreticilerin %98,89' u narince yaprağını tercih etmektedir (Çizelge 28). Topcu Altıncı

ve ark., (2017), çalışmalarında, üreticilerin %97' sinin yetiştiricilik yaptığı üzüm çeşitlerinde ise narince yetiştirdiklerini belirlemişlerdir.

**Çizelge 27.** Üreticilerin kullandığı ambalaj büyüklüğü\*

*Table 27. Packaging size used by manufacturers*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>0-5 kg</b>	75	83,33
<b>5-10 kg</b>	24	26,67
<b>10-20 kg</b>	0	0
<b>20-50 kg</b>	3	3,33
<b>50 kg +</b>	0	0

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

**Çizelge 28.** Üreticilerin yaprak çeşidini seçme durumları\*

*Table 28. Producers selection of leaf type*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Çavuş</b>	16	17,78
<b>Boduroğlu</b>	0	0
<b>Narince</b>	89	98,89

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Üreticilerin %66,67' si ürettikleri üründe kalite sorun yaşamazken, %10' nu çürük kokusu, %7,78' i yüzeyde beyaz zar oluşumu ve yaprak yüzeyinde delinme gibi sorunlar yaşamaktadır (Çizelge 29).

**Çizelge 29.** Üreticilerin ürettikleri üründe karşılaştığı kalite sorunları\*

*Table 29. Quality problems faced by the producers in their products*

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Renk</b>	5	5,56
<b>Çürük Kokusu</b>	9	10,00
<b>Yaprak Yüzeyinde Delinme</b>	7	7,78
<b>Salamura Suyunda Bulanma</b>	2	2,22
<b>Yüzeyde Beyaz Zar Oluşumu</b>	7	7,78
<b>Kalite Sorunu Yaşamayanlar</b>	60	66,67

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Üreticilerin %54,44' ü ürettiği salamura yaprağı Tokat' a, %18,89' u İstanbul' a ve %6,67' si Çorum' a pazarlamaktadır (Çizelge 30). Kızılaslan ve Elmalı, (2012)' nin Tokat' ta yaptıkları çalışmada, üreticilerin %68.18' inin ürünlerini kendi illerinde, %31.82' inin ise diğer illere pazarladığı belirlenmiştir.

Üreticilerin ürettikleri ürünlerin daha iyi fiyata değerlendirilmesi konusunda olumlu yaklaşımları Çizelge 31' de verilmiştir. Üreticilerin %75,40' ı daha iyi gelir, %31,14' ü daha iyi pazarlama, %27,86' sı araçlardan oluşan sıkıntılar gibi sebeplerden dolayı daha iyi fiyata değerlendirmek istemektedir.

**Çizelge 30.** Üreticilerin salamura yaprağı pazarlama durumları\***Table 30.** Brine leaf marketing status of the producers

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Amasya</b>	2	2,22
<b>Ankara</b>	4	4,44
<b>Çorum</b>	6	6,67
<b>İstanbul</b>	17	18,89
<b>Kayseri</b>	2	2,22
<b>Samsun</b>	3	3,33
<b>Sivas</b>	3	3,33
<b>Tokat</b>	49	54,44
<b>Yozgat</b>	4	4,44

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

**Çizelge 31.** Üreticilerin ürettikleri ürünlerin daha iyi fiyata değerlendirilmesi konusunda olumlu yaklaşımları\***Table 31.** Positive approaches of producers about the evaluation of the product they produce at a better price

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Aracılardan oluşan sıkıntılar</b>	17	27,86
<b>Daha iyi Gelir</b>	46	75,40
<b>Daha iyi Pazarlama</b>	19	31,14
<b>Markalaşma</b>	6	9,83
<b>Düzenli Ticaret</b>	3	4,91
<b>Fiyat Düzensizliği</b>	4	6,55
<b>Diğer</b>	10	16,39

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

Üreticilerin ürettikleri ürünlerin daha iyi fiyata değerlendirilmesi konusunda olumsuz yaklaşımları Çizelge 32’ de verilmiştir. Üreticilerin %48,27’ si uğraşmak istememe, %20,68’ i yeterli ürün yetiştirmeme ve kooperatifçilik istemesi, %10,34’ ü maliyetin yüksek olması gibi sebeplerden dolayı daha iyi fiyata değerlendirme konusunda çekimser kalmaktadır.

**Çizelge 32.** Üreticilerin ürettikleri ürünün daha iyi fiyata değerlendirme konusunda olumsuz yaklaşımları\***Table 32.** Negative approaches of producers about the evaluation of the product they produce at a better price

	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
<b>Uğraşmak İstememe</b>	14	48,27
<b>Yeterli Ürün Yetiştirmeme</b>	6	20,68
<b>Maliyetin Yüksek Olması</b>	3	10,34
<b>Kooperatifçilik İstemesi</b>	6	20,68
<b>Yaşlılık</b>	1	3,44

\*Birkaç şık işaretlenmiştir.

## 4. Sonuç

Bu çalışmada, Tokat ili Kazova bölgesinde bağcılık yapan üreticilerin üretim ve pazarlama sorunları ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bölgedeki işletmelerin bağcılıkla uğraşma süreleri ortalama 22 yıldır ve dekara ortalama 116,9 kg yaprak verimi elde etmektedirler. Üreticiler bağ tesis ederken dikim ve dikim sonrası bakım işlemleri, bağ yerinin hazırlanması, çeşit ve anaç seçimi gibi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Asma yaprağı toplarken üreticilerin, %68,75' i hastalıklar, %18,75' i iklimsel gibi çeşitli nedenlerden dolayı sorun yaşamaktadır. Üreticiler yaprağın kalitesini artırmak için, gübreleme, ilaçlama gibi uygulamalar yapmaktadır. Üreticilerin %55,56' sı yaprak üretimi hakkında herhangi bir seminer, konferansa katılmamış, üniversite ya da Tarım İl Müdürlüklerinden bilgi almamıştır. Üreticilerin %62,22' si bakanlığın vermiş olduğu destekleme ve teşviklerden haberdarken, bunların %47,78' si bu desteklemelerden yararlanmaktadır.

Ürünün pazarlamasında en çok karşılaşılan sorunlar, maliyetinin altında gelir getirmesi ve ürün fazlalığıdır. Üreticilerin ortak sorunlarına çözüm bulabilmeleri daha iyi değerlendirilebilmeleri, girdi ihtiyaçlarının daha ucuz ve yeterli miktarda karşılamaları ve pazar güçlerini artırabilmeleri bakımından üretim ve pazarlamaya yönelik örgütlenmeler desteklenmeli, kooperatif, birlik gibi örgütlenme modelleri üzerinde durularak üreticilerin bu konuda bilinçlendirilmesi sağlanmalıdır. Bu aynı zamanda üreticinin destekleme ve teşviklerden haberdar olmasını sağlarken, haberdar olanlarında birçoğunun faydalanmasına sebep olacaktır.

Bağ işletmelerinin üretimden yetiştirmeye, yetiştirmeden pazarlamaya kadar geçen süreç içerisinde birçok sorunla karşı karşıya kaldıkları görülmektedir. Bu sorunların giderilmesi, hasat sonrası işlemlerde ürün ve kalite kayıplarının yaşanmaması ve pazarlama imkânlarının geliştirilmesi için bölgede soğuk hava depoları, paketleme evleri oluşturulmalıdır. İncelenen işletmelerde üreticilerin özellikle ilaçlama konusunda yeterli özeni göstermediği, kullanılan ilaç ve gübre türü, kullanım miktarı ve zamanı ile uygulama tekniğine, sayısına dikkat etmedikleri göz önüne alındığında, doğru zirai mücadele ve diğer işlemler için ilgili kurum ve kuruluşlardan bilgi alışverişinin artırılmasına yönelik eğitim ve yayım faaliyetleri yapılmalıdır.

## 5. Kaynaklar

- Anonim, 2018a. TÜİK, 2016. Türkiye İstatistik Kurumu. <http://www.tuik.gov.tr>. ( Erişim Tarihi: 01.11.2018)
- Anonim, 2018b. Tokat İl Tarım ve Orman Müdürlüğü. <https://tokat.tarimorman.gov.tr/Link/2/Istatistikler> (Erişim Tarihi: 01.11.2018).
- Cangi, R., Yağcı, A. 2017. Bağdan Sofraya Yemeklik Asma Yaprak Üretimi. Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi, 6 ( ), 137-148. DOI: 10.17100/nevbiltek.288316
- Cebeci, N., Yener, H. 2013. Manisa İli Sarıgöl İlçesi Bağ İşletmelerinin Pazarlama ve Örgütlenme Durumu Üzerine Bir Araştırma. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 50 (3), 0-0. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/zfdergi/issue/40172/477924>
- Çakır, A., Karakaya, E., Uçar, H. 2015. Potential and Current Status of Viticulture Undertaking in Savur (Mardin) District. Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 5 (1), 9-19. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/jist/issue/7941/384591>
- Çeliker, A.S., 2000. Türkiye' de Tarım. Tutubay Yayınları, 392 s, Ankara.
- Çoban, H., Kara, S., Kısmalı, İ. 2001. Alaşehir Ve Buldan İlçelerinde Mevcut Bağ İşletmelerinin Yapısının Belirlenmesi Üzerinde Bir Araştırma. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 38 (1), . Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/zfdergi/issue/5070/69193>

- Elmalı, Ö. 2008. Tokat İli Merkez İlçede Bağcılıkla Uğraşan İşletmelerin Üretim ve Pazarlama Sorunları. Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Tokat.
- Geyikçi, D. 2013. Manisa İlinin Üzüm Üretimindeki Durumunun Tespitine Yönelik Alan Araştırması ve GZFT Analizi. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11 (3), 468-487. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/cbayarsos/issue/4063/53531>
- Kara, Z., 1990. Tokat Yöresinde Yetiştirilen Üzüm Çeşitlerinin Ampelografik Özelliklerinin Belirlenmesi Üzerinde Araştırmalar, (Doktora Tezi) Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Kızılaslan, H., Elmalı, Ö. 2012. Grape Production Costs and Marketing Margins in Turkey (The Example from Tokat Province). Journal of New Results in Science, 1 (1), 26-32. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/jnrs/issue/27512/123361>
- Kızılaslan, N., Somak, E. 2013. Tokat İli Erbaa İlçesinde Bağcılık İşletmelerinde Tarımsal İlaç Kullanımında Üreticilerin Bilinç Düzeyi. Gaziosmanpaşa Bilimsel Araştırma Dergisi, (4), 79-93. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/gbad/issue/29698/319552>
- Kıracı, M., Şenol, M., Kıran, T., Candar, S. 2018. Çanakale Bağcılığının Mevcut Durumu, Gelişimi ve Üreticilerin Eğitim İhtiyaç Analizi. ÇOMÜ Ziraat Fakültesi Dergisi, 6 (-), 77-84. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/comuagri/issue/41719/503823>
- Seçer, A., Yener, G. 2017. Gaziantep İlinde Üretici Düzeyinde Üzüm Pazarlama Yapısı, Üretim ve Pazarlamada Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri. Harran Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi, 21 (4), 444-455. DOI: 10.29050/harranziraat.295804
- Topcu Altıncı, N., Cangı, R , Önen, H . 2017. Tokat İli Bağcılık Yapısı ve Yabancı Otlarla Mücadelede Üretici Davranışlarının Belirlenmesi. Türkiye Teknoloji ve Uygulamalı Bilimler Dergisi, 1 (1), 17-24. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/tubid/issue/29063/296724>
- Yener, H., Cebeci, A. 2015. Manisa İli Sarıgöl İlçesi Bağ İşletmelerinin Yapısal Özellikleri ve Bazı Kültürel İşlemlerin Uygulanma Durumları Üzerine Bir Araştırma. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 50 (2), 223-230. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/zfdergi/issue/5106/69714>
- Yücel, N., 2015. Bir Şehir: Elazığ, Bir Sektör: Bağcılık, Bir Ürün: Öküzgözü Üzümü, Bir Marka: Elazığ Şarabı. Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi, 2 (1), 77-110. Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/had/issue/32297/358843>