



Alınış tarihi (Received): 04.10.2022
Kabul tarihi (Accepted): 05.12.2022

Konya’da Perakende Süs Bitkileri Satışı Yapan İşletmelerin Mevcut Durumu, Sorunları ve Çözüm Önerileri

Mehmet GÜNEŞ^{1*}, Gülçin Eda BABADAĞ¹

¹Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü, 60240-TOKAT
*:Sorumlu yazar: mehmet.gunes@gop.edu.tr

ÖZET: Bu araştırma, perakende çiçek satışı yapan esnafın mevcut durumunu ve pazarlama sorunlarını belirlemek amacıyla tam sayım yöntemiyle Konya il merkezini oluşturan ilçelerde 67 çiçekçi esnafı ile bire bir görüşme yapılarak yürütülmüştür. Ankette, perakendecilere demografik yapı, satış yapılan yerin özellikleri, ürün tedarik şekilleri, satış sürecindeki ürün kayıpları, çiçek türlerine göre satış durumu, uygulanan muhafaza yöntemleriyle ilgili sorular yöneltilmiştir. Araştırmada ayrıca, en fazla çiçek satışının yapıldığı sezon ve özel günler, tüketici tarafından en çok tercih edilen çiçek türleri ile çiçek perakendeciliği konusundaki sorunlar irdelenmiştir. Araştırmada elde edile sonuçlara göre; çiçek satışı yapan perakendeci esnafı arasında cinsiyet olarak erkeklerin; eğitim durumları olarak lise mezunlarının, yaş durumları bakımından 31-40 yaş grubunun ağırlıkta olduğu, meslekte ortalama deneyim süresinin yaklaşık 16 yıl olduğu, ortalama aylık kazançlarının yüksek olmadığı, mekan mülkiyet durumlarının yarıdan fazlasının kira ve genellikle küçük ölçekli olduğu, büyük çoğunluğunun çiçekleri mezattan tedarik ettiği ve çiçeklerin muhafazasında soğuk hava deposu, bitki büyüme düzenleyici, buzdolabı, klima vs. kullanılmadığı tespit edilmiştir. Konya halkı tarafından kesme çiçekte en çok gülün, saksılı çiçekte ise etli yapraklıların (sukkulent) tercih edildiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler- Konya, süs bitkileri, anket, işletme, kesme çiçek, saksılı çiçek

Current Status of Businesses, Problems and Solutions of Retail Ornamental Plants of Konya

ABSTRACT: This investigation was carried out to determine the current structure and marketing problems of flower retailing of Konya. In the study, a complete census was made and a questionnaire was applied to 67 flower retailers in the city center through face-to-face interviews. By means of the questionnaire, the demographic structure of the retailers, the characteristics of the place of sale, product supply types, product losses in the sales process, sales status according to flower types, storage methods were examined. In addition, the season and special days when the most flowers are sold, the most preferred flower types by consumers, the opinions and suggestions of retailers about flower retailing and the main problem areas are examined. According to the results obtained from the research; among the retail tradesmen men by gender; High school graduates are mostly between the ages of 31-40 in terms of educational status, the average experience in the profession is about 16 years, the average monthly incomes are not high, more than half of the property ownership status is rent and generally small scale, the majority of them supply the flowers from the auction; and cold storage, plant growth regulator, refrigerator, air conditioner etc. in the preservation of flowers are not used. It has been determined that the people of Konya mostly prefer roses for cut flowers and succulents for potted flowers.

Keywords- Konya, ornamental, questionnaire, business, cut flower, pot flower

1. Giriş

Süs bitkilerinin tarihi insanlığın var oluşu kadar eski olup (Baktır, 2013) asırlar boyunca bu bitkiler insanoğlunun acılarını ve sevinçlerini ifade etmiş ve teselli kaynağı olmuşlardır. Süs

bitkileri, insanların ruhsal ve duysal ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik yetiştirilen bitkilerdir (Ay, 2009). İşlevsellikleri dikkate alındığında 'Süs Bitkileri'; iç mekân süs bitkileri, dış mekân süs bitkileri, kesme çiçekler ve doğal çiçek soğanları olarak tasnif edilebilir (Titiz ve ark., 2000; Gürsan, 2002).

Ticari süs bitkisi yetiştiriciliği 20.yy'ın başlarında Birleşik Devletler, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda ve Japonya gibi ülkelerin önemli merkezlerinde başlamıştır (Karagüzel ve ark., 2010). Bugün dünya süs bitkileri sektörü incelendiğinde toplam 42.3 milyar dolarlık bir ticaret hacminin olduğu, buna karşın Türkiye'nin sektördeki payının binde 3 gibi çok düşük bir orana tekabül ettiği istatistikler tarafından ortaya konulmaktadır (Anonim, 2021). Türkiye'nin ticari süs bitkileri yetiştiriciliği 1940'lı yıllarda İstanbul Adalar ve Yalova çevresinde başlamıştır. Sektör 1975'li yıllarda ulaşımın kolaylaşmasıyla kışları daha ılık geçen İzmir'e ve daha sonra 80'li yıllarda Antalya'ya yayılarak gelişmiştir (Karagüzel ve ark., 2010; Kazaz, 2012; Gülcür, 2015). Bugün süs bitkileri, bitkisel üretim sektörünün düzenli büyüme eğiliminde olan bir alt sektördür (Onay, 2008; Kazaz, 2012).

Ülkemizin artan refah düzeyine bağlı olarak değişen sosyal ihtiyaçları, tercihleri, kentsel yaşam kültürü gibi etkenler süs bitkilerine olan ilgiyi ve talebi artırmıştır. Türkiye'nin kıyı ve batı bölgelerindeki süs bitkileri üretim ve kullanımındaki hızlı artışlar çiçekçilik sektörünün gelişmesinin en büyük etkenlerinden biri olmuştur. Ulaşım imkanlarının artmasıyla, halkın sosyo-ekonomik ve kültürel yapısındaki değişim ve gelişmeler sonucu, ülkemizin kıyı ve batı bölgelerinde görülen çiçek tüketim artışı iç bölgelerde de görülmeye başlanmıştır. Bu süreç zarfında süs bitkileri üretim ve kullanımının artış gösterdiği bölgelerden birisi de İç Anadolu Bölgesidir (Bulut ve ark., 2007). Konya, İç Anadolu Bölgesinin süs bitkileri üretim ve tüketim potansiyeli bakımından önemli illerinden bir tanesi olup Türkiye'nin hızlı gelişen ve büyüyen illeri arasındadır. Konya, bir taraftan kentleşme hızı ve diğer taraftan bulunduğu coğrafi konum ve sosyo-ekonomik yapısı nedeniyle süs bitkileri bakımından büyük bir gelişme potansiyeline sahiptir. İlde ortaya çıkan ve büyük bölümü diğer illerden karşılanan bu talebi fark eden girişimciler süs bitkisi üreten işletmeler kurup faaliyette bulunmaktadırlar (Eşitken vd., 2012).

Ülkemizin bazı önemli süs bitkileri üretim ve tüketim merkezlerinin mevcut durumu, sorunları ve çözüm önerileri ile ilgili araştırmalar yapılmıştır. Örneğin Erzurum ve çevresi illerde süs bitkileri tüketim potansiyelinin belirlenmesi üzerine yürütülen bir çalışmada olumsuz iklim koşullarının ve söz konusu illerin ekonomik yapısının iyi olmamasının süs bitkileri gelişimini olumsuz etkilediği buna karşın yöre halkının çiçek tüketim potansiyelinin yüksek olduğu, çevre illerin çiçek ihtiyacının Erzurum'dan karşılandığı, ilin çiçek üretim merkezlerine olan uzaklığı dışında süs bitkilerinin pazara sunulması bakımından önemli bir probleminin olmadığı sadece ürün temin edilirken nakliyenin zor ve masraflı olduğu bildirilmiştir (Güçlü, 1991). Aynı amaçla Yalova dış mekan süs bitkileri üzerinde yürütülen bir çalışmada işletmecilerin en çok tercih ettiği bitki türünün % 79,1 oranı ile taflan olduğu; işletmelerin %58,1'inin bakım, %37'sinin iş gücü yetersizliği sorunu yaşadığı; işletmecilerin plansız üretim yaptığı, geleneksel yöntemlerle dış mekan süs bitkileri ürettiği, standart çeşitlerin dışına çıkamadığı rapor edilmiş, ancak yörede Organize Süs Bitkileri Bölgesi varlığının sektöre önemli katkılar sağladığı bildirilmiştir (Eroğlu, 2016). Kızılkın (2016) tarafından Türkiye'de süs bitkileri üretimi ve pazarlama sektörünün mevcut durumu ve gelişimi, sorunlarının belirlenerek çözüm önerilerinin geliştirilmesi amacıyla yürütülen bir çalışmada; sektörün son yıllarda büyüme eğiliminde olduğu, kalifiye eleman ve yeniliğe açık üreticilerce üretimin sağlanabileceği ancak Türkiye'nin konumu ve floristik zenginliği ile sahip olduğu tüm değerlerin süs bitkileri sektöründe yeterince değerlendirilemediği sonucuna varılmıştır. İçel

Mersin ve ilçelerindeki süs bitkileri üretimi yapan işletmelerin karşılaştıkları sorunları belirlemek ve çözüm önerileri sunmak amacıyla yürütülen diğer bir çalışmada, üreticilerin yeterli teknik bilgiye, kalifiye elemana sahip olmadıkları ve üretici birliklerle yeteri kadar iletişim kuramadıkları, yeterli örgütlenmeye sahip olmadıkları ve daha çok kendi bildikleri yöntemlerle yetiştiricilik yaptıkları; tarımsal yeniliğe açık olarak gözükmelerine rağmen yeteri kadar risk alamadıklarından yeniliğe kapalı oldukları tespit edildiği rapor edilmiştir (Aksu, 2020). Şanlıurfa iline ait süs bitkisi potansiyelinin belirlenmesi amacıyla yapılan çalışmada özel günlerde daha çok satın alma işleminin gerçekleştiği ve iç mekân bitkilerinin daha çok tercih edildiği tespit edilmiştir. Tüketicilerin geliri arttığında süs bitkisi alma oranının da arttığı tespit edilmiş; kooperatif eksiliğinden dolayı pazar oluşturma, markalaşma veya fiyat belirlemede problemler yaşandığı bildirilmiştir (Yıldızoğulları, 2020).

Bu çalışmada temel amaç, Konya ilinde faaliyet gösteren perakende çiçekçi esnafının temel özelliklerini, işletmelerinin mevcut durum ve sorunlarını ortaya koymak, belirlenen mevcut durum üzerinden sorunlarına ve gelişimlerine yönelik çözüm önerileri oluşturmaya çalışmaktır. Bu kapsamda, çiçekçi esnafının karşılaştığı sorunlar, süs bitkilerini tedarik ettikleri kentler, çiçekleri arz şekilleri, pazarlama yöntemleri, satış mekanının veya yerin mülkiyet durumu, söz konusu mekanın alan büyüklüğü ve çiçeklerin nakliyesi, en fazla çiçek satışının yapıldığı sezon ve özel günler, tüketicilerin en çok tercih ettiği saksılı ve kesme çiçek türleri gibi özellikler belirlenmiştir.

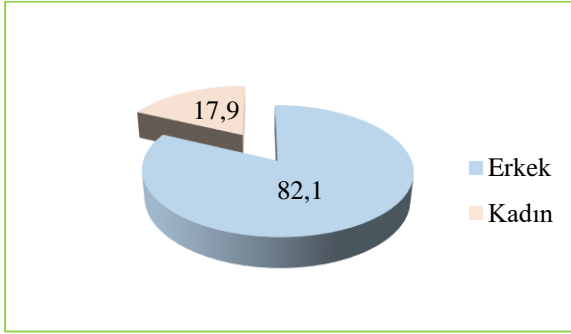
2. Materyal ve Yöntem

Araştırma 2021 yılında Konya il merkezini oluşturan Meram, Selçuklu ve Karatay ilçelerinde yürütülmüştür. Araştırmanın ana materyalini, kesme çiçek ve saksılı süs bitkileri satışı yapan perakendeci esnafı ile yapılan bire bir ve yüz yüze görüşmeler sonucunda elde edilen anket verileri oluşturmuştur. Bunun yanı sıra, konu kapsamında yapılmış olan araştırma ve makaleler ile resmi kurum/kuruluşların bilgilerinden de yararlanılmıştır.

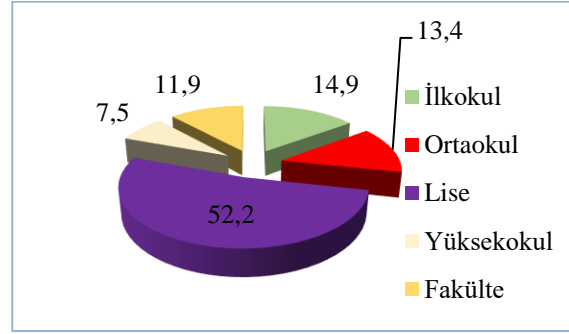
Örnekleme yöntemi olarak Tam Sayım Yöntemi kullanılmış Konya ilinde çiçek satışı yapan 67 işletmenin tamamı ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Veriler değerlendirilirken aritmetik ortalama ve oranlamalar (%) kullanılarak elde edilen sonuçlar grafikler yardımıyla yorumlanmıştır.

3. Bulgular ve Tartışma

Araştırma alanını oluşturan merkez ilçelerinde 67 perakende çiçek satışı yapan esnaftan alınan verilere göre süs bitkileri satışı yapan esnafın cinsiyet dağılımı Şekil 1'de sunulmuştur. Buna göre perakende çiçek satışı yapan esnafın %82.1'i erkek, %17.9'u kadınlardan oluşmaktadır. Antalya'da yapılan (Aydınşakir ve ark., 2014) çalışmada ankete katılan çiçekçi esnafının %79.2'sinin erkek, %20.8'inin kadın nüfusundan oluştuğu belirtilmiştir. Zonguldak ilinde yapılan çalışmada (Akça ve ark., 2019) 34 adet işletmeden alınan verilere göre süs bitkileri satışı yapan kişilerin %70.58'i erkek, %29.42'si ise kadın olarak belirlenmiştir. Çalışmamız ve önceki çalışmalar (Eroğlu, 2016; Kızıllıkan, 2016) incelendiğinde perakende çiçek satışının genellikle erkekler tarafından gerçekleştirildiği anlaşılmış; oranlar dikkate alındığında sektörde perakendecilik yapan kadın sayısının azlığı şaşırtıcı bulunmamış, cinsiyet faktörünün çiçekçilik sektöründe de etkili olduğu görülmüştür.

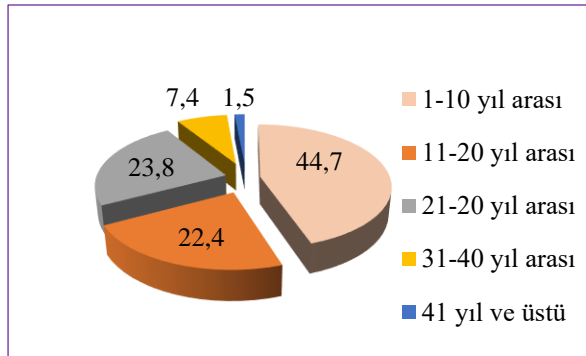


Şekil 1. Konya çiçek perakendeci esnafının cinsiyet dağılımı
Figure 1. Gender distribution of flower retailers in Konya

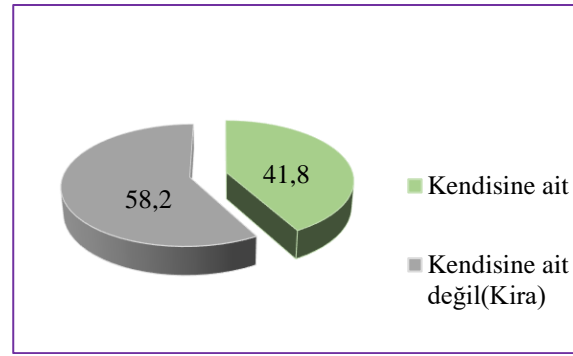


Şekil 2. Konya çiçek perakendeci esnafının eğitim durumu
Figure 2. Educational status of flower retail tradesmen of Konya

Konya Merkez ilçede çiçek satışı yapan perakendeci esnafın eğitim durumu incelendiğinde; %14.9'unun ilkokul, %13.4'ünün ortaokul, %52.2'sinin lise, %7.5'inin yüksekokul ve %11.9'unun lisans mezunu olduğu görülmüştür. En büyük oranı lise mezunları oluşturmuştur. Ancak lisans ve önlisans mezunları da %19.4'lük oranla önemli bir paya sahiptir (Şekil 2). Bulut ve ark., (2007)'nin Erzurum ilinde gerçekleştirdikleri çalışmada çiçek ticareti yapan esnafın % 14'ünün ilkokul, % 5'inin ortaokul, % 62'sinin lise ve % 19'unun ise üniversite mezunu düzeyinde eğitime sahip olduğu tespit edilmiştir. Aydınşakir ve ark., (2014) ise ankete katılan çiçekçi esnafının %12.5'inin ilkokul, % 6.3'ünün ortaokul, %52.1'inin lise, %6.3'ünün yüksekokul ve %22.9'unun üniversite mezunu olduğunu rapor etmiştir. Akça ve ark., (2019) tarafından Zonguldak ilinde yapılan bir çalışmada ise ankete katılan süs bitkileri perakendecilerinin % 17,6'sının ilkokul, % 11,8'inin ortaokul, % 50'sinin lise, % 20,6'sının üniversite mezunu olduğu bildirilmiştir. Çiçek perakendecileri ile yapılan çalışmalar incelendiğinde esnafın en az yarısının süs bitkileri konusunda özel bir eğitimi olmayan lise mezunları olduğu görülmektedir.



Şekil 3. Çiçekçi esnafın deneyimi
Figure 3. Florist's experience

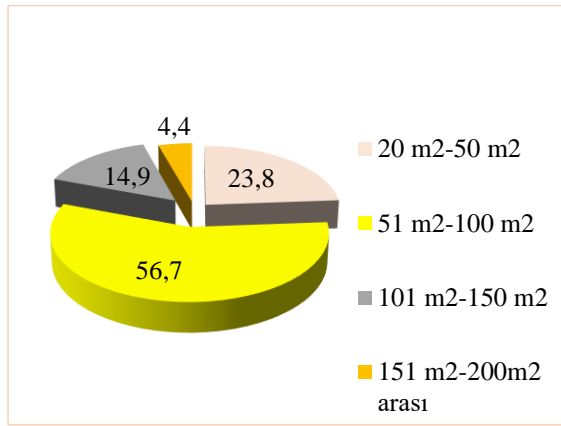


Şekil 4. Çiçekçi esnafın işletme mülkiyet durumu
Figure 4. Business ownership status of florist artisans

Konya Merkez ilçede çiçek satışı yapan işletme sahiplerinin deneyim durumları incelenmiştir (Şekil 3). Görüşülen bireylerin, tamamen deneyimsiz düzeyinden ileri deneyime kadar oldukça geniş bir aralıkta deneyim sahibi oldukları görülmüştür. Yeni başlamış bir yıllık çiçek satış deneyimi olan esnafın yanı sıra, 50 yıl gibi çok uzun süreden beri sektörde faaliyet gösteren esnafın olduğu tespit edilmiştir. 1-10 yıl arasında deneyimi olanların en yüksek oranı oluşturduğu görülmüş; ortalama deneyim ise 16 yıl olarak belirlenmiştir. Aydınşakir ve ark., (2014)'na göre çiçekçi esnafının % 31.3'ü mesleğini 10 yıldan daha az bir süreden beri yapmakta iken, %41.7'lik kısmı 11-20 yıl aralığında, %18.8'lik kısım 21-30 yıl aralığında ve %8.3'lük bir kısım ise 30 yıldan daha uzun bir süre mesleği sürdürmektedir. Akça ve ark., (2019) ise çiçekçi esnafın %23.5'inin mesleğini 1-5 yıl süresince yapmakta olduklarını,

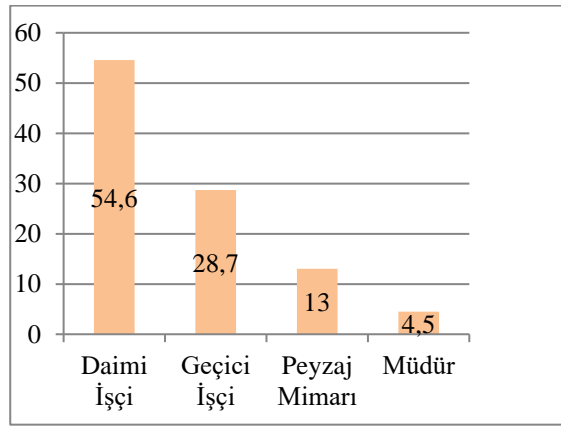
%8.8'lik kısmının 5-10 yıl, % 11.7'lik kısmının 10-15 yıl ve % 56'lık kısmının ise 25 yıldan daha uzun süredir bu meslekte çalıştıklarını rapor etmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre Konya ilinde önemli bir süreden beri perakende çiçek satışının yapıldığı söylenebilir. Çiçek kullanım ve tüketimi refah düzeyi ile ilişkilidir (Yıldızoğulları 2020).

Çiçekçi esnafın işletme mekânlarının kendilerine ait olması işletmenin karlılığı ve sürdürülebilirliğinde önem taşımaktadır. Esnafın %41.8'inin, çiçek satışı yaptıkları mekânların kendisine ait olduğu, %58.2'sinin kira olduğu belirlenmiştir (Şekil 4). Aydınşakir ve ark. (2014), ankete katılan çiçekçi esnafının %47.9'u kendi mülklerinde mesleğini yaparken, %52.1'i kira ödediklerini belirtmişler. Akça ve ark., (2019)'na göre ise ankete katılan çiçekçi esnafının sadece %12'sinin kendine ait mekanlarda süs bitkisi satışı yaptıklarını, %88'inin ise işyerine kira ödediğini ve küçük ölçekli çiçekçi esnafı olduklarını bildirmişlerdir. Kendi mülkünde çiçekçilik yapanların yarıya yakın olmasına karşın, yarıdan fazla esnafın kiralık mekanlarda satış yaptıkları anlaşılmaktadır.



Şekil 5. Mekan büyüklüğünün dağılımı

Figure 5. Distribution of area size



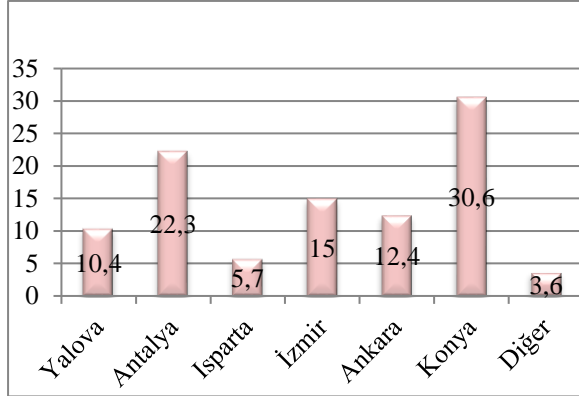
Şekil 6. Çalışan eleman durumu

Figure 6. Employee status

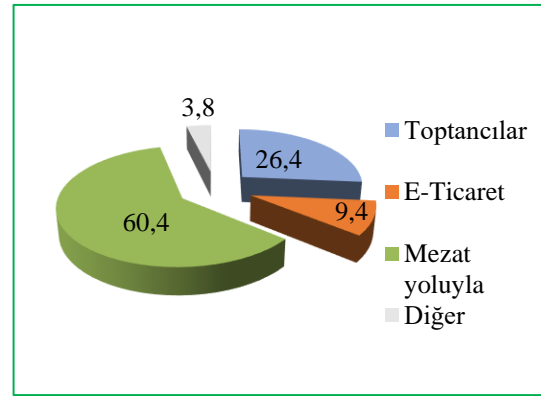
Yine çiçek satışı yapılan mekanın büyüklüğü, işlerin yürütülmesi, çiçeklerin sergilenmesi, müşteri üzerindeki etki, dekorasyon olanakları gibi bir çok açıdan önem taşımaktadır. Konya ili çiçekçi esnafı arasında 20 m² alanda çiçekçilik yapan esnaf olduğu gibi satış alanı 200 m² alana sahip olanlar da mevcuttur. Ortalama mekan büyüklüğü 80 m² olarak belirlenmiştir (Şekil 5). Aydınşakir ve ark., (2014) tarafından işletmelerin % 66.6'sının alanı 50 m²'den küçük, % 25'i 51-100 m² arasında, % 4.2'si 101-200 m² arasında ve %4.2'si 200 m²'den büyük olduğu belirtilmiştir. Akça ve ark., (2019) tarafından işletmelerin % 76.5'inin 50 m²'den küçük, % 14.7'si 51-100 m² arasında, %3'ü 101-200m² arasında, % 5.8'i ise 200 m²'den büyük olduğu bildirilmiştir. Bu üç çalışma ile karşılaştırıldığında, Konya ilinde çalışılan çiçek perakendecileri satış mekanlarının daha küçük olduğu görülmektedir.

İşletmelerin geçici ya da sürekli eleman sayıları da, iş boyutları açısından bir kriter olabilmektedir. Görüşülen Konya ili perakende çiçekçilerinin geçici ve sürekli işçi sayıları irdelenmiştir (Şekil 6). Elde edilen sonuçlara göre, çiçek satışı yapan esnafın %54.6'sı daimi işçi çalıştırırken, %28.7'si geçici işçi çalıştırmaktadır. %13'ü peyzaj mimarı ve %3.7'si yönetici çalıştırmaktadır. Peyzaj mimarı gibi bu işi akademik olarak bilen eleman çalıştıran işletmelerin düşük bir oranda olduğu görülmektedir. Aydınşakir ve ark., (2014) çiçekçi esnafının sadece kendisi çalışanların oranı %14.6 iken, bir personel çalıştıranların oranı %43.8, iki personel çalıştıranların oranı %18.8, üç personel çalıştıranların oranı %14.6 ve dört ve daha fazla personel çalıştıran işletme sayısı oranı ise %8.4 olarak rapor etmiştir. Akça ve ark., (2014) kentte bulunan perakendecilerde sadece kendisi çalışan işletmelerin oranı

%38 iken, bir kişi çalıştıran işletme oranı % 44, iki kişi çalıştıranların işletme oranı ise % 12 olarak bildirmiştir. Yapılan çalışmalarla kıyaslandığında çiçekçi esnafının genellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler grubunda yer aldığını söylemek mümkündür.

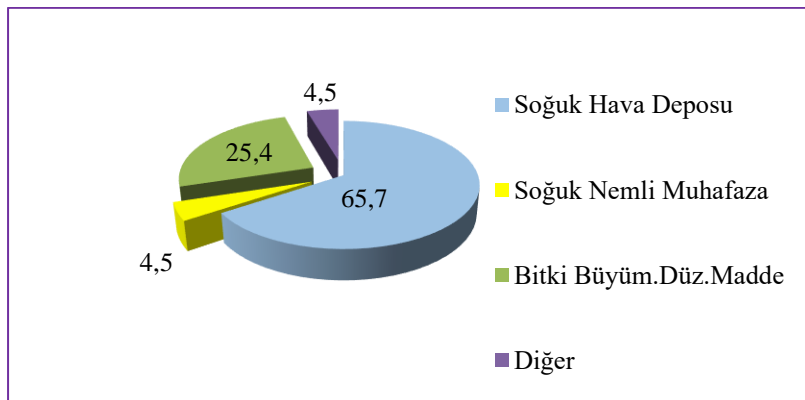


Şekil 7. Çiçeklerin tedarik edildiği iller
Figure 7. Provinces where flowers are supplied



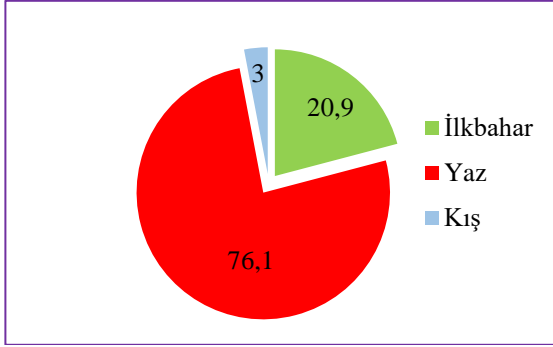
Şekil 8. Çiçeklerin temin edilme şekli
Figure 8. How the flowers are supplied

Konya ili çiçekçi esnafının kesme ve saksılı çiçekleri tedarik ettiği iller Şekil 7’de sunulmuştur. Esnafın %30’u Konya içinden (mezat usulü) %22.3’ü Antalya, %15’i İzmir, %12.4’ü Ankara ve %5.7’si Isparta’dan tedarik etmektedir. Bulut ve ark., (2007) perakendecilerin çiçeklerin temininde en fazla tercih edilen illerin sırasıyla; %35 oranla Yalova, %27 ile Antalya, %13’lük bir payla İstanbul olduğunu belirtmiştir. Akça ve ark., (2019) ise en fazla tercih edilen ilin % 53 ile İzmir, ikinci sırayı % 23.5 pay ile Yalova, sırasıyla bunu % 14.7 ile Antalya, % 5.8 ile İzmit ve % 3 ile Mersin olduğunu bildirmişlerdir. Çalışmada Konya’da bulunan çiçek satışı yapan perakendeci esnafın çiçek tedarik yöntemleri de sorulmuştur (Şekil 8). Esnafın büyük çoğunluğu (%60’ı) çiçeklerini mezat yoluyla, %26.4’ü toptancılardan, %9.4’ü e-ticaret, %3.8’i diğer şekilde temin ettiklerini belirtmişlerdir. Aydınşakir ve ark., (2014) çiçekçi esnafının büyük bir çoğunluğunun (% 95.8) mezattan çiçek aldığını, bununla beraber üreticiden ve firmalardan çiçek tedarik ettiğini veya kendi ürettiği ya da akrabasının ürettiği çiçekleri satın alıp pazarladığını bildirmiştir. Akça ve ark., (2019) ise çiçekçi esnafının yaklaşık %62’sinin toptancılardan temin ettiklerini, %17’lik kısmın ise hem toptancı hem de mezattan kesme çiçekleri tedarik ettiklerini rapor etmişlerdir.

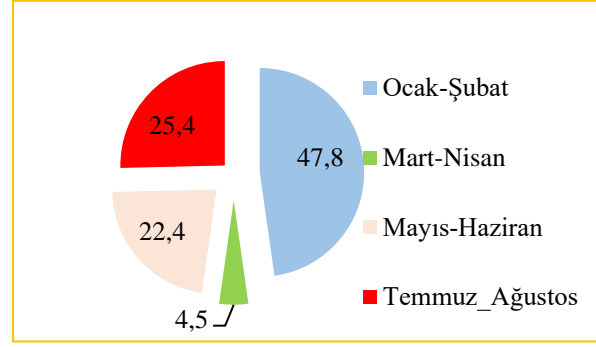


Şekil 9. Çiçekleri muhafaza yöntemleri
Figure 9. Methods of preserving flowers

Çiçekçi esnafı, satılıncaya kadar geçen sürede çiçek kaybını azaltmak ve çiçek kalitesini korumak amacıyla bazı uygulamalara başvurmaktadır. Esnafın %65.7'si soğuk hava deposu, %4.5'i soğuk nemli muhafaza, %25.4'ü bitki büyüme düzenleyici madde kullanmakta, %4.5'lik kısım ürünlerini iyi muhafaza edebilmek için diğer yöntemlere (buzdolabı, klima vs.) başvurmaktadır (Şekil 9). Bulut ve ark., (2007) çiçek satıcılarının %38'nin çiçekleri soğuk hava deposunda beklettiklerini, %62'sinin ise böyle bir imkana sahip olmadıklarını belirtmişlerdir. Akça ve ark., (2019) ise süs bitkileri perakendecilerin yaklaşık % 97'sinin soğuk hava muhafaza imkanına sahip olmadığını bildirmiştir. Çalışmada elde edilen rakamların önceki çalışmalar ile paralel olduğu görülmektedir.

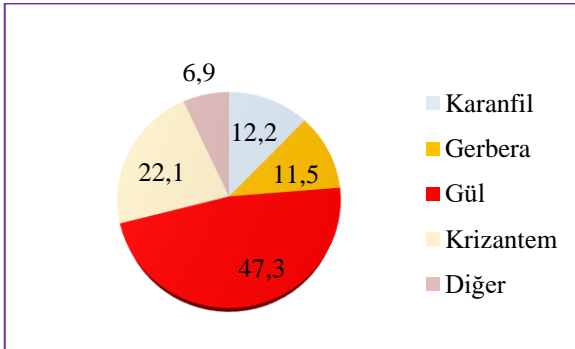


Şekil 10. Çiçek satışının mevsimsel dağılımı
Figure 10. Seasonal distribution of flower sales

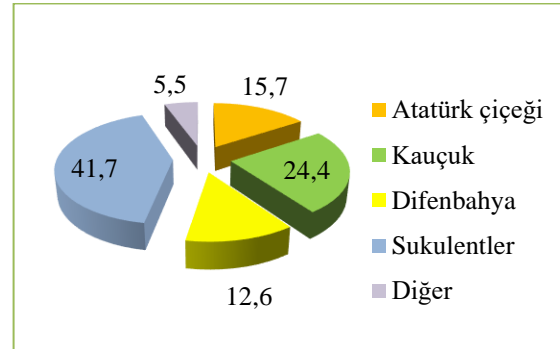


Şekil 11. Çiçek fiyatlarının değişkenlik durumu
Figure 11. The volatility of flower prices

Çiçek talebinin Konya ilinde mevsimlere göre satış önemli bir farkla yaz döneminde gerçekleşmektedir (Şekil 10). Akça ve ark., (2019) Zonguldak ili çiçek perakendecilerinin en fazla yaz mevsiminde çiçek temin ettiklerini bildirmiştir. Mevsimsel talep değişikliği, ürün yetiştirmede mevsimlik etkiler gibi nedenlerle çiçek fiyatlarının da yıl içerisinde değiştiği görülmektedir (Şekil 11). Elde edilen sonuçlar, ocak-şubat döneminde çiçek fiyatlarının daha fazla değişkenlik gösterdiğini ortaya koymuştur.



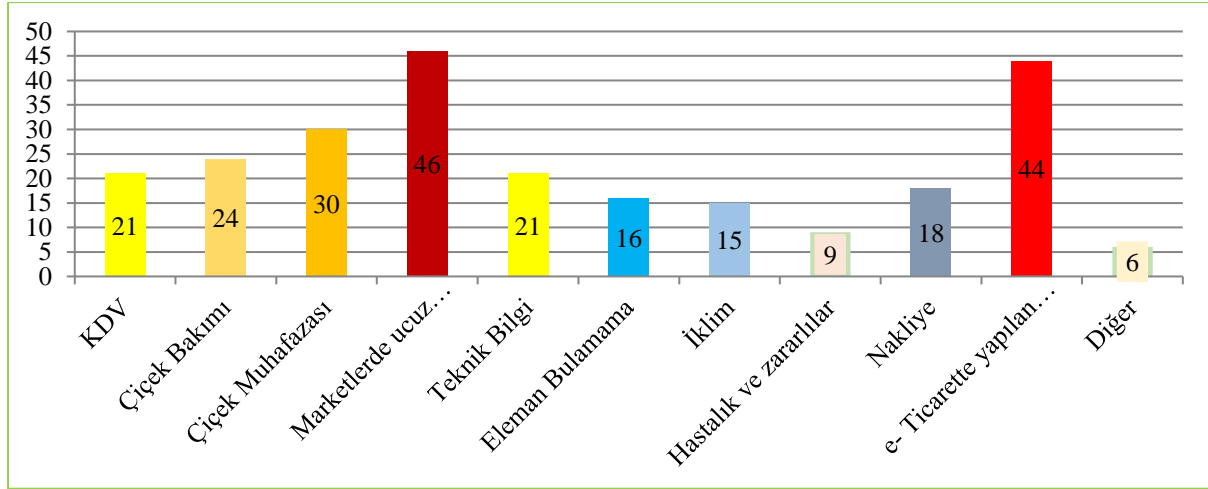
Şekil 12. Kesme çiçek talep dağılımı
Figure 12. Cut flower demand distribution



Şekil 13. Saksılı çiçek talep dağılımı
Figure 13. Potted flower demand distribution

Konya halkı tarafından en fazla talep edilen tür kesme çiçekte gül; saksılı çiçekte ise sukulentler olmuştur (Şekil 12,13). Bulut ve ark., (2007) çalışmalarında en çok tercih edilen ilk dört çiçeğin sırasıyla karanfil, gül, glayöl ve gerbera olduğunu bildirmişlerdir. Aydınşakir ve ark., (2014) en fazla tercih edilen kesme çiçeklerin %35'inin gül, %17'sinin gerbera, %10'unun kasımpatı, %9'unun cipsofila ve zambak, %5'inin karanfil, %7'sinin mevsimlik çiçekler, %4'ünün glayöl ve % 2'sinin ise orkidelerden oluştuğunu bildirmişlerdir. Akça ve ark., (2019) Zonguldak'ta en fazla tercih edilen kesme çiçeğin kasımpatı olduğunu bunu

sırasıyla kesme gül ve karanfilin takip ettiğini belirtmişlerdir. Çiçek tercihlerinde mevsim, fiyat ve bazı kültürel dinamikler gibi unsurlar etkili olabilmektedir.



Şekil 14. Konya çiçek perakendeci esnafının yaşadığı genel sorunlar
Figure 14. General problems experienced by Konya flower retailers

Araştırmada çiçekçi esnafının genel sorunları irdelendiğinde ise birçok sorunun ürün satışıyla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Marketler üzerinden ucuz çiçek satışı yapılması en yüksek oranda (%46) ifade edilen ve rekabeti zorlayıcı durum olarak ifade edilmiştir. Yine internet yoluyla yapılan çiçek satışlarının ikinci sırada (%44) sorun olduğu ortaya çıkmaktadır. Çiçek muhafazası %30, çiçek bakımı %24, KDV ve teknik bilgi ihtiyacı %21, nakliye zorlukları %18, kalifiye eleman bulamama %16, iklimsel zorluklar %15, hastalık ve zararlıların ortaya çıkardığı zorluklar da %9 oranında dile getirilen önemli sorunlar olmuştur (Şekil 14). Bulut ve ark., (2007) çiçek perakendecilerinin en önemli sorunun olumsuz iklim koşulları olduğunu ve bunun yanında nakliye ve firma kaynaklı sorunlarında yer aldığını bildirmiştir. Aydınşakir ve ark., (2014) çiçek perakendecilerinin % 33'ünün özel günlerde seyyar satıcıların yaptığı satışların sorun teşkil ettiğini, % 23'ünün alışveriş merkezlerinde yapılan satışlardan, % 15'inin çiçek tüketim kültürünün yetersizliği, % 9'unun fiyat istikrarsızlığı ve % 4'erlik pay ile ekonomik sorunlar, mesleki örgütsüzlük ve ürün kalitesine bağlı sorunlar olduğunu, %2'sinin ise herhangi bir sorununun olmadığını bildirmişlerdir.

4. Sonuç ve Öneriler

Araştırmada elde edilen sonuçlara göre; çiçek satışı yapan perakendeci esnafı arasında cinsiyet olarak erkeklerin; eğitim durumları olarak lise mezunlarının, yaş durumları olarak 31-40 yaş grubunun ağırlıkta olduğu, meslekte ortalama deneyim süresinin yaklaşık 16 yıl olduğu, mekan mülkiyet durumlarının yarıdan fazlasının kira ve genellikle küçük ölçekli işletme olduğu, büyük çoğunluğunun çiçekleri içinden mezattan tedarik ettiği ve çiçeklerin muhafazasında soğuk hava deposu, bitki büyüme düzenleyici, buzdolabı, klima vs. kullanıldığı tespit edilmiştir. Konya halkı tarafından kesme çiçekte en çok gülün ve saksılı süs bitkilerinde etli yapraklıların (sukkulent) tercih edildiği belirlenmiştir.

Konya çiçek perakendeci esnafının karşılaştığı sorunlar incelendiğinde ise; en büyük sorunun market ve internet ortamında yapılan ucuz çiçek satışları ile 2020 yılının başında bütün dünyayı etkisi altına alan Kovid-19 virüs salgınının satışları durma noktasına getirmesi ve muhafazanın zor olması gibi sorular ön plana çıkmıştır. Yapılan değerlendirmelere göre çiçekçi esnafının kendilerini geliştirme eğilimlerinin yüksek

olmadığı, teknik bilgi edinme konusunda çok istekli davranmadıkları, işletmelerin küçük ölçekli olmasının gelişme ve sürdürülebilirlik açısından önemli bir sorun olduğu söylenebilir. Konya ili süs bitkileri perakendecilerinin belirlenen mevcut durumları üzerinden sorunlarına ve gelişimlerine yönelik çözüm önerileri kapsamında:

- ✓ Tüketicinin çiçek kültürü ve bakımı konusunda bilinçlendirilmesi amacıyla eğitim, kurs ve atölye çalışmaları yapılabilir.
- ✓ Sosyal medya ortamları üzerinden tanıtım ve reklam yoluyla daha fazla tüketiciye ulaşım sağlanabilir.
- ✓ Sera ve benzeri uygun yetiştirme ortamları için verilecek destekler bu iş kolunun sürdürülebilirliğine katkı sağlayabilir.
- ✓ Üretimin ihtiyaçlara göre planlanması (satış potansiyeli ile uyumlu olacak şekilde) maliyeti düşürebilir ve karlılığı artırabilir.
- ✓ Nakliye kaynaklı kayıpların önüne geçmek suretiyle kesme çiçekte ürün kaybının ve çiçek kalitesi konusunda karşılaşılabilecek sorunlar en az seviyeye indirilebilir.
- ✓ İş yeri açılmasında mesleki sertifika istenmesi kalite ve sektörün gelişmesine katkı sağlayabilir.
- ✓ Sektör içi birlikteliğin oluşması ve güçlenmesinde oda, dernek vb. yapılar önemli roller üstlenebilir.
- ✓ Bir yandan ürün çeşitliliği, ürün düzenlemesi ve bakımı gibi konularda, diğer yandan işletme yönetimine ilişkin konularda, dünyada hızla değişen ve gelişen yönelimler dikkate alındığında, sektörde güçlü bir şekilde var olmaya devam edebilmeleri için esnafın kendilerini daha fazla geliştirme eğilimi göstermeleri faydalarına olacaktır.

5. Kaynaklar

- Akça, Ş., Yazıcı, K. ve Karaelmas, D. (2019). Zonguldak İli Kesme Çiçek Perakendecilerinin Analizi. Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 21:(3) 580-588.
- Aksu, Z.A. (2020). Mersin İlindeki Süs Bitkileri Sektörünün Mevcut Durumu, Sorunları ve Çözüm Önerileri. (Yüksek Lisans Tezi), Siirt Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Siirt.
- Anonim, (2019). Süs Bitkileri Sektör Raporu. Süs Bitkileri ve Mamulleri İhracatçılar Birliği.
- Anonim, (2021). Süs Bitkileri Sektör Raporu. Orta Anadolu Süs Bitkileri ve Mamulleri ihracatçılar Birliği.
- Ay, S. (2009). Süs Bitkileri İhracatı, Sorunları ve Çözüm Önerileri: Yalova Ölçeğinde Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14 (3), 423-443.
- Aydınşakir, K., Sayın, B., Çelikyurt, M.A. ve Karagüzel, Ö. (2014). Antalya İli Kesme Çiçek Perakendeciliğinin Analizi. Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 27(2):75-82.
- Baktır, İ. (2013). V. Uluslararası Süs Bitkileri Kongresi, 13-16., 06-09 Mayıs 2013, Atatürk Bahçe Kültürleri Merkez Araştırma Enstitüsü, Ankara.
- Bulut, Y., Akpınar, E. ve Yılmaz, H. (2007). Erzurum Kentinin Kesme Çiçek Tüketim Potansiyelinin Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri. GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi, 24 (2):7-11.
- Eroğlu, A. (2016). Yalova İlinde Dış Mekan Süs Bitkilerinin Mevcut Durumu, Sorunları ve Çözüm Önerileri.(Yüksek Lisans Tezi), Gaziosmanpaşa Üniversitesi Bahçe Bitkileri Bölümü, Tokat.
- Eşitken, A., Çelik, Y., Polat, A.T. ve Karakayacı, Z. (2012). Konya’da Dış Mekan Süs Bitkileri, İç Mekan Süs Bitkileri, Kesme Çiçekler ve Çiçek Soğanları Yetiştiriciliği Yatırımlarına Yönelik Fizibilite Çalışması. Mevlana Kalkınma Ajansı.
- Güçlü, K. (1991). Erzurum ve Çevre İllerde Süs Bitkilerin Tüketimi Atatürk Üniv. Ziraat Fak. Dergisi, 22 (1): 88-92.

- Gülçür, B. (2015). Dünyada, AB’de ve Türkiye’de Süs Bitkileri Sektöründeki Gelişmeler ile Bu Alandaki Uluslararası Fuarlar. (AB Uzmanlık Tezi). Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış ilişkiler Genel Müdürlüğü.
- Gürsan, K. (2002). Türkiye Süs Bitkileri Sektörünün Genel Durumu. II. Ulusal Süs Bitkileri Kongresi. Narenciye ve Seracılık Araştırma Enstitüsü, Antalya.
- Karagüzel O., Korkut A.B., Özkan B., Çelikel F.G. ve Titiz S. (2010). Süs Bitkileri Üretiminin Bugünkü Durumu, Geliştirilme Olanakları ve Hedefleri. TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası, Ziraat Mühendisliği 7. Teknik Kongresi, 11-15 Ocak 2010, Ankara.
- Kazaz, S. (2012). Odunsu Süs Bitkilerinin Çoğaltma ve Yetiştirme Teknikleri Ders Notları. Ankara Üniversitesi, Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü.
- Kızılkın, İ. (2016). Türkiye’de Süs Bitkileri Üretim ve Pazarlama Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri. (Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Onay, H.A. (2008). Türkiye’de Süs Bitkileri Sektörünün Üretim ve Yapısal Sorunları ve Öneriler. (Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Peyzaj Mimarlığı Anabilim Dalı, Ankara.
- Titiz, S., Çakıroğlu, N., Birişçi Yıldırım, T. ve Çakmak, T. (2000). Süs bitkileri üretim ve ticaretindeki gelişmeler. V. Türkiye Ziraat Mühendisliği Teknik Kongresi, Ankara.
- Yıldızoğulları, N. (2020). Süs Bitkileri Potansiyelinin Belirlenmesi: Şanlıurfa İli Örneği. (Yüksek Lisans Tezi), Harran Üniversitesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Şanlıurfa.