

Küçük üreticinin hayatta kalma stratejisi olarak “seracılık”: Bir durum çalışması

Hakan ARSLAN

Orcid: 0000-0003-2376-9253

Uşak Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü, 64200, Uşak, Türkiye

Makale Künyesi

*Araştırma Makalesi /
Research Article*

*Sorumlu Yazar /
Corresponding Author*
Hakan ARSLAN
hakan.arslan@usak.edu.tr

Geliş Tarihi / Received:
16.06.2025

Kabul Tarihi / Accepted:
25.08.2025

Tarım Ekonomisi Dergisi
Cilt: 31 Sayı: 2 Sayfa: 257-270

*Turkish Journal of
Agricultural Economics*
Volume: 31 Issue: 2 Page: 257-270

DOI
10.24181/tarekoder.1720552

JEL Classification: Q12, Z13

Özet

Amaç: Bu çalışma, neoliberal politikalar ve devlet desteğinin azalması sonucu derinleşen kırsal göç ve “köylülükten kopuş” bağlamında, küçük üreticiler için temel bir hayatta kalma stratejisi olarak küçük seracılığı incelemektedir. Hayatta kalma stratejileri, en genel şekliyle, toplumun kırılgan kesimlerinin değişen koşullar altında varlıklarını sürdürme çabasını ifade eder. Bu çerçevede içerisinde küçük sera üreticilerinin varlıklarını sürdürebilmek için uyguladıkları stratejiler, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Tasarım/Methodoloji /Yaklaşım: Araştırmada, nitel yöntem desenlerinden biri olan durum çalışması deseni kullanılarak 24 küçük üretici ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların belirlenmesinde, araştırmanın kapsamı dolayısıyla amaçlı örnekleme yöntemlerinden benzeşik örnekleme kullanılmıştır. Katılımcılar ağırlıklı olarak iklim koşullarının seracılığı nispeten zorlaştırdığı bölgelerden (Uşak ve çevresi) seçilmiş küçük ölçekli seracılardır. Farklı niteliğe sahip katılımcılar, karşılaştırma imkanı vermeleri için örnekleme dahil edilmiştir.

Bulgular: Çalışmada elde edilen bulgulara göre seracılık, küçük sera üreticileri için ekonomik bir faaliyet olmanın yanında sosyal dayanışma, özgüven, istihdam, iş güvencesi vs. sağlayan bir mekanizmadır. Küçük üreticiler, seracılık faaliyeti çerçevesinde hane emeği, çeşitlendirme (ürün çeşitlendirmesi, gelir çeşitlendirmesi, yapısal çeşitlendirme), birikimi tüketme ve borçlanma gibi stratejileri yaygın olarak kullanmaktadırlar. Küçük üreticiler, genellikle bu stratejilerin çoğunu veya hepsini bir arada kullanarak riskleri azaltmaya çalışmaktadırlar.

Özgünlük/Değer: Bu çalışmanın özgün taraflarından biri “hayatta kalma stratejileri” kavramını küçük ölçekli sera üreticilerini odağa alarak incelemesidir. Diğer bir unsur, çalışmaya dahil edilen seraların çoğunluğunun iklim açısından avantajlı olmayan bölgelerden seçilmesidir. Böylelikle küçük ölçekli seracılığın hem bir “aile çiftliği örneği” hem de bir “hayatta kalma stratejisi” olarak daha görünür olacağı düşünülmüştür.

Anahtar kelimeler: Çeşitlendirme stratejileri, hane (aile) emeği, hayatta kalma stratejileri, küçük sera üreticileri, sera üretimi.

“Greenhouse production” as a survival strategy of small producers: A case study

Abstract

Purpose: This study examines small greenhouse farming as a basic survival strategy for small producers in the context of deepening rural migration and "depeasantization" as a result of neoliberal policies and the decrease in state support. Survival strategies generally refer to the efforts of vulnerable segments of society to maintain their existence under changing conditions. Within this framework, the strategies implemented by small greenhouse producers to maintain their existence constitute the subject of this study.

Design/Methodology/Approach: A case study design and qualitative method design were used, and in-depth interviews were conducted with 24 small producers. In determining the participants, homogeneous sampling, a purposeful sampling method, was used. The participants were mainly small-scale greenhouse farmers selected from regions in which greenhouse farming is relatively difficult because of the harsh climate conditions. Participants with different qualifications were included in the sample to provide comparison opportunities.

Findings: According to the findings, greenhouse farming is not only an economic activity for small greenhouse producers but also a mechanism that provides social solidarity, self-confidence, employment, job security, etc. Small producers widely use strategies such as household labor, diversification (product diversification, income diversification, structural diversification), depletion of savings, and borrowing within the framework of greenhouse farming activities. Small producers generally attempt to reduce risks by using most or all these strategies.

Originality/Value: One of the original aspects of this study is that it examines the concept of “survival strategies” by focusing on small-scale greenhouse producers. Another element is that the majority of the greenhouses included in the study were selected from regions that are not advantageous in terms of climate. In this way, it was thought that small-scale greenhouse farming would be more visible both as an “example of family farming” and as a “survival strategy”.

Keywords: Diversification strategies, household (family) labor, greenhouse production, small greenhouse producers, survival strategies.

GİRİŞ

Türkiye’de özellikle 1950’lerden itibaren başlayan tarımda makineleşme küçük köylülüğün çözülmesine ve küçük toprak sahiplerinin (ya da topraksızların) kent merkezlerine akarak sanayi ve hizmet sektörü içerisinde yer almalarına yol açtı.

1980’lere gelindiğinde Türkiye’nin demografik yapısı kentlerin lehine değişmiş ve kent nüfusu %50’nin üzerine çıkmıştı. Bu tarihlerde neoliberal ekonomi politikalarının da devreye girmesi devletin küçük üreticilere yönelik sübvansiyonlarında önemli düşüşlerin başlamasına neden olunca kırdan kente göç devam etti. Bu mobilizasyonun devamında, ülkenin güneydoğusundaki çatışmalar ve özellikle kıyı bölgelerdeki turizm patlaması da etkili oldu. Sonuçta, sosyal, ekonomik ve siyasal gerekçelere bağlı olarak Türkiye’de “köylülüğün kopuş” olarak adlandırabileceğimiz süreç, zaman içerisinde hız kazanarak bugünlere gelindi (Arslan, 2019). Köylülüğün kopuş Türkiye’deki kırsal alanların neredeyse tamamının piyasanın etkisi altına girmesini bereberinde getirdi (Keyder ve Yenal, 2011).

Türkiye tarımındaki değişim, bir yandan köylerin demografik olarak zayıflamasına yol açarken öte yandan köylerde yaşamaya devam edenleri de küresel tarım sistemi içerisinde ayakta kalabilmek için mekanizmalar geliştirmeye zorladı. Literatürde “hayatta kalma stratejileri” olarak kavramsallaştırılan bu mücadele biçimlerini, Türkiye’de tarım yapma biçiminin geleneksel biçimi olan küçük köylülük ya da “aile çiftçiliği” temelinde değerlendirmek mümkündür. Aile çiftçiliği, çiftçi hane üyelerinin üretim, pazarlama ve tüketim süreçlerinde bir dayanışma içerisinde birlikte çalışarak ve kaynakları paylaşarak yaşamını sürdürme çabasını açıklamak için kritik bir kavram olarak görülmektedir. Aile çiftçiliği sadece üretimde değil daha sonraki süreçlerde de hane üyelerinin enerji ve kapasitelerinin örgütlenecek bireyden ziyade hanenin hayatta kalmasına katkı sağlayan ekonomik olduğu kadar sosyal bir faaliyettir (Djurfeldt, 1996; Kasimis ve Papadopoulos, 1997).

Bu makale küçük ölçekli seracılığın, bir aile çiftçiliği faaliyeti olarak sözkonusu “hayatta kalma mekanizmaları” içinde bir strateji olarak ortaya çıkıp çıkmadığını tespit etmeye çalışmaktadır. Bu kapsam içerisinde küresel gıda üretimi ve ticareti içerisinde önemli bir unsur haline gelmiş ve kuruluş aşamasında büyük sermayeye ihtiyaç duyan, profesyonel bir yönetimi gerekli kılan büyük ölçekli seralar araştırmanın kapsamı dışında kabul edilmiş ve iç pazara, hatta büyük ölçüde semt pazarlarına, köy/mahalle çevresine yönelik üretim yapan küçük ölçekli seracılar araştırmanın örneklemini oluşturmuştur.

Teorik arka plan

Marx’tan bu yana tarımın kapitalist dönüşümü ve köylülüğün/küçük çiftçiliğin tasfiyesiyle ilgili tartışmalar önemli bir literatür oluşturmuştur. Kautsky’nin ilk kez 1899’da yayımlanan önemli kitabı olan *Die Agrarfrage* (The Agrarian Question, 1988) kapitalizmin tarımı etki altına almasındaki “gecikme”yi açıklamaya çalışıyor ve meselenin adını da koyuyordu: “Tarım sorunu” (*Türkiye’de tarım sorunuyla ilgili akademik tartışmaların yoğunlaşmasına ilk olarak Boratav-Erdost tartışmaları olarak bilinen polemiklerde rastlanır. Korkut Boratav’ın (1969) Emek Dergisinde yayımlanan kısa bir makalesine Muzaffer Erdost’un (1969) Aydınlik Dergisindeki cevabıyla hararetlenmiş olan tartışma temel olarak Türkiye tarımının kapitalistleşme sürecindeki konumu üzerine şekillenmiştir. Boratav’ın tezi Türkiye tarımına ilkel kapitalist üretim tarzının hakim olduğudur. Erdost ise bu tezi reddederek kırsal alanda kapitalist ilişkilerin bulunmasına rağmen egemen üretim biçiminin kapitalizm öncesi (feodal veya yarı-feodal) bir nitelik taşıdığını iddia etmiştir.*) 1920’lerin ortalarında meseleyi anti-Marxist bir perspektiften ele alan Chayanov (1966) ise köylülüğün, kendine özgü direnç mekanizmaları olduğunu iddia ederek “Köylü Ekonomisi Teorisi”ni geliştirdi. O’na göre köylü ekonomisinin üç temel özelliği; aile emeğine dayanması, emeğin karşılığının tek ve bölünmez bir gelir olarak görülmesi ve emek ile tüketim arasında bir denge bulunmasıydı (Aydın, 1986a; Wolf, 2000).

Kostas Vergopoulos ise Kautsky ve Chayanov’un yaklaşımlarını uzlaştırmaya çalışır (Aydın, 1986b) ve aile çiftçiliğinin, köylü emeğini kentsel kapitalizmin emrine sunmak için en başarılı üretim biçimi olduğunu ve bu sayede ürünlerin fiyatının düşük tutulabildiğini ifade eder (Vergopoulos, 1978). Vergopoulos’a göre köylü tarımı kapitalizm öncesi bir üretim tarzı değil modern kapitalizm tarafından yeniden yaratılan ve ona eklenen bir biçimdir. Köylü girişimci ya da küçük meta üreticisi “parça başı ücretle çalışan işçi”ye benzer. Samir Amin de (2018) “evinde çalışan proleter” olarak isimlendirir. Böyle olduğu için de köylü üretimiyle gıda üretmek, kapitalizm altında olduğundan daha ucuzdur (Vergopoulos, 1978; de Janvry, 1990).

Bu çerçevede, aile çiftçiliği küresel ölçekte azalma eğilimi içerisinde olsa bile (Hobsbawn, 1995; Araghi, 1995; Bernstein, 2014), üretim sürecindeki riskleri üzerine alması (de Janvry, 1990) kırsal alanda aile çiftçiliğinden tümüyle vazgeçilmesini engellemektedir. Bununla birlikte, küçük çiftçinin (daha kapsayıcı bir kavram olarak) kapitalist

dönüşüm sürecinde hayatta kalma ve yaşamını sürdürme olanakları oldukça daralmıştır ve küçük üreticilerin beka mekanizmaları geliştirmesi gerekmiştir. Seracılık küçük üreticiler için bu bağlamda önemli bir mekanizma olarak belirmiştir.

Küçük üreticinin hayatta kalma stratejileri

Uluslararası literatürde daha çok “hayatta kalma stratejileri” (survival strategies) olarak gördüğümüz ve genellikle toplumun yoksul kesimlerinin değişen koşullar altında varlıklarını sürdürebilme çabasını ifade eden kavram Türkçe’deki bazı yayınlarda “ayakta kalma stratejisi” (Keyder ve Yenil, 2015), “beka mekanizmaları” (Aydın, 2001) şeklinde de geçmektedir.

“Hayatta kalma stratejileri” kavramı, ilk olarak Duque ve Pastrana’nın 1973’de Şili’de, Santiago’da yoksul mahallerde gerçekleştirdikleri araştırmada kullanılmıştır. Bu çalışmada kavramın yerleştiği bağlam, üretim biçimleri ile insanların acil ihtiyaçlarının karşılandığı yerel grup oluşumları arasındaki ilişkidir. Kentsel alanlarda varlıklarını sürdürmeye çalışan yoksulların, geçimlerini sağlamak üzere aktif rollerini ve becerilerini geliştirme girişimleri, hayatta kalma stratejilerine ilişkin ilk çalışmalarda odaklanılan konular arasındaydı (Redclift, 1986). Bu çerçevede içerisinde “hayatta kalma stratejileri” kavramının “aracı” (Redclift, 1986) bir karaktere sahip olduğu, mikro (hane düzeyi) ve makro (yapısal ekonomik süreçler) arasındaki arayüzde ortaya çıktığı ve açık bir şekilde “ekonomik” boyutla ilişki (Meert et al., 2005) kurduğu söylenebilir.

Hayatta kalma stratejileri ile kırsal alan çalışmalarında da köylülerin/çiftçilerin varlıklarını sürdürebilmek için ellerindeki kaynakları ve emek güçlerini kullanma biçim ve tercihleri ele alınmaktadır. Sahip olunan toprak miktarı, kalitesi gibi fiziki koşullar, hanenin iç kompozisyonu, devlet politikaları, çiftçilerin sahip olduğu bilgi ve beceriler köylü/çiftçi hanesinin hayatta kalma stratejilerini derinden etkilemektedir (Aydın, 2001).

Özellikle kırsal alanlardaki hayatta kalma stratejilerini konu alan çalışmalarda analizler genellikle “hane halkı” üzerinden gerçekleştirilmektedir. Yaşam koşullarının zorlaştığı ya da eski üretim ve tüketim modellerinin işlemediği durumlarda hane halkı ortak refah için birlikte çaba gösterme ve işbirliği yapma potansiyeline sahip bir ünite olarak belirir (Başaran, 2018, 40).

Hayatta kalma stratejilerini sınıflamak gerekirse ilk olarak “çeşitlendirme” ile ilgisine değinilebilir. Çeşitlendirme seçeneği üç biçimde gerçekleşebilir: “Yapısal çeşitlendirme”, “gelir çeşitlendirmesi” ve “tarımsal çeşitlendirme” (Meert et al., 2005). Yapısal çeşitlendirme, çiftlik turizmi, çiftlik kapısı satışları, çiftlik arazilerinin kiralanması vb. faaliyetlerle çiftlik kaynaklarının tarım dışı ürün ve hizmetlere yeniden dağılmasını tarif eder. “Gelir çeşitlendirmesi” genel olarak hanehalkı üyelerinden herhangi birinin gerek hane dışı gerekse de tarım dışı istihdamını dile getirir (Gasson, 1986; FAO, 1992; Ellis, 1998; Aydın, 2001; Meert et al., 2005; Bojnec ve Knific, 2021). “Tarımsal çeşitlendirme” veya “Ürün çeşitlendirmesi” ise yeni ve alternatif ürün ve hayvanların yetiştirilmesini işaret eder. Karışık ekim, bir ürünün başarısız olması durumunda diğer ürün vasıtasıyla gelir kaybını azaltma görevi görürken (FAO, 1992); Keyder ve Yenil’a göre (2015) sözleşmeli çiftçilik ve sertifikasyonla birlikte küçük üreticinin giderek daha belirsiz ve istikrarsız hale gelen pazar koşullarıyla başa çıkabilmesi için geliştirdiği stratejiler arasında yer alır.

Aydın (2001), köylü hanelerin geliştirdikleri hayatta kalma stratejilerine (beka stratejileri), çeşitlendirme yollarını da içeren gelir yaratma stratejilerinin yanısıra üreticinin, zorda kalınca üretim araçları dahil sahip olduklarını elden çıkarmasına ve bankalara, kooperatiflere ya da kişilere borçlanmasına vurgu yapan “birikimi (birikeni) tüketme ve borçlanma stratejileri”ni de ekler. Bir başka strateji ise “tüketimi sınırlama ve kadın emeği kullanma”dır. Aydın (2001) tüketimi sınırlama stratejisinin ucuz ve kalitesiz mal ve hizmetlere yönelmeyi, bazı mal ve hizmetleri evde üretmeyi ve hatta yetersiz ve dengesiz beslenmeyi kapsayacak kadar genişleyebildiğini dile getirmektedir. Kadın emeğinin kullanılması ise kadının hem hane emek gücünün yeniden üretilmesi hem de tarımsal faaliyetlerde üstlendiği rollerle ilgilidir. Kadının üretim ve yeniden üretim süreçlerine, cinsiyete dayalı bir eşitsizlik içerecek şekilde (Aydın, 2001) yoğun katılımına rağmen, emeğinin yeterince görünür olmaması da (Acar-Savran, 2008; Ertaş, 2013; Arslan ve Korcan, 2024) literatürde önemle vurgulanan bir noktadır.

Kırsal alanda hayatta kalma stratejilerini veya benzer konuları ele alan literatür incelendiğinde özellikle ürün ve gelir çeşitlendirmeye, hane emeğine, borçlanmaya, birikimi tüketmeye, kadın emeği kullanımına sıklıkla değinildiği görülmektedir. Bu stratejilerin, neoliberal tarım politikalarının baskısı altında küçük üreticinin varlığını bir süre daha sürdürebilmesinin yolları olduğu vurgulanmaktadır. Bununla birlikte literatürde hayatta kalma stratejilerinin seracılığı odağı olarak incelendiği çalışmalara rastlamak çok zordur. Bu çalışma, seracılığın, küçük üreticinin hayatta kalma stratejilerini uyguladığı bir faaliyet alanı olarak saptamaktadır.

Seracılık

FAO (2016) tarımsal üretim içinde iki önemli trende vurgu yapar. Bunlardan biri organik çiftçilikteki artış iken diğeri sera endüstrisindeki büyüme olarak belirtilmiştir. Seracılık; birim alandaki karlılığı, açık alan tarımına göre daha yüksek olan, ürünleri mevsimi dışında üretebilmeyi olanaklı kılan, iklim koşullarının kısmen ya da tamamen yetiştiriciliğe uygun hale getirebildiği, cam ya da plastik gibi ışık geçirici materyallerle örtülü tesisler olarak tanımlanabilmektedir (Gale ve ark., 2014). Seracılık tüketiciler için yılboyu taze ürün imkanı yaratmanın yanında üretim sürecindeki yoğun işgücü kullanımı nedeniyle işgücü etkinliğini de teşvik eden bir faaliyet alanı (Yılmaz ve ark., 2005; FAO, 2016) ve tarım sektörü içerisinde giderek önemi ve kapsamı genişleyen ve hızlı bir şekilde büyüyen bir tarımsal üretim biçimidir (Karkacier, 2020).

Türkiye’de de seracılık, ülkenin iklim koşullarının da uygun olması nedeniyle tarımın en hızlı büyüyen segmentidir (Yılmaz ve ark., 2005). Seracılık faaliyetleri Türkiye’de 1940’larda Antalya’da başlamış, 1970’lerden itibaren ise Akdeniz, Ege ve Marmara bölgelerinde yoğunlaşma sürecine girmiştir (Struck, 1986; Yavuz, 2005; Gale ve ark., 2014; İstanbul Ticaret Borsası, 2025). Zaman içerisinde büyüyen seracılık 1960’da 1003 hektarlık bir alandan 2002’de yaklaşık 25 bin hektara (Yılmaz ve ark., 2005) günümüzde ise 50 bin hektara ulaşmıştır (İstanbul Ticaret Borsası, 2025). Türkiye’de seracılığın en yaygın olarak yapıldığı bölge iklim koşullarının uygun olduğu Akdeniz ve Ege bölgeleridir (yaklaşık %96’sı). İklim koşullarının yanı sıra, bu bölgelerin seracılığı aşan bir şekilde, diğer bölgelere kıyasla daha erken bir dönemde pazarla bütünleşmesinin ve küçük meta üreticilerine dönüşmüş olmalarının da etkisi vardır (Keyder ve Yenal, 2015). İl bazında seracılığın lokomotifi Antalya’dır (Gale ve ark., 2014). Antalya sera üretiminin yaklaşık %50’sini karşılarken Antalya’yı, Mersin, Adana, Muğla, Burdur illeri takip etmektedir. Üretilen ürünler arasında ise ilk sırayı domates almaktadır (İstanbul Ticaret Borsası, 2025).

Türkiye’de seracılık üzerine yapılan araştırmalar ağırlıklı olarak Antalya (örneğin, Ceylan ve ark., 2018; Brumfield & Ozkan, 2016) başta olmak üzere kıyı bölgelerinde (örneğin, Doğan, 2004; Eltez & Eltez, 2005) yapılmıştır. İç bölgelerde yapılan çalışmalarda tercih edilen araştırma alanları daha çok jeotermal enerji kullanım imkanına sahip bölgelerde gerçekleştirilmiştir (Örneğin, Kervankıran, 2011; Kadioğlu, 2013; Boyacı ve ark., 2016). Yapılan araştırmalarda seracılık, araştırma alanının seracılık potansiyeli (Eltez & Eltez, 2005), işletmelerin yapısal özellikleri (Kaynakçı Baydar, 2024) pazarlama zorlukları (Aktaş Çimen, 2001), ekonomik analizler ve karlılık durumu (Karkacier, 2020; Öztürk & Engindeniz, 2019); üretim sistemleri (Şimşek & Dağdelen, 2020); seracılığın ve çiftçiliğin kapitalist gelişim sürecinde karşısındaki konumu (Ertaş, 2013; Çetinkaya, 2020), kadın emeği kullanımı (Brumfield & Ozkan, 2016) gibi pekçok açıdan ele alınmıştır. Bu çalışma ise örnekleminin çoğunluğunu, jeotermal enerji kaynaklarına da yakın olmayan iç bölgelerden seçmesi ve seracılığı hayatta kalma stratejileri bağlamında incelemesi açısından literatüre katkı sağlamayı amaçlamıştır.

MATERYAL ve YÖNTEM

Bu çalışma, küçük seracıların faaliyet alanlarına ilişkin algılarını onların gözünden anlamaya çalışan ve seracılığın bir “hayatta kalma stratejisi” olma potansiyeli üzerinde duran betimsel bir çalışmadır. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden “durum çalışması” deseni kullanılmıştır. Durum çalışmalarında karmaşık sorunlar, gerçek yaşam içerisinde, doğal ortamında, kendi bağlamıyla ilişkisi kurularak “sınırlandırılmış” bir durum ele alınır ve derinlemesine analiz edilir (Hartley, 2004; Crowe et al., 2011; Creswell, 2021; Yıldırım ve Şimşek, 2021).

Çalışmada kullanılan veri toplama aracı, araştırmanın kapsamına uygun olarak hazırlanmış yarı-yapılandırılmış bir görüşme formudur. Formda katılımcıların kişisel özelliklerine ve seraların niteliklerine ilişkin soruların yanı sıra seracılığa karar verme, üretim ve pazarlama süreçleri, seranın çalışanları ve gelir durumuyla ilgili sorular yer almaktadır. Sorular katılımcı deneyimlerini anlayabilmek için derinleştirilmiş ve sonda sorularıyla desteklenmiştir.

Katılımcıların belirlenmesinde amaçlı örnekleme yöntemlerinden benzeşik örnekleme benimsenmiştir. Amaçlı örnekleme, katılımcıların araştırmanın amacına en uygun şekilde seçilmesidir. Benzeşik örnekleme ise pekçok alt gruba ayrılabilen katılımcılar içinden birbirine benzer olanların seçimine işaret eder (Patton, 2014; Yıldırım ve Şimşek, 2021). Bu çalışmada katılımcıların belirlenmesinde, amaca uygun olarak, işletilen seraların küçük ölçekli (4 dekarın altında) olması en önemli kriter olarak belirlenmiştir. Böylelikle küçük ölçekli üreticilerin hayatta kalma stratejilerindeki benzerliklerin ortaya konulabileceği düşünülmüştür. Bununla birlikte, katılımcıların seracılığın yaygın olarak yapıldığı bölgelerden ziyade iklim koşullarının seracılığı zorlaştırdığı yerlerden seçilmesine özen gösterilmiştir. Bu nedenle katılımcıların çoğunluğu Uşak ve çevresinden seçilmiştir. Sonuç olarak, teknolojik olanaklara ulaşımın ve iklim koşullarının kolaylaştırıcılığının olmadığı bir coğrafyada küçük seracılığın görünümünü betimlemeye izin verecek bir örneklem belirlenmeye çalışılmıştır. Antalya’dan iki seracıyla birlikte, nispeten büyük

(13 dekar) bir sera işleten bir katılımcı ve sebze dışında ürün (meyve fidanı ve peyzaj süs bitkisi) yetiştiren iki katılımcı karşılaştırma yapmaya fırsat vermeleri için örnekleme dahil edilmiştir.

Tüm bilimsel araştırmalarda dikkat edilmesi gereken geçerlik ve güvenilirlik nitel araştırmalar için de önemlidir. Ancak nitel araştırmacılar, çalışmalarının geçerlik ve güvenilirliğini arttırmak için, nicel araştırmadakinden farklı stratejiler (önlemler) geliştirirler (Guba ve Lincoln, 1989; Yıldırım ve Şimşek, 2021). Bu çalışma kapsamında araştırmacının kırsal alanla ilgili önceki akademik deneyimlerinin yanısıra görüşme formunun oluşturulması ve veri analizi sürecinde uzman görüşlerine başvurulması, amaçlı örnekleme yönteminin kullanılması, kayıt altına alınan görüşmelerin defalarca dinlenerek tekrar eden bir şekilde kodlanması, gerektiğinde katılımcılarla tekrar görüşülmesi, katılımcı sayısının belirlenmesinde doyum noktası kriterinin gözetilmesi araştırmanın geçerliğini ve güvenilirliğini sağlamak adına uygulanan stratejiler ve önlemler olmuştur.

Çalışma grubu

Araştırma kapsamında seracılık yapan 24 katılımcıyla görüşülmüştür. Çizelge 1, katılımcılar ve seralarla ilgili bilgileri içermektedir. Bu araştırmada kullanılacak görüşme formları için, Uşak Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Başkanlığının 16.02.2023 tarihli ve 2023-26 sayılı kararıyla etik kurul onayı alınmıştır.

ARAŞTIRMA BULGULARI

Bulgular başlığı altında katılımcıların (ve seraların) genel özellikleri ve seracılığa başlama süreçleri ile ilgili bulgular verilmiş; ardından çalışmanın amacına uygun olarak gerçekleştirilen derinlemesine görüşmelerden çıkarılan kodların toplandığı kategoriler olan “hayatta kalma stratejileri” (birikimi tüketme ve borçlanma; hane [aile] emeği; ürün çeşitlendirme-pazarlama; gelir çeşitlendirme) çerçevesinde düzenlemiştir.

Katılımcıların ve seraların genel özellikleri

Çalışma kapsamında görüşülen katılımcıların 20’si erkek, 4’ü kadındır. 20-71 yaş aralığına sahip olan katılımcıların yaş ortalaması 46,2 olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların biri önlisans (yerel yönetimler) mezunu olmak üzere 6’sı üniversite mezunu diğerleri ise ilköğretim (7 katılımcı), ortaokul (3 katılımcı) ve lise (8 katılımcı) mezunlardır. Lisans düzeyinde eğitim almış katılımcıların 3’ü ziraat mühendisi, 1’i peyzaj mimarı, 1’i gıda mühendisidir. Küçük seracıların, tarım sektörünün diğer çalışanlarına göre daha genç ve eğitimli oldukları görülmektedir.

Küçük ölçekli seralar odağa alındığı için çalışma kapsamında seçilen seraların büyüklükleri 4 dekarı geçmemektedir (ortalama: 1.98 dekar). Araştırma kapsamında yer alan 24 seranın 13’ü ise 1 dekar ve altında büyüklüğe sahiptir. Türkiye’de işletilen seraların çoğunluğu küçük ölçekli olması, çalışma kapsamında seçilen sera büyüklüğünü anlamlı kılmaktadır. Başka araştırmalarda da, Türkiye’deki seraların çoğunluğunun 3 dekarın altındaki aile işletmelerinden oluştuğu tespit edilmiştir (Yavuz, 2005; Şimşek ve Dağdelen, 2020).

Seraların iskeleti genellikle demir veya galvanizli çelik, örtüsü ise plastiktir. Plastik seraların tercih edilmesinin arkasında cam seraların daha maliyetli oluşu ve kurulum zorluğu yatmaktadır. Seraların teknolojik donanımları zayıf olup gelişmiş ısıtma ve havalandırma sistemlerine rastlamak pek olası değildir. Isıtma, ihtiyaç duyulduğunda soba ile yapılırken havalandırma ise yanlardan gerçekleştirilmektedir.

Seracılığa başlama kararı: “Bizim kökümüz zaten çiftçilik”

Katılımcılar arasında aileden seracılık yapanlar (K14) bulunmaktaysa da çoğunluk bu işe sonradan başlamıştır. Daha önce tarım (K6, K13, K21), marangozluk (K12), terzi (K8), inşaat işçiliği (K18), fabrika işçiliği (K2), tarım işçiliği (K11), mobilyacılık (K5), kunduracılık (K9) gibi işler yaparken ya da emekli olduktan sonra (K15) veya işsiz kalınca (K7) bir hevesle (K12), komşudan görerek (K16), çevreden duyarak (K17), bir tavsiyeyle (K18), kendi işini yapmak istediği için (K2), hobi olarak (K3, K13, K16) vs. seracılık yapmaya başladıklarını belirtmişlerdir. Seracılık yapmaya karar veren katılımcıların daha önceki mesleklerinin de genellikle fiziksel güç ve emek gerektiren işler olduğu görülmektedir.

Seracılık öncesinde başka işlerle uğraştığını ifade edenlerin çoğunun da çiftçilikle bir bağının varlığı özellikle dikkat çekmektedir. Örneğin seracılık öncesi “kunduracılık” yaptığı söyleyen bir katılımcı “Bizim kökümüz zaten çiftçilik. Çiftçilik olduğu için bu seracılığa yöneldik, yani” (K9) diyerek bu bağı dile getirmektedir. 24 katılımcı içerisinde, üniversiteden lisans düzeyinde mezun olan 5 katılımcının da tarım ve gıda ile ilişkili bölümler okudukları görülmektedir (3’ü Ziraat Mühendisi, 1’i Peyzaj Mimarı, 1’i Gıda Mühendisi).

Çizelge 1. Katılımcıların ve seraların özellikleri**Table 1.** Characteristics of participants and greenhouses

Katılımcı kodu	Cinsiyet	Yaş	Eğitim durumu	Sera büyüklüğü	Seranın bulunduğu yer	Seracılık süresi	Üretilen ürünler	Seranın çalışanları	Pazarlama şekli
K1	Erkek	71	Ortaokul	3.5 dekar	Uşak/ Esentepe	20 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Pazarcılara
K2	Kadın	55	Lise	1 dekar	Uşak/ Merkez	15 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında
K3	Erkek	62	Üniversite (Ziraat M.)	0.3 dekar	Uşak/ Merkez	16 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Manavlara, Komisyoncuya
K4	Kadın	50	İlkokul	1 dekar	Uşak/ Merkez	5 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında
K5	Erkek	51	Ortaokul	1 dekar	Uşak/ Merkez	25 yıldır	Sebze	Ücretli işçi	Semt pazarında
K6	Erkek	48	Lise	3.5 dekar	Uşak/ Sivaslı	4 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında
K7	Kadın	35	İlkokul	1 dekar	Uşak/ Merkez	3 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ geçici işçi)	Cami önünde, komşulara
K8	Erkek	58	Ortaokul	0.5 dekar	Uşak/ Merkez	10 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Manavlara
K9	Erkek	56	İlkokul	1 dekar	Manisa/ Demirci	20 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Köylere seyyar satış
K10	Erkek	45	Lise	3 dekar	Kütahya/ Simav	4 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ Toplama günlerinde geçici işçi)	Komisyoncuya
K11	Erkek	57	İlkokul	1.5 dekar	Antalya/ Alanya	20 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Komisyoncuya
K12	Erkek	57	İlkokul	1.6 dekar	Antalya/ Alanya	35 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Hale
K13	Erkek	20	Lise	2 dekar	Manisa/ Selendi	7 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında ve evlere servis
K14	Erkek	44	İlkokul	13 dekar	Uşak/ Merkez	44 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ geçici işçi)	Yıllık anlaşmayla markete
K15	Erkek	58	Üniversite (Ziraat M.)	2.4 dekar	İzmir/ Menemen	16 yıldır	Meyve fidanı	Sürekli ve geçici işçiler	Üretim yerinden doğrudan satış
K16	Erkek	35	Lise	1 dekar	Uşak/ Banaz	3 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Komisyoncuya
K17	Erkek	29	Lise	1 dekar	Balıkesir/ Kepsut	6 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Hale ve marketlere
K18	Erkek	42	Lise	1.2 dekar	Uşak/ Merkez	5 yıldır	Sebze	Ücretli işçi (akrabalar çalışıyor)	Semt pazarında
K19	Erkek	24	Üniversite (Önlisans)	0.5 dekar	Manisa/ Selendi	10 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ geçici işçi)	Semt pazarında ve işler yoğun olunca hale
K20	Erkek	44	Üniversite (Ziraat M.)	2 dekar	Uşak/ Eşme	15 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ köyden ücretli işçi)	Pazarcılara ve hale
K21	Kadın	53	İlkokul	0.6 dekar	Uşak/ Eşme	22 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında
K22	Erkek	35	Üniversite (Gıda M.)	4 dekar	Kütahya/ Gediz	12 yıldır	Sebze	Aile üyeleri (+ geçici işçi)	Semt pazarında
K23	Erkek	42	Üniversite (Peyzaj Mimarı)	0.3 dekar	Uşak/ Merkez	25 yıldır	Peyzaj süs bitkisi	Aile üyeleri (+ ücretli işçi)	Üretim yerinden doğrudan satış
K24	Erkek	40	Lise	0.8 dekar	Manisa/ Demirci	7 yıldır	Sebze	Aile üyeleri	Semt pazarında ve İnternette satış yapan birine

“Günlük yevmiyeye giderdik; başka ne yapacağız!”

Seracılığı bir meslek olarak seçmiş bulunan katılımcıların, “seracılık yapmasaydınız, hangi mesleği yapıyor olurdunuz?” şeklinde sorulan soruya verdikleri cevaplar, seracılığın göreceli konumu hakkında bilgi vermektedir. Katılımcıların cevapları “hayvancılığa devam ediyordum” (K16); “tütün yapmaya devam ederdik, hayvancılık yapabiliydik” (K21); “günlük yevmiyeye giderdik; başka ne yapacağız!” (K11) şeklinde olmuştur. Katılımcılar tarafından seracılığın alternatifi olarak sayılan işler, genellikle seracılık öncesinde sürdürülen, yeterli gelir getirmediği veya sevilmediği için terk edilen ve fiziksel güç gerektiren işlerdir. Katılımcılar, seracılığı, diğer işlere kıyasla daha prestijli ve tatmin edici görmektedirler.

Katılımcıların seracılığa verdikleri değer in arkasında yatan unsurların başında sağladığı maddi kazanç gelmektedir: “Milletten duyuyorduk... seralar kazandırıyor... biz de yapalım dedik” (K17). Bir başka katılımcı da seracılığın sağladığı gelir açısından kendilerini memnun ettiğini belirtmektedir: “Seracılığı seçtiğimiz için memnunuz. Gayet güzel kazandırıyor” (K7).

“Sera sahibi olmak... her şeyi kendin üstlendiğin için insana değer katar”

Özellikle Ziraat Mühendisliği eğitimi almış iki katılımcı, küçük ölçekli işletmelere sahip olmalarına rağmen sağladığı maddi getirinin yanında kendi işini yapmanın memnuniyetinden de bahsetmektedirler. İzmir’in Menemen ilçesinde 2.4 dekarlık alanda meyve fidanı yetiştiriciliği yapan katılımcı (K15) işin yoruculuğuna rağmen memnuniyetini şu şekilde dile getirmiştir: “... başkasını zengin etmeyin, kendinize çalışın. Ben şu an çok yoruluyorum. Başkasına çalışsaydım bunun dörtte birini çalışmazdım. Ama böyle mutluyum, öyle söyleyeyim” (K15). Uşak’ın Eşme ilçesinde 2 dekarlık serasında sebze yetiştiren diğer bir katılımcı ise seracılıktan memnuniyetini fabrika işçiliğiyle kıyaslayarak ifade etmektedir: “... Eğer fabrikada çalışsaydım işçi olurdum ve ömür boyu bir ev, bir araba için çalışırdım. Şu an evim de var, arabam da var” (K20).

Diğer katılımcılar da kendi işinde çalışmanın daha fazla gelir getirdiğini (K13, K16), iş güvencesi sağladığını (K11) özgüveni yükselttiğini (K9, K24) vurgulayarak seracılık yapmaktan duyduklarını memnuniyeti dile getirmişlerdir. Bir katılımcının ifadesi şöyledir: “Sera sahibi olmak, işletme olmak gibi, kazansan da kaybetse de her şeyi kendin üstlendiğin için insana değer katar” (K22).

“Daha önceden bilgim yoktu”

Katılımcıların çoğu seracılığa başladıklarında yeterli bilgiye sahip olmadıklarını belirtmişlerdir. Doğan’a göre (2004, 93) “seracılık eğitimle öğrenilir, pazarlamayla geliştirilir”se de küçük ölçekli üreticilerin çoğu seracılık eğitimi almamışlardır. Seracılığa, komşusundan öğrendikleriyle, internette bilgi edinerek (K16), deneme-yanılmayla (K21) vs. başlayanlar çoğunluktadır. Literatürde seracılıkla uğraşanların konuyla ilgili eğitim ihtiyaçlarına vurgu yapan başka çalışmalar da yer almaktadır (Yenmez, 2004). Antalya’da faaliyet gösteren 1,6 dekarlık bir seranın sahibi olan bir katılımcı (K12) ve Uşak’ın Sivahlı ilçesinde 3,5 dekarlık bir alanda seracılık yapan diğer bir katılımcı (K6) olmak üzere 2 katılımcı ise seracılık üzerine eğitim aldıklarını dile getirmişlerdir: “Daha önceden bilgim yoktu. Kursu gidip eğitimini aldım. Sertifikalara sahibim” (K6).

Uşak’ta ailece seracılıkla uğraşan ve 1 dekarlık bir işletmeye sahip olan kadın bir katılımcı (K4) ücretli işçi olarak ailece Antalya’da serada çalıştıklarını, bilgi ve tecrübe kazandıklarını; daha sonra Uşak’taki köylerine dönerek bu işi kendileri yapmaya başladıklarını belirtmektedir. Aynı şekilde Antalya’da yaklaşık 20 yıl seralarda çalıştıktan sonra Manisa’nın Demirci ilçesindeki köyüne dönen bir başka katılımcı (K9) 1 dekarlık alanda 2 parçalı sera kurarak Antalya’da öğrendiği işi sürdürmekte olduğunu; başka bir katılımcı da (K12) işi öğrenmek için günlük işlerde çalıştığını belirtmiştir. Bu üç örnek, seralarda ücret karşılığı çalışma faaliyetinin, bazı katılımcılar için “okul” niteliği taşımasının ötesinde girişimci karakterlerini harekete geçirdiğini, öz kaynaklarını kullanarak kendi işletmelerini kurma konusunda onları yüreklendirdiğini ortaya koymaktadır. Sözkonusu öz kaynaklar olarak, kısıtlı da olsa iş kurma sürecinde kullanılabilecek olan maddi olanakların yanısıra üretim ve pazarlama sürecinde vazgeçilmez olan hane emeğidir. Bu iki unsur, küçük üretimin hayatta kalma stratejilerinin en başında yer almaktadır.

Birikimi tüketme ve borçlanma stratejisi: “2 danayı kestirdim öyle yaptırdım yani”

Küçük de olsa seraların ilk kurulum maliyetlerinin yüksek olması, katılımcıların ellerindeki imkanları kullanmalarının yanısıra bazı kararlar vermelerini ve riskler almalarını gerektirmiştir. Eşiyle birlikte 1 dekarlık alanda seracılık yapan bir kadın katılımcı pandemi döneminde karşı karşıya kaldıkları iş ve gelir problemini sera kurarak çözdüklerini dile getirmektedir: “Pandemide eşimle işsiz kaldık. Evimiz ve yerimiz vardı. Mecburen seracılığa başlamak istedik... Aracımızı satarak burayı aldık” (K7). Balıkesir’in Kepsut ilçesinde 6 yıldır seracılık yapan bir katılımcı ise ilk maliyeti karşılamak için iki danasından vazgeçmesi gerektiğini belirtmiştir: “İlk maliyet... 2 tane danam vardı. 2 danayı kestirdim öyle yaptırdım yani” (K17).

Devlet Planlama Teşkilatının 1985-1989 dönemini içeren Beşinci beş yıllık Kalkınma Planından bu yana seracılığın destekleneceğine (Çetinkaya, 2020) dair hedefler belirtilmiş olmakla birlikte küçük üreticilerin devlet destekleri ve krediler konusunda mesafeli oldukları görülmektedir. Küçük ölçekli seracılardan bazıları devlet

desteklerini yetersiz (K5; K23) bulmaktadırlar: “Devlet desteklerinde... gübre, mazot destekleri gibi destekler bize pek ulaşmıyor. Ulaşsa da çok komik rakamlar ulaşıyor. Yüzde on gibi. Bize bir fayda sağlamıyor” (K23). Bazıları ise, sübvansiyonlu kredi desteklerini de düşünerek, desteklerden yararlanma konusundaki endişelerini dile getirmektedir: “Devletin üretim sürecinde destek vermesi iyi bir şey fakat... devlet desteğini (geri) ödemek zor” (K3); “Geri ödemesi zor olduğu için devlet desteği almadık. Kendi imkanlarımızla (seracılığa) başladık” (K2).

Katılımcılar arasında, çok yaygın olmamakla birlikte kredi kullananlar veya devlet desteğinden yararlananlar da (K6; K21; K24) bulunmaktadır: “Seracılığın maliyeti oldukça yüksek... Sera kredisi kullandık” (K6); “Devlet desteğiyle başladık. Yaptığımız mahsülün (salatalık) güzel olduğunu gördük. Sonra çeşitlerini arttırdık” (K21); “Manisa Büyükşehir Belediyesi %75 hibeli olarak vermişti. İlâveten bir tane de ben kendim yaptım. 300 m². Toplam 800 m²” (K24).

Üretim sürecinin aktörleri

Antalya gibi seracılığın yaygın ve nispeten gelişmiş olduğu bölgelerdeki küçük ölçekli seralarda, sera sahiplerinin yanı sıra üretim sürecinden sorumlu ortakçı aileler, ihracatçılar, komisyoncular, tüccarlar gibi çeşitli aktörlerin süreç içerisinde aktif rol aldıkları görülmektedir (Ertaş, 2013; Aydın, 2018). Ancak bizim çalışmamızda (çalışmanın kapsamı ve amacıyla da ilgili olarak) aktör sayısı oldukça sınırlıdır. Örneğin, Türkiye’de örtü altı sebze üretiminin yaklaşık olarak üçte birini gerçekleştiren Antalya’nın Kumluca ilçesi (Aydın, 2018) gibi bölgelerdeki seraların birçoğunda sera sahipleriyle seranın çalışanları olarak “ortakçı aileler” arasında belirgin bir ayrışma gözlenebilirken bu çalışmadaki katılımcıların tamamına yakını sahibi oldukları serada hane üyeleriyle birlikte çalıştıklarını ifade etmişlerdir. Yapılan görüşmelerde ortakçı ailelerin çalıştığı bir seraya rastlanmamıştır.

Küçük üreticinin hayatta kalma stratejilerinin ana dayanağı: “Aile emeği”

Bu çalışma kapsamında öne çıkan en önemli aktör “hane” olmuştur. Katılımcıların tamamına yakını üretim sürecinde hane emeğinden yararlandıklarını belirtmektedirler.

Katılımcıların bir bölümü (K7; K10; K14; K19; K20; K22; K23) aile üyelerinin yanı sıra belirli dönemlerde geçici işçiler kullandıklarını belirtirken; 3’ü (K5; K15; K18) süreçte sadece ücretli işçilerin yer aldığını dile getirmişlerdir. Ücretli işçi kullanan katılımcılardan birinin bekar (K18); diğerinin ise evli olmasına karşın çocuk sahibi olmaması (K5) hane emeğinden yararlanma konusunda yetersiz kaynaklara sahip olduğunu göstermektedir. K18 numaralı katılımcının ücret karşılığı çalıştırmakta olduğu işçiler hane dışı olmakla birlikte akrabalarıdır.

16 yıldır seracılık yapan ve sebze yetiştiren diğer katılımcılardan farklı olarak İzmir/Menemen’de topraksız tarım yaparak meyve fidanı yetiştiren bir katılımcı, ücretli işçiler kullandığını belirtmektedir: “... Mevsimlik işçiler. Bir kaç tane sürekli işçi (çalışıyor). Aile çevrem bu işin çok dışında” (K15).

Bazı katılımcıların üretim sürecinin bazı aşamalarında kullandıklarını söyledikleri geçici işçiler genellikle ailenin yakın çevresinden oluşmaktadır: “Genelde aile üyeleri yardım ediyor. Bazen çok yoğun olduğunda köyden birkaç kişi çağırıyorum... Eltim geliyor, komşum geliyor” (K7); “... (Seramızda) genellikle aile üyeleri çalışıyor. Yetiştiremediğimiz zamanlar... ücretli işçi çağırıyoruz, budama işleri için. Çalışanlar köylümüz oluyor. Yevmiye hesabı ücret ödüyoruz” (K19).

Ancak, seracılık faaliyetlerinde hem üretim hem de pazarlama süreçlerini asıl yürütenler “hane üyeleri”dir: “Üç kardeş beraber çalışıyoruz. Ortak paylaşıyoruz” (K12); “Ailemle birlikte çalışıyoruz. Annem, babam, kardeşim ve ben” (K13). Bu çerçevede küçük seracılık hane üyelerinin enerji ve kapasitelerini örgütleyerek, dayanışma içerisinde hayatta kalabilmelerini sağlayan bir aile çiftçiliği formunda şekillenmektedir. Dolayısıyla ekonomik bir birliktelik olmanın ötesinde sosyal bir faaliyet olarak biçimlenmektedir. Üretim süreçlerinde kadın emeğinin de yoğun olarak yer aldığı ifade edilmelidir (Brumfield ve Ozkan, 2016). Bununla birlikte üretim sürecinde hane üyeleri arasında net bir işbölümünün olduğu belirtilmemiş, tüm işlerin ortaklaşa yürütüldüğü vurgulanmıştır. Kazancın harcanmasında da bireysel bir bölüşüm gözetilmemekte hanenin ihtiyaçları için kullanılmaktadır.

Küçük seracılığın yoğun hane emeğine bağlı yapısı Chayanov’un Köylü Ekonomisi Teorisi’nin temel unsurlarından olan “kendini sömürme (self-exploitation)” kavramını akla getirir. Chayanov’a göre (1966) hane, ihtiyaçlarını karşılamak için daha fazla çaba sarfedip emeğini “değersizleştirir.” Hane üyelerinin emeklerini değersizleştirmeleri küçük üreticilerin hayatta kalmalarının ana unsurlarından birini oluşturur. Katılımcılardan birinin (K15) “ben şu an çok yoruluyorum. Başkasına çalışsaydım bunun dörtte birini çalışmazdım” şeklindeki ifadesi emeğin değersizleştirilmesi konusundaki en net açıklamalardan birini oluşturmaktadır.

Ürün çeşitlendirme stratejisi ve yetiştirilen ürünler: “Herkesin kolaylıkla ulaşabileceği sebze ve meyve üretmeyi hedefliyoruz”

Yetiştirilen ürünlerin çeşitlendirilmesi küçük ölçekli seracıların hayatta kalmalarını ve dayanıklılığını sağlayan önde gelen stratejilerden biridir. Tek ürüne bağımlılık kırılabilirliği artırırken, ürün çeşitliliği ekonomik, sosyal, politik ya da çevresel şoklar sırasında risklerin dağıtılmasında ve zararın azaltılmasında rol oynar (Lin, 2011; Çetinkaya, 2020).

Türkiye’de seralarda yetiştirilen ürünler incelendiğinde sebze üretiminin ağırlıklı yer tuttuğu ve toplam üretimin %90’ından fazlasını oluşturduğu görülmektedir. Kalan kısım ise süs bitkileri ve meyvedir (Yılmaz ve ark., 2005; Tüzel ve ark., 2020). Serada üretilen ürünler içerisinde domates geniş bir üretim alanına sahiptir. Özellikle Türkiye’de yaklaşık 15 bin dekar olan teknolojik seralarda üretilen 4 milyon tona yakın ürünün %90’ını domates üretimi oluşturmaktadır (İstanbul, Ticaret Borsası, 2025).

Araştırmamız kapsamında incelediğimiz işletmelerde yaygın olarak sebzeçilik yapıldığı; domates başta olmak üzere maydanoz, marul, roka, tere, biber, patlıcan, kabak, salatalık, fasulye, ıspanak gibi ürünlerin yetiştirildiği görülmektedir. Yaz ve kış aylarında yetiştirilen ürünler değişiklik gösterebilmektedir: “Kışın, marul, tere, roka, maydanoz, ıspanak, havuç, dereotu... Yazın domates, biber, salatalık, patlıcan, fasulye yetiştiriyoruz” (K7).

Küçük ölçekli seralarda gelişmiş ısıtma ve havalandırma sistemlerinin, maliyetleri nedeniyle, olmaması yılın tüm aylarında üretim yapmayı zorlaştırmakta olduğundan özellikle soğuk hava koşullarının hakim olduğu kış aylarında üretime ara verilebilmektedir: “Aralık, ocak, şubatta soğuktan dolayı üretim yapmıyoruz” (K14). Yaz aylarında ise yüksek sıcaklık nedeniyle ürünlerin zarar görme olasılığı küçük üreticiyi zorlayan bir başka husustur: “Üretim sürecinde sıcak çok olduğunda ürünlerimiz yanabiliyor” (K7).

Araştırmanın örneklemini içerisinde yer alan seraların çoğunluğu yerel gıda ihtiyacına cevap vermeyi hedeflediğinden, yetiştirilecek ürünlerin seçilmesinde temel ihtiyaçları karşılama ve satış kolaylığı önemli kriterler olarak öne çıkmaktadır:

“Herkesin kolaylıkla ulaşabileceği sebze ve meyve üretmeyi hedefliyoruz. Örneğin; avokado yetiştirsem Uşak’ta kim alır? Domates, biber ve salatalık gibi ürünler, zengin ve fakir demeden her kesime hitap ediyor, bu yüzden çok talep var ve bu talebi karşılayıp daha fazla sürümden para kazanıyoruz” (K20).

“(Süs bitkileri vs.) satacak yer bulamayız ki... toptan, perakende, en kötü, biri gelse ‘salatalık var mı’ diye. Hemen toplayıp verirsin. Yani, hemen çiçeği kim alsın?” (K17).

Bazı üreticiler gelirlerini arttırabilmek umuduyla yetiştirdikleri ürünleri değiştirme yönünde kararlar alabilmektedir: “Aklımızda farklı projeler var. Mantar seracılığına geçmeyi düşünüyoruz. Sebebi de maddi yönden daha karlı olması” (K19).

Katılımcılar arasında ziraat mühendisliği ve peyzaj mimarlığı gibi alanlarda eğitim almış olanların farklı ürünler yetiştirmeyi tercih edebildiği görülmektedir. Ziraat mühendisi bir katılımcı (K15) “meyve fidanı” yetiştirdiğini belirtirken Uşak’ta peyzaj mimarlığı yapan başka bir katılımcı (K23) “katma değeri daha yüksek olduğu için...süs bitkisi” üzerine çalıştığını ifade etmiştir.

Ürünlerin pazarlanması: “Pazarda kendimize ait tezgahımız var”

Antalya gibi iklim koşullarının uygun, seracılığın yaygın olduğu bölgelerde seracılar ürünlerini ağırlıklı olarak tüccarlar, komisyoncular, ihracatçılar vb. aracılığıyla piyasa sunmaktadırlar. Bu bölgelerde ürünlerini doğrudan hale götürenler bile oransal olarak azdır (Ertaş, 2013). Bizim çalışmamızın örneklemini oluşturan küçük üreticilerin ürünlerini piyasaya sürme biçimleri farklıdır. Araştırmanın katılımcıları arasında, ürünlerini doğrudan ihracatçıya sunanlar bulunmamaktadır. Katılımcıların önemli bir kısmı ürünlerini semt pazarlarında (K2, K4, K5, K6, K13, K18, K19, K21, K22, K24) veya yakın çevrede (K7) doğrudan kendilerinin (aile üyeleriyle birlikte) pazarladıklarını belirtmektedirler.

“Yetiştirdiğimiz ürünleri pazarda satıyoruz. Uşak’ta ve kendi ilçemiz Sivaslı’da ve başka köylerde pazarcılık yapıyoruz. Haftanın dört günü. Bazen bu süre haftanın altı gününe çıkıyor. O zaman ise çocuklarla ayrılıyor, farklı bölgelere gidiyoruz” (K6).

“Pazarda kendimize ait tezgahımız var, ürünlerimizi pazarda satıyoruz... Haftada beş gün pazara çıkıyoruz” (K2).

“Genelde köylülere satıyorum. Onun dışında bazen cami önüne çıkıyorum. Yazın dışarıdan gelenler var” (K7).

Ürünlerini hale götürenler (K12, K17, K20), komisyoncuya (K10, K11, K16), manavlara (K3, K8), marketlere (K14, K17), diğer pazarcılara (K1, K20) verenler veya seyyar satanlar da (K9) bulunmaktadır.

“(Yetiştirdiğimiz ürünleri) markete satıyoruz. Yıllık anlaşma yapıyoruz. Bu yıl ne yetiştireceğiz, marul, maydanoz... bunlar bizde var... Bizden markete, marketten tüketiciye” (K14).

“Manavlara satıyoruz. Salatalık, günlük; marul haftada 2 veya 3 kez, isteğe bağlı olarak satılıyor” (K3).

Bir katılımcı (K24) ise semt pazarının yanı sıra internette satış yapan birine de ürün verdiğini belirtmiştir: “Pazarda kendi tezgahımız var... bir de internet yoluyla dışarı satış yapan bir arkadaşımız var. Toptan da ona veriyoruz” (K24).

Üniversite eğitimi almış ve diğer katılımcılardan farklı olarak meyve fidanı (K15) ve süs bitkisi (K23) yetiştiren iki katılımcı ürünlerini “çiftlik kapısı satışı” yöntemiyle pazarlamaktadırlar: “Burada bulunduğumuz yerde satıyoruz” (K15); “Hergün (pazarlıyoruz). Yerinde, ürettiğimiz yerde. Direkt nihai tüketici gelip kapımızdan alıyor” (K23). Peyzaj mimarı olan katılımcı (K23) süs bitkisi yetiştiriciliğinin pazarlama ve kazanç açısından avantajlı olduğunu

belirtmektedir: “Süs bitkilerinin (pazarlanması) daha kolay... İhtiyaç olmayan, zevkine kullanacağınız malzeme olduğu için insanlar ne parasına ne ücretine bakmıyor” (K23).

Gelir çeşitlendirme stratejisi: “Seranın dışında gelirim var”

Küçük sera üreticileri, seracılığın maddi getirisinden memnun olduklarını belirtmektedirler. Bu memnuniyetin görece bir memnuniyet olduğu ifade edilmelidir. Katılımcılar gelirlerini, başka bir yerde ücret karşılığı çalışmaları ya da açık tarla tarımı yapmaları durumunda elde edecekleri kazançla karşılaştırmaktadırlar: “Şöyle söyleyeyim. 500 m² yerden, misal dışarıda herhangi bir ürün yapsan en fazla alacağın para 3-5 milyar (bin), ne yaparsan yap. Ama seracılıkta, yani yazın domates, kışın marul yapsan, en kötü 100 milyar (bin) alırsın” (K24).

Bununla birlikte 24 katılımcı arasında seracılık dışında başka gelir kaynağına sahip olmadığını söyleyen sadece beş kişidir (K2, K5, K10, K12, K14). Diğer katılımcılar ise seracılık dışında başka gelir kaynaklarına sahiptirler. “Gelir çeşitlendirmesi”, küçük üreticinin hayatta kalmasını sağlayan stratejilerden biridir. “Allah bereket versin; olduğu kadar kazanıyoruz” (K19) diyen bir katılımcı, seracılığın yanısıra tütün, karpuz, kavun yetiştirdiğini, hayvancılık yaptığını, yevmiyelik işlere gittiğini, babasının belediyede çalışarak bir gelir sağladığını da ekleyerek gelir çeşitlendirmenin geçim için ne kadar önemli olduğunu vurgulamıştır: “... Babam belediyede çalışıyor. Boş kalınca yevmiyelik işlere gidiyoruz... Tütün dikim zamanları ... ücret karşılığı (çalışıyoruz)” (K19). Katılımcılar, tarım ve/veya hayvancılık (K4, K6, K7, K13, K16, K17, K19, K21, K24), inşaat işleri (K18), arazi alım-satımı (K23), ücret karşılığı bir yerde çalışmak (K3, K8, K24) gibi işlerle gelirlerini çeşitlendirdiklerini belirtmişlerdir. Katılımcıların bir kısmı da emeklilik (K1, K9, K11, K15) gelirine sahiptir.

Seracılığın geleceği: “Büyük seracılar kendilerini kurtarıyor...”

Seracılık gerek ilk kurulum maliyeti olarak gerekse de üretim ve pazarlama sürecinde maliyetli bir faaliyet alanıdır. İlk kurulum esnasında belli bir birikimi olanlar ya da destek, kredi gibi imkanlardan yararlanabilenlerin avantajlı olduğu seracılıkta en büyük maliyet faktörlerinin başında “ısıtma” gelmektedir. Isıtma giderlerinin yüksek olduğu bölgelerde kârlı bir üretimden bahsetmek olanaksızdır (Atay ve Karaman, 2019). Bu nedenle özellikle kış aylarında soğuk hava koşullarının hakim olduğu yörelerde (örneğin örneklemimiz içerisindeki seraların çoğunun yer aldığı bölgelerde) bulunan küçük ölçekli seraların çoğunda ısıtma sistemi bulunmamaktadır. Üreticiler kış aylarında, hava koşulları sertleştiğinde donma tehlikesine karşı sera içerisinde soba yakarak ürünlerini korumaya çalışmaktadırlar: “Isıtma sistemi yok. Sadece biz kendi imkanlarımızla, işte kurduğumuz sobayla, kışın don olduğunda sadece soba yakılıyor. Onun dışında yok... Isıtma sistemi olsa domates, biber falan da yetiştirebiliriz ama... olmadığı için sadece yeşillik yetiştirebiliyoruz” (K7). Bir başka katılımcının ifadesi de şu şekildedir: “Ben bu sene şubatın 8’inde domates diktim. Martın 8’ine kadar 12 saat her gece soba yaktım. Soba yakmamın sebebi de soğuk ve don olduğu dönemlerde sıkıntı yaşıyoruz, biz” (K9). Seracılıkta jeotermal kaynaklara yakınlık enerji maliyetleriyle başa çıkmak açısından oldukça avantaj yaratmaktadır: “10 liraya marul verdin mi... Isıtma sistemi de 10 liraya mal ediliyor. Yani, bizim burada kurtarmıyor. İklimden dolayı... Mesela Simav’da var. Jeotermal kullanıyorlar. Maliyet düşük. Her şekilde faydalıyor. Salatalığını, domatesini, biberini yetiştiriyor. Ürün para kazanıyor” (K1). Jeotermal enerji kaynaklarına yakın bölgelerde bulunan seralar, bir ölçüde avantaja sahip olsalar da bu bölgelere uzak olanlar zorlanmaktadır: “Sera yapıyorsanız Türkiye’de bundan sonra ancak jeotermal bölgelerde yaparsanız ya da alternatif yenilenebilir enerji gibi bir şansınız yoksa, şu an maliyetleri kurtarmıyor” (K15).

Dolayısıyla, özellikle jeotermal kaynaklara yakın olmak gibi avantajlara sahip olmayan küçük üreticiler için seracılığın maddi getirisinden duyulan memnuniyet “günü kurtarmak” ve “hayatta kalmayı başarmak”la sınırlı bir memnuniyet olarak değerlendirilebilir. Özellikle üniversite eğitimi almış olan iki katılımcının ifadeleri seracılığa profesyonel bir yaklaşım sözkonusu olmadıkça ya da üretim yapılan alan genişletilmedikçe seracılıktan uzun vadeli bir beklentinin olmadığını göstermektedir. Kütahya/ Gediz’de 4 dekarlık serası olan bir katılımcı seracılığın profesyonel düzeyde yapılması durumunda bir geleceği olduğunu, aksi taktirde başarı sağlanamayacağını belirtmektedir: “Seracılık profesyonel yapılırsa geleceği var. Amatör seracılığı ben hiç bir zaman tasvip etmedim... Profesyonel olursa, kurumsallaşma mantığıyla olursa, işletme mantığıyla olursa (çocuğumun da) seracılık yapmasını isterim. Kurumsal bir mantıkta hiçbir zaman sıkıntı çekeceğini düşünmüyorum. Çünkü devamlı satılabilen, insanların ihtiyacını giderebileceği ve belki binlerce çeşit ürün üretebileceği bir sektör” (K22). Tarım Bakanlığından emekli olduktan sonra seracılık işine giren ve topraksız tarım yöntemiyle İzmir’in Menemen ilçesinde meyve fidanı yetiştirmeye başlayan ziraat mühendisi bir katılımcı da, süs bitkisi üretimine geçmeyi düşündüğünü ancak yaklaşık 2,4 dekarlık serasıyla bu işi de sürdürmekten umutlu olmadığı ifade etmektedir: “...çok büyük olmalı. 3-5 dekarlık alan bu iş yeterli değil” (K15). Uşak’ta 3,5 dekarlık sera sahibi bir katılımcı da küçük üreticinin maliyetlerle başa çıkmasının zor olduğunu vurgulamıştır: “Büyük seracılar kendilerini kurtarıyor...” (K1).

TARTIŞMA ve SONUÇ

Bu çalışma, küçük ölçekli seracılığın Türkiye'deki küçük üreticilerin hayatta kalma stratejileri içindeki rolünü incelemiştir. Araştırma bulguları, küçük üreticilerin seracılığı sadece ekonomik bir faaliyet olarak değil, aynı zamanda sosyal bir dayanışma biçimi olarak gördüklerini ortaya koymaktadır. Katılımcılar için seracılık, aynı zamanda bir iş güvencesi, özgüven sağlayıcı bir mekanizma ve toplumsal statü kaynağıdır.

Bu araştırma kapsamında yapılan görüşmeler, küçük ölçekli seracıların “hayatta kalmalarını sağlayan stratejiler”i net bir şekilde ortaya koymuştur.

Küçük seracıların varlıklarını sürdürebilmek için başvurduğu hayatta kalma stratejilerinin başında, günümüzde değişmekle birlikte tarihsel olarak küçük köylüler için de geçerli olduğu üzere (Özügür, 2013), hane emek rezervini yoğun olarak kullanmak gelmektedir. Hane emeğinin yoğun kullanımı veya köylülük literatüründe yaygın olarak kullanıldığı şekliyle “değersizleştirilmesi”nden yola çıkarak küçük seracılığın Chayanovcu bir köylülük kategorisinde ele alınması ise doğru olmaz. Bu araştırmanın örneklemini oluşturan seralar, her ne kadar Antalya'dakiler kadar küresel gıda pazarının bir aktörü haline gelmiş olmasalar da varlıklarını “geçimlik üretim” stratejisi içinde sürdürmemektedirler. Bu tür meta-dışı alanda faaliyet gösteren bir seracılık (ya da geleneksel literatürdeki şekliyle köylülük) Özügür'nun (2013) saptamasıyla Anadolu köylerinde mevcut değildir. Küçük ölçekli seracılık “küçük meta üretimi” kalıpları içerisinde değerlendirilebilecek olan bir aile çiftçiliği faaliyeti olarak değerlendirilebilir. Ağırlıklı olarak hane emeği üzerine kurulu bir yapıya sahip olduğundan hane üyelerinin birlikte çalışma ve dayanışma potansiyelini artırmaktadır.

Hane emeğinin kullanılmasında kadın emeği önemli bir yer tutmaktadır. Yapılan görüşmelerde katılımcılar başta üretim olmak üzere diğer aşamalarda da yer alan hane üyelerinden söz ederken en başta eşlerinin katılımına değinmişlerdir. Bu bulgu başka araştırmalarda elde edilen bulguları da desteklemektedir (Ertaş, 2013; Brumfield ve Ozkan, 2016; Çetinkaya, 2020). Seralarda kadın emeğinin yoğun kullanımı küçük üreticinin hayatta kalma sürecinde etkili bir strateji olarak ortaya çıkmaktadır.

Küçük sera üreticilerinin hayatta kalmasını sağlayan diğer bir strateji, literatürde “çeşitlendirme” olarak kavramsallaştırılmaktadır. Çeşitlendirmenin üç türü olan gelir çeşitlendirmesi, tarımsal (ürün) çeşitlendirme ve yapısal çeşitlendirme stratejilerine küçük üreticilerinde yaygın bir şekilde rastlamak mümkündür. Bu araştırmada da seracılığın dışında gelir kaynaklarına sahip olanlar; pazarda kolay satılabilecek ürünleri belirleyip yetiştirecekleri karışık ekim yapanlar ve süs bitkisi ve meyve fidanı gibi ürünleri yetiştirenler için geçerli olmak üzere çiftlik kapısı satışlarından yararlananlar bulunmaktadır. Böylelikle küçük üreticiler bir veya birden fazla çeşitlendirme yöntemi uygulayarak riskleri azaltmaya çalışmaktadırlar.

Yetiştirilecek ürünlerin seçilmesinde insanların temel besin ihtiyaçlarını karşılayacak ve domates, yeşillik gibi satış kolaylığı sağlayacak ürünler seçilirken işletmelerin genellikle birden fazla ürün yetiştirildiği gözlenmiştir. Ürün çeşitlendirme stratejisinin temel nedenleri arasında, başka araştırmalarda da (Kaynakçı Baydar ve ark., 2024) dile getirildiği üzere, riskin dağıtılması ve pazar talebine hızlı yanıt verilmesi sayılabilir. Yetiştirilen ürünlerin çeşitlendirilmesi küçük üreticilerin yaşanan/yaşanabilecek sosyal, ekonomik, politik veya çevresel şoklara dayanıklılık kazanmasının önemli yollarından biridir (Kummar ve ark., 2012; Çetinkaya, 2020).

Küçük ölçekli seracılık yapanların önemli hayatta kalma stratejilerinden biri de gelir kaynaklarını çeşitlendirmektir. Araştırmanın bulguları bu stratejinin yaygın bir şekilde kullanıldığını göstermektedir. Bu bulgu, konuyla ilgili literatürde yer alan bulgularla da tutarlılık içerisindedir. Çetinkaya (2020) kendi yaptığı araştırmasında yer alan katılımcıların %78'inin seracılık dışı gelire sahip olduklarını bulmuştur. Kaynakçı Baydar ve ark.'nın (2024) çalışmasında da tarım dışı gelire sahip olan katılımcılar yaklaşık %30 olarak hesaplanmıştır.

Araştırma kapsamında toplanan veriler “birikimi tüketme ve borçlanma stratejisi”nin de (Aydın, 2001) kullanıldığını göstermektedir. Küçük üreticilerin özellikle iş kurma aşamasında mevcut birikimlerini kullandıkları tespit edilmiştir. Seraların kurulum ve işletilme sürecinde ağırlıklı olarak özkaynakların kullanılması başka araştırmalarda da tespit edilen bir bulgudur (Şimşek ve Dağdelen, 2020). Sahip oldukları bazı taşınır ya da taşınmaz malları elinden çıkararak sermaye olarak kullandıkları görülmüştür. Katılımcılar arasında devlet desteği ya da banka kredilerinden yararlananlar da vardır. Bununla birlikte desteklerin yetersizliği ve kredilerin geri ödenmesi konusundaki endişeler sıklıkla dile getirilmiş ve bu nedenle borçlanmaya karşı mesafeli olunduğu gözlenmiştir.

Üreticilerin hayatta kalmasını sağlayan kaynaklara yaş ve eğitim durumunu eklemek de mümkündür. Tarım sektörünün yaşlanan ve düşük eğitim düzeyine sahip nüfusu (Yılmaz ve ark., 2020) karşısında seracılıkla uğraşan kesim görece olarak genç ve eğitilidir. Araştırmanın bulgularına göre katılımcıların yaş ortalaması 46.2'dir ve 6'sı üniversite mezunudur. Bu veriler, başka araştırmalardaki (Kaynakçı Baydar ve ark., 2024; Hayran ve ark., 2022) verilerle de uyumludur. Genç ve eğitilmiş olmak yeni imkan ve fırsatları görüp konum almak açısından avantaj yaratmaktadır.

Vurgulanması gereken bir husus da örneklem içerisinde farklılıklar taşıyan grupların (küçük ölçek- nispeten büyük ölçek; sebze üreten- sebze dışı üretim yapan; Antalya'daki firmalar- diğer bölgelerdeki firmalar) hayatta kalma stratejileri açısından birbirinden ne ölçüde farklılaştıklarıdır. Araştırma kapsamında gruplar arasında bazı farklılaşmalar gözlenmiş olsa da hayatta kalma stratejileri üzerinde etkili olan pekçok değişken sözkonusu olduğu için tüm farklılıkları belirtilen özelliklere bağlamak ve neden-sonuç ilişkisi kurmak uygun olmayacaktır. Burada öne çıkan daha çok benzerlikler olmuştur. Tüm gruplarda hane emeğinden yararlanma, ürün ve gelir çeşitlendirme stratejileri yaygın olarak kullanılmaktadır. Birikimi tüketme ve borçlanma stratejileri açısından da belirgin bir farklılaşma yoktur. Bununla birlikte pazarlama sürecinde bazı farklılıklardan bahsetmek mümkündür. Süs bitkisi ve meyve fidanı üreten katılımcılar "çiftlik kapısı satışı" yaparken sebze üreticilerinin çoğunluğu semt pazarlarında satış yapmakta ya da ürünlerini komisyoncuya, hale, markete, manava vs. vermektedirler. Örneklem içerisinde yer alan Antalya'daki iki katılımcı ürünlerini aracılar aracılığıyla pazarlamaktadır. Diğer katılımcılarla karşılaştırıldığında "büyük üretici" (13 dekar) olarak değerlendirilebilecek seracı ürünlerini yıllık sözleşmeyle markete veren tek üreticidir. Bu veri, üretim alanındaki genişlemenin resmi, hukuki süreçleri beraberinde getirebildiği yönünde bir yorumu mümkün kılmaktadır.

Sonuç olarak, seracılığın geleneksel tarıma kıyasla yüksek karlılık, mevsim dışı üretim ve özellikle hane halkı için istihdam yaratma potansiyelleriyle kırsal hanehalkı için stratejik bir seçenek haline geldiği söylenebilir. Küçük üretici, bu şekilde gıda endüstrisindeki tüm küresel baskılara ve yetersiz desteklere rağmen hayatta kalma stratejileri uygulayarak direnmeye ve uyum göstermeye çalışmaktadır. Küresel kapitalist gıda sistemi içerisinde küçük üreticinin varlığı büyük bir sorun teşkil etmediği gibi gerektiğinde küçük üreticiyi sisteme bağlamakta da zorlanmamaktadır. Küçük üreticinin hayatta kalabilmesinin temel koşulu ise hane ölçeğinin devam ettirilebilmesi gibi görünmektedir. Hane emek rezervinin yoğun kullanılarak değersizleştirilmesi küçük üreticiliğin devamı için olmazsa olmaz konumdadır.

Bununla birlikte küçük üretici, maddi, teknik ve bilgi bazlı desteklerin yetersizliği nedeniyle kendi haline bırakılmış gibi görünmektedir. Varolan destek ve imkanlardan da yeterince haberdar olamamakta ve yararlanamamaktadırlar. Türkiye'de kırsal topluluklardan en azından bir bölümünün hayatta kalabilmeleri için yaşamsal bir öneme sahip olan küçük seracılığın karşı karşıya kaldıkları zorlukların üstesinden gelenebilmesi için bütüncül bir yaklaşımla politikaların geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu nedenle; üreticilerin, devlet destekleri, teşvikler, kredi imkanları gibi konularda daha fazla bilgilendirilmesi; devlet ve özel sektör tarafından küçük ölçekli seracılara yönelik destekleme programlarının gözden geçirilerek iyileştirilmesi; özellikle düşük faizli krediler ve hibe destekleriyle girişimcilerin finansal yüklerinin azaltılması; işletmelerinin teknolojik donanımlarının geliştirilmesi, yetiştirilen ürünlerin bakımı ve çeşitlendirilmesi konularında teknik ve bilgi desteğinin sağlanması ve eğitimler verilmesi; yerel üniversiteler ve tarım kuruluşlarıyla işbirlikleri oluşturulması; küçük üreticilerin farklı pazarlara ulaşmaları için bilgilendirilmesi ve desteklenmesi; üretici kooperatiflerinin kurulması ve geliştirilmesiyle ilgili desteklerin artırılması gibi önlemler alınarak küçük seracılığa katkılarda bulunulabilir.

Bu çalışmanın sınırlılıklardan muaf olmadığını da vurgulamak gerekir. Çalışmada nitel araştırma yönteminin kullanılmış olması, incelenen konuyu derinlemesine anlama imkanı vermekle birlikte elde edilen sonuçların genellenmesine izin vermemektedir. İkinci olarak, çalışma kapsamında seçilen seraların, ülkenin her yerinden tüm sera tiplerini içermediği belirtilmelidir. Bu durum da araştırmanın amacına uygun olarak şekillenmiş olmakla birlikte bir sınırlılık içermektedir. Küçük üreticinin hayatta kalma stratejilerini inceleyecek bundan sonraki çalışmalarda, örneklemin Türkiye'nin farklı coğrafyalarını içerecek şekilde genişletilmesi ve nitel yöntemin yanında nicel yöntemin de kullanılacağı karma desenli bir model kurulması önerilebilir.

Etik Beyan

Bu araştırma, Uşak Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Başkanlığının 16.02.2023 tarihli ve 2023-26 sayılı kararıyla onaylanmıştır.

KAYNAKLAR

- Acar-Savran, G. (2008), *Kadının Görünmeyen Emeği*, Yordam Kitap, İstanbul.
- Aktaş Çimen, Z. (2001), "Antalya İli Kumluca İlçesindeki Sera Üreticilerinin Pazarlama Sorunları", *Akdeniz İİBF Dergisi*, 1(1), s.1-14.
- Amin, S. (2018), *Emperyalizm ve Eşitsiz Gelişme*, Yordam Kitap, İstanbul.
- Araghi, F. (1995), "Global Depeasantization: 1945-1990", *Socio Q*, 36, s.337-368.
- Arslan, H. (2019), *Türkiye'de Kırsal Sosyolojisi Araştırmaları*, Siyasal Yayınları, Ankara.
- Arslan, H., & Korcan, R. (2024), "Kırsal Alanda Kadınların Üretim ve Hane içi Karar Süreçlerine Katılımı: Uşak İlyaslı Köyünde Fenomenolojik Bir Araştırma", *Journal of Geography*, (49), s.1-17.

- Atay, E., ve Karaman, S. (2019), "Samsun, Çarşamba İlçesindeki Örtüaltı Yapılarının Mevcut Durumu ve Geliştirme Olanakları", *Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology*, 7(12), s.2209-2216.
- Aydın, Z. (1986a), "Kapitalizm, Tarım Sorunu ve Azgelişmiş Ülkeler I". *11. Tez*, No. 3, s.126-156.
- Aydın, Z. (1986b), "Kapitalizm, Tarım Sorunu ve Azgelişmiş Ülkeler: (II)". *11. Tez*, No: 4, s.171-216.
- Aydın, Z. (2001), "Yapısal Uyum Politikaları Ve Kırsal Alanda Beka Stratejilerinin Özelleştirilmesi: Söke'nin Tuzburgazı ve Sivrihisar'ın Kınık Köyleri Örneği", *Toplum ve Bilim*, 88, s.11-31.
- Aydın, Z. (2018), "Tarımın uluslararasılaşması ve çağdaş tarım sorunu". *Çağdaş tarım sorunu*, İmge Kitabevi, s.119-150.
- Başaran, E. (2018), Tarımsal Küçük Üreticilerin Hayatta Kalma Stratejileri: Konya Örneği. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi.
- Bernstein, H. (2014), *Tarımsal Değişimin Sınıfsal Dinamikleri* (1. bs.), Yordam Kitap, İstanbul.
- Bojnec, Š., and Knific, K. (2021), "Farm Household Income Diversification As A Survival Strategy", *Sustainability*, 13(11).
- Boratav, K.. (1969), "Tarımda Feodal Üretim İlişkileri, Feodal Kalıntılar ve Basit Meta Üretimi". *Emek Dergisi*, 6, s.8-9.
- Boyacı, S., Akyüz, A., Baytorun, A. N., & Çaylı, A. (2016). "Kırşehir İlının Örtüaltı Tarım Potansiyelinin Belirlenmesi", *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 5(2), s.142-157.
- Brumfield, R. G., and Ozkan, B. (2016), "Gender Analysis of Labor And Resources in Greenhouse Vegetable Production in The Antalya Province of Turkey". *HortScience*, 51(12), s.1547-1554.
- Ceylan, R. F., Sayın, C., Yelboğa, M. N. M., Özalp, M., İlbasmış, E., & Sav, O. (2018), "Land Ownership And Profitability of Greenhouse Production: Antalya Case", *Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology*, 6(7), s.930-935.
- Chayanov, A. V. (1966), *The Theory of Peasant Economy* (1. Printing.), In D. Thorner; B. Kerblay, & REF Smith (Eds.). Illinois: Homewood.
- Creswell, J. W. (2021), *Nitel Araştırma Yöntemleri*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Crowe, S.; Cresswell, K.; Robertson, A.; Huby, G.; Avery, A. and Sheikh, A. (2011), "The Case Study Approach", *BMC Medical Research Methodology*, 11. <https://doi.org/10.1186/1471-2288-11-100>.
- Çetinkaya, Ş. B. (2020), "Krizlerin Tarım Sektörü ve Çiftçilerin Dayanıklılığı Üzerindeki Etkisi: Antalya Örtüaltı Tarım Çiftçileri". Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Antalya.
- De Janvry, A. (1990), *The Agrarian Question and Reformism in Latin America* (4. Printing). Johns Hopkins University Press, London.
- Djurfeldt, G. (1996), "Defining And Operationalizing Family Farming From A Sociological Perspective", *Sociologia Ruralis* 36 (3) s.340-351.
- Doğan, M. (2004), "Türkiye Ziraatında Seracılık Faaliyetlerine Bir Örnek: Fethiye Ovasında Seracılık ve Önemi", *Coğrafya Dergisi*, 12, 85-95.
- Ellis, F. (1998), "Household Strategies and Rural Livelihood Diversification", *The journal of development studies*, 35(1), 1-38. <https://doi.org/10.1080/00220389808422553>
- Eltez, S., & Eltez, R. Z. (2005), "Bergama ve Dikili ilçeleri (İzmir) sera potansiyeli ve seracılık faaliyetleri üzerine bir araştırma", *Journal of Agriculture Faculty of Ege University*, 42(2), s.203-214.
- Erdost, M. (1969), "Türkiye'de Feodalizmin Bugünkü Durumu Üzerine Bir Taslak", *Aydinlik Sosyalist Dergi*, (13), s. 34-58.
- Ertaş, S. (2013). "Türkiye'de Küçük Üreticilik ve Küçük Üreticiliğin Uluslararasılaşması: Antalya Kumluca Seracılık Örneği". Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- FAO (1992), *Sociological Analysis in Agricultural Investment Project Design*. <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/1da999c0-fe43-44f9-a69f-4874e4f22e90/content> (22.12.2024).
- FAO (2016). *Tarımsal ve Kırsal Geçimin Ulusal Cinsiyet Profili*, Türkiye. Ankara.
- Gale, U., Tüzöl, Y., ve Öztekin, G. B. (2014). "Antalya'nın Kepez İlçesinde Geleneksel Sera Üretiminin Özellikleri", *Türkiye Tarımsal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), s.68-77.
- Gasson, R. (1986), "Part Time Farming Strategy For Survival?", *Sociologia Ruralis*, 26(3-4), s. 364-376.
- Guba, E. G. and Lincoln, Y. S. (1989), *Fourth Generation Evaluation* (1. Printing.). Sage, Newbury Park.
- Hartley, J. (2004). "What Is A Case Study", In C. Cassell & G. Symon (Eds.) *Essential guide to qualitative methods in organizational research*. (pp. 323-333). Sage Publication.
- Hayran, S., Çelik, A. D., & Gül, A. (2022), "Türkiye'de Sera Çiftçilerinin Pestisit Kullanımı Ve Risk Algılamaları: Mersin İli Örneği", *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 28(1), 31-39.
- Hobsbawm, E. J. (1995), *Age of Extremes The Short Twentieth Century 1914-1991* (2. Printing), Abacus, London.
- İstanbul Ticaret Borsası (2025), *Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor: Seracılık*. <https://istib.org.tr/resim/siteici/files/İSTİB-BMSK-Kitap-2025-01-Seracılık-v02.pdf> (29 Mayıs 2025).
- Kadioğlu, Y. (2013), "Simav'da Jeotermal Seracılık", *Marmara Coğrafya Dergisi*, (28), s.64-80.
- Karkacier, O. (2020), "Modern ve Geleneksel Koşullarda Seracılık için Karşılaştırmalı Ekonomik Karlılık Analizi: Domates Yetiştiriciliği Örneği", *Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology*, 8(10), s. 2170-2174.
- Kasimis, C., and Papadopoulos, A. G. (1997), "Family Farming and Capitalist Development in Greek Agriculture: A Critical Review of The Literature", *Sociologia Ruralis*, 37(2), s. 209-227. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1997.tb00046.x>
- Kautsky, K. (1988), *The Agrarian Question* (1. Printing.), Zwan Publications, London.
- Kaynakçı Baydar, C., Çetinkaya, S., Akbay, C., Kaya, H., ve Dalkılıç, S. (2024), "Örtüaltı İşletmelerinin Yapısal Özelliklerinin İncelenmesi: Kahramanmaraş İli Örneği, Türkiye", *Türkiye Tarımsal Araştırmalar Dergisi*, 11(3), 287-295. <https://doi.org/10.19159/tutad.1518669>

- Kervankıran, İ. (2011), "Afyonkarahisar İlinde Alternatif Tarım Çalışmalarına Bir Örnek: Jeotermal Seracılık", *Marmara Coğrafya Dergisi*, 24, s. 382-402.
- Keyder, Ç., and Yenil, Z. (2011), "Agrarian Change Under Globalization: Markets and Insecurity in Turkish Agriculture", *Journal of Agrarian Change*, 11(1), s. 60-86.
- Keyder, Ç., ve Yenil, Z. (2015), "Artık Her Şey Metalaşıyor: Küreselleşen Türkiye’de Tarımsal Dönüşüm", *Bildiğimiz Tarımın Sonu: Küresel İktidar ve Köylülük* (s. 49-102), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Kummer, S., Milestad, R., Leitgeb, F. and Vogl, C.L. (2012), "Building Resilience Through Farmers’ Experiments in Organic Agriculture: Examples From Eastern Austria", *Sustainable Agriculture Research*, 1(2), s. 308-321.
- Lin, B.B. (2011), "Resilience in Agriculture Through Crop Diversification: Adaptive Management For Environmental Change", *Bioscience*, 61(3), s. 183-193.
- Meert, H., Van Huylenbroeck, G., Vernimmen, T., Bourgeois, M., and Van Hecke, E. (2005), "Farm Household Survival Strategies and Diversification on Marginal Farms", *Journal of rural studies*, 21(1), s. 81-97.
- Öztürk, G., & Engindeniz, S. (2019). "Muğla İlinde Örtüaltı Domates Üretiminin Ekonomik Analizi Üzerine Bir Araştırma", *Journal of Agriculture Faculty of Ege University*, 56(3), s. 345-358.
- Özüğürlü, M. (2013), *Küçük Köylülüğe Sermaye Kapanı Türkiye’de Tarım Çalışmaları ve Köylülük Üzerine Gözlemler*, Nota Bene Yayınları, Ankara.
- Patton, M. Q. (2014), *Qualitative Research & Evaluation Methods: Integrating Theory and Practice* (4. Printing.), Sage publications, USA.
- Redclift, M. (1986), "Survival Strategies in Rural Europe: Continuity and Change", *Sociologia Ruralis*, 26(3-4), s. 218-227.
- Struck, E. (1986), "Türkiye’nin Güney Kıyı Bölgesinde Tarımsal Bir Yeniliğin Yaygınlaşması", *İ.Ü. Deniz Bilimleri ve Coğrafya Enstitüsü Bülten*, 2(3), s. 79-90.
- Şimşek, G., ve Dağdelen, N. (2020), "Aydın Yöresindeki Örtüaltı İşletmelerinin Üretim Sistemleri Açısından İrdelenmesi", *Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 17(1), s. 61-69.
- Tüzel, Y.; Gül, A.; Öztekin, G. B.; Engindeniz, S.; Boyacı, F.; Duyar, H.; Cebeci, E. ve Durdu, T. (2020), "Türkiye’de örtüaltı yetiştiriciliği ve yeni gelişmeler", *Türkiye Ziraat Mühendisliği IX. Teknik Kongresi*.
- Vergopoulos, K. (1978), "Capitalism and Peasant Productivity", *The Journal of Peasant Studies*, 5(4), s. 446-465.
- Wolf, E. R. (2000), *Köylüler*, İmge Kitabevi, Ankara.
- Yavuz, F. (2005), *Türkiye’de Tarım*. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Yayınları, Ankara.
- Yenmez, N. (2004), Harran Ovasında Seracılık Faaliyetleri ve Sorunları. *Coğrafya Dergisi* 12, s. 97-104.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2021), *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Yılmaz, E., Turğut, U., Tosun, D., ve Gümüş, S. (2020), "İzmir İlindeki Çiftçilerin Kırsal Nüfusun Yaşlanma Eğilimi ve Tarımsal Faaliyetlerin Devamlılığına İlişkin Görüşleri", *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 26(2), s. 109-119.
- Yılmaz, İ., Sayın, C., and Özkan, B. (2005), "Turkish Greenhouse Industry: Past, Present, and Future", *New Zealand Journal of Crop and Horticultural Science*, 33(3), s. 233-240.