

Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydaş

HAZİRAN 2017 • SAYI 20

SU KÜLTÜRÜ PROJESİ

MEYVECİLİKTE
YENİ
TRENDLER

8

OTOYOL PEYZAJI
İLE YEŞİLİ YENİDEN
KAZANIYORUZ

26

MARULDA GÖRÜLEN
FİZYOLOJİK
PROBLEMLER

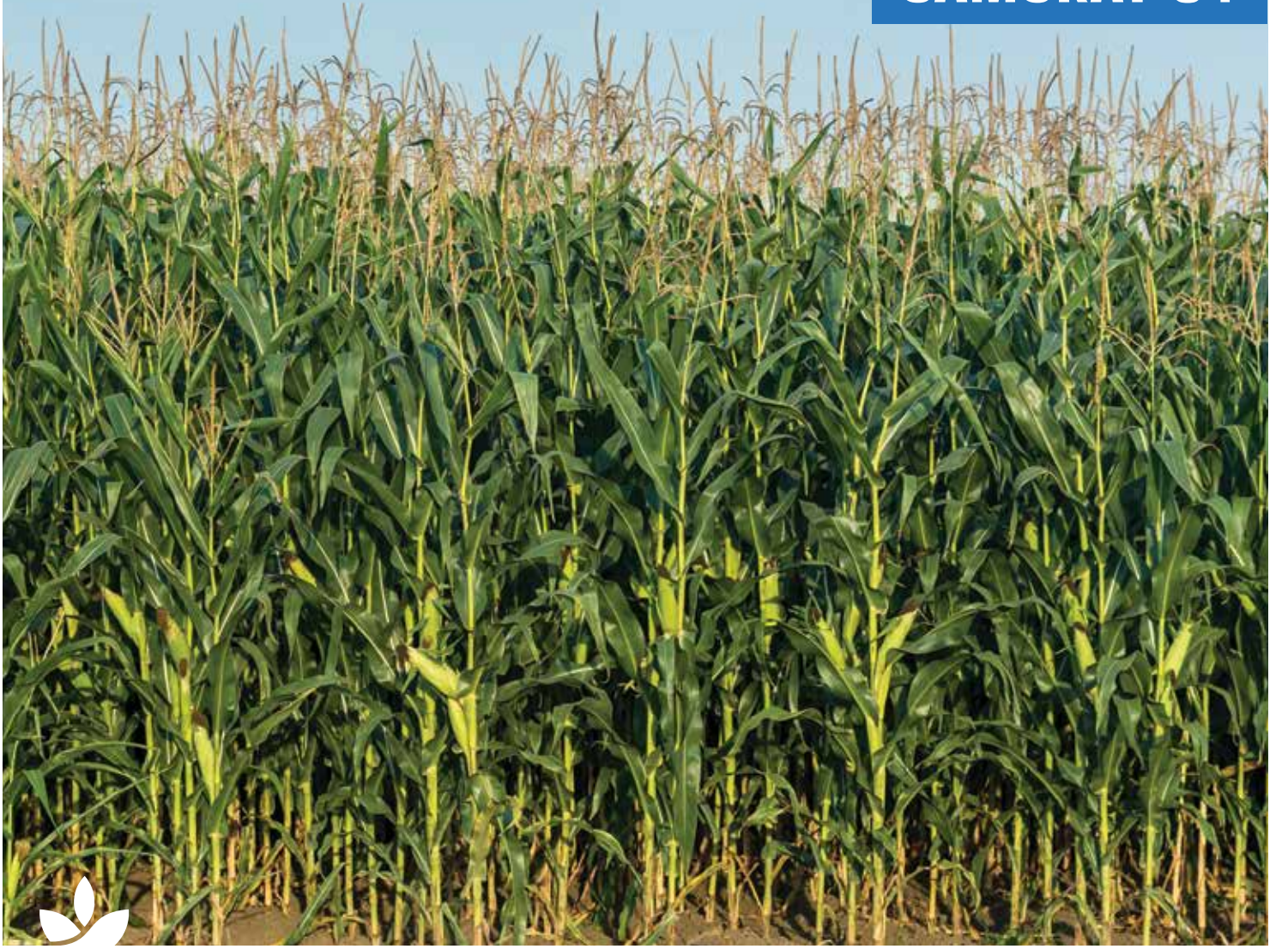
30

20

KABAK PAZARI
BİLİNÇLİ ÜRETİCİYLE
BÜYÜYECEK



SAMURAY 34



MISIR TOHUMU

- Yüksek verimli silajlık mısır
- Uzun boylu ve bol yapraklı
- İri koçan yapısı ile silaj içerisinde yüksek dane oranı
- Yüksek kuru madde ve protein içeriği sayesinde yüksek besleyici değer
- Hazmı kolay, yüksek enerji değeri
- Bölgelere göre ana ürün ve ikinci ürün olarak ekilebilir

Tohum

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



**GENTA**

GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com

Değerli GENTA Paydaşları,

Ön planında ABD ve Fransa Başkanlık seçimleri, ülkemizde yaşadığımız referandum süreci ve anayasa tartışmaları, gündemden bir türlü düşmeyen ekonomik sıkıntılar, ülkemizi derinden etkileyen güney sınırlarımızdaki savaşlar, bölücü teröristlerle yapılan mücadele, turizm, perakende ve tarım sektörü sorunları bulunan 2017'nin ilk yarısını geride bıraktık.

Bizi doğrudan ilgilendiren konu ise içerisinde yer aldığımız tarım sektörünün Devlet İstatistik Kurumu'na göre, cari fiyatlar ile GSYH içerisinde 2015'in son çeyreğinden itibaren, son 5 çeyrektir sürekli küçüldüğüdür: Şahsi düşüncem 2017'nin ilk 2 çeyreğinde de sektörümüzün ekside seyrettiği, yani yaklaşık 2 yıldır küçülmenin sürdüğüdür.

2000 yılından günümüze, küçülmenin sadece kriz yılları olan 2001 ve 2017 yılında gerçekleştiği düşünülürse sektörümüzün ne kadar zor günler geçirdiği ortaya çıkar. Ülkemizde gerek devlet gerek bireyler ölçüsünde olsun genelde "borç yığının kamçısıdır" mantığı ile büyümesini veya hayat standardını sürdürmesini borçlanarak finanse etmek, bana göre yanlış olsa da, genelde başarılı bir çaba olarak değerlendirilmektedir. Tarım sektörünün borç değirmenine su taşıyanlar içerisinde en önemli finansörler olarak ilk planda girdi sağlayan şirketleri, ikincil olarak da son yıllarda özellikle birkaç özel bankanın sektöre verdikleri desteği görmekteyiz. O zaman burada şu soruyu sorabilmeliyiz:

Acaba uzun yıllardır verilen bu destekler tarım sektörümüzü daha ileriye, daha iyiye taşıyabildi mi? Kanımca, son birkaç sene değil, son 20 senedir maalesef günü kurtarmakla yetinildi ve değişen dünya ve rekabet koşullarında tarım sektörümüz her geçen gün tarımsal ürün dış alımı artan, net ihracatçı konumundan net ithalatçı konumuna evrilen bir sürece girdi ve bu şekilde yoluna devam ediyor.

Fikrimce başta üreticiler olmak üzere, tüm sektör için esas büyük tehlike gelecek birkaç yılda ortaya çıkacak olan finansman sorunu olacaktır; şöyle ki, bankacılık sektörüne yapılan her türlü baskıya karşın piyasada faizlerin kararlı bir şekilde yükselmesinin engellenemediğini görmekteyiz. Her yıl kronik ve önemli bir dış ticaret açığı vermekte olan, bankacılık sektörü ağırlıklı dış sermayeye dayalı bir ülkede bu gidişatın tersine dönmesini sağlayacak bir umut görmüyorum. Sonuç olarak girdi sağlayan şirketlerin ve bankaların tarım sektörüne şimdiye kadar olduğu gibi benzer finansal destek sağlamalarının her geçen gün daha da zorlaşacağını ve sektör paydaşlarımızdan her kesimin, her şirketin, her bireyin bir an evvel geleceği gerçekçi değerlendirip, "ayağını yorganına göre uzatma" felsefesini tekrar hatırlamasında çok fayda olduğunu düşünüyorum.

Hepinize sağlıklı, mutlu, başarılı günler dilerim.



YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı



5 İNFOGRAFIK

6 KISA KISA

7 YEREL VE KÜRESEL GÜNDEM

BAKIŞ AÇISI

8 MEYVECİLİKTE YENİ TRENDLER

İŞ ORTAKLARI

10 GENTA'YA TALEP ARTIYOR

12 ORGANİK TARIM BÜYÜYOR

ÜRETİCİNİN SESİ

18 GENTA ÜRETİCİLERE PAYDAŞ OLUYOR

19 KALİTEDE İSTENENİ VERİYOR

MAKALE

30 MARULDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER

İÇİMİZDEN BİRİ

34 YILMAZ KOCAALI

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Kamil Sadi ATALAY
Editör Gül PAYCI
İletişim Güzelyalı Mh. Perçem Sk. No:9
34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 (216) 494 25 35 pbx
Fax: +90 (216) 392 36 48
e-posta: info@gentatarim.com -
www.paydas.com
www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya
Yayınçılık ve Ajans Hizmetleri
tematik

Baskı Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Y. Dudullu Org. San. Sit. 1. Cadde No: 16
Y. Dudullu - İSTANBUL Tel: 444 44 03
Baskı Tarihi Temmuz 2017
Yayın Türü Yerel Süreli Yayın



DOSYA

14 SU KÜLTÜRÜ PROJESİ



YUVARLAK MASA 20 KABAK PAZARI BİLİNÇLİ ÜRETİCİYLE BÜYÜYECEK



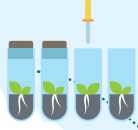
YEŞİL ALANLAR 26 OTOYOL PEYZAJI İLE YEŞİLİ YENİDEN KAZANIYORUZ



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 3 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

FİDAN

Türkiye’de fidanın öyküsü



1930

Modern standartlara uygun meyve ve asma fidanı üretimi başladı.

1988

Kamu kuruluşlarınca gerçekleştirilen **fidan üretimi özel sektöre devredilmeye** başladı.



1991

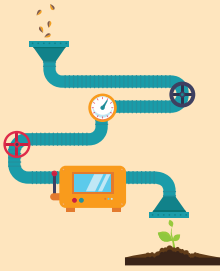
Meyve, üzüm çeşitleri ve anaçlarının tescili ile fidan sertifikasyonunun genel esasları hakkında talimat yayınlandı.

2000

Meyve ürünleri fidan ihtacı hızlı bir artışa geçmeye başladı.



Fidancılık sektörü



Türkiye’de yaklaşık **1200 adet fidan** üreticisi/işletmesi bulunuyor.



2015 yılında Türkiye genelinde yaklaşık **333 milyon** fidan üretildi.



Türkiye her yıl **35-40 milyon adet fidan** ihraç ediyor.



Türkiye her yıl fidan ihracatından **3,5 milyon euro** değerinde kazanç sağlıyor.

Avrupa’ya en çok gönderilen fidanlar



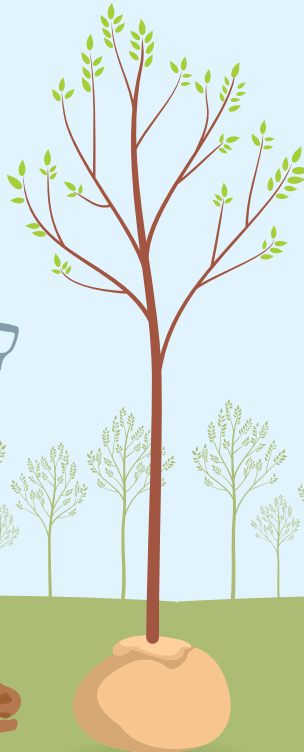
Ceviz



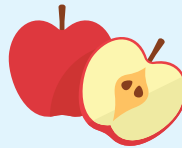
Şeftali



Nektarin



Ortadoğu’ya en çok gönderilen fidanlar



Elma



Şeftali



Armut



GENTA EKİBİNİN MOTİVASYONU TAM

■ GENTA 2017 yeni yıl satış toplantısı, bu yıl yeni GENTA bitki besleme üretim tesisinin yer aldığı İzmir-Kemalpaşa'da gerçekleşti. Tüm bölgelerden Satış/Ür-Ge çalışanları ve GENTA İcra Kurulu üyelerinin yer aldığı toplantıda; yeni üretim tesisine yapılan gezinin yanı sıra, geçtiğimiz sene yakalanan başarılı satış rakamları irdelendi ve gelecek sene planlaması yapıldı. GENTA Yönetim Kurulu Kurucu Başkanı Yavuz Batur'un moderasyonunda gerçekleşen toplantıda, GENTA'nın geçmişi ve geleceği konuşuldu; süregelen başarıların

temelini oluşturan takımadaşlık olgusu üzerinde duruldu. İki gün süren toplantılarda ülke tarımı için oldukça zorlu geçen bu dönemde şirketin gösterdiği üstün performans değerlendirildi ve bu başarının gerçekleşmesini sağlayan ekipler tebrik edildi. Ayrıca geçtiğimiz sene belirlenen başarı kriterleri üzerinden, hak eden elemanlara Yönetim Kurulu tarafından ödülleri takdim edildi. Oldukça verimli geçen toplantılar dizisinin dışında keyifli sohbetlere de sahne olan buluşma, GENTA ekibine yeni sezon öncesi motivasyon kaynağı oldu.



ÇİM PAZARI TRT SPOR'DA KONUŞULDU

■ GENTA Çim Satış Müdürü Mesut Tektimur, uzman gözüyle çimde yaşanan sıkıntıları dile getirmek ve çözüm önerileri paylaşmak üzere TRT Spor'a konuk oldu. GENTA Ofis'te gerçekleşen röportajda Tektimur, Türkiye'nin önde gelen spor muhabirlerinden Serkan Saydam'ın sorularını yanıtladı. 2024 Avrupa Şampiyonası'na aday olan ülkemizde, futbol sahalarının durumu ve yapılması gerekenlerin irdelendiği röportajda ayrıca; futbol sahalarında uygulanan yeni teknolojilere ve saha zeminindeki kalitenin, oynanan futbola etkisine değinildi.

BİTKİ BESLEME ÜRÜNLERİ KUMLUCA'DA TANITILDI

■ GENTA, tarımın başkenti Antalya-Kumluca'da; bölgenin güzide bayilerinden Sarı Ticaret ve ekibi ile beraber gerçekleştirdiği sunumda "doğru bitki besleme", "spesifik GENTA ürünleri ile çözüm yaratma" ve "yeni GENTA bitki besleme ürünleri" hakkında bilgiler verdi. Bir hayli faydalı geçen sunumun ardından gerçekleşen toplantıda, **SPRINTER PLUS**, **ATRA** serisi, **FORM-10** ve **TRANSPORTER** ürünleri için yeni stratejiler gündeme getirilirken; **SEATON LIQUID**, **ELFER SUNRISE**, **SIERRA**, **G3** ve **ELFER COLOR PLUS** ürünlerinin pazara entegrasyonu için de görüşmeler yapıldı.



GENTA SAPANCA MYO ÖĞRENCİLERİYLE BULUŞTU

■ Sakarya Üniversitesi Sapanca Meslek Yüksekokulu Peyzaj ve Süs Bitkileri Programı öğrencilerine yönelik seminerde GENTA Çim Satış Müdürü Mesut Tektimur sunum yaptı. Sapanca Gıda Tarım ve Hayvancılık İlçe Müdürü Süleyman Kabakçı ve Sapanca Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Mehmet Özen'in de katıldığı semineri yaklaşık 50 öğrenci dinledi. Sektör üzerine değerlendirmelerde bulunan Tektimur; futbol ve golf sahaları gibi çimin sıklıkla tercih edildiği alanlara ve buralarda yapılan uygulamalara dair önemli bilgiler aktardı. Aynı zamanda çim alanında uzmanlaşmak isteyen öğrencilere yönelik kariyer fırsatlarını anlattı.

SEBZE PAZARININ YENİ YILDIZLARI

■ GENTA piyasaya yeni sürdüğü patlıcan anacı, hıyar ve kabak çeşitleriyle pazarın yeni yıldızlarını belirlemeye hazırlanıyor. Ampul kabak çeşidi **LUKSOR** erkencilikte sınır tanımazken; beyaz kabak **RAMSES** yüksek verimi ve güçlü bitki yapısıyla, parlak yeşil kabak çeşidi **NEFERTITI** ise yüksek adaptasyon yeteneği ve uzun dönem hasat edilebilme özelliğiyle kendinden söz ettiriyor. Hıyar çeşitlerinden **FLOKI** hastalıklara karşı yüksek toleransıyla öne çıkarken, erkenci hıyarlardan **THOR** da yüksek aromalı, koyu parlak ve albenili meyveleriyle dikkat çekiyor. Patlıcan anacı **ATLAS F1** ise hem tuzlu bölgelerde dahi yetiştiriciliği kolay kılıyor hem de kazık ve saçak kökteki güçlü gelişimi ile hastalıklara karşı yüksek tolerans sağlıyor.

İNGİLTERE'NİN MEYVE AĞAÇLARI HASTALANIYOR

■ İngiltere'deki ılıman hava, son 12 ay boyunca elma ve armut ağaçlarını tahrip eden ve iyileştirilemeyen bir hastalığın patlak vermesine neden oldu. Kraliyet Bahçıvanlık Topluluğu'nun verilerine göre ortaya çıkan ateş yanıklığı hastalığı geçtiğimiz sene, 2015 yılına kıyasla elma ve armut ağaçlarının iki kat daha fazla zarar görmesine neden oldu. Ateş yanıklığının tedavi edilmediği takdirde ağaçları öldürebilecek denli tehlikeli bir hastalık olduğuna dikkat çeken süs bitkileri uzmanı John Adlam, "Ateş yanıklığı, mutlaka bildirilmesi gereken bir hastalıktır. Bu nedenle yerel bitki sağlık memurunu uyarmalısınız" diye konuşuyor. Uzmanlar aynı zamanda yapraklarda çirkin koyu lekeler oluşturan kabuk hastalıklarında ise yüzde 65'lik bir artış yaşandığına dikkat çekti. Elma kabuğunun meyvenin tüm üretimini etkileyebileceğini ve ağacın büyümesiyle meyve şeklini etkileyebileceğini savunan Adlam, kabuktaki hastalıkların verimi ciddi oranda etkileyebileceğini belirtti.

HOBİ BAHÇELERİNİN SAYISI ARTIYOR

■ Türkiye'nin dört bir yanında belediyeler veya özel sektör eliyle kurulan hobi bahçelerinin son adresi Konya oldu. Konya'nın Cihanbeyli İlçe Belediyesi tarafından ilçede hobi bahçeleri oluşturuldu. 100'er metrekarelik toplam 60 parselden oluşan hobi bahçeleri, önümüzdeki günlerde vatandaşların kullanımına sunulacak. Hobi bahçesiyle vatandaşlar hobi maksatlı ekim ve dikim yapma fırsatını yakalarken; konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Cihanbeyli İlçe Belediye Başkanı Mehmet Kale, vatandaşlardan gelen yoğun talep üzerine böyle bir projeyi geliştirdiklerini belirtti. Kale, "Bu projeye şehir hayatının stresinden uzak olmak, doğaya olan özlemlerini gidermek isteyen vatandaşlarımız piknik yaparak, kendi ürettikleri ürünleri sağlıklı bir ortamda yetiştirerek boş zamanlarını en güzel şekilde değerlendirebilecekler" diye konuştu.



KIŞA VE SUSUZLUĞA DAYANIKLI ÇİMLER

■ Bir şirket tarafından 15 yıldır araştırılan ve geliştirilen Poa bulbosa (PB) türleri, sağladığı avantajlarla çim sektöründeki konumunu güçlendiriyor. Kış mavi otu olarak da bilinen Poa Bulbosa, bermudagrass gibi sıcak mevsim çimleri olan bir çim kombinasyonunun serin ve mevsimsel bileşeni olarak dikkat çekiyor. Diğer serin mevsim otlarına kıyasla çok daha soğuk sıcaklıklarda çimlenen ve büyüyen Poa Bulbosa, çok daha soğuk şartlarda dahi rengini koruyabiliyor. Bunun yanında suya karşı dayanıklılığı ve suyu etkin bir şekilde kullanımı da onu uzun çayırardan daha verimli kılıyor. Zira uzun süren kuraklık durumlarında dahi sağlıklı çim standartlarını koruyor ve yeniden çimlenebiliyor. Kış ve susuzluk şartlarına dayanıklı Poa Bulbosa'nın türlerinin geliştirilmesi ve lisanslanması noktasında çalışmalar sürüyor.

2018

Ürünlerin ilk ticari satışının ve üretiminin 2018 yılında gerçekleşeceği planlanıyor.

GÜBREDE YASAK BİR EKSİKLE KALKTI



■ Haziran ayından beri süren gübre yasasına yönelik Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan beklenen açıklama geldi. Buna göre söz konusu yasak potasyum nitrat ve sodyum nitrat için kalkarken; amonyum nitratın tarım amaçlı kullanımı tamamen yasaklandı. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, yapılan patlama testleri sonucunda potasyum nitrat ve sodyum nitrat gübresi satışını serbest bırakma kararı aldıklarını söyleyerek "Ancak kalsiyum nitrat gübrelere kullanımını son derece kontrollü bir şekilde gerçekleştireceğiz" dedi. Bununla birlikte amonyum nitratın kesinlikle tarımda kullanılmayacağını belirten Çelik, potasyum nitrat ve sodyum nitrat için ise piyasada herhangi bir kısıtlama yapılmayacağını söyledi.

%16

Türkiye'de 2015 yılında 1,5 milyon ton düzeyinde tüketilen amonyum nitrat, toplam gübre tüketimi içinde yüzde 16 paya sahip.



MEYVECİLİKTE YENİ TRENDLER

Narenciye, elma, armut, şeftali gibi birçok meyvenin daha üretim aşamasında dönüşüm başladı. Üreticilerin bu süreçte kârlı çıkması için ise değişimi doğru okumaları şart.

■ **Meyvecilik** tarımda sürekli gelişim gösteren ve hızlı değişimlerin yaşandığı bir alan. Bodur ve yarı bodur meyveciliğin artan trendleri, tüketici isteklerine daha uygun olan yeni çeşitlere bir dönüşün gerçekleşmesi ve çok farklı sektörlerden büyük yapıların meyveciliğe adım atması bunun güncel örnekleri. Bu nedenlerden dolayı normalin çok üzerinde bir fidan üretimi, dikimi ve yeni bahçe kurulumu gerçekleşiyor. Ancak ne yazık ki bu şekilde kontrolsüz bir fidan artışı, beraberinde birçok risk getiriyor. Genç bitkilerin artışıyla farklı hastalık ve zararlıların ortaya çıkması, yeni çeşitlerin daha farklı ve hassas yetiştiricilik koşullarına ihtiyaç duyması ile ortaya çıkan bilinmezlerin çokluğu ve talebin üzerinde ürünün üretilmeye başlanması bunların en önemlileri.

Değişiminin sonucunu zaman gösterecek

Narenciyede yeni çeşit artışlarında önde gelen değişikliklerden bir tanesi anaçlar. Ancak Carrizo ve C35 gibi anaçların bu kadar yoğun bir şekilde denenmesi çok iyi bir fikir değil, özellikle Türkiye şartlarına son derece uygun olan turunç anaçları bulunurken. Yeni çeşitlerin bizim süzek olmayan ve ağır topraklarımızda turunç anaçlarından daha iyi performans gösterip göstermeyeceğini ve Tristeza direncinin sağlayacağı etkileri önümüzdeki senelerde göreceğiz. Ayrıca narenciyede mandarin ve limon üzerinde genel olarak bir artış, portakal ve greyfurtta ise bir azalma gözlemleniyor.

Doğru bakım ve yüksek değer şart

Elma ve armut yetiştiriciliğini ele aldığımızda, kolon anaçlarının Erwinia

ateş yanıklığı dayanımı üzerine bir etkisi yok. Elma üretiminde Crimson'lar, Fuji ve Feltham gibi yeni çeşitlere ihtiyacımız var. Armutta ise Williams, Deveci ve Santa Maria üretiminde fazlalık gözüküyor. Ancak aslında bu durumu yaratmakta olan meyve kalitesinde tüketicinin beklentilerinin karşılanmaması, özellikle depolanan ürünler piyasaya sürüldüğünde çoğu zaman hedeflenen tüketimin altında kalıyor. Bu duruma çare bulmak için ihracat pazarları çalışılmalı ve talep yükseltilerek ürün değeri arttırılmalı. Aynı zamanda yetiştiricilik safhasında üretim bölgelerine uygun çeşitlerin bulunmasına rağmen birçok sorun yaşanıyor. Özellikle bodur yetiştiricilikte yaşanan yüksek sıcaklık, nem veya zorlu toprak şartları direkt olarak depo hassasiyeti, acı benek, camgöz ve unlaşma gibi meyvede fizyolojik sorunlara neden oluyor. Bunları çözmek adına daha teknik çıkarımlar yapılması gerekiyor, doğru zamanlarda iyi bir Bor (B), Kalsiyum (Ca) ve Potasyum (K) uygulamasıyla beraber uygun bir budama, zamanında hasat ve doğru depo koşullarına yönelip sonuç alınabilir.

“İhracata yönelmek gerekiyor”

Nektarin, şeftali ve erik üretiminde birçok yeni çeşit pazara girdi ve bazı alışkanlıklar değişti. Bunların arasında piyasa en çok etkileyenler ise

Küresel ısınma ve teknolojik gelişmeler son dönemlerde meyvecilikte kapsamlı yetiştiricilik değişimlerini beraberinde getiriyor.

erkenci ve geççi nektarinler, japon eriği ve şeftali üretiminde ağaç sayısının azalması oldu. Bu türlere iç pazarda talep yoğun ancak tüketicinin ekonomik olarak ürüne erişememesi de söz konusu, bu yüzden iç pazarda tüketim artışı olmayacak. Hızlı bir talep artışı yaratmak için ihracata yönelmek gerekiyor. Sonuç olarak nektarin, şeftali ve erik yetiştiriciliği toplam üretimin tüketimi ancak karşıladığı ama aslında potansiyel talebin ucu açık olduğu bir alan oluyor.

Kiraz pazarı oturuyor

Kirazda ise erkenci ürünlerde fiyatın yüksek başlayıp gidere düştüğünü, Ziraat 900 gibi çeşitlerin ürünlerinin çıkması durumunda pazarın oturduğunu gözlemliyoruz. Normalde kiraz yetiştiriciliğinin yapısından dolayı hasat süreleri çok kısa. Piyasaya bir anda yoğun bir mal girişi oluyor ve talebin aniden üzerine çıkınca fiyatlarda düşüşler yaşanıyor. Ancak yeni Ziraat 900 çeşidi, anaçların uyumsuzluğu, yoğun soğukların zararları veya ağacın soğuklama ihtiyacının karşılanmamasından dolayı zaman zaman verimlerde düşüşler görülür. Bu nedenle de yoğun hasat döneminde

bile sürekli bir arz fazlalığı yaşanmaz.

Meyvecilikte dönüşüm başladı

Meyveciliği etkileyen başlıca faktörleri ve etki mekanizmalarını şöyle özetleyebiliriz: Tüketicinin ekonomik durumunun, alım gücünün gelişmesi yerli talebi arttırır, yeni etkin ihracat kanalları oluşturulması ürün fiyatlarını yükseltir ve talebi arttırır, yeni çeşit ve yetiştiricilik şekillerinin geliştirilmesi ürün kalitesine etki eder, anaç ile kalemin uyumu, iklim şartlarına adaptasyonu ve toprak hastalıklarına dayanımı dekar başına verimi, dolayısıyla da üretim miktarlarını arttırır. Küresel ısınma ve teknolojik gelişmeler son dönemlerde meyvecilikte kapsamlı yetiştiricilik değişimlerini beraberinde getiriyor. Artan çeşitlilik, farklı coğrafyalarda yeni üretim alanlarının açılması, sürekli hasat olanakları ve tüketim alışkanlıklarının değişimi yani meyve tüketiminin artışı, gelecek için üretim alanlarının artmaya devam edeceği yolunda açık sinyaller veriyor. Bu değişim rüzgârından en iyi şekilde faydalanmanızı diler, sizlere kolaylıklar dilerim. Ürününüz bereketli, kazancınız bol olsun!

TÜRKİYE'DE KİŞİ BAŞI MEYVE TÜKETİMİ



ÜZÜM

26 kg



ELMA

23 kg



PORTAKAL

16 kg



MANDARİN

7 kg



ŞEFTALİ

6 kg



MUZ/KIRAZ

5 kg

GENTA'YA TALEP ARTIYOR

GENTA ile 12 yıldır iş ortağı olan Bacakoğlu Tarım'dan Süleyman Bacak, bölgede giderek artan pamuk üretiminde en önemli destekçilerinin GENTA'nın bitki besleme ürünleri ELFER ZnP, THERAPY, REAL PLUS ve TURBOMIX ürünleri olduğunu söylüyor.



■ **Türkiye'nin en önemli** tarım ürünlerinin başında gelen pamuk, son yıllarda giderek artan üretim oranıyla dikkatleri yeniden üzerine çekiyor. Ege, Çukurova ve Güneydoğu bölgeleri gibi ülkenin en büyük pamuk üretim bölgeleri arasında yer alan Antalya da bu artışın en net görülebildiği bölgelerden. Antalya, Serik, Manavgat ve Alanya Ovaları'ndaki üreticilerin tercihleri artık alternatif ürünlere kıyasla pamuk oluyor. 2004 yılından bu yana Antalya'nın Akkuyu ilçesinde damlama gübresi, bitki besleme ürünleri ve zirai ilaçların satışı gerçekleştiren Bacakoğlu Tarım'dan Süleyman Bacak da bölgedeki üretimin 2008 yılından beri giderek arttığını belirtiyor. "Antalya'da 2007-2008 yıllarına kadar pamuk üretiminde bir azalma vardı. Alternatif olarak ekilen narın kazandırmaya başlaması, devletin primleri arttır-

ması, yeni çeşitlerin dönüm bazında verimlerinin artması ve bölgede tek pamuk alıcısı olan Antbirlık'in fiyat politikasıyla da ilgili olarak pamuk üretimi yeniden artışa geçti" diyen Bacak, şu an bölgede yaklaşık 70 bin dönümük alanda pamuk üretiminin yapıldığı bilgisini paylaşıyor. Üretimin kütle olarak karşılığı 18-20 bin ton civarındayken verimde de dönüm başına 400 ila 500 kg arasında sonuçlar alınıyor.

Üretim yükselişte

Sektördeki beklentiler pamuğun yükselen grafiğinin gelecek yıl da devam edeceği yönünde. Gelecek yıl pamuk üretiminde yüzde 20'lik bir artış ön gördüklerini ifade eden Bacak, "Antalya'da genel olarak ekilişi yapılan ürünler mısır, buğday ve pamuk. Ancak bu yıl Ekim, Kasım ve Aralık aylarında havanın kurak gitmesi



■ **SÜLEYMAN BACAK**
Bacakoğlu Tarım



Makro Besinler

THERAPY

Bitkinin vejetatif gelişimini düzenleyen **THERAPY**, fotosentez hızını arttırırken meyve tutum ve meyve gelişiminde de önemli bir rol üstleniyor. Bu süreçte bitkilerin polinizasyon ve çiçeklenme öncesinde ihtiyaç duyduğu Azot'a (N) ve nükleo protein artışına da pozitif bir katkı sunuyor.

70
bin dönüm

Antalya'da yaklaşık 70 bin dönümlük alanda pamuk üretimi yapılıyor.

40-60 kg verim

GENTA ürünlerini kullanarak teknik ekibin tavsiyelerine uyan üreticiler bazı yerlerde 40 kg'ye yakın bazı yerlerde ise 60 kg'ye yakın verim artışları elde etti.



nedeniyle buğday ekimi yapılamadı. Hem buğday ekilememesi hem de pamuk desteklemeleriyle birlikte artışın devam edeceği görüşündeyiz. 2013 yılına kadar Antbirlik'te yöneticilik yapmış ve şu an delege olarak görev yapan biri olarak bunu rahatlıkla söyleyebilirim" diyor. Pamuğa yönelik ilginin giderek artması üreticisini mutlu ederken, birim alandan elde edilen verimin artış göstermesi de sevindirici bir unsur olarak değerlendiriliyor.

Ürünler fark yaratıyor

Antalya bölgesinde dekardan alınan verimin giderek artmasının temelinde ise üreticilerin kullandıkları ürün ve aldıkları teknik desteğin büyük önemi var. Bu konuda en büyük yardımcıların GENTA olduğunu söyleyen Bacak, "Bayi olarak kurulduğumuz yıldan bu yana GENTA ile

çalışıyoruz. Hem kaliteli ürünleri hem de deneyimli teknik ekibi sayesinde üreticilerden aldığımız geri dönüşlerden oldukça memnunuz" diyor. Üreticilerin kullandıkları ürünlerin başında ise bitkinin çiçeklenme döneminde ek enerji ihtiyacını karşılayarak verime katkılar sağlayan ürünler olan **ELFER ZnP**, **THERAPY** ve **REAL PLUS** geliyor. Bunun yanında meyve gelişimini destekleyen mikro besin maddeleri karışımı **TURBOMIX** de üreticilerin fark yarattığı ürünlerden. "GENTA ürünlerini kullanarak teknik ekibin tavsiyelerine uyan üreticiler bazı yerlerde 40 kg'ye yakın bazı yerlerde ise 60 kg'ye yakın verim artışları elde etti. Ürünleri kullanan üreticilerin tarlalarıyla, kullanmayanların tarlaları karşılaştırıldığında ortada inanılmaz farklar vardı" diyen Bacak, GENTA ürünlerine talebin gelecek yıl da devam edeceğine inanıyor.

ORGANİK TARIM BÜYÜYOR

Dünya genelinde giderek büyüyen bir trend haline alan organik tarım, Türkiye’de de yükselişini sürdürüyor. GENTA’nın organik tarım için sunduğu avantajlı ürünler ise sektörün ihtiyaçlarına ilaç oluyor.

■ Türkiye’de 1980’li yıllarda 8 ürünle başlayan organik tarım; son dönemde hızlı bir gelişim göstererek 70 bine yakın organik tarım üreticisi tarafından, 515 bin 260 hektar alanda, 197 çeşit organik ürünün yetiştirildiği dev bir alana dönüştü. Bugün organik tarım yapılan arazilerin toplam tarımsal alandaki karşılığı yüzde 2’ye ulaşmış durumda. 1990’lı yılların sonlarından itibaren Aydın’ın Merkez ilçesinde faaliyet gösteren Natur-Pa da Türkiye’de organik tarıma yönelik ilgiyi ilk öngörenlerden. Firmanın sahibi ve Ziraat Mühendisi Aydın Özdemir, organik tarıma geçiş hikayelerinin başlangıcını şöyle anlatıyor: “1990 yılında Natur-Pa firmasını ilk oluşturduğumuzda yalnızca tarım ürünleri satıyorduk. 5-6 yıl geçtikten sonra 1996’da organik tarımla ilgilenmeye başladık. Fransa’dan gelen bir arkadaşım vasıtasıyla yurt dışında bu işlerin yürütülüş biçimini inceledik.





AYDIN ÖZDEMİR
Natur-Pa / Ziraat Mühendisi

Sonrasında çalıştığımız bir şirkete ait 2 bin dekarlık bir çiftlikte Fransa'nın organik tarım yönetmeliğine göre üretim yapmaya başladık. Resmi denetimler sonucunda 2001'de marka sertifikası aldık. Sonrasında da Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve TÜGEM'in de desteğiyle 2003 yılında Natur-Pa, bugünkü halini aldı."

Organikte zeytin önde

Bugün organik tarım üzerine faaliyet gösteren en büyük işletmelerden biri olan Natur-Pa, hem tarımsal girdiler hem de organik tarım üreticileri ile kontrol ve sertifikasyon kuruluşları arasında mühen-

dislik ve danışmanlık hizmetleri veriyor. Bu konuda Türkiye'de ilk olduklarını söyleyen Özdemir, "Organik tarıma yönelik olarak çalışmaların meyvelerini almaya başladık. Danışmanlığı'nı yürüttüğüm çiftlik, 2012'de İsviçre Organik Tarım Araştırma Enstitüsü (FIBL) ve Avrupa'daki kontrol ve sertifikasyon kuruluşlarının hakemliğinde Avrupa'nın en iyi organik tarım işletmesi seçildi" diyor. Türkiye genelinde organik tarıma karşı ilginin arttığını belirten Özdemir, Aydın'da organik üretimin büyük kısmının zeytin ve zeytinyağına ait olduğunu söylüyor. Bağcılık, badem, ceviz, incir gibi ürünler de organik tarımın geliştiği alanlardan. Bölgede yetiştirilen bu ürünlerin büyük kısmı dış pazarda değerlendirilirken, yaş meyve ve sebze de daha çok iç pazar öne çıkıyor.

İkamesi yok

Ocak ayından aralığa kadar üreticilere hangi fenolojik dönemlerde hangi hastalıkların görülebileceğine dair bilgiler verdiklerini belirten Özdemir, üreticilerin de buna bağlı olarak organik tarım yönetmeliğine göre bitki besleme, hastalık ve zararlılarla ilgili savaşım yollarını seçip, o doğrultuda hareket ettiklerini söylüyor. Üreticilerin bitki besleme ürünlerinde ilk tercihi ise GENTA oluyor. "GENTA ile ilişkimiz uzun yıllara dayanıyor. Özellikle organik tarımda temel kompoze gübre olarak kullandığımız **GENTASOL KATI**, şu an bizler için vazgeçilmez bir ürün. Kullanıldığında topraktaki birçok organik madde ve mikroorganizma aktive oluyor ve hızla üremeye başlıyor. Bunu sağlamaya başla-

dığınızda havadaki azotu toprağa çekiyor, toprak ve taşıdaki mineralleri bitkinin alabileceği forma dönüştürüyor" diyor Özdemir, **GENTASOL**'ün üreticiler nezdinde en değerli ürünlerden biri olduğu görüşünde. Damla sulamada kullanılan **GENTASOL SIVI** da azot kaynağı açısından şu anda en zengin sıvı formda kompoze ürünlerden biri olarak kabul görüyor. İçeriğindeki organik madde, fosfor ve potasyum ile bitkilere sağladığı faydalar neticesinde Özdemir'e göre Türkiye'de ikamesi olmayan bir ürün.

Önce teknik sonra pazarlama

Organik tarımda GENTA'yı bu kadar tercih edilir kılan, firmanın sektöre karşı bakış açısı. Birçok şirketin organik tarımı küçük ve gelişime kapalı bir alan olarak gördüğünü ifade eden Özdemir, GENTA'nın ise sahip olduğu altyapısı, teknik elemanları ve bilgi birikimiyle organik tarımın önemini açık bir şekilde görebildiklerini vurguluyor. Özdemir'e göre GENTA'nın bu alandaki üstünlüğünün en önemli kıstaslarından biri de güven yaratıyor oluşu. "Organik tarım, sık denetimleri ve ayrıntılı prosedürleri ile zorlu bir alan. Toprakta dengiyi korumak, istenen husuları yerine getirebilmek kolay değil. GENTA ise bu noktada tüm endişelerimizi gideren bir teknikle hareket ediyor" diyor Özdemir, GENTA'nın önce teknik sonra pazarlama anlayışı sayesinde ilerleyen yıllarda da yükselişini sürdüreceğinden emin olduğunun altını çiziyor.

Organik Besinler

GENTASOL KATI

Organik tarım yapan üreticiler için en önemli başlıklardan biri olan toprağın dengeli bir şekilde beslenmesi sorunu, **GENTASOL KATI** ile kolayca çözümünü buluyor. **GENTASOL KATI**, toprakta yarıyışsız halde bulunan bitki besinlerinin faydalı hale gelmesine yardımcı oluyor, toprağın besin maddesi tutma kapasitesini artırıyor, toprakta ayrışmaya uğrarken bünyesindeki besin maddelerini toprağa vererek bitkinin beslenmesine yardımcı oluyor ve toprakta mikroorganizma miktarının ve faaliyetinin artmasını sağlıyor.





SU KÜLTÜRÜ PROJESİ

Su kültürü Türkiye için yeni bir proje olsa da, GENTA bu alandaki ilk çalışmalarının meyvelerini aldı bile. Hasat aralığını kısaltarak, kısa süre içerisinde birim alandan en fazla ürünü hasat etmeyi sağlayan su kültürü projesi ile GENTA, müşterilerine daha az maliyetle daha kaliteli ürünler alabilme olanağı sunuyor.

GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

■ Su kültürü, bitkinin tamamen suyun iletkenliğinden faydalanılarak yapılmış bir üretim şekli olarak tanımlanıyor. Verilen besin maddeleri bitkiler tarafından hızlı bir şekilde absorbe edilip kullanılıyor. Böylece üretimin hızlı bir şekilde devam etmesini sağlanıyor. Yetiştiricilikte ürün kalitesinin yanı sıra ürünün yetiştirilme süresince aldığı besin miktarları, pH ve Ec seviyeleri de çok önemli. Yetiştiriciliğin tamamı teknik bilgiye dayandığı için teknik bilginin de yüksek olması yetiştiriciliğin düzgün ve kontrollü bir şekilde yapılmasını sağlıyor.

Hasat sayısı artıyor

Su kültürü, Türkiye için yeni bir proje. Her ne kadar Türkiye’de topraksız kültür tarımı olsa da ve kokopitlerle yapılan kaya yünü ile ilgili üretimler yapılsa da tamamen su kültürüne dayalı bir üretim biçimi oldukça ender. Su kültürü, 2012 yılında Antalya istasyonumuzda yaptığımız denemeler sonucunda ortaya çıkan bir proje. Hedefimiz tamamen su kültüründe ürünleri kontrol altında yetiştirip, hızlı bir şekilde pazara sunmak. Denemelerimiz Iceberg, kıvrıkcık ve düz marul çeşitlerinde yapıldı. Ayrıca maydanoz, soğan, sarımsak, kavun ve karpuz gibi ürünlerde de denemeler kurularak gözlem yapıldı. Bu projede amacımız hasat aralığını kısaltarak, kısa süre içerisinde birim alandan fazla ürün hasat edebilmek. Ürün olarak marulu seçmemizin nedeni ise birim alandan fazla ürün hasat edilebilmesi ve hasat sayısını arttırarak üreticinin sezon içerisinde yüksek fiyatı yakalayabilmesi. Örneğin, normal toprakta 5 bin-5 bin 500 marul yetiştirilebiliyorken; su kültüründe 11 bin-12 bin civarlarında marul tutulabiliyor. Aynı şekilde normalde iki hasat yapılabilen hasat aralığı bu sistem sayesinde sıklaştırılabilir. Örneğin bu sene çok sert bir kış yaşanmasına rağmen İzmir’deki projemizde üç hasat gerçekleştirildi. Marul fiyatlarının sezon içerisinde dengesiz bir seyir izlemesinden dolayı ne kadar fazla hasat yapabilirseniz yüksek fiyatı yakalama şansınız artıyor. Marul bitkisi 24-25 derece gibi normal sıcaklıklarda 35-40 gün arasında hasat ediliyor. 16-17 derece gibi düşük sıcaklıklarda 45-47 günde, daha



Su kültüründe başarılı olmak için;

- Sıkı kontrol ve gözlem yapılmalı,
- Ortam sterilizasyonuna dikkat edilmeli,
- Doğru gübreleme programı uygulanmalı,
- Üretim kademelendirmesi yapılmalı.

düşük sıcaklıklarda ise 60 günde hasat ediliyor. Ayrıca bitkinin gelişme hızı, güneşlenme süresi ve fotosentez miktarı hasat süresini etkileyen diğer faktörler arasında bulunuyor.

Suda hastalık riski az

Toprakta marul yetiştiriciliğinin çok fazla handikabı bulunuyor. Örneğin toprağa 5 bin marul ekilmiş olsa dahi bunun tamamı hasat edilemiyor. Özellikle yorgun topraklarda, toprak kökenli hastalıklara daha sık rastlanıyor ve bu hastalıklardan dolayı da kayıplar çok yüksek oluyor. Çoğu zaman hastalık görüldüğünde istenilen kalibrasyon yakalanmamasına rağmen ürünü erken hasat etmek zorunda kalınıyor. Su kültüründe ise eğer dezenfeksiyon işlemleri tam anlamıyla uygulanmışsa hastalığın

su kültürünün içerisine taşınma gibi bir riski olmuyor. Çünkü üretici suyu temizleme şansına sahip.

Üretim 12 dekara çıkacak

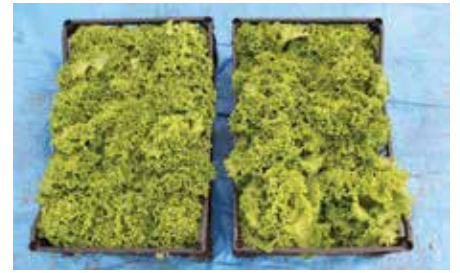
Yetiştiricilik şu anda dört bölgede devam ediyor. Ege bölgesi, bu projeye daha açık olması ve güvenilir ürün pazarlama hareketinin fazla olmasından dolayı diğer bölgelerden daha hızlı ilerliyor. Öncelikli hedef bu bölgede projeyi yürütmek, daha sonra diğer bölgelerde de yayılmasını sağlamak. Bölgede geçen sene 3,5 dekar alanda yapılan yetiştiricilik, bu sene artarak 12 dekar alanda yapılıyor.

GENTA olarak su kültüründe yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda pH ve Ec değerlerinin değişkenliklerine göre marulda gübreleme tekniği belirlendi. Yüksek ve düşük

sıcaklıklarda değişen pH ve Ec değerlerine göre marulun ihtiyacı olan besinler belirlenerek gübreleme programı oluşturuluyor. Yetiştiricilik süresince sık kontroller yapılarak üreticiler bilgilendiriliyor. Bu projenin başarılı olabilmesi için üreticilere doğru zamanda kaliteli ürünlerle birlikte gerekli teknik desteğin sağlanması gerekiyor. Su kültürü için geliştirilen Min Yeşillikler 1, Min Yeşillikler 2 ve diğer bitki besleme ürünleri, üreticilerin yaşayabileceği sorunlara çözüm olacak şekilde hazırlanmış olup, kullanımıyla ilgili üreticilere bilgi veriliyor.

Yatırımımızın karşılığını hızla alacağız

İzmir'de faaliyet gösteren Agro Aqua'nın ortaklarından Güray Yeşilay da GENTA'nın su kültürü projesiyle 9 dönüm alanda marul üretimi yapıyor. Sistemi iki yol boyunca araştırdıklarını, fizibilite çalışmaları yaptıklarını ardında da yatırımlarını gerçekleştirdiklerini söyleyen Yeşilay, "Projenin bu kadar hızlı gelişeceğini düşünmüyordum. Fizibili-



GÜRAY YEŞİLAY

Agro Aqua



UDVAL OTGONPUREV

Agro Aqua

te çalışmalarına göre yatırımın geri dönüşünün üç yılda olmasını bekliyorduk ama daha hızlı olacağını umuyoruz. Büyük marketlerle anlaşarak ve belgelendirme yaparak, İyi Tarım uygulamalarıyla son tüketiciye ulaşmayı düşünüyoruz" diyor. Tarımda işçilik maliyetlerinin çok yüksek olduğunun altını çizen Yeşilay, öte yandan bu sistemle işçilik maliyetlerinin oldukça düştüğünü belirtiyor. Bunun gerçekleşebilmesi için bir miktar yatırım yapılmasının gerektiğini vurgulayan İşler, su kültürü içerisinde yaptıkları üretimi yakın bir gelecekte 30-35 dönüme kadar çıkarmayı planladıklarını da kaydediyor. Ege Üniversitesi Ziraat Mühendisliği'nden mezun olan ve hidroponik sistemle 2015 yılında tanışan Ziraat Mühendisi Uduval Otgonpurev ise Agro Aqua'da çalışıyor. Bu sistemde kullanılacak suyun kalitesine dikkat çeken ve öncelikle suyu analiz ettirdiklerini söyleyen Otgonpurev, pH değerinde yaşanabilecek sorunları da su ekleyerek çözdüklerini kaydediyor. Otgonpurev'e göre aynı zamanda üretimde materyallerle hastalığı bulaştırmamak da çok önemli.

Çünkü bu gerçekleştirildiği takdirde organik üretim yapabilme şansı da artıyor. Böylece sistem sayesinde en az zirai ilaçla, en kontrollü gübreyle ve en ucuz işçilikle ürün yetiştirebilme şansı bulunuyor.

Tüketici beğeniyor

Güray Yeşilay'a göre bu sistemle üretilen ürünler piyasada çok beğeniliyor. "Ürünü sattığımız restoranlar marulları çamurla uğraşmadan suyun altına sokup sterilizasyonunu sağlayarak doğrudan kullanabiliyorlar. Satış formunda da bir farklılık yok. Köklü olarak sattığımız için satıcılar da raf ömrünün uzun olduğunu belirtiyor. Pazarı doyurmamız bir anda mümkün değil. Günde 5 bin tane marul üretmeyi hedefliyoruz" diyen Yeşilay, üretim 20 bine çıkarılsa dahi, pazarlama ağı genişletebildiği takdirde tüm ürünün çok rahatlıkla satılabileceğini söylüyor. Şimdilik İzmir pazarını kullandıklarını ifade eden Yeşilay, yeni kurdukları için henüz işe çok yüklenemediklerini ama bundan sonra işin içinde daha fazla olacaklarını kaydediyor.

ALYAZMA F1

KISKANILACAK DOMATES



ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Baharlık üretime uygun
- Çok erkenci
- Parlak tam kırmızı
- Hızlı olgunlaşma
- Çok sert ve uzun raf ömrü
- Dayanımlar: (IR) TYLCV, M, Forl

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı Mahallesi, Perçem Sok. No: 9 - 34903 Pendik - İSTANBUL - TÜRKİYE
T. +90 (216) 392 36 04 - F. +90 (216) 493 51 81
anato@anato.com - www.anato.com

vilmorin.com.tr



SEED GENERATION

GENTA ÜRETİCİLERE PAYDAŞ OLUYOR

Ayvalık'ta zeytin üreticiliği yapan Selim Kantarcı 20 yılı aşkın bir zamandır GENTA ile çalışıyor. GENTA bitki besleme ürünleri sayesinde zeytin veriminde istikrarı yakaladığını söyleyen Kantarcı ayrıca ürün kalitesindeki yükselişe de dikkat çekiyor.

■ **Ahmet Selim Kantarcı**, Balıkesir'in Ayvalık ilçesinde 420 dönümde 400 tonun üzerinde zeytin üretimi gerçekleştiriyor. Ailesinin uzun yıllardan bu yana üreticilik yaptığını söyleyen Kantarcı kendisinin de üreticiliğe 1972'de başladığını kaydediyor. Ayvalık'ta yetiştirilen zeytin çeşitleri hakkında bilgi veren Kantarcı şunları söylüyor: "Bulunduğumuz bölgede daha ziyade Ayvalık tipi zeytin yetiştiriliyor ve yağ sanayisinde kullanılıyor. Bununla birlikte ağırlıklı olarak yeşil zeytin de üretiliyor. Toplanan zeytinler eleklerle eleniyor. İri olanları sofralığa ayrılıyor. Ufak çapta olanlar ise yağ sanayisinde kullanılıyor."



■ AHMET SELİM KANTARCI / Balıkesir-Ayvalık

Verim ve kalite artışı

GENTA ile 20 seneyi aşkın bir zamandır çalıştığını söyleyen Kantarcı, bitki beslemede en çok **ELFER ZnP**, **THERAPY**, **FOSFIFOL Cu**, **BRAVO P** ve **GENTASOL** ürünlerini kullandığını belirtiyor. Zeytinin bir sene çok iyi ürün verip ertesi sene az verim verdiğine dikkat çeken Kantarcı GENTA'nın bitki besleme ürünleri sayesinde bunu kırıdıklarını belirtiyor ve "Artık iki sene arasında çok büyük verim farkları bulunmuyor" diyor. Zeytinin verimini arttırmasının yanında ürün kalitesinde de GENTA ürünleri sayesinde artış olduğunu dile getiren Kantarcı'ya göre GENTA'nın teknik ekibi de oldukça başarılı. Ekibin çok paylaşımcı olduğuna dikkat çeken Kantarcı, "Kendileri çok iyi danışmanlar. İstedığımız her zaman yardımımıza koşuyorlar. Bu yüzden teknik ekipten çok memnunum" diye konuşuyor.

Ürününün arkasında

Uzun yıllardır beraber çalıştığı GENTA'nın bölgedeki en istikrarlı firma olduğunu düşünen Kantarcı, bunun nedenini de şöyle açıklıyor: "Piyasaya her sene yeni firmalar giriyor, girdiği gibi de çıkıyor. GENTA ise kendi ürünlerinin kalitesinden şaşmıyor. Eğitimlerde, lansmanlarda ve sahada teknik ekibiyle de bunu gösteriyor." Tüm bunların dışında GENTA'nın sadece ürün satmadığını bilgi paylaşımında da bulunduğu altını çizen Kantarcı, "GENTA biz üreticilere adeta paydaş oluyor. Üretim sürecinin başlangıcından hasada kadar ürününün arkasında duruyor. Bu yüzden herkese GENTA ürünlerini kullanmalarını tavsiye diyorum" diye konuşuyor.



Makro + Mikro Besinler

BRAVO P

Zeytin üretiminde kullanılan bitki besleme ürünlerinden biri olan **BRAVO P**'nin, yapraktan kullanılırken; çiçek somaklarının öncesinde ve çiçek somak gelişiminde 250-300 g/100 L olarak kullanılması öneriliyor. Damlama kullanımında ise çiçeklenme öncesinde 4,5-5 kg/da olarak kullanılması tavsiye ediliyor.





Türkiye'nin mandalinasıyla ünlü merkezi İzmir-Seferihisar, verim ve kalitede üst seviyedeki ürünleriyle en rağbet gören bölgelerden. Onu böylesi bir üne kavuşturan ise GENTA ürünlerinin bölgede yarattığı değişim.

■ Türkiye'nin sakin şehir başkenti İzmir-Seferihisar; dünyanın en kaliteli mandalina türlerinden biri kabul edilen Satsuma'nın en önemli üretim bölgesi. Yaklaşık olarak 15 bin 500 dekar büyüklüğünde mandalina bahçelerine sahip Seferihisar, her yıl Mandalina Şenliği'ne de ev sahipliği yapıyor. Man-

dalinanın markalaşması ve kullanım alanlarının artırılmasına yönelik çalışmalar da yöre halkının en büyük uğraşları arasında. Seferihisar'da 40 yıldır sebze ve mandalina üretimi yapan Mehmet Özkul, bahçesinde kullandığı GENTA ürünler ile kalitede en iyinin peşinde.

Sorunlara karşı etkin çözüm

GENTA ürünleriyle 3 yıldır çalışan Özkul, bahçesinde karşılaştığı birçok sorunun üstesinden bu sayede geldiğini belirtiyor. "Bölgede GENTA'nın bayisi olan Ekolojik Tarım'dan Ahmet Büyükdeveci ile çalışıyoruz. Kendisinin de tavsiyele-ri sayesinde daha önce hiçbir üründen almadığım verim ve kaliteyi aldım. Bugün ürünlerimi satma noktasında herhangi bir sorunla karşılaşmak bir yana artık tüccarlar peşimden koşmaya başladı" diye konuşan Özkul, bahçesinde **GROWCELL** ve **GREENWAY SPIDER FORTE** başta olmak üzere özellikle **GENTA** ve **GREENWAY** serisi ürünlerini kullanıyor. Ürünlerin en büyük faydası ise



Makro + Mikro Besinler

GREENWAY SPIDER FORTE

Mandalina bahçelerinde iklim ve toprak özelliklerine bağlı olarak görülebilen gelişim yetersizliklerine karşı sunduğu etkin çözümlerle öne çıkan **GREENWAY SPIDER FORTE**, fidan döneminden başlayarak tüm yetiştiricilik süresince kullanıldığında bitkilerin tüm zor zamanlarında vejetatif ve generatif gelişimlerini dengeli bir yapıya kavuşturuyor.

karşılaşılabilecek birçok soruna karşı etkin çözüm önerileri sunması ve bitki gelişimlerinin bahçe genelinde dengelenmesi.

Önemi giderek artacak

GENTA'nın mandalinada yarattığı farkın açık bir şekilde gözlemlenebildiğini söyleyen Özkul, "Mandalinada rekolteden ziyade ürününün kalitesini üst seviyede tutabilmek önemli. Bu sayede mandalinanın en kötü sezonunda dahi ürünlerimi rahatlıkla pazarlayabildim. Bu yüzden de üretimde dikkat edilmesi gereken nokta bahçene ve ürününe ihtiyacı olan desteği verebilmek. GENTA tam olarak bunu sağlıyor" diyor. Üreticilerin GENTA ürünlerini kullananların nasıl avantajlar elde ettiğini görerek, bu markaya yönelediklerinin altını çizen Özkul, gelecek yıllarda GENTA'nın öneminin giderek artacağı görüşünde.



■ MEHMET ÖZKUL / İzmir-Seferihisar

KABAK PAZARI

BİLİNÇLİ ÜRETİCİYLE BÜYÜYECEK

Kabakta iç ve dış pazarın tercihleri ne? Fiyat nasıl belirleniyor? Gelecek sezon kabağı neler bekliyor? Türkiye'nin kabak pazarının dün, bugün ve yarın, Adana-Mersin-Hatay üçgeninin önde gelen üretici, bayi ve ihracatçılarından Niyazi İzgialp, Cabbar Şahin ve Ünal Yıldız tarafından GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde Yuvarlak Masa'da tartışılıyor.



Gökçe Atalay (G.A.): Tarsus bölgesinde kabak ekimi ilk ne zaman başladı? Kabak üretiminin şekillenme hikayesini paylaşır mısınız?

Cabbar Şahin (C.Ş.): Ben tarımla uğraşmaya 1985 yılında başladım. O zamanlarda bile burada kabak ekiliyordu. Birkaç istisna dışında sera faaliyetleri henüz yoktu fakat bugün bile yüksek veya küçük tünellerde kabak ekiliyor. Eskiden baharda ekim vardı; şu an ise baharla birlikte gelen hastalıklardan dolayı hemen hemen yok. Güzlük eskiden yoktu, sonradan güzlük ekim başladı. Yine de ağırlığın yüzde 70-80 oranında baharlık olduğunu söyleyebilirim. Hasadın arkasından mutlaka ikinci bir ürün ekimi daha yapılıyor. O dönem de iyi para ediliyor. Bu ekim 500 kg bile olsa bana göre pazarın yüzde 15'ini geçmez. Güzlük ekim de yüzde 20-30 civarında. Güzlük ekimi sınırlayan etmenlerse virüse bağlı hastalıklar ve meyve rengi. Ekim tarihleri ne kadar ileri de alınsa asıl problem meyve rengi. Açık renk meyve istenmiyor.

Hatta bazı üreticiler hasat sonrasında hale bile getirmiyor.

Ünal Yıldız (Ü.Y.): Ampul kabak ekiminin 2000'li yıllarından bu yana yapıldığını biliyorum. Muhtemelen daha öncesinde de yapılıyordu. Arap kökenli insanlarımıza hitap eden bir ürün. O kesimden insanlarca daha fazla tüketiliyor. Ampul kabak, düz kabağın tersine sonbaharın serin havalarını seviyor. Sert kış ve don gelene kadar sürüp don düştüğünde de ölüyor.

G.A.: Gördüğüm kadarıyla kabak, bölgede stratejik bir ürün. Bu durum erken para kazandırmasının üretimi artırmasından mı kaynaklanıyor? Kabağın bölge ekonomisine katkısı nedir?

Niyazi İzgialp (N.İ.): Kabağın meyve toplama süreleri birbirine çok yakın. Kışın patlıcan haftada bir kez toplanırken, kabak iki kez toplanabiliyor. Yetiştirme süresi de kısa. Herhangi bir hastalık durumunda yerine yeni bir ürün ekilebiliyor. Son yıllarda ihracata dayalı olarak da değerlendirilmeye başla-

dı. Üstelik çok masraflı bir ürün değil. Sıcak paranın da en çok döndüğü alanlardan birisi. Bu yönüyle tüccarı da rahatlatıyor. Çünkü parayı verdikten 30 gün sonra üretici kabağı getiriyor. Ürünün erken toplanması ve erken gelmesi, piyasada sıcak para döngüsü sağlıyor. O bakımdan Tarsus'ta ciddi bir gelir kaynağı.

Ü.Y.: Sıcak para akışı bakımından Hatay'da da kabak önemli bir gelir kaynağı. Yalnızca son yıllarda tüketimden fazla bir üretim oranının oluşması nedeniyle ihracat artık çok daha önemli. Ürün dışarıya gitmezse üretici için büyük sıkıntılar doğurabiliyor.

G.A.: Esasında Tarsus'ta sakız kabak önceden ihracata dönük değildi. Rusya'nın limon ve kabak dışında bir ürün almayacağını açıklamasının ardından ön plana çıktı. Rusya'nın yanında Bul-



garistan, Romanya ve Ermenistan da kabağa ilgi gösteren ülkelerden. Ancak şu gerçekleri de göz önüne almakta fayda var: Suriye sorunu sonrasında Rusya kapısı kapandı, Bulgaristan'daki seçim nedeniyle tırlar sınır kapısından içeri alınmadı. Bu nedenle yeni kapıların bulunması şart. Üreticilerin de nasıl olsa ihracata gider diye düşünmeyip, talebe paralel bir üretim yapması şart. Peki, ihracatçı ne tür kabak istiyor?

■ N.İ.: İhracatçı silindirik, 15-18 cm uzunluğunda kabak istiyor. İç pazarda ise aşırı büyük kabağa pek rağbet yok.

■ C.Ş.: Rusya eskiden büyük kabakları alıyordu ancak bu yıl durum değişti. Artık kalın ve büyük kabaklar Rusya tarafından da pek istenmiyor. İhracat talepleri özellikle Bulgaristan ve Romanya gibi yeni alıcı

ülkeler oluştukça değişime uğradı. Şimdi iç pazardaki gibi ince ve dolmalık türler daha fazla tercih ediliyor. Bu şekilde devam ederse eski sıkıntı biraz daha azalır gibi geliyor bana. Eskiden kabaklar büyük olduğu için tonajı da yüksek çıkıyordu. Şimdi ise küçük toplanacağı için tonajlar da o kadar yüksek çıkmayacaktır.

■ G.A.: Bölge pazarının büyüklüğü nasıl?

■ C.Ş.: Satılan tohumlara göre hesap ettik. Tüm ekimlerin dahil olduğu 35 bin dekarlık alanda üretim yapılıyor. Demek ki bir sezonda 13-15 bin dekarlık bir alanda üretim var. Baharlık 15 bin, güzlük de 12 bin dekar civarında ekim yapılıyor.

■ G.A.: İhracatçının istediği boyutlar, nakliye dayanımı ve raf ömrü gibi kriterler karşılanabiliyor mu?

■ N.İ.: Tamamen karşılanmıyor ne yazık ki. Biraz daha iri boy olarak toplanıyor. Tonajın bu şekilde olması, işçiliğin de 2 katına çıkması demek.

■ Ü.Y.: Çıkan ürünün beğenilmemesi sonucu hem pazar köreliyor hem de olan ihracatçıya oluyor. Gümrük, yol kirası vs. gibi birçok masraf kalemi var. Ürünün ülkeye kadar gidip, hiç satılmadan döküldüğü anlar da oluyor.

■ C.Ş.: Bizler üreyi ve şekerli gübreyi çok kullanıyoruz ve kabağın yapısını bozuyoruz. Fosforu ise çok az kullanıyoruz. Tüm bunlar raf ömrünü kısaltıyor.

■ G.A.: İç pazarın tercihleri nasıl?

■ Ü.Y.: İç pazarda da tercihler ihracattakinden daha farklı değil. Her iki taraf da ince türleri tercih ediyor. Ürünün uzunluğu yönünden birkaç cm fark olabiliyor. Tabi tüm



NİVAZİ İZGİALP
Üretici / Tarsus

“ Kabağın erken toplanması ve tüccara erken gelmesi, piyasada sıcak para döngüsü sağlıyor. O bakımdan Tarsus'ta ciddi bir gelir kaynağı. ”

bunların hepsi fiyatla da yakından alakalı. Fiyatın düşük ya da yüksek olmasına bağlı olarak ürün tercihleri de değişebiliyor.

G.A.: Şu anki piyasada üretimin, tüketici isteklerini karşılayabilecek yapıda olduğunu söyleyebiliriz. Yalnızca toplama aşamasında sıkıntılar olabiliyor. Peki, iç pazarda hangi bölgeler hangi tipleri tercih ediyor?

Ü.Y.: Düz kabak Türkiye'nin her yerine gidiyor. Ancak Gaziantep ve Hatay'da pek tercih edilmez. Çünkü bu bölgelerde ampul kabak daha çok tüketiliyor. Hatta buradan başka yere de gitmez.

N.İ.: Geçtiğimiz yıl Ankara ve İstanbul'a ampul kabak gitti ama talep görmedi. Yalnız şu an Mersin'de tüketiliyor. Bunda, bölgede Suriyeli nüfusunun artmasının da etkisi büyük.

C.Ş.: İstanbul, Ankara, İzmir gibi merkezlerde biraz daha koyu renkli olanlar isteniyor. Ama iç pazarda istek standartları hemen hemen aynı diyebiliriz.

G.A.: Hallerde fiyat nasıl belirleniyor?

Ü.Y.: Fiyatları arz ve talep belirliyor. Bu konuda pazarlardan veya manavlardan ziyade marketler daha çok etkili. Artık renge, boyuta çok daha fazla dikkat ediliyor. Yine de fiyat arz ve taleple yakından ilişkili. Talep arttıkça fiyat da yükseliyor.



Üretim tüketimden fazlaysa da fiyat ister istemez düşüyor.

N.İ.: Fiyatları belirleyen görünmez bir el. İstanbul'da fiyatlar yüksekse burada talep artıyor. Talep artınca burada da fiyat yükseliyor. Adam Smith'in Görünmez El teorisi gerçekten doğru.

Şentürk Çelik (Ş.Ç.): Sebze hallerinde ürünler bazında profesyonelleşen bayiler var. Mesela bir sebze halindeki 25 dükkândan 3 tanesi kabak ağırlıklı çalışıyor. O üç bayi talebe bakıyor. Talepte bir fazlalık olması durumunda bir araya gelerek fiyatın yükselmesi gerektiğini ifade ediyorlar. Benzer şekilde de talep azaldığında fiyatları düşürelim diyorlar. Fiyatın bu tip bir organizasyonla belirlendiğini düşünüyorum.

Türkiye sakız kabak üretimi (2016)

 **95** bin dekar
E K İ M A L A N I

 **143** bin ton
Ö R T Ü A L T I Ü R E T İ M

 **351** bin ton
T O P L A M Ü R E T İ M



■ **G.A.:** Peki, sizce kalite mi daha önemli yoksa verim mi?

■ **N.İ.:** Halci kalite, üretici verim ister. Çok verimli bir çeşidiniz olsa dahi kaliteli olmadıktan sonra satılmaz.

■ **Ü.Y.:** Üreticilerin yüzde 80'i malını önce pazarlayacak birini buluyor, sonra ekliyor. Ekeceği tohumu da pazarlayacak kişinin isteğine göre belirliyor. Hangisinin pazarlanması kolaysa o çeşit ekiliyor. Üretici ve pazarlamacı arasındaki işbirliği de güzel sonuçlar doğuruyor.

■ **G.A.:** Ege bölgesinde siyah kabağa baktığımızda; genellikle belli tüccarların ürünü aldığını görüyoruz. Tüccarlar tohumları alır, üreticiye verir ve bu ürünü alacağını söyler. Bu tip bir yapı var. Sizce kabak tarımının ana sorunu nedir?

■ **C.Ş.:** Çeşit seçimi problemli. Tünele dikiliyorsa mutlaka küçük yapraklı çeşitler dikilmeli. Çünkü tozlanma ve havalanma problemi var. Meyvenin boyu ve renginde de sorun var. Baharlık ve güzlük çeşitler farklı. Güzlük çeşitlerde mutlaka yaprağın iri olması lazım. Böylece gölge yapıp, meyve rengi koyu olabilir. Baharda tünel olacağı için küçük yapraklı çeşitler tercih edilmeli. Havalanacak ve böylece tozlanma problemi olmayacak.

■ **N.İ.:** En önemli sorun virüs problemi. Sonbahar ve ilkbaharda açık alanda dikilen ürünlerde karşılaşıyor. Papaya halkalı virüsü, karpuz mozaik virüsü ve sarı kıvrıkcık mozaik virüsü var görülüyor. Çimlenme de son yıllarda sorun olmaya başladı. Eskiden üreticiler kendi sistemleriyle tohumları çim-

lendirebiliyordu şimdi ise bunu pek yapamıyor. Ben 8 yıldır buradayım. Yapan kişi aynı, sistem aynı ancak çıkışa bakıyorsanız yüzde 70-80 fire var. Eskiden 30-40 gün önce en iri kaselerde, 16'lık dediğimiz en iri naylon torbalarda yapıldı. Takribi 1 ay içerisinde yetişirdi. Şimdi bakıyorsanız çok minik hacimlerde 10-15 gün içerisinde ekime hazır hale geliyor. Kalan 15 gün de toprakta bekliyor.

■ **Ü.Y.:** Hatay bölgesinde ana sorun, erkek-leme dediğimiz virüs sorunu. Bizdeki üretim sonbahara denk geldiği için virüs çok daha fazla görülüyor.

■ **G.A.:** Ürünler hangi ambalaj tipiyle gönderiliyor?

■ **Ü.Y.:** İhracata gidenler 8-10 kg'lık ambalajlarda gidiyor.

■ **G.A.:** Ben 3 temel sorun görüyorum. Birincisi virüs. İkincisi sıcaklığın yükselmesi ile beyaz sinek ve *penicillium spp.* etmenlerinin kabakta gümüşlenmeye neden olması. Üçüncüsü de kütleme. Bu sorunlar kabak üreticilerinin sık sık karşılaştığı ve en çok şikâyet ettiği problemler oluyor. Özellikle bu sene ısının çok düşük gitmesi ve ürünlerin örtü altında çok uzun kalmasından dolayı polanizasyon yapılamadı. Bu nedenle de divit dediğimiz meyve tipi karşımıza çıktı. Çünkü elimizdeki kabaklar erkek ve dişi olarak ayrı geliyor. Bu yıl benim gözlemlediğim, erkek çiçek oranının çok düşük olduğuydu. Dişi oranı yüksek, erkek çiçek oranı düşük olduğunda polanizasyon zayıf kalıyor. O yüzden araya tutturucular kullanılıyor. Bunların dışında, geçtiğimiz günlerde biberde çıkan hormon kullanımıyla ilgili söylentiler de, pazarı oldukça etkiledi. Kabakta da buna benzer sorunların olabildiğini söyleyebilir miyiz?

■ **N.İ.:** Muhtemelen böyle bir durumda pazar etkilemeyecektir. Çünkü tüketici çok bilinçli değil. Hormon



CABBAR ŞAHİN
Şahin Ticaret

“ Bizler üreyi ve şekerli gübreyi çok kullanıyoruz ve kabağın yapısını bozuyoruz. Fosforu ise çok az kullanıyoruz. Tüm bunlar raf ömrünü kısaltıyor. ”

kullanımını zararlı olarak görüyorlar. Asıl zararlı olan ve kalıntı bırakansa tarım ilaçları.

■ **C.Ş.:** Hormon, zirai ilacın yanında çok masum kalıyor. Aslında kabak ve hıyarda pazarı hiç etkilememesi lazım. Ancak hormona dair büyük bir bilgi kirliliği var. Hava şartları nedeniyle büzüşen ya da çeşidine bağlı olarak iri olan meyvelere artık direkt hormonlu gözüyle bakılıyor. Bir manavda tüketiciyle karşılaştım. Kendisi çileklerin hormonlu olduğunu söylediği için almıyordu. Ben durumu izah ettiğimde ise almaya başladı. Demek ki biz teşkilat olarak bu yönden eksikiz. Yine de kabakta hormondan pek söz edilmiyor. Ancak ürünlerin dolapta büyümeye devam ettiği yönünde söylentiler var.

■ **G.A.:** Bu söylentiler gerçek. Çünkü büyüme hormonları bitkilerin ucunda depolanır ve kalan kısmına doğru çalışır. Zaten bitkilerin içerisinde doğal olarak bu tip hormonlar vardır. Tamamen sentetik bir şekilde kullanılmıyor. Dışarıdan yapılan şey yalnızca bitkinin kendi bünyesindeki hormon salgısını hızlandırmak oluyor. Esasında yaptığınız şey bitkiyi uyarmak oluyor. Yani oksin salgısı sağlanabilsin ki, partenokarpik tutum gerçekleşsin. Zaten bitkiye bunu verdiğiniz zaman bitkinin kendini bırakma sebebi de bu oluyor. Su hareketiyle taşıyor, meyveye doğru hareket





ÜNAL YILDIZ
Yıldızlar Tarım Ürünleri

“ En sağlıklı kabağın günlük toplanması. Böylece bitki rahatlıyor, daha kaliteli ve verimli üretim sağlanıyor. ”

ediyor ve yapraklardan su çekildiği için de turgor basıncı düşüp solma noktasına geliyor. Önemli olan, bu durumu kamuoyuna doğru bir şekilde açıklamak. Peki, kabakta büyük ve küçük çeşitlerde lezzet açısından bir farklılık oluyor mu?

■ C.Ş.: Koyu renkli kabaklar çok daha lezzetli oluyor.

■ N.İ.: Özellikle siyah beyaz olanlarda tat çok daha üst seviyededir. Örneğin Avrupa'da hep siyah kabak tercih edilir. Çünkü bizim gibi sulu yemek olarak tüketilmesinden ziyade, haşlanarak garnitür şeklinde kullanılıyor. Bu nedenle onlar için lezzet çok daha önemli. Ayrıca Avrupa'da ürün doğranarak kullanıldığından ve lezzetine önem verildiğinden kabağın büyük ya da küçük olmasına da pek dikkat edilmiyor.

■ Ü.Y.: Siyah kabak pazarda daha yüksek fiyattan satılıyor. Diğer kabak türlerine göre fiyat farkı iki katına bile çıkabiliyor. Artık kalibreye de çok dikkat ediliyor. Genelde kabaklar marketlere satılıyor ve marketlerin kendi paketleme depolarında ambalajlanıyor. Her 3 ya da 4 tanesinin 1 kg olması isteniyor. Kabağın tanesi 170 grama geçmeyecek deniyor. Daha sonra da onları paketleyip kendi ambalajlarıyla tüketiciye sunuyorlar.

■ G.A.: Sizce üreticiler, kabak üretiminde yapılması gerekenleri uyguluyor mu?

■ N.İ.: Uygulamıyor. Bu durum hem fiyatlardan dolayı hem de yetişmemekle ilgili fa-



kat bilgi eksikliğinin de bu noktada önemli olduğunu söyleyebiliriz. Bitki besleme ve bakımında üreticiler çok da bilgili değil. Aslında bu genel bir sorun. Örneğin neredeyse kimse toprak analizi yaptırmıyor.

■ Ü.Y.: Doğru bir tespit. Kulaktan duyma bilgilerle ve komşusundan görerek üretim yapan çok üretici var.

■ C.Ş.: Toprak seçimi de uygunluğa değil keseye göre seçiliyor. Kışın bile üre ve şeker çok rahat veriyoruz. Alır mı almaz mı bu önemli değil, önemli olan bunu yapmış olmanızımsı gibi kabul ediliyor. Üreticilerin mantığı bu.

■ G.A.: Ben sorunu üreticiden ziyade Ziraat Mühendisleri Odası'nda görüyorum. İkincisi ziraat mühendislerini, üçüncüsü de bayiler. Çünkü üreticiye doğru bilgi, doğru zamanda aktarılmıyor. Üreticinin en büyük hatası, bakabileceğinden fazlasını dikeyiyor olması. Önce geniş alanlarda dikim yapılıyor;

bakımın nasıl yapılacağı, işçinin nasıl bulunacağı ve yetiştireceği sonradan düşünülüyor. Çoğu kez de işler yetiştirilemiyor. Bizler kalıntı sorunu var diyoruz ancak bayi ve ziraat mühendisi; afite, beyaz sineğe ve küllemeye karşı nasıl doğru ilaçlama yapılacağını bilmediğinden 3-4 kalem ilaç birden veriyor. Böylece birden fazla gruptan külleme aktif maddesi olan ilaç kullanılmış oluyor. Üretici aslında kendine söyleneni yapıyor. Her ürünün belli zamanda NPK alımı, belli dönemlerde de iz element alımları vardır. Bu eksiklik dönemlerinde bir liste çıkarılıyor, 6 tane gübre var. Nitrat, üre, amonyum sülfat, mangan sülfat, çinko sülfat... Bayiler, üreticilerin ekonomik girdilerle en iyi verimi alması gerektiğini düşünemiyor. Üretici kazanacağından fazla girdi kullandığından, bunların ödemesini yapamıyor. Fiyatlar bu kadar yüksekken, kabak üreticilerinin



çok ciddi ürün kullandığını fark ettik. Bilinçsiz bir kullanım var.

■ N.İ.: Kalıntı sorunuyla ilgili olarak, kalıntısız ilacın olmadığını söylemek lazım.

■ Ü.Y.: Geçen sene kalıntı sorunundan dolayı benim 3 araçlık ürünüm Rusya'dan geri geldi.

■ C.Ş.: Kalıntı süresi 3 gün olan ilaç sayısı sadece birkaç tane. Birçok ilacın ise kalıntı süresi 7 gün. Ancak kabak her gün toplanıyor. Üreticiler önden ilaç atıp, arkadan topluyor. Mildiyö için bulunsa da külleme için farklı ilaç bulmak çok zor. 1 günlük ilaç ya bir tanedir ya da iki, yani pek alternatif yok. O nedenle de fiyatlar çok yüksek.

■ Ü.Y.: Zaten 7 gün bekletilen hiçbir ürün yok ki. Bu ürünle alakalı değil, tamamen politik bir konu.

■ G.A.: Zaten karşı tarafın 0 kalıntı gibi bir talebi de yok. Bir sınır konmuş ve onun altında kalıntısı olan ürünler talep görüyor.

■ C.Ş.: Kabak ve hıyarda biz gerçekten kalıntısız ürün gönderiyoruz. Aynı derecede az kalıntıyı biberde ya da domatestede bulamazsınız.

■ Ü.Y.: Geçen sene çeri domates Moskova'da çok tüketiliyordu. O zaman hiç bu konulara dikkat bile edilmiyordu. Çünkü ülkeye çeri domates lazımdı. Örneğin limonda kalıntı olup olmadığına hâlâ dikkat etmiyorlar.

■ N.İ.: O konuda haklısınız ama gerçekten kalıntılı gönderilen ürünler de var.

■ G.A.: Kalıntıyı yok etme şansınız yok ama belli bir aktif madde oranında kalınması lazım. Bu da çok zor. Çünkü tüccar da 1 kişiden 4 tırı dolduruyor. Bir tırda ortalama kaç üreticinin ürünü oluyor?

■ Ü.Y.: Minimum 5-6 kişinin ürünü oluyor.

■ G.A.: Bu üreticilerin hepsi küllemeye karşı aktif madde atıyor ama hepsi aynı olmuyor. Doğal olarak bir tırda 6 tane külleme aktif maddesi çıkıyor.

■ C.Ş.: Burada Bakanlığın da suçu var. Mesela 1 kişinin 100 serası var. Sezonda 90 ton mal alır deniyor. İnanın 5 günde 90 tonun tüm evrakları hazırlanıp, onaylanıyor. Gıda Tarım ve Hayvancılık İlçe Müdürlüğü'nün bunu denetleyip, 3 aylık bir ürün miktarının nasıl 5 günde elde edildiğini sorgulaması lazım. Ancak hiç itiraz olmuyor.

■ Ü.Y.: Bunun böyle yapılması gerekiyor. Bir gün birinden ÇKS alıyorum, bir gün başkasından. O nedenle herkesin ürünü birbirine karışıyor. Bu yüzden de kimin ürünü kalıntılı, kiminki kalıntısız onu bulmak imkânsız.

■ G.A.: Burada kişi kabak ruhsatı aldıysa, kabak ruhsatının ilacı atırılmalı. Külleme için iki ürüne ruhsat verilmeli. O ruhsatın dışında kabak üreticisi külleme ilacı atarsa, denetlenmeli ve gerekli uygulama yapılmalı. Önce o sistem kurulmalı ki üretici de buna uysun. Ancak bugün fiyatların düşmesi ya da ihracatın kapanmasının nedeni kalıntı değil. Konuştuğumuz gibi politik. Peki

siz Tarsus'ta ihracatçının kasayı dökmelerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

■ N.İ.: Bence ihracatçılar orada haklı. Dökülen kabakları biz de gördük. Alıp evime götürebilirim diyeceğiniz kabak belki yüzde 20'siydi. Orada üretici kendini kötü duruma düşürdü. Haftada 2 değil en az 3-4 sap yapması gerekiyor.

■ Ü.Y.: En sağlıklı kabağın günlük toplanması. Böylece bitki rahatlıyor, daha kaliteli ve verimli üretim sağlanıyor. Yalnızca işçilik maliyeti oluyor. O da işçi yetenekliyse ve arkasında çıkma bırakmıyorsa onu kapatıyor zaten. Böylece pazar da kaybedilmiyor. Kabak öyle bir ürün ki başka ürünlerle kıyaslanamaz. Tüketilmemeye başladığı anda fiyatlar hızla düşer. Geçen sene fiyatlar 1,80 - 1,70 TL'yd.

■ N.İ.: Günlük hasat yaptığım için bugün 1,50 TL'den sunuyoruz. Piyasa ise 80 kuruş. Çünkü biz haftada birkaç hasatla bitkiyi yaşlandırıyoruz.

■ Ü.Y.: Pazarlayan ve üreten ortak çalışırsa ortaya güzel sonuçlar çıkar. Biz, ektiğimiz tüm ürünlerde üreticiyle ortak oluyoruz. Maliyetleri yarı yarıya paylaşıyoruz. Bu durumda üretici de en iyi ürünü ortaya çıkarmak için çaba gösteriyor. Böylece ortaya bizim istediğimiz gibi bir ürün çıkıyor ve rahatça satılabilir.

■ G.A.: Gelecek yıl kabağı nasıl bir gelecek bekliyor?

■ N.İ.: Kabağın geleceği yine Rusya'ya bağlı. Ekimler, gelişen duruma göre değişecektir.

■ Ü.Y.: Ampul kabakta pazar biraz daha genişleyecek gibi duruyor. Bu, artan Suriyeli nüfusu ile ilgili bir durum. Siyah kabakta da yine Rusya belirleyici olur.

■ C.Ş.: Şu an verim konusunda siyah kabak geride kaldı ve o yüzden cazibesi yok. Diğer kabak türleri ile arasındaki fark da erken kapandı.

■ G.A.: Salihli bölgesi, Mut ve Konya'da açık saha olarak siyah kabağın arttığını gözlemliyorum. Bu sene satılan miktarlara bakıldığında da geçen seneye göre büyük bir artış var. Burada yine üreticilerin erken para elde etme hissiyatıyla hareket ettiğini düşünüyorum.



OTOYOL PEYZAJI İLE **YEŞİLİ YENİDEN KAZANIYORUZ**

İstanbul ile İzmir arasındaki ulaşımı 9 saatten 3,5 saate indirecek Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nun dörtte biri tamamlandı. Otoyolun peyzaj çalışmalarında denetleme sorumluluğu üstlenen Yüksel Proje'de görev yapan Peyzaj Mimarı Rahim Asar, proje kapsamında yapılan uygulamaların bir kısmında GENTA'nın çim tohumlarını ve bitki besleme ürünlerini kullandıklarını belirterek, "Başarılı olmak için hiçbir rastlantıya izin vermiyoruz" diyor.

■ Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Türkiye'de otoyolların yapımına 1989'da başlanmıştı. Ben de sektöre o dönemde girdim. Edirne-Kınalı Otoyolu inşaatının peyzaj projesini uygulayan İRB firmasının fidan üretim departmanında işe başladım. Performansından dolayı 1992'de iki İngiliz ve bir de Türk firmanın oluşturduğu (UBM-Sir Oven Williams & Partners, L.G. Mouchel & Partn) konsorsiyumda Peyzaj İşleri Kontrol Mühendisi olarak Edirne-Kınalı Otoyolu projesinde görev aldım. Bu proje için "kalfalık dönemim" diyebilirim. Uluslararası deneyimlerin bileşkesini bu projede gördüm.

■ Otoyollarda yapılan peyzaj çalışmalarında amaçlanan şeyler nedir? Bu anlamda hedeflere ulaşılabilir mi?

Otoyol peyzajı dediğimiz alan, klasik anlamda peyzajdan çok farklı. Otoyol peyzaj planlamasındaki amaç; yol inşaatı ile bozulan doğanın yeni düzenlenmesiyle bölgenin iklim koşulları ve doğal bitki örtüsüne uygun türlerin seçilip doğaya tekrar kazandırılmasıdır. Ayrıca erezyonla mücadele için otoyol şevlerinin stabilizasyonu, otoyol yakın çevresinin toz, gürültü, egzoz gazı gibi olumsuz etkilerden korunması, araçların far ışıklarının perdelenmesi ve yoldan çıkmaları halinde yavaşlaması sağlanmaktadır. Aynı zamanda tünel ve gişе girişlerini vurgulamak, iklim koşullarına göre kar siperleri ve rüzgar perdeleri oluşturmak amaçlı fonksiyonel hedeflerin yanı sıra otoyolda seyahat edenlerin estetik yönden zenginleştirilmiş tek düze olmayan bir perspektif içinde seyahat edebilmesini sağlayacak düzenlemeleri yapmak da peyzajın amaçları arasında bulunuyor.

■ Otoyollar yapılırken doğaya zarar veriliyor mu?

Bir otoyol güzergahı boyunca bitki örtüsünün kaldırılması, doğada bir takım olumsuzluklar oluşturabiliyor. Peyzaj projeleriyle inşaat sırasında ortaya çıkan bu olumsuzlukların ortadan kaldırılması amaçlanıyor. Örneğin Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu peyzaj projesi kapsamında Gebze-Bursa

kesimlerinde toplam 5 milyon metrekare yeşil alanda; her 16 metrekare için yapraklı ağaç, 9 metrekare için ibrelili ağaç ve 1 metrekare için de çalı planlandı ve uygulandı. Ayrıca yeşil alanların bitki örtüsü oluşumu için "hydroseeding" ve "hydromulch" yöntemiyle buğdaygiller ve baklagiller familyasına ait çim türleri ekildi. Bu sayede ekilen türler karbon salımının azaltılmasına önemli katkı sağlıyor. Bununla birlikte baklagiller familyasından olan türler, havadaki azotu alarak bitki besin döngüsünü yani ekosistemi de sağlamış oluyor. Üstelik yabancı hayvanlara da ortam hazırlanıyor. Örneğin Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nde ekolojik bir köprü yapma projesi var. Sonuçta yapılan inşaat çalışmalarıyla doğaya verilen yarayı hızlı bir şekilde gideriyoruz.

■ Peki, uygulamaları gerçekleştiren doğaya bulunduğunuz ekstra katkılar nelerdir?

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) bir kentte kişi başına düşen yeşil alan miktarının, nüfusa bakılmaksızın en az 9 metrekare olması gerektiğini ama bunun idealinin 10-15 m² olduğunu belirtiyor. Avrupa ve ABD'de bazı kentlerde kişi başına düşen yeşil alan miktarları şöyle: Stokholm'da 87,5 m², New York'ta 23,1 m², Roma'da 45,3 m², Paris'te 14,5 m², Londra'da 27 m², Amsterdam'da 45,5 m², Berlin'de 27,1 m². Türkiye genelinde ise rakamlar tahmin edebileceğiniz gibi ne yazık ki oldukça düşük. İstanbul'da kişi başına düşen yeşil alan miktarı 6 m² iken; Bursa'da 10 m², İzmir'de 5 m², Samsun'da 5,6 m², Balıkesir'de ise sadece 3,1 m². Bununla birlikte Türkiye'de 1930'lu yıllarda yeşil alanların oranı yüzde 50'leri buluyordu. Bugün baktığımız zaman bu oran sadece yüzde 17. Şimdi iki şehir arasında 5 milyon metrekarelik bir yeşil alan oluşturarak 500 bin insanın yeşil alan ihtiyacını giderebiliyoruz. Yani otoyollar ile birlikte yeşil alanları da yeniden kazanmış oluyoruz. Üstelik bunu üç senelik bir çalışma sonunda elde ediyoruz. Sonuçta hem mesleki sorumluluğumuz var, hem de kişisel olarak yeşili seviyoruz.

■ Türkiye'de otoyol peyzajının öne

AVRUPA VE ABD'DE BAZI KENTLERDE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN YEŞİL ALAN MİKTARLARI

STOKHOLM

87,5 m²

AMSTERDAM

45,5 m²

ROMA

45,3 m²

BERLİN

27,1 m²

LONDRA

27 m²

NEW YORK

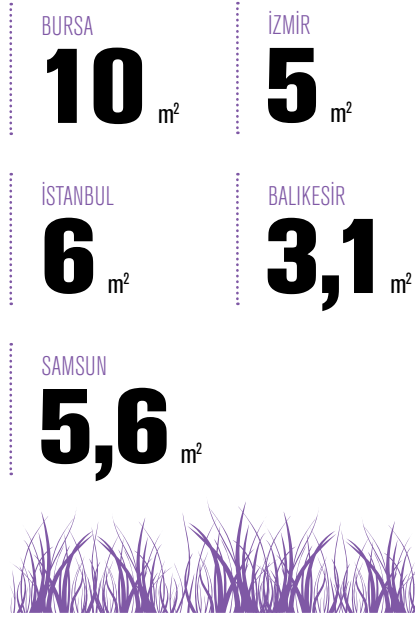
23,1 m²



mi yeteri kadar anlaşılıyor mu?

Ülkemizde otoyol peyzajı uygulamaları artık sıklıkla yapılmasına rağmen; akademik olarak bu alana yeteri kadar önem verilmiyor. Dünyada bu konuda oldukça fazla bilgi olmasına rağmen, Türkiye'deki üniversitelerde kısıtlı çalışmalar yapılıyor. Biz ise Yüksel Proje olarak yalnızca kontrol kısmında görev yapmakla kalmıyor; yurtdışında yapılan uygulamaları inceliyor ve bu gelişmeleri Türkiye'de nasıl uygulayabiliriz diye araştırmalar yapıyoruz. Belirli dönemlerde Karayolları Genel Müdürlüğü'ne sunumlar da ger-

TÜRKİYE'DE BAZI KENTLERDE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN YEŞİL ALAN MİKTARLARI



çekleştireyoruz. Otoyol peyzaj çalışmalarını ve bu alandaki gelişmeleri Karayolları ve müşavirlik camiasına anlatıyor ve peyzajı ülkede geliştirmeye çalışıyoruz. Otoyol peyzajı biraz durağan bir sektör, kazanımlarının bilinmesi gerekiyor. Otoyol peyzajının yaygınlaşması toplumda yeşilin daha fazla yer almasına katkı sağlamak anlamına geliyor. Çünkü şehirleşmenin getirdiği problemleri peyzaj projeleriyle asgari düzeye indirmiş oluyoruz. Amacımız otoyolu eski karayolu zihniyetinden çıkararak yeşil yol örtüsü oluşturmak. Otoyolları 'Kara-yol değil Yeşil-yol' yapıyoruz.

■ Otoyol peyzaj uygulamalarında hangi çim türlerini seçiyorsunuz?

Şev stabilizasyonunu sağlayacak, aynı zamanda kuraklılığı ve tuzluluğu tolere eden türleri seçiyoruz. Bizim için bitkinin boy yapmasından çok, kök yapısının derinlere gitmesi daha önemli. Burada ekilecek çimin salt görsellik değil, fonksiyonel etkilerinin de olması gerekiyor. Ağır olarak da baklagiller familyası ve buğdaygiller familyasını karıştırarak kullanıyoruz. Festuca arundinacea, Lo-

lium perenne, Poa pratensis, Trifolium repens, gibi türleri sıklıkla kullanıyoruz.

■ İşbirliği yaptığınız firmaları seçerken nelere dikkat ediyor, hangi süreçlerden geçiyorsunuz? GENTA ile olan işbirliğiniz nasıl başladı?

Bizim A'dan Z'ye bütün ürünlerimizde deneyler ve analizler yapılıyor. Hiçbir şekilde rastlantıya izin vermiyoruz. Çünkü görevimiz, şartname doğrultusunda işleri

kontrol etmek. Söz gelimi, taşere firmaların projede kullanmak istediği ürünlerle ilişkin analizleri ya devlete ait ya da akredite olmuş laboratuvarlarda kendi kontrolümüz altında yaptırıyoruz. Süreç bittikten sonra ürün eğer olumlu çıkıyorsa kullanılmasına izin veriyoruz. GENTA ile de yüklenici firmalarımız aracılığıyla tanıştık. Şartname kriterleri ve laboratuvar incelemesine tabi tuttuğumuz GENTA ürünleri başarılı sonuçlar verin-



Otoyol peyzajının yaygınlaşması toplumda yeşilin daha fazla yer almasına katkı sağlamak anlamına geliyor. Amacımız otoyolu eski karayolu zihniyetinden çıkararak yeşil yol örtüsü oluşturmak. Otoyolları 'Kara-yol değil Yeşil-yol' yapıyoruz.



ce, GENTA ile işbirliğimiz de başlamış oldu.

■ Gebze-İzmir Otoyolu peyzaj projesinin Orhangazi-Bursa etabı kapsamında GENTA'nın hangi ürünlerini kullanıyorsunuz?

GENTA'nın çim tohumlarını ve bitki besleme ürünlerini uygulama yapan firmalar kullanıyor. Projemiz kapsamında bazı yerlerde yem bitkileri kullanılıyor; *Dactylis glomerata*, *Medicago sativa* ve *Onobrychis sativa* gibi. Bununla birlikte bazı bölgelerde iklime göre kullanılan türler değişiklik gösterebiliyor. Mesela İzmir tarafında *Cynodon dactylon*, *Festuca arundinacea* gibi sıcaklığa toleranslı türler, daha serin bölgelerde de *Poa pratensis*, *Festuca rubra rubra*, *Lolium*

perenne, *Trifolium repens*, *Festuca rubra commutata* gibi türler kullanılıyor. Kullandığımız çim türlerinin çimlenme süreçleri iyi. Bu sene biraz kurak gitmesine rağmen bahar sonrası olumlu sonuçlar vereceğini düşünüyorum. Bitki beslemede kullanılan GENTA ürünleri ise genellikle organik ve inorganik ürünler. Aldığımız sonuçlar ise şu ana kadar güzel. Serdiğimiz toprağı analiz ettiriyor, analiz sonucuna göre de hangi besin elementleri eksikse bunu tamamlama yoluna gidiyoruz. Şu anda en çok organik madde eksikliği görülüyor ve bunun takviyesi sertifikalı organik gübrelerle yapılıyor. Bu eksiklik de geçmişte burada tarımın yapıldığının bir göstergesi aslında. Tek yönlü kullanım, yanlış ilaçlama, yanlış gübreleme bize burada söz konusu olumsuzlukları yaşıyor.

■ Peyzaj uygulamalarında oluşturulan çim alanlarda hastalık problemleriyle karşılaşıyor musunuz?

Otoyol peyzajında hastalık bir problem değil. Çünkü söz konusu bölge açık alan ve az sulama yapılıyor. Çok yoğun biçilmediği ve çok yoğun kullanılmadığı için de hastalık problemi ile karşı karşıya kalmıyoruz. Özellikle mantar hastalıkları çimlerde çok büyük sıkıntılar yaratır. Burası hem açık alan olduğu hem de rüzgar

alıp bitkiler havalandığı için hastalıklar oluşmuyor. Sulama çok sık yapılmadığı için zaman zaman susuzlukla ilgili problemler yaşanabiliyor. Ancak kullanılan türlerden kaynaklanan bir takım avantajlar yok değil. Bitki yaz aylarında sulanmasa dahi çim türleri sayesinde eylül ayının yağmurlarıyla eski yeşil haline dönebiliyor.

■ Peyzaj uygulamaları, otoyol projelerinin hangi aşamasında başlıyor?

Otoyol çalışmalarında bitkisel örtünün kazılmasından itibaren bizim de işimiz başlıyor. Çünkü eğer çalışmaya bu dönemde başlamazsak, farklı problemler ortaya çıkabilir. Örneğin ameliyat edildikten sonra bir yaranın kapanmadığını düşünelim, bu durum hasta için ciddi sorunlar yaratabilir. Bizim çalıştığımız alanda da bu gibi problemlerin oluşması için bitki örtüsünün kapanması gerekiyor. Bu nedenle yarma ve dolgunun üzerine bitkisel toprak serip, ardından çimlendirip, sonrasında da bunun şev stabilizasyonunu sağlamak gerekiyor. Bunu inşaat dilinde geoteknik bir önlem olarak adlandırıyoruz.

■ Otoyol kenarlarındaki çimlerin yeşillenmesi ne kadar sürüyor? Çimlenmeyi sağlamak için ideal dönem hangisi?

Mevsimsel şartlara göre değişiklik göstermekle birlikte, eylül aylarında daha iyi sonuçlar alınabiliyor. Zaten inşaat dönemi de yaz dönemidir. Bu dönemin ardından eylül ayı itibarıyla peyzaj çalışmaları da başlıyor. Yazın daha çok bitkisel toprak serimi, fidan bakımı gibi çalışmalar yapıyoruz. Asıl işimiz ise eylül ayında başlayıp, nisan ayına kadar devam ediyor.

■ GENTA ile olan işbirliğinizi nasıl değerlendirirsiniz?

Bu sektörün içinde yaklaşık 30 yıldır görev yapıyorum. Bugüne kadarki tüm deneyimlerim sonucu söyleyebilirim ki; GENTA düzenli ve gayet profesyonel bir firma.

MARULDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Acılaşma, göbeğinin boş olması, antosiyanin oluşumu ve dış yaprakların erken çürümesi marulda görülen fizyolojik sorunların başında geliyor. Aynı zamanda farklı virüs hastalıklarıyla da karşı karşıya kalan marulda tüm bu sorunların üstesinden doğru ve etkili bitki besleme ürünleriyle gelmek mümkün.



UMUTCAN ATALAY

GENTA Batı Akdeniz Ür-Ge Sorumlusu

■ Papatyagiller familyasından olan marul, yaprakları çiğ olarak yenen ve salata yapılan, bir ya da çok yıllık otsu bitkidir. Kuzey yarım kürede yetişir. Yaprakları geniş, düz, kıvrıkcık ya da uzun ve etli olan türleri vardır. Marul A, B ve özellikle C vitaminince zengin bir bitkidir. Humusça zengin, kumlu toprakları sever, soğuk ve dondan zarar görür.

► Dekara 6 ton marul üretimi için topraktan kaldırılan makro element miktarı:
Azot = 12,5 kg
Fosfor = 4 kg
Potasyum = 11 kg
Magnezyum = 2 kg
Kalsiyum = 6 kg
(Bu miktarlar saf oranlardır.)

Yapraktan uygulama

Topraktan uygulama

Damla sulama ile uygulama



1) MARULDA ACILAŞMA

Nedenleri

- 1) Yapraklarda azot oranının artması
- 2) Sıcaklığın yüksek olması
- 3) Yüksek oranda demirli gübre uygulanması

ÇÖZÜM



Yapraktan uygulama:

REAL PLUS 100 lt/100 gr

Topraktan uygulama:

ELFER FORTE 2,5 lt/da



2) MARUL GÖBEĞİNİN BOŞ OLMASI

Nedenleri

- 1) Soğuk hava şartları
- 2) Yüksek Ec değeri
- 3) Zayıf kök gelişimi

ÇÖZÜM



Yapraktan uygulama:

REAL PLUS 100 lt/100 gr ile

BIOFORTUNE 100 lt/ 60 gr

Topraktan uygulama:

20-10-20 gübresi 3 kg/da ile **ELFER K**

2 lt/da ve **GENTASOL SIVI** 2 lt/da



3) MARULDA ERKEN SAPA KALKMA

Nedenleri

- 1) Yüksek sıcaklık değeri (30°C ve üstü)
- 2) Genetik kaynaklı olması
- 3) Yanlış gübreleme uygulaması

ÇÖZÜM



Damla sulama ile uygulama:

18-18-18 gübresi

2,5 kg/da ile

SPRINTER PLUS

500 gr/da ve

Magnezyum nitrat gübresi 1 kg/da

Yapraktan uygulama:

TRANSPORTER 100 lt/100 gr



4) BİTKİLER ARASINDA HOMOJENİTE PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması
- 2) Yanlış sulama ve gübreleme uygulamaları
- 3) Kök hastalığı (*Sclerotinia*) görülmesi
- 4) Gece-gündüz sıcaklık farkı
- 5) Kalitesiz tohum kullanımı

ÇÖZÜM



Damla sulama ile uygulama:

18-18-18 gübresi 3 kg/da ile **ATRAZ ZnP**

2 lt/da ve **TONIROOT** 50 gr/da

Yapraktan uygulama:

SEATON SUPERMIX 100 lt/100 gr



5) UÇ YANIKLIĞI PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Fazla oranda azot uygulaması
- 2) Yüksek sıcaklık değeri
- 3) Genetik kaynaklı olması

ÇÖZÜM



Yapraktan uygulama:

REAL PLUS 100 lt/100 gr ile

GENTA FER 100 lt/100 gr

Damla sulama ile uygulama:

GENTA FER 500 gr/da

6) KLOROZ (SARARMA)

Nedenleri

- 1) Fazla veya düzensiz sulama yapılması
- 2) Bilinçsiz gübreleme uygulaması
- 3) Yanlış toprak işleme yapılması

ÇÖZÜM



Yapraktan uygulama:

TRANSPORTER 100 lt/100 gr

Damla sulama ile uygulama:

ATRAX FER 3 kg/da ve **GENTA FER** 750 gr/da

7) ANTOSİYANİN OLUŞUMU

Nedenleri

- 1) Yanlış toprak işleme
- 2) Toprak ısısının aniden düşmesi sonucu bitki bünyesindeki fosforun parçalanamamaya birikmesi

ÇÖZÜM



Yapraktan uygulama:

BRAVO P 100 lt/ 250 gr

Damla sulama ile uygulama:

ATRAX ZnP 3 kg/da ile **18-18-18** gübresi 2 kg/da ve **Magnezyum nitrat** gübresi 500 gr/da



8) DIŞ YAPRAKLARIN ERKEN ÇÜRÜMESİ

Nedenleri

- 1) Mildiyö ve kök hastalığı (*Sclerotinia*) meydana gelmesi
- 2) Yanlış gübreleme uygulaması
- 3) Sık dikim yapılması
- 4) Şiddetli poyraz esintileri

ÇÖZÜM

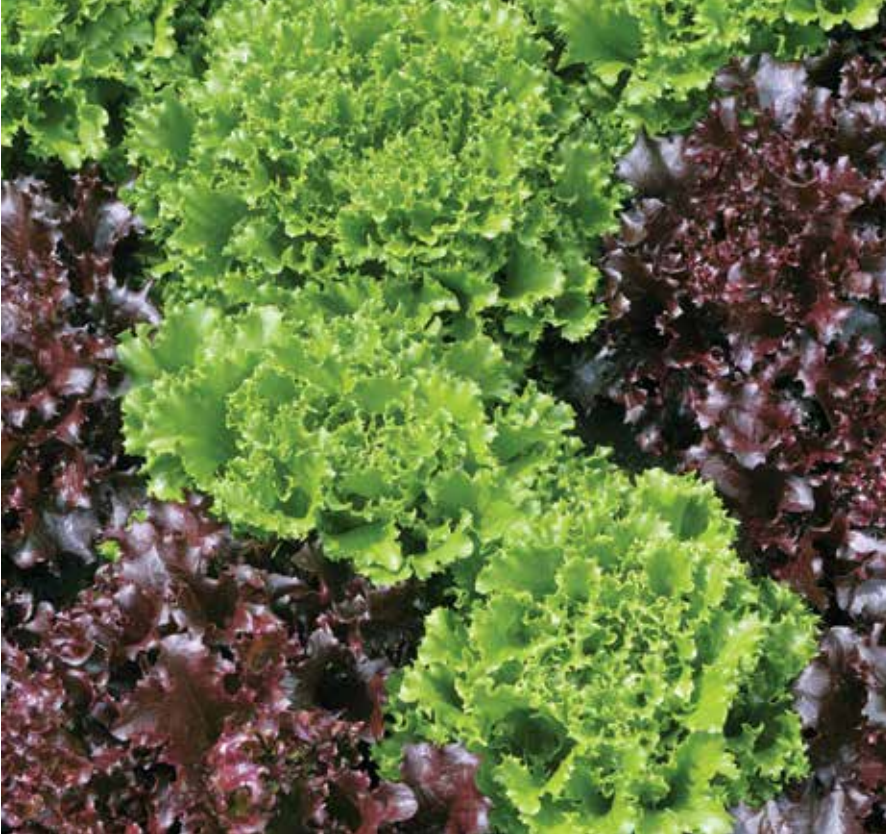


Yapraktan uygulama:

SEATON LIQUID 100 lt/100 cc

Damla sulama ile uygulama:

Magnezyum nitrat gübresi 1 kg/da ile **SPRINTER PLUS** 500 gr/da ve **TONIROOT** 100 gr/da



Makro Besinler

ELFER K

- Kök bölgesinde besin maddesi alımını artırır.
- Işıklanma noksanlığına bağlı renk açılmalarını azaltır.
- Olgunlaşmayı ve renklenmeyi teşvik eder.

9) MARULDA ÖNE ÇIKAN VİRÜS HASTALIKLAR



Tomato Spotted Wild Virus (TSWV)

Marulda TSWV bitkiye thrips vektörü ile bulaşmaktadır.

Belirtileri

İnfektelenen bitkilerin yaprak ve yaprak sapları birçok kahverengi leke sergilemektedir. Yaprak kenarlarında sararma ve solgunluk görülmektedir. İnfektelenen bitkilerin genellikle bir tarafı virüsten etkilenmekte ve marul bitkileri katlanmış gibi bir görünüm arz etmektedir. İnfektelenen bitki hastalıktan dolayı ölebilir.

Mücadele

1. Virüs ile infekteli olan süs bitkileri ile birlikte hiçbir sebze üretimi yapılmamalıdır.
2. Virüse konukçu olabilen yabancı otlar temizlenmeli ve thrips için ilaçlı mücadele yapılmalıdır.
3. Yapraklarda ve gövdede belirti bulunan bitkiler seradan uzaklaştırılmalıdır.



Lettuce Mozaik Virus (LMV)

Marul mozaik virüsü marul bitkisinde karşılaşılan en önemli viral etmendir. Genellikle bahar-yaz ve erken güz yetiştiriciliğinde afidler ile taşınarak bitkiye bulaşır.

Belirtileri

İlk önce yapraklar üzerinde açık yeşil veya sarı renkli benekler şeklinde görülür. İlerleyen safhada bitkide bodurluk ve yapraklarda rozetleşme meydana gelir. Yaprak üzerinde ise damarlar belirginleşir. Marul mozaik virüsü taşıyan bitkiler, deforme olmuş baş bağlar veya baş oluşturmazlar.

Mücadele

Diğer virüslerde olduğu gibi kimyasal mücadelesi yoktur. Bu nedenle virüse dayanıklı çeşitler tercih edilmesi ve afit (*Nasonovia Ribisnigri*) kontrolünün iyi yapılması gerekmektedir.



Mirafiori Lettuce Big Vein Virus (MLBVV)

Marul büyük damar virüsü, toprak fungusu (*Olpidium brassicae*) ile bulaşan viral

etmendir. Fungus marul bitkisine zarar vermemektedir. Fakat özellikle sulama suyu ile taşınan sporlar virüsle bulaşık ise virüsün yayılmasına sebep olmaktadır.

Belirtileri

Marul bitkisinde yaprak damarlarının daha büyük ve açık renkli olmasına neden olur. Bu nedenle büyük damar virüsü olarak adlandırılmaktadır. Aşırı büyüyen damarlar bazı çeşitlerde baş oluşumunu engeller ve ürünün pazar değerini düşürür.

Mücadele

Viral etmenle bulaşık fideler dikilmemeli ve arazide fark edildiği zaman söküp uzaklaştırılmalıdır. Arazinin drenajı iyi ayarlanmalı ve kanık sulamadan kaçınılmalıdır.

KÖKTEN ÇÖZÜM!



PATLICAN
AŞI ANACI



HAWK

GÜÇ KÖKTE !

IR : Verticillium, Nematod, Ralstonia, Fusarium, Corky root

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı Mahallesi, Perçem Sok. No: 9 - 34903 Pendik - İSTANBUL - TÜRKİYE
T. +90 (216) 392 36 04 - F. +90 (216) 493 51 81
anatoh@anatoh.com - www.anatoh.com

vilmorin.com.tr



SEED GENERATION



16 seneyi aşkın bir zamandır GENTA'da görev yapan Yılmaz Kocaali, bu süre zarfında gösterdiği yüksek performanstan dolayı İzmir'deki fabrikanın üretim şefliğine kadar yükseldi. GENTA'nın tüm çalışanlarına çok büyük bir değer verdiğini düşünen Kocaali'ye göre GENTA ne kadar büyürse kendileri de o kadar büyüyecek.

■ 2001 yılının Şubat ayından beri GENTA'da çalışan Yılmaz Kocaali, aslen elektrik teknisyeni. Askerlik görevinin ardından iş aramaya başlayan Kocaali, o dönem yaşanan deprem nedeniyle inşaat sektörünün yavaşladığını, bu nedenle de gemi elektriğine yöneldiğini söylüyor. Tam gemide işe başlayacağı dönemde babasının bir işten bahsettiğini belirten Kocaali, "Babam Güzelyalı'daki Anadolu Tohum'un fabrikasında eleman arandığını söyleyerek 'Gemiye gideceğine orada çalışsana' dedi. Ben de geçici olarak işe başladım. Üç aylık bir deneme sürecim vardı" diyor. O dönem fabrikada çıkan arızaları tamir eden ve pek çok işe koşuşturan Kocaali'den şefi öyle memnun kalıyor ki deneme süreci sonunda kendisini kadroya alıyor. 2003'te ise şefinin ayrılmasıyla depo şefi olarak görev yapmaya başlayan Kocaali, şimdi de GENTA'nın İzmir'deki fabrikanın üretim şefi olarak görev yapıyor. Aynı zamanda fabrikanın bütün eksiklerinin tamamlanmasından, giderlerinden ve sevkiyattan sorumlu olan Kocaali, günlük iş akışını ise şu sözlerle anlatıyor: "Sabah öncelikle üretim panosundaki siparişlerin hepsini topluyoruz. Siparişler geliyor, onları öncelikli olanları dikkate alarak bir sıraya sokuyoruz. Önceliğe göre ürünlerin tahmini olarak ne zaman çıkaca-

İÇİMİZDEN BİRİ:

YILMAZ KOCAALI

ğına dair bir gün veriyoruz. Eğer çok acil siparişler gelirse, onları araya sıkıştırıyoruz. Her gün çıkan ve kalan ürünleri bildiriyoruz." İzmir'e taşınmadan önce İstanbul'daki fabrikada görev yaptığını Kocaali'ye göre İzmir'deki GENTA fabrikasının avantajları çok daha fazla. İstanbul'a nazaran İzmir'de her şeyin ellerinin altında olduğunu kaydeden Kocaali, bu avantajları şöyle sıralıyor: "Mesela İstanbul'da hammaddeler farklı bir depodaydı. O depo akşamları ve hafta sonu çalışmadığı için hammaddeyi beklemek durumunda kalıyorduk. Ayrıca İzmir fabrikamızda tüm ürünler kategorilerine göre ayrılarak çok daha düzenli hale geldi. İstanbul'da 2-3 günde bir tır çıkıyorsa burada neredeyse her gün bir tır çıkıyoruz. Yani o kadar fazla mal üretiyoruz." Tüm GENTA yöneticilerinin çalışanlarına çok değer verdiğini düşünen Kocaali'ye göre GENTA'yı GENTA yapan özellik de çalışanına vermiş olduğu bu değer. Bu noktada bir kriz dönemi yaşadığı anıyı paylaşan Kocaali, "Yavuz Batur, tüm GENTA çalışanlarını yemekhanede toplayıp 'Kriz filan yok, siz çalışmaya devam edin, bunlara kafanıza takmayın' demişti. O dönem bu konuşma çok iyi bir motivasyon olmuş hatta o dönem tüm çalışanlara çok da iyi bir zam yapılmıştı" diyen Kocaali, GENTA'nın çalışanlarına destek olduğunu ve bu nedenle de kendilerini her zaman bir aile ortamında hissettiklerini kaydediyor. GENTA'nın hedefleriyle kendi hedeflerinin aynı olduğunu söyleyen Kocaali, "Gelecekte çok daha iyi noktalara ulaşacağımıza inanıyorum. GENTA ne kadar büyürse biz de o kadar büyürüz" diyerek sözlerini tamamlıyor.



İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



► MERKEZ

Altay Batur
0531 353 41 14

Alpar Akman
0537 624 77 22

Kamil Sadi Atalay
0530 660 48 44

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün
0532 293 12 98

● **HATAY - GAZİANTEP -
K.MARAŞ BÖLGESİ**
Şentürk Çelik
0533 364 53 71

Mehmet Maraşlıoğlu
0533 166 96 29

Mahmut Samuk
0530 237 36 99

● **ŞANLIURFA - MARDİN -
DİYARBAKIR BÖLGESİ**

Tahir Erişen
0532 351 38 73

Mehmet Tolun
0530 402 12 73

Şaban İnci
0530 498 73 07

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş
0530 386 54 17

Samet Kaya
0536 862 14 02

Sadık Göçerdir
0530 173 38 05

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Umutcan Atalay
0533 166 96 31

● **FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ**
Mehmet Akif Kösem
0536 861 69 10

● **KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ**
Sadık Köleoğlu
0533 166 96 28

Yasin Bayram
0536 267 79 03

● **ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ**
Özgür Özçilingir
0533 153 38 12

● **ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ**
Ertuğrul Cenik
0530 878 59 49

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat
0533 153 38 57

► MARMARA BÖLGESİ

Zafer Şekerbulak
0536 861 69 14

İlhami Ulus
0533 140 09 83

Ahmet Arıkan
0533 153 38 10

Erdem Aydın
0533 153 38 34

► EGE BÖLGESİ

Tankut Cinbaz
0536 862 05 18

Onur Büyükdeveci
0536 267 78 19

Eniscan Okkan
0536 862 01 06

► PROJE KOORDİNATÖRÜ

Tezcan Korkmaz
0536 862 14 00



Bitki Besleme



Tohum



Çim



Zevk Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki besleme, tohum, çim ve zevk bahçeciliği ürünlerimiz, yenilikçi nitelikleri, teknolojik üstünlükleri ve pazara uygunlukları ile fark yaratıyor. Üreticilere yüksek değerli, kazanç yaratan ve etkili ürünleri erişilebilir fiyatlar ve yaygın bir teknik ekip ile sunuyoruz. Biz tarımsal üretimin sadece bugünü için değil geleceği için çalışıyoruz.

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



GENTA

GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com