

Soğanlı Süs Bitkileri Zararlıları

Dış Mekan Bitki Yetiştiriciliği:

21 yüzyıla girdiğimiz günümüzde insanoğlu çarpık kentleşme, sanayileşme ve nüfus artışının getirdiği çevre sorunları ile karşı karşıya kalmıştır. Parçası olduğu doğadan gittikçe uzaklaşan, gri beton yığınları arasında, kirli bir havayı teneffüs etmek zorunda kalan insan, yeşil alanların doğaya duyulan özlemi gidermesinin yanı sıra kendi fiziksel ve ruhsal sağlığı için önemini daha iyi anlamaktadır. Kişi başına düşen yeşil alan miktarının 8-12 m² olduğu, Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında ülkemizde bu rakamın çok altında kaldığı (ortalama 5 m²) görülmektedir.

Oysa son zamanlarda gündemde olan, ülkemiz için bir aşama kabul edilen, sosyal, ekonomik ve politik açıdan standartlarına uymak için çaba sarf edilen AB’de kişi başına düşen yeşil alan miktarının da bir standart olduğu unutulmamalıdır. Gerek bu standardı yakalamak, gerekse artan çevre sorunları azaltmak için kentlerimiz ve yakın çevresinde yeşil dokuyu artırma çabaları beraberinde artan dış mekan bitkileri gereksinim ortaya çıkarmaktadır. Ülkemizde dış mekan bitkileri üreten fidanlıklara yeterli olduğunu ve bu konuda sağlıklı istatistik bilgilerin bulunduğunu söylemek olanaksızdır.

Dış mekan bitkileri yetiştiren fidanlıklar yıllar önce yabancı ülkelerde düzenli yatırım ve fidanlıklar şeklinde organize edilmiş olmasına karşın, ülkemizde gerçek anlamda süs ağaç ve çalılarının üretim için fidanlık kurulması Cumhuriyet dönemine rastlamaktadır. Ankara’da bugün Kurtuluş Parkı’nın bulunduğu yerde ve Atatürk Orman Çiftliği içinde ilk fidanlıklar kurulmuştur.

Günümüzde dış mekan bitkileri yetiştiren fidanlıklar incelendiğinde, üretimin çoğunlukla Orman Genel Müdürlüğü, Karayolları, Devlet Demir Yolları, Devlet Su İşleri ve belediye fidanlıkları tarafından ve daha az olarak da özel fidanlıklarda yapıldığı görülmektedir

Süs Bitkisi Yetiştiriciliği:

Dış mekan bitkileri: (çalılar, çok geniş yapraklılar, iğne yapraklılar, mevsimlik çiçekler)

İç mekan bitkileri: (saksım bitkileri, sucul bitkileri)

Kesme çiçekçilik: (Gerbera, Lalegül, Orkide, Karanfil)

Dünyada yaklaşık 50 ülkede kesme çiçek üretimi yapılıyor.

- Türkiye mevcut iklim ve coğrafi yapısıyla, kesme çiçek üretimi açısından büyük olanaklara sahip ülkelerin başında geliyor. Türkiye’de ticari anlamda çiçek üretimi yapılan illerin sayısı 20 civarındadır.
- Türkiye’de süs bitkilerine ayrılan sera 15 bin dekar (2000 yılı)
- Süs bitkileri üretimi yapılan alanın yüzde 53’ünde kesme çiçek üretimi yapılıyor.
- Kesme çiçek üretim alanlarında %28’i İzmir’de yapılmakta, sırasıyla Antalya, İstanbul ve Yalova takip ediyor.
- Antalya üreticileri ağırlıklı olarak dış pazara üretim yaparken, İzmirli üreticiler hem iç hem de dış pazara yönelik çalışıyor.

- Kesme çiçek üretimine ayrılan ve 9500 dekarı aşan alanın, üçte ikisi örtülü alan. Bunun yüzde 12'sini cam seralar, yüzde 88'ini ise plastik örtülü seralar oluşturuyor. Türkiye'de kesme çiçek üretiminin yüzde 30'u açık alanlarda yapılıyor.
- Beş Bin Ailenin Ekmek Kapısı
- Üretim yapan işletmeler, uzun yıllar boyunca, arazileri değerlendiren, küçük aile işletmeleri olarak faaliyetlerini sürdürdü. Günümüzde de iç pazara üretim yapan, ürünlerini çiçek kooperatifleri aracılığıyla pazarlayan işletmelerin çoğunluğu, küçük aile işletmeleri niteliği taşıyor.
- Çiçekçilik kooperatiflerinin 14 ildeki 20 çiçek mezarında, yaklaşık 6000 civarındaki çiçek üreticisinin çiçekleri, çiçekçi esnafına satılıyor.
- Türkiye'de 9 binin üstünde çiçekçi esnafı var ve bunların yarısına yakını İstanbul'da faaliyet gösteriyor.

Kesme Çiçek yetiştiriciliği üretim ve gelir:

<u>Yıllar</u>	<u>Cam Sera</u>	<u>Plastik Sera</u>	<u>Toplam</u>
<u>1994-1995</u>	<u>461</u>	<u>3343</u>	<u>3803</u>
<u>1995-1996</u>	<u>951</u>	<u>5677</u>	<u>6628</u>
<u>1996-1997</u>	<u>368</u>	<u>4205</u>	<u>4573</u>
<u>1997-1998</u>	<u>344</u>	<u>4594</u>	<u>4938</u>

İç Pazara Yönelik Kesme Çiçek Üretimindeki Sorunlar ve Çözüm Önerileri:

Üretim ile ilgili sorunlar:

- ürün Kalitesi istenen düzeyde değildir.
- Kaliteli üretim maliyeti yüksektir. Bu nedenle kendi imkanları ile çoğaltma yolunu tercih etmektedir.
- Yeni türler ve çeşitleri konusunda pazar enformasyonuna ve üretim teknikleri konusunda yeterli bilgiye sahip değildir.
- Yatırım ve işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle damla sulama, damla gübreleme, ek ışıklandırma, kartartma, sera havalandırma, soğutma sistemleri gibi modern üretim tekniklerinin kullanımı kısıtlıdır.
- Teknik danışmanlık desteğinden yoksundur.
- Hastalıklı ve zararlıları mücadele konusunda yeterli bilgi ve danışma hizmeti alamamaktadır.

Pazarlama Sorunları:

- Mezatlar esas itibarıyla, tüm dünyadaki benzerlerinin tersine üretim merkezleri yerine tüketim merkezlerinde faaliyet göstermektedir ve bunun sonucu olarak, mezat üzerinde müşterinin yönlendirici etkisi fazladır.

- Üreticiler ile mezatlar arasındaki bilgi akışı son derece zayıftır, böylelikle üretimin pazar talepleri doğrultusunda planlanması tamamen tesadüflere kalmaktadır.
- Mezatlarda çiçeklerin satış öncesinde hazırlanması ve sergilenmesinde ürüne artı değer kazandıracak özen gösterilmemektedir.
- Her iki kooperatif müşterilerini (perakende çiçekçileri) kendilerine bağlayabilmek için kıyasıya bir rekabet içerisinde olup, müşterilerine karşı çok büyük tavizler vermektedir. Bu tavizler sonucunda, sürekli müşteri kaybetme korkusu içerisinde olan kooperatifler, müşteriden gelen uzun vadeli ödemeleri kabul etmekte ve üreticiyi mali açıdan zor durumda bırakmaktadır.
- Mezatlarda, minimum kalite standardı belirlenmediği gibi uygulaması da yok olan gelen ürünler kalitelerine göre sınıflandırılmamakta, ürünün iyisine kötüsüne bakılmaksızın ürünün tamamının mezatlanması yoluna gidilmektedir.
- Kooperatifler, çiçeklerin üretim yerlerinden mezata kadar taşınmasını üstlenmiş durumdadır, ancak 200-800km'lik mesafelerde çiçeğin soğuk zinciri içerisinde taşınması düşünülmediği gibi sermaye yetersizliği nedeniyle mezatları soğuk depo yatırıma da yer verilmemiştir. Bu durum çiçeğin vazo ömrünü ve albenisini olumsuz etkilemektedir.

Tüketim Sorunları:

- Üretim ve satışta görev alan kurum ve kuruluşlar tüketimin artışına yönelik herhangi bir tanıtım faaliyetinde bulunmamaktadır.
- Çiçeklerdeki kalite ve vazo ömrünün azalması seviyede olmayışı hazır buket satışını imkansız kılmakta, bu durum ev kaçıran kesime çiçeğe yönelmesinde en büyük engeli oluşturmaktadır.
- Çiçekçilerin mesleki bir eğitimden geçmemiş olmaları, bu konudaki yaratıcılıklarını engellemektedir. Bu açıyı kapsayacak herhangi bir okul veya kurs bulunmadığı gibi çiçekçilerin işyeri açımında mesleki bir sertifika aranmamaktadır.

İhracata Yönelik Kesme Çiçek Sorunları:

- Ürün çeşitlenmesinin sağlanamaması ve alternatif ürün geliştirilememesi
- Tek pazara bağımlılıktır. Türkiye sadece İngiltere'ye düzenli olarak karanfil ihraç etmektedir.

İhracata Yönelik sorunlara ilişkin çözüm önerileri:

- Üretim bölgelerinin merkezinde ihracat mezarı kurulması; Yeni ürüne yönelen üreticinin en büyük endişesi pazar ve müşteri bulamamasıdır. Oysa ihracat mezatlarında, yeni ürünlerin müşteri bulduğunu gören üretici cesaretlenecektir. Bu mezatlar aynı zamanda çeşitleme sıkıntısını çeken ihracatçıya ürün temininde kaynak teşkil edeceği gibi, Rusya ve balkanlardan bavul ticareti amacıyla gelen müşterilerin arzulanan kalitede ve miktarda çiçek bulmalarına da imkan tanıyacaktır.
- Kesme çiçek üretiminde yüksek teknoloji kullanımının teşviki gerekmektedir. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerimizin genelde mali yapıları zayıftır. Bu durum işletmelerin yeni ve daha yüksek teknolojiyi gerektiren yatırımlara yönelmelerini engellemektedir.

Örneğin ihracata yönelik gül, sezon boyu krizantem ve dış pazarda iyi talep gören ışıklı bitkilerden Aster, Hypericum gibi.

- Yeni türlerin üretiminin yaygınlaşması için gerekli yatırımlar yapılamamaktadır.
- Oysa İsrail'de devlet, yüksek teknolojiyi gerektiren bu yatırımları teşvik kapsamına alarak, bir yandan ürün paletini genişletirken, diğer yandan katma değeri yüksek bu ürünlerin üretimini yaygınlaştırmaktadır.
- Avrupa ülkelerinin çiçek ticaretinde süper marketlerin önemi giderek artmaktadır. Süper marketlerde ise ürün alımını yaptıkları ihracatçıyla yıl boyu çalışmak istemektedirler. Kasım-mayıs arasındaki klasik ihracat dönemimizin kısalığı süper marketlerle çalışmayı zorlaştırmaktadır. Bu nedenle kaliteli malın üretilmesi için ihracat sezonunu uzatabilmek için yayla bölgelerinde yaz üretimine önem verilmiştir. Bu konuda Isparta'da yapılmış olan ön çalışmalar ümit vericidir. Genelde üretim, pazar ve ihracatçı yapısından kaynaklanan bu sorunların çözümü halinde Türk çiçeği dış pazarda yeni bir imajla layık olduğu konuma ve ihracat düzeyine ulaşacaktır.

Helix sp. (Salyangözlü), Limax sp. (Sümüklü Böcek)

Salyangözü vücudunun üzerinde helezoni bir kabuğun olması ile sümüklü böceklerden kolayca ayırt edilir.

- Hermofrodit olarak ve yumurta koyarak çoğalırlar.
- Yumurtalar nemli yapraklar veya toprak altına bırakılır.
- Geceleri faaldir.
- Bitkilerle beslenir.
- Sümüksü madde üzerinde kayarak hareket eder.
- Kuru ve sıcak havaları ve kışın diyapozda geçirir.
- Gündüzleri faal değildir. Yağmurlu ve kapalı havalarda gündüzleri dolaşır ve beslenir.

Salyangoz zararı:

- Bitkilerle beslenerek doğrudan zarar verirler.
- Dışkıları ile bitkiyi kirletirler
- Üzerinde taşıdıkları sümüksü salgıları bitkileri kirletir ve süs bitkilerinin estetik değerlerini düşürür.

Mücadelesi:

- Kültürel önlemler: nemli, tuzaklar,
- *Artemisia vulgaris* ve sarımsak özü
- Repellentler: Bakır, bakır kuşaklar
- Biyolojik mücadele
- Kimyasal mücadele
- Mollusisit'ler önerilir.

- Tavsiye edilen preparatlar ve dozları için Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Bitki Koruma Ürünleri Web sayfası ziyaret edilmelidir.

Scutigera immaculata (Symphyla: Scutigerellidae)

- Yumurta ile çoğalır. Yumurta süresi 2 hafta, larva süresi birkaç aydır. Erginler birkaç yıl yaşayabilir.
- Nemli, hafif topraklarda artıklar arasında yaşar.
- Fide yatakları ve seralarda zararlıdır.
- Soğanlı bitkilerin soğanlarına delerek zarar verir.

Nematoda

Sube: Nematoda

Thylencida

Thylenchidae

Ditylenchus dipsaci (Kühn)

Prof. Dr. Selma ÜLGENTÜRK