

## ANAMUR MUZ ÜRETİCİLERİNİN SORUNLARI VE BÜYÜME OLANAKLARI<sup>1</sup>

Dr. Öğr. Üyesi Ali Naci KARABULUT<sup>2</sup>

Barış ALTUNTAŞ<sup>3</sup>

### ÖZET

Muz, gerek Türkiye’de gerekse dünyada oldukça önemli bir ekonomik büyüklüğe sahip olan bir üründür. Gıda ve Tarım Örgütü (FAO)’nün 2016 yılı verilerine göre Dünya genelinde 5.494.005 hektar alanda muz ekili olup, toplam 113.280.302 ton muz üretimi yapılmaktadır. Dünyadaki toplam muz ithalatı ise 13.790.580.000 dolar seviyesindedir. Türkiye’de ise 6225 hektar alanda 305.926 ton muz üretimi yapılmış olup, 209.369 ton muz ithal edilmiştir. Anamur, 2850 hektar alanda 8142 aile işletmesi tarafından 147.000 ton muz üretimiyle Türkiye’deki muz üretiminin neredeyse yarısını tek başına karşılamaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’deki Muz üreticilerinin; sorunlarının ve büyüme fırsatlarının ortaya konması amacıyla betimleyici nitel analiz uygulanmıştır. Araştırma verileri, Anamur’da faaliyet gösteren 5 tane muz sarartma tesisi sahibi, 5 tane muz üreticisi ile Anamur Ziraat Odası ve Anamur Muz Üreticileri Birliği (Muz-Bir) başkanları ile gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlar sonucunda elde edilmiştir. Araştırma sonucunda muz üreticilerinin ve sektörde faaliyet gösteren işçilerin eğitimsiz olması, işçi güvenliği konusundaki eksiklikler, muz fiyatındaki dalgalanmalar, girdi maliyetlerinin yüksek olması, ürün farklılaştırılmasının yapılamayışı, ihracat olanaklarının kısıtlı olması, tarımsal kredilerin yetersizliği ve kooperatif eksikliği başlıca sorunlar olarak görülmektedir. Buna karşın Türkiye’deki muz üretiminin halen iç talebi dahi karşılamayacak kadar az olması, uygun iklim ve zirai koşullara sahip olmasına rağmen atıl durumda olan pek çok ekim alanının bulunması ve ihracat potansiyelinin neredeyse hiç kullanılmamakta olması gibi bulgular ise sektörün büyük bir büyüme potansiyeli taşıdığını göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Anamur, Muz, Üretici, İhracat.

<sup>1</sup> Bu Makale 27-29 Ekim 2018 tarihleri arasında Manavgat-Antalya’da düzenlenen ASEAD 4.

Uluslararası Sosyal Bilimler Sempozyumu’nda sunulan bildiriden geliştirilmiştir.

<sup>2</sup> Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, ankarabulut@mu.edu.tr

<sup>3</sup> Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü altuntasbaris@gmail.com

## ANAMUR BANANA PRODUCERS' PROBLEMS AND GROWTH OPPORTUNITIES

### ABSTRACT

Banana is a product which has a very important economic size both in Turkey and worldwide. According to 2016 data of Food and Agriculture Organization (FAO), banana planted in 5.494.005 hectares of land, a total of 113,280,302 tons of bananas were produced and \$ 13,790,580,000 amounted banana were imported in the world. Also in Turkey 6225 hectares of the 305 926 tonnes of banana production is made and 209,369 tons of bananas were imported. Anamur, with its 147,000 tons of banana production in 2850 hectares of land and by 8142 family business, forms almost half of Turkey's banana production.

In this study, descriptive qualitative analysis was applied to reveal the problems and growth opportunities of banana producers in Turkey. The research data were obtained by in-depth interviews with 5 ripening processor, 5 banana producers and heads of Anamur Chamber of Agriculture and Anamur Association of Banana Producers (Muz-Bir). According to research findings; inadequacy of educated labor, shortcomings in labor safety, fluctuations in banana price, high input costs, lack of product differentiation, limited export opportunities, lack of agricultural loans and lack of a producer cooperative seen as major problems. However some findings like; fewness of banana production even much than domestic demand, presence of many idle cultivation areas with suitable climate and agricultural conditions, almost no use of export potential show that the sector has a great growth potential.

**Keywords:** Anamur, Banana, Producer, Export.

### GİRİŞ

Muz, gerek Türkiye'de gerekse dünyada oldukça önemli bir ekonomik büyüklüğe sahip olan bir üründür. Gıda ve Tarım Örgütü (FAO)'nün 2016 yılı verilerine göre Dünya genelinde 5.494.005 hektar alanda muz ekili olup, toplam 113.280.302 ton muz üretimi yapılmaktadır. Dünyadaki toplam muz ithalatı ise 13.790.580.000 dolar seviyesindedir. Türkiye'de ise çoğunlukla Antalya ve Mersin illerinde olmak üzere, 6225 hektar alanda 305.926 ton muz üretimi yapılmakta olup, yılda 209.369 ton muz ithal edilmektedir. Anamur ilçesinde, 2850 hektar alanda, 8142 aile işletmesi tarafından gerçekleştirilen 147.000 tonluk (TÜİK, 2016) muz üretimi, Türkiye'deki muz üretiminin neredeyse yarısını tek başına karşılamaktadır.

Muz bitkisi Güney Doğu Asya' da ortaya çıkmakla birlikte ana vatanı Güney Çin, Hindistan ve Hindistan ile Avustralya arasında kalan adalardır. Tropikal iklimlerin yanı sıra subtropik iklim koşullarında ve mikroklimalarda yetiştirilebilmektedir (Kozak, 2003: 43).

Dış ticaret hacmi yüksek ürünlerden birisi olan muz Hindistan, Brezilya, Filipinler, Kosta Rika, Kolombiya, Honduras ve Endonezya gibi ülkelerde tropik iklim şartlarında, Mısır, Ürdün, İspanya (Kanarya Adaları), Güney Afrika, İsrail, Lübnan ve Ürdün gibi ülkelerde subtropik iklim şartlarında yetiştirilmektedir. Türkiye’de mikro klima alanlarında yetiştirilen muz Alanya ve Gazipaşa’da genelde açıkta, Anamur ve Bozyazı’da ise örtü altında yetiştirilmektedir (Gübbük, H., Pekmezci, M., Erkan, M., 2003: 2).

Anamur İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2018 verilerine göre muz üretiminde dekar başına ortalama verim, yaklaşık 7000 kg’dır. 1 kg Muz’un ortalama satış fiyatı (üreticinin eline geçen) 3,40 TL, kilogram başına yaklaşık maliyeti ise 1,50 TL’dir.

Dünyada muz üretimini gerçekleştiren başlıca ülkeler; Hindistan, Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Ekvador, Brezilya, Doğu Afrika, Filipinler, Kosta Rika, Kolombiya, Endonezya, İspanya ve Guatemala olmakla birlikte bu ticareti transit olarak yapan ülkeler de mevcuttur. Transit muz ticareti yapan ülkeler ise Belçika, Rusya, Hollanda, İsveç, Fransa ve Almanya’dır (FAO, 2016).

Kişi başı muz ithalatının en fazla olduğu ülkeler ise 2012 yılı itibariyle sırasıyla 48,34 kg ile Kuveyt, 18,55 kg ile İzlanda, 18,9 kg ile Yeni Zelanda’dır. Türkiye ise 3,02 kg ile 34. sırada yer almıştır (Witherington ve Williams, 2014). Geri kalan ülkeler ise bu ürünü çoğunlukla ithal etmektedir.

Türkiye, başta Avrupa olmak üzere muz ürününü çoğunlukla ithal eden pazarlara yakındır ve bu pazarlara hâlihazırda domates, narenciye vb. gibi farklı tarım ürünleri ihraç etmektedir. Bu doğrultuda güney kıyılarında sahip olduğu mikroklima özellikleriyle Türkiye, muz üretimine uygun olmakla beraber üretim ve ihracat imkân ve kapasitesine de sahiptir.

Oldukça önemli ekonomik büyüklüğe sahip olduğu ve emek yoğun bir iş olması sebebiyle kırsal nüfusun istihdam düzeyini olumlu etkileyebileceği bilinen muz üreticiliğinin, Türkiye’deki sürdürülebilirliğinin ve büyüme olanaklarının araştırılması önem kazanmaktadır.

Bu amaçla muz üretimi sektöründe farklı pozisyonlardan çalışanlarla gerçekleştirilmiş nitel tasarımlı araştırmanın yöntemi, sonraki bölümde açıklanmaktadır.

## 1. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Türkiye’deki muz üreticilerinin; sorunlarının ve büyüme fırsatlarının ana hatlarıyla ortaya konmasını amaçlayan bu araştırma betimsel nitelikte olup, zaman ve maliyet kısıtları sebebiyle, Türkiye’deki muz üretiminin yarısına yakınının gerçekleştiği Mersin ili Anamur ilçesi ile sınırlandırılmıştır.

Araştırma verileri, Anamur ilçesi içerisinde yer alan toplam 8142 tane (Anamur İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, 2018) aile işletmesinden, araştırmaya katılma talebini kabul eden 5 tanesi, 123 (Anamur İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, 2018) tane meyve-sebze paketleme, boylama, sarartma ve mumlama tesisinden araştırmaya katılma talebini kabul eden 6 tanesi, Anamur Ziraat Odası ve Anamur Muz Üreticileri Birliği (Muz-Bir) başkanları olmak üzere iki mesleki birlik yöneticisi ile yüz yüze gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlar ile elde edilmiştir. Bu görüşmelerden meyve-sebze paketleme, boylama, sarartma ve mumlama tesislerinden bir tanesinin yeterince detaylı veriler içermemesi sebebiyle değerlendirilebilir nitelikte olmadığına karar verilerek 5 görüşme veri analizi için kullanılmıştır.

Görüşülen işletme yöneticilerine araştırmanın adı, amacı ve kapsamı gibi bilgiler verildikten sonra kendilerine ve işletmelerine ait bilgilerin anonim kalacağı taahhüdünde bulunulmuştur. Anamur ilçe halkının genel yapısının muhafazakâr olduğu düşüncesi ile görüşmelerde etik bir ihlal yapmamak ve araştırmacıya karşı duyulan güven hissini bozmamak amacıyla ses kaydı alınmamıştır.

Gerçekleştirilen görüşmeler için önceden hazırlanmış bulunan 6 soruluk bir görüşme formu bulunmakla birlikte veri toplamada tamamen bu forma bağlı kalınmamış olup, muz üreticisi, muz sarartma tesisi yöneticisi ve sivil toplum kuruluşları başkanları ile henüz bir soru sorulmadan önceki araştırma konusu hakkındaki beyanları da kaydedilmiştir. Bu yolla katılımcıların araştırmacının herhangi bir yönlendirmeye maruz kalmadan veri sağlamaları amaçlanmış ve derinlemesine mülakata dayanan bir veri toplama yaklaşımı benimsenmiştir.

Görüşmeler ile elde edilen verilerin betimsel olarak analiz edilip yorumlanması amaçlanmıştır. Betimsel analizin aşamaları sırasıyla; tematik çerçeve oluşturma, tematik çerçeveye göre verilerin düzenlenmesi, bulguların tanımlanması ve bulguların yorumlanmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2008).

Bu amaçla öncelikle araştırmanın teorik çerçevesinden yola çıkılarak bir tematik çerçeve belirlenmiş ve daha sonra veriler düzenlenerek elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

## 2. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

### 2.1. Demografik Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla görüşmenin ilk bölümünde bu yönde sorular yöneltilmiştir. Bu kapsamda elde edilen bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri**

Katılımcı	Yaş	Cinsiyet	Meslek
A	68	BAY	Emekli ve Çiftçi
B	65	BAY	Emekli ve İş insanı
C	46	BAY	Muhtar
D	55	BAY	Kamuda Yönetici
E	47	BAY	Kamuda sağlık çalışanı
F	38	BAY	İş insanı
G	48	BAY	İş insanı
H	39	BAY	Şirket Yöneticisi
K	56	BAY	Emekli eski belediye başkanı ve iş insanı
L	38	BAY	İş insanı
STK-1	45	BAY	Muhtar, İş insanı ve STK’ da Yönetici
STK-2	56	BAY	Emekli ve STK’ da yönetici

### 2.2. Muz Üreticilerine Ait Bulgular

Mülakata başlanmadan önce katılımcıların muz üretimi ile ilgili olup olmadıklarını anlamak amacıyla yaptıkları iş hakkında bilgi istenmiştir. Bu sorunun sorulmasındaki amaç muz üretimi yapan üretici kişi sayısı ile sonraki aşama olan Meyve Sebze paketleme, boylama, sarartma ve mumlama tesislerinde çalışan kişi sayısı arasında bir denge kurmaktır.

Katılımcılardan A Bey bir bankada güvenlik görevlisi olarak çalışmıştır. Şu anda emeklidir ve muz üretici olarak faaliyet göstermektedir. B Bey de öğretmenlik mesleğinden ayrılıp, demir üretim işleriyle uğraşan ve aynı zamanda hem üretici hem de seraların kuruluşu amacıyla demir tedariki sağlayan büyük bir işletmenin de sahibidir. C Bey daha önce hizmet sektöründe çalışmıştır. Halen hem muhtar hem de benzin istasyonunda yönetici pozisyonunda çalışmaktadır. A Bey, B Bey ve C Bey sadece yörede yaşamaları sonucu edindikleri deneyimle tarım hakkında bilgileri mevcuttur.

Daha önce kooperatifçilik işleriyle uğraşan D Bey halen kamu kuruluşunda yönetici olarak çalışmaktadır. E bey tarım alanında daha önceden çalışmış ve çeşitli sebze-meyveler yetiştirmiştir. Halen kamu kuruluşunda sağlık alanında çalışmaktadır. D ve E beylerin daha önce tarım işleriyle uğraştıklarından muz üretimi konusunda deneyim sahibidirler.

F ve G Beyler uzun yıllardır muz paketleme ve sarartma sektöründe çalışmaktadır. Halen bu sektörde istihdam sağlayan işletmelerin hem sahibi hem de yöneticisidirler. H Bey ise alanında öncü bir işletmede genel müdürlük görevini sürdürmektedir. K Bey ise eski belediye başkanı olarak yıllarca edindiği tecrübesiyle şirketin sahibi ve yöneticisidir. L Bey ise diğer işletmelere göre nispeten daha az kurumsallaşan üretim tesisinin hem sahibi hem de yöneticisidir.

M Bey çok çeşitli alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin sahibi olmakla birlikte hem muhtar hem de önemli bir STK'nın da başkanıdır. N Bey hem emekli olup hem de STK başkanı olarak görev yapmaktadır.

Muz sektöründe faaliyet gösteren üretici, işletme sahibi ve yöneticilerinin çoğunluğunun bay olması katılımcıların da bay olmasına neden olmuştur.

Demografik özelliklerinin belirlenmesinden sonra muz üreticileri olan katılımcılara ilk olarak **“İşinizden bahseder misiniz?”** sorusu sorulduğunda genel olarak cevapları muz üretimini nasıl yaptıkları yönünde olmuştur. A Bey *“Önce tarla satın alınır. Ardından ustalara serayı yaptırırız ve muz fidesini dikeriz”* dedikten sonra *“Ürün yetiştirmeye başlayınca tellerle bağlanır. Seranın hava alması için alt yaprakları toplanır. Ardından ise yetişen muzlar sarartma tesislerine gönderilir”* cevabını vermektedir. Son olarak *“Yazın muz bittiğinde ise sera bakıma alınır”* demektedir. B Bey ise bu soruya *“Sera malzemesi satarım. Sera projesi yaparız. İç ekime hazır hale getiririz ve üreticiye teslim ederiz. Ek olarak muz üretimi de yaparım”* demektedir. C Bey *“Seranın demiri, naylonu ve fidesi satın alınır. Ardından kurulan serada ekilen fideler büyüdüğünde sarartma tesisine gönderim yaparız”* dedikten sonra *“Senede bir sefer de seranın bakımı yapılır”* şeklinde ekleme yapmaktadır. D Bey *“1 (bir) dönüm tarlaya 180-200 muz fidesi; yılın en uygun zamanı olan Eylül-Ekim aylarında dikilir. Sonrasında gübreleme yapılır ve zararlı otlarla mücadele edilir. Ardından seranın sulanması, havalandırılması, don riskine karşı ısı takibi yapılması, budama ve fideyi doğuma hazırlama işlemleri yapılır”* şeklinde özet geçtikten sonra *“özellikle fidenin doğumunda muz bitkisinin sıcak olduğu için esnek olduğu öğleden sonraki bir zamanda bağlanması gerekir ve fidenin güneş ışınlarını daha iyi alabilmesi için fazla yaprakların temizlenmesi gerekmektedir”* şeklinde ekleme yapmaktadır. Son olarak *“5 ay sonra olgunlaşacak olan muz bitkisinin kesimi ve hasadı yapılır”* demektedir. E Bey ise D Bey den farklı olarak *“Muz fidesini Şubat ya da Mart aylarında dikeriz”* demekte ve *“Haziran-Temmuz aylarında da fide ekilebilir”* diye eklemektedir.

İşin temel güçlüklerini anlamak amacıyla yöneltilen **“İşinizin zor tarafları nelerdir?”** sorusuna; A Bey *“Yüksek seralarda demirlerin üzerinde çalışılması nedeniyle kaza riskinin yüksek olması dolayısıyla da çalışma koşullarının zorluğu, işçinin nadir bulunmasına neden oluyor. Rüzgârlı havalarda sera naylonunun açılması da maddi zarara uğrattıyor”* cevabını vermektedir. B Bey ise *“Sera yapım aşamasında girdi maliyetlerinin (kora gübre, kimya gübre, fide maliyeti, bakım işçiliği) yüksek olması, devletin verdiği kredi desteklerinin yetersiz olması sorun oluşturmaktadır. İşçi bulmadaki zorluklar (çoğu zaman işçileri ben yetiştiriyorum), ziraat mühendislerinin bu işlere ticari olarak bakıp sadece gübre satışı yapmaları, seralarda ısıtma sistemlerinin profesyonel olmaması ve don tertibatının olmaması sıkıntı oluşturmaktadır”* diyerek sözlerine şöyle devam etmektedir *“Çiftçilerin eğitimsiz olması, sera içerisinde ateş yakılması nedeniyle bitkiye zarar verilmesi, Anamur’ un denize yakın olması dolayısıyla tuzlu suyla sulama yapılması bitki gelişimini etkiler”* demektedir. C Bey ise *“Fırtınalı havalar ve don riskinin olduğundan”* bahsetmektedir. D Bey *“Seralarda kapalı ortamlarda çalışmak ve sıcaklığın olumsuz etkilemesi, zirai ilaçların etkisine maruz kalmak, aşırı rüzgârlı günlerde ve don riskine karşı seranın takibini yapmak”* şeklinde tamamlamaktadır. E Bey *“Muz fidesinin asılması ve seranın bakımı esnasında kök alma dönemleri zor olmaktadır”* dedikten sonra *“Gübre fiyatlarının pahalı olması ve kooperatifleşmenin olmaması”* şeklinde ekleme yapmaktadır.

**“İşiniz kapsamındaki fırsatlardan bahsedebilir misiniz?”** Sorusuna; A Bey *“3 dönüm tarlayı 5 dönüme 7 dönüme çıkarabilirsin”* şeklinde açıklıyor. B Bey ise *“Anamur’ da kışın kısa olması nedeniyle iklim şartlarının uygunluğu muzun bölgeye has olmasını sağlamakta ve bölgeyi avantajlı konuma sokmaktadır. Elverişli bölge olmasından dolayı pazar da geniştir”* demektedir. C Bey *“Domates, biber vb. işçiliğine göre muz yetiştiriciliği zorluğu daha azdır”* demektedir. D Bey *“alternatif olarak çilek ve meyveciliğin yapılabileceğinden”* bahsetmektedir. E Bey *“Ücretli çalışana ek gelir oluyor. İhracat olursa çok iyi olur, gelir artar”* şeklinde ekleme yapmaktadır.

Üreticilerin pazar konusundaki bilgilerini ölçmek amacıyla sorulan **“Toplam pazarın büyüklüğü ne kadar?”** sorusuna; A Bey *“Bilgin yok”* şeklinde cevap vermektedir. B Bey ise *“Türkiye’ nin 500 bin ton muz ihtiyacı var. Türkiye’ de ise 350 bin ton muz üretimi yapılmaktadır. Muz üretim yerleri Manavgat-Hatay sahil şerididir. Bu üretimin %40 ‘ını Anamur-Bozyazı sahil şeridi karşılamaktadır”* demektedir. C Bey *“Anamur’daki Ekili-dikili alanların % 60’ını muz seraları oluşturmakta”* olduğundan bahsetmektedir. D Bey *“Üretilen muzun %60’ ı iç tüketime gitmekte, büyük bir kısmın ise ithal edildiğinden”* bahsetmektedir. E Bey *“Anamur bölgesinin muz üretimi olarak Türkiye’ deki üretimin %10 ‘una tekabül ettiğini”* söylemektedir.

**“Muz ticaretinde en çok parayı kim kazanıyor?”** sorusuna A Bey ve E Bey *“Muz sarartma tesisleri kazanıyor”* şeklinde cevap vermektedir. B Bey ise *“Muz sarartma tesisleri ve komisyoncular kazanıyor”* cevabını vermektedir. C Bey *“Sarartma tesisinden sonraki aşamada yer alan komisyoncular kazanıyor”* demektedir. D Bey *“Halde dükkânı olan komisyoncular kazanıyor”* şeklinde cevap vermektedir.

**“Bu ticarete yükü üretici çekiyor ama kazanamıyor derler. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?”** sorusuna A Bey “ *Her ticarete risk vardır. Bu riske katlanılmak zorunda*” şeklinde cevap vermektedir. B Bey ise “*Üretici risk altında komisyoncuların böyle bir derdi yok. Üretici 12 ayda muz yetiştiriyor ama komisyoncu bunu sadece 1 haftada paraya çeviriyor. Emek çekmeden para kazanılıyor. Ankara’ da ve İstanbul’ da kooperatif kurulmalı. Daha önce denemeler oldu fakat başarısızlıkla sonuçlandı*” dedikten sonra ekliyor “ *Kooperatif profesyonel olmalı. Ziraat mühendisleri burada çalışıp üretimde denetim sağlamalı ve sorumluluk ta denetimi yapan mühendiste olmalı*” demektedir. “*Ayrıca kullanılan gübrenin % 70’ i ithal gübre ve bu bizim döviz kaybetmemize neden olmaktadır*” diyerek “*Bizim gübremiz yeterlidir*” şeklinde ekleme yapmaktadır. C Bey de “*Kooperatif kurulmalıdır*” şeklinde cevap vermektedir. D Bey “ *Örgütlenme olmalı. Bu doğrultuda kooperatifleşmeye gidilmeli*” demektedir. E Bey ise “*Evet üretici kazanamıyor. Parayı kazanan tüccar*” şeklinde tamamlıyor.

### **2.3. Meyve Sebze Paketleme, Boylama, Sarartma Ve Mumlama Tesislerine Ait Bulgular**

Toplam 5 (beş) tesisle görüşme yapılmış olup, ilk dört tesisle yapılan görüşmeler sonucunda diğer işletmelere göre nispeten daha az kurumsallaşan bir tesisle daha görüşme ihtiyacı doğmuştur. Bu doğrultuda L Bey ile bir görüşme daha yapılmıştır.

Katılımcılara ilk olarak “**İşinizden bahsedebilir misiniz?**” sorusu sorulduğunda F Bey “*Seradan malı alıyoruz; sarartıp, paketleyip tüm Türkiye’ ye dağıtıyoruz*” şeklinde cevap vermektedir. G Bey “*Muz sigortalı işçiyle bahçeden alınıp paketlenir. En fazla 10-15 gün arasında dinlenip, gaz odasında etilen gazı verilerek dağıtıma çıkarılır*” demektedir. H Bey “*Muzu seradan alıp iç piyasaya sunuyoruz*” dedikten sonra “*Ayrıca dondurulmuş ürün (muz, çilek, dut, kayısı) olarak ta dağıtıma çıkarıyoruz*” şeklinde ekleme yapmaktadır. K Bey “ *Muzu bahçeden kesip depolarımıza getiririz. Tartım işleminden sonra çiçekleri alınır. Sonra paketlenerek (kasa, poşet içerisinde) nakliye ile illere sevk edilir*” demektedir. “L Bey ise “*Sarartma işi başka bir şey yok*” şeklinde cevap vermektedir.

**“İşinizin zor tarafları nelerdir?”** sorusuna F Bey “ *Fiyat politikasının belirsiz oluşu ve işçi bulmadaki zorluk*” şeklinde cevap vermektedir. G Bey “*Vergi sorunu, işçilik maliyetlerinin fazlalığı, giderlerin çok yüksek oluşu nedeniyle karımız sabit değil*” diyerek şöyle ekleme yapıyor “*Kurulan seraların düzensiz ve dağınık olması ulaşımdaki sıkıntıları arttırmaktadır. Ayrıca nitelikli işçi gerekiyor. Onun da maaşı yüksek.*” H Bey ise “ *Ekonomik konjonktürün belirsiz olması, hammadde sorunu, kalifiye personelin eksikliği, girdi maliyetlerinin yüksek oluşundan*” bahsederek,” Merdiven altı sarartma tesisi çok ve bunlarda hijyen yok. Depo sıkıntıları olduğundan aşırı gazlama yapılıyor ki depo hemen boşalsın” diyerek ekleme yapıyor. K Bey “*İşçi bulma sorunu ve muzun raf ömrünün kısa olmasından dolayı pazar sorunu oluyor*” demektedir.



L Bey “*Tüccar sorunu, işçi ile insan ilişkileri sorunları, işçinin bulunamayışı sonucunda tesiste çalışan kişinin sayısının azlığı*” diyerek ekliyor “*Muz üretiminin 12 aya yayılmasını istiyorum. Fiyatta sıkıntı olmaz.*”

**“İşiniz kapsamındaki fırsatlardan bahseder misiniz?”** sorusuna F Bey “*Yurtdışındaki muzların daha kaliteli olduğunu, rekabet şansının olamayacağından herhangi bir fırsatın olmadığından*” bahsetmektedir. G Bey “*Arz-Talep meselesi olduğundan piyasa fırsatı yok*” demektedir. H Bey de “*Herhangi bir fırsat yok. Ekonomi kötü, elimiz kolumuz bağlı, ayakta kalmaya çalışıyoruz*” diyerek “*Muz fiyatı yüksek*” ancak dondurulmuş muzun içi için belki ihracat olabilir” şeklinde ekleme yapıyor. K Bey “*Herhangi bir fırsatın olmadığını*” söylemektedir. L Bey ise “*Büyük tesis yapmayı düşünüyorum ama ekonomik şartlar el vermiyor*” diyerek fırsatın olmadığından söz etmektedir.

**“Toplam pazarın büyüklüğü ne kadar?”** sorusuna F Bey “*Anamur muz üretimi 200 bin ton diğer şehirleri toplasan 50 bin ton çıkmaz*” demektedir. G Bey “*Bilmiyorum ama çok büyük pazar var. Ayda 2 trilyon mal çıkarıyorum*” diyerek “*Anamur- Bozyazı arasında merdiven altı işletme diye tabir edilen işletmeler hariç olmak üzere yaklaşık 150 tane muz işletmesi bulunmaktadır. Bu merdiven altı işletmelerin bile ayda 8 trilyon ciro yaptığından ve bunun yabana atılmaması gerektiğinden*” bahsetmektedir. H Bey “*Donmuş ürün pazarı yüksek ancak muz sadece iç piyasada satılıyor. Muzun kalite standardı henüz oturmadığı için pazarı kısıtlı. Anamur ve Bozyazı ilçeleri toplam pazarın %80’ ini oluşturmaktadır*” demektedir. “K Bey ve L Bey ise “*Toplam pazarın büyüklüğünü bilmiyorum*” demektedirler.

**Muz ticaretinde en çok parayı kim kazanıyor?** sorusuna F Bey ve G Bey “*Üretici kazanıyor*” demektedir. F Bey “*Şu anda fiyat yüksek olduğu için üretici kazanıyor*” demektedir. K Bey ise “*Market ve manavlar kazanıyor*” şeklinde cevap vermektedir. L Bey “*Bu sene üretici kazandı. Sistem yanlış. Girdi maliyetleri yüksek olduğu için herkes haklı*” diyerek “*Muzu bahçeden alıp dağıtıma çıkarana kadar % 5 ile % 8 arasında fire veriyor*” şeklinde ekleme yapıyor.

**“Bu ticarete yükü üretici çekiyor ama kazanamıyor derler. Siz buna katılıyor musunuz?”** sorusuna F Bey “*Katılmıyorum. Üreticiden aldığımız mala %30 ekleyerek pazarda satılıyor*” demektedir. G Bey “*Serası eski olan üreticiler kazanır. Yeni sera kuracaklar için maliyetler yüksek olduğundan sıkıntı var*” şeklinde cevap vermektedir. H Bey “*Katılmıyorum. Üreticide sıkıntı var. Ürün dizaynı yok. Üretici bilinçsiz. Pazarlama sıkıntısı yaşıyor. Üretici bilinçlendirilmeli.*” demektedir. K Bey de “*Üreticinin kazanmadığı doğru ama biz de kazanmıyoruz. Kazanan market ve manavlar*” demektedir. L Bey ise “*Ekimde kesim yapılıyor hep. Üretici muz fidesi üretimini 12 aya yaymalıdır. Bu konuda üreticinin bilinçlenmesi gerekir*” demektedir.

#### 2.4. STK Temsilcilerine Ait Bulgular

STK başkanlarıyla yapılan görüşmelerde üretici ve tesislerin görüşlerine ne oranda benzerlik teşkil ettiğini anlamak amacıyla yine aynı sorular sorulmuş ve onların da görüşleri alınmıştır.

STK-1 yöneticisine ilk olarak **“İşinizi anlatır mısınız?”** sorusu sorulduğunda *“Çok işle uğraşıyorum. Hangisini sayayım. Muhtarım. STK da yöneticiyim. Ulaşım, turizm, market, sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteriyorum”* diyerek *“Ayrıca tarımsal üreticiyim, seralarım var”* şeklinde ekleme yapmaktadır.

**“İşinizin zorluklarından bahseder misiniz?”** sorusuna ise *“Son 5 yıldır zor. Ekonomik durum zorluyor. Bankalar kredi faizini yüksek tutuyor. Üstelik buna devlet bankaları da dahil. Bürokrasinin fazla olması da ayrıca çiftçiye zorluyor. Genç çiftçiler desteklenmiyor”* şeklinde cevap vermektedir.

**“İşinizin fırsatlarından bahseder misiniz?”** sorusuna, *“Ürün çeşitlendirilmesi gerekli. Biz bu konuda muz kolonyası ve muz lokumu ürettik”* diyerek hemen masasının üzerinde bulunan ürünlerden bize de ikram etmeyi ihmal etmiyor. *“Patent çok önemli, patent yok. Büyük, orta, küçük muz çeşitleri var ancak bunlara verilen isimler halk dilinden gelmektedir. Ayrıca Üniversiteyle işbirliği yapılmalıdır.”* diyerek sözlerini tamamlamaktadır.

**“Toplam pazarın büyüklüğü ne kadar?”** sorusuna, *“Türkiye’de 450 bin ton muz tüketimi var. Ancak 270 bin ton üretim mevcut. Manavgat-İskenderun arası bütün tarım arazilerinde muz üretimi yapılırsa Türkiye muz tüketimine ancak yeter”* şeklinde cevap vermektedir.

**“Muz ticaretinde en çok parayı kim kazanıyor?”** sorusuna, *“Marketler kazanır. Muzun raf ömrü normalde 21 gündür. Merdiven altı işletmelerde bu süre 7 güne düşmektedir. Üretim sağlıklı bir şekilde yapılırsa ve sebze-meyve haline giden araçlara mazot desteği verilirse muzdaki diğer paydaşlar da kazanabilir”* cevabını vermektedir.

**“Bu ticarete yükü üretici çekiyor ama kazanamıyor derler. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?”** sorusuna, *“Evet üretici kazanmıyor. Reklam yapılması lazım. Muzun tanıtılması gerekiyor. Biz bu amaçla ulusal kanalda yayın yapan çeşitli TV programlarına kilolarca hediye muz gönderiyoruz”* şeklinde cevap vermektedir.

STK-2 yöneticisine ilk olarak **“İşinizi anlatır mısınız?”** sorusu sorulduğunda, *“Emekliyim. Ayrıca STK’da yöneticiyim. Balıkçı, aracı ve üreticilerin seralarıyla ilgilenmekteyim”* şeklinde cevap vermiştir.

**“İşinizin zorluklarından bahseder misiniz?”** sorusuna *“Üretici zor durumda, çözüm yolları bulmalıyız. Çiftçilerin sosyal güvence sorunu var. Örtü altı yetiştiricilerinin de radyoloji ve maden çalışanları gibi risk kapsamına alınıp, 5 yıl*

*erken emekli olması lazım. Birlik odalarının yaptırımı yok. Bağımsız değiller. Siyaset bulaşıyor”* diyerek devam ediyor

*“İthal muza getirilen %145.8 vergi kotasını olumlu buluyorum. Bu üretici için kolaylık sağlıyor. Önceden muzda kaçakçılık çoktu. Şimdilerde muz tıpkı sigara gibi riskli ürün kapsamında yer aldığı için kırmızı hatta alındı. Gümrükte daha kontrollü bir şekilde ticareti yapılıyor. Ayrıca Mersin Limanı ihtisas gümrüğü olmalı. Muz sadece bu ihtisas limanından girmeli.”*

**“İşinizin fırsatlarından bahseder misiniz?”** sorusuna, *“Milli tarım politikalarını destekliyorum ama bu gerçekçi yapılmalı. Tarımla ilgili Türk kimliği oluşturulmalı. Türki Cumhuriyetlerle birlik olunmalı. Bu kapsamda Dünya Avrasya Tarım Derneği’ni kurduk. İthal edeceğimiz ürünleri başka bölge ya da ülkeden yapacağımıza örneğin Türkmenistan’dan yapalım”* diyerek ekliyor *“Nüfus planlamasını kaldırmalıyız. Nüfus fazla olunca ihtiyaç da fazla olur. Dolayısıyla da üretimi arttırmak gerekir. Bu da üretimin gelişmesini sağlar. Ekonomimiz üretime dayalı olmalıdır. Tarım arazileri azaldığından gelecekte dünyada çıkacak savaşlar üretime dayalı olarak çıkacaktır.”*

**“Toplam pazarın büyüklüğü ne kadar?”** sorusuna ise *“Anamur-Bozyazı hattının Türkiye’deki üretimin % 73-% 75’ini sağlamaktadır”* cevabını vermektedir.

**“Muz ticaretinde en çok parayı kim kazanıyor?”** sorusuna, *“Üretici de, tüketici de, aracı da kazanmıyor. Yapısal sorunlar var. Örneğin ürünü ihracata çıkarttığımızda Rusya’daki gibi geri gelebiliyor. Ürünleri sağlam bir şekilde ön soğutmayla muhafaza ederek ihraç etmeliyiz. Tesislerin karının %4’ü hamaliye ücretine gitmekte karını azaltmaktadır. Eğer üretici transpalet dediğimiz rampalı taşıma sistemini kullanırsa bu hamaliye %0.7’ye düşecektir. Ürün yerinde bahçede düzgün paketlenmiş olarak gelmeli”* diyerek ekliyor *“Ayrıca manavlarda ürünlerin ellenmemesi lazım. Bu ürünlerin raf ömrünü azaltmaktadır.”*

**“Bu ticarete yükü üretici çekiyor ama kazanamıyor derler. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?”** sorusuna ise *“Daha önce de belirttiğim gibi üretici de, tüketici de, aracı da kazanmıyor”* şeklinde cevap vermektedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'deki muz üretiminin halen iç talebi dahi karşılamayacak kadar az olması, uygun iklim ve zirai koşullara sahip olmasına rağmen atıl durumda olan pek çok ekim alanının bulunması ve ihracat potansiyelinin neredeyse hiç kullanılmamakta olması gibi bulgular sektörün büyük bir büyüme potansiyeli taşıdığını göstermektedir. Anamur yöresi diğer muz üreticileri ile kıyaslandığında, Türkiye' deki toplam muz üretiminin neredeyse yarısını tek başına karşıladığı görülmektedir. Dünyada ve Türkiye' de muz üretiminin büyük bir potansiyeli bulunmaktadır. Anamur' da ise bu potansiyel diğer muz üreticilerine göre daha fazladır. Bu nedenle muz üreticisi özellikle devlet tarafından desteklenmelidir. Bu noktada muz ürünü ile ilgili gerçekleştirilen ithalat kotalarının sürdürülmesi ve çeşitli muz paydaşlarına kredi destekleri verilmesi gerekmektedir. Ayrıca halkın da muz üretimi konusunda bilinçlenmesi için çeşitli eğitimlerin düzenlenmesi uygun olacaktır.

Bu çalışmada; Anamur ilçesinde yerel halkın, yerel işletme sahiplerinin ve STK' ların muz üretimine bakış açısı analiz edilmeye çalışılmış, muz üretimi konusunda ne kadar bilgi sahibi olunduğu, muz üretimi ile ilgi büyüme olanaklarının ve muz üretimi ile ilgili farkındalık düzeyi çeşitli sorularla belirlenmeye çalışılmıştır.

**Muz üreticileri ile yapılan mülakatlarda,** genel anlamda üreticilerin salt üretme mantığında olduğu, yatırımlarının geri dönüşümünü sağlamak adına ürün yetiştirdikleri görülmektedir. Üreticilerin çoğunun muz üretimini ek gelir kaynağı ya da ek iş olarak görmesi, muz üretimi konusunda kendini geliştirmek ve daha fazla bilinçlenmek düşüncesini şu aşamada ikinci plana itmekte ve öncelikli konularından biri olmadığı anlaşılmaktadır. Nitekim farklı işlerde çalışıp sonradan muz üretimi konusunda deneyim kazanan üreticiler mevcut olup, aralarında muz ekim döneminin farklı zamanlarda yapıldığını söyleyenler de bulunmaktadır.

İşin zorluklarından bahsederken iş ve işçi güvenliğinin olmaması ve işçi bulmadaki sıkıntılar herkesin ortak kanaate vardığı konulardan oluşmaktadır. Hatta bir üretici bu konuda kendi işçisini kendisi yetiştirmek zorunda kaldığından söz etmektedir. Girdi maliyetlerinin yüksek oluşu da bir başka etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle gübre, demir ve fide fiyatları ile bakım işçiliğinin yüksek olması üreticileri ekonomik anlamda zorlamaktadır. Devlet kredilerinin yetersiz kaldığını düşünen üreticiler mevcuttur. Yine bir üretici ziraat mühendislerinin bu konuya ticari amaçla baktıklarını söylemekte ve sadece gübre satışı yaptıklarından bahsetmektedir. Özellikle sera ısıtma sistemlerinin çoğunluğunun profesyonel olmayışı, don riskine karşın tertibatlarının olmayışı da muz üretiminin etkileyen zorluklardan birisini oluşturmaktadır. Bununla birlikte üreticilerin eğitimsiz olduğunu düşünen üreticiler de mevcuttur. Anamur'un denize kıyısı olan bir ilçe olması dolayısıyla seraların tuzlu suyla sulandığını ve bunun bitki gelişimini olumsuz anlamda etkileyen bir unsur olduğu da

gözden kaçmamalıdır. Yüksek nem sıcaklık dolayısıyla seralardaki kapalı ortamlarda çalışmak ve sığa maruz kalmak işin başka zor yönünü göstermektedir.

Ayrıca bu sıcak ortamda toprağa verilen zirai ilaçların etkisine maruz kalmak ta sağlık açısından olumsuz bir anlam taşımaktadır. Bir başka konu ise ürünün tamamen fiziksel boyutuyla ilgili olup, muz bitkisinin geliştiğinde ağır ve büyük olacağından hareketle ürünün kaldırılması, bağlanması ve kök alımının yapılmasının işçilik anlamında zorluk teşkil ettiği. Ayrıca kooperatifleşme olmayışının yine üretim ve ekonomik anlamda üreticilerin karlılığını azalttığı söylenebilir.

İşin fırsatları konusunda üreticinin tamamen ürettiği ürünün karşılığını alıp, işin fırsatlarıyla ilgilenmedikleri görülmüştür. Bazı üretici tarlasını büyütmeyi fırsat olarak görürken bazı üreticiler de diğer sebze meyve işçiliğinden daha kolay olmasını fırsat olarak görmüştür. Anamur' un ikliminin muz yetiştirmeye uygun olması da bölgeyi avantajlı konuma sokmasıyla bir fırsat oluşturduğu düşünülebilir. Muz üreticisinin ihracat olanaklarından yararlanması başka bir fırsat konusunu oluşturmaktadır.

Muz üreticilerine göre muz ticaretinden en yüksek parayı muz sarartma tesisleri ile üretim aşamasından sonraki dağıtım unsurlarının her bir aşamasında yer alan komisyoncuların kazandığını belirtmektedir.

**Muz işleme tesisleri ile ilgili bulgulara bakıldığında;** genel anlamda işlerinin muz bahçelerinden ürün almak, paketlemek ve dağıtımına çıkarmak olduğu anlaşılmaktadır. Tesislerden sadece bir tanesinin, dondurulmuş muz içeriğini dağıtımına çıkardığını ve ürün farklılaştırması yaptığı görülmektedir.

Tesis sahiplerinin belirttiği işlerine dair temel zorluklar arasında; ekonomik konjonktürün ve muz ürününün fiyat politikasının belirsiz oluşu, işçi bulmadaki ve özellikle nitelikli işçi bulmadaki zorluklar, vergi sorunu, işçilik maliyetlerinin fazlalığı, girdi maliyetlerinin yüksek oluşu gibi ekonomik faktörler bulunmaktadır. Sadece bir tesis, seraların kuruluş yerlerinin dağınık olmasından dolayı fiziksel durumun düzensizliğinden bahsedip, ulaşımın zorluklarından şikayet etmiştir. Özellikle merdiven altı sarartma tesisi denilen ruhsatsız tesislerin fazlalığından yakınan bir işletme bu tesislerde hijyenin olmadığından bahsetmektedir. Ayrıca yine bu tesislerin depo sıkıntıları olduğundan ve depoların hemen boşalmasını istediklerin ürünlere aşırı gazlama yapıp muzun raf ömrünü azalttığı şeklinde görüş bildirmiştir. Ayrıca bir tesis sahibi de hammadde sorunu olduğunu görüşüyle bu yönde desteklemiştir. Başka bir tesis sahibi ise muz üretiminin 12 aya yayılmasının ve böylece pazarın genişlemesinin üretim sürekliliğini sağlayarak faydalı olacağını ifade etmiştir. Yine aynı tesis sahibi, işçiler ile iletişim kurma güçlüğünün, işlerinin başlıca zorluklarından birisi olduğunu belirtmiştir.

İşleme tesislerinin gözünden muz ticaretinde en çok parayı kimin kazandığı sorusuna, bir tesis yöneticisi hariç hepsi, “üretici kazanıyor” şeklinde cevap vermişlerdir. Bu cevabı vermeyen tesis ise üreticinin veya tesislerin değil, market ve manavların kazandığını belirtmektedir.

İşleme tesislerinin gözünden bakmak için muz ticaretinde yükü üreticinin çektiği görüşü verilip fakat para kazanamadığı yönündeki algıyı da yine biri hariç, tüm tesis sahipleri reddetmektedir. Ayrıca iki tesis sahibi, bu soruda üreticilerin bilinçsizliğinden şikayet etmektedir.

**Mülakata katılan STK yöneticileri ile ilgili bulgulara bakıldığında;** Bir STK yöneticisinin çok farklı ticari faaliyetlerde bulunduğunu diğerinin ise sadece emekli olduğunu görmekteyiz.

İşin zorlukları hakkında bir yönetici, son yıllardaki ekonomik krizlerin, üretici açısından olumsuz anlamda etkileri olduğundan bahsetmektedir. Üreticiler için diğer zorlukları ise tarımsal kredilerin yetersizliği, devletle ilgili işlemlerde bürokrasinin fazla olması, genç çiftçilerin yeterince desteklenmemesi ve sosyal güvencenin olmaması olarak tanımlamaktadırlar. Ayrıca STK'ların yasal yaptırımlar uygulayamamalarının da olumsuzluklarından bahsetmektedirler.

İşin fırsatları kapsamında ise, ürün farklılaştırılmasına uygun koşulların bulunması, sektör – üniversite işbirliği olanaklarının bulunması, ithal muza getirilen ek vergiler ile yerli üreticinin korunmakta olması, kaçakçılığa karşı etkin mücadelenin başlamış olması ve muzun bu kapsamda riskli ürün kapsamına dahil edilmiş olması, başarılı milli tarım politikalarının bulunması gibi konulardan bahsetmişlerdir.

Ayrıca Mersin Limanı'nın ihtisas limanı olarak faaliyet göstermesi ve muzun sadece bu limandan ihraç edilmesi, milli tarım politikalarının daha gerçekçi hazırlanması, muz ile ilgili patentlerin alınması, yerli üreticinin telif haklarının korunması, üniversiteler ile muz paydaşları arasındaki işbirliği arttırılmasına yönelik çalışmalar yapılması, tarımda Türk kimliğinin oluşturulması ve Türki Cumhuriyetler ile tarımsal işbirliklerinin arttırılması gibi öneriler sunmuşlardır.

Toplam pazarın büyüklüğü konusunda, STK'lar da aynı işletmeler gibi farklı ve tahmini cevaplar vermektedirler. Muz ticaretinde en çok parayı kim kazandığı sorulduğunda ise yöneticilerden biri hiçbir paydaşın çok kazanmadığını, diğeri ise marketlerin kazandığını belirtmektedir.

Muz ticaretinde yükü üreticinin çektiği fakat bu yüke eşdeğer para kazanamadığı yönündeki algıya iki STK yöneticisinin de katıldığı görülmektedir. Bir STK yöneticisi ise reklamın faydalı olacağı yönünde görüş bildirmektedir.

**Araştırmanın bulgularından hareketle Anamur' da muz üreticilerinin sorunlarına ve büyüme olanaklarına yönelik şu çalışmaların yapılması önerilebilir:**

1. Dünya'da ve Türkiye'deki elde ettiğimiz toplam muz ticaret pazarının büyüklüğü dikkate alınarak üretim arttırılmalı, uluslararasılaşma sağlanmalı ve ihracat olanakları kullanılmalıdır. Bu sayede ülkemize döviz girdisi sağlamış ve cari açığa katkıda bulunulmuş olacaktır.

2. Üreticilere eğitim verilerek tarımsal üretim konusundaki bilinçleri arttırılmalıdır. Bu konuda STK' ların ve devlet kurumlarının desteği şarttır.
3. İş ve işçi güvenliği konusunda tedbirler alınmalı ve güvenlik alet ve malzemeleri olmadan kesinlikle çalıştırılmamalıdır. Ayrıca sera içerisindeki zirai ilaçların etkisine daha fazla maruz kalmamak için en azından maske takılmalıdır.
4. İşçilerin sosyal güvenlik hakları kesinlikle ihmal edilmemeli ve işe başladığı gün sigortaları hemen yapılmalıdır. Ücret hakları da kesintisiz ve tam olarak zamanında geciktirmeden ödenmelidir.
5. Üretici ve işletmeler olumsuz doğa koşullarına karşı tarımsal sigortalarını yaptırmalıdır.
6. Devlet, özellikle gençlere ve muz ile ilgili tüm paydaşlara uygun faizli kredi olanakları sağlamalı ya da hibe programları düzenleyerek teşvikte bulunmalıdır.
7. Profesyonel anlamda kooperatif kurularak, alanında uzman kişiler tarafından denetim faaliyetleri yapılmalıdır. Bu kooperatifler ülkedeki muz ticaretinin yoğun olduğu noktalarda şubeler açarak ticari faaliyetlerinin hızlanmasını sağlamalıdır.
8. Yeni yapılacak olan seralar akıllı teknolojilerle donatılmalı, eski seralar ise bu doğrultuda dönüştürülmelidir. Bu sayede her türlü olumsuz hava şartlarında minimum zararlar çıkılması sağlanmalıdır. Ayrıca ulaşımı zor olan ya da uzakta yer alan seralara akıllı teknolojiler sayesinde bir cep telefonu ile iletişime geçilerek zaman ve maliyet avantajı sağlanacaktır.
9. Anamur' un denize kıyısı olması nedeniyle tuzlu su ile sulama yapılmamalıdır. Ayrıca sera içerisinde ateş yakılmamalıdır. Böylece bitki gelişimini olumsuz yönde etkileyecek unsurlardan uzak durulacaktır.
10. Yerel yetkililer tarafından tesislere depolama imkânı sağlanarak muzun raf ömrünün uzun olması sağlanmalıdır.
11. Muz fidesinin dikimi ve hasadı genellikle belirli aylarda yapılmaktadır. Bu sürenin yeni tarımsal teknolojiler vasıtasıyla 12 aya çıkarılarak tüm muz paydaşlarının hem pazar payının arttırılması sağlanmalı hem de karlılık oranlarında artış sağlanmalıdır.
12. İşçiler ile müşteriler arasındaki iletişime dikkat edilerek işletmenin marka kimliğine zarar verilmemelidir.
13. İşletmeler ve STK' lar muz ile ilgili tüm istatistiki rakamlara hakim olarak, gelecekte yapacakları yatırımları bu doğrultuda planlayabilmelidir.
14. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından muza koyulmuş olan %145.8 oranındaki ithalat kotası ve kırmızı hat uygulaması sürdürülerek, yerli muz üreticileri korunmalıdır.

15. Muz ile ilgili tüm paydaşların devletle ilgili iş ve işlemlerinde bürokrasiyi azaltıcı çalışmalar yapılmalıdır.
16. Muz ile ilgili ürün farklılaştırılması yapılmalıdır. Muz kolonyası ve muz lokumu üretimi bu yönde atılmış güzel bir adım olmakla birlikte yetersizdir. Gerekli ara-ge çalışmaları yapılarak özellikle dondurulmuş ya da farklı sunum seçenekleriyle ihracat olanakları geliştirilmelidir.
17. Patent süreçlerinde kolaylık sağlanmalıdır.
18. Anamur muzunun tanıtımı ve özendirilmesi amacıyla her türlü klasik ve sosyal medya kanalından tutundurma faaliyetleri yapılmalıdır. Bu konuda ilgili STK'lara da görev düşmektedir.
19. Anamur' da her yıl düzenlenen tarım fuarına daha fazla paydaşın katılımını sağlamaya yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

Bu araştırmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikli olarak bu araştırma Anamur' da gerçekleştirilmiş olup, çalışmanın sonuçlarının genellemesi için muz üretimi gerçekleştirilen farklı bölgelerde de yapılacak çalışmalarla desteklenmesi gerekmektedir. Veri toplama yöntemi olarak görüşme tekniği kullanılmış olup, az sayıda katılımcıdan derinlemesine bilgi elde edilmeye çalışılmıştır. Nicel yöntemler kullanılarak daha fazla sayıda katılımcının görüşlerine ulaşılması mümkün olabilir. Bu çalışmanın, daha sonra bu alanda gerçekleştirilecek nicel tasarımı çalışmalar için bir zemin hazırlayabileceği umulmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Anamur İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, 2018.
- GÜBBÜK, H., PEKMEZCİ, M., ERKAN, M. (2003). "Meristem Kültürü ile Çoğaltılan Değişik Muz Klonlarının Açıkta ve Örtü Altında Yetiştirme Olanakları Üzerinde Araştırmalar", Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü, Anadolu, J. of AARI sayı:13, Y: 2, ss. 1-15.
- KOZAK, B. (2003). "Muz Yetiştiriciliği", Türkiye Ziraat Odaları Birliği, Anamur Ziraat Odası,yayın no:237, ss. 1-465.
- WITHERINGTON, L., WILLIAMS, H. (2014). "Which Countries Are On The Biggest Banana Bender?", <http://www.wsj.com/articles/which-countries-are-on-the-biggest-banana-bender-1409898821>, 07.01.2016
- YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2008). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri – 6th Edition, Ankara, TR: Seçkin Publication.
- <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>, Erişim Tarihi: 07.10.2018



[http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1001](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1001), Erişim Tarihi: 07.10.2018