



**T.C.
NEVŞEHİR HACI BEKTAŞ VELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**ÇEREZLİK KABAK VE ATIKLARININ KULLANIM ALANLARI VE
EKONOMİK ETKİSİ: NEVŞEHİR ÖRNEĞİ**

Yüksek Lisans Tezi

Hazırlayan
Nurten ULUSAY

Danışman
Doç. Dr. Serap ÇOBAN

Nevşehir
Temmuz 2019

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

Tezi Hazırlayan
Nurten ULUSAY



TEZ YAZIM KILAVUZUNA UYGUNLUK

“Çerezlik Kabak ve Atıklarının Kullanım Alanları ve Ekonomik Etkisi: Nevşehir Örneği” adlı Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Yazım Kılavuzu’na uygun olarak hazırlanmıştır.

Tezi Hazırlayan

Nurten ULUSAY

Danışman

Doç. Dr. Serap ÇOBAN

İktisat Ana Bilim Dalı Başkan

Doç. Dr. Serap ÇOBAN

KABUL VE ONAY SAYFASI

Doç. Dr. Serap ÇOBAN danışmanlığında Nurten ULUSAY tarafından hazırlanan “Çerezlik Kabak ve Atıklarının Kullanım Alanları ve Ekonomik Etkisi: Nevşehir Örneği” adlı bu çalışma, jürimiz tarafından Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

19/07 / 2018

Jüri

Danışman : Doç. Dr. Serap ÇOBAN
Üye : Doç. Dr. Betül ALTAY TOPCU
Üye : Dr. Öğr. Üyesi. Ebru TOPCU

İMZA



ONAY:

Bu tezin kabulü Enstitü Yönetim Kurulunun 19... /07/ 2018 tarih ve 2019.28.647... sayılı Kararı ile onaylanmıştır.

19.07/18

Doç.Dr. Vedat AKTEPE
Enstitü Müdürü


**ÇEREZLİK KABAK VE ATIKLARININ KULLANIM ALANLARI VE
EKONOMİK ETKİSİ: NEVŞEHİR ÖRNEĞİ**

Nurten ULUSAY

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Yükseklisans Tezi, Haziran 2019

Danışman: Doç. Dr. Serap ÇOBAN

ÖZET

Nevşehir’de çerezlik kabak üretimi, hem Nevşehir’e hem de Türkiye’ye kullanım alanlarının getirdiği faydaların yanında ekonomik olarak da fayda sağlamaktadır. 2019 yılında Nevşehir’e kabak çekirdeğinde coğrafi işaret resmi olarak verilmiş bulunmaktadır. Nevşehir için bu kadar önemli bir ürünün sosyo-ekonomik olarak Nevşehir’de daha önce incelenmemiş olması nedeniyle bu çalışmanın bundan sonrakilere ışık tutacağı ve yardımcı olacağı amaçlanmaktadır. Çalışma genel olarak; Çerezlik kabak hakkında kavramsal çerçeveden, Türkiye’de ve Nevşehir’de olan çerezlik kabak potansiyeli, kullanım alanları ve sosyo-ekonomik katkısından, bunun anketlerle incelenerek bulguların elde edildiği materyal ve metod kısmından ve son olarak sonuç bölümünden oluşmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çerezlik Kabak, Kabak Çekirdeği, Çerezlik Kabak Ekonomik Boyutu

**THE USAGE AREAS AND ECONOMIC EFFECT OF PUMPKIN AND
WASTES: NEVŞEHİR SAMPLE**

Nurten ULUSAY

**Nevşehir Hacı Bektaş Veli University Social Sciences İnstitute Department of
Economics**

Master's Degree Thessis, June 2019

Economics, June 2019

Counsellor Assistant Professor Dr. Serap ÇOBAN

ABSTRACT

Cookie pumpkin production in Nevşehir provides economic benefits as well as the benefits of usage areas for both our province and our country. In 2019, the geographical indication of pumpkin seeds has been officially given to Nevşehir. Such an important product for Nevşehir has not been examined before in Nevşehir as socio-economically and the aim is to hope that this study will shed light on and help the next ones. In general, the study; The concept of cookie pumpkin consists of the conceptual framework, the potential of cookie pumpkin in Türkiye and province, its usage and economic contribution, the material and method part of which the findings are obtained through surveys, and finally the conclusion section.

Key Words: Cookie Pumpkin, Pumpkin Seed, Economic Size of Cookie Pumpkin

TEŞEKKÜRLER

Hayatımın her noktasında sabırla hep arkamda olan aileme çok teşekkür ediyorum.

Çalışmanın analiz kısmında bıkmadan usanmadan bana destek olan Dr. Öğr. Üy. Mehmet ÖZCAN'a çok teşekkür ediyorum.

Nevşehir Ticaret borsasına katkılarından dolayı çok teşekkür ederim.

Ve son olarak da, bu süreçte üzerimden emeğini hiç eksik etmeyen ve gerektiğinde bir abla kadar yakın gördüğüm, bana bu sıcaklığı hissettiren Sayın Doç. Dr. Serap ÇOBAN'a ve diğer hocalarıma çok teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	v
ABSTRACT.....	vi
TEŞEKKÜRLER.....	vii
KISALTMALAR.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
TABLolar LİSTESİ.....	xii
RESİMLER LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ.....	14
1. ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİ.....	17
1.1. Kabağın Anavatanı, Yayılma Alanları ve Ekonomik Önemi.....	17
1.2. Kabağın Bilimsel Sınıflandırması.....	19
1.3. Ülkemizde Yetişen Kabak Türleri ve Morfolojik Özellikleri:.....	20
1.3.1. Kök.....	21
1.3.2. Gövde.....	22
1.3.3. Yaprak.....	22
1.3.4. Çiçek:.....	23
1.3.5. Meyve.....	24
1.4. Tohum ve Çimlendirme Özellikleri.....	25
1.5. Yetiştirilme Özellikleri.....	25
1.5.1. İklim Özelliği.....	26
1.5.2. Toprak Özelliği.....	26
1.6. Yetiştirme Şekli.....	26
1.6.1. Toprak Hazırlığı, Ekim ve Dikim.....	26
1.6.2. Çapalama.....	27
1.6.3. Sulama.....	28
1.6.4. Gübreleme.....	28
1.6.5. Tarımsal Mücadele.....	28
1.7. Olgunluk, Hasat ve Depolama Süreci.....	28
1.8. Verimlilik.....	29
1.9. Tohum Üretimi.....	29
2. TÜRKİYE’DE VE NEVŞEHİR’DE ÇEREZLİK KABAK POTANSİYELİ VE KULLANIM ALANLARI.....	31
2.1. TÜRKİYE’DE ÇEREZLİK KABAK YETİŞTİRİCİLİĞİ.....	31

2.2. NEVŞEHİR’DE ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİ	34
2.2.1. Kabak Çekirdeği Çeşitleri.....	35
2.3. ÇEREZLİK KABAK VE ATIKLARININ KULLANIM ALANLARI	37
3. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR	38
3.1. VERİ VE YÖNTEM	38
3.2. BULGULAR	38
3.2.1. Bireysel Özellikler	38
3.2.2. İşletme Yapısı	41
3.3. ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİNİN NEVŞEHİR EKONOMİSİNDEKİ YERİ ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME	65
3.4. NEVŞEHİR’DE ÇEREZLİK KABAK ÜZERİNE BİR SWOT ANALİZİ....	67
SONUÇ	71
KAYNAKÇA.....	73

KISALTMALAR

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

UTGB: Ulusak Tohum Gen Bankası

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TÜRKTÖB: Türkiye Tohumcular Birliği



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: 2010-2018 Yılları Arasında Çerezlik Kabak Üretimi (TÜİK, 2019).....	6
Şekil 2:Nevşehir 2004-2018 Yılları Arasında Çerezlik Kabak Üretimi (Yıllık ton) (TÜİK, 2019)	6
Şekil 3: Nevşehir Çerezlik Kabak Üretimi (ton).....	6
Şekil 4: Türkiye’de Çerezlik Kabak Üretimi (Yıllık Ton) (TÜİK, 2019).....	22
Şekil 5: Türkiye’de Çerezlik kabak ile İlgili Ekonomik Veriler (TÜİK, 2019)	24
Şekil 6: 2004-2018 Yılları Arasında Nevşehir’de Yıllık Kabak Üretimi (ton).....	25
Şekil 7: Firma Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri (%).....	31
Şekil 8: Firma Sahiplerinin Yaş Ortalamaları (%).....	32
Şekil 9: Firma sahiplerinin İş Yerlerinin Durumu (%)	33
Şekil 10: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan İşletmenin Statüsü (%).....	34
Şekil 11: Kabak Çekirdeği Ticaretini yapan Firmalarda Çalışan Sayıları (%)	35
Şekil 12: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan İşletmenin Kapasitesi	36
Şekil 13: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firmaların Yıllık Ürün Ticareti (%).....	37
Şekil 14: Firmaların İşletme Kayıt Sistemleri (%).....	38
Şekil 15: Firmaların Tarımsal Üretim Faaliyetleri.....	39
Şekil 16: İşletmenin Kuruluş yeri Seçiminde Etkili Olan Faktörler (%)	40
Şekil 17: Firmaların Ürün Alımlarını gerçekleştirme Yöntemleri	42
Şekil 18: Firmaların Ürünü Alım Şekli (%).....	43
Şekil 19: Firmaların Ürün temin Kaynağı (%).....	44
Şekil 20: Firmaların Ürün Temin Ettikleri Yerler	45
Şekil 21: Ürün Satın Alımında Yaşanan Sorunlar (%)	46
Şekil 22: Satın Alınan Ürünlere İşlem (%)	47
Şekil 23: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)	49
Şekil 24: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)	50
Şekil 25: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)	51
Şekil 26: Firmaların Ürün Alım Fiyatları (%)	52
Şekil 27: Firmaların Ürün Satış Fiyatları (%).....	53
Şekil 28: Firmaların Ürün Alımlarında Fiyatı Belirleyen Faktörler	54
Şekil 29: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%).....	55
Şekil 30: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%).....	56
Şekil 31: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%).....	57
Şekil 32: Firmaların Ürünü Bekletme Süreleri	58
Şekil 33: Nevşehir’de tüccarların rekabeti (%).....	59
Şekil 34: Ürün Satışlarında Faaliyet Alanları (%)	60

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Kabak Türlerinde Cinsine Göre Morfolojik Özellikler (TURKTOB, 2012). 8	8
Tablo 2: Türkiye'de Çerezlik Kabak ile İlgili Ekonomik Veriler (TÜİK, 2019) 23	23
Tablo 3: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firma Sahiplerinin Bireysel Özellikleri. 30	30
Tablo 4: Firma Sahiplerinin İş Yerlerinin Durumu..... 33	33
Tablo 5: Kabak Çekirdeği Ticareti yapan İşletmenin Statüsü 34	34
Tablo 6: Kabak Çekirdeği Ticaretini yapan Firmalarda Çalışan Sayıları 34	34
Tablo 7: Kabak çekirdeği Ticareti yapan İşletmenin Kapasitesi 36	36
Tablo 8: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firmaların Yıllık Ürün Ticareti(%) 37	37
Tablo 9: Firmaların İşletme Kayıt Sistemleri..... 38	38
Tablo 10: Firmaların Tarımsal Üretim Faaliyetleri..... 39	39
Tablo 11: İşletmenin Kuruluş yeri Seçiminde Etkili Olan Faktörler 40	40
Tablo 12: Firmaların Ürün Alımlarını Gerçekleştirme Yöntemleri..... 41	41
Tablo 13: Firmaların Ürünü Alım Şekli..... 42	42
Tablo 14: Firmaların Ürün Temin Kaynağı 43	43
Tablo 15: Firmaların Ürün Temin Ettikleri Yerler 44	44
Tablo 16: Ürün Satın Alımında Yaşanan Sorunlar 45	45
Tablo 17: Satın Alınan Ürünlere İşlem 47	47
Tablo 18: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemesinde Etkili Olan Faktörler 48	48
Tablo 19: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemesinde Etkili Olan Faktörler 49	49
Tablo 20: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemesinde Etkili Olan Faktörler 50	50
Tablo 21: Firmaların Ürün Alım Fiyatları (TL)..... 51	51
Tablo 22: Firmaların Ürün Satış Fiyatları (TL) 53	53
Tablo 23: Firmaların Ürün Alımlarında Fiyatı Belirleyen Faktörler 54	54
Tablo 24: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri..... 55	55
Tablo 25: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri..... 56	56
Tablo 26: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri..... 57	57
Tablo 27: Firmaların Ürünü Bekletme Süreleri 58	58
Tablo 28: Nevşehir'de Tüccarların Rekabeti 58	58
Tablo 29: Ürün Satışlarında Faaliyet Alanları 59	59
Tablo 30: Tüccarlarla Yapılan Görüşmeler Sonucu SWOT Analizi 63	63

RESİMLER LİSTESİ

Resim 1: Çerezlik Kabak	4
Resim 2: Kabak Çeşitleri	9
Resim 3: Kabak Kökü	9
Resim 4: Kabak Gövde	10
Resim 5: Kabak Yaprak	11
Resim 6: Kabak Çiçek.....	12
Resim 7: Kabak Meyve.....	13
Resim 8: Hanım Tırnağı.....	25
Resim 9: Tombak Çekirdek	26
Resim 10: Ürgüp Sivrisi.....	27



GİRİŞ

Kabak, Cucurbitaceae familyasında bulunan ve meyvesi yenen sebzeler grubuna dahil bir bitkidir. Bu sebzenin meyveleri, besin, gıda, kozmetik ve çerezlik olarak kullanılabilir. Cucurbita cinsinin birçok türü bulunmakla birlikte en fazla çerezlik kabak yetiştiriciliği yapılan türü Cucurbita pepo L.'dur. Cucurbita pepo L.'nin anavatanı Orta Amerikanın kuzeyi ve Meksika'nın yüksek yerleri olarak bilinmektedir (Bisognin, 2002; Sunulu ve Yağcıoğlu, 2014). Ülkemize Yunanistan üzerinden girdiği ve Trakya bölgesindeki çiftçiler tarafından benimsenerek buradan yetiştiriciliğinin yaygınlaştığı bilinmektedir (Düzeltir, 2004; Sunulu ve Yağcıoğlu, 2014).

Dünya kabak üretiminde, Türkiye 11. sırada yer almaktadır (Sunulu ve Yağcıoğlu, 2014). Bu üretim ülkemizde en çok İç Anadolu bölgesinden sağlanmaktadır. Ülkemizde en çok çerezlik kabak yetiştiriciliği yapılan iller; Kayseri, Nevşehir, Aksaray, Konya, Sakarya, Edirne, Karaman ve Eskişehir'dir.

Ülkemizde son yıllarda kabak çerezlik kabak yetiştiriciliğinin arttığı gözlemlenmektedir. Bunun başlıca nedeni ülkemizin sahip olduğu iklimsel çeşitlilik ve kabak türlerinin ülkemizde sorunsuz yetişmesine neden olacak verimli topraklara sahip olmasıdır. Fazla bakım istememesi, tohumlarının muhafazasının kolay ve saklama süresinin uzun olması daha hızlı yaygınlaşmasını sağlamaktadır (Yanmaz ve Düzeltir, 2003). Ayrıca çerezlik kabak tohumları yıllardır ülkemizde çerez olarak kullanılmış olmasına rağmen besin değeri ve sağlık açısından önemi son yıllarda daha iyi anlaşılmaya başlamış, bu da tüketiminin gün geçtikçe çoğalarak artmasında önemli bir etken olmuştur. Ülkemizde yetiştirilen kabaklar yazlık, kışlık ve süs kabakları olmak üzere 3 kısma ayrılmaktadır. Ayrıca çerezlik ürünler içinde yer alan kabak, çiftçiler açısından gelir sağlayan diğer bir ürün olmaktadır. Kuruyemiş olarak tüketilmesinin yanı sıra mineral maddeler, protein, yağ ve aminoasitler yönünden de zengindir. Zengin bir yağ kaynağı olması nedeniyle kabak çekirdeğinden elde edilen yağ sadece gıda endüstrisinde değil ilaç ve kozmetik endüstrisinde de kullanılmaktadır (Yanmaz ve Düzeltir, 2004). Ülkemizde kabak tohumlarının kuruyemiş olarak tüketiminin yanı sıra çikolata, şekerleme, ekmek ve pasta sanayisinde de kullanımı mevcuttur.

Kabak çekirdekleri; özellikle Avrupa, Avusturya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, İtalya ve İspanya gibi ülkelerde yağı için yetiştirilmekle birlikte Rusya ve bazı Afrika ülkelerinde de başta besin kaynağı olmak üzere tıbbi ve farklı amaçlar için kullanımı yapılmaktadır (Murkovic ve ark., 1996; Fidan, 2014).

Çerezlik kabak meyvelerinin tüm bu kullanım alanlarının yanında hayvan besinlerinde de kullanımı mevcut olmaktadır. Çerezlik kabağın çekirdekleri çıkarıldıktan sonraki bölümü, silaj yapılarak hayvanlara yüksek değerli besin kaynağı olarak kullanılabilir. Ama ne yazık ki genellikle kabak çekirdekleri alındıktan sonraki kısmı tarlada bırakılarak çürümeye terk edilmektedir. Çiftçiler bu konu da bilinçlendirilmemektedir.

Çerezlik kabağın tohumu olan kabak çekirdeği, lezzeti ve aroması ile damakta tat bırakan ve bunun yanında yüksek besin deposu olarak kuruyemişler grubunda yer almaktadır. Özellikle Avrupa ülkelerinde tüketiminin fazla olması, pakette yurt dışına ihraç edilmesi vs. gibi etkenler ülkemizde ekim alanlarını artırmış bulunmaktadır.

Ülkemizde çerezlik kabak yetiştiriciliği son yıllarda önemli bir sektör haline gelmiş, özellikle Orta Anadolu Bölgesinde bulunan illerde daha yüksek düzeyde üretimi yapılmaktadır. İlk olarak Nevşehir ve çevresinde yaygın olarak üretimi yapılırken, son yıllarda diğer illerimizde de her geçen yıl daha da artarak üretimi yapılmaktadır. 2012-2016 yılları arasında Türkiye’de çerezlik kabak üretimi ortalama 37.570 ton olup bunun 12.048 tonu Nevşehir’de üretilmektedir (Uzlaşır, 2017). Her ne kadar coğrafi işareti Nevşehir ilimiz almış olsa da son yıllarda özellikle Kayseri bölgesi hem üretim olarak hem de ticari bakımdan kendini geliştirerek ülkemizde ilk sıralara geçmiş bulunmaktadır. (Grafik 1’de çerezlik kabak üretiminin sadece Nevşehir ilindeki yıllık ton olarak üretimi verilmektedir. Grafik 2’de ise 2010-2018 yılları arasında çerezlik kabak üretimi yıllık ton olarak dağılımı verilmiştir.)

Çerezlik kabak üretimi ülkemizde her geçen yıl giderek artmaktadır ve bu artışta Nevşehir büyük önem arz etmektedir. Bu çalışma da konu olarak Nevşehir’de çerezlik kabak üretiminden, alternatif kullanım alanlarından, atıklarının geri dönüşüm olarak doğaya besin kaynağı olarak nasıl kazandırılabilirliğinden ve çerezlik kabağın Nevşehir ekonomisinde aldığı yerinden bahsedilmektedir.

Bu konu ile ilgili yeterli literatür bulunmayıp çok az literatüre sahip olmakla birlikte daha sonraki çalışmalara ışık tutmayı amaçlamaktadır. Çerezlik kabak ile ilgili literatürde yok

denilecek kadar az çalışma bulunmakta olup, olanlarının da neredeyse hiçbirinde ekonomik yönü dikkate alınmamıştır.

Çalışma yapılırken, Nevşehir ilinde bulunan ve çerezlik kabak ticaretinde önde gelen 50 firma ile görüşmelerde bulunarak anket yapılmıştır. Bu anket çalışmasında sektörde ileri gelen firmaların neredeyse tamamı bulunmaktadır. Bu durum dikkate alındığında, elde edilen bulguların sektörün geneline ışık tutacağı görüşünü kuvvetlendirmektedir. Daha sonra bu anketler SPSS programı ile incelenerek analizi yapılmış, gerekli literatür taramaları ile de birleştirilerek sonuçlanmıştır. Ayrıca, çalışma bunun yanında Swot analizi ile de desteklenmiş bulunmaktadır.

Çalışmada üç bölümden oluşmakta olup; birinci bölümde kavramsal çerçeve, ikinci bölümde ülkemizde ve Nevşehir’de çerezlik kabak çekirdeği üretimi, üçüncü bölümde veri ve yöntem, dördüncü bölüm sonuç kısmından oluşmaktadır.

1. ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİ

Bu bölümde, çalışmanın konusunu oluşturan çerezlik kabak üretimine ilişkin genel bilgiler yer almaktadır.

1.1.Kabağın Anavatanı, Yayılma Alanları ve Ekonomik Önemi

Kabakgiller familyası, ekolojik koşulların uygunluğu ve kolay yetiştirilebilirlik özelliği bakımından neredeyse tüm dünyada yer almaktadır. Kabakgillerin ana vatanı Amerika olarak bilinmektedir. Daha sonra ilk olarak İspanya'ya, ardından İtalya'ya, daha sonra da Asya'ya, Afrika'ya ve Avrupa'ya götürüldüğü bilinmektedir (Arslan, 2017). Amerika kökenli kabakların, M.Ö. 2000-1500 yıllarına dayandığı idda edilmektedir (TÜRKTOB; 2012). Ülkemize de Balkanlar üzerinden hatta Yunanistan'dan geldiği bilinmektedir.



Resim 1: Çerezlik Kabak

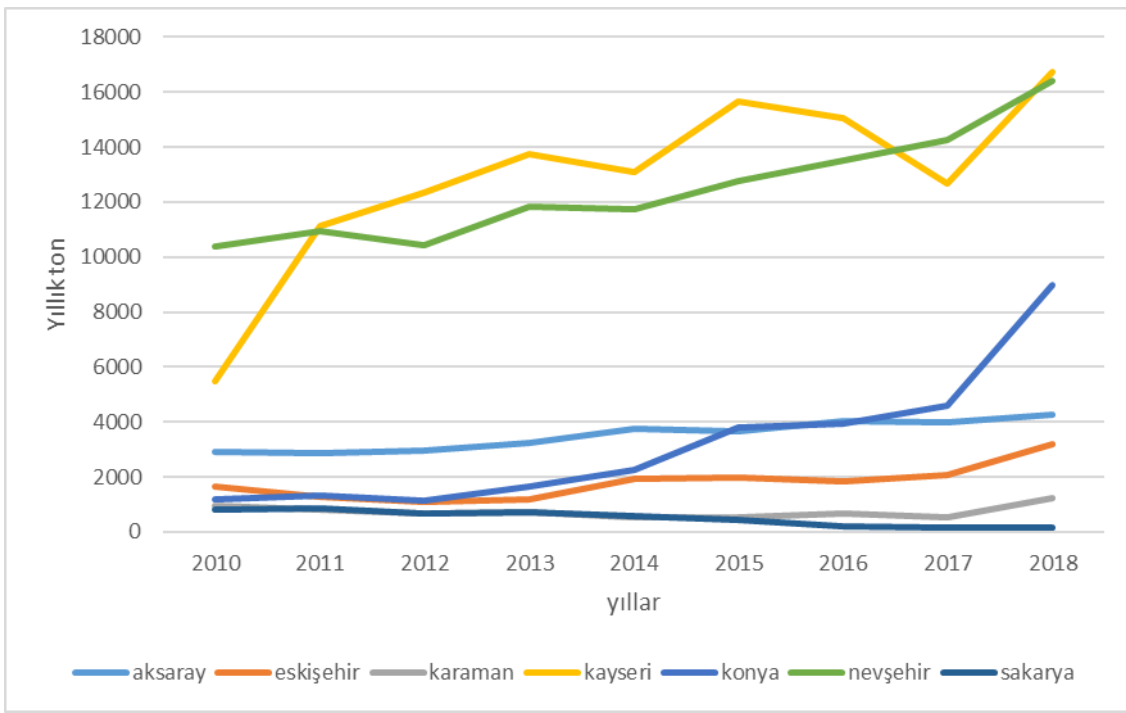
Dünya çapında kabağın faaliyet gösterdiği ekim alanları 2 milyon hektar, üretimi 25 milyon ton, ülkemizde de 22 bin hektarlık ekim alanı ve 400 bin ton civarında da üretiminin var olduğu bilinmektedir (Arslan, 2017).

Kabak, yetiştirildikleri mevsimlere değerlendirilme şekilleri bakımından diğer sebzelerden önemli farklılıklar gösteren bir sebzedir. Ülkemizde kabak üretimi sadece yaz aylarında değil, örtü altında ya da seralarda yapılan yetiştiriciliği dahi olmak üzere bütün yıl boyunca yapılmaktadır. Yıllık kabak üretimimiz ortalama 400-500 tonu bulmaktadır. Bunun neredeyse tamamını ise yazlık kabaklar oluşturur.

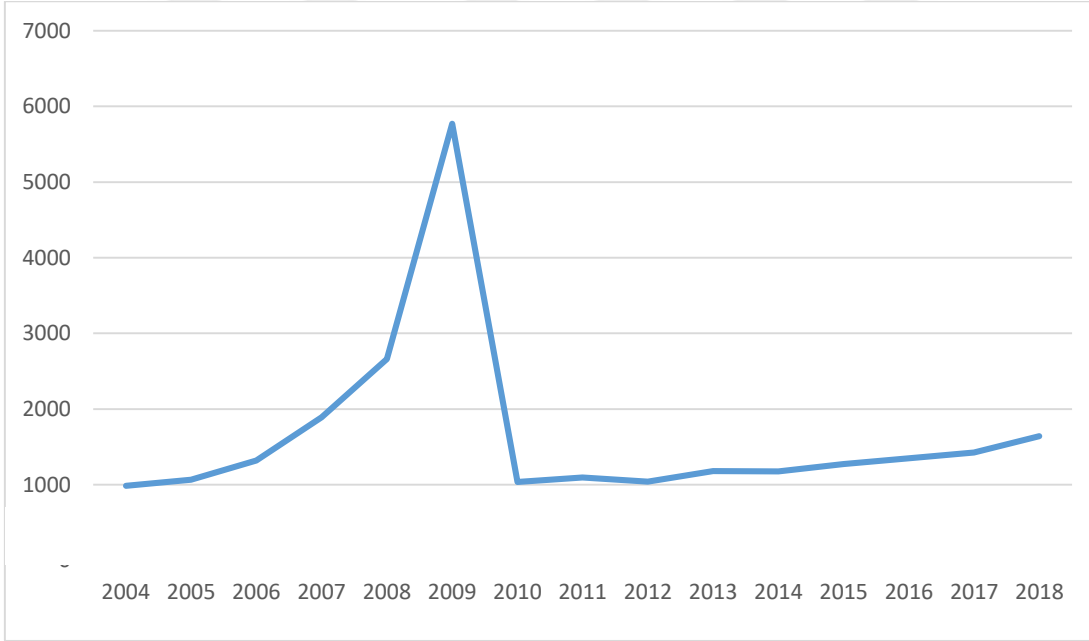
Üretilen kabaklar, insan beslenmesinde kullanılmaktadır. Yazlık kabaklar yemeklerde, kışlık kabaklar ise tatlı ve börek şeklinde kullanılmaktadır. Kabakların tohumları ise kabak çekirdeği olarak üretime konu olmaktadır. Kabak çekirdekleri kuruyemiş grubunda yerini alarak çerez olarak yaygın bir şekilde tüketilmektedir. Sadece Türkiye’de değil yurt dışı tüketiminde de önemini korumaktadır. Bazı kabaklar meyvelerinin et kısmı yenilmemekle beraber hayvan besisi olarak kullanılmaktadır. Özellikle çerezlik kabak grubu buna dahildir. Çünkü çerezlik kabakların çekirdekleri alındıktan sonraki kısmı genellikle ya tarlalarda bırakılarak çürümeye terk edilir ya da ve hatta yapılması önerilen budur ki silaj yöntemiyle hayvanlara yüksek değerinde besin kaynağı olarak kullanılmaktadır.

Ülkemizde kabaklar yazlık kışlık ve süs kabakları olarak gruplandırılmaktadırlar. Yazlık kabaklar; Sakız, Girit, Su Kabağı ve Asma Kabağını içerir. Kışlık kabaklar; Bal, Kestane ve diğer iri kabaklarda oluşmaktadır. Süs kabaklar ise yabancı ülkelere getirilmiş olan Mis kabağı ve parmak kabağı gibi çeşitlerden oluşmaktadır.

Şekil 1 ve Şekil 2’de Nevşehir’in ve Türkiye’nin çerezlik kabak üretimi yıllık ton olarak verilmektedir.



Şekil 1: Çerezlik Kabak Üretimi



Şekil 2:

Nevşehir Çerezlik Kabak Üretimi (Ton)

Şekil 1’de Nevşehir’de 2004-2018 yılları arasında çerezlik kabak üretimi grafik yardımıyla gösterilmektedir. Şekil 2’ye baktığımızda, Türkiye’de çerezlik kabak üretimini görmekteyiz. Görüldüğü üzere Kayseri ve Nevşehir Türkiye’nin neredeyse çerezlik kabak üretiminin % 50 sinden fazlasına ev sahipliği yapmaktadır.

1.2. Kabağın Bilimsel Sınıflandırması

Kabak, Latince Cucurbitaceae olarak adlandırılan kabakgiller familyasında bulunan ve meyvesi yenen; içerisinde potasyum, fosfor, kalsiyum, magnezyum, sodyum, demir gibi elementler

içeren bir sebze türüdür. Kabaklar gerek şekil olarak gerek dış ve iç görünüşleri bakımından farklılık içerdiklerinden dolayı çeşitlilik gösterirler. Kabağın UTGB’de 990 adet tohum örneğinin bulunduğu bilinmektedir (Arslan, 2017). Bilimsel sınıflandırması aşağıdaki gibidir (TÜRKTÖB, 2012):

Alem : Plantae
Bölüm : Magnoliopsida
Sınıf : Magnoliopsida
Takım : Cucurbitales
Familya : Cucurbitaceae
Cins : Cucurbita L.
Türler : Cucurbita Pepo (Yazlık Kabaklar)
Cucurbita Moschata (Bal kabakları)
Cucurbita Mixta (Kışlık Kabaklar)
Cucurbita Maxima (Kestane Kabağı)
Luffa Cylindrica (Lif Kabakları)
Lagenaria Sicareria (Su Kabakları)
Momordica Charantia
Sechium Edule
Benincasa Hispida
Cucurbita Turban Formis

Türkiye’de yazlık kabak, bal kabağı ve kestane kabağı çeşitleri ön plana çıkmaktadır.

1.3. Ülkemizde Yetişen Kabak Türleri ve Morfolojik Özellikleri

Ülkemizde kabağın 3 türü yetiştirilmektedir: Cucurbita Pepo L. (Yazlık Kabak Türleri), Cucurbita Moschata Duch (Bal Kabağı) ve Cucurbita Maxima Duch (Kestane Kabağı).Türkiye’de çerezlik kullanım için en fazla tercih edilen kabak türü sakız kabağı (Cucubita Pepo)’dır. Bu 3 türü birbirinden ayıran özellikler Tablo 1’de gösterildiği gibidir:

Tablo 1: Kabak Türlerinde Cinsine Göre Morfolojik Özellikler (TURKTÖB, 2012)

Cinsine Göre Morfolojik Özellikler	Cucurbita Pepo (Yazlık Kabaklar)	Cucurbita Moschata (Bal Kabağı), Cucurbita Mixta (Kışlık Kabak)	Cucurbita Maxima (Kestane Kabakları)
Yaprak Şekli	Üç parçalı-loplu	Üç parçalı-az loplu	Yuvarlağa yakın

Tüy Özellikleri	Dikensi ve sert tüylü	Tüylü	Az tüylü
Meyve Sapı Kesiti	5 Köşeli	5 Köşeli	Yuvarlak
Meyve Sapı Bağlantısı	Meyveye devamlı	Genişleyen	Daralan
Meyve Dış Düzeyi	Parlak	Mat	Parlak

Ülkemizde kabaklar yazlık, kışlık, süs kabakları olmak üzere 3'e ayrılmaktadır. Yazlık kabaklar; Sakız, Girit, Su ve Asma kabağı, Kışlık kabaklar; Bal, Kestane gibi iri kabaklar, Süs kabakları; Mis ve Parmak kabağından oluşmaktadır (TURKTOB, 2012).



Resim 2: Kabak Çeşitleri

1.3.1. Kök

Kabak yılda tek bir dönemde ürün veren bir sebzedir. Kabağın ilk dönemlerinde kazık kökü ve çevresinde de 4-6 adet yüzeysel olarak gelişen yan kökleri bulunmaktadır. İlerleyen zamanlarda ise toprak yapısı ve bitkilerin gelişme durumlarına bağlı olarak kökler yana doğru 1-1,5 metre derinliğinde yana doğru hızla büyür ve saçaklanmış bir görünüm kazanır (TURKTOB, 2012).



Resim 3: Kabak Kökü

1.3.2. Gövde

Yazlık sakız ve girit kabak türlerinde gövde, dik ve yana yatık olarak büyüme göstermektedir. Bitki, 50 ila 100 cm arasında bir çap içinde toplu görünümündedir. Gövdesi otsu bir yapıda olmasına rağmen kuvvetlidir. Kesitli köşeli, başlangıçta yeşilken zamanla kahverengi bir görünüm elde eder. Gövdesinde sert dikenler ve tüyler barındırmaktadır. Yazlık kabakların ana gövdesi kolsuz ve kısa bir görünümündedir. Bal ve Kestane kabakları, gövdesi toprak üzerinde bir görünümde ve 4-6 adet yan dalı bulunmaktadır (TURKTOB, 2012).



Resim 4: Kabak Gövde

1.3.3. Yaprak

Yapraklar uzun bir sapla kabağın gövdesine bağlıdır. Yaprak sapları; boyuna çizgili, oluklu dikenli ve tüylü bir görünüme sahiptir ve ortasında derin bir kanal bulunmaktadır. Sapın içi boş ve yuvarlaktır. Yapraklar; büyük ve oval, beşken, kalp gibi görünümlerde olabilmektedir. Parçalı ve dikenli bir yapıda, kenarları da dişlidir. Yaprak damarları alt kısımdan belirgindir ve

yüzey kısmında da dikenler vardır. Yaprakların alt ve üst yüzeyleri tüylüdür. Yaprak renk olarak yeşilin tonlarını barındırır (TURKTOB, 2012).



Resim 5: Kabak Yaprak

1.3.4. Çiçek

Kabakların çiçeği, ana gövde üzerinde bulunan yaprak koltuklarından oluşmaktadır. Erkek ve dişi çiçekler, aynı bitki üzerinde fakat ayrı ayrı yerlerde bulunmaktadır. Erkek çiçek sapları, dişi çiçek saplarından daha büyük ve ince bir görünümündedirler. Çiçekler, tek veya 3-4 tanesi bir arada olacak şekilde gelişirler. Çiçeklerde çanak ve taç yapraklar dip kısımlarda birleşik uç kısımlarında ise beş parçalı ve uçları sivri bir görünümündedirler. Taç yapraklar perdeli bir görünüme sahiptirler. Çanak yapraklar, yeşil; taç yapraklar, sarı tondadırlar. Erkek çiçekte, organlar sarı ve çiçek tozları birbirine yapışık; dişi çiçekte sapı kısa, kalın ve köşelidir. Sapın üzerinde meyve taslağı bulunur. Meyve taslağının uç kısmında çiçek yaprakları (çanak+taç) bunların ortasında 3-5 parçalı tepecik yer almaktadır (TÜRKTÖB, 2012).



Resim 6: Kabak Çiçek

1.3.5. Meyve

Meyvelerin şekli, rengi, büyüklüğü, ve karakterleri birbirinden farklıdır. Sakız ve girit kabaklarında meyveler; sebze olarak kullanıldığı hasat dönemlerinde 10-25 cm uzunlukta, 3-10 cm çapındadır. Tohumluk olarak bırakıldıklarında ise 30-50 cm uzunluğunda ve 10-15 cm çapındadırlar.

Asma kabakları; hasat zamanında 1-1,5 cm uzunluğunda ve 5-10 cm çapındadırlar. Su kabakları; sap tarafları dar ve uzun, dip kısmı şişkin veya koza şeklinde ortaları boğumlu, 40-50 cm uzunluğunda, 15-20 cm çapındadırlar. Renkleri; beyaz gri, sarı, turuncu, yeşildir.

Bal kabakları; uzun silindirik, yuvarlak, basık yuvarlak ve armut gibi görünümündedirler. Kabuk rengi, sarı ve turuncudur; et rengi ise, turuncunun herhangi bir tonunda olabilmektedir. Meyvelerin ağırlıkları, 5-60 kg arasında değişim göstermektedir.

Bal ve kestane kabaklarının meyve sapları kalın, odunsu ve köşelidir. Bazen sapların meyveye bağlandıkları yerlerde çukurumsu yapılar meydana gelmektedir (TÜRKTÖB, 2017)



Resim 7: Kabak Meyve

1.4. Tohum ve Çimlendirme Özellikleri

Kabakta bulunan tohumlar türlerine göre farklılık göstermektedir. Renkleri; beyaz, süt beyaz, gri beyaz, sarı beyaz, kırmızı, kahverengi, kurşuni, bronz veya güneş yanığı esmer renkte olabilirler ve dip kısımları kısımları yuvarlak, kökçüğün çıktığı kısım sivridir. Yazlık kabak çekirdekleri, kışlık kabak çekirdeklerinden daha küçük ve narin bir yapıdadır.

Sakız ve girit kabağının tohumları beyaz renktedirler. Bir kg'da 2500-5000 tane tohum bulunmaktadır.

Bal kabaklarının tohumları beyaz ve kurşuni renklidir. Tohumlar yuvarlak ve belirgindir. Bir kg'da 2000-2500 tane tohum bulunmaktadır.

Kabak tohumları %98 oranında temiz ve çimlenme oranı %90 civarında olmalıdır. Tohumlar, çimlenme özelliklerini yaklaşık 5-10 yıla kadar muhafaza etmektedirler. Tohumlar 10 dereceden itibaren çimlenmeye başlamaktadırlar. Çimlendirme denemeleri karanlık koşullarda yapılmaktadır (TURKTOB, 2017).

1.5. Yetiştirilme Özellikleri

Tohumları yetiştirirken iklime ve toprak özelliklerine dikkat edilmelidir.

1.5.1. İklim Özelliği

Kabaklar; gelişme dönemlerinde ılıman bir ortamı, mahsul dönemlerinde sıcaklığı seven bitkilerdir. Sert iklimi sevmemektedirler. Soğuktan zarar gördükleri gibi de sıcaktan da hoşlanmazlar. İlkbahar ve sonbaharda iyi bir gelişim göstermektedirler. Sıcak olan dönemlerde düzenli aralıklarla sulama isterler. Sıcaklığın düşmesi yahut artması bitkinin büyümesini ve gelişmesini yavaşlatmaktadır. Açık tarla yetiştiriciliğinde tohum ekimleri, son donlar geçip toprak sıcaklığı 10 dereceyi geçince yapılmalıdır.

Kabak ışığı seven bir bitkidir. Gölgede ve ağaç altında kabak yetiştiriciliği yapılmaz. Gölge yerlerde bitki, hem narin bir yapıda olur hem de bitkide dişi çiçek oluşturma ve meyve oranı azalır ve verimlilik düşer. Kabakların vegetasyon süresi yazlık kabaklarda 100, kışlık kabaklarda ise 180-200 gündür.

Uzun süren kuraklıklar ve aşırı nemlenme bitkide hastalıkların oluşmasına sebep olur. Bu yüzden hem yetiştirme dönemi hem de yetiştirilecek yerin iyi seçilmesi gerekmektedir(TURKTOB, 2017).

1.5.2. Toprak Özelliği

Kabaklar toprak bakımından nerdeyse her yerde yetişebilmekle beraber çok kumlu toprakları sevmezler. Toprak özelliği; derin, geçirgen, su tutma kabiliyeti iyi, organik ve mineral maddeler bakımından zengin topraklar olmalıdır. En iyi şekilde mahsul ve tohum bu şekilde verimli hale gelmektedir. Ama eğer toprak kumluysa, gübreleme yöntemiyle de kabak yetiştiriciliği yapılabilmektedir. Anca istenilen miktarda ve verimde ürün sağlanamayabilir. Toprak pH'sı 6-7 civarında olmalıdır (TURKTOB, 2017). Nevşehir'de toprak özelliği mineraller bakımından zengin olduğundan dolayı üretim verimi oldukça yüksektir.

1.6. Yetiştirme Şekli

Kabağı yetiştirirken şunlara dikkat edilmelidir:

1.6.1. Toprak Hazırlığı, Ekim ve Dikim

Kabaklar, havalar ısınıp istedikleri özelliğe sahip toprağa ekmeden önce lahanaya, karnabahara, salata, marul ve ıspanak gibi ön bir kültür bitkisi yetiştirilebilir.

İklim şartlarına ve üretim zamanına dikkat edilerek üretim yapılır. Ekimden önce 1-2 defa toprak işlenir, tırmık geçilerek tarla temizlenir ve toprak sıcaklığı 10 dereceye ulaştıkça ekim yapılır.

Erkenci kabak yetiştiriciliği genellikle sakız ve girit kabağı gibi yazlık kabak çeşitleriyle yapılmakta ve açık tarla koşullarında ve ya örtü altında, fidelerin yetiştirilme yerlerine dikkat edilerek yapılır. Plastik torba yahut saksılara önceden hazırlanan harç materyali doldurularak her saksı veya torbaya 2-3 adet kabak tohumu ekilir. Tohumlar çimlendikten sonra en iyi gelişen bir fide bırakılarak diğerleri sökülerek atılır. Fideler, istenilen ortamda elverişli bir hal aldığıında, 4-5 yapraklı oldukları dönemde, esas alanlarına toprağıyla birlikte dikilir. Dikimden bir gün önce fidelerin topraklı olarak dikilebilmeleri için saksı ve ya torbalar mutlaka sulanmalıdır. Bu şekilde topraklı olarak dikilen bitkiler daha önce mahsule yatacağı için erkencilik sağlanmış olur. Kol atmayan ve toplu halde büyüyen kabak fideleri 60-80 cm sıra arası 50-60 cm sıra üzeri sıra üzeri mesafeler verilecek ocaklara dikilir.

Tohum ekimi yöntemiyle yapılan yazlık kabak ekimlerinde, toprak sıcaklığının 10-12 derecenin üzerine çıktığı zaman başlanmalıdır. Daha önce hazırlanan üretim yerlerine kol atmayan ve toplu olarak büyüyen yazlık kabak çeşitleri 60-80 cm sıra üzeri olacak şekilde her ocakda 2-4 tohum olarak dikilir.

Sakız ve girit gibi yazlık kabak çeşitleri tekli mansura şeklinde yetiştirilmektedir. Dallanmaya başlayan bitkilerde, mansurların boyun kısımlarında noktalar olacak şekilde mansurlar açılır.

Bal ve kestane gibi kışlık kabaklar; çok dallanan ve fazla boy atan çeşitler olduğu için sıra arası 240-300 cm, sıra üzeri 60-140 cm olacak şekilde ocakvari olarak ekilmelidirler.

Kabak tohumları, toprağın karakterine ve tav olma durumuna göre 3-5 cm derinliğe ekilmelidirler. Tohum ekimlerinde sonra ocakların üst kısımları kaymak tabakası bağlamışsa bu tabaka bir çepin yardımıyla kırılır yahut yağmurlama yapılarak ortadan kaldırılabilir. Tohumlar ekildikten 4-8 gün sonra çimlenme meydana gelir ve bitkiler toprak yüzeyine çıkar. Bitkiler büyüme başlayınca sürgün ucu kesilerek dallanması sağlanır (TURKTOB, 2017).

1.6.2. Çapalama

Doğrudan tohum ekimi yöntemiyle kabak yetiştiriciliğinde bitkiler toprak yüzeyine çıkmaya başladıkları filizlenme dönemlerinde meydana çıkan yabancı otları ayıklayıp temizlemek amacıyla çapalama işlemi yapılır. İlk çapa işlemi sırasında isteğe bağlı seyreltme işlemi de yapılabilir. Bunun için ocakta en iyi gelişen bir ikisi bırakılarak diğerleri sökülüp atılır. Birinci çapadan 2-3 hafta sonra yağış ve yabancı ot durumlarına bakılarak ikinci kez çapalama işlemi yapılır. Duruma bağlı olarak üçüncü ve dördüncü. çapalama da yapılabilir (TURKTOB, 2017).

1.6.3. Sulama

Bitkinin gelişmesi için ekolojik koşullar elverişliyse ilk döllere görülünceye kadar su verilmekten sakınılmalıdır. Eğer ekolojik koşullar kötü giderse aşırı olmamak kaydıyla bitkilerin ihtiyacı gereğince sulama yapılması gerekmektedir. Meyveler oluşmaya başladıktan sonra sulama gereksinimi başlar. Kabak meyveleri hızlı bir şekilde büyüme sağladığı için oldukça sık aralıklarla, 3-4 günlük aralıklarla, sulama yapmak bitkinin gelişmesi ve verimlilik dolayısıyla büyük önem taşımaktadır.

Kabaklarda susuzluk, sabah ve akşam saatlerinde, bitki yapraklarının normalin dışında bir görünümle pörsüyüp aşağıya doğru sarkmalarıyla anlaşılması mümkündür. Bu belirtiler görülmeden sulama ihtiyacı giderilmelidir (TURKTOB, 2017).

1.6.4. Gübreleme

Kabaklar toprakta organik besin maddelerinin fazlasıyla olmasından hoşlanır. Bu bitkilerin hızlı bir şekilde gelişmesini ve istenilen büyüklüğe ulaşmasını sağlar. Bunun için dekar başına 4-6 ton arasında, iyice yanmış çiftlik gübrelere verilmesi verimi artırır. Çiftlik gübresi uygulaması, sonbaharda ya da ekimden bir ay önce toprağa verilmelidir. Kabak yetiştiriciliğinde, kabak çeşitlerine bağlı olarak dekar başına 8-12 kg azotlu gübre, 10-15 kg fosfor, 10-12 kg potasyum, 4-8 kg kireç verilir.

1.6.5. Tarımsal Mücadele

Tüm bitkilerde olduğu üzere kabak bitkisinde de otlarla mücadele büyük önem arz eder. Bunun için piyasada birçok ot ilacı olmasına karşın çiftçiler tarafından tercih edilmemektedir. Genelde tercih edilen, çapalama ile yabancı otlar temizlenerek toprağın havalanması sağlanır ve boğaz doldurması yapılır.

Kabaklarda genellikle küllenme, mildiyo, kabak mozaik virüsü, fusarium gibi hastalıklar ve nematod, kırmızı örümcek, trips, afidler gibi zararlı böcekler görülmektedir.

Kabaklarda ZYMV, CMV, CABYV gibi virüs hastalıkları açık yetiştiricilikte büyük sorun teşkil etmektedir. Seralarda ise herhangi bir vektör girişimi olmadıysa dışarıyla herhangi bir etkileşim olmadığı için sorun oluşturmaz (TURKTOB).

1.7. Olgunluk, Hasat ve Depolama Süreci

Sakız ve girit gibi yazlık kabaklarda hasat zamanına ulaşan kabakların büyüklüğü 10-25 cm uzunluğuna ulaştığı zamandır. Bu kabak mahsülleri, taç yaprakları meyve üzerindeyken hasat edilir. Kabak çekirdekleri belirginleşmeye başlamadan kabaklar hasat edilmelidir. Turfanda kabak üretiminde, kabak meyveleri küçük olarak hasat edilir. Bu durumda ortalama meyve

ağırlığı azalır fakat verimlilik artmış olur. Hasat zamanında sabah ve akşam saatlerinde meyvelerin sapı bıçakla veya makasla kesilerek hasat işlemi gerçekleştirilmiş olur.

Bal ve kestane gibi kışlık kabaklarda bitki üzerindeki yaprak kısımları sararıp kuruyuncaya kadar bekletilir. Mevsim bitiminde donlar başlamadan veya kırağı düşmeden kabaklarda toplama işlemi yapılır.

Yazlık kabak türü olan çerezlik kabakta, üretim ve hasat bal ve kestane kabağındakiyle aynı nitelikler taşır.

Yazlık kabaklar piyasaya pazarlanırken, ambalaj içinde veya dökme yığın şeklinde pazarlanmalı fakat erken hasat edildiklerindeyse meyvelerde herhangi bir hasar oluşmaması için sadece ambalaj yöntemi tercih edilmelidir. Kışlık bal ve kestane kabakları, piyasaya dökme yığın şeklinde pazarlanır.

Sakız ve girit gibi yazlık kabaklar hasat sonrasında hemen pazara çıkartılmamalıdır. Hasattan sonra bir hafta kadar serin bir yerde bekletilerek su kaybetmemesi, pörsümemesi ve tazeliğini korunması amaçlanır.

Bal ve kestane kabakları; kalın, kabuklu ve sert bir eti olduğundan her tür depoda uzun süre muhafaza edilebilir. 10 derece sıcaklığın altında, nem in%60-%70 civarında olduğu bir ortamda kabak bitkileri 6 ay süre muhafaza olabilmektedir (TURKTOB, 2017).

1.8. Verimlilik

Yazlık kabak çeşitlerinde; ekoloji koşullar, yetiştirme tekniği ve üretilen ürünün çeşidine bağlı olarak bir bitkiden 2-4 kg ürün alınabilir. Bunu dekar bazında düşünürsek bir dekardan 3 ila 5 ton ürün hasat edilebilmektedir (TURKTOBB, 2017)

1.9. Tohum Üretimi

Kışlık tohum üretimi tohumdan tohuma methodu ile yapılmaktadır. Ekimden hasada kadar bütün işler aynı yılda gerçekleştirilir.

Tohum üretimi amacıyla yapılan kabak yetiştiriciliği, piyasaya pazarlamak için yetiştirilen ile aynı gibidir. Toprak hazırlığı, tohum ekimi, ve bu süreçteki bakım işlemleri piyasaya pazarlamada yapılan kabak üretimindekiyle aynıdır. Ancak erkencilik söz konusu değildir. Farklı kabak çeşitleriyle yapılan tohumluluk üretiminde çeşitler arasındaki izolasyon işleminde mesafenin 1000 metreden az olmaması gerekmektedir. Bakım sırasında tohum özelliği

göstermeyen ürünler sökülerek atılmalıdır. Tohumluk bitkiler üzerindeki tohumluk olmayacak fazla meyve uzaklaştırılmalıdır. Tohumluk meyvelerin istenilen şekilde gelişmeleri ve iyi tohum vermeleri maksadıyla her bitki üzerine meyve bırakılmalı ve diğerleri koparılmalıdır. Bitkinin gelişme kuvvetine bağlı olarak tek bir bitkiye 2-4 adet olacak şekilde meyve bırakılmalıdır.

Tohumluk kabak meyvelerinin hasadı çeşit ve şartlara bağlı olarak yaz sonuna doğru soğuklar başlamadan yapılmalıdır. Yazlık kabakların hasadı Temmuz veya Ağustos ayı içinde kışlık kabakların hasadı ise sonbaharda donlar başlamadan yapılır.

Kabaklarda tohum ayırma işlemi 3 şekilde yapılır; kuru tohum ayırma (elle), makine ile ayırma ve fermantasyon ile ayırma şeklinde.

Elle ayırma işlemi, kabak ortadan ikiye boylamasına kesilir ve tohumları elle etinden ayrılır. Ardından ayrılan tohumlar bez veya kağıt üzerine serilerek güneşte kurumaya bırakılır. Tohumlar kurduktan sonra bez ve kağıttan ayırarak elle ovalama işlemi yapıp kurumuş etlerden kurtulması sağlanır. Tohum temizleme makinelerinden geçirilerek tohumlar yabancı maddelerden temizlenmiş olur.

Makine ile ayırma işlemi, bu yöntemi daha çok yazlık kabak çeşitlerinde kullanmak mümkündür. Çok basit makinalı işlemlerle tohumlar kabak etlerinden ayrılarak bez kağıt üzerinde kurutulduktan sonra temizlenerek depolama yapılır.

Fermantasyon ile ayırma işlemi, bu yöntem yalnızca yazlık kabak türlerinde çok ender kullanılmaktadır.

Ayırma, yıkama ve kurutma işlemlerinin ardından tohumlar boylarına göre elek yöntemi ile ayrılır.

Tohumların verimi ekolojik koşullara, ekim sıklığına ve çeşitlere bağlı olarak farklılık gösterir. Tohum alma ve ayıklama usülleri de verimliliği etkileyen diğer faktörlerdir.

Yazlık kabaklardan bir dekardan 40-50 kg, kışlık kabaklardan ise dekar başına 30-50 kg arasında tohum alınabilmektedir. Kışlık kabaklarda tohum verimliliği yazlığa oranla daha yüksektir (TURKTOB, 2017).

2. TÜRKİYE’DE VE NEVŞEHİR’DE ÇEREZLİK KABAK POTANSİYELİ VE KULLANIM ALANLARI

Bu bölümde, Türkiye’de ve Nevşehir’de çerezlik kabak üretim potansiyeli ve kullanım alanları incelenmektedir.

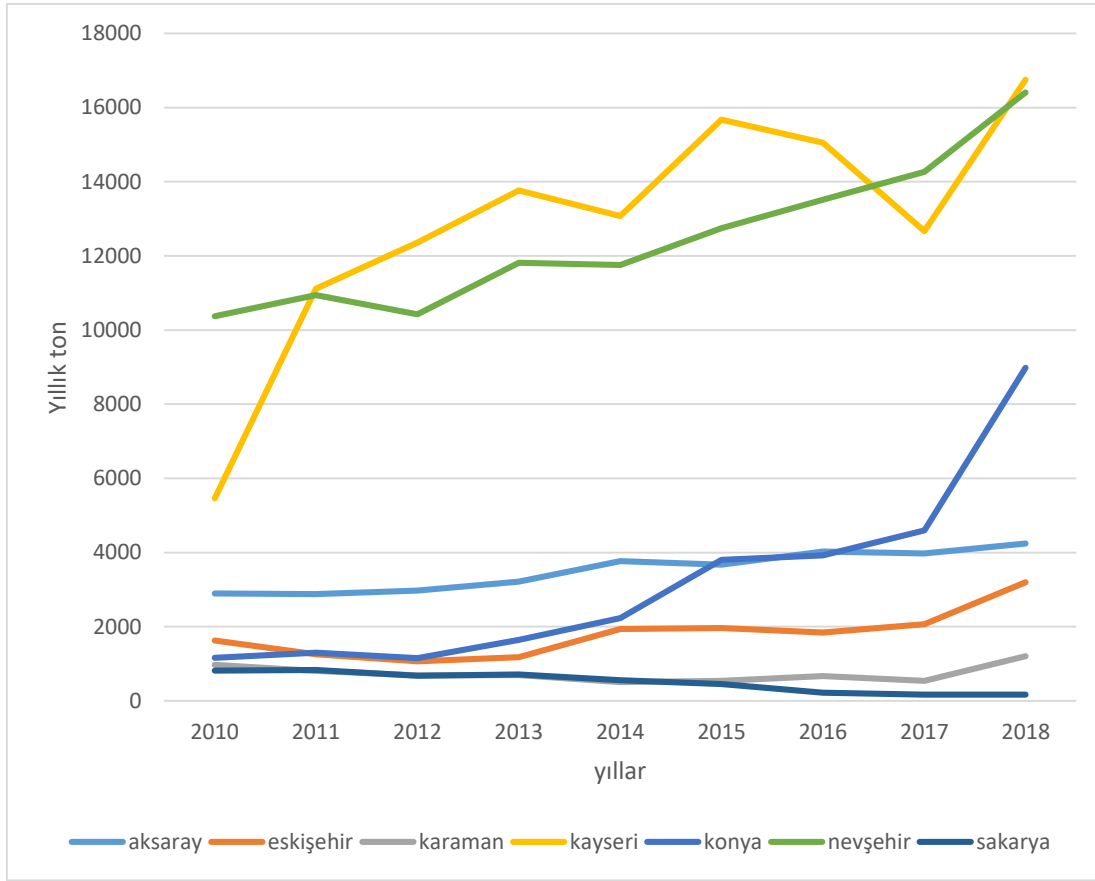
2.1. TÜRKİYE’DE ÇEREZLİK KABAK YETİŞTİRİCİLİĞİ

Kabak, yetiştirilme mevsimleri ve nasıl değerlendirildiklerine göre özellikleri bakımından diğer sebzelerden özellikleri bakımından farklılık gösteren bir sebze türüdür. Ülkemizde kabak yetiştiriciliği, yazlık kabak üretimi son yıllarda örtü altında yapılan yetiştiriciliğe dönüşmüş ve yaz kış bütün yıl boyunca üretimi yapılabilir bir konuma gelmiş bulunmaktadır.

Yazlık kabak türü olan çerezlik kabak ülkemizde uzun yıllardır üretimi yapılmakta olup 2004 yılından sonra üretiminde önemli bir artışı olmuştur. Ülkemizde daha çok Orta Ana Anadolu bölgesinde bulunan illerde üretimi yapılmaktadır.

Ülkemizde çerezlik kabak yetiştiriciliği, 550 bin hektarlık alanda 36 bin tona ulaşmıştır (Yanmaz, 2014). Türkiye’de kabak çekirdeği üretimi, İç Anadolu Bölgesinde bulunan illerde daha yüksektir. Kayseri, Nevşehir, Aksaray, Karaman, Eskişehir ve Konya’da üretimi geniş çapta yapılmaktadır. Kabak çekirdeği daha çok kuruyemiş olarak piyasada yerini almakta olup hem ülkemizde hem de yurt dışında alım satım işlemleri önemli ölçüde bulunmaktadır.

Kabak çekirdeği sadece kuruyemiş olarak kullanılmamakta bunun yanında bir sanayi ürünü olarak da kullanılmaktadır. Gıda sektöründe, ilaç ve kozmetik sektöründe de kullanımı mevcuttur.



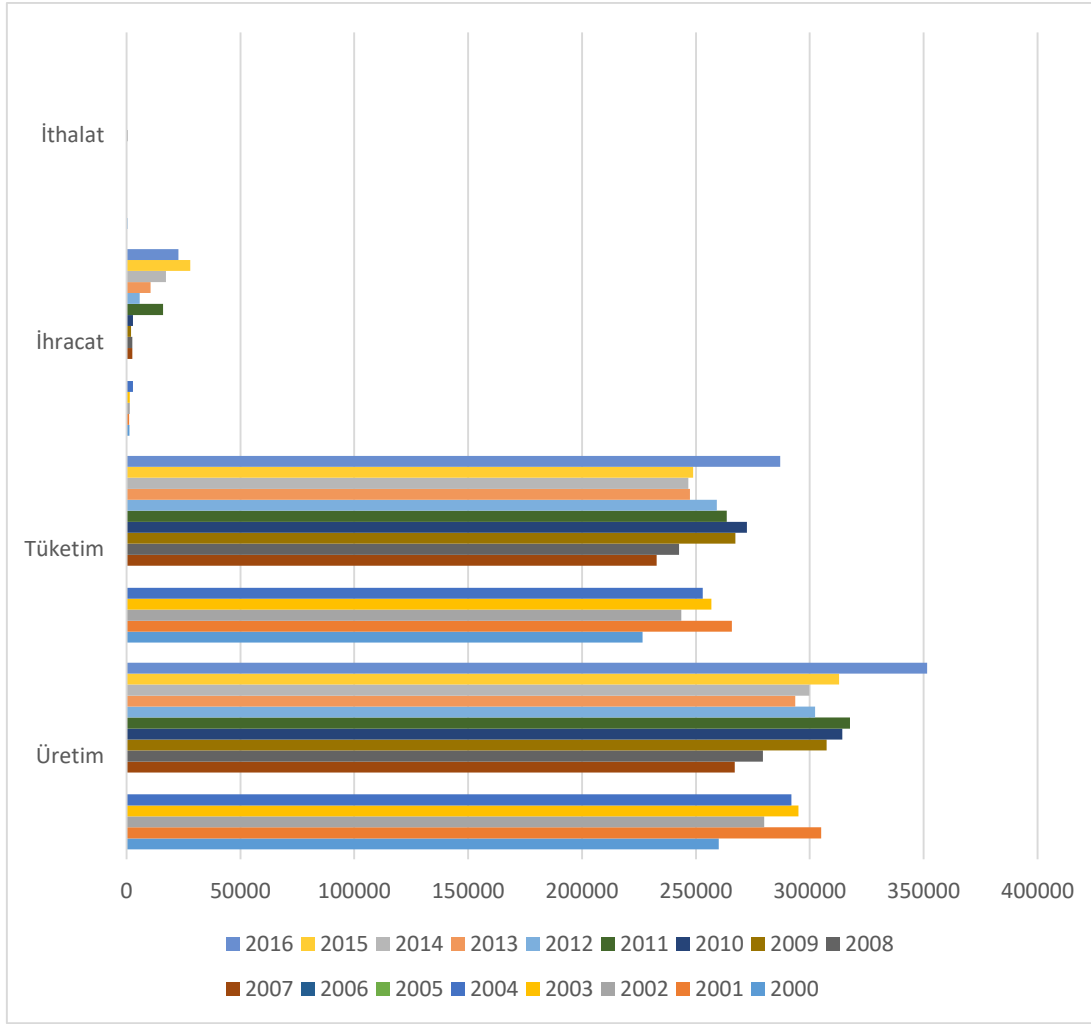
Şekil 3: Türkiye’de Çerezlik Kabak Üretimi (Yıllık Ton) (TÜİK, 2019)

Yukarıda Şekil 3’te TÜİK’ten alınan verilerde görüldüğü üzere, kabak çekirdeği üretimi ülkemizde en çok Nevşehir ve Kayseri illerimizde yapılmaktadır. Fakat Kayseri üretim konusunda sanayileşme bakımından daha ileri düzeyde ve kooperatifleşerek de kendini geliştirdiği için daha fazla üretim gerçekleştirmiş bulunmaktadır. 2010 yılına kadar Nevşehir’in gerisinde üretim yaparken, zamanla rekabet edecek konuma gelerek ilerleyen dönemlerde de görüldüğü üzere ilk sıralarda yerini almış bulunmaktadır. (Şekil 4’te görüldüğü üzere çerezlik kabağın 2000-2016 yılları arasındaki üretim, ihracat, ithalat, kullanım miktarları yıllık olarak verilmiştir. Giderek üretimi artan kabak çekirdeği ekonomimizi önemli düzeyde etkilemektedir.)

Tablo 2: Türkiye'de Çerezlik Kabak ile İlgili Ekonomik Veriler (TÜİK, 2019)

Piyasa Yılı	Üretim (ton)	Tüketim (ton)	İhracat (ton)	İthalat (ton)
2000	260 000	226 594	1 359	410
2001	305 000	265 794	1 133	-
2002	280 000	243 662	1 424	-
2003	295 000	256 745	1 468	-
2004	292 000	253 004	2 845	137
2005				
2006				
2007	267 142	232 807	2 590	-
2008	279 451	242 563	2 495	383
2009	307 419	267 400	1 937	237
2010	314 340	272 443	2 884	60
2011	317 705	263 595	16 111	185
2012	302 374	259 268	5 832	-
2013	293 709	247 419	10 575	-
2014	299 858	246 680	17 373	-
2015	312 923	248 745	27 932	155
2016	351 550	287 012	22 814	10

Tablo 2’de 2000-2016 yılları arasında Türkiye’de çerezlik kabak üretim, tüketim, ihracat ve ithalat verileri verilmektedir. Bu yıllar arasındaki yıllık üretime bakacak olursak, üretimin en yoğun olduğu dönem 2016, en az olduğu dönem ise 2000 yılıdır. Aslında bakacak olursak, aradaki küçük iniş çıkışları saymazsak üretim her geçen yıl artmış bulunmaktadır. Tüketime bakacak olursak, tüketimle eş değer bir şekilde her geçen yıl artmış bulunmaktadır. İhracat verilerine bakacak olursak 2009 ve 2012 yılları haricinde yine her geçen yıl artmaktadır. 2009 ve 2012 yıllarında ki düşüşün sebebi de o yıllarda yaşanan krizler olması muhtemeldir. Türkiye açısından gerçekten önemli ve güzel bir sonuç olarak ithalat verilerine bakacak olursak her geçen yıl düşmekte hatta hiç ithal edilmemektedir.



Şekil 4: Türkiye'de Çerezlik kabak ile İlgili Ekonomik Veriler (TÜİK, 2019)

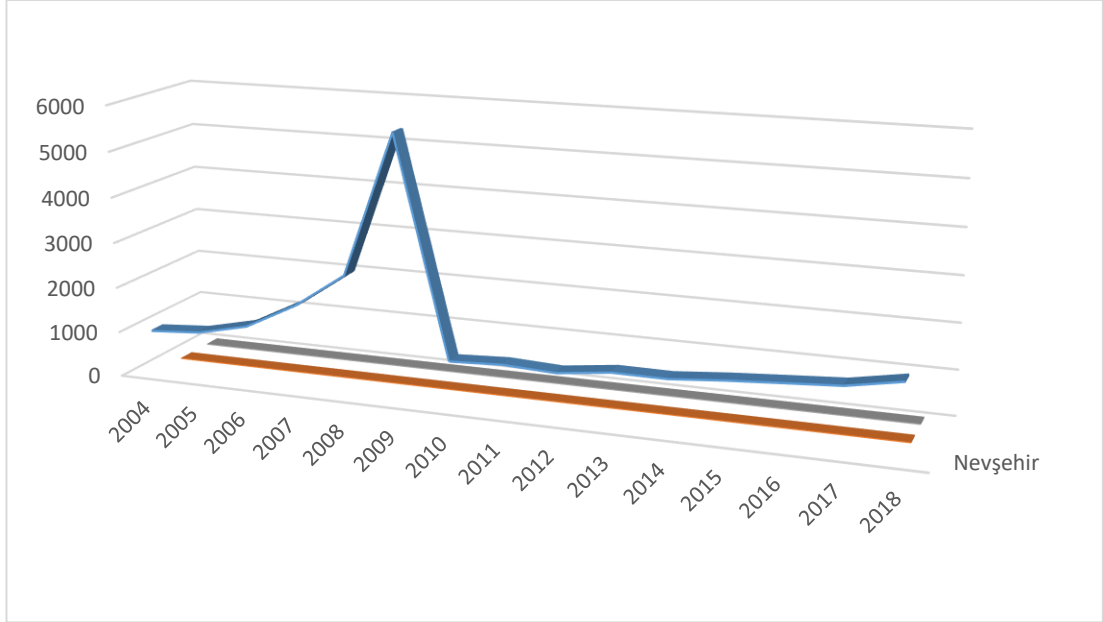
Tablo 2'deki verileri ve iniş çıkışları, grafik şeklinde Şekil 4'te daha rahat görebilmekteyiz. Üretime paralel olarak tüketim ve ihracatımız da kriz yıllarını saymayacak olursak artmış bulunmaktadır.

2.2. NEVŞEHİR'DE ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİ

Nevşehir'de patates ve üzümünden sonra gelen ve büyük önem taşıyan bir tarım ürünü olan çerezlik kabak, hem burada yaşayanlar için hem de yerli yabancı turistler için hem de piyasadaki konumu gereği ilimizde büyük önem arz etmektedir.

Kilosu yaklaşık 35 TL'yi bulan kabak çekirdeği Nevşehir ekonomisine katkı sağlamaktadır. Kabak çekirdeği süt ve tuzlu karışımlarla taş fırınlarda kavrularak tezgahlarda satış için yerlerini almakta olup hem yerli hem yabancı turistler tarafından büyük ilgi görmektedir.

Şekil
5'te de



Şekil 5: 2004-2018 Yılları Arasında Nevşehir'de Yıllık Kabak Üretimi (ton)

görüldüğü gibi, 2006 yılından sonra üretimde bir artış olmuş, bu artış 2010 yılından sonra yerini düşüşe bırakmıştır. 2009 yılından sonra üretimde keskin bir düşüş yaşanmıştır. Bunun sebebi, Kayseri'nin çerezlik kabak üretiminde hem sanayi hem üretim ve dahi ticarete yaptığı ilerlemelerdir. Bu Nevşehir'i büyük ölçüde etkilemiş bulunmaktadır.

2.2.1. Kabak Çekirdeği Çeşitleri

Kabak çekirdeği tiplerine göre adlandırılmıştır.

2.2.1.1. Hanım Tırnağı

Dar bir çekirdek yapısına sahiptir. Bu tip çerezlik kabak yetiştiriciliğinin ilk yaygınlaşmaya başladığı dönemlerde ilk olarak Trakya bölgesinde daha çok yetiştirilmiştir. Günümüzde tercihen biraz azalma olmakla birlikte doğu bölgelerimizde belli oranda bir talebe sahiptir (Fidan, 2014)



Resim 8: Hanım Tırnağı

2.2.1.2. Nevşehir Tipi (Tombak, Çerçeveli)

Daha ovalimsi geniş bir çekirdek tipidir. En çok üretimi yapılan ürün tipidir. Daha çok kuru alanlarda yapılan yetiştiricilikte tercih edilmektedir (Fidan, 2014).



Resim 9: Tombak Çekirdek

2.2.1.3. Ürgüp Sivrisi

Çekirdeğin genişliği ve boyutu, hanım tırnağı ile Nevşehir tipinin arasında bir görünümündedir. En iyi pazar fiyatı Ürgüp sivrisinde görülmektedir. Daha çok sulu alanlarda yetiştiriciliği yapılmaktadır (Fidan, 2014).

Diğerlerinden ayırt edici en büyük özelliği, tipi ve kavurma şeklidir. Çıkış yeri Ürgüp'tür ve burada yetiştiriciliği çok geçiş çaptadır. Uzun, dar, kenarları kalın, kökçüğün çıktığı yer sivri, beyaz ve kabuğundan rahat şekilde ayırt edilebilmektedir.

Ürün ebatı, 9-11mm arasında değişiklik göstermektedir. Enine dar boyuna uzun bir görünümündedir. En çok üretimi yapılan ve tezgahlık diye bilinen bir kabak çekirdeği türüdür.



Resim 10: Ürgüp Sivrisi

2.3. ÇEREZLİK KABAK VE ATIKLARININ KULLANIM ALANLARI

Çerezlik kabağın bilinen en büyük kullanım alanı kuruyemiş olarak kullanılan kabak çekirdeği olarak kullanımınıdır. Bunun yanında gıda ve kozmetik sanayisinde de kullanımı mevcuttur. Çerezlik kabağın yağ oranı bakımından kullanımları da mevcuttur, pasta yapımında sucuk yapımında kullanımı ispatlanmış bulunmaktadır.

Bunun yanında çerezlik kabağın çekirdekleri alındıktan sonra %90 ila 95'lik kısmı tarlara bırakılarak çürümektedir. Aslında bu atıklar silaj yöntemiyle hayvanlara büyük besin kaynağı olarak geri dönüştürülebilme özelliğine sahiptir (Konca, 2014).

Sığır, manda, koyun ve keçi gibi hayvanların beslenmesinde kaba yemler kullanılmaktadır. Karma yemlerin hem ucuz hem de besin yönünden iyi olması üreticiye ekonomi açısından da avantaj sağlamaktadır.

Kaba yemler birçok ürünün atıklarından oluşmaktadır. Böylece hem hayvanlar yüksek değerde alternatif besin kaynağı elde ederler hem de atıklar geri dönüştürülerek doğaya katkı sağlamaktadır.

Çerezlik kabak İç Anadolu'nun yaygın şekilde üretilen bir bitkisi olduğu gibi çiftçiler bilinçsiz olduğu için çekirdek dışındaki tüm yapıyı tarlalarda çürümeye sevk etmektedirler. Bunun yerine silaj yöntemi ile hayvanlara besin yemi olarak kullanılabilen hatta hayvana yüksek değerli besin sağlamaktadır.

3. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR

Çalışmanın veri kısmını Nevşehir’de bulunan 50 firmadan yüz yüze görüşmeler neticesinde alınanlar, yöntem kısmını SPSS programı, bulgular kısmını da bunlardan elde edilen sonuçlar oluşturmaktadır.

3.1. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmanın materyalini Nevşehir’in en önemli çerezlik kabak meyvesi olan kabak çekirdeği alım satım ticaretini yapan 50 firma sahibi oluşturmaktadır.

Çalışmada birincil veri (nitel) toplama tekniklerinden yüz yüze anket yöntemi kullanılmıştır. Uygulanan anket formunda kabak çekirdeği ticaretini yapan firma sahiplerine bireysel özellikleri, örgütlenme durumları, işletme bilgileri, pazarlama yapıları, üretim teknikleri, sorunları ile ilgili sorular yönlendirilmiştir. Bunun dışında ikincil veri olarak Çiftçi Kayıt Sistemi verileri ve Türkiye İstatistik Kurumu verileri de kullanılmıştır.

Uygulanan anket formu, Kayseri Çerezlik Kabak Çalıştayında Kullanılan anket formudur. Gerekli izinler alınarak anket formu kullanılmıştır.

Çalışmadan elde edilen veriler sayısallaştırılarak Microsoft Office Excel ve SPSS programlarına sokularak değerlendirmeye alınmıştır.

3.2. BULGULAR

3.2.1. Bireysel Özellikler

Kabak çekirdeği firma sahiplerinin; yaşadıkları yer, cinsiyet, yaş, isteğe bağlı olarak mail adresleri, eğitim durumları ve örgütlenme durumları aşağıda verilmiştir.

Tablo 3: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firma Sahiplerinin Bireysel Özellikleri

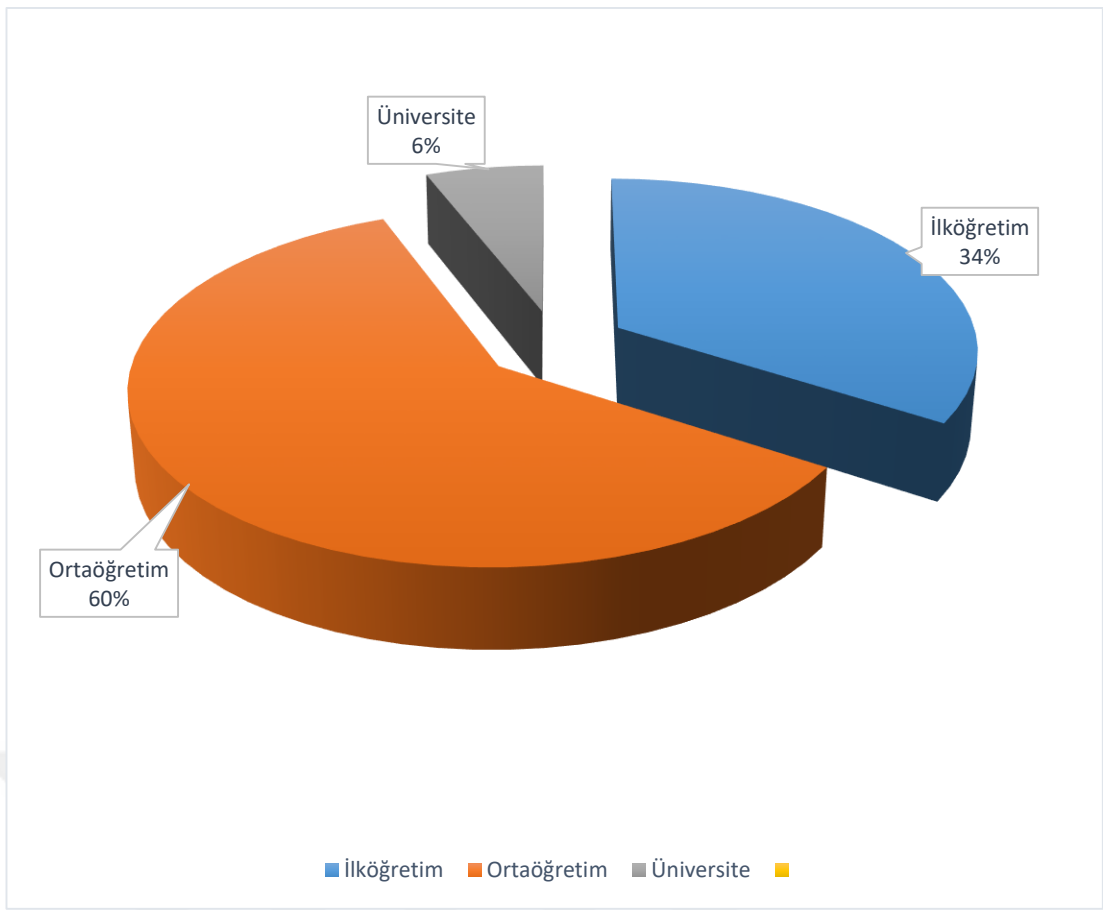
Değişken	Kategori	N	f(%)
Yaşanılan Yer	Merkez	50	100
	İlçe	-	-
	Köy/mahalle	-	-
Cinsiyet	Kadın	-	-
	Erkek	50	100
Yaş	20-30	1	2
	31-40	20	40
	41-50	22	44
	51 ve üzeri	7	14
Kuruluş tarihi	2000 öncesi	38	76
	2000 ve sonrası	12	24
Eğitim Düzeyi	İlköğretim	17	34
	Ortaöğretim	30	60
	Üniversite	3	6
Örgütlenme durumu	Üye değil	1	2
	Kooperatife üye	1	2
	Şirket ortağı	-	-
	Mesleki kuruluş	48	96

Çalışmanın yapıldığı kişilerin yaş ortalamalarına bakıldığında 20-30 arası yaş grubunda sadece 1 kişi bulunmaktadır. 31-40 yaş aralığında ise 20 kişi, 41-50 yaş aralığında 22 ve 51 ve üzeri yaş aralığında ise 7 kişi bulunmaktadır. Ortalamanın en fazlası yani %44 lük dilimi 41-50 yaş arasındaki kitle oluşturmaktadır.

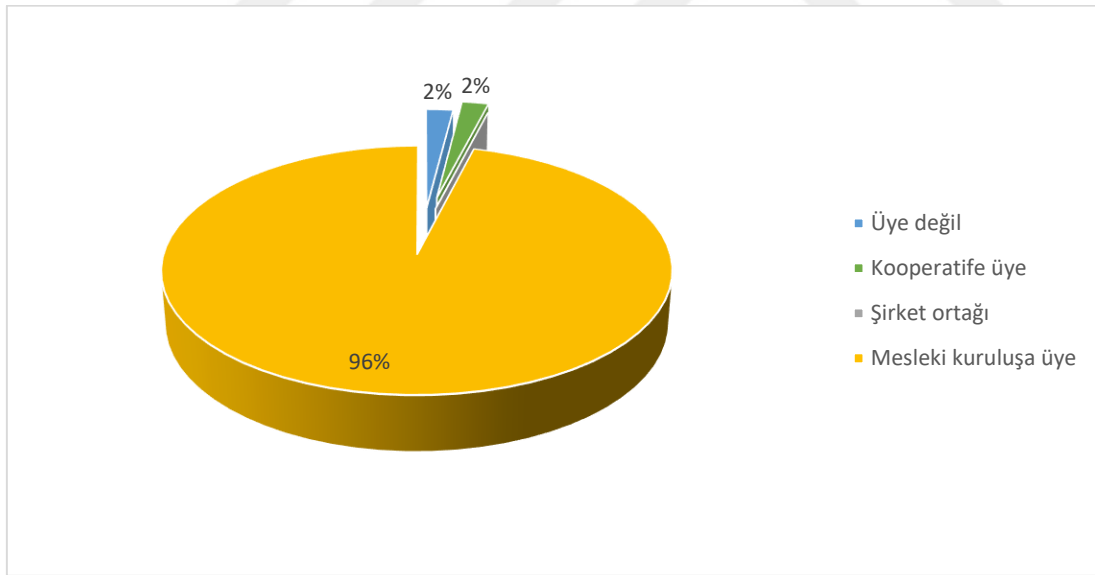
Tablo 2’de görüldüğü üzere firma sahiplerinin hepsi erkeklerden oluşmaktadır ve hepsi merkezde yaşamaktadırlar.

Aşağıda şekil 3’te de gördüğümüz gibi firma sahiplerinin %60’ı lise mezunu, %34’ü ilkokul mezunudur ve sadece %6’lık bir kısım üniversite mezunlarından oluşmaktadır.

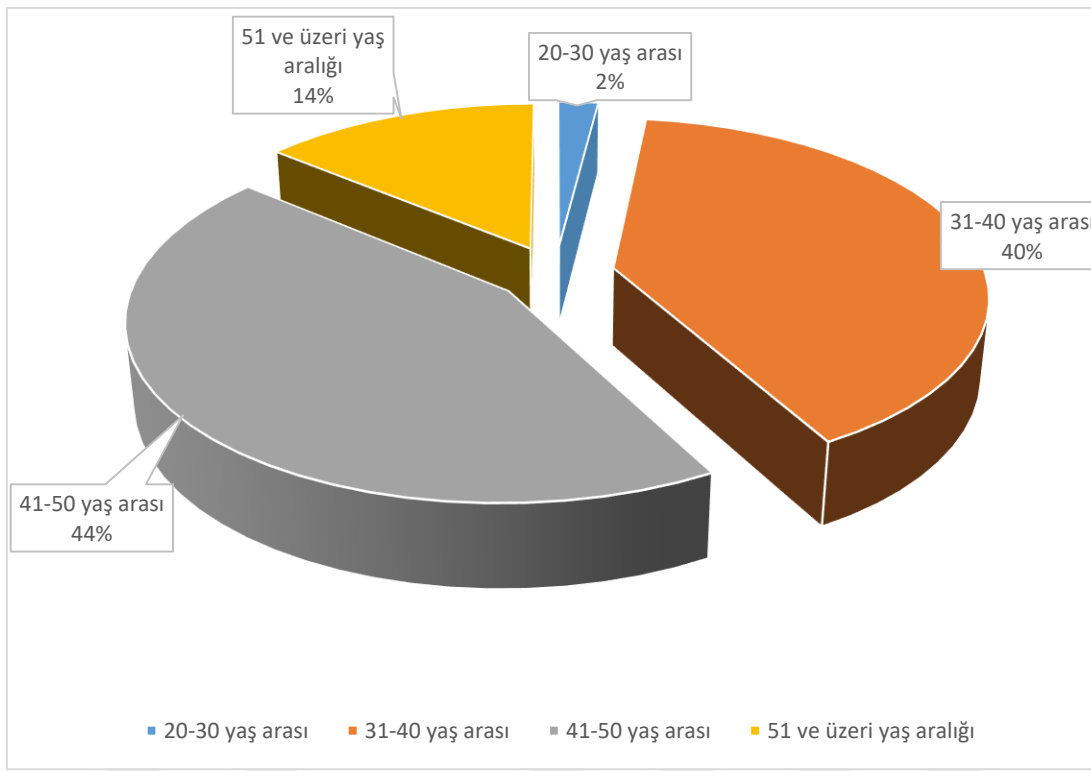
Örgütlenme durumlarına bakacak olursak sadece 1 kişi herhangi bir kuruma üye değil. %96’lık kısma bakacak olursak bunlar Ticaret Odası, Ticaret Borsası ve Ziraat Odası gibi mesleki kuruluşlara üyedir. Diğer bir firma ise kooperatife üyeliği bulunmaktadır.



Şekil 6: Firma Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri



Şekil 7: Firmaların Üyelik Bilgileri



Şekil 8: Firma Sahiplerinin Yaş Ortalamaları

Nevşehir’de yapılan görüşmeler sonucunda firma sahiplerinin bireysel özellikleri bu şekilde karşımıza çıkmaktadır.

3.2.2. İşletme Yapısı

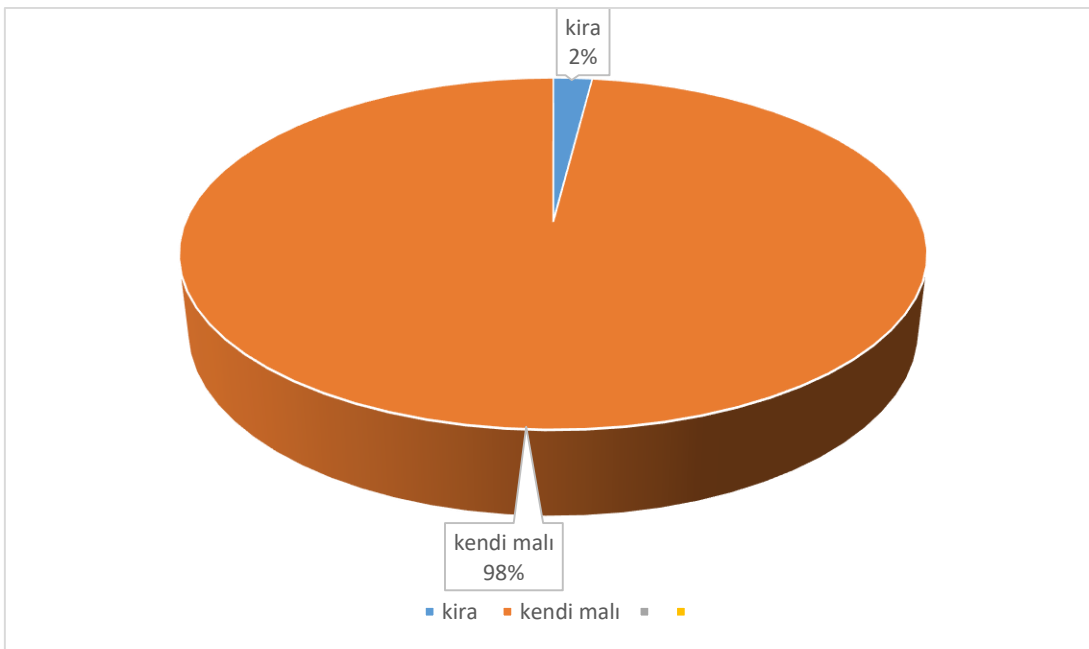
Burada firma sahiplerine firma, ürün alım satımındaki sosya-ekonomik durumlar ve sorunlarla ilgili sorulara tabi tutulduklarında aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

3.2.2.1. Bina Varlığı

Nevşehir’deki firma sahiplerine, yüz yüze anket görüşmelerinde, firmaların onlara ait olup olmadığı sorulmuş ve Tablo 4’te gördüğümüz bulgular elde edilmiştir.

Tablo 4: Firma Sahiplerinin İş Yerlerinin Durumu

Değişken	Kategori	N	f(%)
Bina Varlığı	Kira	1	2
	Kendi Malı	49	98



Şekil 9: Firma sahiplerinin İş Yerlerinin Durumu (%)

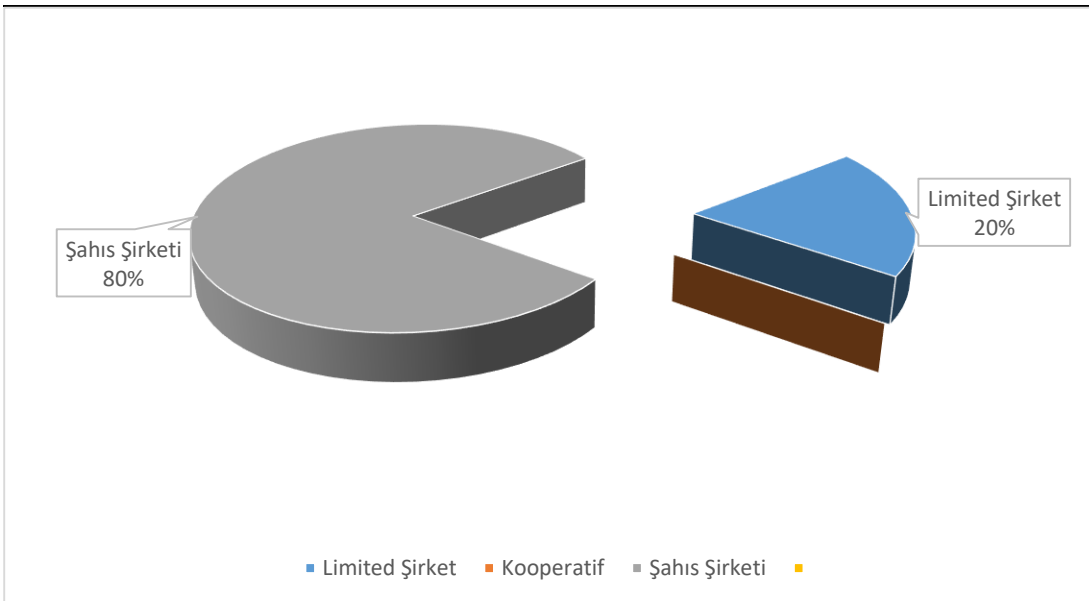
Yapılan anket sonuçlarına göre, Şekil 9'da görüldüğü üzere işyerlerinin %98 oranındaki kısmının kendi malı olduğu sonucuna varılmıştır. Firma sahiplerinden sadece bir tanesi ticari işlemlerinin gerçekleştirirken kiracı olarak işini yapmaktadır.

3.2.2.2. İşletmenin Statüsü

Nevşehir'de ki firma sahiplerine işletmelerinin statüleri sorulmuş ve Tablo 5'te görülen veriler elde edilmiştir.

Tablo 5: Kabak Çekirdeği Ticareti yapan İşletmenin Statüsü

Değişken	Kategori	N	f(%)
İşletmenin Statüsü	Limited şirket	10	20
	Kooperatif	-	-
	Şahıs Şirketi	40	80



Şekil 10: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan İşletmenin Statüsü (%)

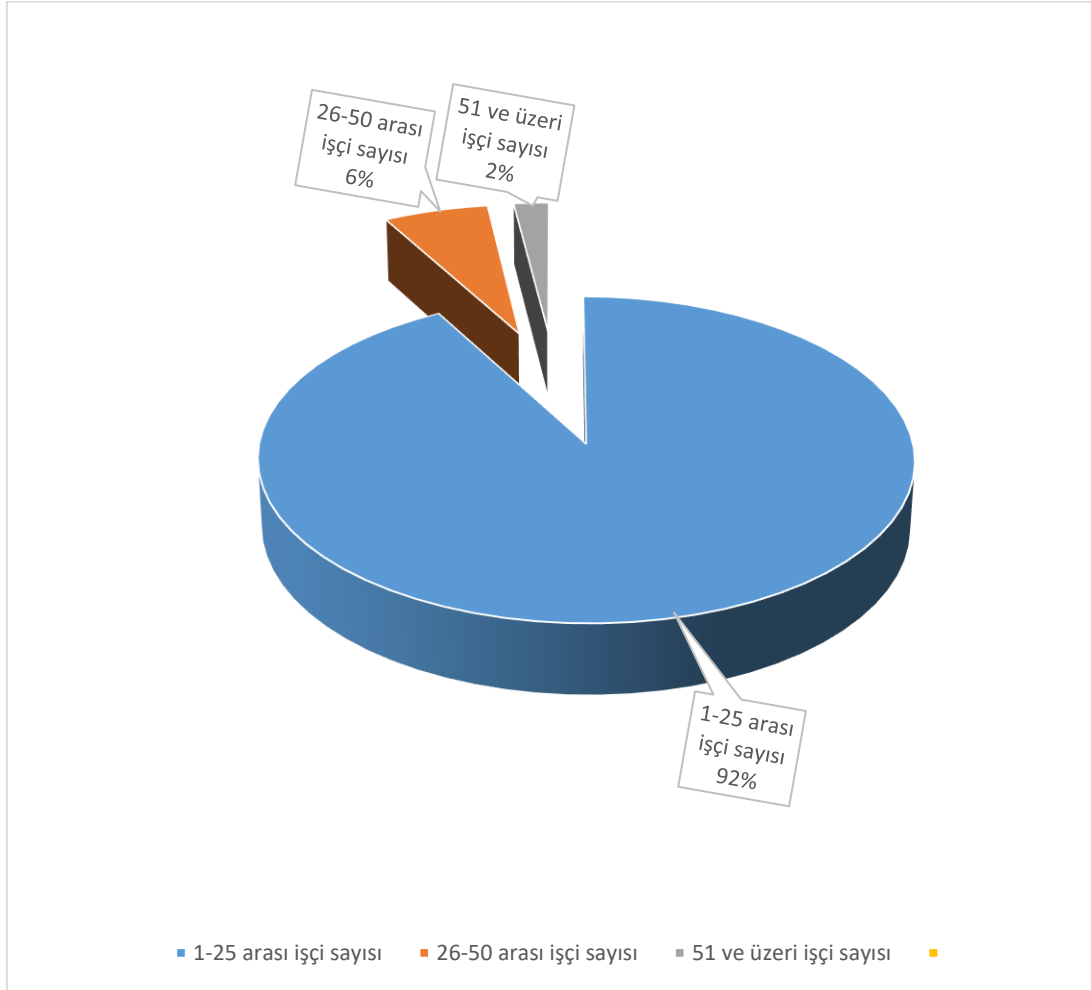
Yukarıda Tablo 4 ve Şekil 7'de görüldüğü üzere kabak çekirdeği alım satım işlemlerini yapan firmaların %80'ni Şahıs veya aile şirketi olarak çalışmaktadırlar. Geriye kalan %20'lik dilim ise limited şirket konumundadırlar.

3.2.2.3. Çalışan Sayısı

Nevşehir’deki firma sahiplerine, firmalarında kaç işçi çalıştırdıkları sorulmuş ve Tablo 6’da ki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 6: Kabak Çekirdeği Ticaretini yapan Firmalarda Çalışan Sayıları

Değişken	Kategori	N	f(%)
Çalışan Sayısı	1-25	46	92
	26-50	3	6
	51 ve üzeri	1	2



Şekil 11: Kabak Çekirdeği Ticaretini yapan Firmalarda Çalışan Sayıları (%)

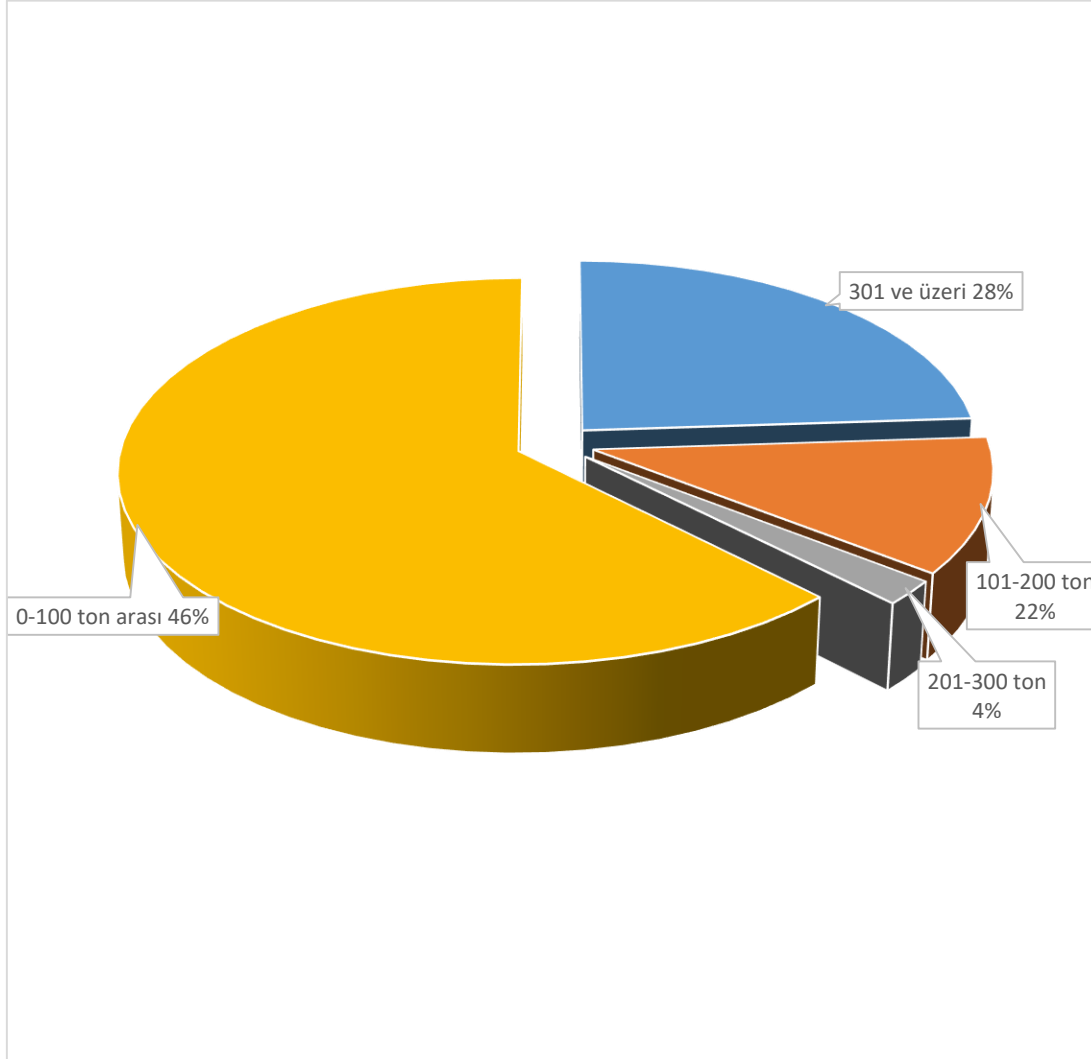
Çerezlik kabak ticareti yapan firmalarda %92’lik kısım 1-25 arası değişen işçi çalıştırmaktadır. Hatta yüz yüze nitel anket görüşmelerinde bu %92’lik kısmın çalıştırdıkları eleman sayısı genellikle 6’yı geçmemektedir. Hatta çoğu 1-2 eleman ile bu işi yürütmektedir. Geriye kalan %8’lik kısmın %6’sı 26-50 arası işçi çalıştırmakta olup bunlar genellikle Limited şirket olarak çalışan firmalardan oluşmaktadır. Yine aynı şekilde Limited şirket olarak çalışan %2’lik kısım 51 üzeri işçi çalıştırmaktadır.

3.2.2.4. İşletmenin Kapasitesi

Nevşehir’deki firmalara yapılan görüşmelerde işletmenin yıllık ton olarak kapasitesi sorulmuş ve neticesinde alınan veriler Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7: Kabak çekirdeği Ticareti yapan İşletmenin Kapasitesi

Değişken	Kategori	N	f(%)
İşletmenin Kapasitesi	0-100 ton	23	46
	101-200 ton	11	22
	201-300 ton	2	4
	301 ve üzeri	14	28



Şekil 12: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan İşletmenin Kapasitesi

Yukarıda da görüldüğü gibi firmaların %46'lık kısmı 0-100 ton arası yıllık ürün kapasitesine sahiptirler. Bunlar genellikle 1-3 arası işçi ile çalışan şahıs aile şirketlerinden oluşmaktadır.

%28'lik kesim 300 ton üzeri yıllık ürün kapasitesine sahiptirler. Bu oran anket sonuçlarına bakıldığında 1000 tonu bulmaktadır. Bu kapasiteyi dolduran çok fazla işçi ile çalışan limited şirketlerinden oluşmaktadır.

%22'lik kesimdeki firmalar yıllık 101-200 ton arası ürün kapasitesine sahiptirler. Bunlar daha çok şahıs şirketlerinden oluşmakla beraber aralarında Limited şirket de bulunmaktadır.

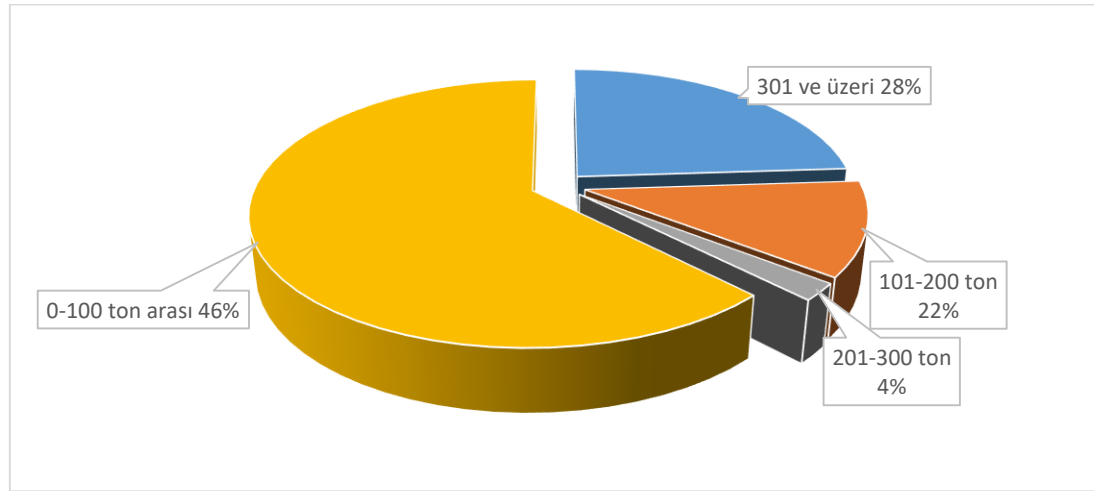
%4 lük kısım 201-300 ton arası yıllık ürün kapasitesi olan gruptan oluşmaktadır.

3.2.2.5. Yıllık Ortalama Ürün Ticareti

Firmalarla yapılan görüşmelerde, firma sahiplerine yıllık ton olarak üretim miktarları sorulduğunda ulaşılan bulgular Tablo 8’de gösterilmektedir.

Tablo 8: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firmaların Yıllık Ürün Ticareti(%)

Değişken	Kategori	N	f(%)
Yıllık Ortalama Ürün Ticareti	0-100 ton	23	46
	101-200 ton	11	22
	201-300 ton	2	4
	301 ve üzeri	14	28



Şekil 13: Kabak Çekirdeği Ticareti Yapan Firmaların Yıllık Ürün Ticareti (%)

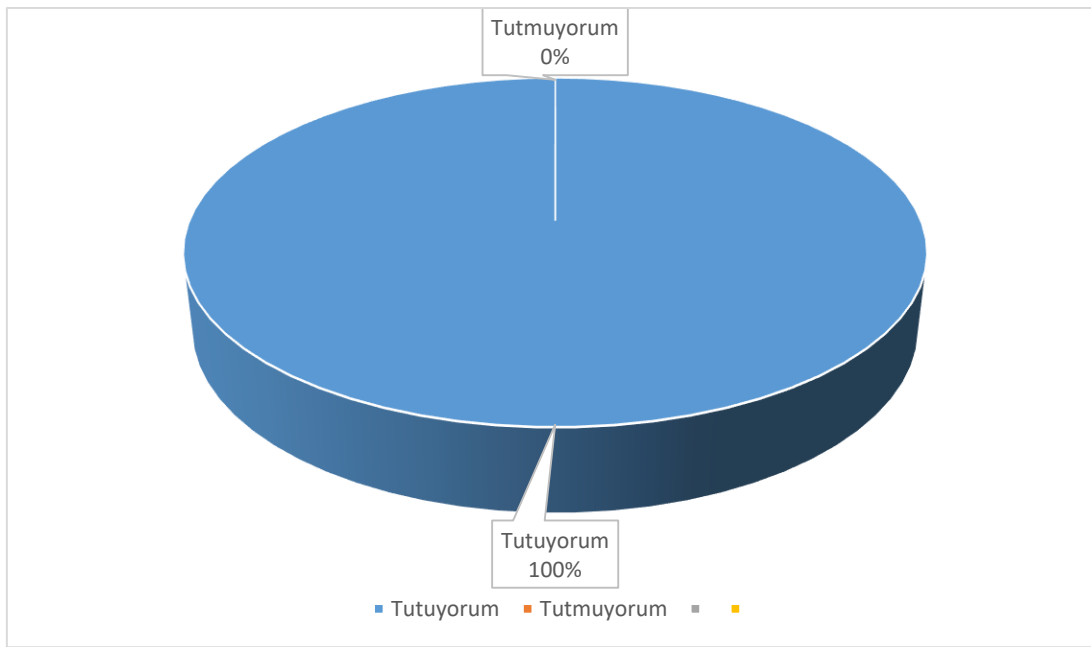
Bulgular işletmenin yıllık kapasitesi ile aynıdır. Yani anket sonuçlarında firma sahipleri gerek işletme kapasitesine gerek yıllık ürün ticaretine aynı cevapları vermiş bulunmaktadırlar. Buradan işletmenin kapasitesine ve yıllık satışlarına göre ürün aldığını çıkarabiliriz. Bu doğrultuda da satışlar da ona göre aynı oranlarda olmaktadır.

3.2.2.6. İşletme Kayıt Sistemi

Firma sahiplerine, yapılan görüşmelerde işletme kayıt sistemi tutup tutmadıkları sorulduğunda ulaşılan bulgular Tablo 9’da verilmektedir.

Tablo 9: Firmaların İşletme Kayıt Sistemleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
İşletme kayıt Sistemi	Tutuyorum	50	100
	Tutmuyorum	-	-



Şekil 14: Firmaların İşletme Kayıt Sistemleri (%)

Nevşehir’deki kabak çekirdeği ticareti yapan tüm firmaların işletme kayıt sistemiyle işlemlerini kayıt altında tuttuğu sonucuna varılmıştır.

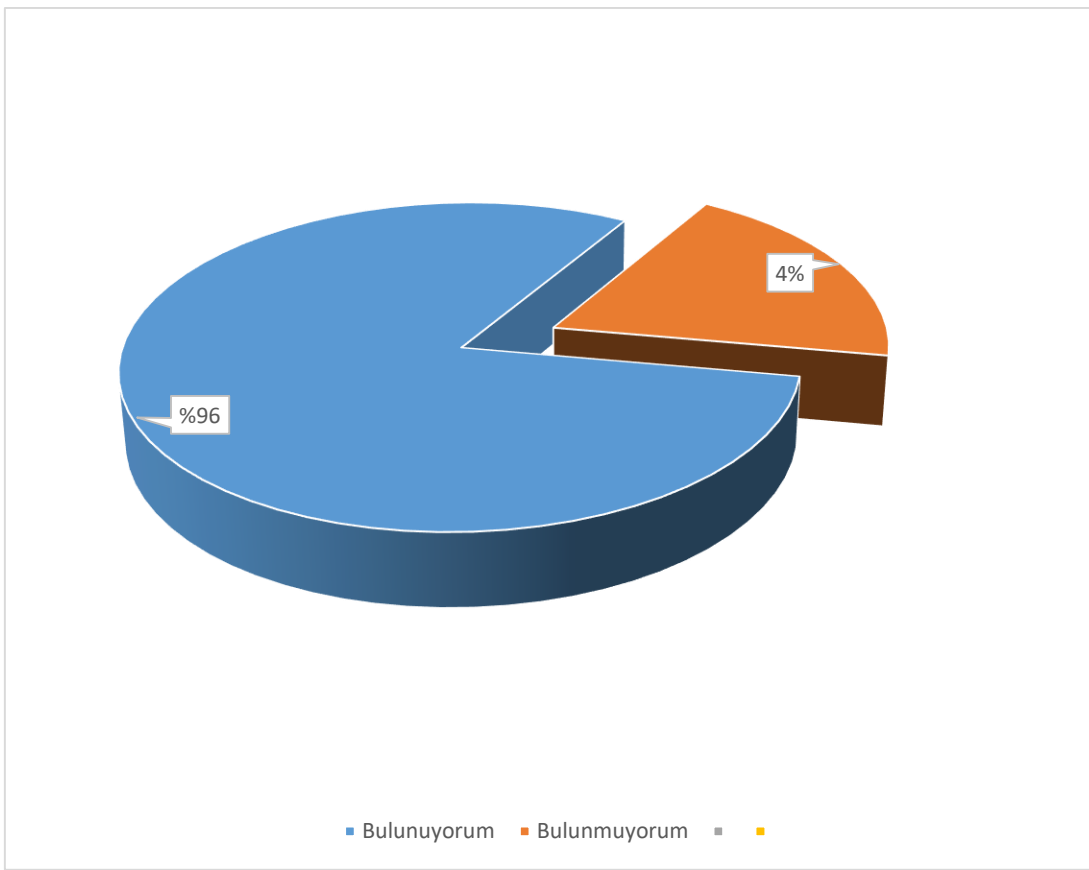
Ayrıca firmaların %100’ünün de alım-satım işlemlerini gerçekleştirdikleri büroları bulunmaktadır.

3.2.2.7. Tarımsal Üretim

Yapılan görüşmelerde, firma sahiplerine kendilerinin bu söz konusu çerezlik kabak ürünün tarımsal üretimini yapıp yapmadıkları sorulduğunda Tablo 10’da ki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 10: Firmaların Tarımsal Üretim Faaliyetleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Tarımsal Üretim	Bulunuyorum	2	4
	Bulunmuyorum	48	96



Şekil 15: Firmaların Tarımsal Üretim Faaliyetleri

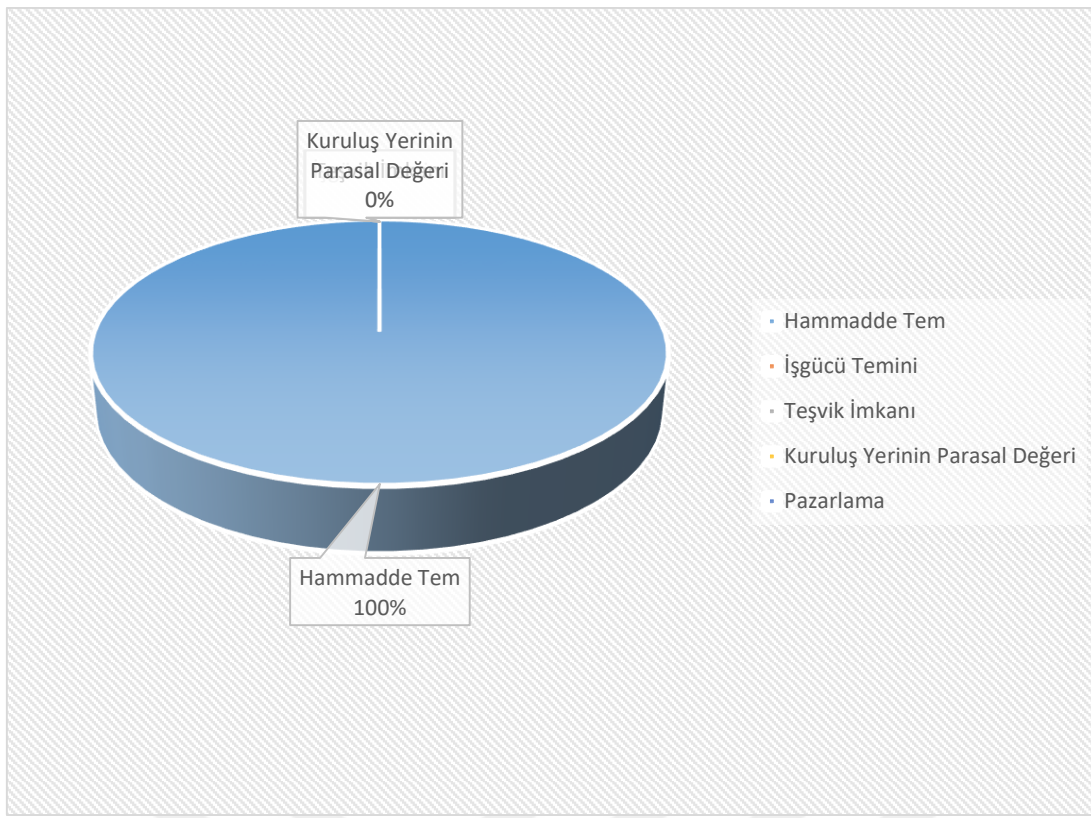
Anket sonuçları değerlendirildiğinde Nevşehir’de kabak çekirdeği ticareti yapan firmaların sadece %4’lük kısmı kendisi de söz konusu ürünün tarımsal üretimini yapmaktadır. Geriye kalan % 96’lık aralıkta bulunan firmalar ürün alımlarını merkeze bağlı köylerde veya ilçelerden tahsis ederek ticareti gerçekleştirmektedir.

3.2.2.8. İşletmenin Kuruluş Yeri Seçiminde Etkili Olan Faktörler

Firmalara işletmenin kuruluş yerlerini seçmelerindeki faktörler sorusu sunulduğunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır. Bu firmaların neredeyse % 90lık kısmı Nevşehir Ticaret Borsasının Kurduğu alanda faaliyet göstermektedir. Borsanın kurduğu alanda firma sahiplerinin dükkanları yan yana şekilde bulunmakta bu da hem satıcı hem de alıcılar tarafından çoğu faaliyeti kolaylaştırmıştır.

Tablo 11: İşletmenin Kuruluş yeri Seçiminde Etkili Olan Faktörler

Değişken	Kategori	N	f(%)
İşletmenin Kuruluş Yeri Seçimi	Hammadde Tem	50	100
	İşgücü Temini	-	-
	Teşvik İmkani	-	-
	Kuruluş Yerinin	-	-
	Parasal Değeri	-	-
	Pazarlama	-	-



Şekil 16: İşletmenin Kuruluş yeri Seçiminde Etkili Olan Faktörler (%)

Nevşehir’de işletmelerin kuruluş yeri seçiminde etkili olan faktörlere baktığımızda %100’ünün hammadde temininden dolayı firmalarını buralara kurduklarını görebilmekteyiz.

3.2.2.9. Ürün Alımlarını Gerçekleştirme Yöntemleri

Firmalarla görüşmelerde, ürünlerinin alımını nasıl gerçekleştirdikleri sorulduğunda Tablo 12’de bulunan veriler elde edilmiştir.

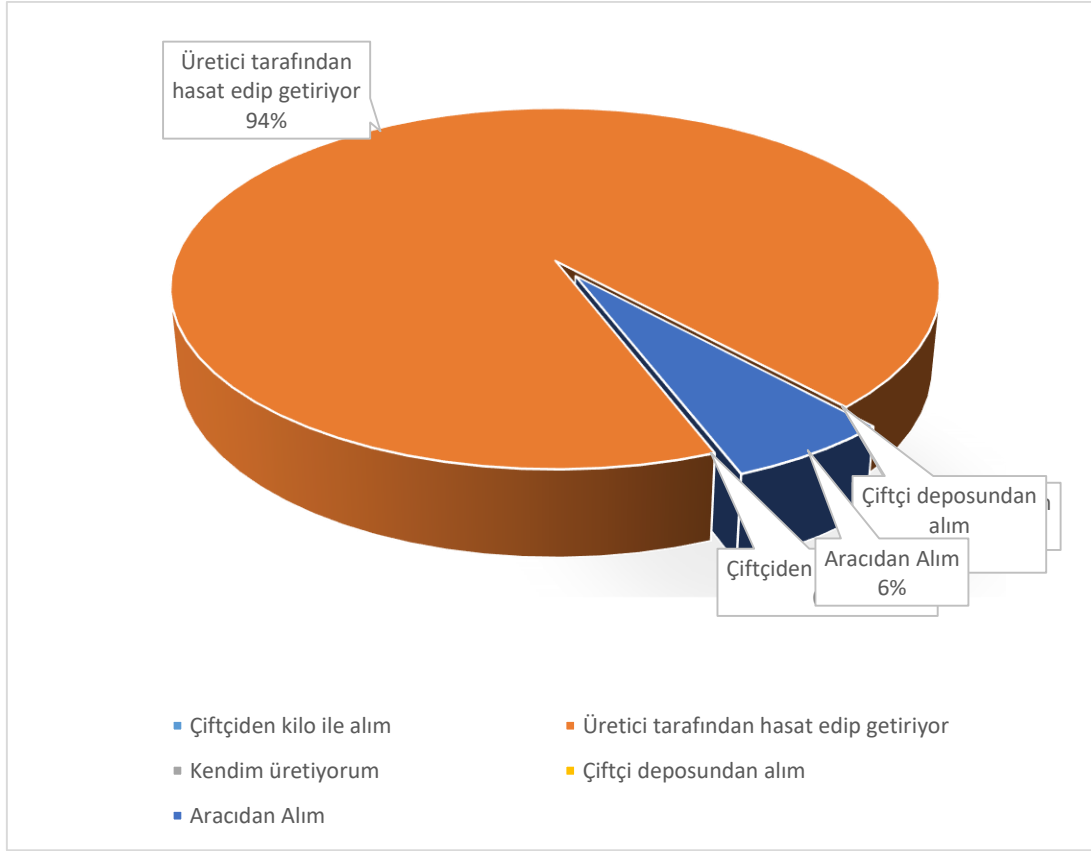
Tablo 12: Firmaların Ürün Alımlarını Gerçekleştirme Yöntemleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Alımlarını Gerçekleştirme Yöntemi	Çiftçiden kilo ile	-	-
	Üretici getiriyor	47	94
	Kendi üretiyor	-	-
	Çiftçi deposundan	-	-
	Aracıdan Alım	3	6

Firmaların %94’ü söz konusu faaliyet alanı olan kabak çekirdeğinin alımını üretici tarafından getirilen ürünlerden sağlamaktadır. Firmalarla yüz yüze yapılan görüşmelerde, kabak çekirdeği üreticilerinin haftanın belirli günlerinde, firmaların olduğu yerde Pazar kurarak ürünlerini firmalara sattıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Geriye kalan %6’lık kısımda ürünü aracı yoluyla tahsis etmektedir. Hatta firmaların çoğu bu durumdan rahatsızlık duymaktadır. Çünkü aracılardan genelde bu işi kayıt dışı yaptıklarını söylemektedirler. Aracının çiftçiden ürünü belli fiyata alıp, daha sonra pazara gelerek ürünü aldığı fiyatın üzerine karını da ekleyerek firmaya sattığı ve bunun vergisinden kaçtığı, firmalar tarafından söylenen bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Rahatsız oldukları konu, ürün

alımlarında, ürünün fiyatının kendilerine katlanarak gelmesidir. Diğer konu da kendileri vermekle yükümlü oldukları verginin, aracıdan hiç alınmamasıdır. Çünkü bu işi kayıt dışı olarak yapmasıdır. Araştırma bulgularına göre bu konuyla ilgili yasal düzenlemelerin yapılması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.



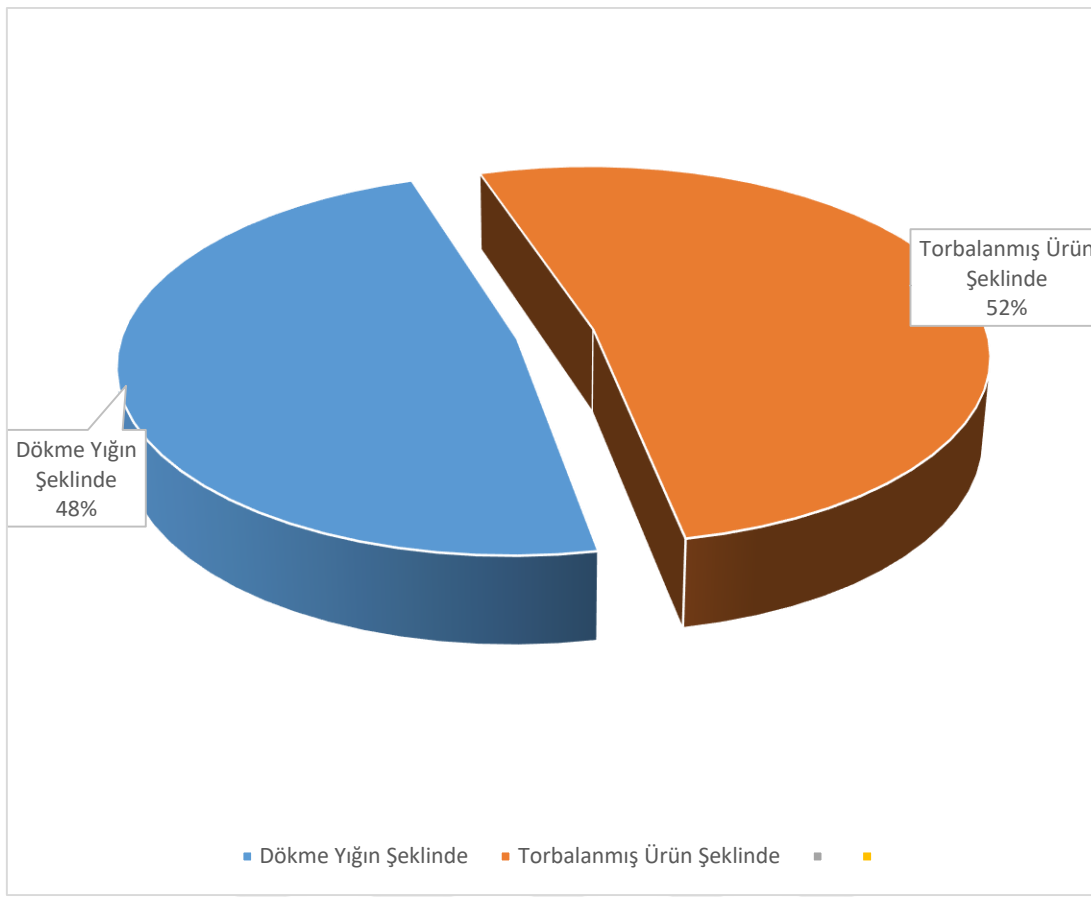
Şekil 17: Firmaların Ürün Alımlarını gerçekleştirme Yöntemleri

3.2.2.10. Firmaların Ürün Alım Şekilleri

Firmalara ürünü ne şekilde aldıkları sorulduğunda Tablo 13'te verilen bulgular elde edilmiştir.

Tablo 13: Firmaların Ürünü Alım Şekli

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Alım Şekli	Dökme Yığın	24	48
	Torbalı Ürün	26	52



Şekil 18: Firmaların Ürünü Alım Şekli (%)

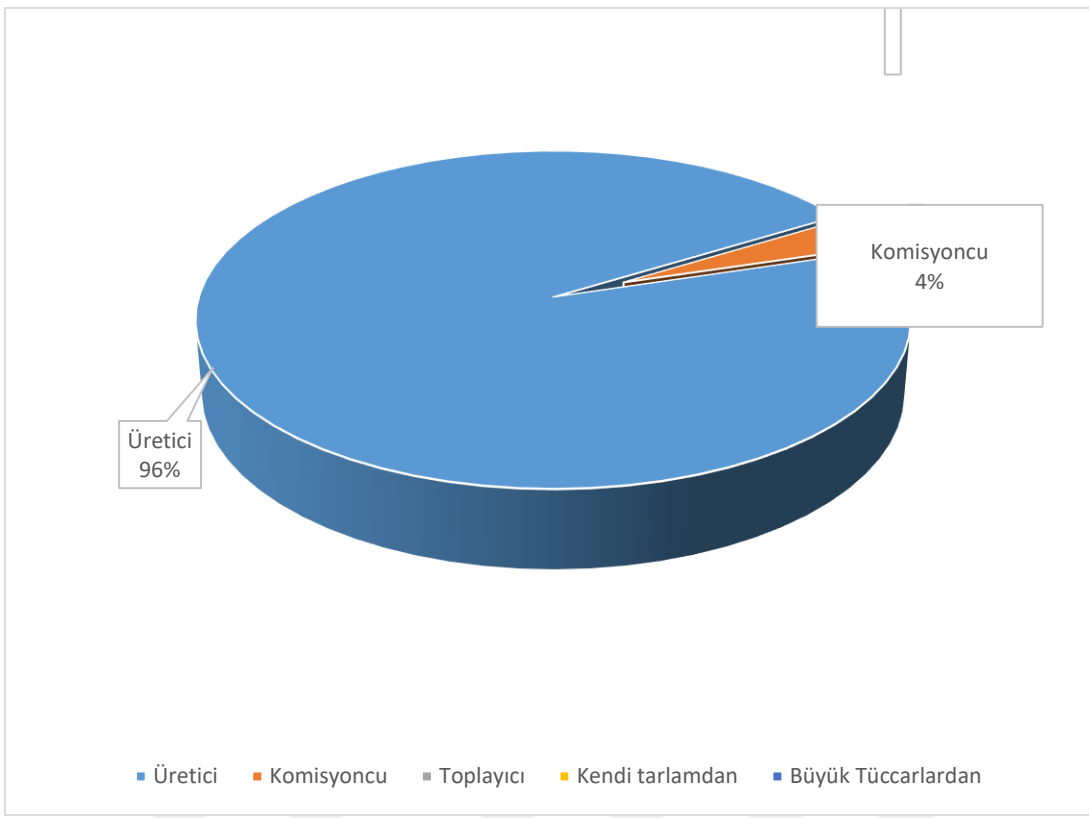
Firmalar, üreticiden veya aracıda ürünü tahsis ederken bunu genellikle dökme yığın veya torbalanmış ürün şeklinde gerçekleştirmektedirler. Firmaların %48'i dökme yığın şeklinde alırken, %52'si torbalanmış ürün şeklinde tahsis ediyorlar. Yüz yüze görüşmelerde çıkan bu sonuçların yanında, genelde üreticilerin bu soruya verdikleri cevap fark etmez ikisi de olabiliyor olmuştur.

3.2.2.11. Ürün Temin Kaynağı

Yapılan görüşmelerde, firmalara ürünü kimlerden aldıkları sorulduğunda Tablo 14''teki verilere ulaşılmıştır.

Tablo 14: Firmaların Ürün Temin Kaynağı

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Temin Kaynağı	Üretici	48	96
	Komisyoncu	2	4



Şekil 19: Firmaların Ürün temin Kaynağı (%)

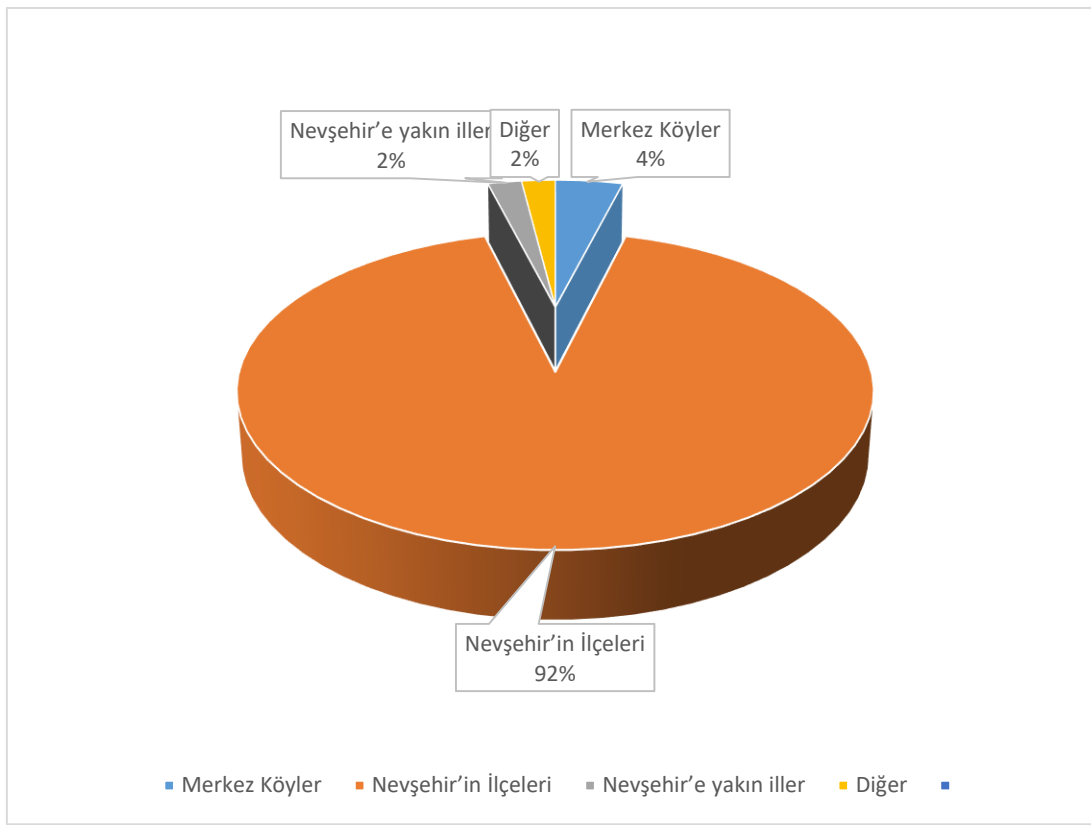
Firmaların %96 ürününü üreticiden temin ederken, %4'ü ürünlerini komisyoncudan tahsis etmektedir.

3.2.2.12. Ürünü Temin Ettikleri Yerler

Yapılan görüşmelerde, firmalara ürünü temin ettikleri yerler sorulduğunda Tablo 15'te ki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 15: Firmaların Ürün Temin Ettikleri Yerler

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Temin Ettikleri Yerler	Merkez Köyler	2	4
	Nevşehir'in İlçeleri	46	92
	Nevşehir'e yakın iller	1	2
	Diğer	1	2



Şekil 20: Firmaların Ürün Temin Ettikleri Yerler

Firmalar söz konusu faaliyet alanları olan kabak çekirdeğini temin ederken öncelik gösterdikleri yerler Nevşehir'in ilçeleri olarak %92'lik kesim tarafından söylenmiştir.

%4'lük kısımda bulunan firma sahipleri ise ürünü temin ederken önceliğini Nevşehir'in merkez köylerine verdiği görülmektedir.

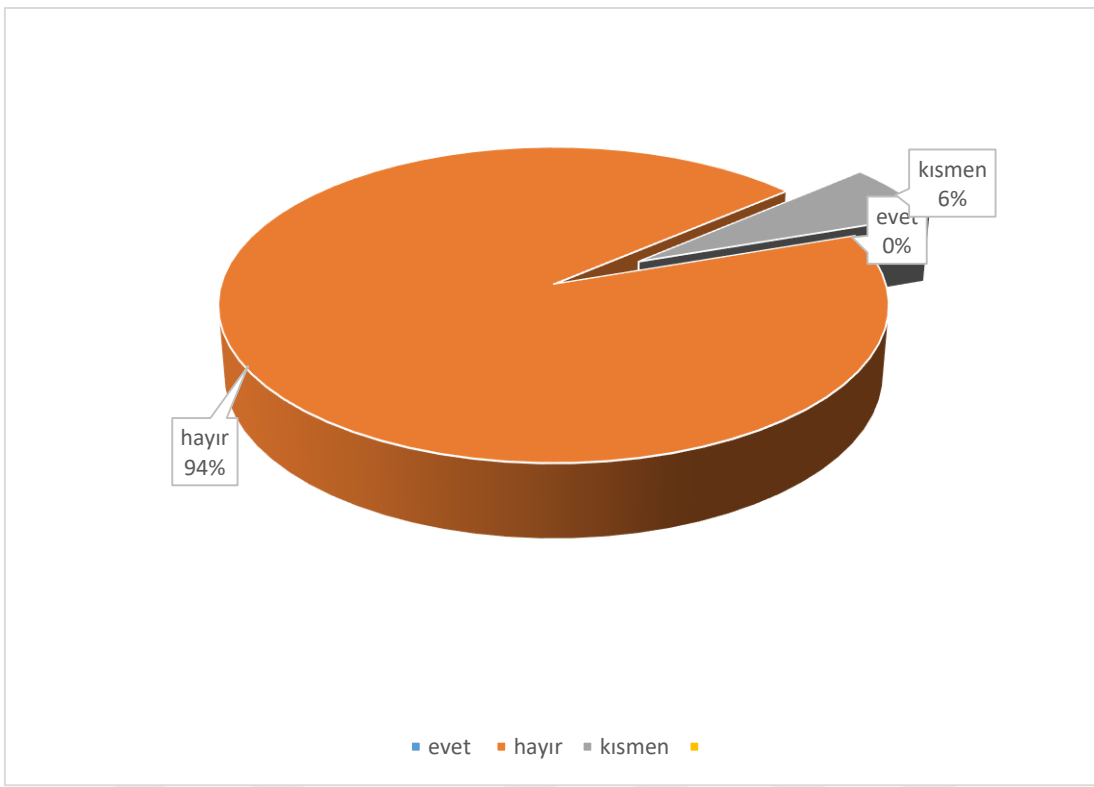
Geriye kalan %4'lük kısım ise ürünü temin ederken Aksaray, Konya, kayseri gibi Nevşehir'e yakın olan illerle birlikte diğer illeri tercih etmektedirler.

3.2.2.13. Ürün Satın Alımlarında Yaşanan Sorunlar

Yapılan görüşmelerde, firmalara ürün satın alırken sorun yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda Tablo 16'da verilen bulgular elde edilmiştir.

Tablo 16: Ürün Satın Alımında Yaşanan Sorunlar

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Satın Alımında Sorun Yaşandı mı?	Evet	-	-
	Hayır	47	94
	Kısmen	3	6



Şekil 21: Ürün Satın Alımında Yaşanan Sorunlar (%)

Anket Sonuçları değerlendirildiğinde firmaların çoğu yani %94'lük kısmı ürün alımlarında sorun yaşamadığını belirtmiş bulunmaktadır.

%6'lık kısımda bulunan firma sahipleri ise ürün alırken sorun yaşadıklarını belirtmektedir.

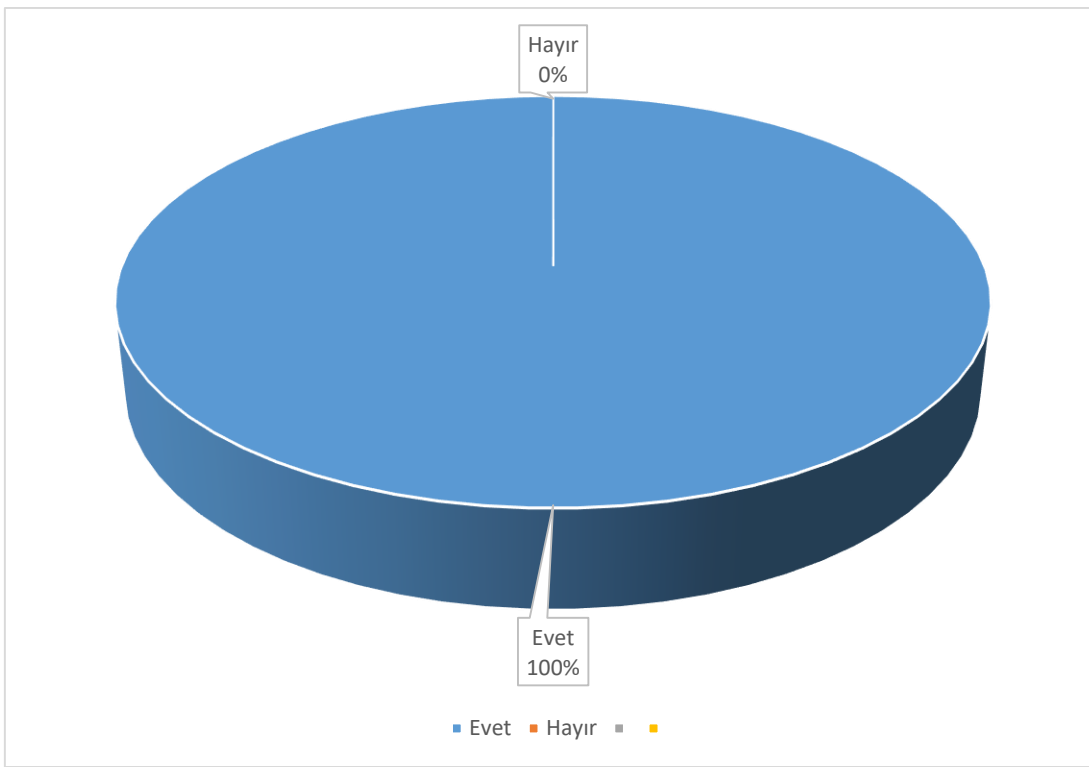
Her ne kadar sorun yaşamıyorum diyen kısım fazla olsa da, görüşmelerde neredeyse hepsinin ürün alırken sorun yaşadıkları gözlemlenmiştir. Çünkü firma sahiplerinin hepsi de araçlardan şikayetçi olduklarını, araçların gerek vergi ödemedikleri gerekse fiyatların katlanarak artmasına neden olduklarını ifade etmektedirler. Firmaların bir diğer sorunu da, ürünleri alırken üreticilerin ürünleri temizleme gibi işlemleri yapmamalarıdır. Üreticiler bu işlemleri yapmayıp, bu ürün firmalara gelip de firma çalışanları tarafından temizleme işlemi yapıldığında %20'lik bir oranın fire olduğu söylenmektedir. Üreticiler için bilinçli üretim yapmaları konusunda eğitimlerin verilebilmesi, firmalar tarafından söylenen öneriler arasında yer almaktadır. Nevşehir Ziraat Odası veya Borsa tarafından bu sorunlara el atılması istenmektedir.

3.2.2.14. Satın Alınan Ürünlere Yapılan İşlemler

Firmalara, ürünü satın aldıklarında herhangi bir işlem yapıp yapmadıkları sorulduğunda Tablo 17'de bulunan veriler elde edilmiştir.

Tablo 17: Satın Alınan Ürünlere İşlem

Değişken	Kategori	N	f(%)
Satın Alınan Ürünlere İşlemler Yapılıyor mu?	Evet	50	100
	Hayır	-	-



Şekil 22: Satın Alınan Ürünlere İşlem (%)

Firmalara, üreticiden veya komisyoncudan aldıkları ürünlere satmadan önce temizleme, yıkama veya paketleme gibi herhangi bir işlem yapıp yapmadıkları sorulduğu zaman %100'ü işlem yaptığını belirtmektedir.

Firmalar, ürünü üreticiden veya komisyoncudan, dökme yığın veya torbalanmış ürün şeklinde aldıktan sonra bu ürünleri ilk olarak temizleme işleminden geçmektedirler. Bu amaçla firmalarında kullandıkları makinelerinde temizleme işlemini gerçekleştirmektedirler. Ardından bazı firmalar paketleme yaparak satışını yapmakta, bazıları ise paketleme yapmadan ürün çıkışını gerçekleştirmektedir.

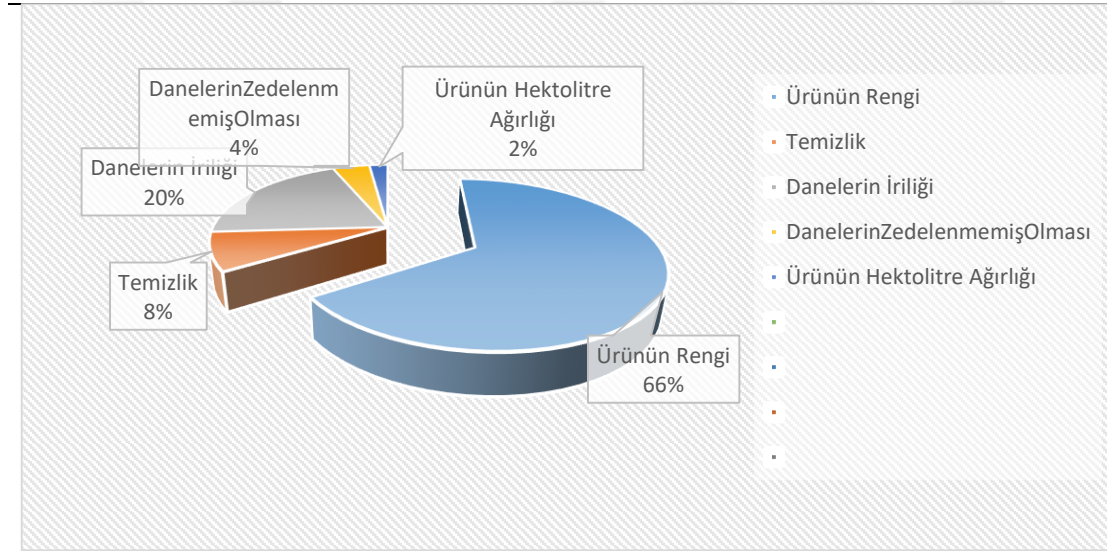
3.2.2.15. Satın Alınan Ürünün Kalitesinin Belirlenmesi

Firmalara, ürünün kalitesini belirlerken nelere dikkat edildikleri sorulduğunda ve onlar için en önemli olan üç tanesini önem sıralarına göre dizmeleri istendiğinde aşağıdaki bulgular elde edilmiştir.

- Firmalar için ürünün kalitesini belirlerken en önemli olan ilk etkenler aşağıdaki gibidir. Tablo 17 ve Şekil 20'de görüldüğü üzere firmaların %66'lık kısmı ürünün kalitesini belirlerken ilk olarak en çok ürünün rengine dikkat etmektedirler. %20'lik kısımda bulunan firmalar ise ilk olarak danelerin iriliğine dikkat etmektedirler. Firmaların %8'ide ilk olarak temizliğe dikkat ederken, %4'ü danelerin zedelenmemiş olmasına ve %2'si de ürünün hektolitreye ağırlığına dikkat etmektedirler.

Tablo 18: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Kalitesinin Belirlenmesi	Ürünün Rengi	33	66
	Temizlik	4	8
	Danelerin İriliği	10	20
	Danelerin Zedelenmemiş Olması	2	4
	Ürünün Hektolitre Ağırlığı	1	2



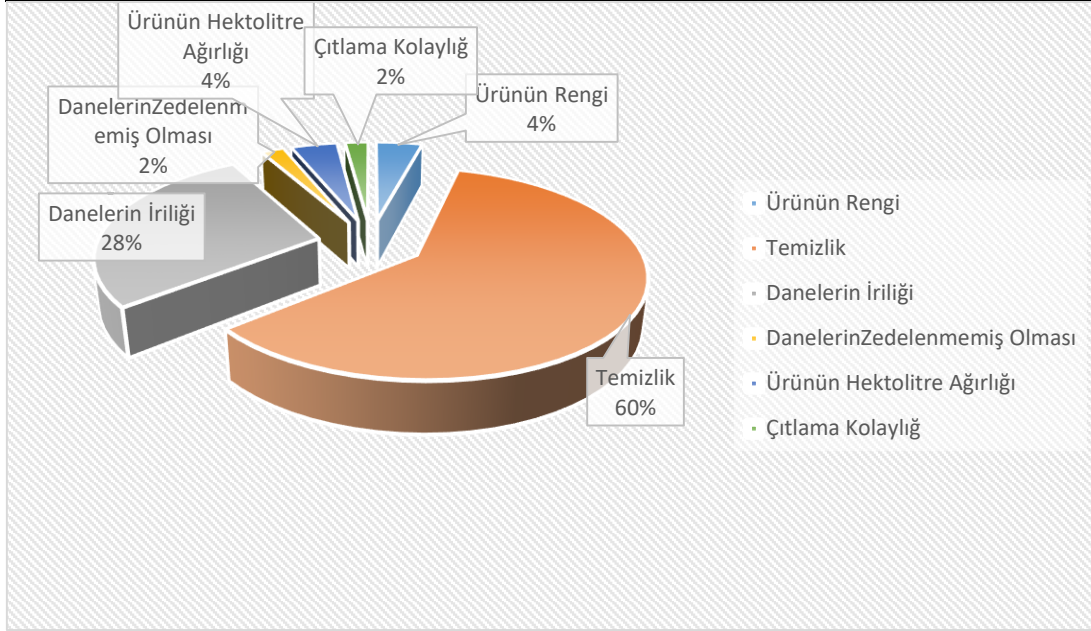
Şekil 23: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)

- İkinci olarak, firmaların ürünün kalitesini belirleme de nelere dikkat edildiğine bakacak olursa, tablo 18 ve şekil 21’de görüldüğü üzere; Firmaların %60’ı ürün kalitesini belirlerken ikinci olarak en çok temizliğe dikkat etmektedirler. Firmaların %28’i de ürünün kalitesini belirlerken ikinci olarak danelerin iriliğine, %4’ü ürünün rengine, %4’ü ürünün hektolitre ağırlığına, %2’si danelerin zedelenmemiş olmasına ve %2’si de çıtlama kolaylığına dikkat etmektedirler.

Tablo 19: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Kalitesinin Belirlenmesi	Ürünün Rengi	2	4
	Temizlik	30	60
	Danelerin İriliği	14	28
	Danelerin		

Zedelenmemiş Olması	1	2
Ürünün Hektolitre Ağırlığı	2	4
Çıtlama Kolaylığı	1	2

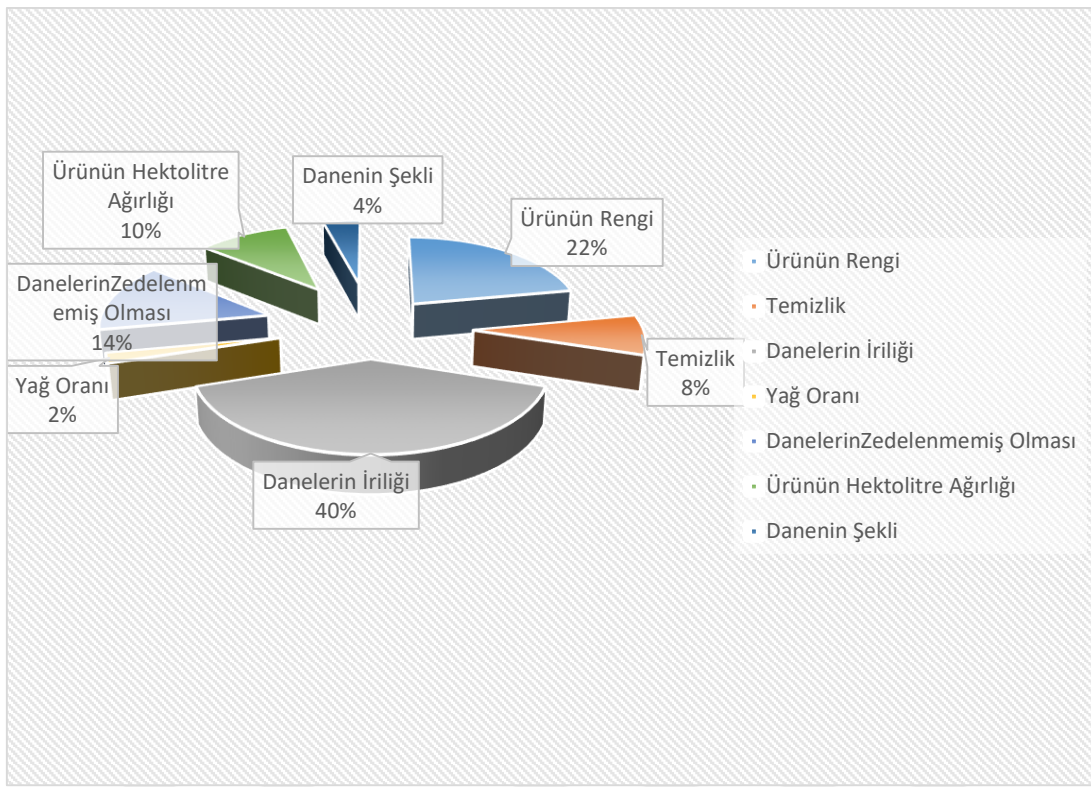


Şekil 24: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)

- Üçüncü olarak, firmalar ürün kalitesini belirlerken Şekil 22 ve tablo 19'da görüldüğü üzere; Firmaların %40'2 üçüncü olarak en çok danelerin iriliğine, %22'si ürünün renğine, %14'ü danelerin zedelenmemiş olmasına, %10'u ürünün hektolitre ağırlığına, %8'i temizliğe, %4'ü danelerin şekline ve %2'si de yağ oranına dikkat etmektedirler.

Tablo 20: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün Kalitesinin Belirlenmesi	Ürünün Rengi	11	22
	Temizlik	4	8
	Danelerin İriliği	20	40
	Yağ Oranı	1	2
	Danelerin Zedelenmemiş Olması	7	14
	Ürünün Hektolitre Ağırlığı	5	10
	Danenin Şekli	2	4



Şekil 25: Firmaların ürün Kalitesini Belirlemede Etkili Olan Faktörler (%)

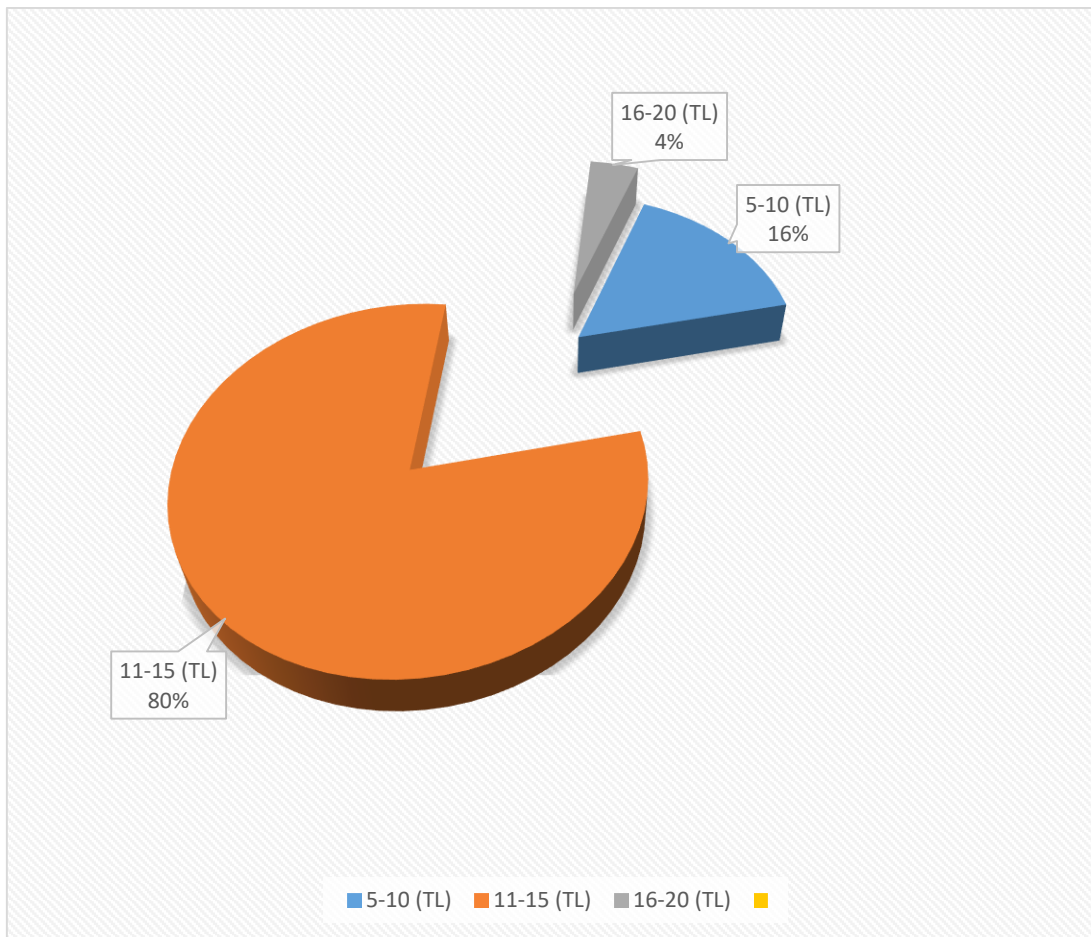
Sonuç olarak; hepsini bir arada önem sırasına göre değerlendirecek olursak firmalar en çok ürün kalitesini belirlerken ürünün rengine, ikinci olarak temizliğe ve üçüncü olarak da danelerin iriliğine dikkat etmektedirler.

3.2.2.16. Firmaların Ürün Alım Fiyatları

Firmalara, ürünü alırken ne kadar ücret ödedikleri sorulduğunda Tablo 21’de bulunan veriler elde edilmiştir.

Tablo 21: Firmaların Ürün Alım Fiyatları (TL)

Değişken	Kategori	N	f(%)
Firmaların Ürün Alım Fiyatları	5-10 (TL)	8	16
	11-15 (TL)	40	80
	16-20 (TL)	2	4



Şekil 26: Firmaların Ürün Alım Fiyatları (%)

Firmaların ürünü alırken verdikleri fiyatlar; %80'ni 11-15 TL arası fiyat vererek, %16'sı 5-10 TL arası, %4'ü de 16-20 TL arası fiyat vererek ürünü almaktadırlar.

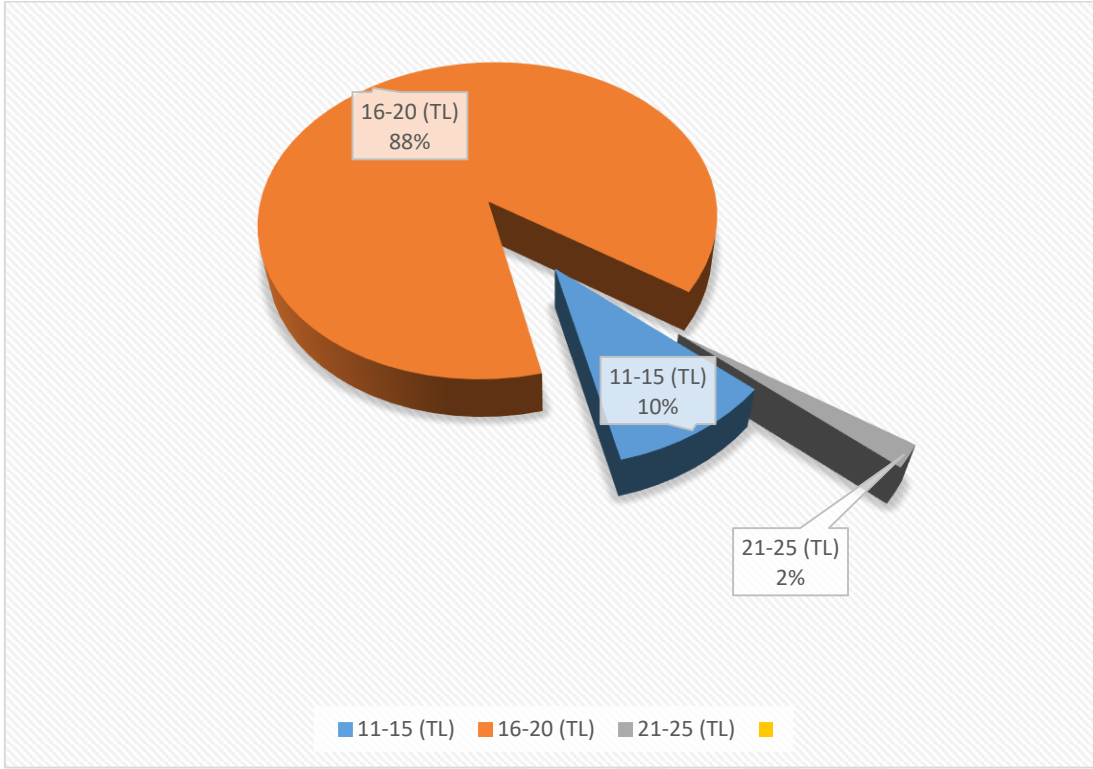
Firmalarla yüz yüze görüşmelerde ortaya çıkan bir diğer konu da, fiyat kırma sorunları ile karşı karşıya olmalarıdır. 50 firmanın 50'si de piyasa da fiyat kırma olayı bizim için büyük bir problem demektedirler. Bunun nedeni her bir firma satışını artırmak, kaliteli ürünü almak ve rekabet etmek amacıyla üreticiden kabak çekirdeğini almak için bir diğerinden daha yüksek fiyat vermektedir. Buda ürünün satış fiyatına yansiyarak zamanla piyasada ürünün fiyatlarının yüksek olmasına neden olmaktadır.

3.2.2.17. Firmaların Ürünü Satış Fiyatları

Firmalara, ürünü satarken ortalama ne kadara satıp satmadıkları sorulduğunda alınan cevaplar Tablo 22'de verilmektedir.

Tablo 22: Firmaların Ürün Satış Fiyatları (TL)

Değişken	Kategori	N	f(%)
Firmaların Ürün Satış Fiyatları	11-15 (TL)	5	10
	16-20 (TL)	44	88
	21-25 (TL)	1	2



Şekil 27: Firmaların Ürün Satış Fiyatları (%)

Firmaların aldıkları ürünü pazarlarken ki satış fiyatları ; %88'i kabak çekirdeğini 16-20 TL arası fiyat aralığında pazarlarken, %10'u 11-15 TL'ye %2'si de 21-25 TL aralığında pazarlamaktadırlar.

Yüz yüze görüşmeler neticesinde, firmaların ürünlerini pazarlama aşamasında da bazı sorunlarla karşı karşıya kalmakta oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Yine burada da fiyat kırma olayı gerçekleşmektedir. Her bir firma ürünü pazarlarken, alıcıya bir diğerinden düşük fiyat vermektedir. Burada amaç müşteriyi kendine çekmek, piyasada rekabet ederek ayakta kalmaktır.

Hem alımda hem de satış da büyük bir sorun olan fiyat kırma olayı, firmalar için gerçekten büyük bir sorun olmaktadır. Çünkü sonuç olarak, firma alırken yüksek fiyat ödeyerek almakta, satarken de düşük fiyat da satmaktadır. Bu firmanın karını düşürmekte, belki de zamanla maliyetlerini bile çıkaramama durumuna ve sonuç olarak zarar etmelerine neden olacaktır.

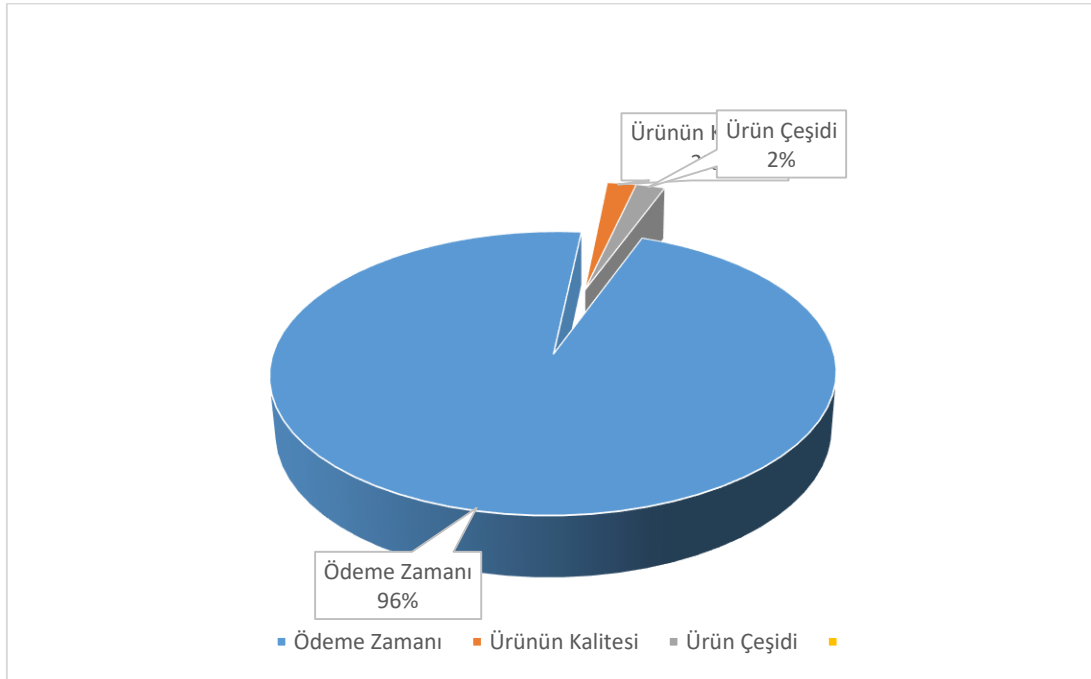
Bunun çözümü olarak ne önerdiklerini sorduğumuzda kooperatifleşme önerisi karşımıza çıktı. Fakat garip olan bir diğer konu da, görüşme yapılan 50 firmanın 50'si de birleşerek bir kooperatifleşme oluşturduklarını söylese de gerçek anlamda birleşmeye geldiğinde konu hiç kimse üzerine düşmemekte olmalarıdır. Burada bir birleşme sağlanarak hem fiyat kırması denilen olay ortadan kalkar hem de firmalar büyüyerek gerek kendilerine gerekse ilimize olan katkısı daha fazla olabilir.

3.2.2.18. Ürün Alırken Fiyatı Belirleyen Faktörler

Firmalara, ürün alımlarında fiyatı belirleyen faktörlerin neler olduğu sorulduğunda Tablo 23’te verilen bulgular elde edilmiştir.

Tablo 23: Firmaların Ürün Alımlarında Fiyatı Belirleyen Faktörler

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürünü Alırken Fiyatı Belirleyen Faktörler	Ödeme Zamanı	48	96
	Ürünün Kalitesi	1	2
	Ürün Çeşidi	1	2



Şekil 28: Firmaların Ürün Alımlarında Fiyatı Belirleyen Faktörler

Firmalar, ürünü üreticiden veya aracından alırken %96’lık kısma bakacak olursak fiyatı en çok ödeme zamanına dikkat ederek belirlemektedirler. Daha sonra %2’lik kısım kaliteye göre ve %2’lik kısım da ürünün çeşidine göre fiyatı belirlemektedir.

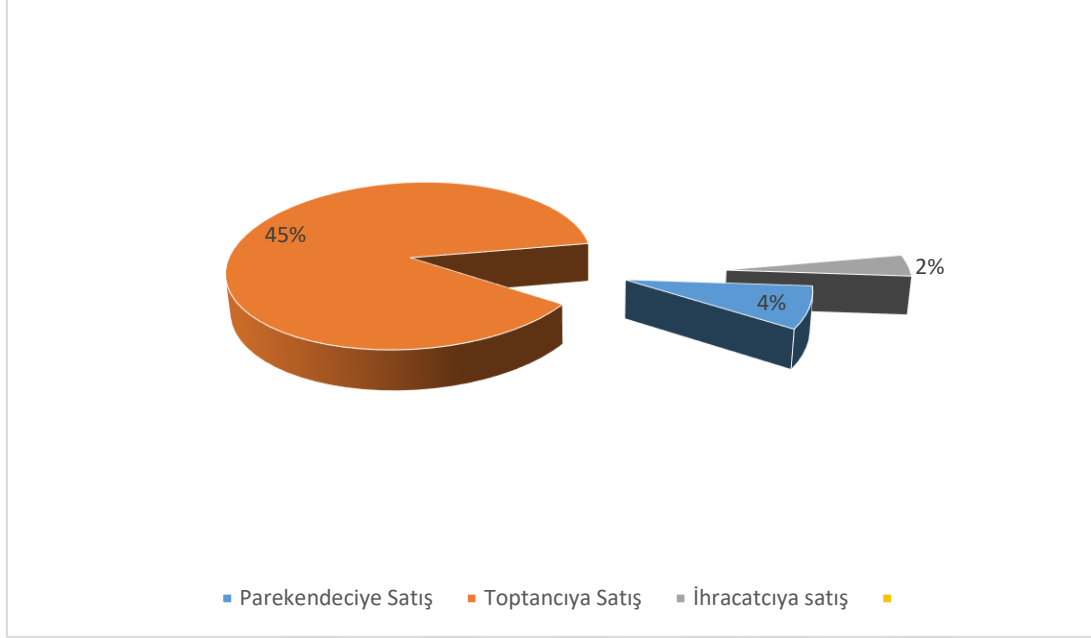
3.2.2. 19. Firmaların Satın Aldıkları Ürünü Değerlendirme Şekilleri

Firmalar satın aldıkları ürünü değerlendirme şekilleri sorulduğunda ve en önemli 3 tanesi istendiğinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir;

- İlk olarak, Firmalar aldıkları ürünü pazarlama aşamasında % 90’lık bir grup toptancıya vermeyi tercih etmektedir. %8’lik bir grup perakendeciye ve %2’lik bir grup da ihracatçıya vererek ürününü değerlendirmektedir.

Tablo 24: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri	Parekendeciye Satış	4	8
	Toptancıya Satış	45	90
	İhracatçıya Satış	1	2

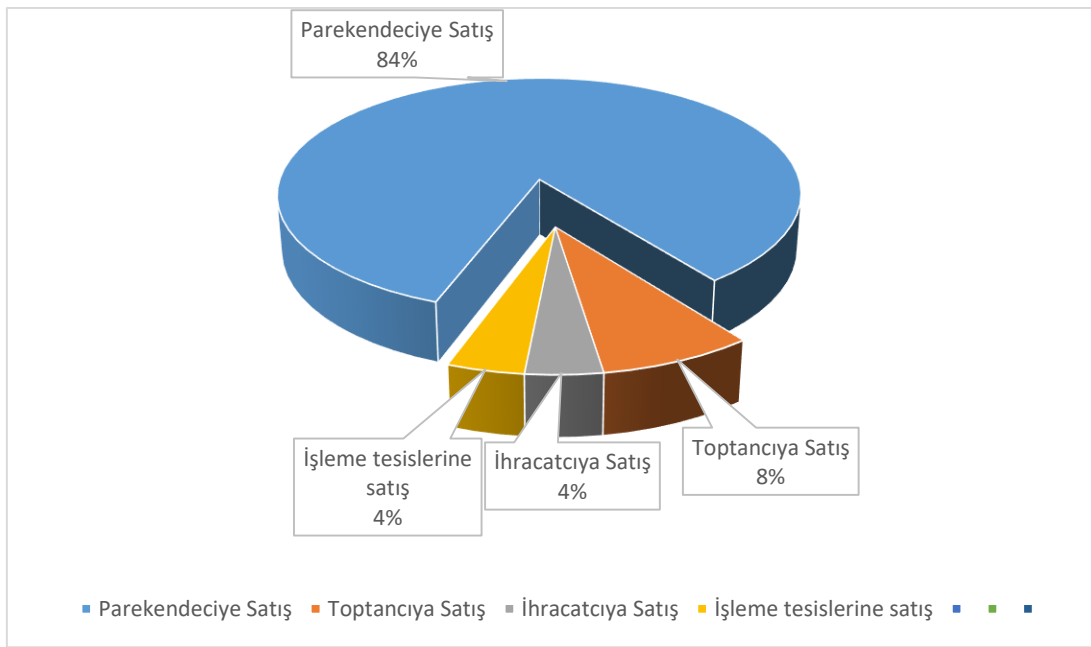


Şekil 29: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%)

- İkinci olarak, firmalar ürünlerini değerlendirirken %84'lük kısım parekendeciye, %8'lik kısım toptancıya, %4'lük kısım ihracatçıya ve %4'lük kısım da işleme tesislerine ürünlerini pazarlamaktadırlar.

Tablo 25: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri	Parekendeciye Satış	42	84
	Toptancıya Satış	4	8
	İhracatçıya Satış	2	4
	İşleme tesislerine satış	2	4

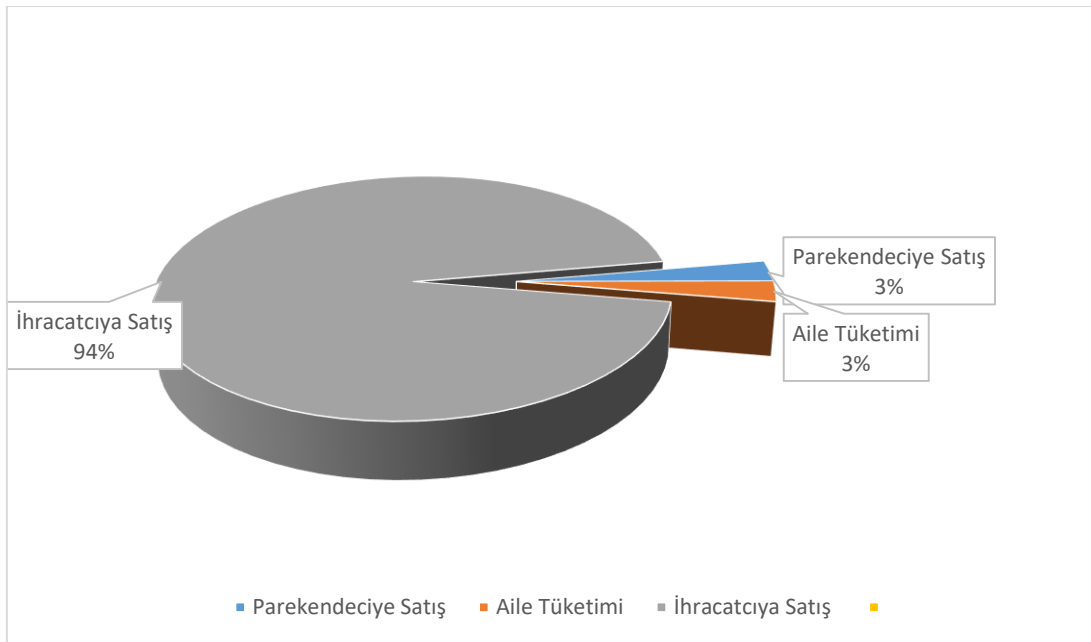


Şekil 30: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%)

- Üçüncü olarak, firmaların ürünü değerlendirme şekillerine bakacak olursak, % 92'lik kısım ihracatçıya, %4'lük kısım parekendeciye pazarlamakta %4'lük kısım da aile tüketimine harcamaktadır.

Tablo 26: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri	Parekendeciye Satış	2	4
	Aile Tüketimi	2	4
	İhracatçıya Satış	46	92



Şekil 31: Firmaların Ürünü Değerlendirme Şekilleri (%)

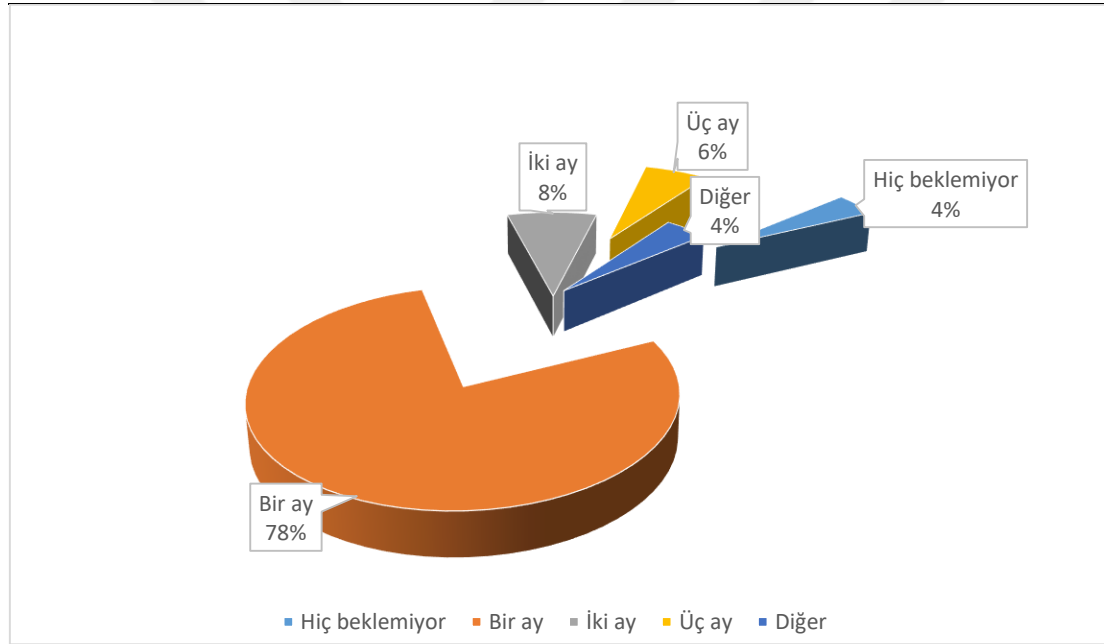
Sonuç olarak genel bir değerlendirme yapacak olursak, firmalar ürünlerini ilk olarak en çok perakendeciye, daha sonra toptancıya ve son olarak da ihracatçıya pazarlamayı tercih etmektedirler.

3.2.2.20. Ürünün Bekleme Süresi

Firmalara, ürünü alıp satana kadar depolarda ne kadar süre ile bekletip bekletmedikleri sorulduğunda Tablo 27’de verilen bulgular elde edilmiştir.

Tablo 27: Firmaların Ürünü Bekletme Süreleri

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürünün Bekleme Süresi	Hiç beklemiyor	2	4
	Bir ay	39	78
	İki ay	4	8
	Üç ay	3	6
	Diğer	2	4



Şekil 32: Firmaların Ürünü Bekletme Süreleri

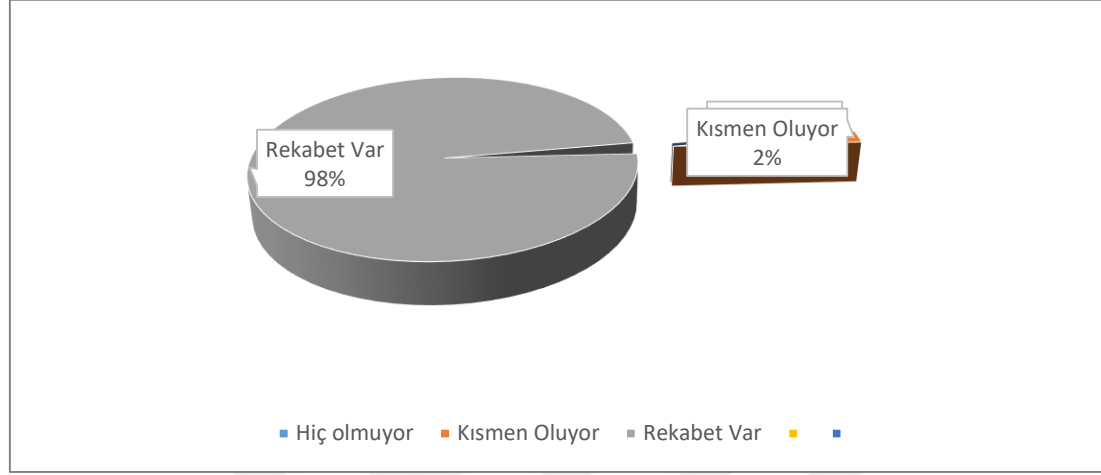
Firmalar satın aldıkları ürünleri satıncaya kadar bu ürünler depolarda beklemektedir. Anket sonuçlarına göre Nevşehir’de firmaların %78’i bir ay bekletiyor, %8i iki ay bekletiyor. %4’ü 3 aydan fazla bekletiyor ve %4’ü de hiç bekletme yapmamaktadır.

3.2.2.21. Rekabet

Firmalara, Nevşehir’de rekabet söz konusu mu diye sorulduğunda alınan cevaplar Tablo 28’de verilmiştir.

Tablo 28: Nevşehir’de Tüccarların Rekabeti

Değişken	Kategori	N	f(%)
	Hiç olmuyor	-	-
Ürün alım satımlarınızda tüccarların rekabeti söz konusu mu?	Kısmen Oluyor	1	2
	Rekabet Var	49	98



Şekil 33: Nevşehir’de tüccarların rekabeti (%)

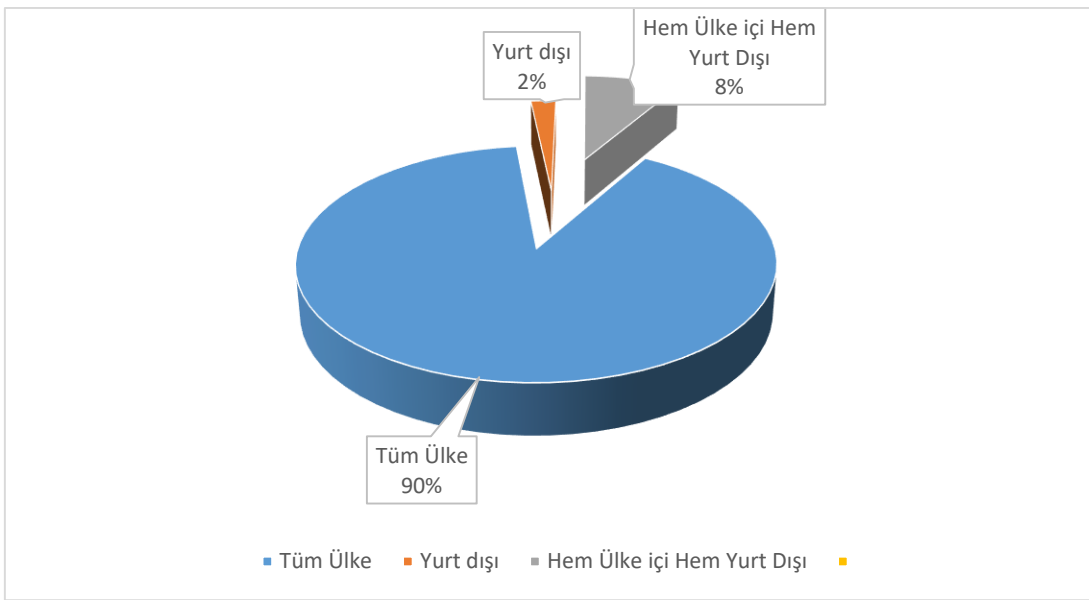
Nevşehir’de ki firmalara, kabak çekirdeği alımlarında ve satımlarında rekabetin söz konusu olup olmadığı sorulduğunda, firmaların %98’i rekabetin olduğunu, %2’si kısmen olduğunu söylemektedir.

3.2.2.22. Ürün Satışları

Firmalara, ürünü satarken nerelere öncelik verdikleri sorulduğunda Tablo 29’da verilen bulgular elde edilmiştir.

Tablo 29: Ürün Satışlarında Faaliyet Alanları

Değişken	Kategori	N	f(%)
Ürün satışları nerelere oluyor?	Tüm Ülke	45	90
	Yurt Dışı	1	2
	Hem ülke içi hem yurt dışı	4	8



Şekil 34: Ürün Satışlarında Faaliyet Alanları (%)

Nevşehir’de ki firmaların %90’ı tüm Türkiye’ye ürün satışlarını gerçekleştirirken %8’i hem tüm Türkiye’ye hem de yurt dışına satışlarını gerçekleştirmektedir. %2’si de yurt dışına çalışmakta olup sadece ihracat yapmaktadır.

3.3. ÇEREZLİK KABAK ÜRETİMİNİN NEVŞEHİR EKONOMİSİNDEKİ YERİ ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME

Yapılan sosya-ekonomik analizler gereğince genel bir değerlendirme yapacak olursak sonuçlar aşağıdaki gibidir;

Firma sahiplerinin %100’ü merkezde ikamet etmektedir.

Firma sahiplerinin %100’ü erkeklerden oluşmaktadır. Yani Nevşehir’de kadınların kendilerine ait firmalar kurup söz sahibi olmaları konusunda girişimcilik üzerine eğitimler ya da destekler verilebilir.

Firma sahiplerinin yaş aralığı olarak en yoğun olduğu %44 ile 41-50 yaş aralığı ardından %40 ile 31-40 yaş aralığı belirlenmiştir. Burada gençlere girişimcilik konusunda destekler ve eğitimler verilerek, gençlerin de bu alanlara yönelmeleri sağlanarak verimlilik artırılabilir.

Firmaların kuruluş tarihi çoğunlukla 2000 öncesine dayanmaktadır. 1970’lere kadar giden kuruluş yerleri bulunmaktadır. Diğer 2000 sonrası kurulan firma kesimi, Ticaret Borsası’nın çerezlik kabak firmaları için kurduğu alanla birlikte ortaya çıkmıştır. Yani burada borsanın katkısıyla firma sayıları artırılarak ticaret artırılmış bulunmaktadır.

Firmaların %’de 100’ü de bir kuruma bağlı olarak faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Çoğunluğunun Nevşehir Ticaret Borsasına, Ticaret Odasına ve Ziraat Odasında üyeliği bulunmaktadır.

Firma sahiplerinin eğitim düzeylerine baktığımızda, %60'ı orta okul, %34 ilkokul mezunudur. Üniversite mezunu yok denilecek kadar azdır. Aslında ilimizde bu oranlar çeşitli teknik üniversiteler kurularak ve bu yönde bir girişimcilik projesi ile desteklenerek üniversite mezunu olarak çerezlik kabak hatta genel anlamda ticaret yapan kısım eğitimler verilerek daha bilinçli hale getirilebilir ve verimlilik de artırılabilir.

Firma sahiplerinin %98'i kendilerine ait binalarda ticaret işlemlerini gerçekleştirmektedir

Firma sahiplerinin %80'ni aile şirketi olmaktan daha ileri gidememiş sadece %20'si limited şirket konumunda faaliyetlerini sürdürmektedir.

Firmaların çalıştırdıkları işçi sayısı çoğunluğa bakacak olursak 3'ü geçmemektedir. Yüz yüze nitel görüşmeleri de göz önünde bulundurursak; her bir firma çalışanlarının 1-3'ü sigortalı olarak devamlı çalışırken, işçinin yetmediği durumlarda günlük işçi çalıştırılmaktadır. Bu da eğer denetime tabi tutulmazsa kayıt dışı istihdama sebebiyet vermektedir. Burada devletin gerekli denetimleri yapmakla yükümlü olarak denetimlerini yapmalıdır.

Firmalar kapasite olarak %46'sı en fazla 100 ton kapasite ile küçük çaplı faaliyet göstermektedir. % 28'i ise 300 ton üzeri faaliyet göstermekle birlikte en fazla 1-2 firma 1000 ton üzerine çıkmaktadır.

Firmaların %100'ü de ürün ticaretlerini kayıt altında tutmaktadır.

Firma sahiplerinin %96'sı söz konusu ticaretini yaptıkları ürünün tarımsal üretimini yapmayıp, çiftçiden alım yapmaktadır. Sadece %4'lük kısmı çerezlik kabak tarımını yapmaktadır. Burada yine devlet gerekli teşvikler sağlayarak hem üretimin artmasına katkı sağlayabilir hem de yine firma sahiplerinin büyüüp kapasitelerini ve verimlerini artırmalarına hem de ilimizin de gelişmesine katkı sağlayabilir.

Firmaların hepsi de işletmelerinin kuruluş yerini hammadde temininin kolay sağladıklarından dolayı buldukları alanı seçtiklerini söylemişlerdir.

Firmalar, ürünlerinin neredeyse tamamını üreticiden tedarik etmekle birlikte üretici ürünü firmaların bulunduğu yere Pazar açarak firmalara satmaktadır. Firmalar da hammadde teminini kolayca sağlamaktadır.

Firmalar ürünlerini dökme yığın ve torbalanmış ürün şeklinde tedarik etmektedirler.

Firmaların %96'sı ürününü üreticiden tedarik ederken %4'lük kısmı da komisyoncudan tedarik etmektedir.

Nevşehir'deki firmaların çoğunluğu ürünü Gülşehir, Acıgöl, Ürgüp gibi Nevşehir'in ilçelerinden almaklar birlikte bazen Nevşehir'in merkez köyleri ya da Aksaray Gülağaç ve Karaman gibi Nevşehir'e yakın illerden temin edilmektedir.

Ürün satım alımlarında, üretici ile çoğunluğu sorun yaşamadığını belirtmiş ve yaşadıkları sorunlarında ürünün sınıflandırılmadan ve temizlenmeden verilmesinden dolayı kaynaklandığı söylenmiştir.

Firmalar üreticiden aldıkları ürüne temizleme ve sınıflandırma işlemlerini yapmaktadırlar. Paketleme işlemini yapan sadece bir firma ile görüşülmüştür.

Satın alınan ürünün kalitesi belirlenirken en önemli etkenin ürünün rengi ve ardından temizlik, üçüncü olarak da danelerin iriliği olduğu söylenmiştir.

Firmalar ürünü 11-15 TL arası değişen fiyatlardan üreticiden satın almaktadırlar.

Firmalar ürünü satarken 16-20 TL arası değişen fiyat aralığında satmaktadırlar.

Firmalar alım satımlarda fiyat kırma olayıyla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Firmalar ürünün fiyatını belirleyen en önemli etkenin ödeme zamanı olduğunu belirtmiştir.

Firmalar ürünü çoğunlukla toptancıya satmaktadırlar. Daha sonra tercihen perakendeciye ve üçüncü olarak da ihracat yapan firmalara satmaktadırlar.

Firmalar ürünü üreticiden alarak satıncaya kadar en az 1 ay depoda kaldığını belirtmiştir.

Nevşehir'de firmalar arası rekabetin çok olduğu, fiyat kırma olayının da bu yüzden olduğu gözlemlenmiştir. Örneğin üretici kar elde etmese de ürünü ucuz fiyattan satmaktadır ve ya alırken yüksek fiyat vererek almaktadır.

Firmalar ürünlerini tüm ülkeye satmakta olup çok az kısmı ihracat da yapmaktadır. Devlet ürünümüzün yurt dışına ihracatını kolaylaştırmak için yardımlar yaparak firmaları teşvik edebilir.

3.4. NEVŞEHİR'DE ÇEREZLİK KABAK ÜZERİNE BİR SWOT ANALİZİ

Firmalarla yapılan yüz yüze görüşmeler sonucunda GFTZ analizi Tablo 30'da verilmektedir.

Nevşehir, çerezlik kabak yetiştiriciliği konusunda geniş bir alana sahip ve söz konusu ürünün yetiştirilmesi açısından uygun koşullara sahiptir. Bilindiği üzere ilimize, 2019 yılında kabak çekirdeği konusunda coğrafi işaret verilmiştir. Gerek kalite konusunda gerekse üretim potansiyeli olarak Nevşehir, ülkemiz kabak çekirdeği ticaretinde büyük önem taşımaktadır.

Çerezlik kabak üretiminin ilimiz açısından diğer önemli bir özelliği de girdi maliyetlerinin düşük olmasıdır. Ekim sırasında da toplama sırasında da yüksek maliyet gerektiren araç gereçlere ihtiyaç bulunmamaktadır.

İlimiz ürünün yetiştirilmesine elverişli bir iklim ve toprak yapısına sahiptir. Yazın açık alanlarda, kışın da üstü kapalı olarak üretimi kolaylıkla yapılabilir. Buda üreticilerimiz açısından düşük maliyetle üretim konusunda rahatlık sağlamaktadır.

Uzun yıllardır yapılan üretim çiftçilerimize deneyim ve tecrübe katmış, çiftçilerimiz bu konuda bilinçli ve bilgi sahibidirler.

Gelişen teknoloji sayesinde üreticilerimiz kolaylıkla, çok fazla insan ihtiyacına ihtiyaç duymadan ekim-dikim ve hasat işlemini yapabilmektedirler. Bu ekipmanları da kolaylıkla sağlamak mümkündür.

Bilindiği üzere ilimiz iklim bakımından kurak bir yapıya sahiptir. Çerezlik kabak da iklim özelliği bakımından kurak toprakları sevdiği için ilimizde rahat bir şekilde yetiştiriciliği yapılmaktadır.

İlimiz açısından diğer bir kolaylık da ticari açıdan bu ürünün alım satım işlemlerini yapan, işleyen birçok firma ve ticaret erbabı bulunmaktadır. Ticaret yapan kişilerde gerekli bilgi birikim ve donanımına sahiptirler.

İç Anadolu'da diğer çerezlik kabak üreten iller gibi ilimizin de bir sorunu tescilli tohum konusunda eksikliklerimizin olmasıdır.

Üretim yapan çiftçiler bilgi birikimine sahip olsalarda bazı konularda bilinçsiz bir şekilde ekim-dikim yapmaktalar, ürünün temizlenmesi ve sınıflandırılması konusunda eksiktirler. Bu konuda ki diğer bir eksiklik de ilimizde bunun üzerine eğitimler sağlanmamakta ve çiftçilerin bilinçlendirilmesi için hiçbir şey yapılmamaktadır.

Söz konusu ürün için, kalite belirlenirken ilimiz ya da üretimi yapılan illerce ortak parametreler belirlenmemiş, bu da kalitenin neye göre belirlendiği konusunu ucu açık bir durum haline getirmektedir.

Kabak çekirdeği ilimizde rağbet görmekte, yerli yabancı turistlerce tercih edilmektedir. Fakat reklam konusunda, yine de daha büyük bir kitleye erişme konusunda eksiklik bulunmaktadır.

Firmalarla yapılan görüşmeler neticesinde elde edilen en önemli ve en çok bahsi geçen bir diğer konu da, ticari firmaların birleşememe konusudur. Firmalar birleşip büyüme konusunda istekli olup bu sağlanamamaktadır. Eğer istedikleri gibi birleşme sağlansa ticari olarak büyüyüp gelişerek hem üretimi hem de ticari potansiyeli artırarak böylece ilimizin kalkınması konusunda daha büyük adımların atılacağını belirtmektedirler.

Diğer bir eksikliğimiz de ürünün sabit bir fiyatının olmamasıdır. Ticaret Borsası bu konuda sabit bir fiyat belirleyerek fiyat kırma gibi olayların önüne geçebilir.

Tablo 30: Tüccarlarla Yapılan Görüşmeler Sonucu SWOT Analizi

Güçlü Yön	Zayıf Yön
<ul style="list-style-type: none"> • Üretim miktarı bakımından geniş bir alanının olması, • Üretimi yaparken girdilerin düşük olması, • İç Anadolu bölgesi ve Nevşehir'in toprak yapısının çerezlik kabak için uygun olması ve iklim yapısının da yetiştiricilik için elverişli olması, • Çiftçinin bilgi birikiminin olması, • Yetiştiricilik için alet ve ekipmanın olması • Kuru şartlarda üretim yapılması • Ticaret yapan firmaların ürün satışları bakımından üreticilere yeterli olması ve bilgi birikimi, altyapı ve tecrübe bakımından iyi olmaları, • Bölgede ve bölgeye yakın illerde, çerezlik kabak alet-ekipman üreten yerli firmaların olması 	<ul style="list-style-type: none"> • Tescilli tohum olmaması, • Çiftçilerin bilinçsiz ekim dikim yapımları, ürüne sınıflandırma ve temizleme işlemlerini yapmamaları, • Ürün planlamasının yapılmaması, • Ürünün kalitesini belirleyen ortak parametrelerin olmaması, • Reklamının çok fazla yapılmaması • Tanıtım ve tüketiminin yeterli seviyede olmaması, • Bir bileşmenin olmaması • Markalaşmanın olmaması • Ürüne teşviklerin yeterli olmaması, • Ürünün ne bir borsasının ne de bir sabit borsa fiyatının olmaması, • Fiyatlarda istikrarsızlık ve fiyat kırma olayının olması,
Fırsatlar	Tehditler
<ul style="list-style-type: none"> • Üretim maliyetlerinin düşük ve satış maliyetlerinin de yüksek olması dolayısıyla çiftçiye karlı bir üretim sağlaması • Ürünü ekinceye kadar toprağın boş olmaması açısından ürünlerin olması ve toprağın daha verimli olmasının sağlanması • Tarlayı nadasa bırakmada alternatif ürünlerin bulunması • Tüccarların alet-ekipman donanımlarının olması • Çerezlik kabak gelirinin sağladığı kar ile çiftçilerin farklı alanda yatırım yapacak seviyeye gelebilmeleri. • 2019 yılında Nevşehir'e çerezlik kabakta coğrafi işaret verilerek ürün tescillenmiş bulunmaktadır. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kayıt dışı çalışan komisyoncuların olması ve bunun devlet tarafından belirlenmesi için kontrollerin yeterli seviyede ve istenilen düzeyde olmaması. • Tohumlukların çiftçi tarafından üretilmeyip dışarıdan alınması durumunda hastalık ve zararlıların yayılmasına neden olması. • Nevşehir dışında bulunan illerde çerezlik kabak üretiminin ve bunun ticaretini yapan firmaların artıyor olması. Hata kayserinin sanayileşme yönünden iyi olduğu için bizi geçerek daha fazla üretim ve ticaret yapıyor olması.

Üretim maliyetlerinin düşük, satış konusunda da yüksek kar getiriyor olması üreticiler tarafından büyük bir fırsattır.

Görüşme yapılan firmaların bir diğer sıkıntı ettikleri konu da, firmaların bulunduğu dükkanların küçük olması ve hem alet-ekipman olarak sığmamaları hem de üretim aşamasında bu durumun yer darlığı oluşturmalarıdır.

Ürünün ekilmeyip verimliliği artırmak amacıyla tarlanın nadasa bırakılması konusunda alternatif olarak ekilecek birçok ürün bulunmaktadır. Bu da toprağın boş kalmasına sebebiyet vermemektedir.

Firmalar, ticaret yaparken çoğu zaman ürün alımlarında direk üretici ile muhattap olamamakta, kayıt dışı çalışan kişilerden ürün alımlarını gerçekleştirmektedir. Bu da onları rahatsız etmektedir. Çünkü bu aracılar ürünü üreticiden alıp tüccara satarak para kazanmakta ve tespit edilemedikleri için de vergi vermemektedirler.

Üreticiler tohumları çoğu zaman kendileri üretmemekte dışarıdan almaktadırlar. Bu da dışarıdan gelebilecek hastalık ya da zararlı riskini artırmaktadır.



SONUÇ

İlimizde çerezlik kabak üretimi her yıl artarak devam etmektedir. Fakat nitel gözlemler sonucunda firmalar devletin yeterince desteklemediğini söylemektedirler. Ayrıca firmalar, kabak çekirdeğinin önemli bir yerinin Nevşehir olmasına rağmen Kayserinin her yönden ilimizi geçtiğini çözüm olarak bir birleşme oluşturularak aynı yere gelebileceğimiz yönünde görüşler ileri sürmektedir. İlimiz kabak yetiştiriciliğinde gerek üretim olarak gerekse ticari olarak ülkemizde büyük bir ekonomik yere sahiptir.

Üreticiler çerezlik kabağın tüm aktiviteleri (hasat, kurutma vb.) ortalama 2 ay harcamaktadır. Üreticiler ürüne herhangi bir eleme ya da sınıflandırma yapmadan firmalara satmakta olup fiyeyi artırmaktadırlar.

Ürünün fiyatını belirleyen temel faktör ödeme zamanı ve kalitedir. Ürünün kalitesini; ürünün temizliği, danelerin iriliği ve cinsi belirlemektedir.

Üreticiler ve firma sahipleri fiyat istikrarsızlığı nedeniyle sorun yaşamakta ve fiyat kırma olayı bulunmaktadır. Bunun önüne geçilmesi konusunda dışardan bir desteğe ihtiyaç duymaktadırlar.

Firmalar alım işlemlerinin çoğunlukla üreticiden gerçekleştirmekte fakat bazı zamanlarda, üreticiye ulaşamayıp kayıt dışı olarak alım satım yapan aracılarda muhattap olmak zorunda kalmaktadırlar. Bu aracılarda devlete vergi vermeden üreticiden ürünü alarak firmalara satmaktadırlar.

Nevşehir'de çerezlik kabak ticareti ile uğraşan firmaların bulunduğu alanda dükkanların küçük olması tüccarları sıkıntıya sokmaktadır. Ticaret Borsası bu konuda gerekli önem ve hassasiyeti verse de çeşitli nedenler dolayısıyla yeni bir alan sağlayamamaktadırlar.

Nevşehir'de ki firmaların en büyük sorunu birleşememeleridir. Bu konuda Kayseri'ye özen duymakta, onlar gibi bir birleşme sağlayarak üretim ve ticari potansiyeli artırmayı istemektedirler. Fakat birleşme konusunda da hiçbir girişimde bulunmamaktadırlar.

Sonuç olarak ilimizde çerezlik kabak üretimi ve ticareti hem Nevşehir hem de ülkemize ekonomik olarak büyük katkı sağlamaktadır. Fakat daha da büyüme ve ilerleme istenmekte ve

bunun için de bahsi geçen eksikliklerin giderilmesinin sağlanmasını istemektedirler. Bu yapılan çalışma dahilinde değerlendirmeler aşağıdaki gibidir:

- Kabak çekirdeğinin kalite standartlarının yükseltilmesi, devletin bu yönde desteklerinin olması gerekmektedir. Ulusal standartların artırılması bizim ihracat yapma ve dış pazardaki yerimizi önemli ölçüde artıracaktır.
- Kabak çekirdeğinin hasat sonrası kuruma koşulları iyileştirilmelidir. Ayrıca bazı üreticiler satışın yoğun olduğu dönemlerde ürünü satarak gelirlerini artırmak amacıyla erken toplama yapmaktadır. Bu da ürünün kalitesini ve verimliliğini azaltmaktadır. Buna bir çözüm getirilmelidir.
- Hibrit çeşit geliştirme çalışmalarına hız verilmelidir.
- Bazı üreticiler ürüne herhangi bir sınıflandırma ya da eleme yapmadan satmaktadırlar. Bu gerekli yerlerce denetime tabi tutulmalıdır.
- Kabak çekirdeğinin üretimini yapan kesim bilinçlendirilmeli, satışları yapılmadan önce içerisindeki yabancı maddelerin temizlemesi ve sınıflandırılmasının yapılması sağlanmalıdır.
- Yasal olarak aracılık yapmayan kesin saptanmalı böylece kayır dışı ticaret engellenmelidir. Çünkü bu hem fiyatlara yansımakta hem de kişi vergiden kaçmaktadır.
- Üreticilerin güvenilir bir kaynak ile fiyat takibini yaparak piyasanın altında bir değerde ürününü satması engellenmelidir.
- Nevşehir Ticaret Borsası tarafından bünyesinde çerezlik kabak ürün fiyatı oluşturarak bunları denetim altına almalıdır.
- Üreticilere tarım müdürlüklerince çeşitli eğitimler verilerek verimlilik artırılmalıdır.
- Devlet destek verdiği alanları kontrol altında tutmalı, gerçekten tarımını yapıp yapmadığı kontrol edilmelidir. Çünkü bazı firma sahipleri biz destek alamıyoruz fakat bu işin tarımını yapmayan kişi destek almakta diyerek zor durumda olduklarını söylemektedir.
- Üreticiler, ürünü ekeceği alana toprak analizi yaptırarak verimi artırmalıdır.
- Gereksiz gübrelemenin önüne geçilmelidir.
- Havza bazlı destek programlarına çerezlik kabak da alınmalıdır.
- Ticaret borsasının ve tarımın çoğu şeye el atması, tavan ve taban fiyat belirlemesi istenmektedir.
- Firmaların daha iyi bir üretim ve ticaret yapmaları için onlara gerekli ortamın sağlanması konusunda gerekli kuruluşlar destek vermelidir. Firmaların bulunduğu alan ve dükkanlar geniş bir ortama taşınmalıdır.

KAYNAKÇA

Akgül, A. ve Çevik O. 2003. İstatistiksel Analiz Teknikleri. SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları. Emek Ofset Ltd.Şti., 456, Ankara.

Anonim, TÜİK 2104 Tarımsal Üretim İstatistikleri/Erişim(05.06.2019)

Anonim, 2014. <http://tuikapp.tuik.gov.tr/bitkiselapp/bitkisel.zul>, (Erişim 05.06.2019).

Bisognin, D. A. 2002. Origin and Evolution of Cultivated Cucurbits. *Ciencia Rural*. 32 (5), 715-723.

Broderick, C. E., 1982. Morpho-Physiological Factors Affectin Plant Productivity in Bush and Vine Forms of Winter Squash *Cucurbita maxima* Duch, Ph.D. Thesis, University New Hampshire, Durham.

Can H., Türkmen Ö. Işık R., Paksoy, M., Seymen M, Fidan S., Erdoğan E.H. 2014. Çerezlik Kabak Hatlarının Saflıklarının Dominant Markör Sistemleriyle Belirlenmesi. 5. Türkiye Uluslararası Katılımlı Tohumculuk Kongresi ve Sektörel İş Forumu Kongresi Bildiri Kitabı, 19-23 Ekim 2014, Diyarbakır, 293-299.

Düzeltir, B., 2004. Çekirdek Kabağı (*Cucurbita pepo* L.) Hatlarında Morfolojik Özelliklere Tanımlama ve Seleksiyon Çalışmaları. Yüksek Lisans Tezi, 76 s., Ankara. Darusman, A., H. Khan, L. R. Stone, and F. R. Lamm, 1997: Water Flux Below the Root Zone vs. Drip-Line Spacing in Drip-İrrigated Maize. *Soil Sci. Soc. Am. J.* 61, 1755–1760.

Dweikat, I.M., Kostewicz, S.R., 1989. Row Arrangement, Plant Spacing, and Nitrogen Rate Effects on Zucchini Squash Yield. *HortScience* 24, 86–88.

Düzeltir, B, Yanmaz R. 2004. Çekirdek Kabağında (*Cucurbita pepo* L.) Seleksiyon Yoluyla Islah. (Selection breeding in pumpkin for seed). V. Sebze Tarımı Sempozyumu

Ermiş, S., 2010. Ekolojinin Kabuklu Ve Kabuksuz Çekirdek Kabak (*Cucurbita pepo* L.) Hatlarında Tohum Verimi Ve Çerezlik Kalitesine Etkisi. Doktora Tezi, 154s., Ankara.

FAO, <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> , (Erişim 05.16.2019).

Ferriol,M.2000.// <http://www.comav.upv.es/index.php/databases/eccudb> //(Erişim 15.06.2019).

Fidan, 2010. Çerezlik Kabakta Tohum Temini. Eskişehir Ticaret Borsası Dergisi. Sayı:1, Sayfa:32-34.

Günay, A., 1983. Sebzeçilik, Özel sebze Yetiştiriciliği, Çağ Matbaası, Cilt IV, Ankara.

Günay, A., Sebze Yetiştiriciliği. ISBN 975-00725-2-9:187,2005.

Kayseri çerezlik Kabak Çalıştayı, 2014

Miran, B. 2003. Temel İstatistik. Ege Üniversitesi Basımevi, Bornova, İzmir.

Mario, H., Bill, M., Jason, S., John, S., 1997. Oregon State University Western Oregon Squash Irrigation Guide, vol. 541. Department of Bioresource Engineering, 116 Gilmore Hall, Corvallis, pp. 737–6304 (OR 97331-3906).

Murkovic M., Hillebrand, A., Winkler, J., Pfunhauer, W. Variability of Vitamin E Content in Pumpkin Seeds (Cucurbita pepo L.). Z. Lebezom Unters Forsch. 202: 275-278

Richard, M., Jose, A., Mark, G., Keith, M., 2002. Summer Squash Production in California. Vegetable Research and Information Center, Vegetable Reproduction Series, California, Publication 7245.

Stuart A., 2006. Pumpkin seeds. <http://www.herbalsafety.utep.edu/herbspdfs/pumpkin.pdf> (Erişim 15.06.2019)

TURKTOBB, <https://www.turktob.org.tr/> (Erişim 15.06.2019)

Yanmaz R, Düzeltir B (2003). Çekirdek kabağı yetiştiriciliği. Türk-Koop Ekin, Tarım Kredi Kooperatifi Merkez Bilgi Yayınları; 26:22-24.

Yanmaz, R., Düzeltir, B., 2003. Çekirdek Kabağı Yetiştiriciliği, Türk-Koop Ekin, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yayın Organı, ISSN-1301515X, Sayfa: 22-24, Sayı: 26.

ÖZGEÇMİŞ

Nurten ULUSAY

✉ nurtenulusay@nevsehir.edu.tr ☎ +90-530-030-96-37

Doğum Tarihi: 10.12.1994

Doğum Yeri : Karabük

Memleketi : Kastamonu



EĞİTİM BİLGİLERİ

2012-2013	İngilizce Hazırlık (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
2013-2017	İktisat Bölümü (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
2017-2019 Üniversitesi)	İktisat Anabilim Dalı Yüksek lisans (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)

PUANLAR

Yökdil	68.750
Ales	EA : 66,65507 SÖZ: 72,86310
Lisans Mezuniyet Ortalaması:	2.84
Yüksek lisans Mezuniyet Ort	3.25

