

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

ORMAN MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI

**DOĞU KARADENİZ BÖLGESİNDE TIBBİ BİTKİLERİN
PAZARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Orm. Müh. Mahmut Muhammet BAYRAMOĞLU

**NİSAN 2007
TRABZON**

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

ORMAN MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI

**DOĞU KARADENİZ BÖLGESİNDE TIBBİ BİTKİLERİN
PAZARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Orm. Müh. Mahmut Muhammet BAYRAMOĞLU

**Karadeniz Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsünde
“Orman Yüksek Mühendisi”
Unvanı Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir**

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 26.03.2007

Tezin Savunma Tarihi : 20.04.2007

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Devlet TOKSOY

Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Hasan AYYILDIZ

Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AYZAZ

Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Emin Zeki BAŞKENT

Trabzon 2007

ÖNSÖZ

“Doğu Karadeniz Bölgesinde Tıbbi Bitkilerin Pazarı Üzerine Bir Araştırma” adlı bu çalışma Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Orman Ekonomisi Programında Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlanmıştır.

Öncelikle, ülkemiz ormancılığı ve ekonomisi açısından önemli ve yeni olduğuna inandığım bu konuda bana çalışma fırsatı veren, çalışmalarım esnasında bana yol gösteren ve katkılarıyla araştırmanın içeriğine zenginlik kazandıran Sayın Hocam Doç.Dr. Devlet TOKSOY’ a teşekkürlerimi sunarım.

Tez konusunun belirlenmesi sonrası çalışmanın içeriğinin zenginleşmesinde katkılarını esirgemeyen, Sayın Hocam Yrd.Doç.Dr. Hasan AYYILDIZ ve Yrd.Doç.Dr. Hüseyin AYZAZ’a teşekkür ederim.

Yüksek lisans tezim süresince fikir ve eleştirilerinden yararlandığım, Uzm. Emrah YALÇINALP, Arş Gör. Oytun Emre SAKICI ve Arş.Gör. Elif SARIKOÇ’a teşekkürlerimi sunarım.

Çalışmalarım sırasında yardımlarından dolayı ve maddi manevi desteklerini bir an olsun benden esirgemeyip devamlı yanımda olan aileme sonsuz teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Çalışmanın özellikle ülke ekonomisi olmak üzere, ülkemiz ormancılığına, bilim dünyasına ve ilgililere yararlı olmasını dilerim.

Mahmut Muhammet BAYRAMOĞLU

Trabzon 2007

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
ÖNSÖZ	II
İÇİNDEKİLER	III
ÖZET	V
SUMMARY	VI
ŞEKİLLER DİZİNİ	VII
TABLolar DİZİNİ	VIII
SEMBOLLER DİZİNİ.....	X
1. GENEL BİLGİLER.....	1
1.1. Giriş.....	1
1.2. Tıbbi Bitkiler Kavramı ve Tarihi Gelişimi	3
1.3. Tıbbi Bitkilerin Yetiştirilmesi ve Kullanımı	5
1.4. Türkiye'nin Tıbbi Bitki Potansiyeli	6
1.5. Tıbbi Bitkilerin Hukuksal Durumu	6
1.5.1. Uluslararası Antlaşmalarda Tıbbi Bitkilerin Durumu	6
1.5.2. Tıbbi Bitkilerin Türk Hukukundaki Durumu	7
1.5.2.1. Tıbbi Bitkilerin Ormancılık Hukukundaki Durumu	8
1.5.2.2. Diğer Yönetmelikler.....	9
1.6. Tıbbi Bitkilerin Korunması.....	9
1.7. Tıbbi Bitki Ticaretinin Dünya ve Türkiye'de ki Durumu	10
1.7.1. Tıbbi Bitki Ticaretinin Dünyada ki Durumu	10
1.7.2. Tıbbi Bitki Ticaretinin Türkiye'de ki Durumu	12
2. YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	19
2.1. Materyal.....	19
2.2. Yöntem	20
2.2.1. Çalışma Alanının Belirlenmesi	20
2.2.2. Hazırlık Çalışmaları	20
2.2.3. Arazi Çalışmaları	20
2.2.4. İstatiksel Değerlendirme Yöntemleri	23
2.3. Çalışma Alanının Özellikleri	24

3.	BULGULAR.....	26
3.1.	Aktarlara Ait Bulgular.....	26
3.1.1.	Aktarların Genel Özelliklerine Ait Bulgular	26
3.1.2.	Tıbbi Bitki Pazarının Genel Özelliklerine Ait Bulgular.....	34
3.1.3.	Aktarların Bakış Açısıyla Müşterilerin Genel Özelliklerine Ait Bulgular.....	45
3.2.	Müşterilere Ait Bulgular.....	48
3.2.1.	Müşterilerin Genel Özelliklerine Ait Bulgular	48
3.2.2.	Müşterilerin Tutum ve Davranışlarına Ait Bulgular	55
4.	SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	63
5.	ÖNERİLER.....	70
6.	KAYNAKLAR	73
7.	EKLER	
	ÖZGEÇMİŞ	

ÖZET

Tıp alanındaki önemli gelişmelere rağmen, insanlar zaman zaman şifayı doğada aramış ve yüzyıllardır edindikleri deneyimler neticesinde tıbbi bitkilerin kullanımına hiç ara vermemişlerdir. Özellikle sentetik ve kimyasal içerikli ilaçların, yan etkilerinin ortaya çıkışı tıbbi bitki kullanımını artırmıştır. Tıbbi bitkiler baharat ,ilaç sanayi, meşrubat, parfüm, sabun, şekerleme, kozmetik, diş macunu, çiklet, şifalı ve dinlendirici çay imalatı, esans, aroma, vb. gibi birçok alanda kullanılmaktadır. İnsanların tıbbi bitkilere bu denli yönelişi, dünyada büyük bir pazar yaratmıştır. Bazı ülkeler tıbbi bitkilerin ticaretinden hiç de azımsanmayacak gelirler elde etmektedirler.

Çalışma Doğu Karadeniz Bölgesi'nde toplam 27 adet aktar ve 170 müşteri ile yapılmıştır. 12 adet aktar ile Trabzon bölgenin tıbbi bitki ticaretinin merkezi konumundadır. Bölgedeki aktarların tamamı çok küçük işletmelerdir. Aktarların eğitim seviyesi 9,5 yıldır ve Türkiye'de ki KOBİ'lerin eğitim seviyesinin üstündedir. Aktarlarda ortalama 284 bitkisel ürün bulunmaktadır. Aktarlar en çok sattıkları 10 bitki türünü sıraladıklarında nane %14,2 ile birinci , kuşburnu %12,5 ile ikinci ve ıhlamur %12,3 ile ilk üç sırada yer alırlardır. Müşterilerin eğitim seviyesi 9,7 yıldır ve Türkiye'nin eğitim seviyesinin üstündedir. Müşterilerin meslek gruplarına bakıldığında %44,7 ile memurlar, %17,6 ev kadınları ve %11,8 ile esnaflar ilk üç sırayı oluşturmuşlardır. Müşterilerin %17,6'sı sindirim sistemi, %17,1'i solunum sistemi, %7,6'sı sinir sistemi rahatsızlıklarından dolayı aktarlara gittiklerini belirtmişlerdir. Müşterilerin %69 fiyatları pazarlıksız kabul etmektedirler. Müşterilerin %42, 78'i satın aldıkları ürünlerde kullanım süresine dikkat ettiklerini belirtmiştir.

Bölgenin bitki kaynakları (botanik haritası) haritalandırılmalı, ticari değeri olan bitki türleri belirlenmeli ve envanter çalışması yapılmalıdır. Bölgenin en büyük üniversitesi konumundaki Karadeniz Teknik Üniversitesi'nin önderliğinde ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile birlikte aktarlara sertifikalı eğitim seminerleri düzenlenmelidir. Yerel yönetimler ve ilgili kurumlar aktarlara kanunda belirtilen sürelerde denetimlerde bulunmalı ve yeterli koşulların sağlanması için çalışmalıdırlar.

Anahtar Kelimeler: Tıbbi Bitkiler, Fiyat, Müşteriler, Aktarlar, Ticaret, Doğu Karadeniz Bölgesi.

SUMMARY

A Research on Market of Medicinal Plant in East Black Sea Cost

In spite of the developments in sphere of medicine, sometimes people ask for their healths in the nature and they never discontinue use of medicinal plants. Particularly, the exposure of the repercussions of the medicines that contained synthetic and chemical products increases the use of medicinal plants. These medicinal plants are being used in various areas such as spice, pharmaceutical industry, beverage, perfume, soap, sweetmeat, cosmetic, toothpaste, chewing gum, fabrication of healing and refreshing tea, essence aroma etc...Such a big orientation of the people to the medicinal plants has created a large market in the world. Some countries are obtaining gorgeous incomes from the trade of the medicinal plants.

The study was accomplished with 27 sellers of medicinal herbs and 170 customers. Trabzon, which is the trade center in the region with 12 sellers of medicinal herbs. All the herbalists in the research area are very small scale . The average education level of the herbalists is about 9,5 years and this is higher than the small and middle scale administrating 's level. The herbalists approximately have 284 herbal products. When the herbalists are asked to tell what the best sellers among their products, Mint is the first with 14,2 %, Rose Hip is the second with 12,5 % and Lime is the third with 12,3 %. Average education level of the customers is about 9,7 yeras and this rate is higher than Turkey's average. As for the occupations of the customers, the officers are the first with 44,7%, housewives are the second with 17,6 %, and mercants are the third with 11,8 %. The customers buy the products to use them regarding the digestive system with 17,6 %, the respiratory system with 17,1 % and the nervous system with 7,6 %. According to the study, 69 % of the customers accept the prices without a bargain offer. In addition, 42,78 % of the customers pay attention to expiration date.

As to what should be done, floral map of the region is essential. The identifying of the commercial species and inventory studies are also very important for the region. Some workshops should be held by especially Karadeniz Technical University and other foundations so that the sellers could and educated. Municipalities and public health foundations should examine the seller properly regarding the laws and keep them at the appropriate level.

Keywords: Medicinal Plants, Price, Customers, Herbalists, Trade, East Black Sea Cost

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa No

Şekil 1. 1990-1999 Yılları Arasında Türkiye'nin İhracat Ettiği ODOÜ'nün Ülkelere Dağılımı.....	15
Şekil 2. Artvin İlinde Müşteri Anketi Şekil	21
Şekil 3. Giresun İlindeki Aktarın Rafları.....	21
Şekil 4. Ordu İlindeki Aşçı Baharatçısı	22
Şekil 5. Ordu İlindeki Şahin Baharat.....	22
Şekil 6. Bayburt İlindeki Kokoç Ticaret.....	22
Şekil 7. Gümüşhane İlinde Müşteri Anketi.....	23
Şekil 8. Sürmene' de ki Bilginler Ticaret	23
Şekil 9. Aktar İşletmelerinin İllere Göre Dağılımı.....	27
Şekil 10. Aktarların Yaş Gruplarına Dağılımı	28
Şekil 11. Aktarların Bilgi Sahibi Oldukları Konular.....	32
Şekil 12. Aktarların Ürün Sayılarının Dağılımı	36
Şekil 13. Müşterilerin Eğitim Yıllarına Göre Dağılımı.....	51
Şekil 14. Müşterilerin Gelir Gruplarına Dağılımı	53
Şekil 15. Müşterilerin Ürünlerde Dikkat Ettikleri Kriterler	60

TABLolar DİZİNİ

Sayfa No

Tablo 1. Dünya’da En Çok Tıbbi Bitki İhracatı Yapan İlk 12 Ülke	11
Tablo 2. Dünya’da En Çok Tıbbi Bitki İthalatı Yapan İlk 12 Ülke	12
Tablo 3. Türkiye Tıbbi ve Aromatik Bitkiler İhracat Değerleri.....	13
Tablo 4. Türkiye’de Üretimi Yapılan Bazı Tıbbi ve Aromatik Bitkiler.....	14
Tablo 5. Türkiye’nin Soğanlı ve Yumrulu Bitkiler Dışsatım Değerleri.....	16
Tablo 6. Türkiye’nin Dışalım Yaptığı Tıbbi ve Aromatik Bitkiler	17
Tablo 7. Anketin Yapıldığı İl, İlçe, Aktarlar ve Müşteri Sayıları	19
Tablo 8. Aktar İşletmelerinin İllere Göre Dağılımı.....	27
Tablo 9. Aktarların Yaş Gruplarına Dağılımı	28
Tablo 10. Aktarların Cinsiyet Gruplarına Dağılımları	29
Tablo 11. Aktarların Medeni Durumları.....	29
Tablo 12. Aktarların Eğitim Süreleri	30
Tablo 13. Aktarların Bitkiler Hakkında Bilgi Edinme Şekilleri	31
Tablo 14. Aktarların Bitkilerin Hukuki Durumlarına İlişkin Bilgileri	31
Tablo 15. Aktarların Pazarlama Faaliyetlerine İlişkin Tablo.....	32
Tablo 16. Korelasyon Analizinin Sonuçları.....	33
Tablo 17. Anket Yapılan İşletmelerin Faaliyet Yılları	34
Tablo 18. İşletmelerde Çalışan Kişi Sayıları.....	35
Tablo 19. Aktarlardaki Ürün Sayıları	36
Tablo 20. Aktarların Yıllık Ciroları.....	37
Tablo 21. Aktarların Aktarlıktan Başka Gelir Kaynaklarının Durumu	37
Tablo 22. Aktarların Aylık Gelirleri.....	38
Tablo 23. Aktarların Sattıklarını Beyan Etkileri Bitki Türleri ve Yıllık Satış Miktarları.....	39
Tablo 24. Müşterilerin Bitkileri Satın Alma Sebepleri.....	40
Tablo 25. Aktarların En Çok Hangi Mevsimde Satış Yaptığına İlişkin Tablo	41
Tablo 26. Aktarların Ürünlerini Satın Alma Şekilleri	41
Tablo 27. Aktarların Ürünlerine Yapmış Oldukları İşlemler.....	42
Tablo 28. Aktarların Ürünlerini Temin Etme Şekilleri.....	43
Tablo 29. Aktarların İstedikleri Bitki Bulup Bulamadıklarına İlişkin Tablo.....	43

Tablo 30. Aktarların Tıbbi Bitki Satın Alma Süreleri	44
Tablo 31. Aktarların Son 5 Yıllık Dönem İçerisinde Gözlemledikleri Değişiklikler	45
Tablo 32. Aktarların Gözünden Müşterilerin Meslek Grupları.....	46
Tablo 33. Müşterilerin dikkat Ettikleri Kriterler	46
Tablo 34. Müşterilerin Gelir Gruplarına Dağılımı	47
Tablo 35. Aktarlara Gelen Müşterilerin İkamet Ettikleri Yerler.....	48
Tablo 36. İllerdeki Anket Yapılan Müşteri Sayıları.....	49
Tablo 37. Müşterilerin Yaş Gruplarına Dağılımı	49
Tablo 38. Müşterilerin Eğitim Seviyeleri	50
Tablo 39. Müşterilerin Meslek Gruplarına Dağılımı.....	51
Tablo 40. Müşterilerin Sosyal Güvence Durumları.....	52
Tablo 41. Müşterilerin Gelir Gruplarına Dağılımı	52
Tablo 42. Korelasyon Analizinin Sonuçları.....	54
Tablo 43. Müşterilerin Tıbbi bitkileri Satın Alma Sebepleri	55
Tablo 44. Müşterilerin En Çok Kullandıkları 5 Tıbbi Bitki Türü	56
Tablo 45. Müşterilerin Kendilerine Ait Karışımlarının (İlaçlarının) Olma Durumu	57
Tablo 46. Müşterilerin Tıbbi Bitkilere Uyguladıkları İşlemler.....	57
Tablo 47. Müşterilerin Aktarlara Gidiş Süreleri	58
Tablo 48. Müşterilerin Fiyatlara Karşı Tutumu	58
Tablo 49. Müşterilerin Aktarlardan Aldıkları Ürün Sayıları	59
Tablo 50. Müşterilerin Ürünlerde Dikkat Ettikleri Kriterler.....	59
Tablo 51. Müşterilerin Sağlık Sorunlarına Göre İlk Gidecekleri Yere İlişkin Tercihleri	60
Tablo 52. Müşterilerin Sadece Hastaneyi Tercih Etme Nedenleri	61
Tablo 53. Müşterilerin Önce Hastane Sonra Aktarları Tercih Etme Nedenleri.....	61
Tablo 54. Müşterilerin Önce Aktar Sonra Hastaneleri Tercih Etme Nedenleri.....	62
Tablo 55. Müşterilerin Aktarlara Gidiş Aralıkları.....	62

SEMBOLLER DİZİNİ

BERN	: Avrupa'nın Yaban Hayatı ve Yaşam Ortamlarını Koruma Sözleşmesi (The Convention on the Conservation of European Wildlife and Natural Habitats)
CITIES	: Nesli Tehlikede Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslar Arası Ticareti Sözleşmesi (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora)
DHKD	: Doğal Hayatı koruma Derneği
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
d	: Hata oranı
EC	: Avrupa Komisyonu
e	: Endemik Türler
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
N	: Örnek Sayısı
ns	: non-significant
ODOÜ	: Odun Dışı Orman Ürünleri
p	: Olasılık
q	: Olasılık
T	: t tablo değeri
TÜFE	: Tüketici Fiyatları Endeksi
UNCTAD	: Uluslar Arası Ticaret Merkezi
yy	: Yüzyıl
WHO	: Dünya Sağlık Teşkilatı

1. GENEL BİLGİLER

1.1. Giriş

Orman varlığı, dünya üzerinde toplam 3.87 milyar hektar bir alana sahip olup, toplam dünya alanının yaklaşık %30'unu kaplamaktadır [1] . Ülkemizde ise, 21,2 milyon hektar orman alanı bulunmakta olup, ülke alanının %27,2'sını teşkil etmektedir [2].

Dünya alanının yaklaşık 1/3'ünü ve ülkemiz genel alanının yaklaşık 1/4'ünü kaplayan ormanlar ve bu alanlar içerisinde yer alan orman kaynaklarından geçmişten bugüne değin çeşitli şekillerde faydalanılmıştır ve faydalanılmaya da devam edilmektedir. Orman kaynağından her bir faydalanma şeklinin önemi, önceliği ve kapsamı, sosyal, ekonomik ve kültürel değişkenlere bağlı olarak bölgeden bölgeye ve ülkeden ülkeye değişmektedir. Ancak, genel olarak ülkemiz ormanlarının görmekte olduğu fonksiyonları da göz önünde bulundurarak, orman kaynaklarından faydalanma şekillerini; odun hammaddesi faydalanması, odun dışı bitkisel ürünlerden faydalanma, hayvansal ürünler yönünden faydalanma, hizmet üretimi, otlama konusunda faydalanma, turizm yönünden faydalanma, orman kaynaklarının ekonomiye katkıları ve kolektif faydalar [3] olarak özetlemek mümkündür.

Öte yandan, orman kaynaklarının yararları, ulusal ve küresel yararlar olarak iki ana grup altında toplanmaktadır. Ulusal yararların başında odun hammaddesi üretimi gelmektedir. Ülkemizde, belki de gelişmekte olan ülkelerin tamamında, bu tür yararlanma ilk sırayı almaktadır. Nitekim son zamanlara kadar ülkemiz orman kaynakları genel olarak odun hammaddesi üretimi eksenli olarak planlanmış ve işletilmeye çalışılmıştır. Hâlbuki orman kaynağının ulusal yararları kapsamında ele alınması gereken odun dışı orman ürünleri, av ve yaban hayatı, havza koruma işlevi ve rekreasyonel yararlanma gibi diğer faydaları da söz konusu olmaktadır. Diğer yandan, orman kaynağının küresel ölçekte; karbon depolaması, gen kaynağı oluşturması ve koruma bölgelerine sahip olması dolayısıyla sağladığı yararlar da bulunmaktadır [4]. Ancak, odun üretimi dışındaki ulusal yararlar gibi, küresel yararlarında ülkemiz orman işletmeciliğinde çok fazla dikkate alındığını söyleyebilmek oldukça güçtür.

Özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ortaya çıkan hızlı nüfus artışı, teknolojik gelişmeler, bireylerin gelir düzeylerinin artması ve eğitim düzeylerinin yükselmesi, toplumların değer yargılarındaki değişim nedenlerinden dolayı, en önemli doğal kaynaklardan biri kabul edilen orman kaynaklarına yönelik talebin nitel ve nicel olarak değiştiği görülmektedir. Bu kapsamda, orman kaynağının ürettiği odun hammaddesi dışında kalan, daha çok hizmet ya da koruma yönü ağır basan, su kalitesini iyileştirme, karbon tutma, toprak koruma, yaban hayatını ve biyolojik çeşitliliği koruma, rekreasyon fırsatları sağlama ve estetik gibi işlevlerine olan talebin artması ve bu yöndeki bilinçlenmeler, *çok yönlü faydalanma* ilkesinin ormancılığa girmesine neden olmuştur. Ortaya çıkan bu gelişmeler neticesinde ormancılığın kapsamında değişiklikler oluşmuş ve toplum taleplerini dikkate alan ve çok yönlü faydalanmayı amaçlayan ormancılık anlayışı gündeme gelmiştir [5].

Bu çok yönlü faydalanma ilkesi ışığında orman kaynaklarından odun hammaddesi dışında, özellikle odun dışı ürünler kapsamında bitkisel ürünler önemli yer almaktadırlar. Sentetik ve kimyasal içerikli ilaçların, yan etkilerinin ortaya çıkması, odun dışı ürün olan tıbbi ve aromatik bitkilerden yararlanılmayı tetikleyen önemli bir unsur olmuştur.

Doğaya dönüş akımının giderek hızlandığı günümüzde bitkisel ürünlere rağbet giderek artmaktadır. Bilim dünyası ve teknolojik gelişmeler sonucunda bunları değerlendirecek metod ve tekniklerin geliştirilmesiyle gelişmiş ülkelerin tabii kaynaklara olan talebi daha da artmıştır [6].

Sistematikçilere göre dünya üzerinde 750.000- 1.000.000 arasında bitki türünün bulunduğu tahmin edilmektedir. Bunlardan 500.000 kadarı tanımlanıp isimlendirilmiştir. Her yıl 2.000 kadar yeni tohumlu bitki türü tanımlanıp isimlendirilmektedir [7].

Gıda elde etmek için yetiştirilen bitki türü ise 3.000 civarındadır. Buna karşılık, gıda olarak kullanılan, yabani bitki türlerinin adedi 10.000'nin üzerindedir [8].

Tedavi amaçlı kullanılan bitkilerin miktarı, antik çağlardan beri devamlı bir artış göstermektedir. Mezopotamya uygarlığı döneminde kullanılan bitkisel drog miktarı 250 civarında idi. Grekler döneminde 600 kadar tıbbi bitki tanınıyordu [9]. Arap-Fars uygarlığı döneminde bu rakam 4.000 civarına kadar yükselmiştir [10]. 19.yüzyılın başlarında ise bilinen tıbbi bitki miktarı 13.000'i bulmuştur.

1979 yılında Dünya Sağlık Teşkilatı (WHO) tarafından yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, farmakopelerde kayıtlı olan, beş ülkeden fazla ülkede kullanılan ve ticarete bulunabilen bitkisel drogların miktarı 1.900 olarak saptanmıştır [11].

Aynı kurumun 91 ülkenin farmakopelerine ve tıbbi bitkileri üzerine yapılmış olan bazı yayınlara dayanarak hazırladığı bir araştırmaya göre de tedavi amacıyla kullanılan tıbbi bitkilerin toplam miktarı 20.000 civarındadır [12]. Şüphesiz ki bu rakam gerçek miktarı göstermemektedir. G.Penso araştırmasında Türkiye için 140 kadar tıbbi bitki kaydetmiştir. Bunlar 1948 ve 1974 Türk kodekslerinde kayıtlı bitkilerden ibarettir [13]. Hâlbuki halen Türkiye’de tedavi maksadıyla kullanılan tıbbi bitkilerin miktarı 500 civarındadır [14]. Bir başka çalışmada ise tıbbi amaçlar için kullanılan bitki türünün 1.000 kadar olduğu tahmin edilmekte, yaklaşık 200 tıbbi ve aromatik bitkinin ihracat potansiyelinin olduğu belirtilip, 70–100 türünde ihraç edildiği ifade edilmektedir [15].

Yurtiçi ilgili kurumlardan derlenen istatistiksel rakamlar Türkiye’nin 1999–2003 yıllarını kapsayan son beş yıllık tıbbi ve aromatik bitkiler ihracat miktarlarının yıllara göre ortalama 44.390 ton ve ülkeye giren dövizin ortalama 66.434.000 dolar olduğu ve toplam 20 bitki türünün satışı ile bu paranın ülkeye kazandırıldığı belirtilmektedir [16].

Bu çalışma ile odun dışı orman ürünleri (ODOÜ) içerisinde ekonomik olarak büyük bir potansiyele sahip olan tıbbi bitkilerin Doğu Karadeniz Bölgesinde ki durumunu, bölgede faaliyet gösteren aktarların sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerini, bölgede satılan tıbbi bitkilerin listelenmesi, en çok tercih edilen tıbbi bitki türlerinin belirlenmesi, bu bitkilerin yıllık tüketim miktarlarının belirlenmesini, kullanım amaçlarını, nereden ve nasıl temin edildiklerini, tıbbi bitkileri satın alan müşterilerin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerini ve müşterilerin tutum ve davranışları ortaya koymak amaçlanmıştır.

1.2. Tıbbi Bitkiler Kavramı ve Tarihi Gelişimi

Bitkiler dünyası bize sınırsız renkler ve biçimler zenginliği sunarlar. Ama yalnızca bununla yetinmezler. Yaşamımızı sürdürebilmemiz için gerekli olan oksijeni, besinleri sağlar ve sağlığımızı korurlar. Yani bitkiler ve insanlar arasında, insanlık tarihi kadar eski olan, çok yakın bir ilişki vardır. Günümüzden binlerce yıl önce insan, bitkilerin tedavi edici gücünü tanımış ve sağlıklı yaşayabilmek için ondan yararlanmıştır [13].

Yaygın olarak bulunan 12. yüzyıldan bu yana tek başına veya değişik karışımlar ile tedavilerde ve eczacılık sanayinde ilaçların yapımında etkin madde olarak kullanılan bitkilere ‘tıbbi bitkiler ‘denmektedir.

Hastalık etkenlerinin insanlardan daha önce dünya üzerinde buldukları düşünölmektedir. Ele geçen çok eski devir kemik ve fosiller bu fikri kuvvetlendirmektedir [17]. Bu y0zden ilk insanları hastalıklara karşı bir korunma yöntemi olmalıdır. Akla gelebilen ilk ihtimal hastalıklara karşı içgüdüleri ile savaşımış olmalarıdır. Zamanla tedavi dini inanışlara bağlanmıştır. Sümerler ay ve yıldızların hareketleri ile dünyada olup bitenler arasında bir ilişki bulunduğuna inanır ve hastalıkları da bu hareketlere bağlarlardı. Bu tip inanışlar insanları hastalıkların tedavisi için sihirden yardım aramaya kadar götürmüştür [18].

Uzun ve oldukça karanlık bir dönemden sonra insanlar yavaş yavaş etrafındakileri tabiat elemanlarını (su, toprak, bitkiler vs.) tedavi aracı olarak kullanmaya başlamışlardır. Bu döneme ait hiçbir önemli kaynağā sahip değılsekte, atalarımızın birçok acı deneyden sonra bitkileri faydalı ve zehirli diye iki bölüme ayırmış oldukları kanısı kuvvetlidir [19,20].

Anadolu insanı Yontmataş (Paleolitik) çağından beri bitkileri tedavi maksadıyla kullanmaktadır [21,22,23]. Hakkari'nin güneyinde yer alan 'Şanidar mağarasında' ortaya çıkartılan Neanderthal mezarlar içinde bulunan bitki örnekleri bu varsayımın sağlam kanıtlarıdır [21].

Hititler hastalığı Tanrıların insanları cezalandırmaları olarak kabul ederlerdi. Bu nedenle tedavide ilaç ve sihir beraberce kullanırlardı [24].

Grek döneminde tedavi ve bitkisel droglar hakkında çok önemli eserler yazılmış ve bu eserler yüzlerce yıl İslam ve Avrupa uygarlıklarını etkilemiştir. Dönemin en önemli şahsı Hippocrate' dir.

Osmanlı dönemi genellikle Selçuklu ve İslam uygarlıklarının devamıdır [25,26]. Osmanlılar Anadolu ya yerleştikten sonra Selçuklulardan kalma bütün tedavi ve yardım kurumlarını muhafaza etmekle beraber Anadolu ve Rumeli de yeni tıbbi kurumlar ve hastaneler meydana getirmişlerdir [27,28].

Aktar, ilaç yapılmasında kullanılan bitkisel, hayvansal ve madensel ilkel maddeleri satan insanlar için kullanılan bir kelimedir [29,30]. Bizanslılar döneminde bitki ticaretinin merkezi İstanbul idi. Bu şehirde bitki ticareti ile uğraşanlar kokucular (koku, boyar madde, baharat satma yetkisi vardır), aktarlar (eczaneler), haraçtılar ve kökçüler olarak sınıflandırılırlardı [31]. Osmanlı döneminde halkın ilaç gereksinimleri hekimler yada aktarlar tarafından hazırlanan karışımlar ile karşılanıyordu. 1868 yılında İstanbul da 45

eczaneye karşılık 2000 aktar bulunması, aktarların halk sağlığında ki önemini belirtecek bir kanıttır [32].

İlk kez 1909 yılında İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi öğretim programına, “Farmakognozi” adı altında bir ders koyulmuştur. Ancak 1913 yılında bu dersi verebilecek öğretim elemanı bulunmuştur. 1913’ten beri Farmakognozi dersleri verilmeye başlanmıştır [33]. 1976’an itibaren Eczacılık Fakültelerinin Farmakognozi Anabilim Dallarının düzenlemiş oldukları Bitkisel İlaç ve İlkel Maddeleri Toplantıları düzenlenmektedir. Ayrıca tıbbi bitkiler üzerine araştırmalar yapmak amacıyla 3 adet araştırma merkezi kurulmuştur.

1.3. Tıbbi Bitkilerin Yetiştirilmesi ve Kullanımı

Tıbbi bitkilerin ekimi tarihten önceki dönemlerden beri yapılmaktadır. Mısırlılar taş devrinde bile keten ekimi yapmışlardır ve yine bu döneme ait göl evlerinde haşhaş tohumları bulunmuştur. Bugün bazı ilaçların yabancı bitkilerden elde edilmesine karşılık ilaçların önemli bir bölümü kültüre alınmış tıbbi bitkilerden elde edilmektedir. Bunun sebebi bitkilerin kültüre edilerek yetiştirilmesinin faydalarıdır [34]. Bu faydalar;

- Küçük bir araziden çok fazla miktarda drog elde edilebilir.
- Ürünün toplanması kısa bir sürede ve arzu edilen zamanda yapılabilir.
- Toplamadan sonra kurutmaya hemen geçilebilir.
- Saf drog elde edilebilir.
- Gerek verim ve gerekse etkili maddesi yüksek drog veren elverişli ırkların yetiştirilmesi mümkündür.

Tıbbi bitkilerin yetiştirilmesinde genel tarım usulleri uygulanır. Ekimde başarılı olmak için toprak, sulama şekli, tohum ve işçilik elde edilmek istenen droga uygun seçilmelidir [35].

Türkiye bir çok kültür bitkisinin vatanı [36,37,38] ve eskiden beri ileri bir bitki yetiştirme yeteneğine sahip [39] bir tarım ülkesi olmasına karşılık tıbbi bitki ziraatında yeterli bir gelişme gösterememiştir. Anason, biber, boru çiçeği, çay, gül, haşhaş, tütün ve yasemin gibi birkaç önemli bitki dışında, tıbbi ve endüstriyel bitki ekimi yapılmamaktadır. Drog elde edilen bitkilerin çoğu yabancı türlerdir [40,41,42].

Bitkisel droglar ilaç olarak alınabilmek için uygun bir şekle konmalıdır. En basit yol bitkiyi toz ederek olduğu gibi ve bir güllaç içinde almaktır. Bununla birlikte alma şeklindeki kolaylık ve alınan miktarın saptanması bakımından hap, infuzyon ve dekoksasyon şekilleri de kullanılmaktadır. Bu ilaç ve şekillerinden başka tentür, draje, tablet vs. gibi şekillerde bulunmaktadır [43].

1.4. Türkiye'nin Tıbbi Bitki Potansiyeli

Türkiye iklim ve toprak çeşitliliği sayesinde çok zengin bir flora olup pek çok bitkinin gen merkezidir. Bunun yanında bazı endemik türlerinde bulunduğu coğrafik bölgeleri barındırmaktadır. Bugün Türkiye florasının 9000'nin üzerinde bitki türü olduğu kabul edilmiştir. Bitkilerin 1000 kadarı ilaç ve baharat bitkisidir. Ancak milli servetimiz içerisinde önemli yeri olan tıbbi bitkilerin şimdiye kadar envanterinin yapılmaması, üretime alınmaması yanında bunların tabiat içerisinde korunması konusunda da amaca uygun bir çalışma yapılamamıştır [6].

Türkiye de doğadan toplanarak iç ve dış ticareti yapılan bitkilere ait tablo ekte verilmiştir.

1.5. Tıbbi Bitkilerin Hukuksal Durumu

1.5.1. Uluslararası Antlaşmalarda Tıbbi Bitkilerin Durumu

Türkiye'nin gerek bitki türleri ve gerekse bunların doğal yaşam ortamlarının korunması amacıyla taraf olduğu uluslar arası sözleşmeler CITIES, BERN ve Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmeleridir. Bunlara ek olarak Türkiye Avrupa Birliğine tam üye olmamasına rağmen EC Habitatlar Yönetmeliği hükümlerinden de dolaylı olarak etkilenmektedir [44].

Her yıl milyonlarca dolar tutan uluslararası yaban hayatı ticareti, pek çok hayvan ve bitki türünün yok olmasının ya da sayısındaki azalmanın başlıca sorumlularından biridir. Yaban hayatı üzerindeki aşırı sömürünün endişe verici boyutlara ulaşması sonunda, 1973 de yaban hayatını bu sömürülerden ve uluslararası ticaretin tehlikelerinden korumak için anlaşma yapıldı.. Kısaca CITIES olarak bilinen, Nesli Tehlikede Olan Yabani Hayvan ve

Bitki Türlerinin Uluslar Arası Ticaretine İlişkin sözleşmeye (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) Türkiye 30.09.1994 tarihinde 124. ülke olarak taraf olmuştur [45].

Kısa adı BERN olan, Avrupa'nın Yaban Hayatı ve Yaşam Ortamlarını koruma Sözleşmesi'ne (The Convention on the Conservation of European Wildlife and Natural Habitats) Türkiye 20.02.1984 tarihinde taraf olmuştur. Bu sözleşme Avrupa Birliği tarafından geliştirilmiş ve 1982 yılında uygulamaya konmuştur. Yalnızca Avrupa Birliği ülkelerini değil aynı zamanda Orta ve Doğu Avrupa ülkelerini de içine alır. Bern Sözleşmesi Avrupa'nın doğal bitki ve hayvan türleri ve onların doğal yaşam ortamlarının korunmasına; üye ülkeler arasında işbirliğine ve göç eden türler dahil olmak üzere tehlike altındaki türlere dikkat çekmektir [46].

Türkiye Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi'ne (The Convention on Biological Diversity) 03.09.1996 tarihinde taraf olmuştur. Uluslararası çevre koruma sözleşmeleri arasında toplam 170'den fazla üye ülkenin imza attığı en çok kabul gören çevre sözleşmesidir. Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi'nin amaçları biyolojik çeşitliliğin korunması, sürdürülebilir kullanımı ve genetik kaynaklardan adil ve eşit olarak yararlanılmasıdır. 1993 yılının sonlarından itibaren uygulamaya konan sözleşmenin uluslararası ve ulusal düzeyde etkisi büyük olmuştur. Türkiye bu sözleşmeye 1996 yılında taraf olmuştur. Her üye ülke kendi ulusal biyolojik çeşitlilik stratejisi/eylem planını hazırlamak ve eylem planının içerdiği önlemleri uygulamaya koymakla yükümlüdür [46].

Avrupa Topluluğu ülkelerinin doğal habitatların ve bitki ve hayvan türlerini koruma altına alması ile ilgili 92/43 EC no'lu yönetmeliği (EC Habitats Directive) 21 Mayıs 1992 tarihinde yayımlayarak yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelikle Avrupa da Özel Koruma Alanlarının belirlenerek Natura 2000 adı altında bir araya getirmek suretiyle bir koruma alanları ağı oluşturmak amaçlanmıştır [44].

1.5.2. Tıbbi Bitkilerin Türk Hukukundaki Durumu

İhraç edilen doğal bitki türleri için çiçek soğanları hariç Türkiye'de özel bir yönetmelik bulunmamaktadır. Tıbbi bitki ticareti dolaylı olarak mevcut Orman Kanunu ve Soğanlı Bitkiler Yönetmeliği kapsamı içine girmektedir [44].

1.5.2.1. Tıbbi Bitkilerin Ormancılık Hukukundaki Durumu

Türkiye’de ilk kapsamlı orman kanunu 1937 yılında uygulamaya konulmuştur. Bu kanunda ağırlıklı olarak orman alanlarının ve ormanlarda yetişen odun hammaddesi kaynağı ağaçların korunması hakkında düzenlemeler getirilmiş olmakla birlikte odun dışı ürünler için de kurallar belirtilmiştir. 3116 Sayılı Kanunun 31. maddesinde, devlet ormanlarının devlet tarafından işletileceği, 38. maddesinde ise, ormanların işletilmesinin düzenlenecek amenajman planlarına göre olacağı yazılıdır. Bununla birlikte, Kanunun 23. maddesi ile, devlet ormanlarında bulunan kuru ağaçların, kuru köklerin kesilmesi, salep, yer mantarı, kitre soğan, kocayemiş, alıç vb. ürünler ile meyvelerin toplanıp götürülmesi, mazi, kozalak vb. orman tohumlarının toplanması, ormanlarda avlanması orman idaresinden izin alma şartına bağlanmıştır. Odun hammaddesinden farklı olarak, bu ürünlerin hasadında plana dayalı olma koşulu bulunmamaktadır. Yasa da sayılarak belirtilmiş odun dışı ürünlerin orman köylüleri tarafından toplanması halinde bu köylülerden bedel dahi alınmamaktadır [47].

1956 tarih ve 6831 Sayılı Orman Kanununda da odun kökenli ürünler için daha detaylı düzenlemeler yapıldığı söylenebilir. Kanunda 26. madde ile devlet ormanlarından yapılacak üretimin hazırlanmış orman amenajman planlarına göre gerçekleştirilmesi zorunlu kılınmıştır.

Odun dışı orman ürünleri için ise 37. maddeye göre iki farklı uygulama yapılmaktadır. Bunlar;

- Yıllık Üretim Programına Alınmış Odun Dışı Orman Ürünlerinin Üretimi,
- Yıllık Üretim Programına Alınmamış Odun Dışı Orman Ürünlerinin Üretimi,

Yıllık programa alınmış ODOÜ üretiminde, odun kökenli ürünlerde olduğu gibi, amenajman, silvikültür planları ve yıllık bütçe esaslarına göre üretim yapılmaktadır. Defne yaprağı, sığla yağı, reçine, çıralı çam kök odunu bu kapsamda olup, bir plan ve program dahilinde de üretilmektedirler. Orman idaresi, Kanunun 40. maddesi esaslarına göre, birim fiyat, taahhüt ya da gündelik ödeyerek işi yaptırmakta, elde edilen ürünler idare tarafından yasal yolla pazarlanmaktadır [48].

Plana bağlanamamış ürünlerin hasadı ise oldukça karmaşık kurallar konularak çözülmeye çalışılmıştır. Üretim öncesinde, 283 Sayılı Tebliğ gereği, amenajman planına bağlı bir üretim planı yapılması gerekmektedir. Yapılabilirliği tartışılır olmakla birlikte, “geniş sahalarda yayılış gösteren” her tür ODOÜ için envanter yapılması, planlar

hazırlanarak yıllık ve periyodik üretim miktarının belirlenmesi esası getirilmiştir. Küçük alanlarda yetişen ürünler için ise, üretim yapmak isteyenlerin başvurusu üzerine yerel orman idaresi tarafından planlama yapılarak hasat izni verilmektedir [49].

1.5.2.2. Diğer Yönetmelikler

Doğal çiçek soğanlarının ihracatı T.C. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı nezdinde yürütülen ve ilk defa 24.01.1989 tarihinde 20059 No'lu Resmi Gazete de yayınlanarak yürürlüğe giren Doğal Çiçek soğanlarının Sökümü, Üretimi ve İhracatına ait Yönetmelik ile kontrol altındadır. Yönetmelik son olarak Ağustos 1995' de kapsamı genişletilerek yeniden yürürlüğe konmuştur. Söz konusu yönetmelik gereğince her yıl ihraç edilecek çiçek soğanları ve ihracat kontenjanları Bakanlık tarafından düzenlenen toplantılarla belirlenmekte ve Resmi Gazetede yayınlanarak tebliğ edilmektedir. Çiçek soğanlarının yanı sıra her yıl doğadan toplanması yasak olan türlerde tebliğ edilmektedir [44]. Türkiye Florasında Yer Alıp Uluslar Arası Yasal Düzenlemelerle Koruma Altına Alınan Bitki Türleri ek 5'te verilmiştir.

1.6. Tıbbi Bitkilerin Korunması

Doğal bitki örtüsünün korunması son zamanlarda sık sık gündeme getirilen ve gündemdeki yerini de uzun süre koruyacağı benzeyen bir konudur. Tüm dünyada hızla artan nüfus ve gelişen teknoloji doğal kaynaklar dolayısıyla bitki türleri üzerinde büyük bir baskının oluşmasına neden olmuştur. Bugün bitki örtüsünü tehdit eden başlıca iki unsur; doğal yaşam alanlarının tahribi ve bitki türlerinin ticari amaçlarla aşırı miktarlarda toplanmasıdır [44].

Türkiye'de mevcut ulusal ve uluslar arası yasaklarla bazı bitki türleri ve bunların doğal yaşam ortamları korunmaya çalışılmaktadır. Ancak bu yasaların yetersiz kalması ve/veya tam olarak uygulanmaması gibi nedenlerle doğal bitki örtüsünün kesin bir koruma altında olduğunu söylemek zordur [44].

Ticari amaçlarla mevcut tıbbi bitki olarak ticari değeri olan bitkilerin sürdürülebilir kullanımı için Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı her yıl Doğal Çiçek Soğanlarının İhracat

Listesi adlı bir liste yayınlar. Bu listede ihracatı yapılabilecek türler ve miktarları ile birlikte ihracatı yasaklanan türler ilan edilir [44]. 2007 yılına ait liste ek 4'te verilmiştir.

1.7. Tıbbi Bitki Ticaretinin Dünya ve Türkiye’de ki Durumu

1.7.1. Tıbbi Bitki Ticaretinin Dünyada ki Durumu

Dünya’da ilaç, kozmetik, parfümeri ve gıda sektörlerinde bitkisel ürünlere olan talep sürekli artış göstermektedir. Bu eğilim “ Doğaya Dönüş” sloganıyla simgelenmekte, “ Yeşil Dalga” ve “Yeşil Devrim” gibi çarpıcı isimlerle önemi vurgulanmaktadır.

Sanayileşmenin dünyamıza getirdiği kitle üretimi, ilaç sanayinde sentetik ilaçlar lehinde bir gelişim gösterdiğinden bitkisel ürünlerin bu sektörde kullanımı git gide azalma eğilimindeydi. Ancak bu ilaçların arzulanmayan yan etkilerinin çokluğu, insanlara doğanın önemini hatırlatmış ve alternatif arayışlar içerisine itmiştir. Doğaya dönüş süreci böyle bir ihtiyaçla başlamış, talebin büyüklüğü arzı gerekli kıldığı için bugün bilhassa gelişmiş ülkelerde bitkisel kökenli ilaç ve kozmetik sanayi hızla gelişen sektörler haline gelmiştir [50].

Bilinen 250.000 bitkinin yaklaşık 35.000-70.000’i tıbbi amaçlarla kullanılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde halkın yaklaşık %80’i sağlıkları için geleneksel olarak ve ağırlıklı biçimde şifalı bitki kullanmaya devam etmektedir [51]. 1980 yılında ABD’de bitkisel ilaçların piyasası 8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu değer 1985 yılında 18 milyar dolara ulaşmıştır. Japonya da ise reçeteli bitkisel ilaçların satışı 1983 yılında 2.6 milyar dolar olarak gerçekleştirmiştir. Bu değer o yıl Japonya da yapılan tüm reçeteli ilaç satışının %15-20’sini oluşturmaktaydı. Aynı değer ABD’de ki reçeteli ilaç piyasasının %25’ini, Almanya’da ise %35-40’ını teşkil etmektedir [50].

Cenevre’ de ki Uluslar Arası Ticaret Merkezinden (UNCTAD) alınan verilere göre, Dünya’da yıllık bitkisel drog ticaretinin değeri 800.000.000 dolardır. 1991 – 1998 yılları arasında en fazla tıbbi bitki ihracatı yapan 12 ülke aşağıdaki gibidir. Çin yılda ortalama 139.750 ton ile başı çekerken Hindistan 36.750 ton ve Almanya 15.050 ton ile Çin’i takip eden ülkelerdir [52].

Tablo 1. Dünya’da en çok tıbbi bitki ihracatı yapan ilk 12 ülke [52]

Ülkeler	Miktar (ton)	Dolar (1000\$)
Çin	139 750	298 650
Hindistan	36 750	57 400
Almanya	15050	72 400
Amerika	11 950	114450
Şili	11 850	29100
Mısır	11 350	13700
Singapur	11 250	59850
Meksika	10 600	10050
Bulgaristan	10 150	14850
Pakistan	8 100	5300
Arnavutluk	7 350	14050
Fas	7 250	13200
TOPLAM	281 550	643200

İthalatta ise 1991 – 1998 yılları arasında en çok tıbbi bitki ithalatında Hong Kong yıllık 73.650 ton ile birinci, Japonya yıllık 56.750 ton ile ikinci ve Amerika 56.000 ton ile üçüncü sırada yer almışlardır. En çok tıbbi bitki ithalatı yapan ilk 12 ülke aşağıda verilmiştir [52].

Türkiye 110 ülkenin sıralandığı tıbbi bitki ihracatı yapan ülkeler listesinde 18. sırada yer almıştır. Doğu ve Güney Doğu Avrupa da ise Türkiye ihracatta 5. sırada iken ithalatta 8. sırada yer almıştır [53].

Tablo 2. Dünya’da en çok tıbbi bitki ithalatı yapan ilk 12 ülke [52]

Ülkeler	Miktar (ton)	Dolar (1000\$)
Hong Kong	73 650	314000
Japonya	56 750	146650
Amerika	56 000	133350
Almanya	45 850	113900
Kore Cum.	31 400	52550
Fransa	20 800	50400
Çin	12 400	41750
İtalya	11 450	42250
Pakistan	11 350	11850
İspanya	8 600	27450
İngiltere	7 600	25550
Singapur	6 550	55500
TOPLAM	342 550	1015200

1.7.2. Tıbbi Bitki Ticaretinin Türkiye’de ki Durumu

Asya ile Avrupa arasında bir köprü konumunda bulunan Anadolu yüz yıllardır bitkisel ilaç ve baharat ticaretinde önemli bir rol oynamıştır. Anadolu’da ilaç etken maddesi olarak kullanılan bitki ve bitki kısımları ticaretinin çok eski tarihi çağlardan beri yapıldığı bilinmektedir [44]. Osmanlı imparatorluğu döneminde de dış ticarete devam edildiği ve bu devirde sadece Anadolu’da yetişen ve yetiştirilen bitkilerin değil, imparatorluk sınırları içindeki diğer ülkelerden gelen droglarında ihraç edildiği kayıtlıdır [40]. Cumhuriyet dönemindeki drog ticareti ile ilgili yayınlarda [41] ise yaklaşık 70 bitkinin ihracatının yapıldığı belirtilmektedir. Mat tarafından yapılan bir çalışmaya göre, 1991 yılında Türkiye’den tedavide ve sanayide kullanılan 100 civarında bitkisel drog ihraç edildiği belirlenmiştir [55]. Yurtiçi ilgili kurumlardan derlenen istatistiksel rakamlar Türkiye’nin 1999-2003 yıllarını kapsayan son beş yıllık tıbbi ve aromatik bitkiler ihracat miktarlarının yıllara göre 33.000 ile 52.000 ton arasında gerçekleştiğini göstermektedir [16].

Tablo 3. Türkiye tıbbi ve aromatik bitkiler ihracat değerleri [16]

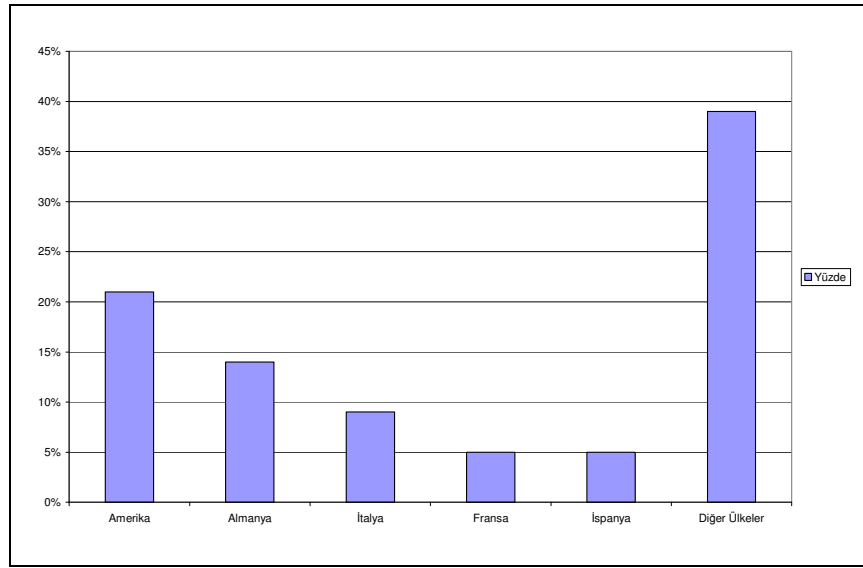
Ürün Adı	1999		2000		2001	2002		2003		Ortalama		
	Miktar (ton)	Tutar 1000 \$	Miktar (ton)	Tutar 1000 \$	Tutar 1000 \$	Miktar (ton)	Tutar 1000 \$	Miktar (ton)	Tutar 1000 \$	Miktar (ton)		Tutar 1000 \$
Kimyon	7.279	9.218	6.657	12.674	5.668	12.561	23.832	24.843	14.313	13.385	11.550	14.536
Kekik	7.644	16.556	7.388	15.366	8.459	15.479	8.331	13.444	8.791	14.068	8.123	14.983
Keçiboynuzu	-	-	4.161	2.685	4.935	2.868	7.228	1.966	4.436	2.731	5.190	2.563
Kapari	4.872	8.502	5.809	10.462	4.794	12.019	-	-	-	-	5.158	6.197
Defne	3.783	7.246	4.423	7.964	4.611	7.828	4.903	7.738	5.099	8.233	4.564	7.802
Anason	3.072	7.102	3.810	6.384	4.113	6.283	2.968	4.994	3.316	5.122	3.456	5.977
Rezene-Ardıç	2.059	1.808	1.772	1.538	1.966	1.510	1.742	1.225	1.832	1.672	1.874	1.551
Adaçayı	1.115	2.358	1.248	2.760	1.204	2.586	-	-	-	-	1.189	2.568
Çemen	425	210	489	228	465	228	984	338	935	410	660	282
Meyankökü	1.130	760	266	308	357	312	654	372	514	425	584	436
Diğer Baharat	1.048	1.274	744	1.122	-	-	164	275	203	511	540	795
Biberiye	356	481	333	553	265	383	345	552	340	647	328	523
Sumak	212	158	159	166	367	236	818	589	958	751	503	380
Baharat Karış	175	338	154	326	116	244	244	563	369	1.015	212	497
Mahlep	123	562	127	504	210	690	73	507	107	1.141	128	681
Ihlamur	126	588	80	296	126	349	167	458	-	-	125	423
Çörek Otu	-	-	-	-	160	244	102	142	112	149	125	178
Kışniş	39	30	74	41	65	34	41	18	68	42	57	33
Nane	-	-	11	10	29	28	-	-	-	-	20	19
Pelin	1	1	3	11	10	13	-	-	-	-	4	8
Safran	0.100	0.200	0.025	0.027	1.603	1.602	0.256	1.482	0.658	6.464	0.528	1.955
Şerbetçiotu	0.000	0.000	0.100	0.377	0.070	0.085	-	-	-	-	0.085	0.231
Toplam	33.458	57.193	37.709	63.398	37.923	63.897	52.599	58.025	41.393	50.311	44.390	60.434

İhracat miktarlarında son yıllarda kayda değer bir artış gözükmektedir. Tablo 5’de görüldüğü gibi, ihracat miktarları 20 kadar bitki türünü kapsamaktadır. Ancak, Türkiye’de iç ve dış ticareti yapılan tıbbi ve aromatik bitkiler hakkındaki kapsamlı bir çalışmaya göre bitki türü sayısı alt türler de dahil olmak üzere 347 adet olup, bunlardan 139 türün ihracatı yapılmaktadır. Bu bitkiler genellikle diğerleri adı altında ihraç edilmektedir. Ticareti yapılan ve Tablo 5’de yer alan bitki türleri içerisinde kimyon, kekik, anason, rezene, çemen, kişniş, nane ve çörekotunun kültürü yapılmakta olup, bu bitkilerin üretimleri diğer kültür bitkilerine oranla oldukça sınırlıdır [16].

Tablo 4. Türkiye’de üretimi yapılan bazı tıbbi ve aromatik bitkiler [16]

Bitki	Yıl	Ekiliş (ha)	Üretim (ton)	Verim (kg/da)
Anason	1999	41.000	23.000	56.1
	2000	36.000	20.000	55.6
	2001	21.000	11.000	52.4
	2002	22.000	13.000	59.1
	2003	21.500	12.300	57.2
	Ortalama	28.300	15.860	56.1
Kimyon	1999	18.658	7.000	37.5
	2000	13.530	6.900	51.0
	2001	30.000	11.000	36.7
	2002	60.000	50.000	83.3
	2003	30.000	20.000	66.7
	Ortalama	30.438	18.980	55.0
Çemen	1999	612	640	104.6
	2000	700	670	95.7
	2001	420	400	95.2
	2002	1.500	1.900	126.7
	2003	2.000	2.100	105.0
	Ortalama	1.046	1.142	105.4
Şerbetçiotu	1999	308	930	301.9
	2000	318	740	232.7
	2001	215	710	330.2
	2002	200	750	375.0
	2003	250	900	360.0
	Ortalama	258	806	320.0
Nane	1999	-	5.000	-
	2000	-	5.000	-
	2001	-	5.500	-
	2002	-	6.000	-
	2003	-	6.500	-
	Ortalama	-	5.600	-
Kekik	2002	-	4.400	-
	2003	4.500	7.000	155.6
	Ortalama	4.500	5.700	156

Türkiye'nin tıbbi bitki ihracatında ABD değerce %49, miktarca %63 pay ile en ön sırayı almaktadır. ABD'nin toplam bitki ithalatında ise, miktar yönünden Türkiye Çin'den sonra ikinci sırada bulunmaktadır [56]. 1990-1999 yılları arasında ülkemiz ihraç ettiği ODOÜ'n de %21 ile Amerika, %14 ile Almanya, %12 ile İtalya, %9 ile Fransa ve %5 ile İspanya ilk 5 sırayı paylaşmışlardır. Bu dönem içinde ODOÜ'nin ihracatından elde edilen toplam gelir 682.7 milyon dolar olup, bunun %61'i yukarıda belirtilen beş ülkeye, %39'u ise diğer ülkelere yapılmıştır. Bu dönemde, ODOÜ ithalatımız ise 48.9 milyon dolar seviyesinde kalmıştır [57].



Şekil 1. 1990-1999 yılları arasında Türkiye'nin ihracat ettiği ODOÜ'nün ülkelere dağılımı

Son yıllarda bitkilerle tedavi ve doğal ürünlere artan talep nedeniyle ihracat listelerine yeni tıbbi bitki türleri de girmiş ve buna bağlı olarak da ihracat miktarları artmıştır. Kontrolsüz ve çoğunlukla bilinçsiz yapılan tıbbi bitki ticaretinde çoğunluğu İzmir ve İstanbul 'da yerleşik firmalar yöre halkı ve aracılar sayesinde toplanan bitkileri ihraç etmektedirler. Bunlar arasında bazı firmalar daha fazla kazanabilmek için halkı yayın organları yardımıyla bitki toplamaya teşvik etmektedirler [44].

Uluslararası anlaşmalar (CITES) çerçevesinde yasaklanmış olmasına ve ülkemizde bu konuda yasal düzenleme ve yönetmelik bulunmasına karşın, her yıl Türkiye'den tonlarca bitki soğanı, yumrusu, rizomu ve diğer bitki parçalarının floradan toplanarak

yurtdışına gönderildiği bilinmektedir. 1999–2003 yılları arasında Türkiye’den dışsatımı yapılan soğanlı ve yumrulu bitkilere ait değerler Tablo 5’de verilmiştir. Ülkemizden en fazla soğanlı ve yumrulu bitkiler dışalım yapan ülkelerin başında Hollanda, İsrail ve Romanya gelmektedir. Floradan en fazla sökülen ve ticareti yapılan bitkiler ise, salep, kardelen ve siklamen türleridir [16].

Tablo 5. Türkiye’nin soğanlı ve yumrulu bitkiler dışsatım değerleri [16]

Yıl	Miktar (ton)	Değer (1000 \$)
1999	369	2.373
2000	467	2.306
2001	310	1.319
2002	543	2.504
2003	554	2.821
Ortalama	448	2.265

Birçok tıbbi ve aromatik bitkinin ihracatını yapan Türkiye, aynı zamanda bazı bitki türlerinin ithalatını da yapmaktadır. Türkiye’nin dışalım yaptığı bazı bitki türlerine ait rakamsal değerler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 6. Türkiye'nin dışalım yaptığı tıbbi ve aromatik bitkiler [16]

Ürün Adı	2000		2001		2002		2003		Ortalama		
	Miktar (t)	Tutar 1000 \$	Miktar (t)	Tutar 1000 \$	Miktar (t)	Tutar 1000 \$	Miktar (t)	Tutar 1000 \$	Miktar (t)	Tutar 1000 \$	
Karabiber		36	79	1.518	2.192	2.639	3.630	3.262	4.233	1.864	2.534
Kimyon		1.671	2.850	561	1.050	143	222	217	252	648	1.094
Kekik		564	1.164	125	193	1.048	1.151	62	152	450	665
Çörekotu		-	-	50	26	764	270	476	196	430	164
Tarçın		407	216	301	163	582	297	539	300	457	244
Rezene-Ardıç		394	419	149	120	249	251	105	81	224	218
Diğer Baharat		295	154	-	-	158	203	189	289	214	215
Yeşil çay		36	75	26	26	46	59	412	509	130	167
Zencefil		138	119	102	81	195	110	178	119	153	107
Zerdeçal		128	79	199	118	152	86	135	81	154	91
Meyankökü		187	17	2	6	214	54	102	62	126	35
Biberiye		-	-	86	77	94	78	172	155	88	78
Kişniş		125	148	34	51	276	69	26	11	115	70
Sumak		-	-	7	5	54	24	247	50	77	20
Anason		87	145	70	122	33	57	138	209	82	133
Çemen		120	6	23	5	88	28	-	-	77	13
Karanfil		49	47	15	14	75	178	102	148	60	97
Baharat Karışım		53	129	97	210	13	48	19	61	46	112
Köri		47	27	64	28	45	22	31	16	47	23
Defne		22	56	14	37	15	17	87	103	35	53
Küçük H.Cevizi		-	-	14	24	29	41	39	35	21	25
Karaman Kimyonu		12	11	16	24	-	-	-	-	14	18
Nane		-	-	14	14	-	-	-	-	14	14
Vanilya		-	-	3	8	-	-	-	1	2	5
Safran		3	6	-	-	6	18	7	5	5	10
Kakule		-	-	3	11	-	-	3	8	3	10
Ginseng kökü		0.444	16	0.318	14	0.348	20	0.85	8	0	15
Mahlep		-	-	0.120	1	-	-	-	-	0.120	1
Toplam		4.374	5.763	3.493	4.620	6.918	6.933	6.549	7.084	5.535	6.228

Belirtilmesi gereken bir husus, Türkiye'nin birim ihrac değeri düşük tıbbi bitkiler ihrac ettiğidir. Bunun nedeni, kurutmada başka işlem görmemiş ya da nadir olmayan tıbbi bitki ihracatçısı olmamasıdır [50]. İnsanlık tarihi kadar eski olan bu ürünler kalkınmakta olan ülkelerin kırsal ekonomileri için önemli rol oynamaktadır. Bu açıdan ülkemiz var olan potansiyelini sürdürülebilir bir şekilde değerlendirebilirse ekonomik, sosyal ve çevresel pek çok yarar sağlayabilecektir [58].

2. YAPILAN ÇALIŞMALAR

2.1. Materyal

Araştırma alanını ve konusunu, Doğu Karadeniz Bölgesinde ki Artvin, Rize, Trabzon, Gümüşhane, Bayburt, Giresun, Ordu illerinde tıbbi bitki satışı yapan aktarlar ve bu aktarlardan alış verişi yapan müşteriler oluşturmaktadır. İllerdeki aktarlar ve ankete katılan müşteri sayıları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 7. Anketin yapıldığı il, ilçe, aktarlar ve müşteri sayıları

İl	İlçe	Aktar	Müşteri Sayısı
Artvin	Merkez	Şifa Aktar	5
Giresun	“	Aktar Baharat	5
Gümüşhane	“	Gümüş Pestil Köme	24
		Selam Kuruyemiş	
		Gülüm Gıda	
Bayburt	“	Kokoç Ticaret	11
		Yedi Karanfil Baharat	
Rize	“	Ali Osmanlı Baharat ve Kuruyemiş	35
		Birtat Kuru Kahve ve Kuruyemiş	
		Rize Lokman Hekim	
		Kerem Ticaret	
Ordu	“	Aşçı Baharat	15
		Şahin Baharat	
		İpek Yolu Baharat	
Trabzon	“	Sağlık Market	75
		Eyüpoğlu Baharat	
		Beşikçi Baharat	
		Ulusoy Baharat	
		Hammaloğlu Ticaret	
		Lokman Hekim	
		Yörem Baharat	
	Beşikdüzü	Ecem Ticaret	
		Çotanak Kuruyemiş	
	Of	Mısır Çarşısı	
	Sürmene	Bilginler Ticaret	
Akçaabat	---		
TOPLAM		26	170

Çalışma bölgesinde kaç aktarın olduğu çalışma sonunda belirlenmiş olup tam sayım yöntemi uygulanmıştır. Bölgede 27 aktar belirlenmiş ancak 26'sı anket çalışmasına katılmıştır. Trabzon'un Sürmene ilçesinde bulunan Bilginler Ticaret bölgesinin ihracat yapan tek firmasıdır ve bu işletme ile sadece ihraç ettikleri bitki türleri, fiyatları vb. konularda görüşülmüştür. Odu ilinde ise bir aktar anket çalışmasına katılmak istememiştir.

2.2. Yöntem

2.2.1. Çalışma Alanının Belirlenmesi

Bölgenin zengin bitki örtüsüne sahip olması, tıbbi bitki pazarı açısından belirli bir potansiyelinin olması ve ticareti yapılan bitkiler bakımından zengin kaynaklara sahip olması bölgenin çalışma alanı olarak belirlenmesinde etkili olmuştur. Bölgede ki bazı illerin tarihi ipek yolu üzerinde oluşu ve dolayısı ile bölgenin tarihinde ve kültüründe bitkilerin önemli bir yere sahip oluşu da önemli bir etkidir.

Çalışma alanlarının birbirlerine yakın olması ve araştırmacı için çalışma bölgesinin yakın olmasından dolayı Doğu Karadeniz Bölgesinde ki Trabzon, Rize, Artvin, Giresun, Ordu, Gümüşhane ve Bayburt illeri çalışma alanı olarak belirlenmiştir.

2.2.2. Hazırlık Çalışmaları

Bu araştırmanın hazırlık çalışmaları tıbbi bitki, tıbbi bitkilerin ekonomik değeri, tıbbi bitkilerin pazarı gibi kavramlar üzerine yoğunlaşarak literatür taraması ile başlamıştır. Daha sonra tıbbi bitki pazarı ilgili bilgi toplamak amacıyla sadece Trabzon il merkezinde uygulanmak üzere küçük bir anket formu oluşturulup, bir ön anket çalışması yapılmıştır. Anketten elde edilen bilgiler ve literatür çalışması ve uygun araştırma modeli belirlenerek aktarlar ve müşterilere ayrı ayrı uygulanacak 2 adet anket formu düzenlenmiştir.

2.2.3. Arazi Çalışmaları

2006 yılı Kasım ayından itibaren çalışma alanını oluşturan şehir merkezlerine gidilmeye başlanmıştır. Tam sayım yöntemi ile çalışıldığından dolayı işletmeler birer birer

tespit edilmiştir. Arazi çalışması süresince anket yapılan işletmelerin ve sattıkları ürünlerin durumları fotoğraflamak suretiyle kaydedilmiştir.



Şekil 2. Artvin ilinde müşteri anketi şekil



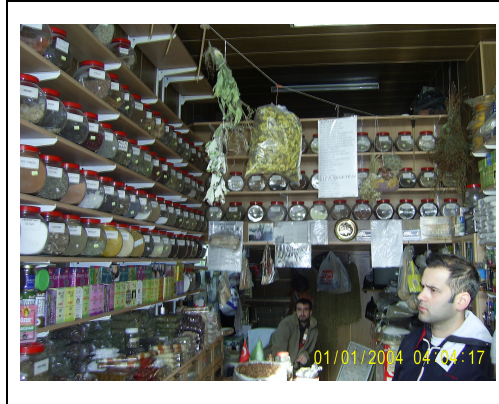
Şekil 3. Giresun ilindeki aktarın rafları



Şekil 4. Ordu ilindeki aşçı baharatçısı



Şekil 5. Ordu ilindeki şahin baharat



Şekil 6. Bayburt ilindeki kokoç ticaret



Şekil 7. Gümüşhane ilinde müşteri anketi



Şekil 8. Sürmene’de ki bilginler ticaret

2.2.4. İstatiksel Değerlendirme Yöntemleri

Konusu itibariyle çalışma bir saha çalışması olduğundan öncelikle uygun olacak araştırma modeli belirlendi. Tıbbi bitkiler pazarını, bu pazarı oluşturan tarafları, pazarın değişkenleri ve bu değişkenler arasındaki ilişkileri tanımlamak ve bu tanımlardan yola çıkarak ileriye dönük tahminler yapabilmek için *Tanımlayıcı Araştırma Modeli* seçilmiştir. Tanımlayıcı araştırma modelinin uygulanmasında gerekli veri ve bilgiler ise aktarlar ve müşterilerle yapılmış olan anketler ile sağlanmıştır. Cevaplamama oranını azalttığından, gözlem yolu ile bilgi elde edilmesi bilgilerin doğruluğunu test etmeye olanak

sağladığından, diğer anket yöntemlerine göre daha esnek ve cevaplayıcının daha fazla iş birliği sağlayacağı [59] bir yöntem olduğundan Yüzyüze Mülakat (Kişisel Görüşme) Yöntemi seçilmiştir. Anketler literatür araştırması ve ön anket çalışması ile elde edilen bilgiler göz önünde bulundurularak, açık sonlu, kapalı uçlu sorular ve çok seçenekli soru formlarından oluşturulmuştur.

Çalışma bölgesindeki aktarların tamamı ile çalışıldığı için tam sayım yöntemi uygulanmıştır. Ancak 1 aktar ankete katılmayı kabul etmemiştir. Müşteriler için gerekli olan örnek sayısı ise aşağıdaki formül ile hesaplanmıştır. [Sonuçta %99 güven düzeyi ve %10 hata payı ile toplam 170 müşteriyle anket çalışması yapılmıştır.]

$$N = \frac{pxqxT^2}{d^2} = \frac{0,5x0,5x2.58^2}{(0,10)^2} = 166 \quad (1)$$

N: Örnek Sayısı T: t tablo değeri
d: Hata oranı p: Olasılık
q: Olasılık [59]

Anketin güvenilirliğini arttırmak için anket yapılan müşteri sayısı artırılmıştır. Anket çalışmaları ile elde edilen bilgiler SPSS 11.0 istatistik paket programına bilgisayar ortamına girilmiştir. Aktarların ve müşterilerin genel özellikleri, tıbbi bitki pazarına ilişkin özelliklere ait frekans tabloları oluşturulmuştur. Ayrıca elde edilen bir takım veriler arasında ilişkinin olup olmadığına bakmak için korelasyon analizi yapılmıştır.

2.3. Çalışma Alanının Özellikleri

Türkiye'de Doğu Karadeniz bölgesi kendine özgü iklimi, topografyası ve bunlara bağlı olarak gelişen orman ekosistemleri ile bir ayrıcalığa sahiptir.

Doğu Karadeniz ormanlarının bazı bölümleri sahip olduğu farklı biyolojik özellikler ve çeşitlilik dolayısıyla " Ilıman İklim Kuşağı Yağmur Ormanları", "Subtropikal Ormanlar" veya 'sis ormanları' olarak da adlandırılmaktadır [60].

Alpin çayırıklar, kayalık, göl ve nehir ekosistemleri, doğal yaşlı ormanlar gibi biyolojik çeşitlilik açısından eşsiz doğal zenginlikler yer almaktadır. Doğu Karadeniz Ormanları doğa koruma açısından olağanüstü öneme sahiptir. Topografyası, hidrolojisi,

yüksek dorukları, florası, faunası, alpin çayırılıkları, sarp kayalıkları, göl ve akarsularıyla eşsiz bir değere sahiptir [60].

Yaklaşık 2500 bitki taksonu ile bölge çok zengin bir flora sahiptir. Bu bitkiler arasında 160 tanesi dünyanın başka hiçbir yerinde yetişmiyor ve yine 300 takson Türkiye için nadirdir. Doğu Karadeniz Bölgesi endemik kuşlar açısından dünyada korumada öncelikli 217 alandan biridir. DHKD ve Birdlife International tarafından Türkiye'nin en önemli 100 kuş alanından biri ilan edilmiştir. Ayrıca doğal yaşlı ormanları Türkiye'nin sahip olduğu yegane el değmemiş ormanlarıdır [60].

Doğu Karadeniz Bölgesi'nin doğusuna hakim olan iklim Türkiye'de tektir. Bölgenin büyük bölümünde ortalama 1000mm'nin üzerinde yağış görülürken bu oran Rize Hopa arasında 2400mm'ye varır. İklim yumuşaktır ve ortalama sıcaklıklar kışın 4 derece yazın ise 25 derece civarındadır. Yıllık sıcaklık ortalaması ise 14 derecedir. Dağların kuzeyinde hüküm süren nemli ılıman iklim Karadeniz'deki bitki örtüsünün çeşitliliğini arttırmış ve yeşilin her tonunu görebileceğiniz bir tabiat harikası haline getirmiştir. Karadeniz'in güneydoğusunda yer alan Küçük Kafkasya, Kaçkar Dağları, şaşırtıcı zenginlikteki doğası, yörede yaşayan hayvan türlerinin çeşitliliği yanında, farklı bir yaşam süren yöre halkını tanımak açısından da görülmeye değer bir bölgedir [60].

3. BULGULAR

Çalışmada elde edilen bulgular iki bölümde incelenmiştir. Birinci bölümü aktarlar, ikinci bölümü ise müşterilere ait bilgiler oluşturmaktadır. Aktarlara ait bölümde aktarlara toplam 40 soru sorulmuş ve aktarların sosyo-ekonomik ve demografik özellikleri, tıbbi bitki pazarının genel özellikleri ve aktarların gözünden müşterilerin genel özellikleri araştırılmıştır. İkinci bölümde müşterilere toplam 21 soru sorulmuş ve müşterilerin sosyo-ekonomik ve demografik özellikleri ile tutum ve davranışları birlikte araştırılmıştır. Elde edilen bulgular şekil ve tablolar halinde aşağıda sunulmuştur.

3.1. Aktarlara Ait Bulgular

Bu çalışma ile tıbbi bitki ticareti yapan kişilere ait genel özellikler, ticarete konu olan tıbbi bitkilerin yıllık satış rakamlarının belirlenmesi, kullanım amaçları, tıbbi bitkilerin maliyetleri, kar marjları, nereden ve nasıl temin edildikleri, tıbbi bitki ticaretinin yapıldığı pazara ilişkin özellikler araştırılmıştır. Hazırlanan anket Doğu Karadeniz Bölgesin’de (Trabzon, Ordu, Rize, Artvin, Gümüşhane, Giresun, Bayburt) faaliyet gösteren ve tam sayım yöntemiyle tespit edilen 25 işletme sahibi ile yüz-yüze görüşme yoluyla doldurulmuştur. Ankete konu olan işletme sahiplerinin genel özellikleri, tıbbi bitki pazarının genel özellikleri ve aktarların bakış açısından müşterilerin genel özelliklerine ilişkin bulgulara ait tablolar ve grafikler olarak aşağıda sunulmuştur.

3.1.1. Aktarların Genel Özelliklerine Ait Bulgular

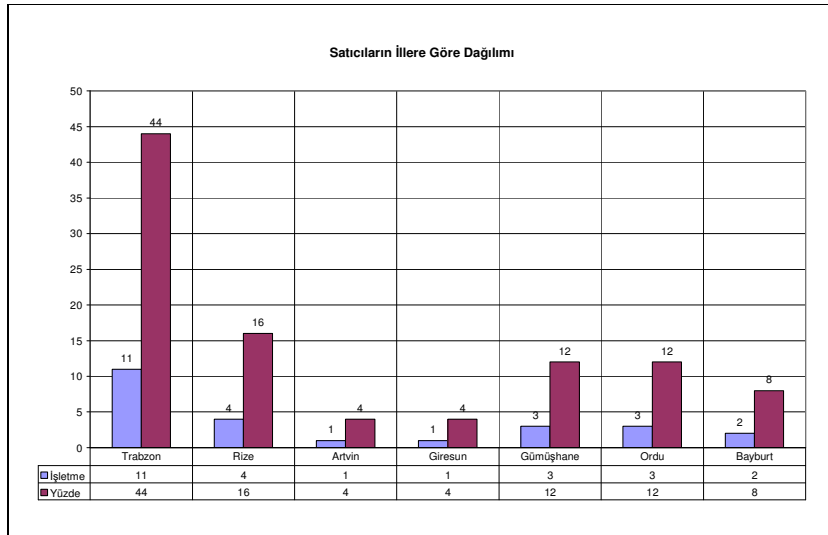
Bu bölümde tıbbi bitki ticareti yapan işletme sahiplerinin yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim seviyesi, aylık gelir gibi sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerinin yanında aktarların mevcut yasalar hakkındaki bilgileri, sendikal durumları, karışım yapıp yapmadıkları gibi konular incelenmiş, aşağıda tablo ve grafiklerle verilmiştir.

Anketin yapıldığı 25 işletmenin illere göre dağılımı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 8. Aktar işletmelerinin illere göre dağılımı

İL	Aktar (Adet)	Yüzde (%)
Trabzon	11	44,0
Rize	4	16,0
Artvin	1	4,0
Giresun	1	4,0
Gümüşhane	3	12,0
Ordu	3	12,0
Bayburt	2	8,0
TOPLAM	25	100,0

Tıbbi bitki ticareti yapan işletmelerin kendilerine ait bir odaları, sendikaları (aktarlar odası yada baharatçılar birliği gibi) olmadıklarından bu işletmelere ulaşmak oldukça zor ve zahmetli olmuştur ve kartopu örnekleme uygulanmıştır. Anket yapılan aktarın yardımıyla ikinci aktara, ikinci aktarın yardımıyla üçüncü aktara gidilmiştir. Bu şekilde, sanki bir kartopunun büyümesi gibi örnekleme büyüklüğü genişlemiş ve aktarlar tespit edilmiştir [61]. Bu işletmelerin anket yapılan ille göre dağılımı aşağıdaki grafikte verilmiştir.



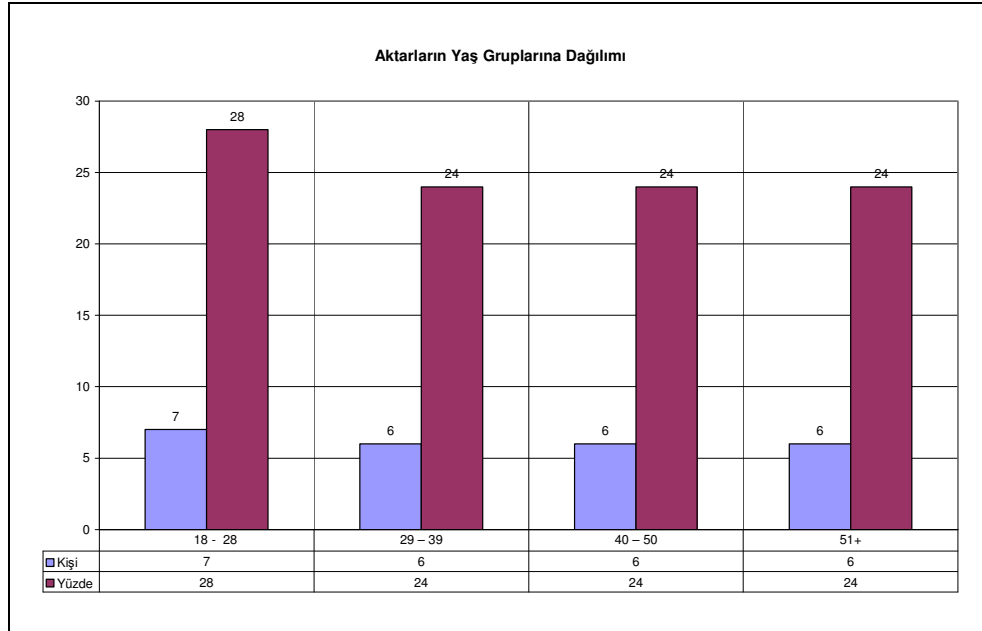
Şekil 9. Aktar işletmelerinin illere göre dağılımı

Tıbbi bitki ticareti yapan işletme sahiplerinin yaşları 19 ile 63 arasında değişmektedir. Aktarların yaş ortalaması 39,6 yıl olarak hesaplanmıştır. Aktarların yaşlarının yaş gruplarına dağılımı aşağıdaki Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Aktarların yaş gruplarına dağılımı

Yaş Grupları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Yaş	Maksimum Yaş	Satıcıların Yaş Ortalaması
18 - 28	7	28	19	63	39,6
29 - 39	6	24			
40 - 50	6	24			
51+	6	24			
TOPLAM	25	100			

Aktarların yaşları hemen hemen tüm yaş gruplarına eşit dağılım göstermektedir. Aktarların yaş gruplarına dağılımına ilişkin grafik de aşağıdaki gibidir.



Şekil 10. Aktarların yaş gruplarına dağılımı

Ankete katılan aktarların cinsiyet dağılımlarına bakıldığında erkekler 23 kişi ve %92’lik bir orana sahipken, bayanlar 2 kişi ve %8’lik bir yüzdede kalmışlardır.

Tablo 10. Aktarların cinsiyet gruplarına dağılımları

Cinsiyet	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Erkek	23	92,0
Kadın	2	8,0
TOPLAM	25	100,0

Cinsiyet dağılımına bakıldığı zaman bu mesleğin erkek egemen bir meslek olarak yapıldığı gözükmektedir. Bu mesleğin babadan oğla geçmesi veya usta çırak ilişkisi ile mesleğin bir nesilden diğer bir nesile aktarılması söz konusu olduğundan, işletmecilikte bayanların oranı düşük çıkmıştır. DİE’nin hazırladığı hane halkı istatistiğinde, 2000 yılında 20.5 milyon istihdam içinde kendini girişimci olarak ifade edenlerin sayısı sadece 488 bindir. Bu toplam istihdamın sadece %2.4’üdür. Bunların 447.000(%91.6)’i erkek, 41.000(%8.4)’i kadın girişimcilerden oluşmaktadır [62].

Aktarların medeni durumlarına bakıldığında %80’inin evli, %20’sinin bekâr olduğu belirlenmiştir. Aktarların medeni durumlarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 11. Aktarların medeni durumları

Medeni Durum	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Evli	20	80,0
Bekâr	5	20,0
Dul	-	-
TOPLAM	25	100,0

Aktarların yaş gruplarına bakıldığında 18–28 yaş grubuna giren aktarların bir çoğu yaşlarının gereği bekindir. Aktarlar arasında medeni durumu dul olan yoktur.

Anket yapılan aktarların eğitim durumları yıl olarak hesaplanmıştır. Aktarların %24’ü 5 yıl, %20’si 8 yıl, %40’ı 11 yıl, %4’ü 14 yıl, %12’si 15 yıllık eğitim almışlardır. Eğitim süresine ilişkin ayrıntılı bilgi aşağıdaki tabloda verilmiştir

Tablo 12. Aktarların eğitim süreleri

Eğitim Yılı	Kişi (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Eğitim Yılı	Maksimum Eğitim Yılı	Aktarların Eğitim Yılı Ortalaması
5	6	24,0	5	15	9,5
8	5	20,0			
11	10	40,0			
14	1	4,0			
15	3	12,0			
TOPLAM	25	100,0			

Aktarların minimum eğitim süresi 5 yıl, maksimum eğitim süresi 15 yıl ve ortalama eğitim süresi 9,5 yıl olarak hesaplanmıştır. Bu ortalama eğitim yılı ülkemiz eğitim sistemimizde lise 2. sınıfa denk gelmektedir. Türkiye’de KOBİ’lerin eğitim seviyesinin orta ikinci sınıf seviyesinde olduğu söylenmektedir [63]. Birer KOBİ olan aktarların eğitim seviyesi bu ortalamanın üstündedir.

1 Ekim 1985 tarihli Sağlık Bakanlığı’nın yayınlamış olduğu aktarların zehirli bitkisel drogları ve ilaç imal etmelerini yasaklayan genelgeye rağmen %40’ı kendilerine ait karışımlarının olduğunu ve bu karışımları sattıklarını, %60’ı ise kendilerine ait karışımlarının olmadıklarını belirtmişlerdir.

Aktarlardan karışımın var diyenlerin 1-200 arasında değişen karışımlara sahip oldukları belirlenmiştir. Verilen bu cevap ışığında bir aktarın ortalama 10 adet karışımı olduğunu söylemek mümkündür. Aktarların %60’ı karışımlarının olmadıklarını belirtse de hemen hemen her aktar kendine has karışımları poşetleyip satmaktadır. Bu yüzden %60’lık oran gerçekçi bir yüzde değildir.

Aktarlara bitkiler hakkındaki bilgileri nerelerden ve/veya nasıl öğrendikleri sorulduğunda %52,4’ü kitaplardan, %30,9’u internetten, %14,3’ü satıcı firmalardan ve %2,4’ü aileden gelen bilgileri ile bitkiler hakkında bilgileri edindiklerini ifade etmişlerdir.

Tablo 13. Aktarların bitkiler hakkında bilgi edinme şekilleri

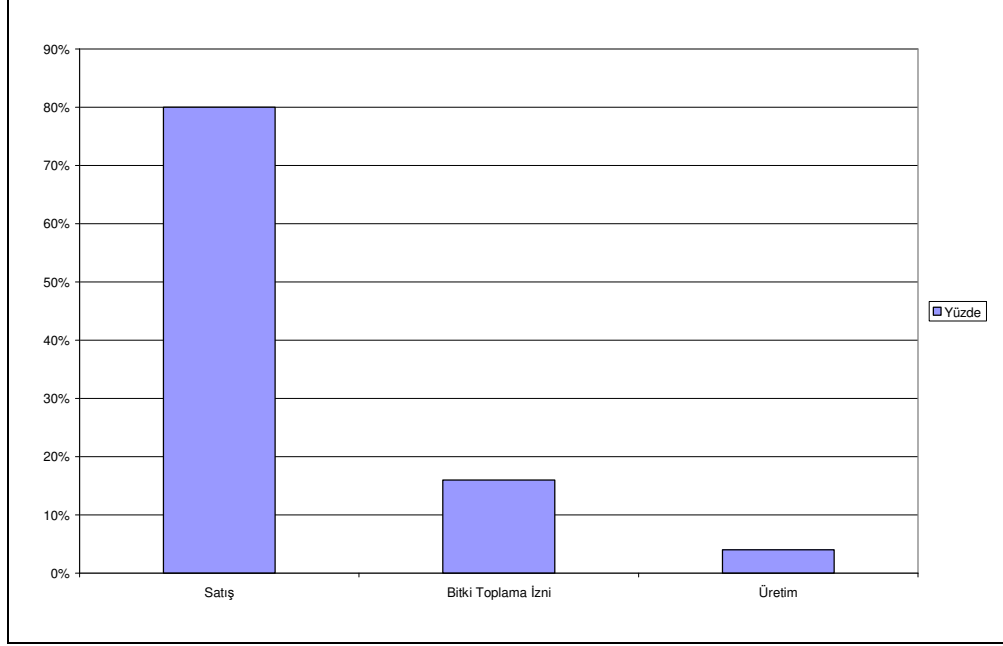
Bilgi Edinme Şekilleri	Yüzde (%)
Kitaplar	52,4
İnternet	30,9
Satıcı Firmalar	14,3
Aile	2,4
TOPLAM	100

Aktarlara bitkilerin toplanması, işlenmesi ve satımıyla ilgili kanunlar hakkında bilgilerinin olup olmadıkları sorulduğunda %84'ü evet, %16'sı hayır cevaplarını vermişlerdir.

Tablo 14. Aktarların bitkilerin hukuki durumlarına ilişkin bilgileri

Hukuki Bilgi	Yüzde (%)
Evet	84,0
Hayır	16,0
TOPLAM	100

Aktarların bitkilerin toplanması, işlenmesi ve satımıyla ilgili hukuki bilgisi olanlarının bilgileri 3 başlık altında toplanmaktadır. Satış için sertifikasyon, toplanması için orman işletmesinden gerekli olan izin ve üretim konularıdır. Aktarların bilgilerine ilişkin grafik aşağıdaki gibidir.



Şekil 11. Aktarların bilgi sahibi oldukları konular

Aktarlara bağlı oldukları her hangi bir sendika ya da oda gibi mesleki örgütlerinin olup olmadıkları sorulduğunda %92'si evet, %8'i hayır cevaplarını vermişlerdir. Belirtilmesi gereken önemli nokta aktarların kendilerine ait her hangi bir sendika ya da ticari odaları olmadığından dolayı tamamına yakınının Esnaf ve Sanatkarlar Odasına üye olduğudur. Aktarların sendika ya da ticari odaları olmamalarına rağmen Tüm Aktarlar, Baharatçılar ve Tıbbi Aromatik Bitkiler Derneği bulunmaktadır. Ancak bazı nedenlerden dolayı aktarlar derneğe üye olmamakta ve etkinliklerine katılmamaktadırlar.

Aktarlara satışlarını arttırmak için her hangi bir pazarlama faaliyetinde bulunuyor musunuz? Sorusuna %32'si evet, %68'i hayır cevaplarını vermişlerdir.

Tablo 15. Aktarların Pazarlama Faaliyetlerine İlişkin Tablo

Pazarlama Faaliyeti	Yüzde (%)
Evet	32,0
Hayır	68,0
TOPLAM	100

Her hangi bir pazarlama faaliyeti içerisinde olan aktarların %33,3'ü Tv reklâmları, %16,7'si promosyonlar, %25'i radyo reklâmları ve %25'i memnun kalan müşterilerinin yapmış olduğu reklâmları pazarlama faaliyeti olarak belirtmişlerdir.

Aktarların %88'i İl Sağlık Müdürlükleri ve Tarım Köy İşleri ekiplerince belirli periyotlarla denetlendiklerini, %12'si her hangi bir resmi kurum tarafından denetlenmediklerini ifade etmişlerdir. Gıdaların Üretimi, Tüketimi ve Denetlenmesine Dair 5179 sayılı kanunda 27.05.2004 yılında yapılan değişiklik ile 3.11.1995 tarihli ve 4128 sayılı kanununun 6. ve 7. maddeleri iptal edilip kontrol Sağlık Bakanlığında alınıp Tarım ve Köy İşleri Bakanlığına verilmiştir. Aktarlar Tarım ve Köy İleri Bakanlığının, Gıda Kontrol Hizmetleri Daire Başkanlığı'na bağlı Yurtiçi Gıda Kontrol ve Beslenme Şube Müdürlüğü'nce hazırlanan planlar dâhilinde denetlenmektedirler.

Aktarlardan elde edilen verilerin bir kısmının aralarında ilişki olup olmadığını bulabilmek için korelasyon analizi yapılmış ve sonuçlar tablo ile aşağıda verilmiştir. Aktarların yaş, eğitim düzeyi, işletmenin faaliyet yılı, çalışan sayısı, ürün çeşidi, yıllık cirosu, aylık gelirleri ve bitki satın alma sürelerinin aralarında korelasyon olup olmadığı analiz edilmiştir. Analiz edilen veriler arasında toplam 8 adet ilişki bulunmuştur. Elde edilen sonuçlara ilişkin kablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 16. Korelasyon Analizinin Sonuçları

	Yaş	Eğitim Seviyesi	İşletmenin Faaliyet Yılı	Çalışan Sayısı	Aylık Gelir	Yıllık Ciro	Ürün Çeşidi	Bitki Satın Alma Süreleri
Yaş	-	0,016*	0,622 ^{ns}	0,184 ^{ns}	0,338 ^{ns}	0,123 ^{ns}	0,991 ^{ns}	0,719 ^{ns}
Eğitim Düzeyi	0,016*	-	0,461 ^{ns}	0,171 ^{ns}	0,159 ^{ns}	0,727 ^{ns}	0,589 ^{ns}	0,964 ^{ns}
İşletmenin Faaliyet Yılı	0,622 ^{ns}	0,461 ^{ns}	-	0,09**	0,179 ^{ns}	0,474 ^{ns}	0,718 ^{ns}	0,298 ^{ns}
Çalışan Sayısı	0,184 ^{ns}	0,171 ^{ns}	0,09**	-	0,048*	0,271 ^{ns}	0,102 ^{ns}	0,014*
Aylık Gelir	0,338 ^{ns}	0,159 ^{ns}	0,179 ^{ns}	0,048*	-	0,000**	0,02**	0,840 ^{ns}
Yıllık Ciro	0,123 ^{ns}	0,727 ^{ns}	0,474 ^{ns}	0,271 ^{ns}	0,000**	-	0,035*	0,045*
Ürün Çeşidi	0,991 ^{ns}	0,589 ^{ns}	0,718 ^{ns}	0,102 ^{ns}	0,02**	0,035*	-	0,091 ^{ns}
Bitki Satın Alma Süreleri	0,719 ^{ns}	0,964 ^{ns}	0,298 ^{ns}	0,014*	0,840 ^{ns}	0,045*	0,091 ^{ns}	-
** : $\alpha = 0,01$ önem düzeyinde anlamlı * : $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde anlamlı ns : $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde anlamsız								

Yapılan analizin sonucunda aktarların yaşları ile eğitim seviyeleri arasında negatif yönde ilişki olduğu belirlenmiştir. Genç aktarların eğitim seviyesi yaşlı aktarlardan daha yüksektir.

Aktarların faaliyet yılları ile aktarlarda çalışan sayısı arasında pozitif yöne bir ilişki vardır. Aktarların faaliyet yılları arttıkça aktarlarda çalışan kişi sayısı da artmaktadır.

Aktarlarda çalışan sayısı ile aktarların aylık gelirleri arasında pozitif yönde, aktarın bitki satın alma süreleri arasında negatif yönde bir ilişki vardır. Aktarlarda çalışan sayısı arttıkça aktarların aylık gelirleri de artmaktadır. Aktarlarda çalışan sayısı arttıkça aktarların bitki satın alma süresi azalmaktadır.

Aktarların aylık gelirleri ile yıllık ciroları ve ürün çeşidi arasında pozitif yönde bir ilişki vardır. Aktarların aylık gelirleri arttıkça yıllık ciroları da artmaktadır. Aktarların ürün çeşidi arttıkça aylık gelirleri de artmaktadır.

Aktarların yıllık ciroları ile ürün çeşitleri arasında pozitif ve bitki satın alma süreleri arasında negatif yönde bir ilişki vardır. Aktarların yıllık ciroları yükseldikçe ürün çeşitleri artmaktadır. Aktarların yıllık ciroları arttıkça bitki satın alma süreleri azalmaktadır.

3.1.2. Tıbbi Bitki Pazarının Genel Özelliklerine Ait Bulgular

Bu çalışma ile tıbbi bitki ticareti yapan işletmelere ait bilgiler ile ticarete konu olan bitkiler, satış miktarları, maliyetleri, kullanım amaçları, saklanma koşulları, nereden ve nasıl temin edildikleri, kar marjları gibi bilgiler ve tıbbi bitki ticaretinin yapıldığı pazarın son 5 yıllık dönem içerisindeki geçirmiş olduğu değişim incelenmiştir.

Aktarlara işletmelerinin faaliyet yılları sorulmuş, alınan cevaplar incelendiğinde işletmelerin %20'sinin 1-3 yıllık, %40'ının 4-10 yıllık ve %40'ının 10 yıldan uzun bir süredir faaliyette oldukları belirlenmiştir. Aktarların faaliyet yıllarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 17. Anket Yapılan İşletmelerin Faaliyet Yılları

İşletmelerin Faaliyet Yılları	Aktar (Adet)	Yüzde (%)
1-3 YIL	5	20
4-10 YIL	10	40
10+	10	40
TOPLAM	25	100

Bitki piyasasının her geçen gün büyümesi, yeni firmaların piyasaya katılması ve bu piyasaya da tutunabilmek için etkili ve kaliteli ürünler üretmelerinin yanında etkili reklamlar ile birlikte insanların dikkatlerini çekmeyi başarmaları ile birlikte bitkilere olan talep artmıştır. Piyasada böyle bir talebin bulunmasından dolayı yeni işletmelerin kurulması kaçınılmazdır. Anket yapılan işletmelerin %20'sinin yeni işletmeler olması ve müşterilerin %48,2'sinin aktarlardan 5 yıldan az süredir alışveriş yapmaları böyle bir talebin olduğunu göstermektedir.

İşletme sahiplerine işletmelerinde kendileri dahil olmak üzere kaç kişi çalıştıkları sorulduğunda %20'si 1 kişi, %5'i 2 kişi ve %28'i 3 kişi çalıştıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerde çalışan kişi sayılarına ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 18. İşletmelerde çalışan kişi sayıları

İşletmelerde Çalışan Kişi Sayısı	İşletme(Adet)	Yüzde (%)
1 Kişi	5	20,0
2 Kişi	13	52,0
3 Kişi	7	28,0
TOPLAM	25	100,0

Dünyanın gelişmiş ülkelerinde ve ülkemizde 1–9 arasında çalışanı olan işletmeler çok küçük işletmeler olarak isimlendirilmiştir [64]. Aktarlarda ortalama 2 kişi çalıştığından dolayı bu sınıflamaya göre aktarlar çok küçük işletmelerdir.

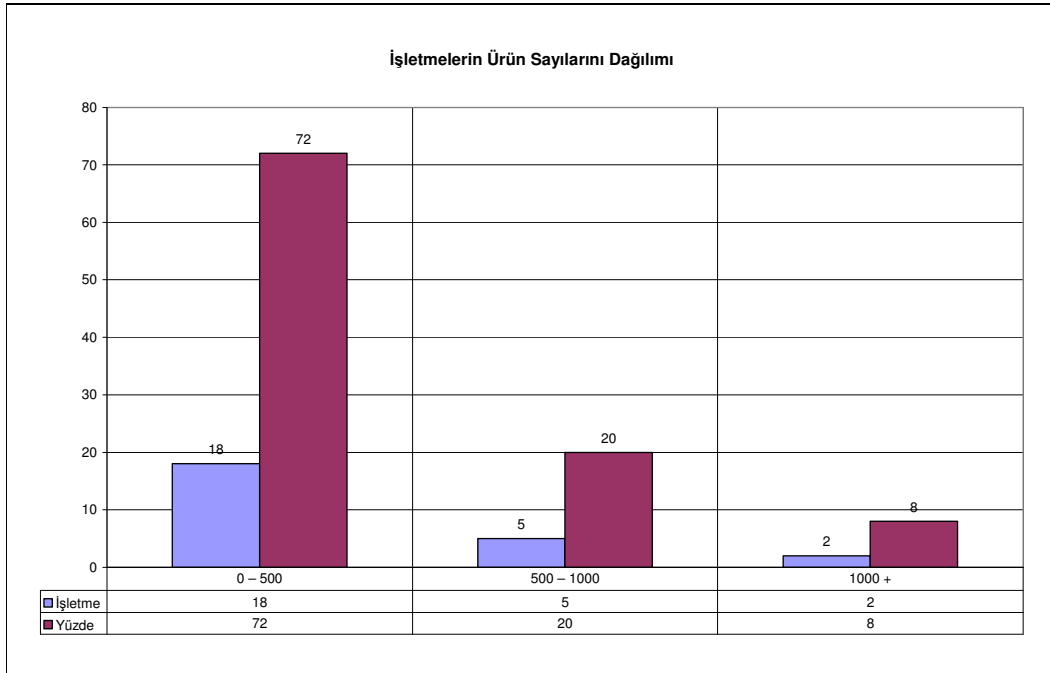
Aktarlara işletmelerinde kaç ürün sattıkları sorulduğunda, %72'si 500 üründen az, %20'si 500–1000 ürün ve %8'i 1001 üründen fazla çeşitlerinin olduklarını belirtmişlerdir. Bir işletmede minimum 20, maksimum 1500 ürün ve ortalama 507 ürün bulunduğu belirlenmiştir. İşletmelerde bulunan ürün sayısına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 19. Aktarlardaki ürün sayıları

Ürün Sayısı	İşletme (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Ürün Sayısı	Maksimum Ürün Sayısı	İşletmelerin Ürün Sayısı Ortalaması
500	18	72	20	1500	507
500 – 1000	5	20			
1001 +	2	8			
TOPLAM	25	100,0			

Aktarlar sattıkları ürün çeşidinin ortalama %56'sının tıbbi bitki olduğunu belirtmişlerdir. Bu sebeple bir aktarda ortalama 284 tıbbi bitki çeşidi vardır.

Anketin yapıldığı Doğu Karadeniz Bölgesinde bulunan aktarların bazıları aktarlığı kuruyemişçilik, market işletmeciliği gibi asıl işletmelerinde küçük bir alanda yapmaktadırlar. Bu sebepten dolayı yukarıda verilen ürün sayılarının tamamı bitki değildir. İşletmelerde bulunan ürün sayısına ilişkin grafik aşağıdaki gibidir.



Şekil 12. Aktarların ürün sayılarının dağılımı

Aktarlara yıllık ciroları sorulduğunda %36'sı 0–50.000 TL, %12'si 50.001–100.000TL, %12'si 100.001- 150.000TL, %8'i 150.001TL ve üstünde yıllık cirolarının olduklarını belirtmişlerdir. 8 işletme bu soruya yıllık cirolarının ticari sınırları olduklarını belirterek cevap vermemiştir. İşletmelerin yıllık cirolarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 20. Aktarların yıllık ciroları

Yıllık Ciro	İşletme (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Yıllık Ciro	Maksimum Yıllık Ciro	Aktarların Yıllık Ciro Ortalaması
0 - 50000 TL	9	36	10.000 TL	500.000TL	87.000TL
50001- 100000 TL	3	12			
100001-150000TL	3	12			
150001+ TL	2	8			
TOPLAM	17	68			
8 işletme bu soruya cevap vermemiştir. %32					

17 işletmenin yıllık ciroları 10.000 TL ve 500.000TL arasına değişmekte olup, ortalama yıllık ciroları 87.000 TL olarak hesaplanmıştır. Aktarlar tıbbi bitki satışlarından elde ettikleri gelirlerin yıllık cirolarının ortalama %45,4'ünü oluşturduklarını belirtmişlerdir. Böylece aktarların sadece bitki satışından elde ettikleri yıllık ciroları 39.498TL'dir.

İşletme sahiplerine aktarlıktan başka gelir kaynaklarının olup olmadıkları sorulduğunda ise %40'ı evet, %60'ı hayır cevaplarını vermişlerdir. İşletme sahiplerinin aktarlıktan başka gelir kaynaklarının olup olmadıklarına ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 21. Aktarların aktarlıktan başka gelir kaynaklarının durumu

Aktarlıktan Başka Geliriniz Var mı?	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Evet	10	40,0
Hayır	15	60,0
TOPLAM	25	100,0

Aktarlıktan başka gelir kaynağınız var mı? Sorusuna evet cevabı veren 10 işletme sahibinin diğer gelir kaynakları, emekli maaşları, gayrimenkullerden aldıkları kiralar, tarım ürünlerinden (fındık, çay, kivi)elde ettikleri gelirler sayılabilir.

Aktarlara sadece tıbbi bitki satışından kazandıkları aylık gelirleri sorulduğunda %64'ü 0-5000TL, %12'si 5001-10.000TL, %4'ü 10.001TL ve üstünde kazançları olduklarının belirmişlerdir. 5 işletme bu soruya aylık gelirlerinin ticari sırları olduklarını belirterek cevap vermemiştir. Aktarların aylık gelirleri ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 22. Aktarların aylık gelirleri

Aylık Kazanç	İşletme (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Aylık Kazanç	Maksimum Aylık Kazanç	İşletmelerin Aylık Kazançlarının Ortalaması
0 - 5000TL	16	64	200TL	40000TL	4800TL
5001- 10000TL	3	12			
10001+ TL	1	4			
TOPLAM	20	80			
5 işletme (%20) bu soruya cevap vermemiştir.					

20 işletmenin tıbbi bitki satışından aylık gelirleri 200TL ile 40.000TL arasında değişmektedir. Bir işletmenin ortalama aylık geliri 4800TL olarak hesaplanmıştır. Ancak bu gelirlerden sigorta primi, genel işletme giderleri, vergiler vb. giderler çıkartılmamıştır. Aktarların çoğu aylık kazançlarını ticari sırları olarak görmektedirler. Anket esnasında vermiş oldukları rakamlar gerçek rakama göre abartılmış ya da azaltılmıştır. Aktarların aylık kazançlarına ilişkin hesaplanan rakamın doğruluğu ancak işletmelerin muhasebe defterlerinin incelenmesi ile belirlenebilir.

Aktarlara en çok sattıkları 10 bitki türünü yıllık satış miktarlarıyla birlikte sıralamaları istendiğinde nane 4430 kg ve %14,2 ile birinci sırada yer alırken, kuşburnu 3885 kg ve %12,5 ile ikinci ve ıhlamur 3820 kg ve %12,3 ile üçüncü sırada yer almıştır. Aktarlar toplam 45 bitki türünü sattıklarını belirmişlerdir. 45 bitkinin toplam yıllık satış miktarı 31.067kg'dır. Bir aktar yıllık ortalama 1243 kg bitki satmaktadır Aktarların sattıklarını beyan ettikleri bitki türleri ve yıllık tüketim miktarları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 23. Aktarların sattıklarını beyan ettikleri bitki türleri ve yıllık satış miktarları

Bilimsel Adı	Ticari İsmi	Miktarı (kg)
<i>Mentha pulagium</i>	Nane	4430
<i>Rosa canina</i>	Kuşburnu	3885
<i>Tilia argentea</i>	Ihlamur	3820
<i>Cassia fistula</i>	Sinameki	3295
<i>Fructus capsici</i>	Pul biber	2700
<i>Salvia cryptantha</i>	Adaçayı	1285
<i>Thymbra spicata</i>	Kekik	1175
<i>Piper nigrum</i>	Karabiber	1100
<i>Melisa officinalis</i> ssp. <i>officinalis</i>	Papatya	1072
<i>Foeniculum vulgare</i>	Rezene	1060
<i>Urtica dioica</i>	Isırgan	875
<i>Zingiber officinale</i>	Zencefil	715
<i>Cerastium siliqua</i>	Keçiboynuzu	575
<i>Linum usitatissimum</i>	Keten tohumu	500
<i>Semen coffeae</i>	Kahve	440
<i>Melisa officinalis</i>	Oğul otu	350
<i>Tanacetum</i>	Civanperçem	310
<i>Lavandula stoechos</i>	Karabaş otu	240
<i>Artemisia dracunculus</i>	Tarhun	250
<i>Stachys</i> spp.	Şehzade çayı	250
<i>Nigella sativa</i>	Çörek otu	240
<i>Hypericum androsaemum</i>	Kantaron	200
<i>Plantago</i> spp.	Damarotu	160
<i>Cinnamomum verum</i>	Tarçın	150
<i>Radix liquiritiae</i>	Meyan	135
<i>Laurus nobilis</i>	Defne yaprağı	130
<i>Cinnamomum comphora</i>	Kafirun	120
<i>Alpina officinaum</i>	Havlucan	110
<i>Fructus anisi</i>	Anason	100
<i>Myristica fragrans</i>	Hindistancevizi	100
<i>Prunus armeniaca</i>	Kayısı	100
<i>Ribes nigrum</i>	Kuş üzümü	100
<i>Althaea officinalis</i>	Hatmi	100
<i>Juglans regia</i>	Ceviz	100
<i>Cuminum cyminum</i>	Kimyon	100
<i>Acorus calamus</i>	Hazanbel	100
<i>Alchemilla vulgaris</i>	Aslanpençesi	100
<i>Sesamum indicum</i>	Susam	50
<i>Capsella bursa-pastoris</i>	Çobançantası	50
<i>Equisetum arvense</i>	Atkuyruğu	50
<i>Ocimum basilicum</i>	Reyhan	50
<i>Lavandula</i> spp.	Lavanta çiçeği	50
<i>Crataegus monogyna</i>	Alıç	50
<i>Cercocarpus mahaleb</i>	Mahlep	50
<i>Rubus fruticosus</i>	Böğürtlen	25
Toplam 45 bitki türü		31067

Anket çalışması ile hazırlanan bu listedeki bitki türlerine bakıldığında ulusal ve uluslar arası antlaşmalar ile koruma altına alınan ya da ticareti yasaklanan bitki türü bulunmamaktadır. Listenin başında yer alan nane, kuşburnu, ıhlamur gibi bitkiler Türkiye'nin ihraç ettiği bitkiler arasındadır. Türkiye'de ticari amaçlar ile toplanıp ihraç edilen ve tehdit altında bulunan 50 tür arasında da listeden her hangi bir bitki türü bulunmamaktadır.

Aktarlara müşterilerinin bu bitkileri hangi rahatsızlıklarından dolayı satın aldıkları sorulduğunda toplam 31 adet sağlık problemi belirtmişlerdir. Bu sağlık problemlerinin başında %15,6 soğuk algınlığı, %11,4 mide rahatsızlıkları, %7,3 kabızlık, %6,3 sinir sistemi rahatsızlıkları, %6,3 prostat, %5,2 saç dökülmesi ve %4,2 obezitedir. Tabloda diğer olarak gösterilen %26,9'luk yüzdenin içerisinde kadın hastalıkları, halsizlik, zayıflık, kansızlık, bronşit rahatsızlığı gibi sağlık problemleri yer almaktadır. Aktarlara göre müşterilerin bu bitkileri satın alma sebeplerine ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 24. Müşterilerin bitkileri satın alma sebepleri

Sağlık Problemi	Yüzde (%)
Soğuk algınlığı	15,6
Mide rahatsızlıkları	14,5
Kabızlık	7,3
Sinir Sistemi Rahatsızlıkları	6,3
Prostat	6,3
Saç Dökülmesi	5,2
Zayıflamak	4,2
Astım	4,2
Romatizma	3,1
Kalp Rahatsızlıkları	3,1
Şeker Hastalığı	3,1
Tansiyon	2
Diğer	26,9
Toplam	100

Aktarlara hangi mevsimde daha fazla satış yaptıkları sorulduğunda %52 ile kış ilk sırada yer almıştır. Aktarların %28'i her mevsimde aynı satışı yaptıklarını ifade etmişlerdir. Bir işletme bu soruya cevap vermemiştir. En çok satılan bitki türlerine baktığımızda genellikle kış aylarında soğuk algınlığına karşı kullanılan bitki türleridir. Bu sebepten dolayı aktarlar en çok kış mevsiminde satış yapmaktadırlar. Aktarların mevsimlere göre satışlarını gösteren tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 25. Aktarların en çok hangi mevsimde satış yaptığına ilişkin tablo

Mevsimler	İşletme (Adet)	Yüzde (%)
Kış	13	52
Her Mevsim	7	28
Yaz	2	8
Sonbahar	2	8,0
İlkbahar	-	-
TOPLAM	24	96
1 işletme bu soruya cevap vermemiştir. %4		

Aktarlara ürünlerinizi nasıl satın alıyorsunuz sorusuna %32,6'sı paketlenmiş, %25,6'sı ayıklanmış, %18,6'sı kurutulmuş, %11,6'sı öğütülmüş ve %11,6'sı hiçbir işlem görmemiş halde satın aldıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 26. Aktarların ürünlerini satın alma şekilleri

Aktarların Ürünlerini Satın Alma Şekilleri	İşletme (Adet)	Yüzde (%)
Paketlenmiş	7	32,6
Ayıklanmış	6	25,6
Kurutulmuş	5	18,6
Öğütülmüş	4	11,6
Hiçbir İşlem Yapılmamış	4	11,6
TOPLAM	25	100

Anket yapılan aktarların %32,6'sı Paketlenmiş ve Sağlık Bakanlığından onaylı ürünleri almaya özen göstermektedirler. Ancak yine de aktarlar maliyetlerinin düşük olmasından dolayı hiçbir işlem yapılmamış ürünler alıp satmaktadırlar.

Aktarlara satın aldıkları ürünlere her hangi bir işlem yapıp yapmadıkları sorulduğunda; %26,2'si temizlerim, %12'si öğütürüm, %7,1'i kuruturum, %7,1'i karışım yaparım, %26,6'sı aldığım gibi satarım, %21,4'ü paketlerim cevaplarının vermişlerdir. Aktarların aldıkları ürünlere her hangi bir işlem yapıp yapmadıklarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 27. Aktarların ürünlerine yapmış oldukları işlemler

Aktarların Ürünlerine Yapmış Oldukları İşlemler	İşletme (Adet)	Yüzde (%)
Temizlerim	6	26,2
Aldığım Gibi Satarım	6	26,2
Paketlerim	5	21,4
Öğütürüm	4	12
Kuruturum	2	7,1
Aldığım Gibi Satarım	2	7,1
TOPLAM	25	100

Aktarlar ilk olarak paketlenmiş ürünleri tercih ettiklerinden dolayı ürünlerini hiç bir işlem yapmadan satmaktadırlar. Yasalarca yasak olmasına karşın küçük bir kısmı karışımlar yapmaktadır.

Aktarlara ürünlerinizi nasıl saklıyorsunuz sorusuna %44,4'ü cam kavanoz, %19,4'ü çuval, %19,4'ü naylon poşet, %8,3'ü plastik kap, %8,3'ü kutu cevaplarını vermişlerdir. Aktarlar hiçbir işlem yapılmamış olarak satın aldıkları ürünlerin bozulmaması için en çok cam kavanozları kullanmaktadırlar. Cam kavanozlar estetik açıdan güzel gözükmemesinin yanında müşteriler aldıkları ürünleri görme ve sağlıklı ürünler olarak güven hissi uyandırmaktadır.

Aktarlara ürünlerinizi nereden satın alıyorsunuz sorusuna %67,6'sı satıcı firma, %27'si aracılar ve %5,4'ü de toplayarak cevaplarını vermişlerdir. Aktarlar satıcı firmalardan aldıkları ürünleri en az %20, en çok %40 kar marjı ile satarken ürünleri ortalama %28 kar marjıyla satmaktadırlar. Aktarların çok az bir bölümü doğadan bitki

toplamaktadırlar. Anket çalışmasının yapıldığı Doğu Karadeniz Bölgesinde sadece Trabzon ve Gümüşhane illerinde bitki topladıklarını belirtmişler ve toplanan bitkileri %100 - %200 kar marjıyla sattıklarını belirtmişlerdir. Aktarların ürünlerini nereden satın aldıklarına ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 28. Aktarların ürünlerini temin etme şekilleri

Ürünlerin Temin Edildikleri Yerler	İşletme (Adet)	Yüzde (%)
Satıcı Firma	17	67,6
Toplayarak	1	5,4
Kendim Yetiştiriyorum	-	-
Aracılar	7	27,0
Kooperatifler	-	-
TOPLAM	25	100

Aktarlar satıcı firmaların dışında en çok aracılardan ürün satın almaktadırlar. Aracılar köylerinde topladıkları bitkileri şehir merkezlerine getirmekte ve çok ucuz fiyatlara aktarlara satmaktadırlar. Aktarlar yaklaşık %100 gibi bir kar marjıyla aracılardan almış oldukları bitkileri satmaktadırlar.

İstedığınız ürünü istediğiniz zaman bulabiliyor mu sunuz? Sorusuna %48'i her zaman, %32'si çoğu zaman, %16'sı ara sıra ve %4'ü çok seyrek cevaplarını vermişlerdir. Aktarların istedikleri zaman istedikleri bitkileri bulup bulamadıklarına ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 29. Aktarların istedikleri bitki bulup bulamadıklarına ilişkin tablo

İsteddiğiniz Zaman Dilediğiniz Bitkiyi Bulabiliyor musunuz?	İşletme (Adet)	Yüzde (%)
Her Zaman	12	48,0
Çoğu Zaman	8	32,0
Ara sıra	4	16,0
Çok Seyrek	1	4,0
TOPLAM	25	100

Tıbbi bitki pazarının genişlemesi, sektörün büyümesi, satıcı firmaların artması, serbest piyasa koşullarının oluşması ile birlikte yukarıdaki tablodan da anlaşıldığı gibi aktarlar istedikleri ürünleri istedikleri zaman bulma şanslarına sahiptirler.

Aktarlara ne kadar sıklıkla tıbbi bitki aldıkları sorulduğunda %8'i haftada bir, %52'si ayda bir, %24'ü de 3 ayda bir cevaplarını vermişlerdir. Aktarların ne kadar sıklıkla tıbbi bitki aldıklarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 30. Aktarların Tıbbi Bitki Satın Alma Süreleri

Bitki Alım Süreleri	İşletme(Adet)	Yüzde (%)
Haftada Bir	2	8,0
Ayda Bir	13	52,0
3 Ayda Bir	6	24,0
Yılda Bir	-	-
Diğer	4	16,0
TOPLAM	25	100

Aktarlar genellikle ayda bir ürün olarak ürünlerinin taze kalmalarını sağlamaktadırlar. Zamanı geçmiş bitkilerin etkinliği yani kullanım amacına göre değişen etkisi azalmakta veya hiçbir etkinliği kalmamaktadır. Aktarlar bu durumun farkında olduklarından dolayı müşterilerini tatmin edebilmek için ayda bir ürün olarak bitkilerini taze olarak satmaya çalışmaktadırlar.

Aktarlara son 5 yıllık dönemde tıbbi bitki pazarında gözledikleri değişiklikleri yüzde olarak ifade etmeleri istendiğinde %16,6'sı müşteri sayısının (ortalama %22,5) azaldığını, %75'i müşteri sayısının (ortalama %39,1) arttığını ve %8,4'ü değişmediğini belirtmişlerdir. Müşterilerin eğitim seviyelerinin %4,2'si (ortalama %30) azaldığını, %66,6'sı (ortalama %32,5) arttığını ve %29,2'si değişmediğini belirtmişlerdir. Malların kalite ve standardizasyonunda %70,8'si (ortalama %57) artış olduğunu ve %29,2'si ise değişmediğini belirtmişlerdir. Talep edilen ürün çeşidi %83,3'ü (ortalama %54,5) arttığını, %16,6'sı ise değişmediğini belirtmişlerdir. Satılan malların temininin %60,8'si (ortalama %58,2) kolaylaştığını, %26'sı ortalama %28,3 zorlaştığını ve %13,23'ü değişmediğini belirtmişlerdir. Fiyatlandırmadaki değişimler %4,2'si (ortalama %40) azaldığını, %58,3'ü (ortalama %54,6) arttığını ve %37,5'i ise değişmediğini belirtmişlerdir. Ürünlerin

Maliyetlerinin %83,3'ü (ortalama %49,7) arttığını %16,7'si ise değişmediğini belirtmişlerdir. Ürünlerin üretim ve satışında denetimin %4,2'si (ortalama %20) azaldığını, %45,8'i (ortalama %37,7) arttığını, %50'si ise değişmediğini belirtmişlerdir. İşletme sayısının %41,6'sı (ortalama %33,5) arttığını, %58,4'ü ise değişmediğini belirtmişlerdir.

Tablo 31. Aktarların son 5 yıllık dönem içerisinde gözlemledikleri değişiklikler

Son 5 Yıllık Tıbbi Bitki Pazarında Gözlediğiniz Değişiklikler?	Arttı (%)	Azaldı (%)	Değişmedi (%)
Müşteri Sayısı	75	16,6	8,4
Müşterilerin Eğitim Seviyeleri	66,6	4,2	29,2
Malların kalite ve standardizasyonunda nasıl bir değişim oldu?	70,8	---	29,2
Talep edilen ürün çeşidi	83,3	---	16,7
Satılan malların temini?	60,8 (kolaylaştı)	26 (zorlaştı)	13,2 (değişmedi)
Fiyatlandırmadaki değişimler nasıl oldu?	58,3	4,2	37,5
Ürünlerin Maliyetleri	83,3	---	16,6
Bu ürünlerin üretim ve satışında denetim	45,8	4,2	50
İşletme sayısı?	41,6	---	58,4

3.1.3. Aktarların Bakış Açısıyla Müşterilerin Genel Özelliklerine Ait Bulgular

Aktarlar, müşterilerinin %46,2'sini erkek, %53,8'nin ise bayanlardan oluştuğunu belirtmişlerdir.

Yaş grupları itibariyle müşterilerin %27'si 18-35 yaş grubunda, %44'ü 36-50 yaş grubunda ve %29'nun 51 yaş üstü yaş gruplarına ait olduklarını belirtmişlerdir. Aktarlar müşterilerin ya da tıbbi bitkileri kullananların genelde orta yaş grubundan olduklarını ifade etmişlerdir.

Aktarlara müşterilerinin en önemli 3 meslek grubu sorulduğunda %30,5'nin memur, %20,8'in ev kadını ve %16,6 emekli olduğunu belirtmişlerdir. Müşterilerin meslek gruplarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 32. Aktarların gözünden müşterilerin meslek grupları

Müşterilerinizin Meslek Grupları	Yüzde (%)
Memur	30,5
Ev Kadını	20,8
Emekli	16,6
Öğrenci	12,5
İşçi	6,9
Serbest Meslek	5,6
Çiftçi	4,2
Esnaf	2,9
TOPLAM	100

Memurlar sosyal güvenceleri olmalarına rağmen gerek ilaç fiyatlarının pahalı oluşu ve her ilacın devlet tarafından ödenmemesinden gerekse ilaçların yan etkilerinden dolayı bilinçli olarak bitkisel ilaçlara yönelmişlerdir.

Aktarlara müşterilerinin tıbbi bitkileri satın alırken en çok dikkat ettikleri 2 kriter sorulduğunda, %31,9'u kalite ve %21,2'si müşterilerinin kendi tavsiyeleri(aktar) doğrultusunda alış veriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu kriterlerin peşine %19,1'i kullanım süresi, %14,9'u fiyat ve %12,9'u ile marka sıralanmıştır.

Tablo 33. Müşterilerin dikkat ettikleri kriterler

Kriterler	Yüzde (%)
Kalite	31,9
Aktarın Tavsiyesi	21,2
Kullanım Süresi	19,1
Fiyat	14,9
Marka	12,9
TOPLAM	100

Müşteriler ürünün paketlenmiş olup olmadığına ve ilgili kurumlardan onay alıp alınmadığına bakmakta ve ürünün kaliteli olup olmadığına böyle karar vermektedir.

Müşterilerin çoğu bitkiler hakkında bilgi sahibi olmadıklarından dolayı aktarların tavsiyelerini dinlemekte ve hangi ürünleri, karışımları tavsiye ederlerse onları satın almaktadırlar.

Aktarlar müşterilerinin %4'ünün 0-500TL, %72'sinin 501-1000TL, %20'sinin 1001-1500TL ve %4'ünün 1500TL üstü gelirlere sahip olduklarını belirtmişlerdir. Aktarların müşterilerinin en fazla 501-1000TL arasında gelirleri olduklarını ifade etmişlerdir. Ülkemizde ortalama memur maaşının 827,86TL [65] olduğu göz önüne alındığında aktarların bu saptaması ile müşteri profillerinin memur ağırlıklı olduklarını belirten ifadelerini desteklemektedir.

Tablo 34. Müşterilerin gelir gruplarına göre dağılımı

Gelir Grupları	Yüzde (%)
0-500TL	4,0
501-1000TL	72,0
1001-1500TL	20,0
1501TL +	4,0
TOPLAM	100

Aktarların %76'sı müşterilerinin orta öğretim , %24'ü ise müşterilerinin yüksek öğrenim gördüklerini belirtmişlerdir.

Aktarlar müşterilerinin hastaneye gitmeden öncemi size gelir sorusuna %12'si ilk önce kendilerine (aktarlara) geldiklerini, %56'sı ilk önce hastaneye gittiklerini, %8'i fikrinin olmadığını ve %24'ü kısmen müşterilerinin ilk önce kendilerine geldiklerini ancak gelen müşterileri hastaneye yönlendirdiklerini ifade etmektedir. Aktarların verdikleri cevaplar anketin yapıldığı ilin sosyo-ekonomik durumuna göre değişim göstermektedir.

Aktarlara müşterilerinin nerelerden geldikleri sorulduğunda %53,6'sı şehir içi, %24,4'ü komşu il, %19,5'i ilçeler ve %2,5'i köylerden cevapları verilmiştir. Aktarların tamamı çok küçük işletmeler olmalarından ve şehir merkezlerinde faaliyet gösterdiklerinden dolayı müşterilerin %73,1'i buldukları ilden gelmektedir. İşletmelerini muayenehane gibi kullanan aktarlara genellikle komşu illerden müşteri gelmektedir.

Tablo 35. Aktarlara gelen müşterilerin ikamet ettikleri yerler

İkamet Yerleri	Yüzde (%)
İl Merkezi	53,6
Komşu İller	24,4
İlçeler	19,5
Köyler	2,5
TOPLAM	100

Aktarlara müşterilerinin fiyat konusundaki genel davranışları sorulduğunda %72'si müşterilerin fiyatları kabul ettiklerini, %28'i ise müşterilerin pazarlık yaptıklarını belirtmişlerdir. Aktarların hiçbiri müşterilerin fiyatı yüksek bulmaları halinde alış veriş yapmadıklarını belirtmemişlerdir. Bitki fiyatlarının genelde yüksek olmayışı, aktarların fiyatlar konusunda esnek olmamalarından dolayı müşteriler alışverişlerini pazarlıksız yapmaktadırlar.

3.2. Müşterilere Ait Bulgular

Bu araştırmada tıbbi bitki kullanan müşterilerin sosyo-ekonomik özellikleri, kullandıkları tıbbi bitkiler, bu bitkileri kullanım amaçları ve satın alma davranışları ile ilgili tercihler araştırılmıştır. Amaca yönelik olarak toplam 21 soruluk bir anket hazırlanmış, ankette tıbbi bitkilerin kalitesi, fiyatı, kullanımı, kullanılan bitki türleri ile ilgili tercihlerinin belirlenmesini sağlayacak sorular yer almıştır. Hazırlanan anket Doğu Karadeniz Bölgesinde (Trabzon, Ordu, Rize, Artvin, Gümüşhane, Giresun, Bayburt) ikamet eden farklı sosyo-ekonomik ve demografik özellikli 170 kişi ile yüz-yüze görüşme yoluyla doldurulmuştur. Ankete konu olan bireylerin sosyo-ekonomik ve demografik özellikleri ile müşterilerin tutum ve davranışlarına ilişkin bulgulara ait tablolar ve grafikler olarak aşağıda sunulmuştur.

3.2.1. Müşterilerin Genel Özelliklerine Ait Bulgular

Bu bölümde müşterilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim seviyesi, aylık gelir gibi sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerine ait bilgiler tablolar şeklinde verilmiştir.

Bu bölüm toplam 7 sorudan oluşmaktadır. Ankete katılan müşteri sayısı, çalışmanın yapıldığı ilde bulunan aktar sayısı ile doğru orantılı olarak artmaktadır.

Anketin yapıldığı 170 kişinin illere göre dağılımı;

Tablo 36. İllerdeki anket yapılan müşteri sayıları

İL	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Trabzon	75	44,1
Rize	35	20,6
Artvin	5	2,9
Giresun	5	2,9
Gümüşhane	24	14,1
Ordu	15	8,8
Bayburt	11	6,5
TOPLAM	170	100

Ankete katılan 170 müşterinin yaş ortalaması 37,8 olup müşterilerin yaşları 18 ile 67 yıl arasında değişim göstermektedir.

Tablo 37. Müşterilerin yaş gruplarına göre dağılımı

Yaş Grupları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Yaş	Maksimum Yaş	Müşterilerin Yaş Ortalaması
18 - 35	79	46,4	18	67	37,8
36 – 50	70	41,2			
51+	21	12,4			
TOPLAM	170	100			

Ankete katılan 170 müşterinin yaş gruplarına dağılımı yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi en çok “18-35” ve “36-50” yaş gruplarında olmuştur. Çıkan sonuç aktarların müşterilerinin yaşlarına ilişkin ifadeleriyle paralellik göstermektedir. Aktarlarda müşterilerinin “18-35” ve “36-50” yaş gruplarında dağılım gösterdiklerini belirtmişlerdir. Bu sonuca göre tıbbi bitkileri kullananların daha çok orta yaş grubuna mensup oldukları söylenebilir.

Müşterilerin cinsiyetleri değerlendirildiğinde erkeklerin oranı %65,3 iken bayanların oranı %34,7'dir. Aktarlar bayan müşterilerini daha fazla olduklarına belirtmelerinin aksine anket yapılan müşterilerde erkeklerin oranı daha fazla çıkmıştır. Bunun nedeni anket yapılan illerin sosyal ve kültürel özellikleri ile ilişkilidir. Özellikle Bayburt, Gümüşhane, Rize illerinde bayanlar anket çalışmasına katılmak istememiştir. Bu sebepten dolayı bayanların oranı erkeklerden düşük çıkmıştır.

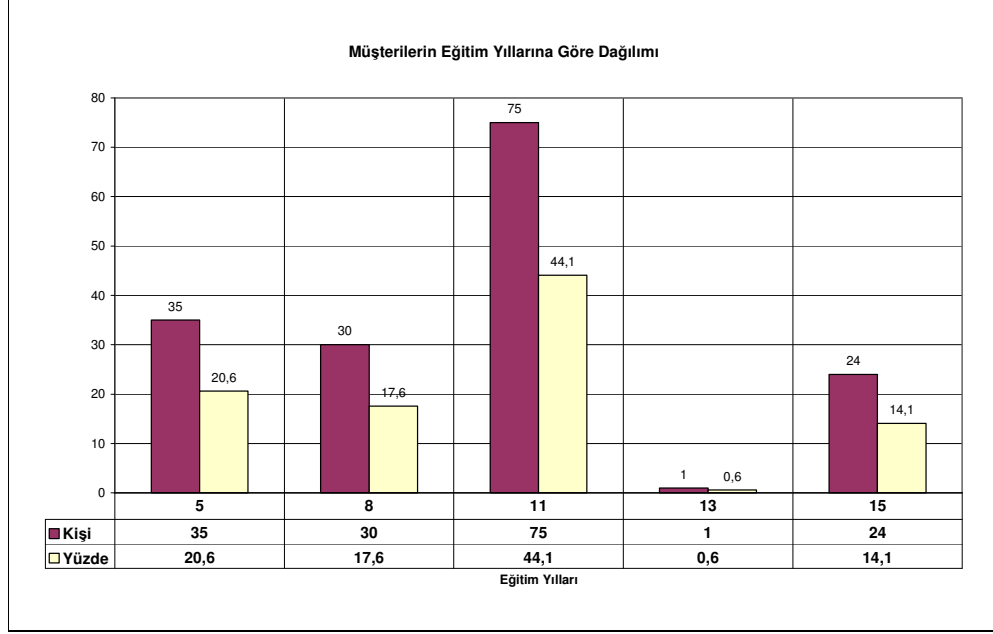
Müşterilerin medeni durumlarına bakıldığında; %80,6'sı evli, %18,8'i bekâr ve %0,6'sının dul olduğu belirlenmiştir. Ankete katılan müşterilerin genelde orta yaş ve üstü olmasından dolayı müşterilerin medeni durumlarının büyük oranda evli çıkması doğaldır.

Ankete katılan müşterilerin eğitim durumları yıl olarak hesaplanmıştır. Buna göre minimum eğitim süresi 5 yıl, maksimum eğitim süresi 15 yıl ve ortalama eğitim süresi 9,7yıl olarak hesaplanmıştır.170 müşteriden 5 tanesi bu soruya cevap vermemiştir. Aktarlar müşterilerinin %76'sının orta öğretim seviyesinde eğitilmiş insanları olduklarını ifade etmişlerdir. Çıkan sonuç aktarların ifadesini doğrulamaktadır. Eğitim süresine ilişkin ayrıntılı bilgi aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 38. Müşterilerin eğitim seviyeleri

Eğitim Yılı	Kişi (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Eğitim Yılı	Maksimum Eğitim Yılı	Müşterilerin Eğitim Yılı Ortalaması
5	35	20,6	5	15	9,7
8	30	17,6			
11	75	44,1			
13	1	0,6			
15	24	14,1			
TOPLAM	165	97,1			
5 kişi bu soruya cevap vermemiştir (%2,9)					

Ortalama eğitim seviyesi 9,7 yıl buda eğitim sistemimizde lise eğitiminin 2. sınıfına denk gelmektedir. Türkiye'de eğitim seviyesinin ilköğretim 4. sınıfıdır [65]. Bu sonuca göre tıbbi bitki kullananların eğitim seviyesi Türkiye ortalamasının üstündedir. Müşterilerin eğitim yıllarının yıllara göre dağılımı aşağıdaki grafikte verilmiştir.



Şekil 13. Müşterilerin eğitim yıllarına göre dağılımı

Müşterilerin mesleki durumları incelendiğinde; memurlar %44,7 ile birinci sırada yer alırken %17,6 ile ev kadınları ikinci ve %11,8 ile esnaf üçüncü sırada yer almışlardır. Bir kişi bu soruya cevap vermemiştir. Meslek durumlarına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 39. Müşterilerin meslek gruplarına dağılımı

Melek Grupları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Memur	76	44,7
İşçi	4	2,4
Çiftçi	5	2,9
Öğrenci	11	6,5
Emekli	9	5,3
Ev Kadını	30	17,6
Serbest Meslek	11	6,5
Esnaf	20	11,8
İşsiz	3	1,8
TOPLAM	169	99,4
1 kişi bu soruya cevap vermemiştir (%0,6).		

Aktarlarda müşterilerinin en çok devlet memurlarının oluşturduklarını belirtmişlerdi. Memurlar sağlık güvencelerinin olmasına rağmen tıbbi bitkileri kullanmayı tercih etmekte ve aktarlara gitmektedirler.

Müşterilerin sosyal güvencelerinin olup olmadığı sorulduğunda %74,1'i sosyal güvencesinin olduğunu, %9,4'ü sosyal güvencesinin olmadığını belirtmişlerdir. Müşterilerin %16,5'i bu soruya cevap vermemiştir.

Tablo 40. Müşterilerin sosyal güvence durumları

Sosyal Güvence Durumu	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Sosyal Güvencesi Olanlar	126	74,1
Sosyal Güvencesi Olmayanlar	16	9,4
TOPLAM	142	83,5
28 kişi bu soruya cevap vermemiştir (%16,5)		

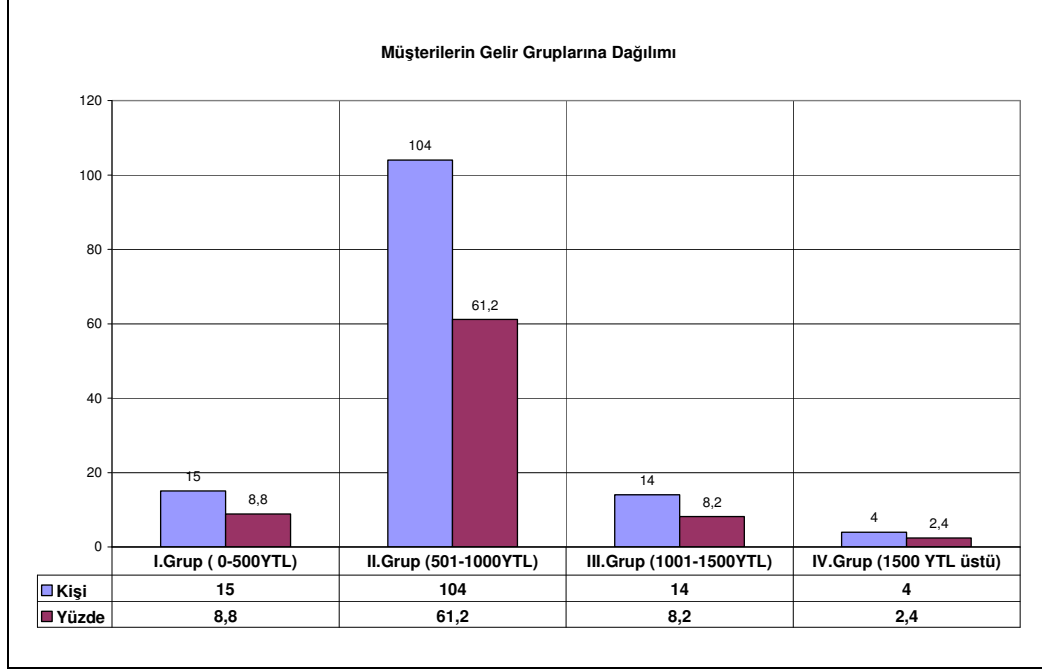
Sosyal güvencesi olmayan müşterilerin büyük bir bölümünü ev kadınları oluşturmaktadır. Ev kadınlarının ardından serbest meslek sahipleri gelmektedir.

Müşterilerin gelir düzeylerine bakıldığında %61,2'sinin II.grup (501-1000TL), %8,8'sinin I.grup, %8,2'sinin III. grup ve %2,4'ünün IV. Grupta olduğu saptanmıştır. 33 kişi ise bu soruya cevap vermemiştir. Bu sonuç aktarların %72'sinin müşterilerinin aylık gelirlerinin 501-1000TL arasında oldukları şeklindeki ifadelerini desteklemektedir.

Tablo 41. Müşterilerin gelir gruplarına dağılımı

Gelir Grupları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
I.Grup (0-500TL)	15	8,8
II. Grup (501-1000TL)	104	61,2
III. Grup (1001-1500TL)	14	8,2
IV. Grup (1501 TL üstü)	4	2,4
TOPLAM	137	80,6
33 kişi bu soruya cevap vermemiştir.(%19,4)		

Bu soruya cevap vermeyen 33 kişinin büyük kısmını ev kadınları oluşturmaktadır. Müşterilerin çok az bir kısmı aylık gelirleri 1501 TL ve üstüdür.



Şekil 14. Müşterilerin gelir gruplarına dağılımı

Müşteriler anketi ile elde edilen verilerin bir kısmının aralarında ilişki olup olmadığını bulabilmek için korelasyon analizi yapılmış ve sonuçlar tablo ile aşağıda verilmiştir. Müşterilerin kendilerine ait karışımının olup olmadığı, aktarlara gidiş süreleri, fiyatlara karşı genel tavır ve tutumları ile sağlık sorunlarıyla karşı karşıya kaldıklarında gitmeyi ilk tercih edecekleri yer ile yaş, eğitim, gelir durumu, sosyal güvence durumu ve cinsiyet gibi sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerin aralarında korelasyon olup olmadığı analiz edilmiştir. Analiz edilen veriler arasında toplam 10 adet ilişki bulunmuştur. Elde edilen sonuçlara ilişkin tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 42. Korelasyon analizinin sonuçları

	Yaş	Eğitim Seviyesi	Gelir Durumu	Sosyal Güvence Durumu	Cinsiyet
Karışım Yapmak	0,431 ^{ns}	0,170 ^{ns}	0,809 ^{ns}	0,213 ^{ns}	0,876 ^{ns}
Aktara Gidiş Süresi	0,000 ^{***}	0,000 ^{***}	0,558 ^{ns}	0,391 ^{ns}	0,068 ^{ns}
Fiyatlara Karşı Genel Tutum	0,007 ^{**}	0,033 [*]	0,000 ^{***}	0,049 [*]	0,027 [*]
Sağlık Sorununda İlk Gidilmesi Tercih Edilen Yer	0,097 ^{ns}	0,451 ^{ns}	0,003 ^{**}	0,013 [*]	0,000 ^{***}
<p>*** : $\alpha = 0,001$ önem düzeyinde anlamlı ** : $\alpha = 0,01$ önem düzeyinde anlamlı * : $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde anlamlı ns : $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde anlamsız</p>					

Korelasyon analizinin sonuçlarına göre müşterilerinin kendilerine ait karışımlarının olup olmaması ile sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerin ilişkisi yoktur.

Müşterilerin aktara gidiş süreleri ile yaşları arasında pozitif yönde, eğitim seviyeleri ile negatif yönde bir ilişki vardır. Müşterilerin yaşları arttıkça aktarlara gidiş süresi de artmakta, eğitim düzeyi arttıkça aktarlara gidiş süresi ise azalmaktadır.

Müşterilerin fiyatlara karşı genel tutum ve davranışları ile yaşları arasında pozitif yönde, eğitim seviyeleri, sosyal güvence durumları ve cinsiyet ile negatif yönde ilişkisi vardır. Müşterilerin yaşları arttıkça fiyatları pazarlıksız kabul etme oranları da artmaktadır. Eğitim düzeyi arttıkça müşterilerin fiyatlarda pazarlık ve yüksek gelmesinde alış-veriş yapmama oranı artmaktadır. Müşterilerin gelir düzeyi arttıkça fiyatlarda pazarlık ve fiyatların yüksek olması durumunda alış-veriş yapmama oranı artmaktadır. Sosyal güvencesi olan müşteriler fiyatları pazarlıksız kabul ederken, sosyal güvencesi olmayan müşteriler ise pazarlık yapmakta ve fiyatların yüksek gelmesi durumunda alış veriş yapmamaktadır. Cinsiyet durumunda ise erkekler fiyatlarda pazarlık yaparken, bayanlar fiyatları pazarlıksız kabul etmektedirler.

Sağlık sorunu ile karşılaştıklarında gitmeyi ilk tercih edecekleri yer ile gelir durumu arasında pozitif, sosyal güvence durumu ve cinsiyet ile negatif yönde bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Müşterilerin gelir düzeyleri arttıkça sadece hastaneye ya da önce hastane sonra aktara gitme oranı artmaktadır. Sosyal güvencesi olan müşteriler önce hastane ya da önce hastane sonra aktarı tercih ederken, sosyal güvencesi olmayan müşteriler aktar ya da

önce aktar sonra hastaneyi tercih. Bayanlar ilk olarak hastaneleri tercih ederlerken erkekler önce hastane sonra aktarı tercih etmektedirler.

3.2.2. Müşterilerin Tutum ve Davranışlarına Ait Bulgular

Bu bölümde müşterilerin tıbbi bitkilerin kalitesi, fiyatı, kullanımı, kullanılan bitki türleri ile ilgili tercihlerinin belirlenmesini sağlayacak sorular yer almıştır. Bu bölüm de toplam 14 soru yer almaktadır.

Müşterilerin %17,6'sı sindirim sistemi bozukluğu, %17,1'i solunum sistemi bozukluğu, %7,6'sı sinir sistemi bozukluğu, %1,8'i kalp-damar rahatsızlığı ve %1,8'i kısırlık gibi sağlık sorunundan dolayı tıbbi bitkileri kullandıklarını belirtmişlerdir. Aktarlar müşterilerin en çok soğuk algınlığı, mide rahatsızlığı, sindirim (hazımsızlık) şikayetleri ile kendilerine geldiklerini belirtmişlerdir. Yukarıda belirtilen sonuç ile aktarlardan elde edilen sonuç birbirine benzerlik göstermektedir.

Tablo 43. Müşterilerin tıbbi bitkileri satın alma sebepleri

Sağlık Sorunları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Sindirim Sistemi Bozukluğu	30	17,6
Sinir Sistemi Bozukluğu	13	7,6
Kalp-Damar Rahatsızlığı	3	1,8
Solunum Sistemi Bozukluğu	29	17,1
Kısırlık	3	1,8
Diğer	71	41,8
TOPLAM	149	87,7
21 kişi bu soruya cevap vermemiştir.%12,3		

Müşterilerin %41,8'i sorunlarının ankette yer almayan başka problemler olduklarını belirtmişlerdir. Bu problemlerin başında zayıflamak için tıbbi bitki kullanımı birinci sırada yer alırken sıralama saç dökülmesi, baharat olarak bitkilerin kullanımı ve prostat hastalığı şeklinde devam etmiştir.

Müşterilere en çok kullandıkları 5 bitki türü sorulduğunda Nane %31,5 ile birinci sırada, Ihlamur %22,89 ile ikinci ve Kuşburnu %12,68 ile üçüncü sırada yer almışlardır. Sıralamaya ait tablo aşağıdaki gibidir. Aktarların en çok sattıkları bitki türlerinden oluşan listenin ilk beş sırası ile müşterilerin belirtmiş oldukları beş bitki türü benzerlik göstermektedir. Aktarların en çok sattıklarını belirttikleri ilk dört bitki ile müşterilerin kullandıklarını belirttikleri ilk dört bitki aynıdır. Bitkiler arasındaki tek fark aktarlarda beşinci sırada pulbiber varken, müşterilerin listesinde ise papatya beşinci sıradadır.

Tablo 44. Müşterilerin en çok kullandıkları 5 tıbbi bitki türü

En Çok Kullandığınız 5 Tıbbi Bitki Hangileridir?	Yüzde (%)
Nane	31,5
Ihlamur	22,89
Kuşburnu	12,68
Sinameki	4,46
Papatya	4,18
TOPLAM	75,71

İlk üç sırayı alan bitkiler hemen hemen her evde olan ve herkesçe bilinen bitkilere aittir. Bu üç bitki genelde soğuk algınlığında kullanılmakta, nane yemeklerde baharat olarak da kullanılmaktadır. Sinameki ve papatya kullanım açısı ve fiyatı bakımından bu üç bitkiden ayrılmaktadır. Sinameki'nin halk arasında en çok bilinen özelliği kollesterolü düşürmesidir. Papatya ise genelde bayanlar tarafından saç rengini açmak amacıyla kullanılmaktadır.

Müşterilere kendilerine ait karışımlarının olup olmadıkları sorulduğunda %94,7'lik bir kısmı kendilerine ait karışımı olmadığını belirtmiştir. Bu müşteriler aktarların hazırlamış oldukları karışımları kullanmaktadırlar. Müşterilerin %4,7'si ise kendilerine ait karışımlarının olduklarını belirtmişlerdir. Bu karışımlar genelde halk tarafından bilinen, soğuk algınlığında yapılan nane-limon şeklindeki karışımlardır. Müşterilerin kendilerine ait karışımlarının (ilaçlarının) olup olmadığına ait tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 45. Müşterilerin kendilerine ait karışımlarının (ilaçlarının) olma durumu

Kendinize Ait Bir İlacınız (Karışımı)Var mı?	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Evet	8	4,7
Hayır	161	94,7
TOPLAM	169	99,4
1 kişi bu soruya cevap vermemiştir.%0,6		

Müşterilere aldıkları bitkileri kullanırken her hangi bir işlem yapıp yapmadıkları sorulduğunda %87,1'i bitkileri satın aldıkları gibi kullandıklarını belirtmişlerdir. Müşterilerin %8,8'i aldıkları bitkileri karıştırdıklarını, %2,4'ü bitkileri temizlediklerini, %0,6' sını ise aldıkları bitkileri öğüttüklerini belirtmişlerdir. Müşterilerin %1,2'si bu soruya cevap vermemiştir. Müşterilerin satın aldıkları bitkileri kullanırken her hangi bir işlem yapıp yapmadıklarına ait tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 46. Müşterilerin tıbbi bitkilere uyguladıkları işlemler

Bitkileri Kullanırken Herhangi Bir İşlem Yapıyor musunuz?	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Temizlerim	4	2,4
Öğütürüm	1	0,6
Kuruturum	-	-
Karışım Yaparım	15	8,8
Aldığım Gibi Kullanırım	148	87,1
TOPLAM	168	98,8
2 kişi bu soruya cevap vermemiştir.%1,2		

Müşterilere ne kadar süredir bu tür işletmelere geldikleri sorulmuştur. Müşterilerin %35,3'ü 3-5 yıl, %29,4'ü 1-3 yıl, %18,8'i 0-1 yıl, %11,2'si 5-10 yıl ve %5,3'ü 10 yıldan uzun bir süredir bu işletmelere geldiklerini belirtmişlerdir. Müşterilerin bu tür işletmelere gidiş sürelerine ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 47. Müşterilerin aktarlara gidiş süreleri

Müşterilerin Aktarlara Geliş Süreleri	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
0-1 Yıl'a kadar	32	18,8
1-3 Yıl'a kadar	50	29,4
3-5 Yıl'a kadar	60	35,3
5-10 Yıl'a kadar	19	11,2
10 Yıl ve daha fazla	9	5,3
TOPLAM	170	100

Müşterilere sizin dışınızda aile bireylerinden bu tip işletmelere giden var mı? Sorusu sorulduğunda %6,5'i evet, %93,5'i hayır cevaplarını vermişlerdir. Ankete katılanlar genelde eşlerinin kendileri dışında bu tarz işletmelere geldiklerini belirtmişlerdir. Aile bireylerinin hepsinin aktara gittiğine rastlanılmamıştır.

Müşterilere fiyatlara karşı genel tutumları sorulduğunda %69'u fiyatları aynen kabul ettiklerini, %29,4'ü pazarlık yaptıklarını, %1,2'si fiyatı yüksek gelirse alış-veriş yapmadıklarını belirtmişlerdir. Aktarların büyük bir bölümü müşterilerinin fiyatları pazarlıksız olarak kabul ettiklerini belirtmişlerdir. Ancak müşterilerin %1,2'lik bir kısmı fiyatları yüksek bulmaları halinde alış veriş yapmadıklarını ifade ederken, aktarların hiçbiri müşterilerinin fiyatı yüksek bulmaları halinde alış veriş yapmadıklarını belirtmemişlerdir.

Tablo 48. Müşterilerin fiyatlara karşı tutumu

Müşterilerin Tutumu	Yüzde (%)
Fiyatları Kabul Ederler	69,0
Pazarlık Yaparlar	29,4
Alış Veriş Yapmazlar	1,2
TOPLAM	100

Aktara gelişinizde ortalama kaç ürün alırsınız sorusuna %11,8'i bir ürün, %30'u iki ürün, %41,8'i üç ürün, %11,2'si dört ürün, %0,6'sı beş ürün aldıklarını belirtmişlerdir. Müşterilerin aktara geldiklerinde ortalama satın aldıkları ürün sayısına ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 49. Müşterilerin aktarlardan aldıkları ürün sayıları

Müşterilerin Aktarlardan Aldıkları Ürün Sayıları	Kişi (Adet)	Yüzde (%)	Minimum Alınan Ürün (Adet)	Maksimum Alınan Ürün (Adet)	Müşterilerin Alınan Ürün (Adet) Ortalaması
1	20	11,8	1	5	3
2	51	30,0			
3	71	41,8			
4	19	11,2			
5	1	0,6			
TOPLAM	162	95,3			
8 kişi bu soruya cevap vermemiştir.%4,7					

Müşterilerin aktara geldiklerinde en az bir en fazla beş ürün satın almakta olup, ortalama üç ürün aldıkları belirlenmiştir.8 müşteri bu soruya cevap vermemiştir.

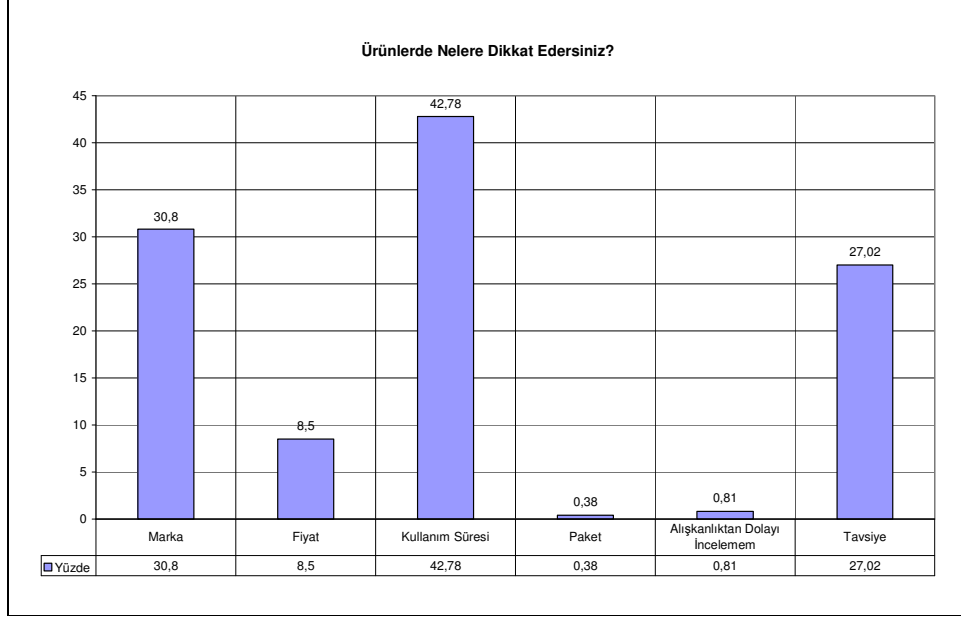
Müşterilerin %95,9'u istedikleri ürünleri istedikleri zaman bulabildiklerini, %3,5'i bulamadıklarını belirtmişlerdir. 1 kişi bu soruya cevap vermemiştir.

Tıbbi bitkileri satın alan müşterilerin %30,8'i markaya, %8,5'i fiyata, %42,78'i kullanım süresine, %0,38'i pakete dikkat ettiklerini belirtmişlerdir. Müşterilerin %0,81'i alışkanlıktan dolayı ürünleri incelemediklerini, %27,02'si aktarların tavsiyelerine göre ürünleri aldıklarını ifade etmişlerdir.

Tablo 50. Müşterilerin ürünlerde dikkat ettikleri kriterler

Ürünlerde Nelere Dikkat Edersiniz?	Yüzde (Ortalama %)
Marka	30,8
Fiyat	8,5
Kullanım Süresi	42,78
Paket	0,38
Alışkanlıktan Dolayı İncelemem	0,81
Tavsiye	27,02

Müşterilerin genelde bitkiler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarından dolayı büyük bir çoğunluğu aktarların tavsiyelerine güvenmek durumunda kalmaktadırlar. Müşterilerin ürünü alırken dikkat ettikleri kriterlere ilişkin grafik aşağıdaki gibidir.



Şekil 15. Müşterilerin ürünlerde dikkat ettikleri kriterler

Müşterilere karşılaştıkları sağlık sorunlarına göre ilk nereye gitmeyi tercih ettikleri sorulduğunda %72,4'ü sadece hastaneye, %22,9'u önce hastane sonra aktara, %2,4'ü önce aktar sonra hastaneye, %0,6'sı sadece aktara gitmeyi tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Aktarlar müşterilerinin büyük çoğunluğunun hastaneleri tercih ettiklerini, hastaneye gitmeyen müşterilerini de gitmeleri konusunda uyardıklarını ifade etmişlerdir. 3 kişi bu soruya cevap vermemiştir. Müşterilerin tercihlerine ilişkin tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 51. Müşterilerin sağlık sorunlarına göre ilk gidecekleri yere ilişkin tercihleri

Sorunuza Göre İlk Nereye Gidersiniz?	Kişi (Adet)	Yüzde (%)
Sadece Hastaneye	123	72,4
Önce Hastane Sonra Aktar	39	22,9
Önce Aktar Sonra hastane	4	2,4
Sadece Aktar	1	0,6
TOPLAM	167	98,2
3 kişi bu soruya cevap vermemiştir. %1,8		

Sadece hastaneye gitmeyi tercih edeceklerini belirten müşterilerin %13,8'i kendilerini hastanede güvenli hissettikleri, %17,9'u uzman hekimler, %8,9'u geniş çaplı muayene olabilmek, %59,3'ü iyi tedavi olabilmek için sadece hastaneye gitmeyi tercih ettiklerinin belirtmişlerdir.

Tablo 52. Müşterilerin sadece hastaneyi tercih etme nedenleri

Müşteri Tercihleri	Yüzde (%)
Güvende Hissetmeleri	13,8
Uzman Hekimler	17,9
Geniş Çaplı Muayene	8,9
İyi Tedavi	59,3
TOPLAM	100

Önce hastane sonra aktara gitmeyi tercih edenlerin %10'u uzman hekimler, %5,4'ü geniş çaplı muayene için, %5,4'ü sosyal güvenceleri olduğu, %5,4'ü ilaçların yan etkilerinden dolayı, %73,8'si hastanede verilen ilaçlara destek olması için önce hastane sonra aktara gittiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 53. Müşterilerin önce hastane sonra aktarları tercih etme nedenleri

Müşteri Tercihleri	Yüzde (%)
Uzman Hekimler	10,0
Geniş Çaplı Muayene	5,4
Sosyal Güvencelerinin Oluşu	5,4
İlaçların Yan Etkileri	5,4
Hastanede Verilen İlaçlara Destek	73,8
TOPLAM	100

Önce aktar sonra hastaneye gittiklerini belirtenlerin %25'i sosyal güvencelerinin olmadıkları, %50'si kendilerini iyileştiremedikleri zaman mecbur kaldıkları, %25'i ilaçların pahalı olmalarından dolayı önce aktar sonra hastaneye gittiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 54. Müşterilerin önce aktar sonra hastaneleri tercih etme nedenleri

Müşteri Tercihleri	Yüzde (%)
Mecbur Kalmaları	50,0
Sosyal Güvencelerinin Olmayışı	25,0
İlaçların Pahalı Oluşu	25,0
TOPLAM	100

Müşterilere ne kadar sıklıkla bu tür işletmelere geldikleri sorulduğunda %19,4'ü haftada bir, %74,1'i ayda bir, %5,3'ü üç ayda bir, %1,2'si yılda bir bu işletmelere geldiklerinin belirtmişleridir. Ağırlıklı olarak müşterilerin ayda bir bu işletmelere gittiklerini beyan etmişleridir.

Tablo 55. Müşterilerin aktarlara gidiş aralıkları

Süre	Yüzde (%)
Haftada Bir	19,4
Ayda Bir	74,1
Üç Ayda Bir	5,3
Yılda Bir	1,2
TOPLAM	100

Müşterilerin %97,1'i işletmelerden memnun iken, %2,9'u memnun olmadığını belirtmiştir. Aktarlardan memnun olmayan müşterilerin %60'ı fiyatların yüksek oluşundan, %40'ı ise aktarların yeterli hijyenik koşulları sağlamadıklarından dolayı memnun olmadıklarını ifade etmişlerdir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma ile Doğu Karadeniz Bölgesinde tıbbi bitki pazarını oluşturan aktarların, aktarların gözüyle müşterilerin ve tıbbi bitki pazarının genel özellikleri ile müşteriler ve müşterilerin tutum ve davranışlarına ilişkin genel özellikler incelenmiştir.

Çalışma yüz yüze anket yöntemi ile toplam 25 aktar ve 170 müşteri ile yapılmıştır. Tam sayım yöntemi ile bulunan 25 aktarın illere göre dağılımına bakıldığında Trabzon ili 11 adet aktarla Doğu Karadeniz Bölgesinin tıbbi bitki ticaretinin merkezini oluştururken, Rize ve Ordu illerinde 4, Gümüşhane'de 3, Bayburt'ta 2, Artvin ve Giresun illerinde 1 adet aktar bulunmaktadır. İllerdeki aktar sayılarına etki eden faktörler arasında illerin nüfuslarının yanında, bölgenin coğrafi konumu, kültürel ve ekonomik özellikleri de etkilidir. 2000 yılı nüfus sayımlarına göre Trabzon ili nüfusu 975.000, Rize ili nüfusu 365.000, Ordu ili nüfusu 887.000, Bayburt ili nüfusu 97.358, Gümüşhane ili nüfusu 186.000 ve Artvin ili nüfusu 191.934 kişidir [66]. İl nüfuslarına bakıldığında aktar sayısı nüfusla birlikte artış göstermekte ancak, Giresun il nüfusunun Rize ilinden çok olmasına rağmen aktar sayısı daha azdır. İşletme sayısında nüfus tek başına etkin bir faktör değildir. Bölgenin ekonomik durumu da önemli bir etkidir. İnsanların yıllık gelir seviyelerine bakıldığında Giresun ilinin milli geliri 1443 dolar iken Rize ilinin milli geliri 1897 dolardır [67]. İllerin nüfus ve ekonomik durumlarının yanında şehirlerdeki baharat kullanımının da bitkilere olan talep üzerindeki etkisi gözden kaçırılmaması gereken bir husustur.

Aktarların yaş gruplarına dağılımına bakıldığında genç aktarların oranı dikkat çekmektedir. Sektörün gelişmesi ile birlikte bitkilere olan talep artmakta ve bu artan talebin karşılanması için yeni aktarların açılması gerekmektedir. Aktarlık nesilden nesile aktarılan, usta çırak ilişkisi ile yürütülen bir meslek olduğundan çıraklıklarını tamamladıklarına inanan genç girişimciler kendi işletmelerini kurmaktadır. Dolayısı ile aktarların yaş gruplarına dağılımlarında genç nüfusun yüksek olmasının nedeni bu genç çırakların kendi işletmelerini açmalarıdır.

Aktarlar bayan müşterilerinin daha fazla olduklarını belirtmelerine rağmen müşteri anketlerinde erkeklerin oranı daha fazla çıkmıştır. Anketin yapıldığı illerin bir takım sosyal özelliklerinden dolayı bayanlar anket çalışmasına katılmak istememişlerdir. Bu sebepten aktarların aksine erkek müşterilerin yüzdesi bayan müşterilerin yüzdesinden daha yüksek çıkmıştır. İşletmecilik konusunda bayarlara ait olan %8'lik oran aslında Türkiye'de

bayanların ekonomik hayattaki durumunu birebir ortaya koymaktadır. DİE'nün 2000 yılında hazırladığı hane halkı istatistiğinde, 20.5 milyon istihdam içinde kendini girişimci olarak ifade edenlerin sayısı sadece 488 bindir. Bu toplam istihdamın sadece %2.4'üdür. Bunların 447.000 (%91.6)'i erkek, 41.000(%8.4)'i kadın girişimcilerden oluşmaktadır [63].

Aktarların eğitim seviyeleri 9,5 yıl olarak hesaplanmıştır. Bu süre eğitim sistemimizde lise 2. sınıfa karşılık gelmektedir. Türkiye'de KOBİ'lerin eğitim seviyesinin 7 yıl, orta ikinci sınıfa karşılık geldiği söylenmektedir [63]. Sonuç olarak aktarların eğitim seviyesi Türkiye ortalamasının üstündedir. Aktarlık yapan kişiler diğer küçük işletmelere göre daha eğitilmiş kişilerdir.

Aktarların %60'ının aktarlıktan başka gelir kaynağı yoktur. Aktarların tıbbi bitki satışından aylık ortalama 4.800TL kazandıkları hesaplanmıştır. Ortalama 1,60TL'lik dolar kuruyla ülkemizde kişi başına gelir 5.069 dolardır [68]. Aktarların hesaplanan aylık gelirinden yola çıkılırsa aktarların yıllık gelirleri yıllık milli geliri 34.000 dolar olan bir Amerikalıdan [67] bile daha fazladır.

Aktarlardaki ürün sayısının 20 ile 1500 arasında değişmektedir. Bir aktarda ortalama 507 ürün olduğu belirlenmiştir.. Ancak anket yapılan aktarların bir kısmı sadece bitki satışı yapmamakta kuruyemişçilik, tüpçülük, market işletmekte ve işletmelerinin bir bölümünde de bitki satışı yapmaktadırlar. Aktarlar işletmelerindeki bitkilerin toplam ürün sayısının ortamları %56'sını oluşturduklarını ifade etmişlerdir. Bir aktarda ortalama 284 ürünün bitkisel ürün olduğu belirlenmiştir.

Aktarların yıllık ciroları ortalama 87.000TL hesaplanmıştır. Ancak aktarlar başka gelir kaynaklarının da olduklarını, bitki satışlarından elde edilen gelirin yıllık ciro içerisinde ortalama %45,5 oranında yer aldığını belirtmişlerdir. Bir aktarın sadece bitki satışı ile elde ettiği yıllık cirosu ortalama 39.400TL olarak belirlenmiştir.

Aktarlar toplam 45 bitki türünü sattıklarını belirtmişlerdir. Bu 45 bitkinin yıllık satış miktarlarına göre oluşturulan sıralamada ilk 10 sırayı Nane birinci, Kuşburnu ikinci ve Ihlamur üçüncü sırada yer almıştır. Sinameki, Pulbiber, Adaçayı, Kekik, Karabiber, Papatya, Rezene ilk 10 sırada yer almışlardır. Yukarıda belirtilen bitkiler halk tarafından çok bilinen ve de günlük hayatta kullanım alanları çok geniş olan bitkilerdir. Aktarların %52'si kış mevsiminde en çok satış yaptıklarını belirtmişlerdir. İlk on sırayı alan bitkilere bakıldığında çoğu özellikle kış mevsiminde soğuk algınlıklarına karşı tek başlarına ya da karışımlar halinde tüketilen bitkilerdir. Bu sebepten dolayı aktarlar kış mevsiminde en çok bitki satışı yapmaktadırlar.

Aktarlar müşterilerinin bitkileri alış amacı olarak toplam 31 adet sağlık sorunu belirtmişlerdir. Bu sağlık problemlerinin başında %15,6 soğuk algınlılığı, %11,4 mide rahatsızlıkları, %7,3 kabızlık, %6,3 sinir sistemi rahatsızlıkları, %6,3 prostat, %5,2 saç dökülmesi ve %4,2 ile obezite problemidir. En çok satılan bitki türlerinin sıralamasında bu sağlık problemlerinin doğruluğunu teyit etmektedir.

Aktarlar genelde paketlenmiş ürünleri satın aldıklarını belirtmişlerdir. Müşterilerin tıbbi bitkileri satın alırken en çok dikkat ettikleri 2 kriter kalite ve aktarların tavsiyeleri olarak belirlenmiştir. Müşterilerin kalite anlayışları paketlenmiş ve resmi kurum ve kuruluşlardan onay almış ürünlerdir. Bu sebepten maliyetlerinin açık ürünlere göre yüksek olması, kar marjlarının daha düşük olmalarına rağmen aktarlar paketlenmiş ürünler üzerine satışlarını yoğunlaştırmışlardır. Sektörün kayıt altına alınabilmesi ve belli standartları karşılamaları yönünden de aktarların paketlenmiş ürün satmaya yoğunlaşmaları olumlu bir gelişmedir [69]. Müşterilerinin bitkiler konusunda yeterli bilgi sahibi olmamaları ve aktarlara olan güvenlerinden dolayı müşteriler ürün satın alırken aktarların tavsiyelerine büyük önem vermektedirler. Aktarlar müşterilerine genelde almış oldukları açık ürünleri önermekte ve satmaktadırlar. Bu sebepten aktarlar paketlenmiş ürünlerin peşine ayıklanmış ürünleri tercih etmektedirler.

Aktarların büyük bir kısmı ürünlerini satıcı firmalardan temin etmektedirler. Aktarlar satıcı firmalardan aldıkları ürünleri %20-%40 kar marjı ile satarken ürünlerin ortalama kar marjı %28'dir. Aktarların çok az bir bölümü doğadan bitki toplamaktadırlar. Anket çalışmasının yapıldığı Doğu Karadeniz Bölgesin de sadece Trabzon ve Gümüşhane illerindeki aktarlar bitki topladıklarını belirtmişlerdir. Toplanan bitkiler yörede herkes tarafından bilinen (kekik, ıhlamur, kuşburnu, nane, ısırgan vb.) bitkilerdir. Aktarlar topladıkları bu bitkileri %100 - %200 kar marjıyla satmakta olduklarını belirtmişlerdir. Aktarların aracılardan aldıkları ürünler yöre halkının köylerinden, yaylalarından toplamış oldukları bitkiler olup çok az miktardadırlar. Aktarlar bu bitkileri aracılardan çok düşük bir fiyata satın almakta ve yaklaşık %50 kar marjıyla satmaktadır.

Aktarların satıcı firmalardan almış oldukları ürünler genelde paketlenmiş ürünlerdir. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi aktarlar toptancılardan açık ürünler de almaktadırlar. Aktarların %44,4'ü almış oldukları açık ürünleri cam kavanozlarda, %19,4'ü 100 ve 250'şer gramlık naylon poşetlerde, %19,4'ü çuvallarda, %8,3'ü kutularda, %8,3'ü ise plastik kaplarda sakladıklarını belirtmişlerdir.

Tıbbi bitki sektörünün gelişmesi ile firmalar arasındaki rekabet gün geçtikçe artmaktadır. Firmalar pazardaki paylarını arttırabilmek için müşteri ile ararındaki aracı konumunda bulunan aktarlara en iyi şartları sağlama yarışındadırlar. Bu sebepten dolayı %48 olan aktarların istedikleri zaman istedikleri bitkileri bulabilme oranı şüphesiz ki zamanla artacaktır.

Aktarlar bitkilerin taze kalması ve özelliklerini yetirmemeleri için genellikle ayda bir kez bitki satın almaktadırlar.

Aktarlar müşterilerinin bir kısmının hastaneye gitmeden önce kendilerine geldiklerini, bu müşterileri hemen hastanelere yönlendirdiklerini, doktorların hastalıklarına teşhis koymalarının gerekliliğini anlattıklarını belirtmişlerdir.

İşletmelerin hemen hemen hepsi çok küçük işletmeler olduklarından dolayı müşterilerinin büyük bir kısmı faaliyet gösterdikleri yerleşim merkezlerinden oluşmaktadır. Bitki fiyatlarının fazla yüksek olmamasına karşın aktarların gerek alışverişte pazarlık payı bırakmamaları, gerekse insanların bitki fiyatları hakkında herhangi bir fikirleri olmamalarından dolayı müşterilerin büyük bir kısmı fiyatları kabul etmektedirler.

Aktarların %40'ının kendilerine ait karışımları vardır. 1 Ekim 1985 tarihli her nevi karışım, merhem yani ilaç yapmalarını yasaklayan genelgeye rağmen aktarların büyük bir kısmının ilaç yapıp bunları müşterilerine sattıkları bilinmektedir. Bu sebepten dolayı %60 gibi yüksek bir oranda karışımlarının olmadıklarını beyan eden aktarların cevapları inandırıcı gelmemektedir. Anketin yapıldığı aktarları iki gruba ayırmak mümkündür. Birinci gruba dâhil olan aktarlar tamamı ile bitki satışı yapan ve soğuk algınlığı, baş ağrısı gibi küçük rahatsızlıklar için karışım yapan aktarlardır. İkinci gruba dâhil olanlar ise kısırlık, prostat, beyin tümörü, kanser gibi ciddi hastalıkları tedavi ettiklerini belirten, işletmelerini bir muayenehane gibi kullanan aktarlardır. Bu aktarlara giden müşterilerin çoğu hastanede tedavi görmesine karşın her hangi bir netice alamayan ve son umut olarak aktarları gören insanlardır. Bu işletmelerin kazançları oldukça yüksektir.

Aktarlar bitkiler hakkındaki bilgileri çoğunlukla kitaplardan öğrendiklerini belirtmişlerdir. Tıbbi bitki pazarının gün geçtikçe büyümesine, her geçen gün yeni firmaların pazara dahil olmasına karşın firmalar aktarları bilgilendirmek, eğitmek konusunda hiçbir etkinlikte bulunmamaktadır.

Aktarların %84'ü tıbbi bitkilerin toplanması, işlenmesi ve satımıyla ilgili hukuki konularda bilgi sahibi olduklarını belirtse de hemen hemen hiçbir aktar konuya hukuki yönden hâkim değildir.

Aktarların %92'si Esnaf ve Sanatkârlar Odasına üyedir. Aktarların belki de en büyük problemleri kendilerine ait bir mesleki oda ya da derneğin olmamasının yanında işlerinin tam tanımının yapıldığı, sorumluluklarının belirtildiği yasal düzenlemelerinin olmamasıdır.

Aktarlara son 5 yıllık dönemde tıbbi bitki pazarında gözledikleri değişiklikleri yüzde olarak ifade etmeleri istendiğinde %75'i müşteri sayısının ortalama %39,1 arttığını belirtmiştir. İlaçlarda kimyasal maddelerin kullanımından dolayı yan etkilerinin olması, insanların artık doğal ürünler kullanmak istemeleri ve özellikle görsel ve yazılı basında bitkilerden devamlı suretle bahsedilmesinden dolayı aktarların müşteri sayılarında artış olmuştur.

Müşterilerin eğitim seviyelerinin aktarların %66,6'sı ortalama %32,5 arttığını belirtmişlerdir. Eskiden sadece halk arasında koca karı ilacı olarak bilinen bitki karışımlarını yapmak için aktarlardan alış veriş yapan bayanların yerini görsel ve yazılı basının da büyük etkisiyle lise ve üniversite mezunu bayanlar almıştır. İlaçların yan etkilerinin ortaya çıkışı ile birlikte artık ilaç kullanmak istemeyen ve bitkilere merak saran insanların oranı gittikçe artmakta olduğu bilinmekte, bu bilincin artmasıyla birlikte eğitim seviyesi yüksek insanların bitkilere ve dolayısı ile aktarlara olan talepleri de artmaktadır.

Aktarlar müşterilerin talep ettikleri ürün çeşitleri ile birlikte malların kalite ve standardizasyonun arttığını, satılan malların temininin kolaylaştığını belirtmişlerdir. Tıbbi bitki pazarının gün geçtikçe gelişmesi, satıcı firmaların sayılarının artması, serbest piyasa rekabetinin oluşması, firmaların piyasada tutunabilmeleri için yeni farklı ürünleri pazara sürmelerini ve bu malların en kısa zamanda ve en kolay şekilde müşterilerle arasında aracı olan aktarlara ulaştırmaları büyük önem kazanmıştır.

Aktarlar fiyatların arttıklarını buna paralel olarak da ürün maliyetlerinin arttıklarını belirtmişlerdir. Türkiye'nin son 5 yıllık enflasyon rakamlarına bakıldığında ortalama TÜFE'de 14,94'tür [69]. Ürün fiyatları ve maliyetlerin enflasyon oranının ortalama 3,5 katı artmıştır. Maliyetlerin ve fiyatların bu kadar artmasının nedenleri arasında piyasanın dengesiz yoğun talep dönemlerinin olması en önemli etkindir. Özellikle televizyonlarda ve gazetelerde çıkarılan haberler ile birlikte belirli periyotlarda bitkilere inanılmaz talepler oluşmaktadır. Bu talebi karşılamak için satıcı firmalar ellerindeki malları en yüksek fiyatla aracılara vermekte aracılar da maliyetler yükseldiğinden fiyatları yükseltmektedir.

Ankete katılan müşterilerin yaşları 18 ile 67 yaşları arasında ve yaş ortalaması 37,8'dir. Müşterilerin yaş gruplarına dağılımlarına bakıldığında genellikle orta yaşlı insanların aktarları tercih ettikleri görülmektedir. Genç insanlar aktarları pek tercih

etmemektedirler. Ancak genellikle saç dökülmesi, sivilce ve özellikle genç kızlar zayıflamak amacıyla aktarlara gitmektedirler. Yaşlılar çok az orandadır çünkü zaten birçoğu devamlı suretle rahatsızlıklarından dolayı ilaç kullanıp hastanede belirli dönemlerde kontrolleri olan insanlardır.

Müşterilerin eğitim seviyeleri yıl olarak hesaplanmıştır. Eğitim seviyeleri 5 ile 15 yıl arasında değişmektedir. Müşterilerin ortalama eğitim seviyeleri 9,7 yıl olarak hesaplanmış buda eğitim sistemimizde lise 2. sınıfa denk gelmektedir. Eğitim seviyesinin ilköğretimin 4. sınıfında olduğu ülkemizde [65] müşterilerin eğitim seviyesi Türkiye ortalamasının üstündedir. Eğitim seviyesinin bu kadar yüksek çıkmasının nedenleri arasında müşteri meslek grupları arasında memurların birinci sırada yer almasının etkisi büyüktür. Memurları ,ev kadınları ve esnaflar takip etmiştir.

Müşterilerin aylık gelirlerinin 501-1000TL arasında değişim gösterdiği ve büyük çoğunluğunun sosyal güvencesinin olduğu belirlenmiştir..

Müşteriler sindirim, solunum, sinir sistemi rahatsızlıkları ve daha spesifik sağlık sorunlarından dolayı aktarlara gelmektedirler. Spesifik rahatsızlıkları, özellikle bayanların oluşturduğu %18,3 ile zayıflamak amacı, erkek ve bayanların ortak sorunu olan %14,7 ile saç dökülmesi, %10,6 müşterilerin baharat almak amaçlı gelmeleri ve erkeklerde sıkça rastlanan %6,5 prostat problemleri oluşturmaktadır.

Müşterilerin en çok kullandıkları 5 bitki türü nane, ıhlamur, kuşburnu, sinameki ve papatya'dır. Bitki türlerine bakıldığında ilk üç sıradaki bitki türü herkesçe bilinen, günlük kullanım alanları geniş olan ve özellikle soğuk algınlıklarında kullanılan bitki türleridir. Sinameki genellikle tansiyon hastaları tarafından tercih edilmektedir. Papatya bayanlar tarafından kaynatılıp buharıyla saç renklerinin açılması amacıyla kullanılmaktadır. Sıralama yukarıdan aşağıya doğru kullanım amacı yönünden daha özele doğru gitmekte aynı zamanda fiyat yönünden de artış göstermektedir.

Müşterilerin %94,7'sinin kendine ait karışımı (ilacı) yoktur. Anketin yapıldığı bölgede müşterilerin bitkiler konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları ve de aktarlara karşı anlaşılması zor olan aşırı güven duygusundan dolayı, müşteriler aktarların hazırlamış oldukları karışımları kullanmaktadırlar.

Müşteriler paketlenmiş ve resmi kurum ve kuruluşlardan onay almış ürünleri tercih etmektedirler. Bu tercihin sonucu olarak müşterilerin %87,1'i satın aldıkları ürünleri hiçbir işlem yapmadan kullanmaktadırlar.

Müşterilerin bitki fiyatları konusunda bilgilerinin olmaması, aktarların alışverişlerde esnek davranmamalarından dolayı müşterilerin büyük bir bölümü alışverişlerinde fiyatları kabul etmektedirler. Müşterilerin çok az kısmı fiyatları yüksek buldukları takdirde alışveriş yapmamaktadır.

Tıbbi bitki piyasasının gelişmesi, büyümesi, satıcı firmaların sayısının artması, ürün çeşitlerinin çoğalması ile birlikte müşterilerin tamamına yakını istedikleri ürünleri istedikleri zaman bulabilmektedirler.

İlaçların yan etkilerinin olması, ilaç fiyatlarının yükselmesine rağmen insanlar psikolojik olarak rahat ve iyi tedavi olabilmek için sağlık sorunlarıyla karşılaştığında ilk olarak hastaneye gitmektedirler.

5. ÖNERİLER

Doğu Karadeniz Bölgesin de tıbbi bitkiler pazarının durumunu ortaya koymak için pazarın birer elemanı olan aktarlar ve müşterilerle yapılan anketler sonucu elde edilen bilgiler ile birlikte ekonomik potansiyeli olan tıbbi bitkilerin daha verimli olarak kullanımı, ticaretinin belirli standartlara ulaştırılması ve ülke ekonomisine olan katkısının arttırılması için aşağıda öneriler geliştirilmiştir;

- Yurt içi ve yurt dışında ticareti yapılan doğal bitkilerin tam bir listesi, toplayıcı, aracı, ihraç eden firma ve ilgili devlet kurumlarıyla birlikte işbirliği içinde hazırlanmalıdır. Tam listesi yapılan bitki türlerinin envanteri yapılmalı, bilimsel özellikleri saptanmalı ve bunların saklanıp, devamlı suretle yenilenebileceği bir veri tabanı oluşturulmalıdır.
- Ülkemizde iç piyasada kullanılan ve yurt dışına ticareti yapılan tıbbi bitkiler ile birlikte gelecekte ihracat potansiyeli olan bitki türleri doğadan toplanırken sürdürülebilir kullanımları esas alınarak toplanmalı bunun için bitkileri ihraç eden firmalar, ilgili resmi kuruluşlar bitki toplayıcılarını çeşitli eğitim seminerleri ile birlikte eğitilmelidirler.
- Ülkemiz genellikle soğanlı bitki ihracatı yapmakta tıbbi bitkilerin ekonomik getirisi soğanlı bitkilerin satışından 20 kat daha fazla olmasına karşın tıbbi bitkilere gerekli önem verilmemektedir [16]. Özellikle ekonomik değeri yüksek olan bitki türleri kültüre alınarak bu bitkilerin doğal tarımına geçilmelidir.
- Tıbbi bitkilerin büyük bir kısmı yabancı bitki karakteri dolayısıyla geniş bir genetik varyasyon göstermekte ve böylece değerli genotiplerin seleksiyonu mümkün olmaktadır. En başta gelen seleksiyon kriteri, farmakolojik etkili maddelerin yüksek oranda bulunması ve bunların bileşimidir. Bu nedenle, mevcut tür zenginliğimiz değerlendirilmeli ve gen kaynağı olarak seleksiyon ve diğer ıslah çalışmalarında yararlanılmalıdır [16].
- Tıbbi ve aromatik bitkiler üretim planlamaları, Dünya pazarları yakından izlenerek yapılmalıdır. Bu sebeple üreticiler, ihracatçılar, Üniversite ve Araştırma kurumları arasında işbirliği arttırılmalı ve periyodik toplantılar düzenlenmelidir.

- Genelde tıbbi ve aromatik bitkiler ham halde ihraç edilmekte olup, düşük katma değer yaratmamaktadır. Temizleme, ayıklama, sınıflandırma, toptan veya perakende paketlenme işlemleri dahi sınırlı sayıda baharat ve bitki çayı üretiminde uygulanmaktadır. Oysa, standartlara uygun bitkisel ilaç üreticilerinin, işlenmiş tarım ürünlerinin AB ülkelerine serbest giriş hakkından yararlanarak, Avrupa pazarlarında pay alma şansları yüksektir. Bunun için, ürün çeşitliliğinin artırılması ve istenen standartlara uygun drogların üretilmesi sağlanmalıdır. Bitkisel ürün üzerinde yapılacak her işlem bitkisel ilaçların değerinin artmasına ve katma değer in ülkemizde kalmasına yol açacaktır.
- Son yıllarda yurtdışından sürekli artan şekilde bitkisel kökenli ilaç ve sağlık ürünleri ithal edilmektedir. Ülkemizde de bu tür ürünlerin üretimleri ile ilgili yasal düzenlemeler ve kullanılan bitkilerin standartları bir an önce hazırlanmalı ve dolayısıyla kullanılan tıbbi bitki sayısı çeşitlendirilmeli ve ekonomiye olan katkısı artırılmalıdır.
- Türkiye’de bazı doğal bitki türlerini kapsayan uluslar arası sözleşmeler ve ulusal yönetmeliklerin haricinde doğal bitkilerin ticaretini düzenleyecek ve kontrol altına alacak geniş kapsamlı bir kanun bulunmamaktadır. Bu yüzden doğadan ticari amaçla toplanan ve ihraç edilen tüm bitki türleri için tek bir kanun hazırlanmalı, 1 Ekim 1985 tarihli Sağlık Bakanlığı’nın yayınlamış olduğu aktarların zehirli bitkisel drogları ve ilaç imal etmelerini yasaklayan genelgenin daha etkin uygulanabilmesi için gerekli tedbirler alınmalıdır.
- Alınan yasal önlemlerin uygulamasında ve takibinde çok önemli rolleri olan yerel yöneticiler ve sivil toplum örgütleri birlikte uyumlu bir şekilde çalışmaya özen göstermelidirler.
- Doğu Karadeniz Bölgesi tıbbi bitki açısından zengin kaynaklara sahiptir. Ancak bölge halkının bu zenginliklerden haberleri yoktur. Bu sebeple bölge halkı ilgili kamu kuruluşları vasıtası ile bitkiler ve ekonomik getirileri hakkında bilgilendirilmeli, eğitilmelidir. Uygun kredi kullanımı ve ürünleri satın alma garantisi gibi özendirici faaliyetler ile birlikte bölge halkının bitkilerin doğal tarımlarını yapmaları sağlanmalıdır.
- Ülkemiz genelinde olduğu gibi Doğu Karadeniz Bölgesin de de tıbbi bitki ticareti yapan kişiler tıbbi bitkiler konusunda yeterli bilgiye sahip değildirler ancak tıbbi bitkiler hakkında eğitime çok isteklidirler. İlgili kamu kuruluşları ve bölgenin en

büyük üniversitesi olan Karadeniz Teknik Üniversitesinin işbirliğiyle işletmecilere sertifikalı eğitim programları verilmelidir

- Doğu Karadeniz Bölgesinde çoğunlukla şehir merkezlerinde faaliyet gösteren aktarların birçoğunun fiziki koşulları tıbbi bitki satışına uygun sıhhi şartları sağlayacak düzeyde bulunmamaktadır. Bu sebeple aktarlar üzerinde yerel yönetimler ve diğer ilgili kamu kurumları tarafından gerçekleştirilmesi gereken denetimlerin yeterli sıklıkta yapılarak mevcut eksiklik ve olumsuz koşullar giderilmelidir.
- Bölgenin en büyük üniversitesi olan Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Araştırma Kurumları işbirliğiyle bölgenin zengin bitki potansiyelini değerlendirmek ve bu potansiyeli bölge ekonomisine kazandırmak için projeler hazırlanmalıdır.
- Bölgede faaliyette olan işletmeler sadece tıbbi bitkiler değil, diğer gıda maddelerinin ticareti ile de uğraşmaktadırlar. Bu nedenle tıbbi bitkilerin ticareti konusunda yeterli ve kesin veriler toplanmamaktadır. Bunun giderilmesi için tıbbi bitki satışı yapan işletmelerin ürün ve satış envanteri çıkarılarak, bölgedeki tıbbi bitki ticaretinin mevcut durumu ve potansiyeli kesin olarak ortaya konmalıdır.
- Bölgedeki aktarlarının tamamına yakını küçük ölçekli işletmeler olup genelde il sınırları içerisinde hizmet vermektedirler. Bu durumu geliştirmek ve tıbbi bitki ticaretinin hacmini arttırmak için, devlet, yerel yönetimler ve ticaret odalarının işbirliği ile markalaşma ve yurt dışına açılım için gerekli alt yapı oluşturularak işletmeler bu yönde desteklenmelidir.

6. KAYNAKLAR

1. FAO, State of World's Forests, Roma, Italy,2001
2. DPT, Dokuzuncu 5 yıllık Kalkınma Planı, Ormancılık Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2006
3. Geray, U., Ulusal Çevre Eylem Planı, Orman Kaynakları Yönetimi, DPT yayını ISBN 975-19-1917-7, Ankara, 1998
4. Topak, M., Türkiye Orman Ürünlerinin Ekonomik Değeri, AGM araştırma ve Geliştirme Bülteni, Ankara,1999
5. Pak, M., Orman Kaynağından Rekreasyonel Amaçlı Yararlanmanın Ekonomik Değerinin Tahmin Edilmesi ve Bu Değer Üzerinde Etkili Olan Değişkenler Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, KTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon, 2002
6. Demirtürk, Y., Tıbbi Bitkilerimizin Değerlendirilmesi, Tarım Orman ve Köyişleri Bakanlığı Dergisi, 53 (1990), 12-16
7. Stace, C.A., Plant Taxonomy and Biosystematics 7, London, 1980
8. Kunkel, G., Plants for Human Consumption, An Annotated Checklist Of The Edible Phanerogams and Ferns, Koenigstein,1984
9. Saber, A.H., Chronological Notes On Medicinal Plants, Hamdard 25(1-4):57, 1982
10. Levey, M., Early Arabic Pharmacology 173, Leiden, 1973
11. WHO Chronicle 33, Inventory of Medicinal Plants, Selection And Characterization, 1979
12. Penso, G., Index Plantarum Medicinalium Totius Mundi Eorumque Synonymorum, Milano,1983
13. Baytop, T.,Türkiye'de Bitkiler İle Tedavi Geçmişte Ve Bugün, Nobel Tıp Kitapevleri İstanbul, 1999
14. Baytop, T., Anadolu Dağlarında 50 yıl (1944-1998), İstanbul,1998
15. Başer, H.C.,Sustainable Wild Harvesting of Medicinal and Aromatic Plants: An Educational Approach, Harvesting On Non-Wood Forest Products, Seminar Proceedings, Menemen-İzmir, Turkey, 2000

16. Özgüven,M.,Sekin,S.,Gürbüz,B., Şekeroğlu,N.,Ayanoğlu,F.ve Erken,S., Tütün, Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Üretimi ve Ticareti, Türkiye Ziraat Mühendisleri Odası Teknik Kongresi, I. , Ankara, 2005, 481-501
17. Castiglioni, A., Histoire La Medecine 20, Paris, 1931
18. Sevinç, N., İslam Öncesi Türk Tababeti, Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi, 2 (1979), 45-62
19. Baytop, T., Nebatların Tedavideki Rolü, Konferanslar, Ege Üniversitesi Rektörlük Yayınları 2, İzmir, 1961
20. Baytop, T., Farmakognozi Ders Kitabı 1,İstanbul, 1980
21. Solecki, R.S., Sahnidar, The Humanity of Neanderthal Man, London,1972
22. Baytop, T., Tıbbi Bitkiler ve Kullanışları Hakkında Anadolu Halkı Arasındaki Bilgilerin Kaynakları, Herba Medica 1,1996
23. Baytop, T., Türkiye’de Tıbbi ve Kokulu Bitkilerin Kullanışına Tarihsel Bir Bakış, Workshop On Medicinal Plants, Eskişehir,1993
24. Ünal, A., Hitit Tıbbının Ana Hatları, Belleten 44,İstanbul,1980
25. Uludağ, O.Ş., Osmanlı Tababeti, Türk Tarihinin Ana hatları, Seri 1, No:25,1932
26. Ünver, A.S., Osmanlı Türklerinde Hekimlik ve Eczacılık, Farmakolog 21,1951
27. Uludağ, O.Ş., Eczacılığımız, Farmakolog 22, İstanbul, 1952
28. Atabek, E.M., Ortaçağ Tababeti 27, İstanbul, 1952
29. Türk Ansiklopedisi 1, Ankara ,1943
30. Türkçe Sözlük, Türk Dil Kurumu Yayınları, Ankara, 1966
31. Guillou, A., La Civilisation Byzantine, Paris, 1974
32. Baytop, T., Osmanlı Zamanında Erzurum da Eczacılık, Erzurum, 1999
33. Zafir, M., Eczacı Okulu Ders Programına İlk Defa Analitik Kimya ve Farmakognozi Derslerinin Sokulması, Eczacılık Bülteni 3, İstanbul,1961
34. Baytop, T., Frmakognozi Ders Kitabı 1, İstanbul, 1980
35. Baytop, T., Türkiye’de Bitkiler ile Tedavi Geçmişte ve Bugün, 1999, İstanbul
36. Kurtoğlu, F., Türk Ziraat Tarihine Bir Bakış, Sayı No:15, İstanbul, 1938

37. Kjellqvist, E. ve Sencer, E., Orijin Merkezleri Türkiye' yi İçine Alan Tıbbi Bitkiler, Uluslararası Tıbbi Bitkiler Kollogiumu Bildirileri, 43, İzmir, 1975
38. Harvey, J.H., Turkey As a Source Of Garden Plants, Garden History 4, 21, 1976
39. H.Tuncer ,Revnak' ı Bostan, Ankara, 1961
40. Bavlav, N., Memleketimizin Tıbbi Nebati Mahsulleri Hakkında Birkaç Söz, CHP Konferanslar Serisi, Kitap 22, 31, İstanbul, 1940
41. Baytop,T., Türkiye'nin Tıbbi ve Zehirli Bitkileri, İstanbul, 1963
42. Tayşi,V., Türkiye de Rastlanan ve Yetiştirilen Tıbbi, Çeşni ve Koku Bitkileri, Uluslar Arası Tıbbi Bitkiler Kollogiumu Bildirileri 9, İzmir, 1975
43. Yarar, N.R., Reçete Nasıl Yazılır, İstanbul, 1948
44. Özhatay,N., Koyuncu,M., Atay,S., Byfield, A., Türkiye'nin Doğal Tıbbi Bitkilerinin Ticareti Hakkında Bir Çalışma, İstanbul, 1997
45. [http://www.agaclar.net/index.php?id=\)3087](http://www.agaclar.net/index.php?id=)3087), 25 Mart 2007
46. <http://www.dhkd.org/08.htm>, 25 Mart 2007
47. Kızılay, E.,. 6831 Sayılı Orman Kanunu ve Orman Suçlarının Takibi, OGM. Basımı, Ankara,1991
48. T.C. Resmi Gazete, Orman Kanunu, 9402, 08.09.1956, 3071
49. AYZAZ,H. Odun Dışı Orman Ürünlerinin Korunmasında Yasal Durum, 1. Uluslar Arası Odun Dışı Orman Ürünleri Sempozyumu, 1-4 Kasım 2006, Trabzon
50. Başer, H.C., Tıbbi Bitki ve Baharatların Dünyada ve Türkiye'de ki Ticareti ve Talep Durumu", Tarım Orman ve Köyşleri Bakanlığı Dergisi, 53 (1990), 20-24
51. Mukerji, A.K.,Importance of Non-Wood Products (NWFP) and Strategies for Sustainable Development, Proceedings of the XI. World Forestry Congress, 3, Antalya, 1997
52. Dagmar L., The role of east and southeast Europe in the medicinal and aromatic plants' trade, Medicinal Plant Conservation Group, Germany, 2002
53. A TRAFFIC *Species in Danger* Report, Europe's Medicinal and Aromatic Plants, Their Use, Ttrade and Conversation, Spain ,Eylül, 1998
54. Çelebioğlu, S., Memleketimizin Nebati Drog Kaynakları, İstanbul,1955
55. Mat, A., Türkiye Droglarının Dış Satımında Görülen Gelişmeler, Marmara Üniversitesi Eczacılık Dergisi, 8 (1992), 129-134

56. Koç, H., Aksu, B., Kurdoğlu, A., Turkey's Foreign Trade of The Non-Wood Products, Harvesting On Non-Wood Forest Products, Seminar Proceedings, Menemen-İzmir, Turkey, 2000,
57. Toksoy, D., Gümüş, C., Ayyıldız, H., , Türkiye'de Orman Kaynaklarının Durumu ve Tıbbi Bitkilerin Ticareti Üzerine Bir Değerlendirme, Orman ve Ekonomi Dergisi, 8 (2003), 7-14
58. Kurtuluő, K., Pazarlama Araştırmaları, Literatür Yayınları No:114, İstanbul, 2004
59. <http://www.biglook.com/bigtravel/sehirler/dogukaradeniz/ulasim.asp>. 13 Ekim 2006
60. Yazıcıoğlu, Y., Erdoğan, S. Spss uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri, Detay Yayıncılık., Ankara, 2004
61. DİE, Hane Halkı İstatistik Raporu, Ankara, 2000
62. http://216.239.59.104/search?q=cacheSTavRBgkhakJ:inettr.org.tr/inetconf8/panel/0119.12_18.00-19.00_ETic.1_.doc+kobiler+e%C4%9Fitim+seviyesi&hl=tr&ct =clnk&cd = 11&gl=tr&client=firefox-a
63. <http://www.sendeyolla.com/haberdetay.aspx?&cid=37&fid=20165&id=20175>. 12 Ocak 2007
64. http://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye'de_illere_g%C3%B6re_%C5%9Fehir_ve_k%C3%B6y_n%C3%BCfusu. 7 Ocak 2007
65. <http://www.mehtap.tv/index.php?hbrID=606>. 8 Kasım 2006
66. <http://www.atonet.org.tr/turkce/bulten/bulten.php3?sira=108>, Hangi İl Hangi Ülke Raporu, Ankara Ticaret Odası, 12 Kasım 2002
67. <http://www.radikal.com.tr>. 12 Ocak 2007
68. Bayramoğlu, M., Ően, G. ve Toksoy, D., Türkiye'de Tıbbi Bitki Ticaretinin Durumu (Trabzon İli Örneği), 1. Uluslar Arası Odun Dışı Orman Ürünleri Sempozyumu, Trabzon, 1-4 Kasım 2006
69. Karayiğit, A., Enflasyonla Mücadelede En Zorlu Süreç Baőlıyor, Araştırma ve Meslekleri Geliştirme Müdürlüğü Ar-Ge Bülteni (10-15), Ankara, 2006

7. EKLER

Ek 1: Çalışma Alanındaki Aktarlar İle Yapılan Anket Formu

İL AÇ YAPIMINDA KULLANILAN TIBBİ BİTKİLERİN PAZARI SATICILAR ANKETİ

İL.....

İLÇE.....

1- Yaş.....

2- Cinsiyet

() Erkek () Kadın

3- Medeni Durumu

()Evli ()Bekar ()Dul

4- Eğitim Düzeyi?*yıl*

5- İşletmenin faaliyet yılı?.....

6- İşletmede çalışan sayısı?.....

7- İşletmenizdeki ürün sayısı?.....

8- İşletmeniz yıllık cirosu ne kadardır?.....

9- Aktarlıktan(işletmenizden) başka gelir kaynağınız var mı?

()Evet ()Hayır

10- Aktarlıktan elde ettiğiniz aylık kazancınız?.....

11- En çok sattığınız 10 bitki türünü sıralar mısınız?

Bitki

Miktar(kg)

()Nane

()Ihlamur

()Kuşburnu

()Adaçayı

()Defne

() Kekik

()Meyan

()Şalba

- Kebere
- Keçiboynuzu
- Mahlep
- Zencefil
- Rezene
- Dere otu
- Gazel otu
- Sinameki
- Böğürtlen
- Andız
- Papatya
- Isırgan otu
- Şakayık
- Salep
- Kibrit otu
- Çöven
- Diğer.....

12- Müşterilerin bu bitkilerin satın alma sebepleri nelerdir?

- a-
- b-
- c-
- d-
- e-

13- Hangi mevsimde daha fazla satış yapıyorsunuz?

Yaz Kış İlkbahar Sonbahar

14- Ürünlerinizi nasıl satın alıyorsunuz?

Ayıklanmış Kurutulmuş Öğütülmüş Paketlenmiş Hiçbir işlem yapılmamış

15- Ürünlerinize her hangi bir işlem yapar mısınız?

Temizlerim Öğütürüm Kuruturum Karışım yaparım Aldığım gibi satarım (
Paketlerim

16- Mevsimlere göre en çok sattığınız bitki türleri nelerdir?

Yaz

Kış

İlkbahar

Sonbahar

a-

b-

c-

d-

e-

17- Ürünleri nasıl saklıyorsunuz?

()Kutu ()Çuvalda ()Poşetlerde ()Plastik kaplar () Diğer.....

18- Ürünleri nereden alıyorsunuz?

1-Satıcı Firma 2-Toplayarak 3-Kendim Yetiştiriyorum 4-Aracılar 5-Kooperatifler

Diğer.....

Eğer cevabınız 1 ise

Aldığınız Bitki Türleri ve Miktarları?

Bitki

Miktarı(kg)

a-.....

b-.....

c-.....

d-.....

e-.....

f-.....

Bitkilerin Alış Fiyatları?

Bitkilerin Satış Fiyatları?

a-.....

a-.....

b-.....

b-.....

c-.....

c-.....

d-.....

d-.....

e-.....

e-.....

f-.....

f-.....

Eğer cevabınız 2 ise

Herhangi bir kurum yada kuruluştan izin alıyor musunuz?

()Evet ()Hayır

Cevabınız evet ise nereden izin alıyorsunuz?.....

Nereden hangi bitkileri topluyorsunuz?

Yer Bitki Miktarı(kg) Maliyeti Satış Fiyatı

a-

b-

c-

d-

e-

f-

Eğer cevabınız 1 ve 2 ise (1 ve 2'yi doldurunuz)

Cevabınız 3 ise

Hangi bitki türlerini yetiştiriyorsunuz?

Bitki

Miktarı(kg)

a-.....

b-.....

c-.....

d-.....

e-.....

f-.....

Hangi yöntemle tıbbi bitkileri yetiştiriyorsunuz?

1-

2-

3-

4-

5-

Diğer.....

Bitkilerin Satış Fiyatları?

a-.....

b-.....

c-.....

d-.....

e-.....

f-.....

Cevabınız 4 ise

Aracılardan hangi tıbbi bitki türlerini alıyorsunuz?

Bitki	Miktarı(kg)		Bitkilerin Satış Fiyatları?
a-.....			a-.....
b-.....			b-.....
c-.....			c-.....
d-.....			d-.....
e-.....			e-.....
f-.....			f-.....
Bitkilerin Alış Fiyatları?			
a-.....			
b-.....			
c-.....			
d-.....			
e-.....			
f-.....			

Cevabınız 5 ise

Kooperatiflerden hangi tıbbi bitki türlerini alıyorsunuz?

Bitki	Miktarı(kg)	Alış Fiyatları	Satış Fiyatları
a-.....			
b-.....			
c-.....			
d-.....			
e-.....			
f-.....			

19- İsteddiğiniz zaman dilediğiniz bitkiyi bulabiliyor musunuz?

()Her zaman ()Çoğu zaman ()Ara sıra ()Çok seyrek ()Diğer.....

20- Ne kadar sıklıkla tıbbi bitki alıyorsunuz?

()Haftada bir () Ayda bir ()3 Ayda bir () Yılda bir ()Diğer.....

21- Aldığınız bitkiler dükkândaki çeşit sayısının % kaçını oluşturuyor?

.....

22- Bitki satışının yıllık cironuzdaki % oranı ne kadardır?.....

23- Müşteri profilinizi en çok kimler oluşturuyor?(% **Olarak**)

%.....Erkek %.....Bayan

24- Müşterilerinizin Yaş gruplarına % olarak dağılımı?

18-35

36-50

51 yaş üstü

25- Müşterilerinizin meslek gruplarından en önemli 3'ü nü işaretleyiniz.

Memur İşçi Çiftçi Öğrenci Emekli Ev kadını

Serbest meslek Esnaf İşsiz Diğer.....

26- Müşterilerinizin tıbbi bitkileri satın alırken en çok dikkat ettiği 2 kriter nedir?

Marka Fiyat Kalite Kullanım Süresi Diğer.....

27- Müşterilerinizin gelir düzeyi?

0-500YTL 501-1000YTL 1001-1500YTL 1500YTL üstü

28- Müşterilerinizin eğitim düzeyi?

İlk öğretim Orta öğretim Yüksek öğretim Lisans Üstü Diğer.....

29- Müşterileriniz hastaneye gitmeden öncemi size gelir?

Evet Hayır Fikrim Yok Kısmen

30- Müşterileriniz daha çok nereden gelir?

Şehir içi Komşu il İlçelerden Köylerden

31- Müşterileriniz hangi amaçlarla bu bitkileri satın alırlar?(% **Olarak**)

%.....Sindirim Sistemi Bozukluğu

%.....Sinir sistemi Bozukluğu

%.....Kalp-Damar Rahatsızlığı

%.....Solunum Sistemi Bozukluğu

%.....Kısırlık

%.....Diğer.....

32- Müşterilerinizin fiyat konusundaki genel davranışları?

Fiyatları kabul ederler

Pazarlık yaparlar

Fiyat yüksek gelirse alış-veriş yapmazlar

Diğer.....

33- Kendinize ait ilaç (karışım) var mı?

Evet Hayır

Cevabınız evet ise Kaç adet karışımınız var?.....

34- Bitkiler hakkında bilgileri nasıl öğreniyorsunuz?

() Kitaplar () İnternet () Satıcı firmalardan () Aileden () Diğer....

35- Bu bitkilerin toplanması, işlenmesi ve satımıyla ilgili hukuki (yasalar) durum hakkında bilginiz var mı?

() Evet ()Hayır

Cevabınız evet ise;

36- Bağlı olduğunuz bir mesleki örgüt var mı?

() Evet ()Hayır

37- Satışlarınızı arttırmak için hangi pazarlama faaliyetlerinde bulunuyor musunuz?

() Evet ()Hayır

Cevabınız evet ise aşağıdaki hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

()Tv Reklamı ()Promosyon () İnternet(web sayfası) ()Radyo reklamı

()Gazete ilanı ()Memnun kalan müşterilerin tavsiyesi () Diğer.....

38- İşletmenizin her hangi bir resmi kurum tarafından denetimi yapılıyor mu?

()Evet ()Hayır

Cevabınız Evet ise

Hangi kurum tarafından denetleniyorsunuz?.....

Ne kadar sıklıkla denetleniyorsunuz?.....

39- İhracat yapıyor musunuz?

() Evet ()Hayır

40- Son 5 yıllık dönemde tıbbi bitki pazarında gözlediğiniz değişiklikler nelerdir?

1-Müşteri Sayısı %.....**azaldı**

%.....**arttı**

()**Değişmedi**

2-Müşterilerin eğitim seviyeleri

%.....**azaldı**

%.....**arttı**

()**Değişmedi**

3-Malların kalite ve standardizasyonunda nasıl bir değişim oldu? %.....**azaldı**

%.....**arttı**

()**Değişmedi**

- 4- Talep edilen ürün çeşidi %.....*azaldı*
%.....*arttı*
()*Değişmedi*
- 5- Satılan malların temini? %.....*kolaylaştı*
%.....*zorlaştı*
()*Değişmedi*
- 6-Fiyatlandırmadaki değişimler nasıl oldu? %.....*azaldı*
%.....*arttı*
()*Değişmedi*
- 7- Ürünlerin Maliyetleri %.....*azaldı*
%.....*arttı*
()*Değişmedi*
- 8- Bu ürünlerin üretim ve satışında denetim %.....*azaldı*
%.....*arttı*
()*Değişmedi*
- 9-İşletme sayısı? %.....*azaldı*
%.....*arttı*
()*Değişmedi*

Ek 2: Çalışma Alanında Müşterileri İle Yapılan Anket Formu

MÜŞTERİLER ANKETİ

İL.....

İLÇE

1- Yaş.....

2- Cinsiyet

() Erkek () Kadın

3- Medeni Durumu

()Evli ()Bekar ()Dul

4- Eğitim Düzeyi?..... *yıl*

5- Mesleğiniz?

- Memur İşçi Çiftçi Öğrenci Emekli Ev kadını
 Serbest meslek Esnaf İşsiz Diğer.....

6- Sosyal güvenceniz var mı?

- Evet Hayır

7- Gelir düzeyiniz?

- 0-500YTL 501-1000YTL 1001-1500YTL 1500YTL üstü

8- Hangi amaçla bu tıbbi bitkileri satın alıyorsunuz?

- Sindirim Sistemi Bozukluğu
 Sinir sistemi Bozukluğu
 Kalp-Damar Rahatsızlığı
 Solunum Sistemi Bozukluğu
 Kısırlık
 Diğer.....

9- En çok kullandığınız 5 tıbbi bitki hangileridir?

- Nane Andız
 İhlamur Papatya
 Kuşburnu Isırgan otu
 Adaçayı Şakayık
 Defne Salep
 Kekik Kibrit otu
 Meyan Çöven
 Şalba Diğer.....
 Kebere
 Keçiboynuzu
 Mahlep
 Zencefil
 Rezene
 Dere otu
 Gazel otu
 Sinameki
 Böğürtlen

10- Kendinize ait bir ilacınız (**karişım**) var mı?

() Evet () Hayır

Cevabınız evet ise **Karişımın adı?**.....

11- Bu bitkileri kullanırken her hangi bir işlem yapıyor musunuz?

() Temizlerim () Öğütürüm () Kuruturum () Karişım yaparım () Aldığım gibi kullanırım

12- Ne kadar süredir Bu tip işletmelere geliyorsunuz?

() 0-1 yıl () 1-3yıl () 3-5 yıl () 5-10yıl () 10yıldan fazla

13- Sizin dışınızda aile bireylerinden başka gelen oluyor mu?

() Evet () Hayır

Cevabınız evet ise **Kaç kişi?**.....

Aile içinde kimler bu ilaçları kullanıyor?.....

14- Fiyatlara karşı genel tutumunuz?

() Fiyatları aynen kabul ederim

() Pazarlık yaparım

() Fiyat yüksek gelirse alış-veriş yapmam

() Diğer.....

15- Dükkana gelişinizde ortalama kaç ürün alıyorsunuz?.....

16- İsteddiğiniz ürünü istediğiniz zaman bulabiliyor musunuz?

() Evet () Hayır

17- Ürünlerde nelere dikkat edersiniz?

() Marka () Fiyat () Kullanım süresi () Paket () Alışkanlığımdan dolayı ürünü incelemem () Diğer.....

18- Sorunuza göre ilk nereye gidersiniz?

1-Sadece hastaneye giderim 2-Önce hastane sonra aktar 3- Önce aktar sonra hastane 4-Sadece Aktar'a giderim

Eğer cevabınız 1 ise gidiş sebebiniz?

() Kendimi güvende hissediyorum

() Uzman hekimler için

() Geniş çaplı muayene olabilmek için

() Sosyal güvencem olduğu için

() İyi tedavi olabilmek için

() Diğer.....

Eğer cevabınız 2 ise gidiş sebebiniz?

- Uzman hekim için
- Geniş çaplı muayene için
- Sosyal güvencem olduğu için
- İlaçların yan etkisinden dolayı kullanmak istemediğim için
- Hastaneden verilen ilaçlara destek olması için
- Diğer.....

Eğer cevabınız 3 ise gidiş sebebiniz?

- Sosyal güvencem olmadığı için
- İlaçların yan etkilerinden dolayı kullanmak istemediğim için
- Hastalığımı ciddiye almadığım için
- Kendimi iyileştiremediğim zaman mecbur kaldığım için
- İlaçların pahalı olmasından dolayı
- Diğer.....

Eğer cevabınız 4 ise gidiş sebebiniz?

- Sosyal güvencem olmadığı için
- İlaç kullanmak istemediğim için
- Doğal tedavi şansım olduğu için
- Hastanelerdeki yoğunluktan dolayı
- İlaçların pahalı olmasından dolayı
- Diğer.....

19- Bu işletmelere ne kadar sıklıkla geliyorsunuz?

- Haftada bir Ayda bir 3 Ayda bir Yılda bir Diğer.....

20- İşletmelerden memnun musunuz?

- Evet Hayır

Cevabınız hayır ise nedeni?

- Fiyatlar yüksek
- Satıcılar yeterli bilgiye sahip değiller
- Yeterli hijyenik ortam yok
- İstediğim ürünü istediğim zaman bulamıyorum
- Diğer.....

21- Tıbbi bitkilerle ilgili düşünceleriniz nelerdir?.....

Ek 3: Türkiye’de Doğadan Toplanarak İç ve Dış Piyasada Ticareti Yapılan Tıbbi Bitkiler [50].

İhraç edilen türler tabloda ‘*’ ve endemik türler ‘e’ ile işaretlendirilmiştir.

	Bilimsel Adı	Ticari İsmi	Kullanılan Kısım
	<i>Abies cilicica</i>	Köknarı reçinesi	Reçine
	<i>Acer pseudoplatanus</i>	Akçaağaç, isfenden aprağı	Yaprak
	<i>A. tataricum</i>	Adi akçaağaç	“
	<i>Aceras anthropophorum</i>	Salep	Yumru
	<i>Achillea aleppica</i>	Sarı Civanperçemi Çiçeği	Çiçekli dallar, herba
	<i>A. millefolium</i>	Binbir yaprak otu	“
	<i>A. nobilis</i>	Ayvadana	“
	<i>Acorus calamus</i>	Eğir	Rizom
	<i>Adiantum capillus- veneris</i>	Baldırkara otu	Herba
	<i>Agropyron repens</i>	Ayrıkotu, ayrık kökü	Kök
	<i>Ajuga chamaepitys</i>	Mayasıl otu	Herba
	<i>Alcanna tinctoria</i>	Havaciva otu	Kök
	<i>Alliaria petiolata</i>	Kuş ekmeği yaprağı	Yaprak
	* <i>Alchemilla spp.</i>	Fındıkotu	“
	* <i>Althaea officinalis</i>	Hatmi	Kök
	<i>Ammi visgana</i>	Hultan, diş kürdanı	Meyve sapı
	<i>Anacamptis pyramidalis</i>	Salep	“
	* <i>Anemone blanda</i>	Manisa lalesi	Rizom
	* <i>Ankyropetalum gypsophylloides</i>	Siirt çöveni	Kök
	<i>Anthemis chia</i>	Margarit çiçeği	Çiçek durumu
	<i>A. nobilis</i>	Alman papatyası	“
	<i>A. tinctoria</i>	Boyacı papatyası	“
	<i>Arbutus unedo</i>	Kocaymiş kökü, yağrağı	Yaprak
	<i>Arctium tomentosum</i>	Dulavrat otu kökü	Kök
	<i>Artemisia abronatum</i>	Miskotu	Herba
	* <i>A. absinthium</i>	Pelin otu	“
	* <i>A. vulgaris</i>	Pelin otu	“
	* <i>Arum italicum</i>	Yılanyastığı	Yumru
	<i>Asparagus officinalis</i>	Kuşkonmaz	Genç sürgün
	<i>Asphodelus spp.</i>	Kiriş otu	Yumru
	<i>Asplenium adiantum-nigrum</i>	Baldırı kara	Herba
	<i>Asperula odorata</i>	Kokulu ot	“
	* <i>Astragalus aureus</i>	Geven	Sakız
	* <i>A. gummifer</i>	Geven	“
	* <i>A. kurdicus</i>	Geven	Sakız
	* <i>A. microcephalus</i>	Geven	“

e	<i>Atropa belladonna</i>	Güzel avrat otu	Yaprak
e	* <i>Ballota cristata</i>	Şalba	Herba
	* <i>B.saxatilis ssp. brachyodonta</i>	Şalba	“
	<i>B.saxatilis ssp.saxatilis</i>	Şalba	“
	<i>Barlia robertiana</i>	Salep	Yumru
	<i>Bellis perennis</i>	Koyungözü	Çiçek
	* <i>Berberis crataegina</i>	Diken üzümü	Meyve
	* <i>B.vulgaris</i>	Karamuk	Kök
	<i>Bongardia chysogenum</i>	Çatlak otu	Meyve
	<i>Buxus sempervirens</i>	Şimşir	Yaprak
	* <i>Calamintha nepeta var. nepeta</i>		Herba
	<i>Calluna vulgaris</i>	Süpürge çalısı	Çiçekli dal
	* <i>Capparis ovata</i>	Kebere, kedi tırnağı	Çiçek
	* <i>C.spinosa</i>	Gillik	“
	<i>Capsella bursa- pastoris</i>	Çobançantası	Çiçekli dal
	<i>Carthamus tinctorius</i>	Aspir	Çiçek
	<i>Celtis glabrata</i>	Dağdağan meyvesi	“
	<i>Centaurium erythraea ssp.erytharea</i>		Herba
	* <i>Cerationa siliqua</i>	Keçiboynuzu	Meyve, tohum
	<i>Cichorium intybus</i>	Hindiba kökü	Kök
	<i>Cionura erecta</i>	Dağ sarımsağı	Herba
	* <i>Cistus creticus</i>	Pamuklu	Yapraklı dal
	* <i>C.salviifolius</i>	Pamuklu	“
	<i>Cnicus benedictus</i>	Şevketi bostan	Kök
	* <i>Colchicum cilicicum</i>	Acı çiğdem	Yumru
	* <i>C.speciosum</i>	Acı çiğdem	Tohum
	<i>Comperia comperiana</i>	Salep	Yumru
	<i>Conium maculatum</i>	Baldıran tohumu	Tohum
	<i>Covolvulus scammonia</i>	Mahmude kökü	Kök
	* <i>Coridothymus capitatus</i>		Herba
	<i>Cornus mas</i>	Kızılcık	Meyve
	<i>Conitus coggryia</i>	Boyacı sumağı	Yapraklı dal
	* <i>Crataegus monogyna</i>	Alıç	Meyve
	* <i>C. pentagyna</i>	Alıç	“
	* <i>C. szovitsii</i>	Alıç	“
	<i>C.tanacetifolia</i>	Alaç çiçeği	Çiçek
	<i>Crocus chysantus</i>	Çiğdem	Soğan
	* <i>Cyclamen cilicium</i>	Siklamen	Yumru
	* <i>C.coum</i>	Siklamen	“
	* <i>C.hederifolium</i>	Siklamen	“
	<i>Cyperus rotundus</i>	Topalak	“
	<i>Cyclotrichum organifolium</i>	Yayla kekiği	Herba
	<i>Dactylorhiza iberica</i>	Salep	Yumru
	<i>D.osmanica</i>	Salep	“
	<i>D.romana</i>	Salep	“
	* <i>Daphne sericea</i>		“
	<i>Datura stramonium</i>	Boru çiçeği	Yaprak

	<i>Delphinium staphisagria</i>	Mözvenk	Tohum
	<i>Dianthus spp.</i>	Karanfil	Herba
	* <i>Dracunculus vulgaris</i>	Yılan bıçağı	Yumru
	<i>Ecballium vulgare</i>	Acı kavun	Meyve
	<i>Elaeagnus angustifolia</i>	Engerek otu	
	* <i>Equisetum arvense</i>	İğde çiçeği	Çiçek
	* <i>Eranthis hyemalis</i>	Kar çiçeği	Herba
	<i>Erica arborea</i>	Funda yaprağı	Rizom
	<i>Erysinum cheiri</i>	Şebboy çiçeği	Yaprak
	<i>Fagus orientalis</i>	Kayın ağacı kabuğu	Çiçek
	<i>Ferula elaeochytris</i>	Çakşır kökü	Kabuk
	* <i>Frangula alnus</i>	Barut ağacı	Kök
	<i>Fritillaria imperialis</i>	Ağlayan gelin	Kabuk, meyve
	<i>F.persica</i>	Adıyaman lalesi	Soğan
	<i>Fritillaria spp.</i>		“
	<i>Fumaria officinalis</i>	Şahter otu	Herba
	* <i>Galanthus elwesii</i>	Kardelen	Soğan
	* <i>G.ikaria</i>	Kardelen	“
	* <i>Galega officinalis</i>		Herba
	<i>Galium aparine</i>	Yoğurtotu	“
	<i>Gentiana asclepiadea</i>	Mavi çiçekli, gentiyan	Kök
	* <i>G.lutea ssp. symphyandra</i>	Sarı centiyan	“
	<i>G.olivieri</i>	Afat	Herba
	<i>Geranium robertianum</i>	Turnagagası	Kök
	* <i>G.tuberosum</i>	Devetabanı	Yumru
	* <i>Glycyrrhiza glabra var. glabra</i>	Meyan	Kök
	* <i>G.glabra var. grandulifera</i>	Meyan	“
e	<i>Gundelia tournefortii</i>	Kenger sakızı	Sakız
	* <i>Gysophila arrostii var. nebulosa</i>	Çöven	“
	* <i>G.bicolor</i>	“	“
	* <i>G.eriocalyx</i>	“	“
	* <i>G.perfoliata var. anatolica</i>	“	“
	* <i>G.venusta</i>	“	“
	* <i>Hedera helix</i>	Sarmaşık	Yaprak
	<i>Helichrysum spp.</i>	Altın çiçeği, Uludağ çiçeği	Çiçek
	<i>Helleborus orientalis</i>	Karaca ot	Herba
	<i>H.vesicarius</i>	Patlakotu,humuzkök ü	Kök
	<i>Herniaria eupatoria</i>	Kasık otu	Herba
	<i>Himantoglossum affine</i>	Salep	Yumru
	<i>H.caprinum</i>	“	“
	<i>Humulus lupulus</i>	Şerbetçi otu	Herba
	<i>Hyacinthus orientalis</i>	İnci sümbülü	Soğan
	<i>Hyoscyamus niger</i>	Delipatpat	Tohum
	* <i>Hypericum perforatum</i>	Sarı kantarın	Herba
	* <i>H.scabrum</i>	“	“

	<i>Ilex aquifolium</i>	Çoban püskülü	Yaprak, meyve
	* <i>Inula germanica</i>		
	<i>I.helenium</i>	Andız	Kök
	* <i>I.viscosa</i>		
	<i>Juniperus communis</i>	Ardıç	Yaprak
	<i>Arcemthos drupacea</i>	Andız meyvesi	Meyve
	<i>J.oxycedrus</i>	Ardıç tohumu, ardıç katranı	Meyve dalları
	<i>Laser tribolum</i>	Kefe kimyon	Tohum
	* <i>Laurus nobilis</i>	Defne	Yaprak, meyve
	<i>Lavandula stoechas</i>	Karabaş otu	
	* <i>Leucojum aestivum</i>	Akçabardak	Yaprak, soğan
	<i>Liquidambar orientalis</i>	Buhur yağı, günlük emmi	Sakız
	<i>Lupinus albus ssp.albus</i>	Acı bakla	Tohum
	* <i>Lycopodium annotinum</i>	Kibrit otu	Herba
	* <i>L.clavatum</i>	“	“
	* <i>L.selago</i>	“	“
	* <i>Malus sylvestris ssp. orientalis</i>	Yabani elma	Meyve
	<i>Malva neglecta</i>	Küçük ebegümece	Yaprak
	<i>Mandragora autumnalis</i>	Ebegümece	“
	<i>Matricaria chamomilla</i>	Adamotu,ademo	Kök
	* <i>Melisa officinalis ssp. officinalis</i>	Papatya	Çiçek durumu
	* <i>M.officinalis ssp. inodora</i>	Oğul otu	Herba
	* <i>M.officinalis ssp. altissima</i>	“	“
	<i>Mentha aquatica</i>	“	Yaprak
	* <i>M.longifolia</i>	Su yarpuzu	“
	* <i>M. pulagium</i>	Nane	“
	<i>Mercurialis annua</i>	“	“
	<i>Mespilus germanica</i>	Dağ fesleğeni	Herba
	<i>Micromeria fruticosa</i>	Muşmula	Çekirdek
	* <i>M.myrtifolia</i>	Kaya karpuzu,taşnane	
	<i>Muscari muscarimi</i>	Kekik	Herba
	<i>Myrtus communis</i>	Siyah misk	
	<i>Narcissus tazetta</i>	Mersin	Yaprak
	* <i>Nasturtium officinale</i>	Nergis	Çiçek
	<i>Neotinea maculata</i>	Su teresi	Herba
	<i>Nepeta mussinii</i>	Salep	Yumru
	<i>Nerium oleander</i>	Arı otu	Herba
	<i>Onobrychis viciifolia</i>	Zakkum çiçeği	“
	<i>Ophrys bombyliflora</i>	Korunga	“
	<i>Origanum acuditens</i>	Kekik	Herba
e	* <i>O.majorana</i>	Yabanimercan köşkü	“
	* <i>O.munitiflorum</i>	Kekik	“
	* <i>O.onites</i>	İzmir kekiği	“
	<i>O.sipyleum</i>	Yabani orman şimşiri	“
	* <i>O.syriacum var. bevanii</i>	Kekik	“

	<i>*O.vulgare var. hirtum</i>	“	“
	<i>*O.vulgare var viride</i>	“	“
	<i>*O.vulgare var vulgare</i>	“	“
	<i>Ornithogalum nutans</i>	Yoğurtotu	Soğan
	<i>*Paeonia mascula</i>	Şakayık	Çiçek,kök
	<i>P.officinalis</i>	Udu salip	“
	<i>*P.peregrina</i>	Şakayık	“
	<i>*Paliurus spina-christi</i>	Çeşmezan, ekzema bitkisi	Meyve
	<i>Papaver rhoeas</i>	Gelincik çiçeği	Çiçek
	<i>Peganum harmala</i>	Üzerlik tohumu	Tohum
	<i>*Physalis alkekengi</i>	Tesbihotu	Meyve
	<i>Phytolacca americana</i>	Şerbet boyası	“
	<i>Pistacia lentiscus</i>	Çitlenbik	Sakız
	<i>Plantago major</i>		Yaprak, tohum
	<i>Plantago ovata</i>	Karnıyarık tohumu	Tohum
	<i>Plantago psyllium</i>	“	“
	<i>Platanus orientalis</i>	Çınar ağacı kabuğu	
	<i>Polygonatum multiflorum</i>	Mühlü Süleyman	Rizom
	<i>Polygonum aviculare</i>	Çoban değneği	
	<i>Polypodium vulgare</i>	Eğrelti otu	
	<i>Portulaca oleracea</i>	Semizotu	Yaprak
	<i>Potentilla erecta</i>	İncibar kökü	Kök
	<i>Primula veris</i>	Kaymak çiçeği	Çiçek,kök
	<i>P.vulgaris</i>	Çuha çiçeği	Kök
	<i>Prosopis farcta</i>	Çeti	Meyve
	<i>Prunus spinosa</i>	Yabani erik	Yaprak
	<i>Pulmonaria officinalis</i>	Ciğer otu	
	<i>Pyrus elaeagnifolia</i>	Ahlat çiçeği	Çiçek
	<i>Quercus infectoria</i>	Mazı	Mazı
	<i>*Q. ithaburensis ssp. macrolepis</i>	Mazı meşesi	“
	<i>Ranunculus ficaria ssp. ficariiformis</i>		Kök
	<i>Rhammus petiolaris</i>	Cehri yaprağı	Yaprak
	<i>Rhododendron ponticum</i>	Komar	
	<i>*Rhus coriaria</i>	Sumak	Yaprak,meyve
	<i>Ribes nigrum</i>	Yabani kuşüzümü	Meyve
	<i>*Rosa canina</i>	Kuşburnu	“
	<i>R.elymaitica</i>	“	“
	<i>R.gallica</i>	“	“
	<i>R.hirtissima</i>	“	“
	<i>R.iberica</i>	“	“
e	<i>R.micrantha</i>	“	“
	<i>R.pisiformis</i>	“	“
	<i>R.pulverulenta</i>	“	“
	<i>R.tomentosa</i>	“	“
	<i>*Rosmarinus officinalis</i>	Biberiye	Herba
	<i>Rubia tinctorum</i>	Çöpboya	Kök

	<i>Rubus caesius</i>	Böğürtlen kökü	“
	<i>Rumex acetosella</i>	Kuzukulağı yaprağı	Yaprak
	<i>R. crispus</i>	Kuzukulağı tohumu	Tohum
	<i>R. patientia</i>	Labada	Kök
	* <i>Ruscus aculeatus</i>	Diken kökü	“
	<i>Ruta graveolens</i>	Sedef otu çiçeği	Herba
e	<i>Salix alba</i>	Ak söğüt	Dal kabuğu
	* <i>Salvia cryptantha</i>	Şalba, adaçayı	Yaprak
	* <i>S. fruticosa</i>	“	“
	<i>S. multicaulis</i>	Kürtreyhami	Çiçek
	* <i>S. sclarea</i>	Şalba , adaçayı	“
	<i>S. tmolea</i>	Balbaşı çayı	“
	* <i>S. tomentosa</i>	Şalba, adaçayı	“
	<i>Sambucus nigra</i>	Mürver	Çiçek, meyve
	<i>Santolina chamaecyparissus</i>	Kurtotu	
	<i>Saponaria officinalis</i>	Sabun otu	Kök
	<i>Sarcopoterium spinosum</i>	Çakırdiken	“
	* <i>Satureja cuneifolia</i>	Sivri kekik	Herba
	<i>S. hortensis</i>	Cıbrıka	
	<i>Scabiosa argentea</i>	Uyuzotu	
	<i>Scilla bifolia</i>	Sümbül	Soğan
	<i>Scolymus hispanicus</i>		Kök
	<i>Scorzonera latifolia</i>	Çingan sakızı	
	<i>Sedum acre</i>	Kayakoruğu	
	<i>Sempervivum tectorum</i>	Kulakotu	Yaprak
	<i>Senecio vulgaris</i>	Kanarya otu	
e	<i>Serapias vomeracea</i>	Salep	Yumru
e	<i>Salvia arguta</i>	Dağçayı, yayla çayı	Yaprak
	<i>S. argyrea</i>	“	“
e	<i>S. athena</i>	“	“
e	<i>S. brevibactiata</i>	“	“
e	<i>S. brevidens</i>	“	“
e	<i>S. bilgerana</i>	“	“
e	<i>S. cilicia</i>	“	“
e	<i>S. condensata</i>	“	“
e	<i>S. congesta</i>	“	“
e	<i>S. dichotoma</i>	“	“
e	<i>S. erythrantha var. cedretorum</i>	“	“
e	<i>S. germanicopolitana ssp. germanicopolitana</i>	“	“
e	<i>S. hispida</i>	“	“
e	<i>S. hololeuca</i>	“	“
e	<i>S. huber-morathii</i>	“	“
	<i>S. leptoclada</i>	“	“
e	<i>S. libanotica ssp. kurdica</i>	“	“
	<i>S. libanotica ssp. violascans</i>	“	“
e	<i>S. montana ssp. montana</i>	“	“

	<i>S.niveotomentosa</i>	“	“
e	<i>S.perfoliata</i>	“	“
e	<i>S.phlomoides</i>	“	“
	<i>S.pisidica</i>	“	“
e	<i>S.scardia</i> ssp. <i>scardia</i>	“	“
e	<i>S.serratifolia</i>	“	“
e	<i>S.sipylea</i>	“	“
	<i>S.stricta</i>	“	“
e	<i>S.syriaca</i> ssp. <i>nusairiensis</i>	“	“
e	<i>S.tmolea</i>	“	“
	<i>S.trojana</i>	“	“
	* <i>Silybum marianum</i>	Meryamana dikeneni	“
	* <i>Similax exelsa</i>		Kök
	<i>Sorbus domestica</i>	Üvez yaprağı	Yaprak
	<i>Sparteum junceum</i>	Katırtırnağı	Meyve
	<i>Stachys lavandulifolia</i>	Dağ çayı	Yaprak,çiçekli dal
	<i>S.recta</i>	“	Kök,yaprak
	<i>Sternbergia lutea</i>		
	<i>Symphytum spp.</i>	Karakafes otu	Yaprak
	<i>Tanacetum spp.</i>	Çit civanperçemi	
	<i>Taraxacum officinale</i>	Karahindiba	Herba
	* <i>Teline monspessulana</i>	Sıyırğa	“
	<i>Teucrium chamaedrys</i>	Yer meşesi	“
	* <i>Teucrium polium</i>	Yavşan,kekik	“
	<i>Thymbra spicata</i>	Kekik	“
	* <i>Thymus leucotrichus</i> var. <i>leucotrichus</i>	“	“
	<i>Thymus longicaulis</i>	Zahter	Herba
	* <i>T.praecox</i> ssp. <i>skorpilii</i> var. <i>skorpilii</i>		
	<i>Tilia argentea</i>	Ihlamur	Çiçek
	<i>Trachystemon orientalis</i>	Hodan	Yaprak
	<i>Tragopogon porrifolius</i>	Yemlik,iskorçına	
	<i>Tribulus terrestris</i>	Demirdikenotu	Herba
	<i>Trifolium arvense</i>	Yonca	Tohum
	<i>Trigonella foenum-graecum</i>	Çemen boy	“
	<i>Typha domingensis</i>	Semercik koza	Yaprak
	<i>Ulmus minor</i>	Karabaş otu	“
	<i>Urginea maritima</i>	Adasoğanı	Soğan
	* <i>Urtica dioica</i>	İsırgan	Kçk,herba,tohum
	<i>U.piluliferu</i>	İsırgan tohumu	Tohum
	* <i>U.urens</i>	İsırgan	“
	* <i>Vaccinium arctostaphylos</i>	Yaban mersini	Meyve
	* <i>V.myrtillus</i>	“	“
	<i>Valeirana officinalis</i>	Kediotu	Kök
	<i>Veratrum album</i>	Kökenfiye,kunduziye	“
	<i>Verbascum phlomoides</i>	Sığırkuyruğu çiçeği	Çiçek
	<i>Verbana officinalis</i>	Mine çiçeği	“
	<i>Vicia ervilia</i>	Burçak	

	<i>Viola odorata</i>	Kokulu menekşe	Çiçek, yaprak
	* <i>Viscum album</i>	Ökse otu	Herba
	* <i>Vitex agnus-castus</i>	Hayıt	Meyve
	<i>Wiedemannia orientalis</i>	Ballıbaba	

Ek 4: Doğal Çiçek Soğanlarının 2007 Yılı İhracat Listesi

2007 YILI DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARININ İHRACAT LİSTESİ TABLOSU

(I) Doğadan Toplanarak İhracatı Yasak Olan Çiçek Soğanları	(II) İhracatı Kotayla veya Başka Herhangi Bir Kayıtle Sınırlandırılan Çiçek Soğanları				(III) İhracatı Üretimden Serbest Olan Çiçek Soğanları	
	Tür İsmi	Tür İsmi	Yıllık Limit (Adet)			Çevre Geniş. (cm)
Doğa			Büyütme	Üretim	Tür İsmi	
1. <i>Allium</i> (Yabani soğan) türlerinin hepsi	1. <i>Anemone blanda</i> (Yoğurt çiçeği)	6.000.000	-	-	4	1. <i>Lilium candidum</i>
2. <i>Crocus</i> (Çiğdem) türlerinin hepsi	2. <i>Arum italicum</i> (Yılan yastığı)	150.000	-	150.000	6	(Miszambağı)
3. <i>Fritillaria</i> türleri (<i>F. persica</i> , <i>F. imperialis</i> hariç)	<i>Arum dioscorides</i>	100.000	-	150.000	6	2. <i>Sternbergia lutea</i>
4. <i>Lilium</i> (Zambak) türleri (<i>L. candidum</i> , <i>L. ciliatum</i> ve <i>L. martagon</i> hariç)	3. <i>Cyclamen cilicium</i> (Sıklamen)	250.100*	-	-	8	(Karaçiğdem)
5. <i>Muscari</i> (Muskari) türlerinin hepsi	<i>Cyclamen coum</i> (Sıklamen)	500.100*	-	250.000	8	3. <i>Iris tuberosum</i> (Süsen)**
6. <i>Sternbergia</i> (Kara çiğdem) türleri (<i>S. lutea</i> hariç)	<i>Cyclamen hederefolium</i> (Sıklamen)	800.100*	-	1.000.000	10	4. <i>Calla aethiopica</i> (Kalla)**
7. <i>Tulipa</i> (Lale) türlerinin hepsi	4. <i>Dracunculus vulgaris</i> (Yılan bıçağı)	200.000	-	200.000	10	5. <i>Polyanthus tuberosa</i>
8. <i>Eminium</i> türlerinin hepsi	5. <i>Eranthis hyemalis</i> (Sarı kar çiçeği)	3.500.000	-	-	3,5	(Sümbülteber)**
9. <i>Biarum</i> türlerinin hepsi	6. <i>Galanthus elwesii</i> (Toros kardeleni)	4.000.100*	1.600.000	500.000	4	
10. <i>Nymphaeaceae</i> (Nilüfer) türlerinin hepsi	<i>Galanthus woronowii</i> (Karadeniz kardeleni)	1.500.100*	500.000	-	4	
11. <i>Orchidaceae</i> (Salep) türlerinin hepsi	7. <i>Leucojum aestivum</i> (Göl soğanı)	2.000.000	-	2.000.000	7,5	
12. <i>Arum</i> (Yılan yastığı) türlerinin hepsi (<i>Arum italicum</i> , <i>Arum dioscorides</i> hariç)	8. <i>Scilla bifolia</i> (Silla)	100.000	-	-	4	
13. <i>Pancratium maritimum</i> (Kum zambağı)	9. <i>Urginea maritima</i> (Ada soğanı)	10.000	5.000	-	20	
14. <i>Hyacinthus orientalis</i> (Şark sümbülü)	10. <i>Ornithogalum nutans</i> (Tükrük otu)	150.000	-	-	7	
15. <i>Gentiana lutea</i> (Censiyan)	11. <i>Geranium tuberosum</i> (Deve tabanı)	750.000	-	300.000	5	
16. <i>Cyclamen</i> (Sıklamen) türleri (<i>C. coum</i> , <i>C. cilicium</i> ve <i>C. hederefolium</i> hariç)	12. <i>Fritillaria persica</i> (Adıyaman lalesi)	-	-	200.000	10+	
17. <i>Galanthus</i> (Kardelen) türleri (<i>G. elwesii</i> ve <i>G. woronowii</i> hariç)	<i>Fritillaria imperialis</i> (Ters lale)	-	-	75.000	10+	
18. <i>Iris</i> (Süsen) türleri	13. <i>Lilium martagon</i> (Türk zambağı)	-	-	2.500	10+	
19. <i>Paeonia</i> (Şakayık) Türleri	<i>Lilium ciliatum</i> (Tüylü zambak)	-	-	1.000	14+	
20. Diğer yumrulu ve soğanlı türler						

* II numaralı sütunda yer alan ve Nesli Tehlike Altında Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme (CITES) kapsamındaki doğal çiçek soğanı türlerine ilave edilen 100'er adet çiçek soğanı, araştırma amaçlı talepler için tahsis edilecek olup firmalar tarafından ticari amaçlı kullanılamaz.

** Üretimi yapılan egzotik türler.

Ek 5: Türkiye Florasında Yer Alıp Uluslar Arası Yasal Düzenlemelerle Koruma Altına Alınan Bitki Türleri [50].

TÜR	ULUSAL YÖNETMELİKLE R	ULUSLAR ARASI ANTLAŞMALAR		
	SOĞANLI BİTKİ YÖNETMELİĞİ	BERN	EC HABİTATLAR YÖNETMELİĞİ	CITES
<i>Aceras anthropophorum</i>	■			■
<i>Anacamptis pyramidalis</i>	■			■
<i>Anemone blanda</i>	■			
<i>Arum italicum</i>	■			
<i>Barlia robertiana</i>	■			■
<i>Colchicum cilicicum</i>	■			
<i>C.speciosum</i>	■			
<i>Comperia comperiana</i>	■			■
<i>Cyclamen cilicium</i>	■			■
<i>C.coum</i>	■			■
<i>C.hederifolium</i>	■			■
<i>Dactylorhiza iberica</i>	■	■		■
<i>D.osmanica</i>	■			■
<i>D.romana</i>	■			■
<i>Dracunculus vulgaris</i>	■			
<i>Eranthis hyemalis</i>	■			
<i>Fritillaria imperialis</i>	■			
<i>F.persica</i>	■			
<i>Galanthus elwesii</i>	■			■
<i>G.ikariae</i>	■			■
<i>Gentiana lutea</i>	■		■	
<i>Geranium tuberosum</i>	■			
<i>Himantoglossum affine</i>	■			■
<i>H.caprinum</i>	■			■
<i>Leucojum aestivum</i>				■
<i>Lycopodium annotinum</i>			■	
<i>L.clavatum</i>			■	
<i>L.selago</i>			■	
<i>Neotinea maculata</i>	■			■
<i>Ophrys bombyliflora</i>	■			■
<i>O.ferrum-equinum</i>	■			■
<i>O.fusca</i>	■			■
<i>O.holoserica</i>	■			■

<i>O.lutea var.minor</i>	■			■
<i>O.mammosa</i>	■			■
<i>O.phrygia</i>	■			■
<i>O.reinholdii</i>	■			■
<i>O.scolopax (oestrifera)</i>	■			■
<i>O.tenthredinifera</i>	■			■
<i>O.umbilicata</i>	■			■
<i>O.vernixia</i>	■			■
<i>Orchis anatolica</i>	■			■
<i>O.coriophora</i>	■			■
<i>O.italica</i>	■			■
<i>O.laxiflora</i>	■			■
<i>O.mascula spp. Pinetorum</i>	■			■
<i>O.morio</i>	■			■
<i>O.pallens</i>	■			■
<i>O.palustris</i>	■			■
<i>O.papilionacea</i>	■			■
<i>O.purpurea</i>	■			■
<i>O.sancta</i>	■			■
<i>O.simia</i>	■			■
<i>O.spitzelii</i>	■			■
<i>O.tridentata</i>	■			■
<i>Ornithogalum nutans</i>	■			
<i>Ruscus aculeatus</i>			■	
<i>Scilla bifolia</i>	■			
<i>Serapias vomeracea</i>	■			■
<i>Sternbergia lutea</i>	■			■

ÖZGEÇMİŞ

M.Mahmut BAYRAMOĞLU, 1982 yılında Trabzon'da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Trabzon da tamamlayan BAYRAMOĞLU, 1999 yılında K.T.Ü. Orman Fakültesi, Orman Mühendisliği Bölümüne girdi. 2003 yılında onur öğrencisi olarak mezun oldu. Aynı yıl K.T.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Orman Ekonomisi Bilim Dalı'nda Yüksek Lisans Programına başladı. 2005 yılında K.T.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsüne 50/d kadrosu ile Araştırma Görevlisi olarak atandı. Halen K.T.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsü, Orman Mühendisliği Anabilim Dalı, Orman Ekonomisi Bilim Dalı'nda Yüksek Lisans öğrenimine devam etmektedir. M.Mahmut BAYRAMOĞLU İngilizce bilmektedir.