

DE TUINBOUW IN TURKIJE

Den Haag, augustus 1997



SIGN: **LS-479**
EX. NO. **B**
MLV:

Deelrapport van het project
"De gevolgen van de veranderende betrekkingen tussen
de EU en de MOE-landen respectievelijk de MZ-landen
voor de Nederlandse tuinbouw"

Opdrachtgever: Ministerie van LNV, Directie Internationale Zaken

Uitvoerder: LEI-DLO, Afdeling AEOS

INHOUD

WOORD VOORAF	5
1. TURKIJE: GEOGRAFIE, ECONOMIE EN BELEID	7
1.1 Geografie	7
1.2 Economie	7
1.3 Beleid	8
2. DE TUINBOUWSECTOR	10
2.1 Structuur	10
2.2 Groenteteelt	11
2.3 Fruitteelt	15
2.4 Sierteelt	15
3. ANALYSE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT	18
3.1 Teeltkosten	18
3.2 Afzetorganisatie, kwaliteit en transportkosten	19
3.3 De ontwikkeling van de uitvoer	21
4. CONCLUSIE	24
BIJLAGEN	27
1. De landbouwregio's van Turkije	28
2. Productie per landbouwgebied en totaal in Turkije, 1993	29
3. Totale productie van fruit per landbouwgebied, 1993	30
4. Ontwikkeling van de groenteproductie in Turkije	32
5. Ontwikkeling van de fruitproductie in Turkije	33
6. Wereldimport en -export van anjers naar geselecteerde landen, 1995	34

WOORD VOORAF

Dit landenrapport is een deelstudie van een onderzoek naar de gevolgen voor de Nederlandse tuinbouw van de veranderende betrekkingen tussen de EU en de Midden- en Oost-Europese landen en Middellandse-Zeelanden. Dit onderzoek wordt in opdracht van het Ministerie van LNV, Directie Internationale Zaken, uitgevoerd door drs. S. van Berkum en dr.ir. H.J. Silvis, met medewerking van ing. K. Geertjes en ing. H. Tap.

Vanuit het ministerie van LNV hebben zij een aantal maanden intensieve ondersteuning genoten van drs. P.J. Jorna. Deze heeft een lange staat van dienst op het gebied van de Mediterrane tuinbouw. Van 1966 tot 1978 was hij adjunct-directeur op het Ministerie van LNV, Directie marktordeningsvraagstukken, waar hij verantwoordelijkheid droeg voor tuinbouwproducten. Ten tijde van de opbouw van de EEG-marktordeningen was hij woordvoerder van de Nederlandse delegatie in de Beheerscomité's groente en fruit en siergewassen. In 1978 werd hij landbouwraad in Athene, voor het ambtsgebied Griekenland en Israël. In 1985 volgde overplaatsing naar Tunis, waar hij de Maghreb-landen (Marokko, Algerije, Libië en Tunesië) bestreek. Twee jaar later volgde benoeming in Madrid; hier hield hij zich zowel bezig met Spanje als met Marokko. De laatste post van Jorna was Rome (1993-1996), en wel voor het ambtsgebied Italië, Malta en Cyprus.

Ten behoeve van de studie heeft de heer Jorna vele gesprekken gevoerd en diverse reizen naar de betreffende productiegebieden in het Middellandse-Zeegebied gemaakt. Zijn bevindingen heeft hij neergelegd in vier landenrapporten, en wel over Israël, Turkije, Egypte en Marokko. Deze worden nu als afzonderlijke rapporten gepubliceerd. Het eindrapport van het onderzoek wordt in het najaar verwacht.

De directeur,



L.C. Zachariasse

Den Haag, augustus 1997

1. TURKIJE: GEOGRAFIE, ECONOMIE EN BELEID

1.1 Geografie

Turkije is een van de grootste landen van het Middellandse-Zeegebied. Het heeft een totale oppervlakte van 78 miljoen hectare. Het is een land met veel bergen, veel rivieren en met een enorm grote hoogvlakte in het centrum. Lager gelegen vlakke delen treft men aan langs de kusten van de diverse zeeën waar het land aan grenst. Het is gelegen in de noordoosthoek van het Middellandse-Zeegebied. In het zuiden grenst het aan Syrië, Irak en Iran; in het Noorden aan Russische republieken en aan Bulgarije en in het noordwesten aan Griekenland.

Het klimaat is al naar gelang het gebied verschillend. In de noordelijke streken heeft men een vochtig en gematigd klimaat; in de zuidelijke en deels ook westelijke provincies langs de Middellandse en de Egeïsche zee is het klimaat zachter en bijna subtropisch; in het centrum daarentegen en naar het oosten toe is het klimaat meer continentaal van karakter met koude winters en strenge vorst, terwijl het langs de Zwarte Zee weer veel gematigder is.

Water heeft Turkije in overvloed. Er valt vrij veel regen, met name in de bergen en in het Noorden van het land en in de meer zuidelijke kustgebieden heeft men veelal het voordeel van een regelmatige toevoer van water door de vele rivieren en stromen uit het achterliggend bergland.

In het vooral zomers droge en zeer warme Zuidoost-Anatolië is men bezig met een groot project (het GAP project) om de watervoorziening te verbeteren. In het kader van dit project zal het geïrrigeerde areaal de komende jaren met 1,7 miljoen hectare kunnen worden uitgebreid. Door middel van de bouw van stuwdammen en het vormen van stuwmereën zal het water van de rivieren de Eufraat en de Tigris meer en beter benut worden voor agrarische productie in dat gebied. Dit project verkeert in de uitvoeringsfase en meer dan 10.000 ha heeft reeds irrigatiemogelijkheid gekregen.

Voor de agrarische productie heeft Turkije zo'n 27 miljoen hectare cultuurgrond beschikbaar. Een 4 miljoen hectare hiervan heeft momenteel irrigatiemogelijkheid. Met de uitvoering van het GAP-project zal dit dus aanzienlijk vergroot worden. Het klimaat in het betreffende projectgebied lijkt minder gunstig voor de teelt van tuinbouwproducten. Dit geldt met name voor de beschermde teelt van tuinbouwgewassen. In de zomer is het er veel te warm en in de winter kan het er behoorlijk vriezen. Het zullen dan ook voornamelijk andere producten moeten zijn, zoals granen, peulvruchten, zonnebloemen, katoen, fruit en pistachenoten, die men er zal gaan verbouwen. Voor de teelt van groentegewassen is in het project op papier wel een uitbreiding van 69.578 ha voorzien, maar dit zal hooguit enkele vollegrondsgewassen, waaronder aardappelen, kunnen betreffen.

1.2 Economie

Turkije is niet alleen groot qua oppervlakte, het heeft ook een grote bevolking. Ruim 63 miljoen mensen wonen er. De bevolkingstoename is fors. Ieder jaar komen er ruim een miljoen mensen bij. De verwachting is dat in het jaar 2000 Turkije minimaal 65 miljoen inwoners zal hebben. Dit betekent dat de behoefte aan voedingsmiddelen jaarlijks toeneemt en er dus meer geproduceerd zal moeten worden. Daarbij zal de vraag naar voedingsmiddelen, naar verwacht mag worden, niet alleen toenemen vanwege de bevolkingsgroei, maar ook als gevolg van een verdere stijging van de welvaart. De voedselvoorziening heeft in de praktijk echter nimmer een probleem gegeven en de jaarlijks grotere vraag zal gemakkelijk kunnen worden opgevangen.

Het bruto nationaal product per hoofd van de bevolking is de laatste jaren behoorlijk gestegen: in 1994 was het \$ 2.158, in 1995 \$ 2.678, in 1996 \$ 2.853 en voor 1997 wordt het geschat op \$ 2.909. Er zit dus duidelijk groei in de welvaart van Turkije en het besteedbaar inkomen van de bevolking neemt toe. De Turkse markt zal uit dien hoofde daarom ongetwijfeld voor diverse Nederlandse bedrijven als afzetgebied de komende jaren van meer betekenis kunnen worden.

De agrarische sector is van grote betekenis voor de economie van Turkije, dit ondanks de snelle industrialisatie van het land. Ze zorgt voor veel werkgelegenheid en levert daarbij een belangrijke bijdrage aan het nationaal product. Ruim 40% van de totale bevolking woont op het platteland en is voor haar inkomen grotendeels afhankelijk van de landbouwproductie. Het aandeel van de landbouw in de totale waarde van het nationaal product is echter aanzienlijk minder dan zijn aandeel in het totaal van de werkende bevolking en als gevolg hiervan zijn de inkomens in de landbouw gemiddeld dan ook aanzienlijk lager dan in andere sectoren van de economie. Geschat wordt dat het gemiddelde inkomen in de landbouw op niet meer dan 37% van het landelijk gemiddelde inkomen ligt. In de landbouwsector moeten velen genoegen nemen met een arbeidsbeloning van niet meer dan 14 gulden per dag. Door het ontbreken van alternatieve werkgelegenheid op het platteland is er sprake van een voortdurende migratie naar de grote steden Istanbul, Ankara en Izmir.

De agrarische sector levert ook een substantiële bijdrage aan de export. De waarde van de export van landbouwproducten bedroeg in 1993 \$ 2,5 miljard, wat 17% was van de totale uitvoer in dat jaar; in 1994 was de waarde van de agrarische export US \$ 2,46 miljard, 13,6% van de totale uitvoer.

1.3 Beleid

De Turkse overheid heeft lange tijd een nogal dirigistisch beleid gevoerd. Momenteel is het beleid wel meer liberaal, maar er bestaat nog steeds een grote mate van bureaucratie in het land. Het laatste is uiteraard weinig bevorderlijk voor het aantrekken van buitenlandse investeerders. Buitenlandse investeringen heeft het land hard nodig voor zijn ontwikkeling.

Turkije kampt al jaren met een groot tekort op het overheidsbudget en de buitenlandse schuldenlast is groot. Daarnaast heeft men al enige jaren een zeer hoge inflatie van 80 à 90%. De hieraan intern verbonden zeer hoge rente voor geleend geld kan eigen ondernemers gemakkelijk afschrikken tot het doen van grote investeringen.

Landbouwbeleid

Voor wat betreft de agrarische sector is het beleid van de overheid vooral gericht op:

1. prijsondersteuning door middel van overheidsaankopen en beperking van de invoer;
2. verlaging van de productiekosten door subsidiering van kunstmest en andere inputs;
3. het zoveel mogelijk vervangen van de import door eigen productie.

Het onder 1 genoemde is van weinig belang voor de tuinbouw. Men heeft geen garantieprijzen voor tuinbouwproducten en marktinterventie komt in de praktijk niet voor. De verschillende subsidies voor productiemiddelen ad 2 zijn uiteraard wel van enige betekenis voor de tuinbouwsector. Ze betekenen een verlaging van de kosten. Wat betreft subsidies was het met name van belang voor de tuinbouwsector dat men heeft kunnen profiteren van een investeringssubsidie van 30% bij de bouw van een kas gedurende de periode 1985-95. Het ad 3 gestelde is bedoeld om deviezen te besparen en om de nationale productie te beschermen. Het werkt echter niet zonder meer ten voordele van de sector en heeft in bepaalde gevallen zelfs een negatieve werking voor de tuinbouwontwikkeling. Het van overheidswege beschermen van een nationale zaadteelt kan er gemakkelijk toe leiden dat invoer van het dikwijls veel betere zaad uit het buitenland bemoeilijkt wordt. De tuinbouwteeler kan hierdoor het voor zijn bedrijf noodzakelijke contact met internationale ontwikkelingen verliezen. Van dit beleid gaat dan ook gemakkelijk een negatieve werking uit op verbetering van de sector.

Van het onderzoek en voorlichting van de overheid lijkt weinig stimulans op verbetering van teelt en verhandeling uit te gaan. De onderzoeksinstituten en proefstations die er zijn, hebben een te gering budget voor de uitvoering van een goed programma en zijn in de praktijk veelal meer bezig met eigen productie van groente en bloemen voor de markt om geld te verdienen dan met gericht onderzoek. Ze leggen zich daarbij echter met name ook toe op het ontwikkelen en vermeerderen van nieuwe rassen en testen van rassen voor licentieverlening.

De voorlichtingsdienst van het ministerie van landbouw geniet weinig vertrouwen van het bedrijfsleven en functioneert in de praktijk onvoldoende. Het zijn met name de specialisten van de internationale zaadbedrijven die de technische voorlichting verzorgen.

Verbeteringen blijken in de praktijk dan ook vooral te moeten komen van initiatieven van de privé-sector. Het zijn met name de grotere bedrijven met goede internationale contacten die hier het werk doen. De internationale zaadbedrijven in het bijzonder van Israël en Nederland spelen hierbij een belangrijke rol.

De betrekkingen met de Europese Unie

Het streven van de Turkse overheid naar toetreding tot de EU vormt een afzonderlijk punt bij het beleid, waarbij de belangen van de landbouw ook een grote rol spelen. In de overeenkomst van Ankara werd het principe te komen tot een associatie van de EG en Turkije vastgelegd. Met betrekking tot de verwezenlijking hiervan werd voor de vorm van een douane-unie gekozen. Bij besluit Nr. 1/95 van de Associatie Raad EG-Turkije d.d. 22 december 1995 werden de regels vastgesteld voor de ten uitvoerlegging van de slotfase voor de totstandkoming van de voorziene douane-unie. Daarbij werd bepaald dat met ingang van 31/12/95 de in- en uitvoerrechten en heffingen van gelijke werking, evenals de kwantitatieve invoerbepalingen tussen de EU en Turkije, met uitzondering voor landbouwproducten, volledig worden opgeheven. Voor industrieproducten bestaat in principe dus nu al reeds een onderling vrij handelsverkeer tussen de EU en Turkije.

Landbouwproducten werden bij eerdergenoemd besluit voorlopig van deze algemene liberalisatie uitgesloten. Wel werd bevestigd dat het doel is ook voor landbouwproducten uiteindelijk tot een vrij onderling handelsverkeer te komen. Voor de verwezenlijking ervan zal echter meer tijd benodigd zijn. De Associatie Raad stelde letterlijk in artikel 24 van bedoeld besluit dat "voor landbouwproducten een aanvullende periode vereist is om de voorwaarden te creëren die nodig zijn om het vrij verkeer van deze producten tot stand te brengen". Gedurende deze aanvullende periode zou Turkije zijn beleid moeten aanpassen aan de regels van het gemeenschappelijk EU-landbouwbeleid, teneinde een vrij handelsverkeer mogelijk te maken. In de tussentijd dienen wederzijds verleende preferenties voor landbouwproducten geleidelijk verder verbeterd te worden.

Hoewel er geen tijd is vastgesteld voor de duur van de betreffende aanvullende periode lijkt het waarschijnlijk dat in het jaar 2000 - het tijdstip waarop met diverse andere Mediterrane landen opnieuw onderhandeld zal moeten worden over verdere liberalisatie van het landbouwhandelsverkeer - het vraagstuk van de behandeling van landbouwproducten uit Turkije nadrukkelijk aan de orde zal komen.

Voor de meeste landbouwproducten geniet Turkije intussen reeds tariefvrijdom. Voor tomaten en voor snijbloemen is bijvoorbeeld het EU-invoertarief nul procent voor het gehele jaar en zonder enige quotering. Wel van toepassing is echter het entreprijs-systeem en voor Turkije geldt daarbij niet, zoals wel voor bepaalde andere MZ-landen, een zekere verlaging van de entreprijs voor bepaalde hoeveelheden. Dit betekent dat in de praktijk voor producten met een entreprijs bij invoer in de EU uit Turkije dikwijls toch hoge specifieke rechten van toepassing kunnen zijn. Voor ijsbergsla en kersen (tot 20 mei) - de laatste jaren in toenemende mate belangrijke exportproducten voor Turkije - geldt evenwel geen invoerprijs.

2. DE TUINBOUWSECTOR

2.1 Structuur

De omvang van de bedrijven in de landbouw is over het algemeen klein. Zestig procent van de bedrijven is kleiner dan 5 ha; bij de kastuinbouw echter heeft het merendeel van de bedrijven zelfs niet meer dan 3.000 m². Het gezinsbedrijf is daarbij sterk overheersend. De productiviteit is over het algemeen laag, maar zou bij de meeste bedrijven met enige investering aanzienlijk verbeterd kunnen worden. De eigenaars/ondernemers zijn voor het grootste deel echter financieel weinig draagkrachtig en het ontbreekt de meesten van hen dan ook aan voldoende eigen middelen voor de benodigde investeringen voor modernisering. De kredietfaciliteiten zijn daarenboven, mede door de enorme inflatie, niet erg groot. Verbeteringen in de bedrijfsstructuur komen daarom met name van de grotere bedrijven. Deze bedrijven zijn over het algemeen financieel sterker en zijn dikwijls opgezet en gefinancierd door mensen van buiten de traditionele landbouw. Bij veel van deze bedrijven zijn ook buitenlandse bedrijven betrokken voor de technische kennis en voor de afzet van de producten. Ook zelfstandige buitenlandse vestigingen spelen een belangrijke rol hierbij. Ze zijn dikwijls een voorbeeld voor andere bedrijven en verzorgen in zekere zin een stuk voorlichting.

De teelt van tuinbouwgewassen (groente en bloemen) treft men vooral aan in de kuststreken langs de Middellandse Zee, de Egeïsche Zee en de Zee van Marmora. Fruitteelt is meer verspreid over het hele land. Citrus en druiven vindt men vooral in de kuststreken langs de Middellandse en Egeïsche zee; appels, peren en diverse steenvruchten zowel aan de kust als meer in het binnenland en de hazelnoten vooral langs de Zwarte Zee. Voor een nader overzicht wordt verwezen naar de in de bijlagen opgenomen tabellen met betrekking tot de productie van groente en fruit per landbouwgebied, en naar het kaartje betreffende de indeling van het land in 9 landbouwgebieden (bijlagen 1, 2 en 3).

Voor de teelt van tuinbouwgewassen en fruit wordt ruim 10% van de beschikbare landbouwgrond gebruikt. Het betreft daarbij een groot assortiment van producten. Dit is mogelijk omdat er binnen het land klimatologisch grote verschillen bestaan.

Tabel 2.1 Het Turkse areaal tuinbouwgewassen en fruit in 1986 en 1994 (x 1.000 ha)

	1994	1986
Groenteteelt	663,0	637,0
Fruitteelt	1.600,0	1.340,0
Siergewassen (kasteelt)	0,6	0,1

Indien men de areaalcijfers van het jaar 1986 vergelijkt met die van 1994 (tabel 2.1) kan geconstateerd worden dat in alle drie sectoren uitbreiding van het areaal heeft plaatsgevonden. Bij groente werd het areaal ten opzichte van 1986 26.000 ha groter. Dit is slechts 4% meer, maar zoals blijkt uit de cijfers met betrekking tot de productieontwikkeling nam de productie veel sterker toe (bijlage 4). De groenteproductie steeg van 1986 tot 1995 met 27%. Er was dus duidelijk ook sprake van een verbetering van de productiviteit. Een gebruik van betere rassen en toepassing van een betere teelttechniek hebben hierbij uiteraard een rol gespeeld; maar met name ook het meer gebruikmaken van kassen en tunnels bij het telen zullen de productiviteit verhoogd hebben. Toch is het maar

een klein deel van het totale groentebereik dat betrekking heeft op kasteelt, namelijk minder dan 3%. Het merendeel van de groenteteelt betreft dus vollegrondsgroenten.

Uit bijlage 4 blijkt tevens dat met name de productie van vruchtgroente is toegenomen. De productie van tomaten nam bijvoorbeeld toe van 5,0 miljoen ton naar 7,25 miljoen ton; komkommers van 0,75 miljoen ton naar 1,25 miljoen ton en groene pepers van 0,24 miljoen ton naar 0,75 miljoen ton. Indien men bedenkt dat deze hoeveelheden als extra aanbod in de betreffende periode op de markt zijn gekomen, is het verwonderlijk dat het daarbij niet geleid heeft tot ernstige verstoring van de binnenlandse markt. Indien men zich echter gelijktijdig realiseert dat in dezelfde periode de omvang van de bevolking met 8 miljoen mensen toenam en de binnenlandse behoefte dus aanmerkelijk moet zijn toegenomen, bevreemdt het allerminst. Overigens heeft de sterke groei van de productie wel degelijk ook groei van de export mogelijk gemaakt.

Bij fruit valt ook een sterke toename van de productie te constateren. In totaal steeg de productie van 8,7 miljoen ton in 1986 naar ruim 10 miljoen ton in 1994. Dus ook bij fruit een behoorlijke stijging van 16%. Zoals blijkt uit het overzicht in bijlage 5 waren met name citrusfruit, appels, druiven, kersen, aardbeien en hazelnoten de groeiers. Ook hier gold dat de grotere vraag op de binnenlandse markt een belangrijk deel van de grotere productie heeft kunnen opnemen, maar dat gelijktijdig ook de export uitgebreid kon worden.

Bij siergewassen was er sprake van een verhoudingsgewijs zeer sterke uitbreiding. Het areaal nam in acht jaar toe van 100 naar meer dan 600 ha, een verzesvoudiging dus. In tegenstelling tot de andere sectoren speelde bij de siergewassensector de binnenlandse marktontwikkeling veel minder een rol. In het bijzonder export was hier de motor van de groei. De export betrof daarbij overwegend trosanjers.

2.2 Groenteteelt

Voor groenteteelt zijn de belangrijkste productiegebieden te vinden rond Ankara, Izmir, Istanbul en Antalya-Icel-Adana. In de eerste drie gebieden wordt vooral voor de binnenlandse markt geproduceerd. Ankara heeft 2,6 miljoen inwoners, Izmir 2 miljoen inwoners en Istanbul 7,5 miljoen inwoners. Het zijn dus grote consumptiegebieden en tevens gebieden waar in toenemende mate sprake is van een westers consumptiepatroon. De productie in deze gebieden betreft voor een belangrijk deel vollegrondsgroenteteelt, alhoewel er rond Izmir ook nog een behoorlijk areaal kasteelt is.

De beschermde teelt (glas, plastic inclusief hoge tunnels) is echter vooral geconcentreerd in het productiegebied in de meer zuidelijke provincies langs de Middellandse Zee: Mugla, Antalya, Icel, Adana en Hatay. In de vlakke gebieden dicht bij de zee, met aan de noordzijde bescherming door veelal hoge bergen, waar in de winter volop sneeuw ligt, treft men in deze provincies veel centra van tuinbouwteelt aan.

De omstandigheden zijn in deze gebieden bijzonder gunstig voor de teelt van tuinbouwgewassen. Het klimaat maakt het mogelijk ook in de winterperiode te telen. Er is volop water en het is van goede kwaliteit. Ook de grond is van goede kwaliteit. De vele kleine telers hebben ruime ervaring met tuinbouwteelt. Het is dan ook het gebied met diverse echte tuinbouwconcentraties. De groente en bloemen die Turkije momenteel exporteert, komen voornamelijk hier vandaan.

Bijna 90% van het tuinbouwkasareaal bevindt zich in deze zuidelijke provincies. De belangrijkste concentratie treft men aan in de provincie Antalya, rond de stad zelf en in het iets meer westelijk gelegen Kumluca en Demre. Het tuinbouwkasareaal in Turkije is in de afgelopen jaren sterk toegenomen.

Ruim 75% van de kassen is van plastic en 25% van glas. Het merendeel van de kassen (95%) wordt gebruikt voor de teelt van groente, 4% voor siergewassen en 1% voor fruit. In het seizoen 1995/96 was het totale kasareaal groenteteelt 15.223 ha en sierteelt 660 ha. De teelt van groente in kassen steeg in de afgelopen twintig jaar van 3.500 ha in 1975 naar ruim 15.000 ha in 1996.

Tabel 2.2 Ontwikkeling van het kasareaal in Turkije, 1975-1996 (hectare)

Jaar	Plastic	Glas	Lage plastic tunnels
1975	2.940	605	3.510
1980	4.070	925	3.150
1985	8.035	1.100	11.000
1990	6.410	2.060	25.690
1995	11.250	3.750	22.500
1996	12.337	3.690	21.960

Bron: Cukurova Universiteit, Adana.

Opvallend is daarbij dat in Turkije ook veel glazen kassen voor de groenteteelt worden gebruikt. Op dit punt is er een duidelijk verschil met de situatie in de meeste andere Middellandse-Zeelanden, waar praktisch uitsluitend de plastic kas wordt gebruikt voor de groenteteelt en de glazen kas meestal voor siergewassen.

Een glazen kas is aanzienlijk duurder dan een plastic kas, maar biedt de teler kennelijk onder de Turkse omstandigheden toch iets betere mogelijkheden. Voor een glazen kas van een lokale constructeur rekent men f 50,- per m², voor een plastic kas zijn de kosten afhankelijk van het soort constructie, niet meer dan f 10,- tot f 20,-. Overigens bestond er in de jaren 1985-1995 ook een subsidieregeling voor investering in tuinbouwkassen. Bij de bouw van een kas kon toen een subsidie van 25 à 30% van het investeringsbedrag verkregen worden. Deze subsidieregeling zal mogelijk de bouw van glazen kassen hebben gestimuleerd.

Het voordeel van de glazen kas houdt verband met de klimatologische omstandigheden in de winterperiode. Het klimaat in de tuinbouwgebieden langs de Middellandse Zee van Turkije lijkt veel op dat van Almería in Spanje, Sicilië in Italië en Kreta in Griekenland, maar het heeft het nadeel dat met name de nachten er kouder kunnen zijn. Zelfs vorst

Tabel 2.3 Kasareaal voor groente in de verschillende provincies naar glazen en plastic bedekking, 1988 en 1995 (hectare)

Provincie	Glasbedekking		Plasticbedekking	
	1988	1995	1988	1995
Hatay	-	-	55	330
Adana	2	3	16	274
Icel	94	303	2.412	2.264
Antalya	1.279	2.872	3.879	5.829
Mugla	103	348	1.688	1.333
Ayadin	4	3	29	236
Izmir	29	34	181	318
Denizli	1	-	-	3
Manisa	-	-	1	1
Balikesir	-	1	-	4
Canakkale	-	-	-	15
Istanbul	-	-	-	-
Bursa	-	1	-	8
Yalova	-	52	-	175
Samsun	-	-	-	756
Kocaeli	-	10	-	19
Overige	-	4	-	28
Totaal	1.512	3.630	8.261	11.593

Bron: Ministerie van Landbouw, Turkije.

is niet geheel uitgesloten in het Turkse Middellandse-Zeegebied, zoals juist in 1997 nog weer eens duidelijk is gebleken. De temperatuur daalde deze winter in het tuinbouwgebied van Antalya enkele nachten tot - 4 ° Celsius en in het meer oostelijk gelegen tuinbouwgebied van Adana zelfs tot - 9 ° Celsius. De schade was groot. De kans op lage temperaturen eens in de 2 à 3 jaar wordt bevestigd door de officiële klimaatgegevens van de meteorologische stations. De telers in het betreffende gebied moeten hier rekening mee houden en de nodige voorzorgsmaatregelen treffen.

Het hebben van de mogelijkheid tot verwarming in de kassen is bij de winterteelt dan ook van belang. Een glazen kas zou 's nachts iets beter de warmte behouden dan een plastic kas en daarom de voorkeur genieten. Verder blijkt voor veel telers een glazen kas door zijn betere structuur ook eenvoudiger additioneel te verwarmen. Glazen kassen vergen echter een aanzienlijk grotere investering dan de gemiddelde plastic kas. Dit is de reden waarom men de laatste tijd weer bijna uitsluitend plastic bouwt. Het systeem dat men voor verwarming toepast, is zeer primitief. Men werkt met kleine potkachels in de kas; deze kachels hebben daarbij lange rookafvoerpijpen die door het glas naar buiten steken en die de temperatuur in de kas zoveel mogelijk moeten verhogen. Men komt in feite niet verder dan het vorstvrij houden van de kas.

Van het creëren van een optimaal groeiklimaat voor de planten is geen sprake. Het is vorstbestrijding, geen klimaatregulering. Voor het laatste zou het noodzakelijk zijn dat men de kas normaal verwarmt en de temperatuur in ieder geval boven 10-12 ° Celsius houdt. Hiervoor zou men echter tenminste 100 dagen de verwarming moeten gebruiken en dat is kostbaar.

De mening overheerst dat verwarming bij kasteelt economisch niet verantwoord is. De extra inkomsten van meer en kwalitatief betere productie met verwarming zouden slechts voor een derde de extra kosten dekken. Een en ander impliceert dat voor de meeste kasproducten zich in de winterperiode regelmatig teeltproblemen kunnen voordoen en de kwaliteit van de productie te wensen overlaat.

Het feit dat voor de vruchtzetting nog steeds veelvuldig hormonen worden gebruikt is er een duidelijk teken van. De toepassing van hommels voor de bevruchting van de bloesem lijkt weinig bekend bij de telers. Het is voorlopig uitsluitend nog een studieonderwerp voor onderzoekers.

Het gebruik van bestrijdingsmiddelen is hoog. Van Integrated Pest Control (IPC) heeft men nog weinig notie en van biologische bestrijding is in de praktijk nog in het geheel geen sprake.

Teneinde de eerdergenoemde koudeproblemen bij winterteelt zoveel mogelijk te vermijden passen veel telers bij tomaten, komkommers en pepers een systeem toe van twee teelten per seizoen:

- een herfstteelt, waarbij geplant wordt in het begin van september en geoogst wordt van eind oktober tot begin februari, waarna bijvoorbeeld meloenen geplant worden;
- een voorjaarsteelt, waarbij geplant wordt eind oktober/november en geoogst wordt van begin april tot eind juni.

Indien men winterteelt met één teelt per seizoen toepast, dan plant men in september en oogst men van eind oktober tot juni. De productie die men bij deze teelten weet te behalen in Antalya is niet slecht en doet niet onder voor Almería in Spanje. Volgens gegevens van de regionale directie van het ministerie van landbouw in Antalya zouden de opbrengsten in het seizoen 1995-96 als volgt zijn geweest (tabel 2.4):

Tabel 2.4 Opbrengsten van enkele soorten groente naar teeltseizoen in Turkije, 1995-96 (kg/m²)

Product	Teeltseizoen	Onder glas	Onder plastic
Tomaten	Herfstteelt	9,2	6,8
	Voorjaarsteelt	9,8	6,5
	Winterteelt	13,4	9,6
Komkommers	Herfstteelt	10,0	6,7
	Voorjaarsteelt	13,3	11,7
	Winterteelt	16,7	12,3
Pepers	Herfstteelt	2,6	2,0
	Voorjaarsteelt	4,0	3,0
	Winterteelt	5,3	4,3
Aubergine	Winterteelt	9,2	7,8

Bron: Ministerie van Landbouw, Antalya.

Duidelijk blijkt overigens uit deze gegevens dat de productie onder glas hoger is dan onder plastic. Met een goed systeem van klimaatregulering zou ongetwijfeld nog een veel hogere productie bereikt kunnen worden. De investeringskosten zullen dan echter ook meer op het Nederlandse niveau moeten liggen en dat schijnt in de Turkse omstandigheden voorlopig nog niet haalbaar te zijn.

De belangrijkste producten van de beschermde teelt zijn tomaten, komkommers, pepers, aubergine en courgette. De tomaat is daarbij verreweg het belangrijkste. Van het totale kasareaal wordt 50% gebruikt voor de tomatenteelt. De totale productie van kastomaten bedraagt ongeveer 700.000 ton. De komkommer staat op de tweede plaats met een productie van ongeveer 400.000 ton. Bij komkommers produceert men uitsluitend het kleine korte type. Beide producten gaan vooral naar de binnenlandse markt, maar de export neemt toe. Met name ook de eigen Turkse gemeenschappen in het buitenland blijven geïnteresseerd in producten van thuis.

De laatste jaren is er ook een ontwikkeling tot teelt in de winterperiode van bepaalde vollegrondsgroente voor export. Met name de teelt van ijsberg sla zou goede mogelijkheden moeten bieden. In Antalya is in 1996 een Nederlands - Turkse groep een project van 225 ha gestart met dit product. Een vergelijkbaar areaal heeft men daarbij opgezet in de provincie Adana. De lage temperaturen van deze winter met vorst gedurende enkele dagen en later ook nog hagel, hebben dit jaar echter ook bij de ijsbergsla voor de nodige problemen gezorgd. Maatregelen ter voorkoming van schade zullen voor de toekomst ook hier noodzakelijk zijn. Niettemin lijkt de mogelijkheid van winterproductie van ijsbergsla en eventueel ook andere vollegrondsgroente op grote schaal en voor export reëel aanwezig voor het Middellandse-Zeegebied.

Ook Turkse telers hebben intussen de mogelijkheden van de teelt van ijsbergsla ontdekt. Dit zal ertoe kunnen leiden dat volgend jaar het aanbod aanzienlijk vergroot wordt. In Adana is een van de grootste telers (Ozler) dit jaar begonnen met ijsbergsla. Het betrof hier echter beschermde teelt. De teelt vindt plaats in hoge plastic tunnels. Dit heeft het voordeel van meer bescherming tegen hagel en vorst, maar het nadeel van minder mogelijkheden tot mechanisatie. Bovendien zou de sla bij teelt in tunnels minder hard zijn dan de volledig buiten geteelde en kwalitatief daarom minder geschikt zijn voor export. Voorlopig heeft men echter voldoende afzetmogelijkheid op de binnenlandse markt en speelt het betreffende kwaliteitsprobleem minder.

Andere producten waar men zich op richt zijn prei en aardbeien. Met name aardbeien schijnen goede mogelijkheden te bieden. Wat teeltschema betreft volgt, men het Spaanse (huelva)systeem en komt men begin maart met de eerste vruchten op de markt. Het merendeel van de vruchten wordt zonder moeite op de binnenlandse markt afgezet.

Wat de teelt in het enorm grote deltagebied van Adana betreft, verwachten sommigen dat daar de huidige teelt van de meer grovere producten als katoen, granen en zonnebloem geleidelijk zal verdwijnen naar het nabijgelegen GAP-gebied en dat daarvoor in de plaats meer intensieve tuinbouw zal komen. Voorlopig zal grond daar dan ook

geen beperking vormen voor plannen tot uitbreiding van de tuinbouw. De toepassing van meer kasteelt in dit gebied lijkt daarbij voor de hand te liggen.

2.3 Fruitteelt

Turkije heeft een vrij grote productie van fruit en het assortiment is daarbij groot. Men produceert volop appels, peren en pruimen, maar men heeft evenzo een grote productie van citrusfruit, druiven, hazelnoten, pistachenoten, abrikozen, kersen en perziken. Men produceert ruim 2 miljoen ton appels en de productie groeit. De belangrijkste productiegebieden zijn Izmir en de gebieden meer in het centrum van het land. Er wordt traditioneel veel Starkkrimpson geteeld. De laatste jaren is er echter enige aanplant van nieuwere rassen als Gala en Granny Smith. De boomgaarden zijn over het algemeen zeer klein, wat voor de verhandeling al de nodige problemen geeft maar ook de kwaliteit laat dikwijls te wensen over. Grotere handelsbedrijven hebben daarom nogal eens de neiging zelf in de productie te gaan. Naast de eigen productie verzorgt men dan daarbij technische voorlichting aan de kleinere bedrijven waarmee wordt samengewerkt. De productie is voornamelijk bestemd voor de binnenlandse markt. Men tracht de laatste jaren echter ook meer te exporteren. De kwaliteit geeft evenwel nogal eens problemen.

De teelt van citrusfruit is geconcentreerd in de zuidelijke gebieden langs de Middellandse Zee. In het bijzonder de regio's Antalya en Adana zijn belangrijke teeltgebieden. Het klimaat in deze gebieden is evenwel niet optimaal. Begin 1997 werd in het bijzonder in de provincie Adana veel schade geleden als gevolg van de vorst. Bij citrus produceert Turkije niet alleen voor de binnenlandse markt maar tevens voor export. Van het citrusfruit blijken in het bijzonder de Turkse citroenen in de internationale handel een goede naam te hebben.

Ook de kersenteelt breidt zich verder uit en blijkt, mede dankzij het vroege tijdstip van de oogst, meer en meer een exportproduct te worden. De belangrijkste gebieden hiervoor zijn de regio's Izmir en Istanbul.

De productie van verse druiven is de laatste jaren ook toegenomen. De belangrijkste teeltgebieden zijn de provincies Izmir, Antalya en Adana. Ook bij druiven heeft men het voordeel van vroeg in de markt te kunnen zijn. De eerste druiven worden reeds omstreeks half mei in Tarsus in de provincie Adana aangevoerd, waarna vrij snel de druiven uit Izmir volgen. Druiven zijn daarom dan ook een product dat tevens voor de export interessant blijkt te zijn.

Hazelnoten is echter bij fruit hét product van Turkije. Men is hiervan de grootste producent in de wereld en het is traditioneel een van de belangrijkste agrarische exportproducten. De productie is geconcentreerd in de regio langs de Zwarte Zee. Ook bij hazelnoten is er duidelijk sprake van verdere uitbreiding van de productie. Had men in 1986 een productie van 300.000 ton, in 1995 was de productie ruim 455.000 ton. Er was dus een groei van meer dan 50% in de afgelopen 10 jaar.

De productie van druiven, verwerkt tot krenten en rozijnen, het andere traditioneel grote exportartikel van Turkije, vertoont daarentegen weinig verandering. De productie van het verwerkte product is al vele jaren stabiel.

2.4 Sierteelt

Bij siergewassen en dan speciaal snijbloemen en potplanten kan men drie teeltgebieden onderscheiden: Istanbul/Yalova (Zee-van-Marmoragebied), Izmir/Ayadin (Egeïsche-Zeegebied) en Antalya (Middellandse-Zeegebied).

Istanbul/Yalova is het oudste teeltgebied voor snijbloemen. Het is lange tijd een gebied met weinig dynamiek geweest. De bedrijven zijn er over het algemeen klein en weinig modern. Men produceert praktisch uitsluitend voor de markt van Istanbul. De productie wordt daarbij afgezet via de veilingen aldaar. De laatste jaren lijkt er enige verandering in de situatie te zijn gekomen door de vestiging van een aantal grote potplantenbedrijven, die voor de teelt gebruikmaken van kassen. De betekenis van de potplantensector

is er verhoudingsgewijs toegenomen. Het totaal kasareaal bedroeg in 1995-96 in dit gebied 260 ha, ruim 150 ha meer dan in 1991-92.

Izmir/Ayadin had in 1991-92 143 ha kas met voornamelijk snijbloementeel en in 1995-96 bedroeg het areaal 146 ha. Ook hier zijn de teeltbedrijven over het algemeen klein en weinig modern uitgerust. Er is weinig dynamiek en afzet gaat praktisch volledig naar de binnenlandse markt. De laatste jaren worden er wel pogingen ondernomen vanuit het gebied Antalya om ook bloemen van uit dit gebied mee te nemen met hun export.

Antalya is momenteel het belangrijkste snijbloementeelgebied van Turkije. De teelt vindt er volledig plaats in kassen en de bedrijven zijn moderner opgezet dan in de andere gebieden. De teelt is daarbij bijna volledig gericht op export. Er is een aantal grote telers met goed uitgeruste sorteer- en pakstations en men heeft een vliegveld bij de stad Antalya waarmee internationaal transport mogelijk is.

Tabel 2.5 Kasareaal snijbloemen/potplanten in Turkije per provincie, 1991/92 en 1995/96 (ha)

Provincie	Onder glas		Onder plastic	
	91/92	95/96	91/92	95/96
Adana			11	16
Antalya	10	7	133	218
Ayadin	-	-	6	5
Bursa	-		3	-
Hatay	-		3	3
Icel	-		4	9
Istanbul/Yalova	6	26	77	232
Izmir		19	117	142
Kocaeli	5		10	-
Mugla	-		8	3
Overig	-	2	4	-
Totaal	42	33	376	628

Bron: Antalyaflor.

Het areaal kassnijbloemen is met name sterk toegenomen in de provincie Antalya. In 1985 was het areaal snijbloemen in deze provincie nog maar 4 ha, maar in 1992 was het al 132 ha en momenteel staat er zo'n 225 ha kassen met snijbloementeel in Antalya en wordt er nog steeds verder gebouwd. De teeltbedrijven in het gebied hebben bijna alle drip-irrigatie en diverse werken daarbij met automatische bemesting. Sommige hebben zelfs mogelijkheid voor kunstbelichting voor de teelt van gypsophila en chrysanten.

Er zijn in het gebied naast de vele kleine familiebedrijven ook enkele zeer grote bedrijven, zoals Antalyaflor die de beschikking heeft over 90 ha en Myraflor die ongeveer 30 ha heeft. Deze bedrijven zijn internationaal goed georiënteerd en vervullen een leidinggevende rol bij de ontwikkeling van de bloementeel in het gebied. Ze hebben hun eigen afzetorganisatie, maar verhandelen naast de eigen productie ook die van een aantal kleinere telers. Ze zorgen daarbij tevens voor technische voorlichting aan de met hen samenwerkende bedrijven. Een bedrijf als Antalyaflor heeft zijn eigen nieuwsbrief, waarin technische informatie wordt opgenomen en die ruim wordt gedistribueerd. Het bedrijf is bovendien de stuwende kracht achter de tot totstandkoming van een tuinbouwschool in Antalya. De school zou moeten zorgen voor de opleiding van het middenkader, waaraan het nu veelal ontbreekt bij de bloementeel. De minister van landbouw schijnt instemming betuigd te hebben met het plan en zal mogelijk steun verlenen. Voor de verdere ontwikkeling van de teelt in het gebied zal de vestiging van een dergelijke school uiteraard van grote betekenis kunnen zijn.

Het verreweg belangrijkste product dat geteeld wordt voor de export is de trosanjer. De teelt hiervan betreft ruim 90% van het totale snijbloemenareaal. Er is daarnaast enige

teelt van gypsophila, chrysanten en rozen. Laatstgenoemde bloem is uitsluitend bestemd voor de binnenlandse markt. Men heeft gekozen voor de anjer voor export, omdat de teelt ervan veel minder gevoelig is voor kou dan vele andere bloemsoorten. Daarbij is de teelt van de bloem vrij eenvoudig. De anjer blijkt bovendien redelijk goed bestand tegen het transport. Verder blijken de afzetmogelijkheden voor anjers redelijk goed te zijn. De opzet van een productie van rozen voor export zou waarschijnlijk veel moeilijker zijn. De rozenteelt vraagt nu eenmaal meer technische kennis, stelt hogere eisen aan het kasklimaat en vereist dus veel meer investeringen. Voor anjers kan men, volgens Antalyaflor, volstaan met een investering van globaal f 200.000,- per hectare voor het opzetten van een teeltbedrijf inclusief ruimte voor sortering/verpakking en koeling, terwijl dat voor rozen aanzienlijk meer zou moeten zijn.

Het teeltsysteem dat men in Antalya volgt is: planten van de anjerstekken in juni/juli waarbij men bloemen heeft van oktober tot en met mei. Voorzover mogelijk past men eenjarige teelt toe. Tweejarige teelt komt echter ook voor. Het stekmateriaal voor de anjerteelt wordt zeker bij de grotere bedrijven voornamelijk uit het buitenland ingevoerd. Met name Israël, Italië en Nederland zijn leveranciers. Ook bij de invoer van stekmateriaal blijkt het beleid van de overheid om invoer zoveel mogelijk te vervangen door eigen productie, aanleiding te geven tot frustraties. De overheid lijkt zich onvoldoende bewust van de nadelige gevolgen van een dergelijk beleid voor de ontwikkeling van de sector. Voor een deel wordt het stekmateriaal echter reeds geproduceerd door Turkse bedrijven. Men kent daarbij intussen ook vermeerdering door middel van weefselkweek. De kwaliteit van de nationale stekken zou naar de mening van diverse bloemtelers minder goed zijn dan die uit het buitenland. Veel bedrijven zouden dan ook, ondanks de hogere prijzen, de voorkeur aan de ingevoerde stekken geven.

3. ANALYSE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT

3.1 Teeltkosten

Voor een beoordeling van de concurrentiekracht van een land bij tuinbouwproducten zijn uiteraard de teeltkosten primair van belang. De prijs waartegen men het product op de internationale markt kan leveren, wordt echter ook door andere kostenfactoren bepaald. Bovendien moet de kwaliteit van het aanbod in beschouwing worden genomen. Daarbij kan de ontwikkeling van de uitvoer beschouwd worden als een indicatie van de huidige concurrentiekracht.

De kosten voor het telen van een product en de mogelijkheden om het product in een bepaalde periode te kunnen telen, worden uiteraard in hoge mate bepaald door de klimatologische omstandigheden in het gebied. In Turkije is het klimaat met name in de winterperiode in het gebied langs de Middellandse Zee relatief gunstig voor de teelt van diverse tuinbouwgewassen. Het is een subtropisch klimaat, warm in de zomer en zacht tot gematigd in de winter. Ook in de wintertijd heeft men veel zon en is de lichtinstraling meer dan voldoende voor de meeste teelten. Het klimaat heeft, vergeleken met dat van diverse andere Middellandse-Zeegebieden, echter het nadeel dat de temperatuur gedurende de wintermaanden, vooral in de nacht, toch vrij laag kan zijn en er zelfs vorst kan optreden.

Niettemin, veel groente kan er zonder meer gedurende een lang groeiseizoen in de open grond geteeld worden. Bij de teelt in kas of onder tunnels zijn de mogelijkheden uiteraard nog groter. De bescherming van een kas is voor de meeste teelten in de maanden januari/februari/maart echter vrij essentieel. Verwarming kan daarbij tevens een noodzaak blijken te zijn.

Indien men de verschillende kostprijscomponenten nagaat, ontstaat het volgende beeld:

- de grondprijs aan de kust in Antalya ligt rond 150.000 gulden per hectare. Iets meer landinwaarts betaalt men 75.000 tot 100.000 gulden per hectare. Langs de Middellandse Zee naar het oosten daalt de prijs. In de delta van Adana en met name in GAP-gebied zijn de prijzen aanzienlijk lager en is minder dan 50.000 gulden per hectare mogelijk. Grond is dus nog goedkoop en van weinig betekenis voor de teeltkosten. De prijs van de grond in Antalya, met name van de percelen dichtbij de kust, lijkt de komende jaren echter snel te zullen oplopen. De toeristenindustrie is in toenemende mate geïnteresseerd in deze grond en bouwondernemingen bieden de tuinders dikwijls hoge prijzen om projecten voor de bouw van grote flatgebouwen te kunnen uitvoeren. Aangezien er met betrekking tot de bouw weinig overheidsplanning bestaat, is het effect hiervan nu al reeds goed merkbaar. Hier en der verspreid treft men grote flatgebouwen aan temidden van tuinbouwcentra. Dit zal in de toekomst ongetwijfeld meer en meer problemen gaan geven. Bij het pachten van grond lijkt men ongeveer 1.000 gulden per hectare per jaar te moeten betalen;
- water is over het algemeen voldoende beschikbaar en de kwaliteit van het water is zeer goed. Het is daarbij in principe gratis voor de gebruiker. Bij het slaan van een eigen put zijn er uiteraard wel enige waterkosten voor de teler. Deze kosten zouden uitkomen op het geringe bedrag van 0,13 à 0,14 gulden per m²;
- kasconstructie: een plastic kas kost ongeveer 15 gulden per m², en een glazen kas 40 tot 50 gulden per m². Bij installatie van een goed verwarmingssysteem in de kas - in feite geen overbodige luxe - komen de kosten voor een glazen kas dicht bij het Nederlandse niveau;
- voor brandstof voor eventuele verwarming zal veelal dieselolie worden gebruikt en die kost rond 1,20 gulden per liter;

Tabel 3.1 Productiekosten trosanjers per 1.000 m² met oogst 140.000 stuks voor export (gld.)

Grondbewerking	8	
Grondontsmetting	356	
Stekmateriaal	5.000	
Mest/bestrijdingsmiddelen	714	
Steunnet	285	
Plastic kasbedekking	464	
Arbeid	4.422	
Afschrijving	714	
Rente	1.964	
Overhead	714	
Totaal productiekosten	14.722	(10 cent per tak)
Sorteren/verpakken en chemische behandeling *)	3.250	(5 cent per tak)
Organisatie export	3.438	(5 cent per tak)
Vracht en documenten	9.501	(7 cent per tak)
Totaal	30.911	(22 cent per tak)

*) Bloemen enige tijd direct na het oogsten in STS oplossing.

- arbeid is goedkoop. Men rekent gemiddeld 14 gulden per dag in Antalya en iets meer naar het oosten in Adana en het GAP liggen de lonen zelfs nog iets lager. De productiviteit van de arbeid is daarbij redelijk. Overigens is de meerderheid van de bedrijven kleine gezinsbedrijven en betreft de arbeid veelal werk van de ondernemer en zijn gezinsleden. Deze arbeidskosten gaan niet direct gepaard met uitgaven. Voor de grote bedrijven is dat echter anders. Het aantrekken van vreemde arbeidskrachten is voor de grotere bedrijven over het algemeen geen probleem. Wel moet de werkgever dikwijls zorgen voor huisvesting en/of transport van de betrokkenen;
- zaden, stekmateriaal en diverse hulpstoffen moeten veelal uit het buitenland komen en zijn voor de Turkse teler minstens even duur als in Nederland.

Het wordt uit dit overzicht duidelijk dat de teeltkosten van tuinbouwgewassen over het algemeen in Turkije laag zijn. Ze zullen echter toch iets minder laag zijn dan in landen als Marokko en Egypte.

De kostprijs voor tomaten zou volgens Turkse telers bij winterteelt rond vijftig cent per kilogram liggen. Op 21 maart 1997 kregen de telers in Antalya ongeveer deze prijs en deze werd toen voldoende geacht. Het betreft hier in principe tomaten van onverwarmde teelt. Voor het verkrijgen van een kwaliteitsproduct zou men echter in Turkije in de winter bij verschillende gewassen eigenlijk moeten verwarmen. Dit geldt voor tomaten maar zeker voor snijbloemen als rozen. Kwaliteit en productie lijden zonder verwarming onder de regelmatig te lage temperaturen.

Voor trosanjers zou de teler volgens berekeningen van Antalyaflor gemiddeld tien à twaalf cent per tak moeten hebben om zijn kosten te kunnen dekken. De opbrengstprijs op de markt in West-Europa zou hiertoe ongeveer 22 cent moeten zijn (tabel 3.1).

3.2 Afzetorganisatie, kwaliteit en transportkosten

Een lage kostprijs in het teeltgebied impliceert uiteraard niet dat men ook in staat is internationaal concurrerend aan te bieden. Voor een succesvolle deelname aan het internationale handelsverkeer is van minstens zo groot belang, dat het traject teler/handelaar/exporteur/importeur goed georganiseerd is en met lage kosten werkt. Bovendien zal men een product van voldoende kwaliteit moeten aanbieden. In de groente- en fruitsector scoort Turkije in deze niet erg hoog. In de bloemensector lijkt de situatie aanzienlijk beter.

De vele kleine groente- en fruitteeltbedrijven hebben voor de afzet geen coöperaties en er is geen gebundeld aanbod. Bij groente en fruit speelt dan ook met name de

particuliere handelaar een grote rol. Veel handel vindt plaats op commissiebasis. De betreffende producten lopen daarbij dikwijls via meerdere tussenhandelaren. De marges zijn over het algemeen vrij groot en de teler ontvangt gewoonlijk nooit meer dan een derde van de detailhandelsprijs.

Bij bloemen hebben de telers onderling iets meer samenwerking. Voor de afzet op de binnenlandse markt heeft men veilingen, die wel niet in het productiegebied staan, maar in ieder geval voor een iets overzichtelijker aanbod en prijsvorming zorgen, en voor de export hebben telers en exporteurs in Antalya een goed functionerende vorm van samenwerking opgebouwd.

Het feit dat de afzet over veel schijven loopt, komt uiteraard de kwaliteit niet ten goede. Die laat dan ook vooral bij groente en fruit nogal eens te wensen over. Bovendien echter maakt het een efficiënte organisatie van de afzet moeilijk en worden de producten onnodig duur. Dit is waarschijnlijk de reden dat diverse grotere teeltbedrijven de verhandeling van de producten meer in eigen hand nemen en diverse grote handelsbedrijven een eigen productie opzetten. In de meeste gevallen probeert men door middel van een contractensysteem een vaste relatie op te bouwen met andere teeltbedrijven voor de afzet van de producten van deze bedrijven. Dit soort bedrijven heeft de beschikking over redelijk goede sorteer- en pakstations en gewoonlijk ook internationaal de nodige contacten voor de afzet van de producten.

Voorbeelden hiervan zijn:

- Severoglu: een groente- en fruitexportbedrijf in Tarsus/Mersin met 118 ha eigen teelt van citrus en diverse groente waaronder in het bijzonder prei;
- UniFrutti of Turkey: een groot internationaal import-exportfruitbedrijf (vooral appels) met een groot modern sorteer- en pakstation in Mersin, waarvan in Italië het hoofdkantoor is gevestigd met tevens productie in Chili en met 130 ha eigen teelt appels/druiven/citroenen in de regio Adana;
- Antalyaflor: een groot snijbloemenbedrijf in Antalya met daarnaast consultancy en marketing van snijbloemen en 90 ha eigen teelt.

Het zijn vooral dergelijke bedrijven die van belang zijn voor de ontwikkeling van de export. Ze werken meer gestructureerd aan de export en exporteren niet alleen op basis van toevallig op dat moment in het buitenland hoge prijzen.

Ook vanuit de vraagzijde van de internationale markt zijn er echter ontwikkelingen die een belangrijke bijdrage leveren aan de verbetering van de organisatie van de afzet. Het recentelijk in Antalya gevestigde vollegrondsgroenteteeltbedrijf RABO, een Turks/Nederlands bedrijf van 225 ha, is hiervan een voorbeeld. Men heeft grootschalige teelt in Turkije en een eigen afzetorganisatie in Nederland. Het is met dit soort bedrijven mogelijk grote afnemers te bedienen.

Transportkosten

Het grootste probleem bij de afzet betreft evenwel de kosten en de organisatie van het transport naar de buitenlandse bestemmingen. Het transport mag niet te lang duren. De producten moeten op tijd aankomen. Het mag niet te duur zijn en het mag de kwaliteit niet verminderen. Voor groente vindt het transport veelal plaats per koelvrachtauto; voor fruit in veel gevallen ook per boot, maar voor snijbloemen is het vliegtuig meestal de enige mogelijkheid.

De afstand naar de grote buitenlandse consumptiecentra is vanuit Turkije groot en het transport vergt de nodige tijd. De kosten van het vervoer zijn daarbij hoog, vooral bij vliegtransport. De logistiek vormt dikwijls een extra probleem. De afstand van Antalya-Adana naar Nederland bedraagt zo'n 3.600 km. Vrachtauto's moeten vanwege de problemen in het gebied van het vroegere Joegoslavië daarbij een route volgen via Bulgarije-/Roemenië/Hongarije/Oostenrijk. Een route die niet alleen een omweg is, maar vanwege de vele grenspassages en controles, veel extra tijd vergt. De vrachtauto's zijn gewoonlijk dan ook tenminste 4 à 5 dagen onderweg. Naar Oost-Europa is de afstand iets korter en minder gecompliceerd. Vanuit Adana naar bijvoorbeeld Moskou is het 2.000 km. De

vrachtauto's gaan dan via de haven Samsun aan de Zwarte Zee met de ferry (roll-on roll-off) naar Odessa vanwaar de afstand verder over de weg nog 1.300 km is.

De kosten voor het transport naar Duitsland/Nederland worden geraamd op 7.000 à 8.000 gulden per vrachtauto van 20 ton. Dit komt neer op 35-40 cent per kilogram. De kosten voor transport naar Moskou zouden ondanks de kortere afstand iets hoger zijn vanwege de ferry-kosten en de moeilijker route met name in de winter wanneer de wegen slecht begaanbaar zijn door ijs en sneeuw. Een transport dat normaal 4 à 5 dagen duurt, kan dan wel eens meer dan 10 dagen vergen. Voor vrachtkosten naar Moskou rekent men 40-45 cent per kilogram.

Transport per boot naar West-Europese havens is mogelijk vanuit de havens van Adana en Antalya. De kosten zijn dan iets lager, voor citrusfruit en appels rekent men 20-25 cent per kilogram. De duur van het boottransport is echter veel langer: men moet rekening houden met minstens 14 dagen.

Voor snijbloemen wordt, met uitzondering van kleine leveranties aan Oost-Europese landen, bijna uitsluitend gebruik gemaakt van vliegtransport. Antalya beschikt over een vliegveld met enkele rechtstreekse internationale verbindingen en het is bijna iedere dag mogelijk bloemen te verzenden. De tarieven die de lijnmaatschappijen hanteren zijn over het algemeen echter zeer hoog. Veelal vraagt men 1,5 à 2 VS-dollar per kilogram vracht.

De 35 exporteurs van het gebied hebben evenwel, daarbij gesteund door een beperkte subsidie van de overheid, gezamenlijk een eigen vervoersmaatschappij opgericht, Antalya Kargo A S, en ze zijn er op deze wijze in geslaagd met Turkish Airlines goedkope contracten af te sluiten voor vervoer van snijbloemen per charter. Er wordt nu tweemaal per week 's avonds gevlogen op maandag en vrijdag: in totaal heeft men 4 vluchten. Ze hebben praktisch allemaal bestemming Londen Airport.

De kosten van het transport zijn hierbij als volgt: het tarief dat gehanteerd wordt is US \$ 17,5 per doos oftewel US \$ 1,09/kg; in een doos worden gemiddeld 50 bossen oftewel 500 stuks trosanjers verpakt; het gewicht per doos is 16 à 17 kg. Per tak komen de transportkosten naar de Engelse markt dan dus neer op gemiddeld zeven cent. Naar Amsterdam en Frankfurt zouden de vrachtkosten in de praktijk hoger uitkomen omdat men onvoldoende hoeveelheid heeft voor een charter en aangewezen is op de normale vliegverbindingen.

Men heeft ook getracht snijbloemen per vrachtauto te verzenden. Het transport vond daarbij plaats in waterdozen. De transportkosten kwamen hierbij op ongeveer 4 cent per tak. De kwaliteit van de bloemen bij aankomst was evenwel veel minder goed dan bij vliegen. Het transport van 4 à 5 dagen, plus de tijd van de individuele exporteur nodig voor het verzamelen van voldoende hoeveelheid voor een volle vrachtauto, te weten 160.000 stuks oftewel 320 dozen, bleken te veel om nog een goede kwaliteit te kunnen leveren.

3.3 De ontwikkeling van de uitvoer

Groente en fruit

Voorzover het verloop van de export beschouwd kan worden als een indicatie voor de concurrentiekracht, kan erop gewezen worden dat de export van Turkije van verse groente en fruit van jaar tot jaar aanzienlijke schommelingen vertoont (tabellen 3.2 en 3.3). Dit bevestigt het feit dat er in de praktijk nog veel verbetering in de afzetorganisatie nodig is.

De export van tomaten uit Turkije is de laatste jaren behoorlijk toegenomen. Met name Rusland, Roemenië en Bulgarije waren belangrijke afnemers. Waarschijnlijk was dit vooral een gevolg van de goede opbrengstprijzen die men plotseling in Oost-Europa kon maken. Het totaal van de tomatenexport steeg tot over de 100.000 ton in 1994 en Oost-Europese landen namen hiervan 35.000-40.000 ton af.

In de jaren 1985-87 gingen de tomaten nog voornamelijk naar de landen van het Midden-Oosten met als belangrijkste bestemming Koeweit en Jordanië. Laatstgenoemd land exporteerde echter zelf ook veel tomaten en waarschijnlijk betrof de invoer uit Tur-

Tabel 3.2 Groente-export van Turkije naar soort, 1989-1995 (1.000 ton)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Tomaten	76,5	33,6	106,6	45,1	77,2	116,0	98,5
Komkommer	11,7	26,3	23,0	9,9	5,3	15,9	13,2
Paprika	24,4	24,3	20,6	23,3	24,7	27,0	24,4
Uien	148,1	85,3	201,8	205,7	112,9	61,7	116,7
Prei	2,2	3,7	8,3	3,7	6,2	5,5	.
Knoflook	5,0	0,8	2,8	5,9	-	1,9	.
Wortelen	7,1	5,1	1,7	4,7	5,3	8,9	8,3
Sluitkool	-	-	-	1,4	3,0	2,6	2,6
Overig	14,1	9,3	11,1	6,0	9,7	7,6	.
Totaal	289,4	188,4	376,0	305,6	244,2	247,1	.

Bron: IGEME Ankara/ZMP.

Tabel 3.3 Export van vers fruit uit Turkije, 1989-1995 (1.000 ton)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Citrus	286,5	356,6	322,3	301,4	276,9	389,4	392,9
Vijgen	3,3	3,2	3,1	4,2	-	4,6	.
Druiven	21,7	15,3	12,2	16,2	22,3	26,3	25,2
Pitvruchten	79,2	97,3	86,8	46,6	46,7	44,8	41,8
Steenvruchten	22,8	23,8	18,5	26,5	20,6	31,7	26,1
Meloenen	34,9	28,4	46,9	41,4	31,2	44,7	38,0
Overige	2,3	1,4	1,1	1,1	9,6	2,3	2,5
Totaal	450,6	526,1	491,0	437,4	407,4	543,9	.

Tabel 3.4 Tomatenexport van Turkije naar bestemming, 1989-1995 (ton)

	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95
EU-12	2.704	3.584	4.214	4.403	2.444	3.495	1.697
w.o.: Duitsland	1.937	3.338	4.107	4.084	2.201	2.747	1.303
Nederland	73	24	35	59	67	47	138
Oostenrijk	681	1.328	1.964	4.081	3.576	2.265	791
Zweden	80	23	100	9	-	23	20
Finland	6	-	-	-	-	-	-
Midden-Oosten	74.968	27.094	92.891	34.971	68.816	66.733	49.880
w.o.: Jordanië	15.624	9.375	7.416	2.331	1.668	54	-
S.Arobië	6.370	8.884	84.247	29.400	66.492	63.701	43.797
Oost-Europa	-	1.818	7.267	1.556	2.433	42.990	5.967
w.o.: Roemenië	-	-	-	52	41	11.211	17.714
Rusland	-	-	-	-	-	20.323	17.645
Bulgarije	-	-	-	-	367	5.465	1.340
Overig	7	-	93	35	2	446	169
Totaal	78.446	33.586	106.649	45.064	77.271	115.967	98.527

Tabel 3.5 *Derde-landenimport van anjers in de EU en enkele lidstaten, 1995 (1.000 stuks)*

Uit/Naar	EU	VK	NL	DLD	IT	FR
Columbia	591.349	339.238	71.607	91.238	.	.
Kenia	303.042	49.368	133.135	120.307	.	.
Israël	124.599	6.772	92.503	23.592	.	.
Turkije	106.648	95.614	5.456	4.902	.	.
Marokko	54.549	22.081	4.046	8.304	9.625	10.408

Bron: AIPH.

kije in die tijd grotendeels tomaten die door Jordaanse handelaren werden doorgevoerd naar Saoedi-Arabië. De laatste jaren schijnt deze doorvoerhandel echter, mede door de rol van Jordanië in de Golfoorlog, niet meer mogelijk te zijn en wordt Saoedi-Arabië rechtstreeks door Turkije beleverd. In 1993, 1994 en 1995 exporteerde Turkije respectievelijk 66.500 ton, 64.000 ton en 44.000 ton tomaten naar Saoedi-Arabië. De export naar Jordanië liep daarbij sterk terug (tabel 3.4).

De export naar de EU-lidstaten is van weinig betekenis. In feite importeerde alleen Duitsland en dan nog niet meer dan 1.000 à 2.000 ton. Oostenrijk, dat voor de toetreding tot de EU jaarlijks nog 3.000 à 4.000 ton tomaten importeerde, verminderde na de toetreding de import uit Turkije tot minder dan 1.000 ton.

Naar het schijnt zou de Turkse handel overigens de voorkeur geven aan export naar de Oost-Europese landen boven export naar EU-lidstaten, omdat men er minder hoge kwaliteitseisen stelt en de invoer niet bemoeilijkt wordt met invoerprijssystemen.

Voor meer export naar de EU-landen zal in het algemeen de kwaliteit verbeterd moeten worden. Er bestaat echter in Turkije geen officieel kwaliteitscontrolesysteem voor tuinbouwproducten. De bedrijven zijn dus volledig zelf verantwoordelijk voor de kwaliteit bij export. Diverse bedrijven houden zich eigener beweging aan de OECD-kwaliteitsnormen, maar het is in feite geheel vrijblijvend. Andere bedrijven houden zich er niet aan en bederven nogal eens de naam van het Turkse product.

Snijbloemen

Turkije is voor anjers met een export van 106 miljoen stuks na Columbia, Kenia en Israël op de EU-markt nummer vier van de derde-landenleveranciers (tabel 3.5). Men exporteerde in 1995 tweemaal zoveel als Marokko naar de EU, zoals blijkt uit het overzicht van de AIPH voor 1995 (bijlage 6). De export van anjers gaat voor ruim 80% naar het Verenigd Koninkrijk. Men exporteert op dezelfde wijze naar Oost-Europa en men deed enige trials naar Japan.

4. CONCLUSIE

Net als in het zuiden van Spanje, kunnen aan de Middellandse-Zeekust van Turkije in de winterperiode groente en bloemen worden geteeld. De productiekosten zijn mede door het lage loonpeil, verhoudingsgewijs laag in Turkije. Men heeft bovendien het voordeel dat water zowel van goede kwaliteit als in overvloed beschikbaar is. Het water is in principe gratis. Voor de Nederlandse glastuinbouw kunnen de ontwikkelingen in Turkije echter toch nauwelijks als een bedreiging worden beschouwd. Voor de teelt van de tuinbouwgewassen dient over het algemeen gebruikgemaakt te worden van kassen. Er staat een behoorlijk areaal aan kassen in het betreffende gebied, en voor een kwart betreft het daarbij zelfs glazen kassen. Maar de meeste van deze glazen kassen zijn sterk verouderd. De plastic kassen zijn overwegend van zeer eenvoudige structuur.

Ook de structuur van de bedrijven is weinig modern, hetgeen beperkingen geeft voor de teeltmogelijkheden. In feite zou iedere kas een normaal verwarmingssysteem moeten hebben, maar dat schijnt economisch niet rendabel te zijn. Nu maakt men gebruik van allerlei primitieve noodverwarmingssystemen om de kas vorstvrij te houden. Het zijn geen ideale omstandigheden voor het produceren van kwaliteitsproducten. Daarbij is de technische kennis van veel van de kleinere telers dikwijls onvoldoende voor het oppakken van nieuwe meer moderne ontwikkelingen zoals bij voorbeeld biologische bestrijding: het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen is nog zeer hoog.

De bedrijven zijn verder over het algemeen erg klein. Het aanbod van de telers is daardoor nogal versnipperd. Met name in de groente- en fruitsector, waar geen verkoopcoöperaties bestaan, is weinig aanbodconcentratie. Men werkt met teelt-koopcontracten, commissionairs en diverse andere tussenpersonen. Het zal hierbij voor een Turkse exporteur bijzonder moeilijk zijn te voldoen aan de verlangens van de grotere supermarktketens. Deze wensen gegarandeerde levering van producten van goede kwaliteit. De verbetering zal moeten komen van de grote meer kapitaalkrachtige bedrijven, die zelf groot-schalig produceren en vermarkten en waarbij de productie van kleinere telers in het vermarktingssysteem wordt geïntegreerd. Alleen dit soort bedrijven zal op den duur mee kunnen komen met de eisen van de internationale handel. Intussen zijn er wel enkele van deze bedrijven in Turkije, maar internationaal gezien is hun rol erg bescheiden.

De problemen waarmee bedoelde bedrijven worden geconfronteerd, zijn dikwijls niet gering:

- slechte weersomstandigheden kunnen de productie en de kwaliteit negatief beïnvloeden;
- contracten met telers betreffende de levering van producten en de prijs, worden niet nagekomen indien de prijs op de binnenlandse markt voor de teler beter is;
- de afstand naar de markt is groot en het transport is met name in de wintermaanden soms uitermate lastig;
- de transportkosten zijn relatief hoog en maken samen met de kosten van verpakking, sortering, en vermarkting veelal meer dan de helft uit van de opbrengstprijis in het afzetgebied.

Groente

Bij groente zal de Nederlandse tuinbouw hooguit concurrentie van het Turkse product ondervinden op de Oost-Europese markten. Turkije zal daar in het bijzonder producten van lagere kwaliteit en bulkproducten tegen relatief lage prijzen kunnen aanbieden. Op de EU-markt heeft de Turkse tuinbouw, ondanks de tariefvrijdom die men reeds geniet, voorlopig bij kasgroente niet veel kans. Voorzover er kansen zijn, liggen die in de wintermaanden wanneer Nederland geen of een zeer geringe productie heeft. Het zullen

dan ook veel eerder de Spaanse en Italiaanse telers zijn die eventueel concurrentie gaan ondervinden.

Voor enkele vollegrondsp producten zoals ijsbergsla zal daarentegen in bepaalde delen van het voor- en najaar, door een geïntegreerde aanpak van de teelt en de verhandeling door grote internationale bedrijven, de concurrentie ook voor de Nederlandse teelt iets kunnen toenemen.

Fruit

Bij fruit lijkt Turkije in de internationale handel met name te kunnen scoren met druiven, kersen en citrus, en misschien ook met appelen. De eerste druiven zou men reeds kunnen aanbieden rond half mei en de export zou de afzet van de EU-landen niet behoeven te verstoren. Ook bij kersen zou men als een van de eerste aanbieders op de Europese markt kunnen opereren en goede kansen hebben. Maar dit zijn wel producten die diverse andere derde landen op de EU-markt verwachten extra af te kunnen zetten. Bij citrus lijken het met name de citroenen te zijn, waar men goede kwaliteit kan leveren en waar internationaal veel vraag naar bestaat. Bij appelen speelt mede een rol dat internationale bedrijven in hun marketingsysteem Turkije hebben opgenomen als het productiegebied voor de periode september-december.

Snijbloemen en potplanten

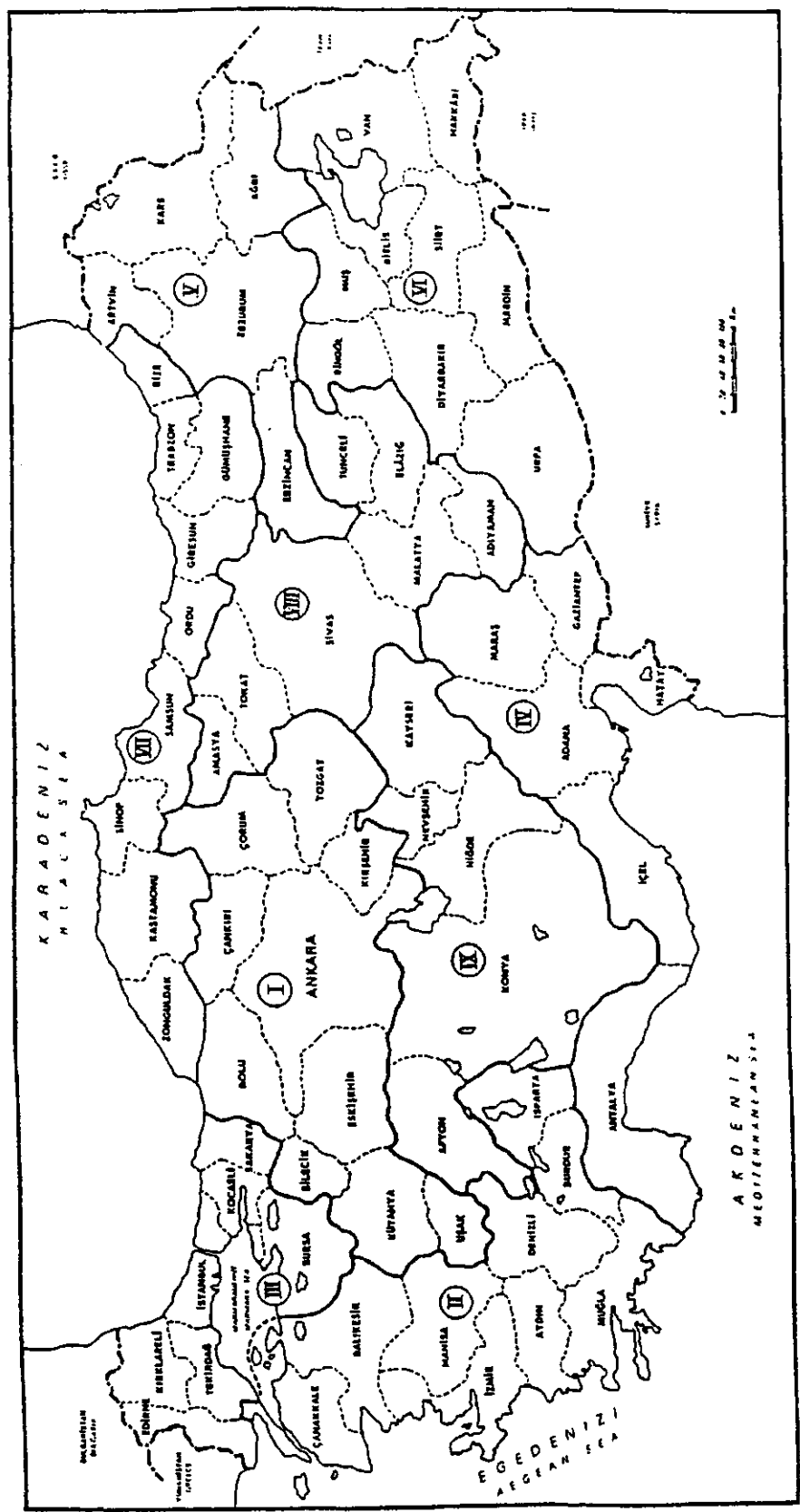
Voor wat betreft de bloementeel kan de conclusie worden getrokken dat voorlopig alleen de bloementeelbedrijven van Antalya in Zuid-Turkije er - ondanks de vele handicaps - in geslaagd zijn om voor een bulkproduct als anjers een redelijke afzetpositie op de Europese markt op te bouwen. Verwacht moet worden dat men door zal gaan met verbeteringen en de teelt verder zal uitbreiden. Daarbij valt de tendens tot diverse fronten te signaleren. Het aanbod van snijbloemen zal men willen verbreden met andere soorten, onder andere gypsophila en chrysant.

In de potplantensector daarentegen neemt de invoer in Turkije de laatste jaren sterk toe. Istanbul met zijn 7,5 miljoen inwoners blijkt een grote potentiële markt voor siergewassen, waar Nederlandse exporteurs meer van kunnen profiteren.

BIJLAGEN

Bijlage 1 De landbouwregio's van Turkije

TARIM BÖLGELERİ - AGRICULTURAL REGIONS



Bijlage 2 Productie (x miljoen kg) per landbouwgebied en totaal in Turkije, 1993

	Gebied									Totaal
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	
Bladstengelgroente:										
kool	33	88	94	47	10	32	149	29	99	581
rode kool	7	1	14	1	-	-	93	-	-	116
artisjok	-	8	4	-	-	-	-	-	-	12
selderij	-	5	1	-	-	4	-	-	-	10
kropsla	36	5	11	17	-	-	5	-	1	75
bladsla	7	30	5	81	-	1	2	1	3	130
spinazie	27	31	26	26	-	1	15	11	19	156
prei	34	53	75	40	-	-	40	10	32	284
garden oraché	-	-	-	7	-	-	-	-	-	7
postelein	3	-	-	-	-	-	-	-	-	3
subtotaal	147	221	230	219	10	38	304	51	154	1.374
Peulvruchten:										
groene bonen	61	80	46	73	8	6	106	26	33	439
groene erwten	2	7	19	14	-	-	1	-	-	43
tuinbonen	2	16	7	24	-	-	1	-	-	50
calavenee	5	8	6	1	1	-	9	-	3	33
subtotaal	70	111	78	112	9	6	117	26	36	565
Vruchtgroente:										
meloen	575	438	85	124	9	244	18	45	111	1.649
watermeloen	300	948	385	837	24	407	93	150	97	3.241
pompoen	16	6	20	-	-	1	9	2	12	66
squash	17	48	33	108	2	5	12	12	17	254
komkommer	86	158	61	436	17	38	123	44	85	1.048
aubergine	18	235	64	250	3	96	63	11	10	750
obra	1	11	3	4	-	1	-	2	-	22
tomaat	438	1.774	1.190	1.602	57	171	352	317	278	6.179
paprika	16	57	99	88	1	24	80	12	6	383
groene peper	34	137	98	196	2	8	87	6	12	580
subtotaal	1.501	3.782	2.038	3.645	115	995	837	601	628	14.142
Wortelgewassen:										
groene knoflook	1	4	2	13	-	4	1	-	1	26
groene ui	40	36	14	56	4	21	9	13	16	209
wortel	112	44	5	11	-	2	-	3	31	208
radijs	3	6	3	104	-	-	2	-	2	120
rode radijs	-	1	1	-	-	1	1	-	-	4
Jeruzalem artichok	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
subtotaal	156	91	25	184	4	28	13	16	50	567
Overige groente:										
bloemkool	-	48	8	18	-	-	-	-	-	74
asperge	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
subtotaal	-	48	8	18	-	-	-	-	-	74
Totale productie	1.892	4.296	2.395	4.192	141	1.068	1.273	698	871	16.826
Totale areaal (ha)	99.015	158.780	86.727	130.134	7.137	56.810	47.582	30.306	37.929	654.420

3 Bijlage 3 Totale productie (x 1 miljoen kilogram) van fruit per landbouwgebied, 1993

	Gebied									Totaal
	I Ankara	II Izmir	III Istanbul	IV Antalya Andana	V Erzurum NO	VI Siirt ZO	VII (Samsun) Zwarte Zee	VIII Sivas	IX Konya	
Pitvruchten										
peer	59	67	90	51	12	9	52	24	56	420
quince	19	15	21	7	2	1	5	4	4	78
appel	157	496	159	262	26	14	208	81	777	2.180
medlar	-	2	1	-	-	-	1	-	-	4
loquat	-	-	-	11	-	-	-	-	-	11
subtotaal	235	580	271	331	40	24	266	109	837	2.693
Steenvruchten										
pruim	27	39	34	38	5	5	22	9	19	198
jujube	2	1	-	-	-	-	-	-	2	5
abrikoos	16	14	2	48	8	4	-	110	26	228
kers	17	37	35	9	5	1	17	12	21	154
cornel	3	1	-	1	1	-	7	-	-	13
perzik	7	119	104	102	2	1	13	16	5	369
morel	33	9	5	2	3	1	4	8	26	91
wilde abrikoos	10	2	-	2	12	2	-	3	16	47
olijf	1	365	59	116	1	2	2	-	5	551
subtotaal	116	587	239	318	37	17	65	158	120	1.657
Citrus										
grapefruit	-	-	-	47	-	-	-	-	-	47
citroen	-	8	-	432	-	-	-	-	-	440
mandarijn	-	142	-	260	1	-	3	-	-	406
sinaasappel	-	49	-	790	-	-	-	-	-	839
perssinaasappel	-	-	-	4	-	-	-	-	-	4
subtotaal	-	199	-	1.533	1	-	3	-	-	1.736

	Gebied									Totaal
	I Ankara	II Izmir	III Istanbul	IV Antalya Andana	V Erzarum NO	VI Siirt ZO	VII (Samsun) Zwarte Zee	VIII Sivas	IX Konya	
Noten										
pistache	-	2	-	19	-	24	-	5	-	50
walnoot	13	18	10	11	6	18	17	12	11	116
amandel	4	15	1	11	-	6	-	5	6	48
hazelnoot	40	-	61	-	4	-	199	-	-	304
kastanje	3	50	5	-	-	-	22	-	-	80
subtotaal	60	85	77	41	10	48	239	22	17	599
Aardbeien	1	5	30	20	-	-	2	-	1	59
Moerbel	14	4	3	4	12	5	15	15	2	74
Vijg	1	224	6	24	-	3	10	1	-	269
Banaan	-	-	-	18	-	-	-	-	-	18
Granaatappel	4	18	-	20	-	10	-	-	1	53
"Perisimmons"	-	-	-	8	-	-	-	-	-	8
Druif	191	1.676	282	654	11	281	12	166	426	3.699
Totaal	211	1.927	321	748	23	299	39	182	430	4.180

Bijlage 4 Ontwikkeling van de groenteproductie in Turkije (x 1.000 ton)

	1986	1987	1993	1994	1995
Bladstengelgroente:					
kool (groen)	550	500	580	595	573
rode kool	160	155	117	104	102
artisjok	12	13	11	12	18
selderij	15	14	10	11	12
kropsla	20	35	76	65	84
bladsla	70	77	130	145	165
spinazie	130	130	157	170	180
prei	296	300	315	310	315
warden orach	6	8	9	8	8
postelein	1	0	4	2	1
peterselie	-	-	20	24	27
subtotaal	1.260	1.232	1.432	1.429	1.485
Peulvruchtachtige groente:					
boontjes	400	400	440	435	460
doperwten	34	40	44	38	36
tuinbonen	50	60	51	51	50
calavenee	35	35	33	38	36
subtotaal	519	535	573	568	595
Vruchtgroente:					
meloen, watermeloen	5.000	5.350	4.900	5.400	5.400
pompoen	70	80	68	61	58
courgette	300	300	255	285	290
komkommer	750	800	1.050	1.140	1.250
aubergine	750	710	750	810	750
okra	21	23	22	25	23
tomaat	5.000	5.000	6.150	6.350	7.250
paprika	500	500	385	368	330
groene peper	238	250	580	640	750
subtotaal	12.629	13.013	14.160	15.080	16.101
Wortelgewassen:					
knoflook (groen)	18	25	27	27	29
groene uien	142	150	210	215	235
wortel	160	150	210	225	250
mierikswortel	25	25	18	19	22
rode radijs	25	25	110	115	131
subtotaal	370	375	575	601	667
Overige Groente:					
bloemkool	60	64	75	77	80
asperge	0	0	0	0	0
subtotaal	60	64	75	77	80
Totaal	14.838	15.219	16.812	17.772	18.928

Bron: Statistical Yearbook of Turkey 1995.

Bijlage 5 Ontwikkeling van de fruitproductie in Turkije (x 1.000 ton)

	1986	1987	1988	1993	1994	1995
Peer	380	370	410	420	410	410
Kwee	75	71	78	78	82	71
Moerbei	85	85	90	76	78	75
Aardbei	35	40	60	60	65	76
Appel	1.865	1.680	1.950	2.080	2.095	2.100
Pruim	172	135	175	200	204	187
Vijg	370	355	350	270	279	300
Abrikoos	300	250	303	280	459	281
Cornel	16	16	18	14	14	14
Kers	140	120	135	155	160	186
Perzik	275	235	328	370	375	340
Morel	80	75	80	90	90	92
Druif	3.000	3.300	3.350	3.700	3.450	3.550
Sinaasappel	750	700	740	840	920	842
Mandarijn	300	270	310	405	430	453
Grapefruit	30	27	30	48	54	65
Citroen	310	340	360	440	470	418
Citrus sinaasappel	6	6	5	4	4	4
Pistache	30	30	15	50	40	36
Amandel	40	33	42	48	47	37
Walnoot	110	110	110	115	120	110
Hazelnoot	300	280	402	305	490	455
Kastanje	70	90	90	80	76	77
Totaal	8.704	8.618	9.431	10.128	10.412	10.193

Bron: Statistical Yearbook of Turkey 1995.

Import (x 1.000 sfr) (continued)

Imported to:		D	A*	B-L	DK	E	SF*	F	GR	IRL	I	NL	P	*S	GB	EU total	N	CH
Imported from:																		
Europe excl. EU		2	-	-	-	-	2	-	6	-	-	5	-	-	80	94	-	-
Africa	16913	-	-	15	-	6	111	2013	20	-	795	12643	-	3	8588	41107	-	235
Asia excl. Mid. East	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	6	-	0
Middle East	4115	-	-	60	9	-	231	127	29	8	74	12606	-	43	13952	31254	-	141
Latin America	21653	-	-	-	187	8539	2110	4898	589	3085	243	13722	-	1561	56719	113306	-	973
Other Countries	68	-	-	-	-	23	2	9	6	19	0	15	0	5	108	255	-	4
World (p)	126296	-	5076	3444	9084	3639	28769	767	4727	1833	68810	63	9985	131113	393607	-	4238	-

Import (x 1,000 pieces)

Imported to:		Imported from:														EU total	N	CH
		D	A*	B-L	DK	E	SF*	F	GR	IRL	I	NL	P	*S	GB			
Imported from:																		
Netherlands	279235	-	16737	12571	2090	-	57807	120	3397	566	-	-	11	-	127231	499763	-	-
Spain	10971	-	5232	-	-	-	24551	141	25	3127	173957	410	-	-	89337	307750	-	-
Italy	27781	-	115	10	-	-	4411	17	-	-	2524	-	-	-	20285	55144	-	-
Germany	-	-	-	-	-	-	2990	-	-	-	213	12568	15	-	410	16196	-	-
France	1310	-	97	-	361	-	-	-	-	-	303	11154	-	-	138	13364	-	-
Belgium-Luxemburg	0	-	-	-	-	-	1617	-	-	-	603	-	-	-	1343	3563	-	-
United Kingdom	48	-	63	-	0	-	37	-	981	182	1654	-	-	-	-	2965	-	-
Denmark	131	-	-	-	-	-	-	-	-	10	1450	-	-	-	115	1706	-	-
Portugal	43	-	-	-	350	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	393	-	-
Austria	68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	269	-	-	-	-	338	-	-
Ireland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	318	318	-	-
Greece	-	-	-	-	-	-	140	-	-	-	-	-	-	-	-	140	-	-
Sweden	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21	21	-	-
Finland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EU (p)	319587	-	22244	12581	2802	-	91553	277	4403	4401	204179	436	-	-	239199	901661	-	-
Colombia	91283	-	-	667	48973	-	22703	3169	12476	1232	71607	-	-	-	339238	591349	-	-
Kenya	120307	-	77	-	-	-	154	-	-	-	133135	-	-	-	49368	303042	-	-
Israel	23592	-	452	-	-	-	1153	42	28	57	92503	-	-	-	6772	124599	-	-
Turkey	4902	-	-	121	-	-	-	70	-	486	5456	-	-	-	95614	106648	-	-
Morocco	8304	-	13	-	-	-	10408	54	-	9625	4064	-	-	-	22081	54549	-	-
Ecuador	5647	-	-	-	262	-	142	21	132	30	466	-	-	-	1720	8421	-	-
Guatemala	3531	-	-	-	-	90	-	-	-	-	242	-	-	-	2436	6299	-	-
USA	129	-	-	-	-	-	27	-	15	-	2933	-	-	-	96	3200	-	-
Zimbabwe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	71	-	-	-	2649	2721	-	-
Saudi Arabia	-	-	-	-	-	-	174	-	-	-	-	-	-	-	577	751	-	-
Chile	492	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	482	-	-
Poland	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22	-	-	-	442	474	-	-
Malawi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	459	-	-	-	-	459	-	-
Costa Rica	427	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	427	-	-
South Africa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	379	379	-	-

Import (x 1.000 pieces) (continued)

Imported to:		D	A*	B-L	DK	E	SF*	F	GR	IRL	I	NL	P	*S	GB	EU total	N	CH
Imported from:																		
Europe excl. EU		11	-	-	-	-	-	-	41	-	-	22	-	-	542	615	-	-
Africa		128619	-	90	-	18	-	10563	54	-	9625	137829	-	-	75007	361805	-	-
Asia excl. Mid. East		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-	-	15	-	-
Middle East		28494	-	452	121	-	-	1327	112	28	544	97959	-	-	102977	232013	-	-
Latin America		101486	-	-	667	49423	-	22845	3190	12608	1262	72316	-	-	343436	607233	-	-
Other Countries		113	-	0	0	116	-	12	41	48	0	115	0	-	742	1187	-	-
World (p)		578325	-	22786	13368	52243	-	126326	3674	17102	15831	515253	436	-	761312	2106657	-	-

* A: 1995 not available; SF, S: changed classification.

