

**ANKARA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**ANTALYA İLİ KUMLUCA İLÇESİNDE ÖRTÜALTI ALANLARDA
ÜRETİMDE BULUNAN ÜRETİCİLERE GİRDİ SAĞLAYAN FİRMALARIN
TARIMSAL BİLGİ SİSTEMİNDEKİ YERİ VE ROLÜ**

Cüneyt Serkan BULUT

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

**ANKARA
2006**

Her hakkı saklıdır

Prof. Dr. Cemal TALUĞ danışmanlığında, Cüneyt Serkan BULUT tarafından hazırlanan “**Antalya İli Kumluca İlçesinde Örtüaltı Alanlarda Üretimde Bulunan Üreticilere Girdi Sağlayan Firmaların Tarımsal Bilgi Sistemindeki Yeri ve Rolü**” adlı tez çalışması 02/10/2006 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği ile Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı’nda **YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof.Dr. Cemal TALUĞ
Ankara Üniversitesi Tarım Ekonomisi A.B.D.

Üye : Doç.Dr. Bülent GÜLÇUBUK
Ankara Üniversitesi Tarım Ekonomisi A.B.D.

Üye : Prof.Dr. Köksal DEMİR
Ankara Üniversitesi Bahçe Bitkileri A.B.D.

Yukarıdaki sonucu onaylarım

Prof. Dr. Ülkü MEHMETOĞLU
Enstitü Müdürü

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

ANTALYA İLİ KUMLUCA İLÇESİNDE ÖRTÜALTI ALANLARDA ÜRETİMİNDE BULUNAN ÜRETİCİLERE GİRDİ SAĞLAYAN FİRMALARIN TARIMSAL BİLGİ SİSTEMİNDEKİ YERİ VE ROLÜ

Cüneyt Serkan BULUT

Ankara Üniversitesi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Cemal TALUĞ

Bu araştırmanın temel amacı, Antalya ili Kumluca ilçesinde örtüaltı alanlarda üretimde bulunan üreticilere girdi satan firmaların bilgi kaynaklarını, üreticilere yönelik bilgilendirme faaliyetlerini ve tarımsal bilgi sistemindeki yerini tespit etmektir. Bu amaca yönelik olarak, araştırma yöresindeki girdi (ilaç, gübre, tohum vb.) satıcısı firma sahiplerinin/çalışanlarının bireysel özellikleri, mesleki özellikleri, bilgi kaynakları ve üreticileri bilgilendirme faaliyetleri incelenmiştir. Firma sahiplerinin anket yapıldığı anda işletmede bulunmadığı durumlarda anket firma çalışanlarına uygulanmıştır. Antalya Tarım İl Müdürlüğü kayıtlarına göre, araştırma bölgesinde girdi satışı yapan 113 firma bulunmaktadır. Araştırmada tesadüfi örnekleme yöntemiyle belirlenen 57 girdi satan firma ile görüşülmesi planlanmıştır. Belirlenen firmalar içerisinde bulunan bir firmaya faaliyetine son verdiğinden ulaşılamamış, bu nedenle 56 adet firmayla anket çalışması yapılarak araştırmanın temelini oluşturan veriler elde edilmiştir.

Araştırmada elde edilen sonuçlara göre, görüşme yapılan girdi firmalarının tamamı üreticilere teknik konularda doğrudan bilgi vermektedir. Ankete katılan firma sahipleri/ çalışanlarına göre, araştırma yöresindeki üreticilerin en önemli bilgi kaynağı girdi satan firmalardır. Girdi firmalarının % 60,7 'si üreticilere bilgi aktarımını arazi ziyaretleri yaptıkları zamanlarda gerçekleştirmektedir. Girdi firmaları aylık ortalama 16 gün araziye çıkmaktadır. Girdi firmaları üreticiye aktardıkları bilgileri çeşitli kaynaklardan edinmektedir. Bunlar içerisinde başvuru en önemli kaynak firma sahipleri ve çalışanlarının önceden elde ettiği bilgi ve deneyimlerdir. Bunun temel gerekçesi olarak görüşme yapılan firma sahipleri/çalışanlarının % 87,5 'inin tarım konusunda eğitim almış olmasıdır. Bununla beraber, firmaların % 58,9 'u ana faaliyetlerinin yanısıra örtüaltı tarımında üretimde de bulunmaktadır. Firmaların aynı zamanda üretici durumunda bulunması, örtüaltı tarımında yaşanan sorunların tespiti ve çözüm yolları geliştirilmesinde girdi firmalarının deneyim kazanmasına olanak sağlamaktadır. Girdi firmalarının diğer bilgi kaynaklarından yararlanma oranı düşük bulunmuştur. Girdi firmalarının yararlanılan diğer bilgi kaynakları ; bayiliği yapılan firma eğitimleri, Tarım Bakanlığı Taşra Teşkilatı, Üniversiteler ve Araştırma Enstitüleridir.

2006, 67 sayfa

Anahtar Kelimeler : Tarımsal Yayım, Tarımsal Bilgi Sistemi, Örtüaltı Tarımı, Girdi Satan Firma

ABSTRACT

Master Thesis

THE ROLE AND POSITION OF INPUT SUPPLIER FIRMS WITHIN AGRICULTURAL INFORMATION SYSTEM IN PROTECTED CULTIVATION AREAS IN KUMLUCA DISTRICT OF ANTALYA PROVINCE

Cüneyt Serkan BULUT

Ankara University
Graduate School of Natural and Applied Sciences
Department of Agricultural Economics

Supervisor: Prof.Dr. Cemal TALUĞ

The aim of this research is to determine, the sources of information, the consulting services and the position of the firms providing input to producers engaged in cultivation in covered Areas in Kumluca, Antalya.

In accordance with this aim, the owner/employers of input supplier firms in the research area were investigated in terms of individual traits, occupational characteristics, sources of information and consulting services to producers. According to the records of Antalya Tarım İl Müdürlüğü, there are 113 input supplier firms in the research area. In this research was determined to interview 57 input supplier firms by means of simple random sample statistics method. As one of those firms that had been selected was no more active, this research was carried out with data taken from firms.

According to results obtained in the research the producers were provided information on technical matters directly by the input supplier firms interviewed. The transfer of this information is implemented during the territory visits by 60,7% of the input supplier firms. It was determined input supplier firms make average of 16 field visits per month. The firms acquire the information transferred to the producers, from various sources. The most applied source is the knowledge and experience of owners/employers of the firms. This may be attributed to the fact that 87,5% of the owners/employers interviewed in the firms are educated in agriculture. It seems that 58,9% the firms, besides their core business are engaged in protected cultivation in covered agriculture. The role of the firms as producers, provides them to get experienced in the determination of the present problems in protected cultivation and in building up solutions. It was found that the ratio utilization of the firms from other sources is not sufficient. The sources of information used by the firms are MARA, Universities, Research Institutions and Input producers.

2006, 67 pages

Key Words: Agriculture Extension, Agriculture Information System, Input Supplier, Protected Cultivation

TEŐEKKÖR

Tüm çalışma hayatım boyunca çok önemli katkılar sağlayacağını inandığım, bilimsel araştırma yapabilme yetisini kazandıran ve yoğun idari görevlerinin arasında bir kez olsun görüşme taleplerime olumsuz cevap vermeyen hocam Sayın Prof. Dr. Cemal TALUĞ'a, araştırma sürecinde yaőadıđım her güçlükte desteği ile yüreklendiren ve bilimsel aklın, tutarlı düşünmenin, konular arasında bağlantı kurmanın önemini vurgulayan hocam Sayın Doç. Dr. İ. Coőkun CEYLAN' a, mesleki yaőantımda olduğu kadar bu araştırma sürecinde de kişisel gelişimime destek veren T.C. Ziraat Bankası Antalya Bölge Başkanlığı değerli yöneticilerine ve mesai arkadaşlarıma, yaptığı her şeyle beni hayretlere düşüren, belki de en değerli varlığı olan bilgisayarımı benimle paylaşan kızım Tuğçe Janset BULUT' a ve değerli eşime en içten duygularıyla teşekkür ederim.

Cüneyt Serkan BULUT
Ankara, Ekim 2006

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
TEŞEKKÜR	iii
KISALTMALAR DİZİNİ	vi
ŞEKİLLER DİZİNİ	vii
ÇİZELGE DİZİNİ	viii
1. GİRİŞ	1
1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	3
2. LİTERATÜR ÖZETLERİ	5
3. KURAMSAL TEMELLER.....	12
3.1 Tarımsal Yayım.....	12
3.2 Model ve Sistem Kavramları.....	14
3.3 Tarımsal Bilgi Sistemi.....	15
3.4 Türkiye’de Tarımsal Bilgi Sistemi.....	21
3.4.1 Tarımsal girdi firmalarının tarımsal bilgi sistemindeki yeri	26
4-MATERYAL VE YÖNTEM	29
4.1 Materyal.....	29
4.2 Yöntem	29
5. ARAŞTIRMA ALANININ TANITIMI	31
5.1 Coğrafi konum.....	31
5.2 İlçenin Genel Tarımsal Yapısı	32
6. ARAŞTIRMA BULGULARI	34
6.1 Girdi Firmalarının Genel Özellikleri	34
6.1.1 Yıllık ciro içerisindeki girdi türlerinin payı	34
6.1.2 Firmaların faaliyet süreleri	35
6.2 Görüşme Yapılan Kişilerin Nitelikleri	36
6.2.1 Görüşme yapılan firma sahipleri ve/veya çalışanlarının eğitim durumları ...	36
6.2.2 Görüşme yapılan kişilerin firma içindeki mesleki konumları	37
6.3 Firmaların Üreticilerin Girdi Kullanım Düzeylerine İlişkin Düşünceleri.....	38
6.4 Girdi Firmalarının Bilgilendirme Faaliyetleri	42

6.4.1 Girdi firmalarının bilgilendirme faaliyetinde bulunduğu konular	43
6.4.2 Girdi firmalarının bilgilendirme faaliyetinde kullandıkları teknikler	45
6.5 Üreticilere Sağlanan Teknik Bilginin Benimsenmesi	46
6.6 Girdi Firmalarının Bilgi Kaynakları.....	47
6.7 Girdi Firmalarının Üreticilerin Bilgi Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri.....	51
7. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	55
KAYNAKLAR	60
EK 1 GİRDİ FİRMALARINA UYGULANAN ANKET FORMU	63
ÖZGEÇMİŞ.....	67

KISALTMALAR DİZİNİ

BKŞ	Bitki Koruma Şubesi
ÇEYŞ	Çiftçi Eğitim ve Yayım Servisi
GF	Girdi Firmaları
IFAD	International Fund for Agricultural Development
İTU	İyi Tarım Uygulamaları
NGO	Non-Goverment Organization
TBS	Tarımsal Bilgi Sistemi
TEMA	Türkiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı
TİS	Tarım İlaç Satıcıları
TKB	Tarım ve Köyişleri Bakanlığı
TKV	Türkiye Kalkınma Vakfı
TRT	Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu
TZOB	Türkiye Ziraat Odaları Birliği
UIÜF	Uluslar arası İlaç Üretim Firmaları
WB	World Bank
ZM	Ziraat Mühendisi
ZT	Ziraat Teknisyeni
ZYM	Ziraat Yüksek Mühendisi

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 3.1 Basit bir sistem modeli.....	15
Şekil 3.2 Üretici ailesini destekleyen bağlantılar.....	16
Şekil 3.3 Tarımsal bilgi sistemi.....	17
Şekil 3.4 Tarımsal enformasyon sistemi modeli.....	18
Şekil 3.5 Tarımsal bilgi sisteminin unsurları.....	20
Şekil 3.6 Türkiye’de tarımsal bilgi sistemi.....	23
Şekil 3.7 Türkiye’de tarımsal bilgi sisteminde bulunan aktörler.....	25
Şekil 3.8 Tarımsal girdi şirketlerinde amaç.....	27
Şekil 3.9 Tarımsal girdi şirketlerinde çalışma yöntemi.....	27
Şekil 3.10 TİS’in ilişkiler düzeni.....	28
Şekil 5.1 Kumluca ilçesinin görünümü.....	31
Şekil 5.2 Kumluca ilçesinin arazi dağılımı.....	33
Şekil 6.1 Girdi satan firmalarının deneyimleri.....	36
Şekil 6.2 Girdi firmaları sahibi/çalışanlarının eğitim durumları.....	37
Şekil 6.3 Girdi firmalarında görüşülen kişilerin firma içerisindeki konumları..	38
Şekil 6.4 Bayilerin üreticilerin girdi kullanım düzeyleri hakkındaki düşünceleri.....	40
Şekil 6.5 Üreticilere sağlanan teknik bilginin benimsenmesi.....	47
Şekil 6.6 Kumluca ilçesindeki Girdi Firmalarının Bilgi Kaynakları.....	50
Şekil 6.7 Girdi firmalarının uluslararası standartlara uygun bilgi düzeyleri hakkındaki düşünceleri.....	53

ÇİZELGE DİZİNİ

Çizelge 6.1 Girdi firmalarının yıllık ciroları içerisindeki girdi türlerinin payı..	35
Çizelge 6.2 Girdi kullanımında yaşanan sorunlar.....	41
Çizelge 6.3 Girdi firmalarınca bilgilendirme faaliyetinde bulunulan konular...	44
Çizelge 6.4 Üreticilere yönelik bilgilendirmede kullanılan teknikler.....	46
Çizelge 6.5 Girdi firmalarının bilgi kaynakları.....	48
Çizelge 6.6 Girdi firmalarının üreticilerin bilgi kaynakları hakkındaki düşünceleri.....	52

1. GİRİŞ

İnsanoğlunun doğayı kontrol altında tutabilme isteği insanlık tarihi kadar eskilere dayanmaktadır. Bu istek, önceleri sadece hayatta kalabilme güdüsünden ileri gitmemiştir. Zaman içerisinde neler yapabileceğini öğrenen insan daha önceden elde edilen bilgi ve deneyimlerden de yararlanmak suretiyle bu güdüyü her zaman daha iyiyi elde edebilme hırsına dönüştürmüştür. Böylece hızla büyük değişimler yaşanmış; başlangıçta kısıtlı olan tecrübe ve bilgi sınırlı bir çevrede de olsa paylaşılarak yayılmıştır. Yerel düzeyde gelişen bu bilgi paylaşımı üretime yönelen toplumları sürekli kaynak arayışına iterek toplumlar arası bir güç haline dönüşmeye başlamıştır. Öyle ki bu güç hep insandan daha hızlı hareket etmiş, bu hıza ayak uyduran uygarlıkların da varlık sebebi olarak kabul edilmiştir. Şüphesiz bu gücü her saniye yeni bilgiler ve deneyimler besleyerek büyütmektedir. Bu noktada sınırlı kaynaklarla sınırsız isteklerin karşılanması sorunu yeni elde edilen teknik ve teknolojilerin kullanıcılara ulaştırılması zorunluluğunu beraberinde taşımıştır.

Tarımsal alanda faaliyet gösteren topluluklar için de bu değişim ve yenilenme sürecinden uzak kalınması olası görülmez. Tarımın toprağa bağımlı bir faaliyet olmasının sonucu olarak etkileşim alanının sınırlı kaldığı bilinmektedir. Etkileşim alanının sınırlı olması bu alanda geçimini sağlayan kesimin eğitimsel olanaklardan, sosyo-kültürel gelişmelerden ve ekonomik ilerlemelerden yeterince pay alamamasına neden olmaktadır. Bu nedenle yeni üretilen ve geliştirilen tekniklerin üretildiği biçimde üreticilere sunulması benimsenme düzeyini olumsuz yönde etkilemektedir. Tarımsal yayım faaliyetleri, yeni tekniklerin ve/veya teknolojilerin üretici düzeyinde benimsenmesine katkı sağlamakla birlikte üretici isteklerinin belirlenmesi, belirlenen bu isteklerin (çoğu zaman sorunların) araştırma birimlerine iletilerek çözümlenmesine hizmet etmektedir. Bu hizmet iki kesim arasında bir bağ oluşturmayı hedefler. Bir tarafta araştırma birimleri yer alırken diğer tarafta üreticiler bulunmaktadır. Üretici davranışlarında onun yaşam koşullarından uzaklaşmadan istenilen yönde davranış değişikliği yapmaya yönelik okul dışı eğitim faaliyeti olan tarımsal yayım çeşitli kuruluşlarca bir sistem dahilinde gerçekleştirilmektedir.

FAO tarafından dünya genelinde yapılan bir araştırmaya göre; tarımsal yayım faaliyetlerinin % 86,0 'sı kamu tarafından gerçekleştirilmektedir (Özçatalbaş 1997). Kamu tarafından yapılan tarımsal yayım faaliyetleri zaman içerisinde fonların azalması, eşit olmayan erişim, yetersiz yönetim, düşük verim, yayım mesajlarının üretici ihtiyaçlarından farklı olması vb. nedenlerle dünya genelinde gerilediği bilinmektedir. Gelişen dünyada kamu yayım hizmetlerinin ortak durumu, sürdürülebilir kamu fonlama sorunları ve yetersizlikleridir. Bu durumun nedenlerinin bazıları; (a) Mali yüklerin artışı ve kamu fonlarının azalması; (b) Yatırımların tarım dışı alanlara yöneltilmesi; (c) Tarım için sağlanan fonların bilgi ulaştırma gibi görünmeyen yapısal engelleri kaldırmaktan ziyade sonuçları daha somut olan diğer yatırımlarda kullanılmasına öncelik verilmesi; ve (d) Kamu tarafından gerçekleştirilen hizmetlerin kalitesiz ve etkisiz olduğu yönünde oluşan inanın artması olarak gösterilebilir. Bununla birlikte; çevresel sorunlar, doğal kaynakların korunması gerekliliği, beslenme güvenliğinin sağlanması ve korunması, politik kaygılar kamu yayımının (etkinliğinin sorgulanmasına rağmen) önemli düzeyde olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Buna koşut olarak, görece olarak yayımın özelleştirilmesi çabalarının arttığı ve çoğulcu bir yayım sisteminin geliştirilerek üreticilerin alternatif bilgi kaynakları arasında seçim yapmasının desteklendiği de açıktır. Dünya genelinde kamu dışı yayım faaliyetlerini yürüten kuruluşlar; (a) Tarıma girdi satan ve tarımdan girdi sağlayan kuruluşlar; (b) Özel danışmanlar; (c) Gönüllü kuruluşlar; ve (d) Üreticilerin kendileri başlıkları altında sınıflandırılabilir (Taluğ 2000).

Türkiye'de kamu tarafından yapılan tarımsal yayım faaliyetlerinin ağırlığı dünya genelinden farklılık göstermemektedir. Yayım hizmetleri, ülkede, ağırlıklı olarak Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı (TKB) tarafından yürütülmektedir. Bunun yanı sıra, ülkede payı yüksek olmamakla birlikte özellikle entansif tarımın gerçekleştiği bölgelerde özel yayım hizmetleri de üreticilere ulaştırılmaktadır. Bu alanda sunulan hizmetler, kar amaçlı çalışan ve kar amacı taşımayan kuruluşlar başlığı altında incelenebilmektedir.

Tarıma girdi sağlayan firmalar kar amaçlı olarak çalışan ve mevcut faaliyetlerini destekleyici olarak üreticilere yayım hizmeti sunan bir yapısalıktadır. Bu tür hizmetlerin pazarlama faaliyetlerinin bir parçası mı yoksa bir yayım hizmeti mi olarak

görülmesi gerektiği tartışılmaktadır. Bu tartışmaya katkı sağlanabilmesi bakımından girdi firmalarının görüşlerinin incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Bu araştırmanın amacı; Antalya İli Kumluca İlçesinde, örtüaltı alanlarda üretimde bulunan üreticilere girdi sağlayan firmaların bilgi kaynakları, üreticiye yönelik bilgilendirme faaliyetleri, çalışma yöntemleri ve niteliği, tarımsal bilgi sistemindeki yeri ve bu sistemdeki yer alan diğer aktörlerle olan ilişkilerini değerlendirmektir. Ayrıca, girdi firmalarının tarımsal bilgi sistemindeki işlevinin belirlenmesine yönelik bir yöntemin geliştirilmesi amacı da güdülmüştür.

1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bilgi ve teknoloji yoğun üretimin yapıldığı araştırma yöresinde tarım üreticilerinin bilgiye erişimi sorunsalı bulunmaktadır. Araştırmanın çıkış noktasını, günümüzde rekabet gücünün büyük ölçüde bilgiye dayanması oluşturmaktadır. Bu nedenle üretim teknikleri, yarattığı katma değer ve kırsal alanda gelişmenin üst düzeylerde bulunduğu örtüaltı üretim faaliyeti araştırmanın konusu olarak belirlenmiştir. Araştırmanın Kumluca ilçesinde yapılmasında ise, yöresinin ülke düzeyinde örtüaltı alanlar içerisindeki görece üstünlüğünün bulunması etkili olmuştur.

Tarımsal faaliyette bilgi ve teknoloji akışındaki etkinlik tarımsal gelişmeyi hızlandırıcı, yaşam seviyesini yükseltici bir rol oynamaktadır. Tarımsal üretim sürecinde kullanılan yada yayım çalışmalarının temel görevleri arasındadır. Bu görev perspektifinde yayım görevini doğrudan yada dolaylı olarak üstlenen kuruluşlar sayı ve nitelik yönünden arttığı gözlenmektedir. Yayım faaliyetlerini üstlenen kuruluşlar arttıkça üreticilerin bilgi kaynakları çeşitlenmekte ve yeni aktörler bilgi sistemi içerisinde yer almaktadır. Bunlardan birisi de “tarıma girdi satan firmalardır”. Girdi satan firmalar pazar paylarını artırmak ve pazarda kalıcılık kazanmak için sadece satış hizmeti ile yetinmemekte mevcut ve olası müşterilerine yönelik eğitim ve bilgilendirme etkinlikleri de düzenlemektedirler.

Araştırmada, Girdi Firmaları tarafından yürütülen yayım çalışmaları çeşitli özellikleri açısından irdelenmektedir. Bu anlamda, tarımsal bilgi sistemi içinde giderek daha etkin bir biçimde yer almaya başlayan ‘‘tarımsal girdi satan firmaların’’ üreticilerin bilgilendirilmesindeki konularının incelenmesi amaçlanmaktadır.

2. LİTERATÜR ÖZETLERİ

Araştırma konusuyla ilgili ülkemizde ve diğer ülkelerde yapılan bazı çalışmalar aşağıda kısaca özetlenmeye çalışılmıştır:

Özçatalbaş (1992), “Aşağı Seyhan Sulama Proje Alanındaki Mısır Üreticilerinin Bilgi Edinme Kaynakları“ konulu çalışmasında; proje alanındaki 1. ve 2. ürün olarak mısır üretenlerin, mısır üretim tekniği ve ekonomik konulardaki bilgi edinme kaynakları ve bu kaynaklardan çiftçilerin etkilene durumlarını saptamaya çalışmıştır. Araştırma alanında mısır tarımının yapıldığı 50 köy belirlenmiş ve bu köylerin ortalama işletme genişliği ölçüt alınarak 6 tabakaya ayrılmıştır. Tabakalı örneklemeyle, Neyman yöntemine göre bu tabakalardan örnek köy sayısı 8 olarak belirlenmiştir. Belirlenen bu köylerde 72 tarım işletmesiyle anket yapılarak işletmelerin ilk üretime başladıkları zaman ile bugünkü bilgi kaynakları karşılaştırılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; mısır üreticilerinin üretim tekniği konularında ihtiyaç duydukları bilgilerin (tarımsal mücadele dışında) önemli bir kısmının yayım elemanlarınca karşılanmadığı saptanmıştır. Bunun yerine üreticiler teknik konulardaki bilgi gereksinimlerinin büyük bir kısmını kırsal toplum içerisinde oluşan geleneksel kaynaklardan karşılamaktadır. Ayrıca, ürün satın alan firmalar ve girdi satan firmaların ekonomik konularda (tohum-gübre-tarım ilaçları-ürün fiyatları) üreticilerin önemli bilgi kaynakları arasında yer aldığı da gözlenmiştir.

Taluğ vd. (1993), Üreticinin yerel koşullarda oluşturduğu bilgilerinin modern araştırma ve yayım açısından değerlendirilmesi yapılmış ve bunun önemi üzerinde durulmuştur.

Boyacı (1999), araştırmasında, üreticilerin çoğunluğunun, kamu yayımcısı dışında köylerinde bağıcılık üretim tekniğine yönelik bilgili kimsenin olmadığına inandıklarını, yaklaşık % 90 'ının üretimle ilgili konularda aile bireylerini bilgi kaynağı olarak gördüklerini belirlemiştir. Araştırmacı, üreticilerin üretime ilişkin sorunlarını kamu yayımcısı, girdi satıcısı firmalar, diğer üreticiler ve TARIŞ elemanları aracılığıyla çözdüklerini saptamıştır. Araştırma bulgularına göre anket yapılan üreticilerin % 60 'ı bölgede bulunan araştırma enstitüsüne hiç gitmemiştir. Araştırmada bilginin üretim ve

kullanım sürecinde; araştırma, yayım ve üreticinin üç ana grubu oluşturduğu ve bu gruplar arasındaki ilişkinin tarımsal gelişmeyi doğrudan etkilediği savunulmuştur. Ayrıca, Manisa ilinde bağcıların araştırma ve yayım çalışmalarına fikrîsel ve finansal yönden doğrudan katılımlarının henüz sağlanamadığı saptanmıştır.

Çelik (2000), Patates tarımında azotlu gübrelemeye ilişkin Tarımsal Bilgi Akış Sistemi üzerine Nevşehir ve Niğde bölgesinde yaptığı araştırmasında: tarımsal bilgi sistemlerini oluşturan alt sistemlerin işleyişini, birbiriyle olan ilişkilerini, sorunlarını ve etkinliğini incelemiştir. Araştırmada tarımsal bilgi sistemini oluşturan; üretici alt sistemi, yayım alt sistemi ve araştırma alt sistemini temsil eden üç gruba anket uygulaması yapılmıştır. 85 üretici, 42 yayım elemanı ve 35 araştırmacıyla yapılan anketlerin verilerinden elde edilen sonuçlar ışığında alt sistemlerin kendi içerisindeki ilişkileri ve alt sistemler arasında olan ilişkilerin analiz edilebilmesine çalışılmıştır.

Demiryürek (2000), tarafından yapılan “The Analysis of Information Systems for Organic and Conventional Hazelnut Producers in Three Villages of the Black Sea Region, Turkey” konulu araştırmada: araştırma bölgesindeki organik ve geleneksel fındık üretiminde bulunan üreticilerin bilgi sistemlerini kullanımı konusu incelenerek karşılaştırılmıştır. Tarımsal Bilgi sistemini oluşturan unsurların arasındaki ilişkiler, etkileşimler ve bağlantılar analiz edilmiş ve sistem teorisi kavramı kullanılarak modellenmiştir.

Tanrıvermiş (2000), Orta Sakarya Havzası’nda pazara yönelik domates tarımında ilaç kullanım durumunun değerlendirilmesi ve işletmelerin ilaç talebinin analiz edilmesini amaçladığı çalışmada, tarım ilaçları kullanarak domates üretimi yapan 80 işletme ile ilaç kullanmayan 13 işletme ve 8 adet tarım ilaç bayisiyle anket uygulaması yapmıştır. Araştırma alanında, 1980’den sonra entansif sebze yetiştirildiğinin hızla yaygınlaştığı, toprak işlemesine, tarım ilaçları tüketimine, gübreleme uygulamasına, sulama tekniklerine ve hibrit tohum kullanımına verilen önemin arttığı belirlenmiştir. Araştırmada kimyasal girdi kullanımında yaşanan artışın nedeni, üreticilerin kimyasal mücadele dışındaki diğer mücadele yöntemleri hakkında yeterli bilgi birikimine sahip olmamasına bağlanmaktadır. İlaç kullanımına ilişkin bir başka bulgu ise, üreticilerin

tarım ilaçları kullanım düzeyinin yayım kuruluşlarının önerilerinden daha fazla olduğudur. Bununla birlikte, üreticilerin % 29 'unun zaman zaman tavsiye edilen dozun altında ilaç kullandığı da saptanmıştır. Tarım işletmelerinin ilaç talebinin tahmininde, eşitlik sistemlerine dayalı translog maliyet fonksiyonu kullanılmıştır. Buna göre, girdi kullanımının değişen maliyet payı hesaplanmış ve tahmin edilmiştir. Tahmin edilen eşitlik sisteminin sonuçları, teorik beklentiye uygun ve genel olarak tutarlı bulunmuştur. Bulunan fiyat esnekliklerinin talebi etkileme düzeyi yüksek olarak belirlenmiştir.

Aktaş (2001) araştırmasında, GAP bölgesinde tarım ilaç satıcılarının tarımsal yayım açısından değerlendirilmesi yaparak tarım ilaç satıcılarının mevcut sistem içindeki yeri ve önemi ortaya koymaya çalışmıştır. Tarım ilaç satıcılarının yayım faaliyetleri makro ve mikro düzeyde sınıflandırılarak tartışılmıştır. Araştırma kapsamında Şanlıurfa il merkezindeki 25 ilaç firmasıyla tamsayım yöntemiyle anket yapılmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde tarımsal ilaç satıcılarının genel özellikleri belirlenmiştir. İkinci bölümde tarım ilaç satıcılığının oluşum nedenleri, koşulları ve çevreye karşı olan duyarlılıkları araştırılmıştır. Son bölümde ise firmalarda çalışan ziraat mühendislerinin konumları ve sorunları incelenerek firmaların Ziraat Fakültelerinden beklentileri ortaya konulmuştur. Bu gözlemlere dayanarak tarımsal ilaç satıcılarının üreticilerle olan ilişkileri, çalışma yöntemleri ve amaçları, ilişkiler düzeni modelinde açıklanmıştır.

Boyacı (2001) tarafından yapılan "İsrail Tarımı ve Tarımsal Bilgi Sistemi" konulu çalışmada: İsrail Tarımsal Bilgi Sisteminin işleyişi ve başarısındaki etkenler üzerinde odaklanılmış araştırma-yayım ilişkisi incelenmiştir.

Demiryürek (2001), Tarımsal Enformasyon ve Bilgi Sistemlerinin (TES ve TBS) incelenmesi ve aksaklıkların belirlenerek bu aksaklıkların giderilmesine yönelik bir çalışma yapmıştır. Çalışmada TES ve TBS teorisinin temel kavramları ve modelleri ele alınarak, dünya ve Türkiye'de üreticilere enformasyon desteği sağlanan yaklaşımlar incelenmiştir. Böylece üretici, yayım servisleri, araştırma kuruluşları, tarımla ilgili diğer kamu, özel ve gönüllü kuruluşlar arasındaki enformasyon değişimi ve bu kuruluşlar arasındaki etkileşimler ortaya konulmuştur.

Oruç (2001) tarafından yapılan “ Tokat İlinde Bitkisel Üretimde Tarımsal Mücadele Uygulamaları ve Çiftçilerin İlaç Kullanımı Konusundaki Bilgi Düzeyleri İle Bilgi Kaynakları” üzerine yapılan araştırmada; Tokat ilinde üreticilerin mevcut tarımsal mücadele uygulamaları ve bu konudaki bilgi düzeyleri araştırılmıştır. Araştırma kapsamında üreticilerin bilgi kaynakları gözlenerek gelişmiş tarımsal mücadele sistemleri konusunda üreticilerin bilgi düzeyleri incelenmiştir.

Özçatalbaş ve Özkan (2001) çalışmalarında, Türkiye’deki Tarımsal Bilgi Sisteminin mevcut durumunu incelenmiş araştırma ve yayım alt sistemleri ve bu alt sistemlerin birbiriyle olan ilişkileri ortaya konulmuştur. Araştırmada Türkiye’deki temel yayım faaliyetlerinin kamu kuruluşları tarafından yürütüldüğü, son dönemde ise bazı özel firmaların ve üretici örgütlerinin bilgi üretimi ve yayılmasında öneminin arttığı belirtilmiştir. Bununla beraber, özel yayım faaliyeti ile ilgilenen kuruluşlarının ağırlıklı olarak yeni bilgi üretiminden ziyade üretilen bilginin yayılımına önem verdiği de bu araştırma kapsamında incelenmiştir.

Özçatalbaş (2001) tarafından yapılan çalışmada: Adana ilindeki girdi firmalarının üreticiye yönelik yayım faaliyetlerinin niteliği, üretici ziyaretlerinin sıklığı ve firmalarca üreticilere sunulan bilgilerin içeriği incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre, tarıma girdi sağlayan firmalar, üreticilere satış işleminin yanısıra farklı amaçlarla da olsa bilgi sunmaktadır. Araştırmada firmaların üreticiler ve girdi kullanım düzeyleri üzerinde etkili olduğu gözlenmiştir. Ayrıca firmaların ticari kaygılarının bilimsel bulgulara verilen değeri azaltmadığı saptanmıştır. Hatta firmaların bilimsel bulguların kendilerine düzenli olarak ulaştırılması durumunda, sahip oldukları ve üreticilere aktardıkları bilgileri değiştirme yönünde gönüllü oldukları da tespit edilmiştir.

Anonim (2001), “Türkiye Tarımında Kimyasal İlaç Kullanımı: Etkisizlik, Sorunlar ve Düzenlemelerin etkileri” konulu çalışmada İç Anadolu Bölgesi’nde, Karadeniz Bölgesi’nde, Trakya’da, Çukurova’da, Antalya’da ve İçel’de tarım ürünlerinde peptisit kullanımının değerlendirilmesi yapılarak üreticilerin ilaçlamada yararlandıkları bilgi kaynakları ve üretici eğilimleri ortaya konulmuş ayrıca bilgi kaynaklarının üretici

kararlarının belirginleşmesindeki etki düzeyleri incelenerek genel bir değerlendirme yapılmıştır.

Özçatalbaş ve Sözer (2002), Antalya İli Elmalı ve Korkuteli İlçelerinde yaptıkları çalışmalarında, tarıma girdi sağlayan firmaların tarımsal üretimdeki rolü ve önemi üzerinde durulmuştur. Araştırma, bölgedeki girdi firmaları arasında yapılmıştır. Yapılan araştırmada firmaların % 27,8 'inin yayımın felsefesine yakın anlamda üreticiye yardımcı olmayı ön planda tuttuğu saptanmıştır. Firmaların % 72,2 'si üreticiye sundukları bilgileri satışı desteklemek amacıyla düşünmektedir. Üreticilerin büyük bir bölümünün girdi satın alsın yada almasın firmalara başvurduklarının saptandığı araştırmada, firmaların bilimsel araştırma bulgularına değer verdikleri de belirlenmiştir.

Swanson and Samy (2002) tarafından yapılan “Developing an Extension Partership among Public, Private and Nongovernmental Organizations” konulu çalışmada: gelişmekte olan ülkelerde kamu yayımının tarihsel gelişimi ile özel ve gönüllü kuruluşların mevcut durumu ortaya konularak karşılaştırmalı olarak tartışılmıştır. Buna göre ilk olarak kamu yayım sisteminin doğal kaynaklar ve çiftlik yönetimi ile ilgili geniş çaplı yayım programlarının yürütmesinde daha etkin olarak kullanıldığı ileri sürülmüştür. İkinci olarak, özel sektör kuruluşlarının ileri teknolojiye erişme kabiliyeti daha yüksektir. Bu yüzden yeni teknoloji ürünlerinin yanında bu teknolojileri tamamlayıcı nitelikte bilgilerin de üreticilere aktarılmasında özel yayım kuruluşları önemli üstünlüğü bulunmaktadır. Bir diğer yayım aktörü olarak gösterilen gönüllü kuruluşlar ise, kırsal alandaki yoksulluğu engelleme programlarında ve farklı beşeri sermayeye sahip kesimler arasındaki fakir kesimi desteklemeye uygun olarak görülmektedir. Gönüllü kuruluşların amacı küçük ölçekli işletmelerin, marjinal düzeydeki üreticilerin ve kırsal alanda yaşayan kadınların kaynaklara ve teknolojiye erişimini kolaylaştırarak organize etmektir.

Deliktaş (2003), Antalya ili Kumluca ilçesinde seracılık yapan üreticilerin kullandıkları bilgi kaynaklarını belirlemek amacıyla yaptığı çalışmasında; ana materyali tabakalı örnekleme yöntemiyle belirlenen 150 üreticiyle yapılan anket uygulaması oluşturmuştur. Anket sonuçlarından elde edilen verilerden bölgedeki Tarım İl/İlçe

Müdürlüklerinin üretici bilgi kaynakları arasında etkinliğinin azaldığı, bunun yerini üreticinin yanında çalıştırdığı teknik elemanların ve girdi firmalarının (tohum, ilaç ve gübre satıcıları) aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada özellikle tarım ilaç satıcılarının yanında çalışan ziraat mühendislerinin müşterilere ücretsiz danışmanlık hizmeti verdiği savunulmuştur. Bununla birlikte, üreticilerin teknik konularda yararlandıkları geleneksel bilgi kaynaklarının önemli düzeyde olduğu gerçeği de vurgulanmıştır.

Boz vd. (2004), Kahramanmaraş' ta üreticilerin tarımsal faaliyetlerde kullandıkları bilgi kaynaklarını, yöredeki tarımsal kuruluşların yayım faaliyetleri ve birbiriyle olan bilgi alışverişlerini belirlemeye çalışmıştır. Tabakalı örnekleme yöntemiyle seçilen 99 üreticiyle yapılan anket çalışmasında, üreticilerin çeşitli tarımsal uygulamalar için modern bilgi kaynaklarını kullanma oranı oldukça düşük oranda olduğu tespit edilmiştir. Araştırma bölgesinde faaliyet gösteren Tarım İl Müdürlüğü Çiftçi Eğitim ve Yayım Şubesi, Tarımsal Araştırma Enstitüsü ve Ziraat Fakültesi gibi kuruluşların birbiriyle olan işbirliği ve bilgi paylaşımı sınırlı düzeyde bulunmaktadır.

Baykal (2004), tarımsal bilgi sisteminin kırsal kalkınma aracı olarak kullanımını, uygulanabilir politikalar oluşturmadaki önemini ve uygulamalarda oluşabilecek olumsuzlukların neler olabileceği ortaya koymuştur. Ayrıca dünyada bu konuda örnek uygulamalardan bahsederek, Türkiye'deki bilgi ve iletişim teknolojilerinin kırsal alan ve kırsal kalkınmaya yansımaları hakkında bilgi vermiştir.

Köksal (2004) tarafından yapılan "Köy Merkezli Tarımsal Üretime Destek Projesinin Özel tarımsal Danışmanlık Açısından İrdelenmesi" konulu çalışmada: tarımsal danışmanlık sisteminin işleyişi ve üreticiler açısından değerlendirilmesi üzerinde durulmuş ve danışmanların bilgi kaynakları incelenmiştir.

Özçatalbaş vd. (2004), Türkiye'de yürütülen tarımsal yayım hizmetlerinin tarihsel gelişimi incelenerek ülkede uygulanan tarımsal bilgi sisteminin modeli çıkarılarak performansı tartışılmıştır. Ayrıca araştırma-yayım ilişkileri incelenmiş ve yayım faaliyetinde bulunan kuruluşların üreticilerle olan ilişkileri ele alınmıştır.

Özçatalbaş (2005), tarafından yapılan “The level of Information and Communication Technology Using and Information Sources of Growers Greenhouse Production in Antalya Province, Turkey” konulu çalışmada: Antalya ilinde örtü altı tarımında bulunan üreticilerin bilgi kaynakları ve bilgi düzeyleri incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre bölgede seracılık yapılan işletmelerin en önemli bilgi kaynağını % 30,6 ile üreticilerin girdi satın aldıkları ettikleri firmalar oluşturmaktadır. Bunu sırasıyla % 25,0 ile kamu yayım elamanlarından elde ettikleri bilgiler, % 16,7 ile özel danışmanlar ve % 27,7 ile diğer bilgi kaynakları izlemektedir

3. KURAMSAL TEMELLER

3.1 Tarımsal Yayım

Tarımsal yayım bir yapıdan çok, yararlı bilgileri insanlara iletme ve bunları kendi yaşamlarında etkili biçimde kullanabilmeleri amacıyla gerekli olan bilgi, beceri ve davranışları kazanmalarına yardımcı olmayı amaçlayan okul dışı bir eğitim sistemi veya eğitimsel süreçtir. Bu yönleriyle yayımın eğitimsel boyutu ve haberleşme boyutuyla incelenmesi önem kazanmaktadır. Yayımın eğitim boyutunda üreticilerin üretim tekniklerine ve işletmeciliğe yönelik konularda karar alabilmelerine ortam hazırlanır. Üreticilerin yeni teknolojilerin kendi yaşamlarında etkili kullanabilmeleri için gerekli bilgi, tutum ve becerileri kazanmalarına yardımcı olunur. Haberleşme boyutunda ise önceden kazanılmış deneyimler veri alınarak araştırma birimlerince geliştirilen yeni bilgi ve teknolojilerin üreticilere transferi sağlanır (Anonim 1988).

Van der Ban ve Hawkins (1996), yayım kavramının farklı amaçları gerçekleştirmek için kullanıldığını ifade etmektedir. Yayım kavramının gerçekleştirdiği amaçlardan bazıları;

- Üreticilere karar verme süreçlerinde tavsiyelerde bulunmak,
- Üreticileri gelecekte benzer olaylar karşısında karar alabilme yeteneğini kazanmaları konusunda eğitmek,
- Üreticilerin amaçlarını ve sınırlılıklarını onlara açıklayarak bu amaçlarını gerçekleştirilmesi yönünde teşvik etmek,
- Üreticilerin tarımsal kalkınma konusunda istekli olmasını desteklemek olarak belirtilmektedir.

Zijp *et al.* (1999), çeşitli yazarların tarımsal yayım konusunda yaptığı tanımlamaları incelemiştir. Bu incelemenin tarımsal yayım kavramının anlaşılmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Kırsal nüfusun gönüllü değişime teşvik edilmesi, yayım kavramının sistem ve bu sistem tarafından yerine getirilen işlevlerin ortaya konulmasıyla mümkündür. Bu yaklaşımın ilk boyutunu yayım sisteminin yerine getirdiği işlevler

kümesi oluşturmaktadır. Diğer boyutunda ise sistem kavramının kendisi yer almaktadır. Zijp *et al.*(1999) sistemin yerine getirdiği işlevler kümesini ;

- Sürdürülebilir tarımsal üretim, pazarlama ve dönüşüm (transformation) yönlerinde çok yönlü teknoloji aktarımı (transferring),
- Transfer yönetimi (transferring management) için üreticileri ve kırsal alanda yaşayan grup ve toplulukları organize etmek,
- Transfer yeteneği için (transferring capacity) eğitim, insan kaynaklarını geliştirme, yerel yetenekleri arttırmak (pazar bilgisi, çiftlik yönetimi, mali, üretim girdileri ve pazar hizmetleri içerisinde tercih yapabilme) olarak sınıflandırılmıştır.

Zijp *et al.* (1999) sistemin; “...kişisel hizmetler ve bireysel amaçlı kuruluşlar tarafından geleneksel yöntemlerle sağlanan tavsiyelerden farklı olarak, kırsal nüfusun eğitimi, harekete geçirilmesi ve transfer çabalarının tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarından oluştuğunu” ifade etmektedirler.

Maunder tarımsal yayımı; “...üreticilerin eğitim yoluyla, üretim yöntem ve tekniklerini geliştirmesine, üretimde verimlilik artışı sağlayarak gelir düzeylerini yükseltmeye ve yaşam standartlarını iyileştirmeye yönelik destek sağlayan bir sistem olarak tanımlamaktadır (Anonim 1988).

Yurttaş (1994) tarımsal yayımı; “...tarımla uğraşan kişilerin sosyal, ekonomik ve kültürel yönden kalkınmalarına yardım etmek amacıyla yönelik okul dışı ve gönüllü bir eğitim sistemi” olarak tanımlamaktadır.

Taluğ ve Tatlıdil (1993), tarımsal yayımı “...kullanılan tarım teknolojilerinin yenileştirilmesi, üretimin etkinliğinin ve gelirin yükseltilmesi ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi amacıyla kırsal halka yeni bilgi ve teknolojinin aktarılması ve insan kaynağının geliştirilmesine yönelik eğitimsel bir süreç içerisinde yardımcı olan hizmet yada sistem” olarak tanımlamaktadır.

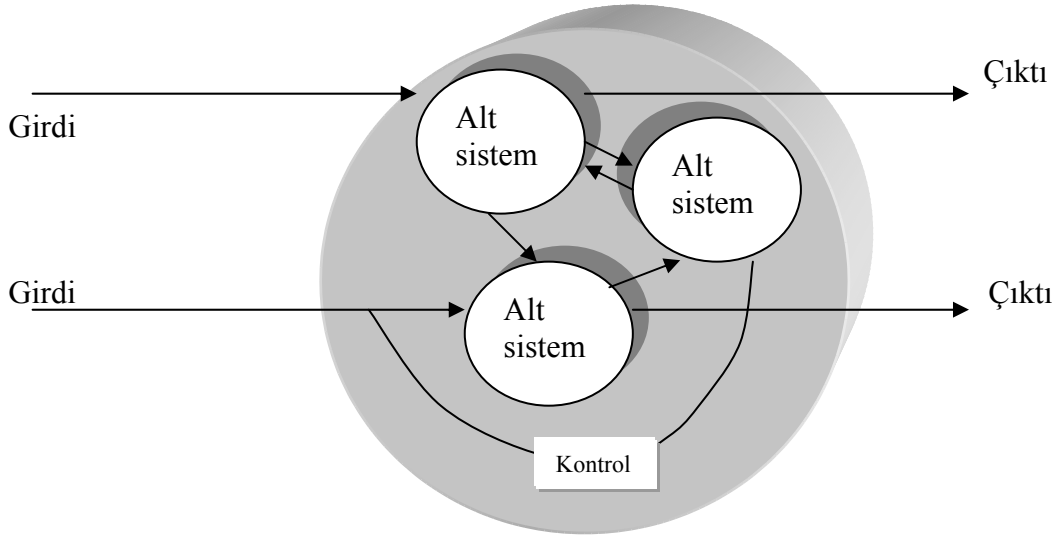
Bu tanımlamalar çerçevesinde tarımsal yayım faaliyetlerinin bir sistem yaklaşımı içerisinde incelemek, araştırma ile olan ilişkinin ortaya konulması açısından önem kazanmaktadır. Ancak öncelikle model ve sistem kavramlarının açıklanmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

3.2 Model ve Sistem Kavramları

Model, yaşamdaki somut gerçeklerin soyutlanmasıdır. Bu somut gerçekler arasındaki ilişki ve etkileşim model aracı ile gösterilebilir. Böylece somutu anlamak kolaylaşır (Aktaş 2005). Modeller ele alınan nesnenin önemli noktalarını vurgular ve çok önemli olmayan detayları göstermez ve dolayısıyla karmaşıklığı giderir (Demiryürek 2001). Sistemin özelliklerinin ve işleyişinin açıklanabilmesi bir modelin yardımıyla daha kolaylaştırılabilir. Model yaklaşımı bir taraftan sorunlara nasıl yaklaşılacağını göstererek, uygulamadaki sorunların gerçeğe en yakın çözümü bulmayı kolaylaştırırken diğer taraftan kuramsal gelişime katkıda bulunmaktadır (Aktaş 2005).

Sistem modeli, birbiri ile bağlı olan iki alt sistemi kapsar. Bu iki alt sistemi birleştiren bağlar vardır (Aktaş 2005). Alt sistemler arasında hiyerarşik yapı, sistem ile ilgili önemli kavramlardan biridir. Alt sistem, orjinal ilişkilerin değişmeden korunduğu, bir sistemin alt parçasıdır. Bir grup alt sistem birlikte veya biri diğerinin üzerinde, bir denge oluşturmak için hareket eder ve böylece bir sistem oluşur (Demiryürek 2001).

Demiryürek (2001), sistem kavramı üzerinde çeşitli yazarların tanımlamalarındaki ortak özellikleri tespit ederek sistemin özelliklerini basit bir modelle açıklamaktadır (Şekil 3.1).



Şekil 3.1 Basit bir sistem modeli (Demiryürek 2001)

Bu modelleme yaklaşımı içerisinde, sistemin kendisini dış çevreden ayıran sınırları bulunmaktadır. Bu sınırların çerçevesinde sistem belirli amaç ve hedeflere odaklanır. Odaklanan amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesi için dış çevreden girdiler alınır, alınan girdiler birbiriyle etkileşim halinde bulunan alt sistemler arasında süreçlenir ve sonuçta dış çevreye çıktılar taşınır. Taşınan çıktılar sistemin sonuçlarıdır. Elde edilen çıktılarının amaç ve hedeflerle uygunluğu arzulanır. Bu uygunluğun elde edilmesi alt sistemlerin diğer bir ifadeyle sistemi oluşturan parçaların performansı ile ilgilidir. Alt sistemlerin etkileşimleri sistemin sinerjisini oluşturur.

3.3 Tarımsal Bilgi Sistemi

Tarımsal Bilgi Sistemi (TBS) kavramı 1980 yılının sonlarında Hollanda Wageningen Tarım Üniversitesinde geliştirilmiştir. TBS yaklaşımı araştırma, üretici ve yayım kuruluşları arasında iki taraflı bilgi akışı olarak, çoğu ülkede tarımsal araştırma sistemleri altında yer alan geleneksel teknoloji transferi modelinin tek yönlü bilgi yayma sistemine karşı geliştirilmiştir.

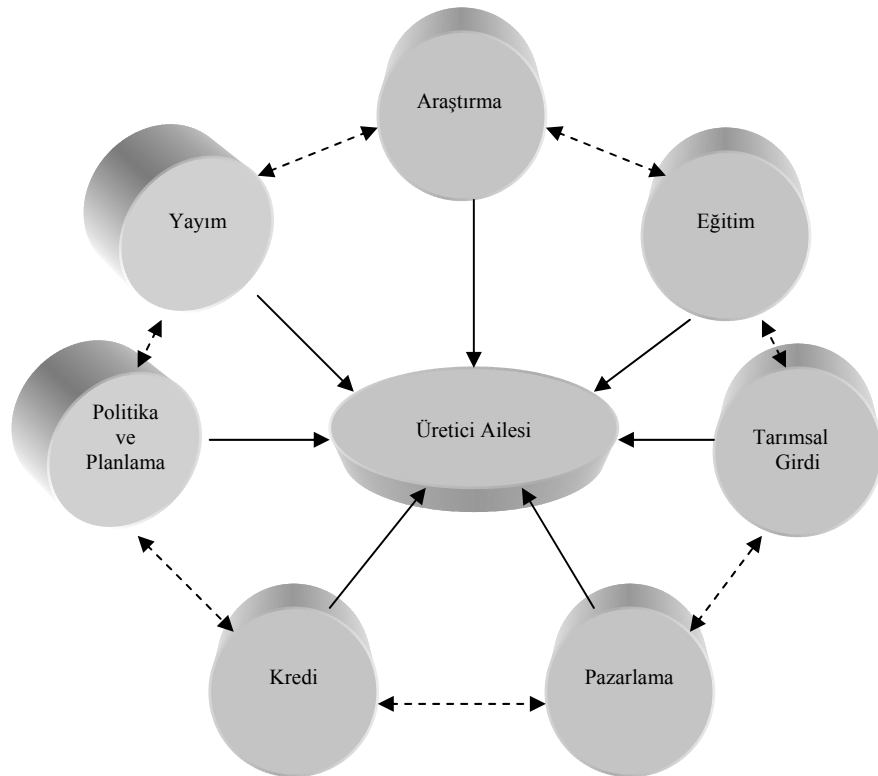
Tarımsal yayım hizmeti sağlayan kuruluşlar, üreticilere tarım hakkında teknik tavsiyelerde bulunur ve tarımsal üretimlerini artırmaları için gerekli olan hizmetleri

onlara sunar. Bu hizmet, tarımsal araştırma birimlerinden elde edilen yeni bilgilerin üreticilere iletilmesidir (Oakley and Garforth 1985).

Tarımsal yayım çeşitli unsurlardan oluşmaktadır. Bu unsurlar bilgi ve tecrübe, teknik tavsiye ve enformasyon, üretici organizasyonlarıyla birlikte hareket etme ve kendine güvendir (Oakley and Garforth 1985).

Kuşkusuz tarımsal üretimde bulunan kişileri destekleyen bir çok bağlantı bulunmaktadır. Üreticilere bu bağlantılardan çeşitli kanallarla bilgi akışı olmaktadır. Tüm bu bağlantı ve kanallar bir sistem dahilinde incelenebilir.

Watts (1988), üreticileri etkileyen bu bağlantıları, sistem kavramını kullanmadan incelemiştir (Şekil 3.2). Aynı yazar üretici ailesinin birçok bağlantı ve kanallardan enformasyon elde ettiğini ileri sürmektedir.

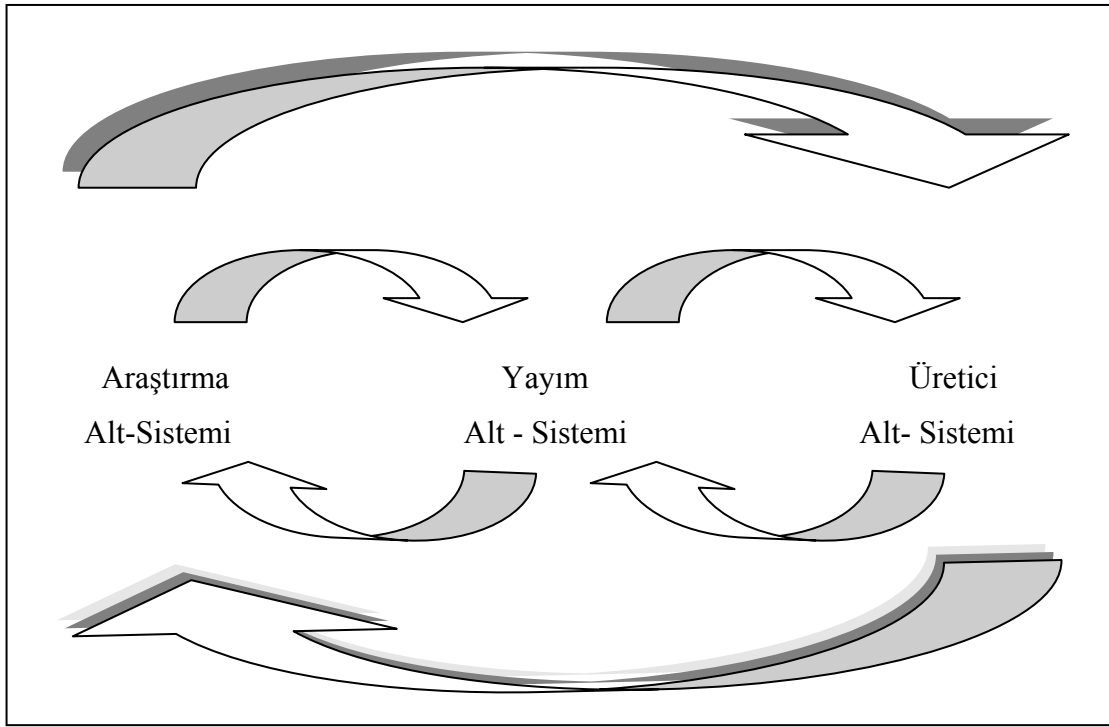


Şekil 3.2 Üretici ailesini destekleyen bağlantılar (Watts 1988)

Sistem yaklaşımı; gerçeğin anlaşılması, açıklanması ve müdahale edilerek düzenlenebilmesi için ortaya çıkarılmış, pratik bir metottur. Bu yüzden sistem yaklaşımı, yayım sistemleri, Tarımsal Enformasyon ve/ya Bilgi Sistemleri analizi için uygun bir yaklaşımdır (Demiryürek 2001).

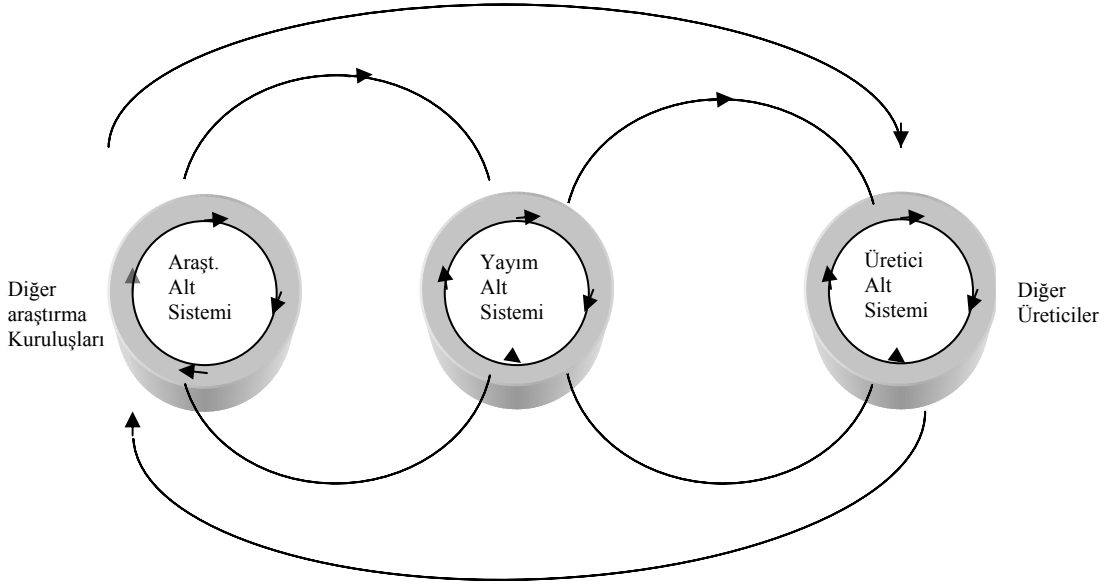
Tarım kesiminde bilginin elde edilmesi, geliştirilmesi, paylaşılması ve kullanımını birlikte incelemek için tarımsal bilgi sistemi kavramından yararlanılmaktadır. Bilgi sisteminin başlıca öğelerini; mevcut bilgi birikimi, bilginin genişletilmesi ve geliştirilmesi, bilgiye erişim iletişim ve eğitim, bilginin kullanımı olarak belirtilmektedir. Bilgi dışındaki kimi diğer etmenlerde, üreticilerin bu bilgileri kendi işletmelerinde uygulamaya geçirmesinde önemli rol almaktadır. Bu etmenler; Pazar durumu, kredi olanakları ve girdi sağlama hizmetleri olarak sıralanabilir (Taluğ 1990).

Röling (1988), araştırma, yayım ve üreticileri belirli bir tarımsal Enformasyon Sisteminin temel parçaları (alt-sistemleri) olarak incelemiştir (Şekil 3.3).



Şekil 3.3 Tarımsal bilgi sistemi (Röling 1988)

Demiryürek (2001), Rölning ve Havelock tarafından ortaya konulan tarımsal bilgi sistemi modelini genişleterek benzer bir modele adapte etmiştir (Şekil 3.4).



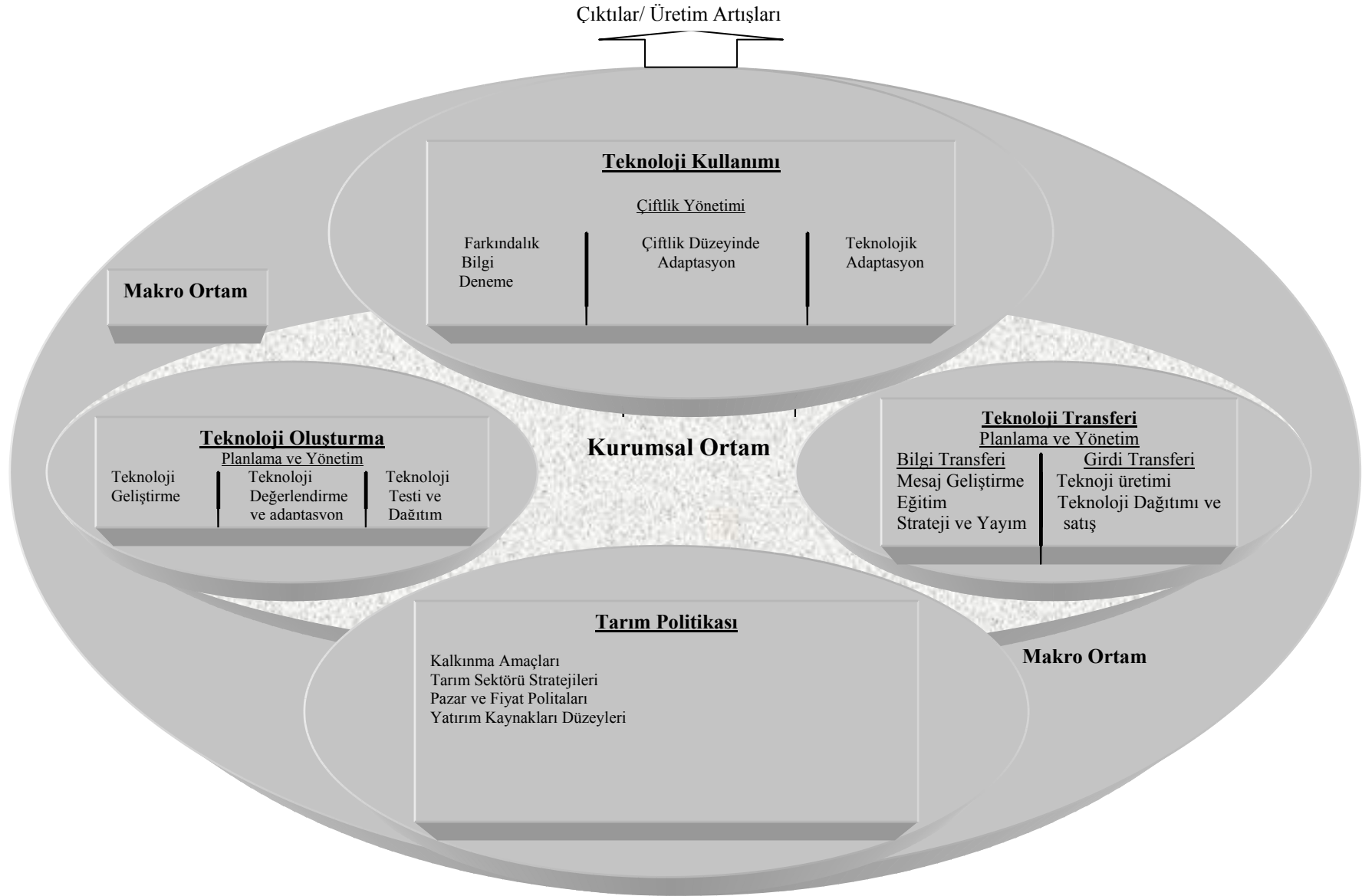
Şekil 3.4 Tarımsal enformasyon sistemi modeli

Bu yaklaşım sistemin elemanları arasındaki olası problemleri belirlemek eşgüdümü geliştirmek için kullanışlıdır (Demiryürek 2001).

Rölning (1988) üreticilerin enformasyon kaynaklarını ne şekilde kullandıklarını ve bu enformasyon kaynaklarının tarımsal üretimin gerçekleştirilmesi için nasıl işlendiğinin bilinmesi gereğine işaret etmektedir. Aynı yazar tarımsal enformasyon ve tarımsal bilgi sistemlerini ayrı değerlendirerek incelemiştir. Rölning tarımsal enformasyon sistemini, "... tarımsal enformasyonun oluşturulduğu, dönüştürüldüğü, desteklendiği, birleştirildiği, alındığı ve geri dönüştürüldüğü bir sistemdir. Bu işlemler ve süreçler tarımsal üreticiler tarafından bilgi edinimi ve kullanımının desteklenmesi için sinerjik bir biçimde işlev görmesi" olarak tanımlamıştır. Aynı yazar tarımsal bilgi sistemini "... tarımsal üretimin artırılması bakımından kişi veya grubun deneyim ve inanç, aklın idrak yeteneği modeller, teoriler, kavramlar ve diğer zihinsel işlevlerinden oluşan bir sistem" olarak tanımlamaktadır.

Demiryürek (2001), Röling tarafından yukarıda tanımlarda vurgulandığı üzere Tarımsal Enformasyon ve Tarımsal Bilgi sistemleri kavramlarının farklı algılanması ve ayrı ayrı incelenmesi gereğini savunmuştur. Tarımsal Bilgi Sistemi (TBS) daha kişisel bir sistemdir ve kişisel algılama yeteneğini vurgulamaktadır.

Peterson (1997), tarım teknolojisinin üretimi ve yayılmasını anlamak ve analiz etmek için büyük ölçüde sistem yaklaşımını benimsemiştir. Aynı yazar tarımsal bilgi sisteminin 4 unsurdan oluştuğunu ileri sürmektedir. Bunları sırasıyla, 1) Teknolojinin üretimi, 2) Teknoloji Transferi (Bilgi ve Girdi Transferi), 3) Teknoloji kullanımı, 4) Tarımsal Politikası olarak belirtmektedir. Aynı yazar, yayım faaliyetlerinin başarısını, sayılan bu unsurların içinde bulunduğu çevrenin anlaşılmasına ve iyi analiz edilmesine bağlamaktadır. Peterson (1997) sistem içerisinde yer alan öğelerin bağlantı ve fonksiyonlarının çeşitli yollarla birbirine etkilediğini bilgi ve teknolojinin kullanıcılara aktarımının ve geri dönüşümünün sistem içerisinde tanımlanan öğelerle ilişkili olduğunu belirtmektedir. Ticari firmalar ve özel sektör kuruluşları (NGOs) bu sistem içerisine katılmasına rağmen, kamu sektöründe tarımsal araştırma kuruluşları (teknoloji üretimi) ve yayım (teknoloji transferi) başta gelen aktörlerdendir (Şekil 3.5).



Şekil 3.5. Tarımsal Bilgi Sisteminin Unsurları (Peterson 1997)

3.4 Türkiye’de Tarımsal Bilgi Sistemi

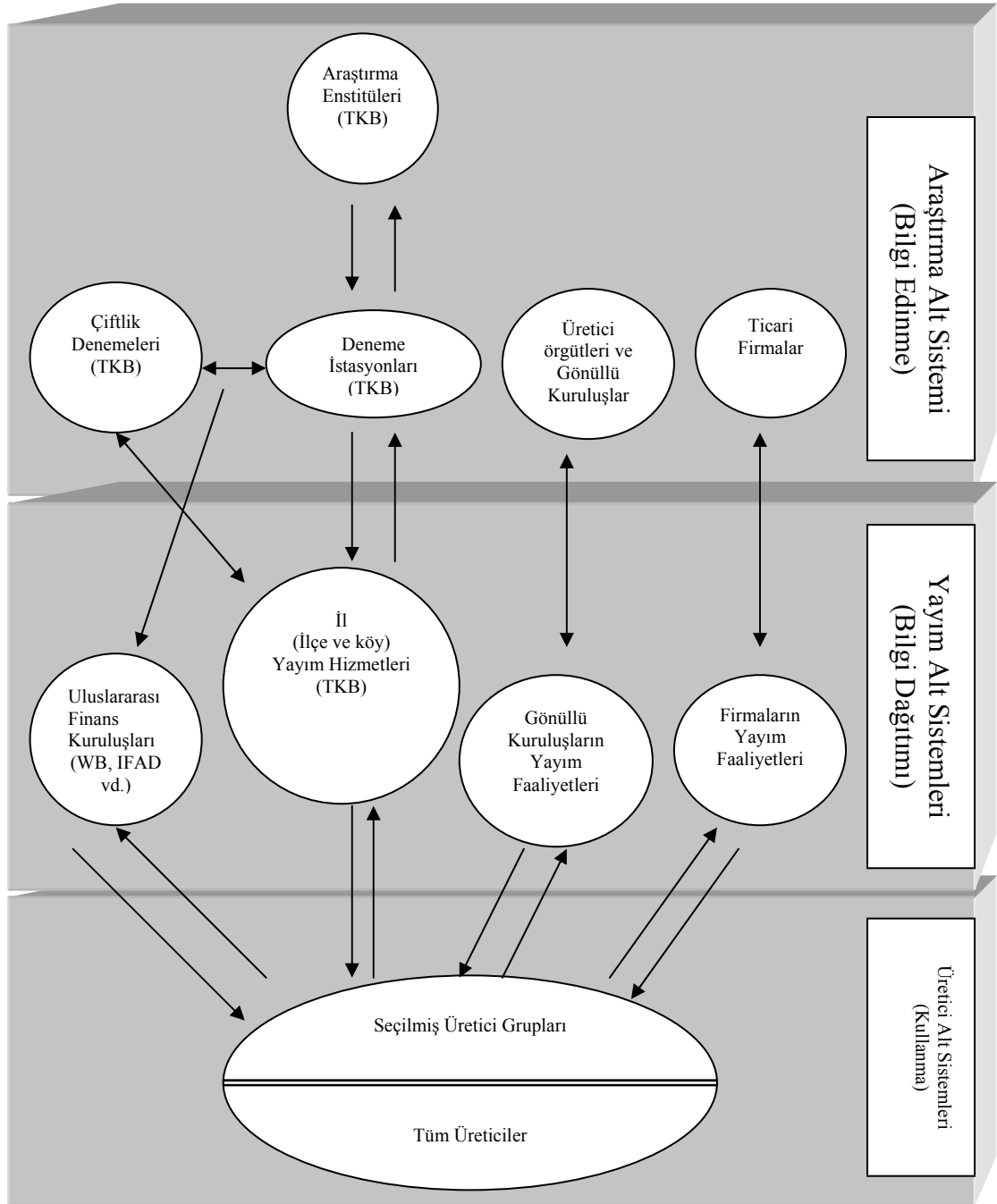
Tarımsal bilgi sistemleri araştırma alt sistemleri, yayım alt sistemleri ve üretici alt sistemlerinden oluşmaktadır. Tarımsal bilgi sistemini oluşturan aktörler ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir.

Türkiye’de tarımsal bilgi sistemleri içerisinde bilginin işlenmesi, bilginin üretilmesi ve bilginin üreticilere ulaştırılması bakımından en önemli kuruluş Tarım ve Köy İşleri Bakanlıdır. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının yanısıra üniversiteler, gönüllü kuruluşlar (NGO’s) ve özel firmalar tarımsal bilgi sistemleri içerisinde yer alan diğer kuruluşlardır (Özçatalbaş 2001).

Türkiye’deki mevcut Tarımsal Bilgi Sistemi içerisinde yer alan alt sistemleri ve bu alt sistemler içerisinde yer alan aktörleri Şekil 3.6’da ortaya konulmuştur. İncelenen Tarımsal Bilgi Sistemi 3 ana alt sistemden oluşmaktadır. Bu alt sistemler içerisinde yayım alt sistemi incelendiğinde, Kamu yayım faaliyetlerinin ağırlığı göze çarpmaktadır. Yayım alt sisteminin kurulması ve yürütülmesinde, kamu yayım faaliyetleri belirleyici niteliktedir. Ulusal düzeyde kamu yayımını yürüten kuruluş TKB merkez ve taşra teşkilatıdır. Ülke düzeyinde özel yayım faaliyetleri sınırlı olmakla birlikte son yıllarda gelişme ve etkinleşme göstermektedir. Tarımsal yayım alt sisteminde özel yayım faaliyetleri gönüllü kuruluşlar, ticari nitelikteki firmalar ve uluslararası kuruluşlarca yürütülmektedir. Bu kuruluşlarca yerine getirilen yayım faaliyetleri baskın olarak özel bir ürün desenine veya özel bir üretici grubuna odaklanmıştır. Özel nitelikteki bu ürünlerin genelde ticari değeri bulunmakta ve üretimi desteklenmektedir. Türkiye’de tarımsal bilgi sistemini oluşturan alt sistemlerin arasındaki ilişki ve bilgi akışı yeterli düzeyde bulunmamaktadır. Özellikle tarımsal araştırma ve yayım arasında başat olan bu zayıf ilişki Türkiye’de önemli bir problem olarak görülmektedir (Özçatalbaş 2001,2004).

Karadeniz Bölgesinde Fındık Üretimine ilişkin yapılan bir araştırmada da Türkiye’de tarımsal bilgi sistemi içerisinde tarımsal yayım alt sisteminde yer alan temel aktörler ortaya konulmaktadır (Şekil 3.7). Ortaya konulan yayım alt sisteminde üreticilere

yönelik yayım faaliyetleri; kamu tarafından yerine getirilen ve özel kuruluşlarca yerine getirilen yayım faaliyetleri olmak üzere iki temel ayırmda incelenmiştir. Yayım faaliyetlerini yürüten bu kuruluşların üreticilerle olan ilişkilerin etkinlik düzeyi incelendiğinde özel firmaların içerisinde yer alan girdi satıcılarının, pazarlama ve üretim firmalarının etkinlik düzeyi güçlü olarak izlenmiştir. Özel firmaların arasında bulunan özel danışmanlar ile özel medyanın yayım faaliyetlerindeki etkinlik düzeyi düşük olarak gözlenmiştir. Gönüllü kuruluşların üreticilere yönelik yürüttükleri yayım faaliyetleri ise orta düzeyde etkin olarak saptanmıştır (Demiryürek 2000).

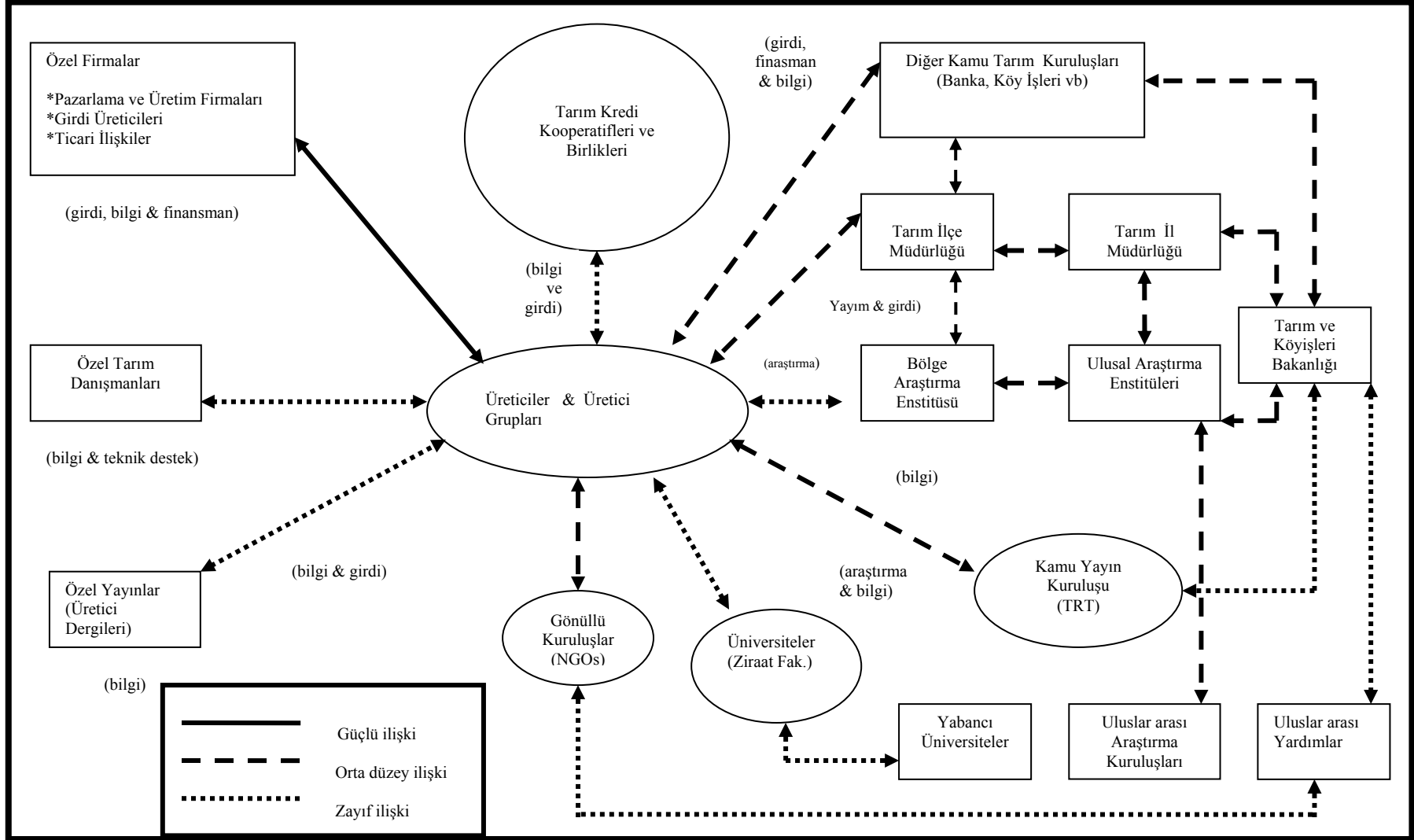


Şekil 3.6 Türkiye’de tarımsal bilgi sistemi (Özçatalbaş 2001,2004)

Tarımsal yayım faaliyetlerini sunan organlar açısından ele alındığında yayım faaliyetlerini sunan organları 5 başlık altında inceleyebiliriz (Anonim 2003);

- Kamu Yayım Hizmetleri (TKB, Araştırma Enstitüleri, Kamuya bağlı üniversiteler vb)

- Ticari Kuruluşlarca verilen yayım hizmetleri (Tohum-İlaç-Gübre Bayileri, Ürün satın alan firmalar, Özel Danışmanlar vb.)
- Üretici örgütlerince verilen yayım hizmetleri (TZOB, Kooperatifler vb.)
- Kitle iletişim araçları ile verilen yayım hizmetleri (TRT, Dergiler vb)
- Gönüllü kuruluşlarca verilen yayım hizmetleri (TEMA, TKV vb).



Şekil 3.7 Türkiye’de tarımsal yayım sisteminde bulunan aktörler (Demiryürek 2000)

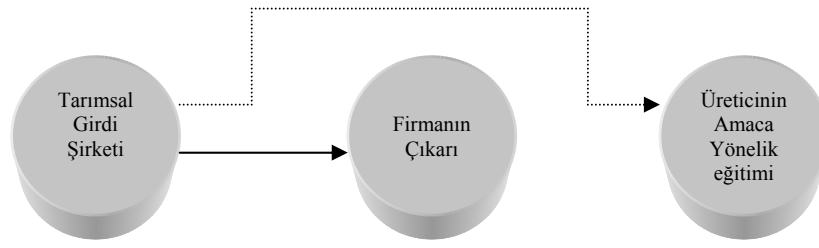
3.4.1 Tarımsal girdi firmalarının tarımsal bilgi sistemindeki yeri

Tarımsal araştırma ve yayım hizmetleri kamu ve kamu dışı kuruluşlarca yerine getirilmektedir. Kamu dışı yayım faaliyetleri kar amaçlı olarak çalışan kuruluşların yanısıra kar amacı gütmeyen kuruluşlardan oluşmaktadır. Kar amaçlı olarak çalışan kuruluşların bir kısmı yayım faaliyetlerini ana hizmet olarak üreticilere ulaştırmakta (tarım danışmanları vb), girdi satışında bulunan firmalarında içinde bulunduğu bir kısım kuruluşlar da ana hizmetlerinin yanında yayım faaliyetlerini, destekleyici bir hizmet olarak üreticiye sunmaktadır.

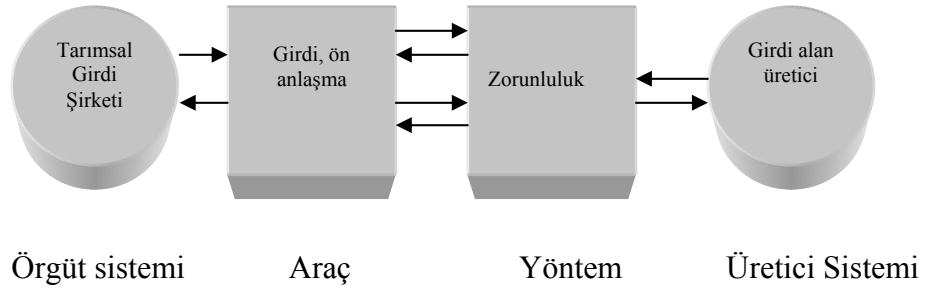
Girdi satışında bulunan firmalarca üreticiye sunulan yayım hizmetleri bir amaç olmaktan ziyade bir araç olarak görülebilir. Firmaların temel güdüsünü kar oluşturduğundan, firmalar tarafından üreticiye çelişkili mesajlar ulaştırılabilmektedir. Burada sunulan yayım hizmetleri, yerel bilginin genişletilmiş bir şeklidir ve daha ziyade dar bir konuyla sınırlandırılmıştır. Diğer bir ifadeyle, yerel koşullarda ortaya çıkan temel sorunlar üretici tecrübeleri ve firma çalışanlarının dış bilgi kaynaklarından elde ettiği bilgilerle birleştirilerek üreticiye yeniden başka bir formda sunulmaktadır. Girdi firmalarınca sunulan bilgiler üretim tekniği konusunda kısıtlıdır. Sunulan bilgiler doğrudan üreticinin taleplerine bağlı olarak belirlenir. İşletme ekonomisine yönelik ve üretici ailesinin yaşam standardını yükseltici eğitim faaliyetleri önemsenmez.

Üretim faaliyetinin yoğun emek, girdi ve sermaye gerektirdiği koşullarda sorunların çözümüne yönelik üreticinin geleneksel bilgi ve deneyimleri yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, üretici sorunlarının çözümüne yönelik diğer bilgi kaynaklarına yönelmektedir. Bu noktada tarımsal girdi satıcıları, diğer özel kurum ve kamu kuruluşlarıyla birlikte, tarımsal yayım sürecinde bir öge olarak ortaya çıkar (Aktaş 2001).

Tarımsal girdi şirketlerinin amaçları ve çalışma yöntemleri ortaya konularak Şekil 3.8 ve Şekil 3.9 'da açıklanmaktadır



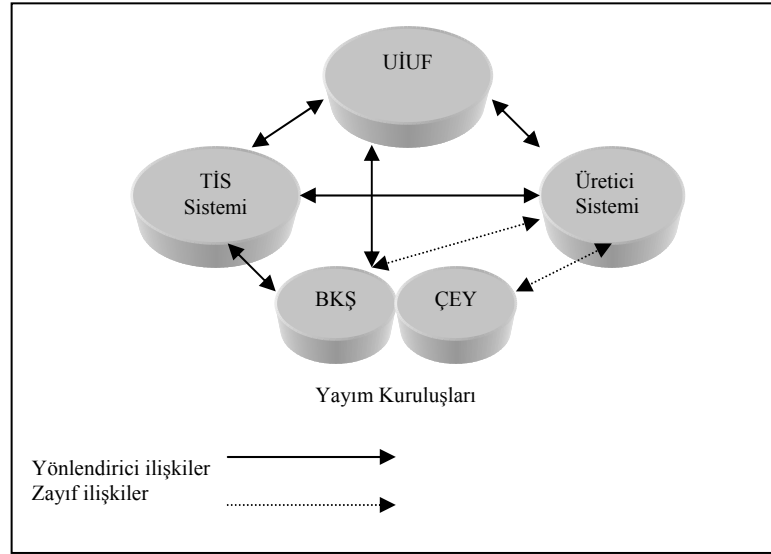
Şekil 3.8 Tarımsal girdi şirketlerinde amaç



Şekil 3.9 Tarımsal girdi şirketlerinde çalışma yöntemi (Aktaş 2005)

Fırmanın amacını fırmanın çıkarı oluşturmakta, üreticinin katılımı ve esenliği öncelikler arasında yer almamaktadır. Sürdürülebilirlik, insan sağlığı ve çevre sağlığını koruma vb. unsurlar gündemde yer almamaktadır (Aktaş 2005). Firmalarca yapılan yayım çalışmalarında dikkat edilecek durum bir tarafta tarımsal işletmenin gerçek bir bilgiye ihtiyaç duyması diğer taraftan ise yayım hizmeti götüren fırmanın kendi çıkarlarının söz konusu olmasıdır (Gürel 1995).

Aktaş (2005), tarımsal ilaç satan firmaların sistemsel ilişkisini Şekil 3.10'da ortaya koymaktadır. Tarımsal girdi firmalarının çoğunluğu ilaç, gübre, bitki besin maddesi, tohum-fide ve üretim sürecinde ihtiyaç duyulan diğer fiziki girdilerin satışını bir arada yapmaktadır. Bu nedenle tarım ilaç satıcıları için ortaya konulan yaklaşım, girdi firmalarının tamamına uyarlanabilir.



Şekil 3.10 TİS'in ilişkiler düzeni (Aktaş 2005)

Tarımsal ilaç satıcıları sisteminin, üretici sistemi ve uluslararası ilaç üretim firmaları (UIÜF) ile yönlendirici ilişkileri varken, Bakanlık Bitki Koruma Şubesi (BKŞ) ve Bakanlık Üretici Eğitim ve Yayın Şubesi (ÇEYŞ) ile zayıf bir ilişki yapısına sahiptir. Üretici sistemi ise her türlü olumlu ve olumsuz yanlarına karşın TİS ile olan ilişkileri, Bakanlık BKŞ ve ÇEY şubeleriyle olan ilişkilerinden daha yoğundur, üreticiyi etkileyici boyuttadır.

Bu araştırma kapsamında temel olarak girdi firmalarının bilgi kaynakları üzerinde durulacaktır. Firmaların kendilerinin de içerisinde bulunduğu üretici bilgi sistemine ilişkin düşünceleri incelenerek bu sistem içerisindeki fonksiyonları, bağlantıları ve etkinlikleri araştırılacaktır. Diğer bir ifadeyle Şekil 3.10'da öngörülen ilişkinin firmalar yönünden tek yönlü olarak değerlendirilmesi ortaya konulacaktır.

4-MATERYAL VE YÖNTEM

4.1 Materyal

Araştırmanın ana materyalini; Antalya İli Kumluca ilçesinde örtüaltı alanlarda üretimde bulunan üreticilere girdi temin eden firma sahipleri ve/veya çalışanlarına uygulanan anketler yoluyla elde edilecek veriler oluşturmuştur. Bunun yanısıra konu ile ilgili olarak ulusal ve uluslararası düzeyde daha önceden yapılmış olan araştırmaların bulgularından da materyal olarak yararlanılmıştır.

Araştırma kapsamında bulunan Kumluca'da, örtüaltı tarımına girdi temin eden firmalara ilişkin veriler Antalya Tarım İl Müdürlüğü kayıtlarından elde edilmiştir. Kumluca ilçesindeki tarım alanlarının dağılımına ilişkin veriler, örtüaltı tarım alanlarına ilişkin veriler ve örtüaltı tarımında faaliyette bulunan üreticilere ilişkin veriler yine Tarım İl Müdürlüğü/İlçe Müdürlüğü kayıtlarından elde edilmiştir.

4.2 Yöntem

Kumluca Tarım İlçe Müdürlüğü kayıtlarına göre, 2004 yılında Kumluca ilçesinde 113 adet girdi satan firma bulunmaktadır. Ana kitlenin özelliklerinin belirlenmesi bakımından örnek hacminin %10 'luk bir kısmının literatürde yeterli olacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte, bu araştırmada ana kitleyi oluşturan firmaların özelliklerinin daha kapsamlı olarak incelenebilmesi ve ortaya konulabilmesi bakımından örnek hacmi genişletilmiştir. Ana kitleyi oluşturan girdi satıcısı firmaların % 50 'si (57 Firma) belirlenmiş ancak firmalardan 1 tanesi faaliyet yerinde bulunamadığı için 56 adet firmayla tesadüfi örnekleme yöntemine göre belirlenmiştir.

Veri toplamak amacıyla hazırlanan anket formlarında, örtüaltı tarımına girdi sağlayan firma çalışanlarının bireysel özelliklerinin belirlenmesine, bilgilendirme faaliyetlerinin içeriğine ve firmaların bilgi kaynaklarına yönelik sorular yer almıştır.

Araştırma bölgesinde örtüaltı üretimi iki ayrı üretim sistemi ile gerçekleştirilmektedir. Bunlardan ilki sezonluk üretim sistemidir. Sezonluk üretim sistemi 15 Eylül – 15 Ekim aylarında üretim materyali olan tohum/fidenin toprağa ekilmesi/dikilmesi ile başlamaktadır. Bu üretim sisteminde üretim materyalinin toprağa ekim/dikiminden yaklaşık 45 gün önce toprak altı hastalık ve zararlılarına karşı mücadele yapılmaktadır. Toprak altı hastalık ve zararlılarına karşı yapılan başlıca kültürel önlemler solarizasyon, nematod mücadelesi ve fumigasyondur. Toprak hastalık ve zararlılarına karşı yapılan mücadele 1 ay sürmektedir. Bu mücadelenin ardından toprağın organik yapısını güçlendirecek kültürel önlemler gelmektedir. Ekim/dikim işleminin gerçekleşmesinden 1-2 hafta sonra fide çökerten hastalıklarına yönelik mücadele yapılmaktadır. Bitki köklenmesini takiben gübreleme uygulamalarına başlanır. Bitki ilk hasata 100-120 gün içerisinde ulaşır ve 15 Haziranda üretim dönemi sona erer.

İkinci üretim sistemi güzlük ve yazlık üretim olmak üzere iki devrede yapılmaktadır. Ekim/dikim öncesi tüm kültürel işlemler bir önceki üretim sistemiyle paralellik gösterir. Güzlük üretim 25 Ağustos – 5 Eylül arasında başlar 15 Ocak – 15 Şubat arasında sona erer. Yazlık üretim 25 Ocak – 20 Şubat arasında başlar ve 15 Mayıs – 15 Haziran tarihleri arasında sona erer.

Anket uygulaması üretim sisteminin gerektirdiği kültürel işlemlerin yapıldığı Aralık 2005 – Ocak 2006 tarihleri arasında yapılmıştır. Anket uygulamasında bu ayların seçilmesinin temel nedeni yapılan kültürel işlemlerin paralelinde girdi firmalarının ne tür bilgilendirmelerde bulunduğu daha iyi tespit edilebilmesidir.

Anket formlarının hazırlanması aşamasında daha önceki araştırmalar incelenmiş ve literatür taraması yapılmıştır. Hazırlanan anket formlarının uygulanabilirliğini test etmek ve olası aksayacak yönleri de önceden düzeltilebilmek için firmalarla ön görüşmeler yapılmıştır.

Son olarak Excel 11.0 sürüm sayısal işlemci programında veriler işlenerek mutlak ve oransal dağılımlar değerlendirilmiştir.

5. ARAŞTIRMA ALANININ TANITIMI

5.1 Coğrafi konum

Kumluca ilçesi, Akdeniz Bölgesinin Batı Akdeniz Bölümünde, Antalya Körfezi'nin batı kısmındaki Teke Yarımadası diye adlandırılan Antalya Körfezi ile Fethiye Körfezi hizasında Akdeniz'e doğru uzanan uzantı üzerinde yer almaktadır. İlçenin güneyinde Akdeniz, kuzeyinde Korkuteli ilçesi, doğusunda Kemer ilçesi, batısında Finike ilçesi, batı ve kuzeybatı yönünde de Elmalı ilçesi bulunmaktadır.

İlçe, üç tarafı dağlarla çevrili, denizden kuzeye doğru uzanarak Tatlık mevkiinde son bulan verimli bir ova üzerinde yer almaktadır. Bu ovanın doğuya doğru uzantısı üzerinde Mavikent Kasabası bulunmaktadır.

Ova üzerinde Mavikent ten başka altı köy daha vardır. İlçenin kuzeyindeki dağlar gittikçe yükselerek Beydağları 'na kadar uzanan engebeli bir arazi oluşturmuştur (Şekil 5.1).



Şekil 5.1 Kumluca ilçesinin görünümü

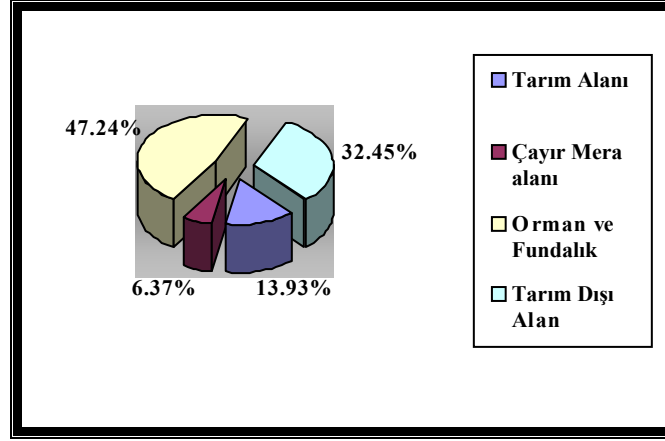
Kumluca Antalya'ya batısında ve şehir merkezine 90 km uzaklıktadır. İlçeye bağlı 4 belde ve 24 köy bulunmaktadır (Anonim 2005).

5.2 İlçenin Genel Tarımsal Yapısı

Antalya bölgesinde örtü-altı üretim yapılan alanlar 2003-2004 döneminde 175.890 dekarıdır. Söz konusu alanların % 30 'a yakınında ikinci üretim yapılmaktadır. Aynı yıl içerisinde Türkiye cam sera varlığının % 86 'sı, plastik sera varlığının % 48 'i, yüksek plastik tünelin % 26 'sı, alçak plastik tünelin % 8,6 'sı ile birlikte; toplam Türkiye örtü-altı alanlarının % 37 'si Antalya'da bulunmaktadır. İlde bulunan 175.890 dekar örtü-altı alanların % 93,4 'ünde sebze, % 4,2 'sinde meyve ve % 2,4 'ünde süs bitkisi yetiştirilmektedir. İldeki örtü-altı alanların % 37 'si cam sera, % 50 'si plastik sera ve % 13 'ü plastik tüneldir (Anonim 2005).

Antalya ilindeki örtü-altı ekiliş yapılan sebze alanlarının % 39,4 'ü I. Alt Bölgede (%71 'i plastik sera, % 23 'ü cam sera, % 6 'sı plastik tünel), % 31,1' ü II. Alt Bölgede (% 37 'si plastik sera, % 54 'ü cam sera, % 9 'u plastik tünel) , % 29.2 'si III. Alt Bölgede (% 36 'sı plastik sera, % 38 'i cam sera, % 26 'sı plastik tünel) ve % 0,3 'si IV-V. Alt Bölgelerde bulunmaktadır. IV-V. Alt Bölgelerde örtü altı yetiştiriciliği plastik sera ve tünellerde yapılmakta olup cam sera bulunmamaktadır (Anonim 2005).

Kumluca ilçesinin toplam yüzölçümü 1.220.000 dekarıdır. Bu alanın % 13,9 'u (170.000 dekar) tarım arazisinden, % 6,4 'ü (77.760 dekar) çayır-mer'a alanlarından, % 47,2 'si (576.300 dekar) orman ve fundalık alanlardan, % 32,5 'i (395.940 dekar) tarım dışı alanlar ve yerleşim alanlarından oluşmaktadır (Anonim 2002,2005).



Şekil 5.2 Kumluca ilçesi arazi dağılımı

Kumluca ilçesi Finike, Kale, Kaş ilçelerinin de içinde bulunduğu, I. Alt Bölgede yer almaktadır. İlçede 12.500 aile örtü-altı tarımı ile uğraşmakta ve toplam tarımsal gelirin yaklaşık % 86 'sı örtü-altı tarımından karşılanmaktadır. Kumluca' da örtü-altı tarımı yapılan alanların tamamına yakın kısmında sebze ve sebze fidesi yetiştiriciliği yapılmaktadır. 2003-2004 döneminde ilçedeki toplam örtü-altı sebze üretim alanı (ikinci ekiliş dahil) 55.930 dekar ve üretim miktarı 457.530 tondur. Örtü-altı üretim alanlarının % 19 'a yakını cam seralardan, % 81 'e yakını plastik örtü alanlarından oluşmaktadır. Türkiye örtü-altı sebze üretiminin % 27 'si Kumluca ilçesinden karşılanmaktadır (Anonim 2005).

6. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu bölümde ilk olarak araştırma kapsamında anket uygulaması yapılan firmaların genel özellikleri incelenecektir. Daha sonra görüşme yapılan kişilerin nitelikleri ve girdi firmalarının üreticilere ilişkin yaptıkları bilgilendirme faaliyetleri ortaya konulacaktır. Son bölümde ise üreticilerin bilgi kaynakları hakkında firmaların düşünceleri araştırılacak ve firmaların yararlandıkları bilgi kaynakları üzerinde durulacaktır.

6.1 Girdi Firmalarının Genel Özellikleri

Yıllık ciro içerisindeki satışı gerçekleştirilen girdinin türüne bağlı olarak, üreticinin hangi konularda teknik destek beklentisinin bulunduğu, araştırma kapsamında önem kazanmaktadır. Bu nedenle, firmaların genel özellikleri olarak yıllık ciro içerisindeki girdi türlerinin payı araştırılmıştır. Ayrıca bu bölümde firmalarca yapılan faaliyetin sürekliliğinin belirlenebilmesi açısından firmaların faaliyet süreleri ortaya konulacaktır.

6.1.1 Yıllık ciro içerisindeki girdi türlerinin payı

Araştırma kapsamında örtü altı üretiminde bulunan üreticilere girdi temin eden 56 firmayla görüşülmüştür. Girdi firmalarının sattıkları girdi türleri itibariyle yıllık ciro içerisindeki payları araştırılmıştır. Firmaların % 46,4 'ünün tarım ilaçları satışından elde ettikleri gelirleri yıllık ciroları içerisinde ilk sırada gelmektedir. Geri kalan girdi firmalarının % 42,9 'unun yıllık ciroları içerisinde ilk sırada gübre satışından elde ettikleri gelirin bulunduğu ve %10,7 'sinin de tohum ve fide satışından elde ettikleri gelirlerinin yıllık ciroları içerisinde ilk sırada pay aldığı saptanmıştır (Çizelge 6.1). Bununla beraber, 2 firma (%3,6) dışındaki firmaların (%96,4) yıllık ciroları birden fazla girdi satışından oluşmaktadır. Girdi firmalarının yıllık ciroları içerisindeki en önemli payı tarım ilaç ve kimyasal gübre satışlarından elde edilen gelirler oluşturmaktadır.

Adana ilinde 37 girdi firması ile yapılan bir çalışmada da; firmaların % 83,8 'i birden fazla girdi satışı ile uğraşmaktadır (Özçatalbaş 2001).

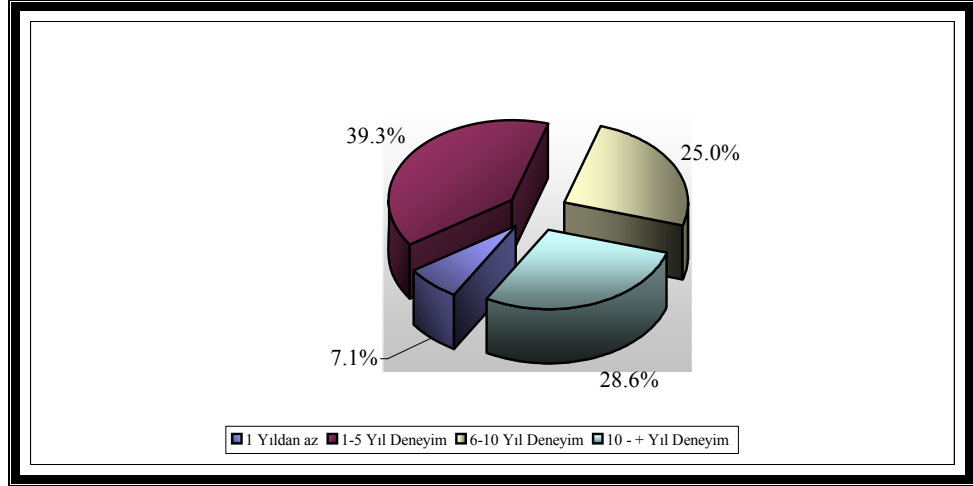
Çizelge 6.1 Girdi firmalarının yıllık ciro içerisindeki girdi türlerinin payı

Faaliyet alanları	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Tohum – Fide Satışı	6	10,7	4	7,1	33	58,9
Gübre Satışı	24	42,9	27	48,2	3	5,3
Tarım İlaçları Satışı	26	46,4	22	39,3	2	3,6
Alet Makine Satışı	-	-	-	-	1	1,8
Plastik Örtü Satışı	-	-	1	1,8	1	1,8
Diğer	-	-	-	-	-	-
Seçenek Belirtmeyen	-	-	2	3,6	16	28,6
Toplam	56	100	56	100	56	100

Araştırma yöresinde ve Adana ilinde yapılan araştırmada elde edilen veriler benzerlik göstermektedir. Bu benzerlik girdi firmalarının cirolarını artırma isteklerinden kaynaklandığı gibi firmaların üreticinin çeşitli fiziki girdi taleplerini bir arada karşılayarak ticari ilişkinin korunmak istemesi anlayışından da kaynaklanmaktadır.

6.1.2 Firmaların faaliyet süreleri

İncelenen girdi firmalarının % 92,9' u bir tarımsal üretim döneminden daha uzun zamandan beri faaliyette olup, % 7,1' i henüz bir tarımsal üretim dönemini tamamlamamıştır. Firmaların % 39,3 'ü 1-5 yıl deneyime, % 25,0 'i 6-10 yıl ve % 28,6 'sı 10 yılın üzerinde deneyime sahiptir (Şekil 6.1).



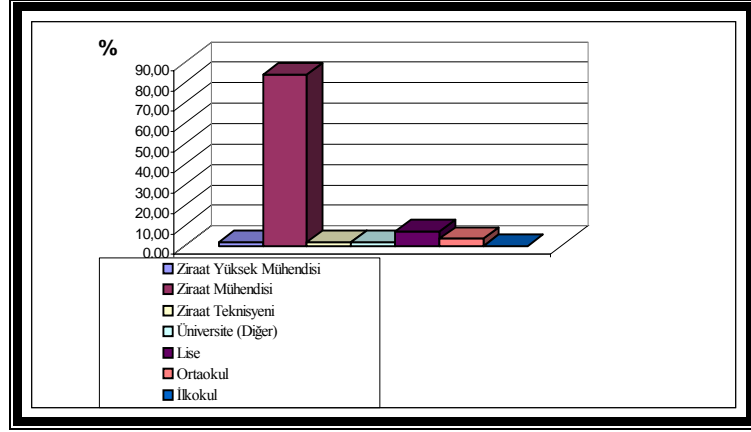
Şekil 6.1 Girdi satan firmaların deneyimleri

Firmaların % 53,6 'sının faaliyet sürelerinin 5 yıl ve üzerinde olduğu görülmektedir. Firmaların ortalama faaliyette bulunma süresi ortalama 8,7 yıldır. Faaliyet süresinin ortalaması dikkate alındığında, araştırma kapsamındaki alanda girdi satıcılığının geçici bir iş kolu olarak görülmediği gözlenmiştir. Kırsal alanda yaşayan üreticilerin yaşam tarzı genellikle ilişkilerin sürekliliği üzerine kurulmuştur. Bu süreklilik zaman ve bu zamana bağlı olarak yaşanan tecrübeler ile sınılanır. Yaşanan olaylar ve ticari ilişkiler elde edilen faydanın mutlak sonucunun olumlu olduğu durumlarda sürdürülür. Bu sebeple, üreticilerin girdi firmaları ile olan ilişkilerinin kurulması ve yönetilmesi önem taşımaktadır.

6.2 Görüşme Yapılan Kişilerin Nitelikleri

6.2.1 Görüşme yapılan firma sahipleri ve/veya çalışanlarının eğitim durumları

Girdi firmalarında görüşme yapılan firma sahipleri/çalışanlarının (n=56) % 83,9 'u ziraat mühendisi, % 7,1 'i Lise mezunu, % 3,6 'sı Ortaokul mezunu, %1,8 'i Ziraat Yüksek Mühendisi, % 1,8 'i Ziraat Teknisyeni, % 1,8 'i üniversite mezunudur. Diğer bir ifadeyle firma sahipleri/çalışanlarının % 87,5 'i tarım konusunda mesleki bir eğitim almıştır (Şekil 6.2).



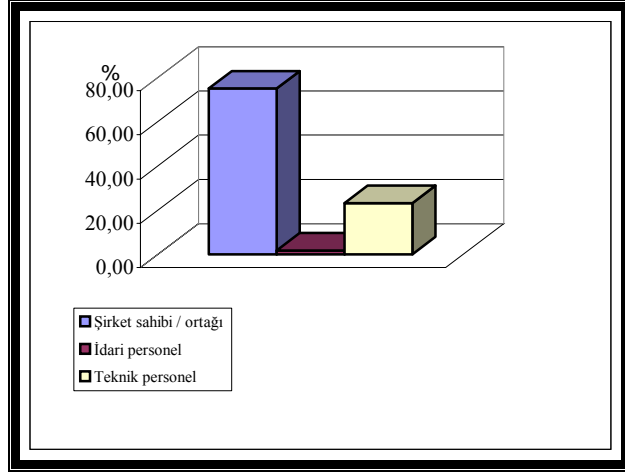
Şekil 6.2 İşletme sahibi/çalışanlarının eğitim durumları

Görüşme yapılan firma sahipleri ve çalışanları içerisinde Ziraat mühendisi mesleki formasyonu alan kişilerin (n=49) % 42,9 'u Bitki Koruma, % 26,5 'i Bahçe Bitkileri, % 14,3 'ü Tarla Bitkileri, % 10,2 'si Toprak bölümü mezunu iken geri kalan % 6,1 'i ise diğer bölümlerden mezun olmuşlardır.

Adana ilinde tarıma girdi sağlayan kuruluşlarla yapılan bir çalışmada girdi firmalarının % 61,5' inin ziraat mühendisi olduğu belirlenmiştir (Özçatalbaş 2002). Şanlıurfa ilinde 25 tarım ilaç bayisi arasında yapılan çalışmada, tarım ilaç bayilerinin % 52 'sinin ana mesleğinin Ziraat Mühendisi (Z.M) olduğu saptanmıştır (Aktaş 2001). Antalya ili Elmalı ve Korkuteli ilçelerinde yapılan çalışmada ise bayilerin % 22,2' sinin Z.M, ve % 66,6' sının tarımla ilgili bir okuldan mezun olduğu tespit edilmiştir (Özçatalbaş 2002). Araştırma alanındaki girdi firmalarının sahipleri ve çalışanlarının mesleki durumları diğer araştırma bulgularıyla karşılaştırıldığında araştırma alanındaki firmalarda Ziraat Mühendisi bulundurma oranı yüksek çıkmaktadır.

6.2.2 Görüşme yapılan kişilerin firma içindeki mesleki konumları

Firmalarda görüşme yapılan kişilerin % 75,0 'i firma sahibi, % 23,2 'si teknik personel ve % 1,8' i idari personeldir (Şekil 6.3).



Şekil 6.3 Girdi Firmalarında görüşülen kişilerin firma içerisindeki konumu

Görüşülen kişilerin % 71,4 'ü mevcut faaliyeti ile ilgili bir konuda daha önce çalışmış, % 28,6 'sı mevcut faaliyetle ilgili bir konuda daha önce çalışmamıştır. Mevcut faaliyete ilişkin bir konuda deneyime sahip olan kişilerin (n=40) % 97,5 'i özel sektörde, % 2,5 'i kamu sektöründe çalışmıştır. Özel sektörde çalışarak deneyim kazanan kişilerin çoğunluğu girdi satan firmalarda bir süre teknik personel görevi yapmıştır. Girdi satan firmaların % 94,6 'sında ziraat mühendisliği mesleki formasyonunu almış işletme sahibi/çalışanı bulunurken, % 5,4 'ünde bu formasyona sahip işletme sahibi/çalışanı bulunmamaktadır. İşletmesinde Ziraat Mühendisi istihdam etmeyen ve Ziraat Mühendisi mesleki formasyonuna sahip olmayan kişiler mesleğini yapmayan Ziraat Mühendislerinin diplomalarını kullanmaktadır. Görüşme yapılan firmaların 40 tanesinin işletme sahibi Ziraat Mühendisi iken 16 tanesinin işletme sahibi Ziraat Mühendisi değildir. İşletme sahibi Ziraat Mühendisi olmayan firmaların 3 tanesinde Ziraat Mühendisi de istihdam edilmemektedir. Görüşmelerin yapıldığı firmalarda işletme sahipleri dahil toplam 80 Ziraat Mühendisi, 6 Ziraat Teknisyeni ve 3 idari personel çalışmaktadır.

6.3 Firmaların Üreticilerin Girdi Kullanım Düzeylerine İlişkin Düşünceleri

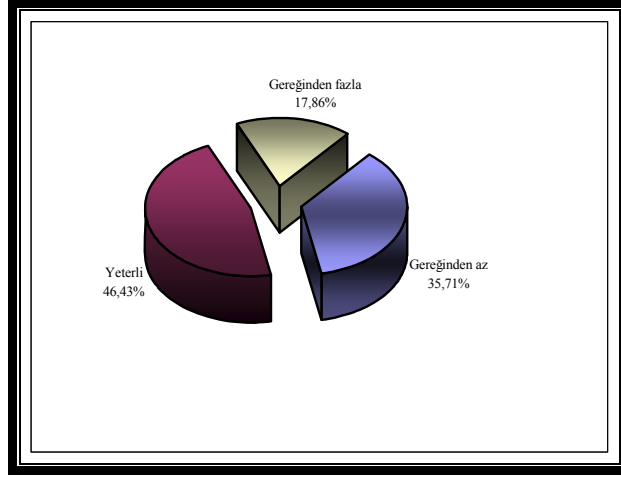
Dünyada özellikle 1950'lerden itibaren benimsenen büyüme ekonomisi modelinin de etkisiyle doğal kaynaklara olan talep artmış ve ekonomik faaliyetin giderek artan

kaynak talebi, çevre üzerinde yoğun bir baskının kurulmasına neden olmuştur. Bu dönemde çevresel maliyetler dikkate alınmadan kaynakların artan biçimde kullanılması sürecine girilmiştir. Bu kapsamda, 20. yüzyıla kadar çoğunlukla doğa ile uyum içerisinde yürütülen tarımın, yapısında önemli değişimler olmuştur. 20.yüzyılın başlarında makineleşmenin tarıma girmesi ile yeni tarım alanları üretime açılmış ve daha sonra yeni teknolojik gelişmeler ile kimyasal girdilerin kullanımı, üretim miktarı ve kalitesi yükselmiştir (Tanrıvermiş 2000).

Araştırma bölgesinde örtü altı tarımı genellikle küçük işletmelerden oluşmakla birlikte sermaye, işgücü ve toprak yoğun olarak kullanılmaktadır. Entansif işletmelerden oluşan bu yapı girdi kullanımını etkilemektedir. Antalya ilinde özellikle sera alanlarında damlama ve yaprak gübresi tüketilmektedir. İlde 2001 yılında 5.000.000 kg' a yakın katı, 140.000 litreye yakın sıvı gübre, damlama ve yaprak gübresi kullanılmıştır. 2000 yılı verilerine göre il düzeyinde ortalama gübre tüketimi 34,4 kg/da iken aynı oran Türkiye için 28,75 kg/da olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde etkili madde (NPK) düzeyinde gübre tüketimi, Antalya ilinde 13,75 kg/da, Türkiye için 11,35 kg/da olarak gerçekleşmiştir. Tarım ilaçları ve bitki gelişim düzenleyiciler açısından incelendiğinde il düzeyinde 2001 yılı itibarıyla 329.344 kg insektisit, 522.201 kg fungusit, 73.528 kg akarisit, 523.165 kg nematosit ve fugimant, 40.129 kg bitki gelişim düzenleyici ve 505.232 kg diğer ilaç – yağlar kullanılmıştır. Kumluca il düzeyinde kullanılan tarım ilaçları ve kimyasal gübrenin % 15 'ini tek başına tüketmiştir (Anonim 2002). Tarım işletmelerinin niteliğinin belirlenmesinde işletme büyüklüğünün yanısıra, girdi kullanım düzeyi önemli yer oluşturmaktadır. Bununla birlikte, işletmelerde girdi kullanımının yüksek olmasından ziyade girdinin yeterli düzeyde, gereken zamanda, kontrollü olarak doğru uygulanma ile insan ve çevre sağlığına etkiside gözetilerek yetiştirme ortamına verilmesi tercih edilir. Özellikle son dönemde gündemde yer alan Kontrollü Örtüaltı Yetiştiriciliği ve İyi Tarım Uygulamaları (İTU)¹ bu yönde oluşan iradenin ortaya konulmasıdır.

Firmalarda görüşülen kişilerin % 46,4 'ü örtü altı tarımında girdi kullanımını yeterli düzeyde olduğunu, % 35,7 'si girdi kullanımının gereğinden az olduğunu %17,9 'u girdi kullanımının gereğinden fazla olduğunu düşünmektedir (Şekil 6.4).

¹ İyi Tarım Uygulaması (İTU) : Tarımsal üretim sisteminin sosyal açıdan yaşanabilir, ekonomik açıdan karlı ve verimli, insan sağlığını koruyan, hayvan sağlık ve refahı ile çevreye önem veren bir hale getirmek için uygulanması gereken işlemlerdir.



Şekil 6.4 Bayilerin üreticilerin girdi kullanım düzeyleri hakkındaki düşünceleri

Fiziki girdi kullanımının miktarı; ürün fiyatlarına, üretim yapılan örtü altı alanların fiziki koşullarına, ihracat yapılan ülkelerin isteklerine bağlı olarak değişkenlik gösterebilmektedir. Özellikle ürün fiyatlarının girdi maliyetlerinin altında kaldığı dönemlerde bitkinin gereksinim duyduğu fiziki girdiler üreticilerce yeterince kullanılmamaktadır. Girdi kullanımını etkileyen bir diğer etken ise üretim yapılan örtü altı alanların fiziki durumudur. Teknik düzeyde kullanım yeterli olsa dahi fiziki koşullarda yaşanan olumsuzluklar girdilerin beklenen etkiyi göstermesini engellemektedir.

Orta Sakarya Havzası'nda domates üretimine yönelik üreticiler arasında yapılan bir çalışmada girdi talebinin fiyat esnekliği araştırılmıştır. Girdilerin fiyat esnekliğinin en yüksek (-0,947939) ile peptisit talebini etkilediği saptanmıştır. Aynı çalışmada, çiftlik gübresi fiyat esnekliği (-0,942697), tohum kullanımı (kalite ve çeşit seçimi) fiyat esnekliği (-0,767788), kimyasal gübre fiyat esnekliği (-0,749136) olarak tespit edilmiştir. Buna göre kullanılan girdi fiyatlarındaki % 10 'luk artış ; peptisit kullanımını % 9,47, çiftlik gübresi kullanımını % 9,43, tohum kullanımını % 7,68, kimyasal gübre kullanımını % 7,49 oranında azaltmaktadır. İki girdinin fiyat oranları değiştiğinde de bu iki girdinin kullanım düzeyi birbirinden etkilenmektedir. Diğer bir ifadeyle, kimyasal gübre fiyatları sabitken, tarımsal ilaç fiyatları artığında, kimyasal gübre tüketimi artacaktır (Tanrıvermiş 2000).

Görüşme yapılan firma sahipleri/çalışanlarının % 41,0 'i örtüaltı tarımında fiziki girdi kullanımına yönelik en önemli sorunun, yüksek maliyetten kaynaklandığını belirtmektedir. Yüksek maliyetin etkisiyle üreticiler, örneğin maliyeti düşük ancak ürüne uygun olmayan yada kullanımı yasaklanmış olan tarım ilaçlarına yönelmektedir. Girdi firmalarınca örtüaltı tarımında yaşanan diğer başlıca sorunlar ise % 39,3 ile uygulamadan kaynaklanan sorunlar, % 12,5 ile üretime yönelik girdi seçiminden kaynaklanan sorunlar, % 3,6 ile çevre ve insan sağlığına zarar veren girdi seçiminden kaynaklanan sorunlar, % 3,6 ile bunların dışındaki üretici eğitimi düzeyinde ve pazarlamaya yönelik sorunlar olarak belirtilmektedir. (Çizelge 6.2).

Çizelge 6.2 Girdi kullanımında yaşanan sorunlar

Girdi Kullanımında Yaşanan Sorunlar	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Uygulamaya yönelik hatalar	22	39,3	7	12,5	7	12,5
Girdi seçiminde yapılan hatalar	7	12,5	11	19,7	5	8,9
Yüksek maliyet	23	41,0	6	10,7	10	17,9
Çevre ve insan sağlığına verilen zarar	2	3,6	7	12,5	3	5,4
Diğer	2	3,6	4	7,1	-	-
Seçenek belirtmeyen	-	-	21	37,5	31	55,3
Toplam	56	100,0	56	100,0	56	100,0

Girdi fiyatlarındaki değişimler girdi kullanım düzeyini öncelikli olarak etkilemektedir. Tarımsal yayım açısından değerlendirildiğinde girdi fiyatlarında yaşanan değişimlere karşılık üreticinin optimal girdi kullanımına yönlendirilmesi önem taşımaktadır. Üreticinin fayda/masraf yaklaşımı içerisinde girdi kullanım düzeyini tespit etmesinde yayım yol gösterici bir rol üstlenmelidir. Bu noktada yayım, üreticilere bazı kültürel önlemlerin başlangıçta alınmasıyla elde edilecek üstünlükleri göstermelidir. Toprakta gelen hastalıkların tür-çeşit seçimiyle etkisinin azaltılabileceği belirtilmelidir. Gübreleme ve bitki besin maddelerinin toprağa uygulanmasında toprak analizleri, yaprak analizleri, toprak pH 'ı ve EC 'sinin ölçülmesinin gereği vurgulanmalıdır. Bunun yanısıra örtüaltı alanlardaki ısı, nem ve ışık kontrollerinin bitki gelişimi ile hastalık ve zararlılarla mücadele üzerindeki etkisi üreticilere deneterek izletilmelidir. Tarımsal

mücadelede geliştirilen alternatif savaşım teknikleri üreticilere bilgi olarak ulaştırılmalıdır. Doğal yaşamın üzerinde, kullanılan kimyasalların yarattığı olumsuzluklar geniş halk kitleleriyle paylaşılarak üreticiler üzerinde ticari yollardan baskılar oluşturulmalıdır. Tüm bu uygulanacak yöntemler içerisinde üreticiler paydaş olarak kabul edilmeli ve onlara cesaret verecek teşvik yöntemleri uygulanmalıdır. Burada en önemli nokta bu uygulamaları üreticinin yaşamına geçirmesiyle, geleneksel olarak kabul ettiği teknikler arasındaki ekonomik kazancın net olarak görülebilir olmasıdır.

Araştırma yapılan alanda son yıllarda özellikle ihracat yapılan sebzelerin geri dönmesi üreticilerin üzerinde ticari baskılar yaratmaya şimdiden başlamıştır. Yaşanan bu olumsuzluklar üreticilerin girdi firmalarından fiziki girdi talep etmesinin (özellikle kimyasal girdi seçimi kullanımında) yanında onları bilgi kaynağı olarak da görmesine yol açmıştır. Bu durum fırsat olarak görülmeli ve girdi firmalarının bilgi sistemindeki bu rolü desteklenmelidir.

Aynı şekilde girdi kullanımında diğer bir sorunu uygulamaya yönelik olarak yapılan hatalar oluşturmaktadır. Bu sorunları aşırı, bilinçsiz ve zamansız girdi kullanımı olarak sınıflandırmak mümkündür.

6.4 Girdi Firmalarının Bilgilendirme Faaliyetleri

Girdi firmalarının, üreticiye fiziki girdi teminin yanısıra teknik düzeyde destek sağlandığı da bilinmektedir. Tanrıvermiş ve Gündoğmuş (2001) İç Anadolu Bölgesinde görüşme yaptıkları üreticiler arasında ; Polatlı'da % 27,7 'sinin, Ayaş 'da % 16 'sının, Konya'da % 24 'ünün, Niğde'de % 2 'sinin ve Karaman'da % 24 'ünün ilaçlamaya karar vermelerinde ilaç bayilerinin etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Aynı araştırmacılarca bu oranların Bolu'da % 18, Trabzon'da % 30,3, Tokat 'da % 28, Samsun'da % 20, Tosya'da % 20, Turhal'da %12 ve Amasya'da % 36 olduğunu gözlemiştir. İnan (2001) aynı konuda Trakya Bölgesinde yaptığı araştırmada bu oranların Tekirdağ 'da Buğday üretiminde % 8, Arpa üretiminde % 4, üzüm üretiminde % 18, Ayçiçeğinde % 8 ve Edirne'de Çeltik üretimi için % 2 olarak belirtmiştir. Budak

(2001) Çukurova bölgesinde görüşme yaptığı üreticiler arasında buğday üretiminde bulunanların % 10 'nun, Portakal üretiminde bulunanların % 20 'sinin ilaç kullanımına karar vermede ilaç bayilerinin etkili olduğunu savunmuştur. Özkan (2001) Antalya'da örtüaltı alanlarda Domates ve Biber üretiminde bulunan üreticiler için bu oranı sırasıyla % 18,8 ve % 21,4 olarak tespit etmiştir. Yapılan araştırmaların sonuçlarının izlenmesinden de anlaşılacağı üzere üretimde kullanılan girdilerin üreticilerce seçiminde ve uygulanmasında tarıma girdi satan firmaların rolü bulunmaktadır. Bu rol girdi türüne göre farklılık göstermekte birlikte ilk olarak tarımsal ilaç satımına yönelik verilen bilgilendirme faaliyeti akla gelmektedir. Araştırma yöresindeki girdi firmaları sahipleri/çalışanlarının tarım ilaçları konusunda üreticiye verilen bilgilendirmelerin gübrelemeye ilişkin verilen bilginin ardından geldiğini ifade etmesi çarpıcı bir sonuç olarak görülmektedir.

6.4.1 Girdi firmalarının bilgilendirme faaliyetinde bulunduğu konular

Üreticilere girdi firmalarınca verilen teknik düzeydeki bilgiler üretim desenine göre farklılık göstermektedir. Araştırma bölgesindeki yaygın üretim desenini örtü altı alanlarda domates yetiştiriciliği oluşturmaktadır. Üreticilerin çoğunluğu domates yetiştiriciliği konusunda gerekli olan pratikleri zaman içerisinde edinmiştir. Söz konusu üreticiler özellikle tarım ilaçları kalıntıları konusunda, toprak pH ve EC değerlerinin ölçülmesi ve buna bağlı gübre uygulamalarının benimsenmesinde, pazara yönelik erkenci ve dayanıklı tür-çeşit seçiminde girdi firmalarından teknik bilgiler edinmektedir. Girdi firmalarının, üreticilerin kültürel gelişimine yönelik konularda ve işletmecilik konusunda yaşam kalitesini etkileyen doğrudan sağlamış oldukları bilgiler bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ürünün pazarlama ve verimlilik artışına yönelik sağlanan teknik bilgilerin üreticinin dolaylı olarak yaşam kalitesine ve kültürel gelişimine katkısının bulunduğu söylenebilir. Bu noktada firmaları üreticilere hangi konularda öncelikli olarak bilgi sağladıkları araştırılmıştır.

Ankete katılan girdi satıcısı firmaların sahipleri/çalışanlarının tamamı üreticilere teknik içerikli sözlü ve uygulamalı bilgi vermektedir. Üreticilere verilen bilgilerin % 37,5 'si gübrelemeye yönelik konularda, % 28,6 'sı tarımsal mücadeleye yönelik konularda, %

12,5 'i toprak işlemeye yönelik konularda, % 12,5 'si tür-çeşit seçimine yönelik konularda, % 8,9 'u üretim sürecinde teknik düzeyde üreticilere gerekli olan her konuda bilgilendirmede bulun-maktadır (Çizelge 6.3).

Çizelge 6.3 Girdi Firmalarının Bilgilendirme faaliyetinde bulunulan konular

Bilgilendirmede bulunulan konular	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Toprak işleme	7	12,5	3	5,4	5	8,9
Tarımsal mücadele	16	28,6	17	30,3	10	17,9
Tür-çeşit seçimi	7	12,5	10	17,9	10	17,9
Gübreleme	21	37,5	17	30,3	9	16,0
Sulama faaliyetleri	-	-	2	3,6	14	25,0
Sera malzemeleri seçimi	-	-	-	-	-	-
Teknik konuları tamamı	5	8,9	-	-	-	-
Diğer	-	-	-	-	-	-
Seçenek belirtmeyen	-	-	7	12,5	8	14,3
Toplam	56	100,0	56	100,0	56	100,0

Özçatalbaş (2001) tarafından Adana ilinde girdi firmalarıyla yapılan çalışmada; firmaların % 67,6' sının üreticilerin talep ettiği her konuda bilgi verdiklerini, % 21,6 'sının yalnızca satışı yapılan girdi hakkında ve % 10,8' inin ise satın alınan girdinin kullanıldığı üretim kolu ile ilgili tüm konularda bilgi verdiklerini tespit etmiştir. Aynı yazar tarafından Antalya ili Elmalı ve Korkuteli ilçelerinde girdi firmalarıyla yapılan bir başka çalışmada da; firmaların % 66,7' sinin üreticilerin tüm sorunlarına yönelik konularda bilgi verdiklerini, % 22,2' sinin satılan girdinin kullanım miktarı ve yöntemine ilişkin konularda bilgilendirmede bulduklarını ve % 11,1' inin satılan girdinin kullanıldığı üretim koluna ilişkin konularda bilgi verildiği saptanmıştır (Özçatalbaş 2002).

Özçatalbaş (2005), Antalya Merkez Yurtpınar köyünde örtüaltı üretiminde bulunan 72 üreticiyle anket yaparak üreticilerin bilgi kaynaklarını incelemiştir. Örtüaltı alanlarda üretimde bulunan bu üreticilerin % 30,6 'sı en önemli bilgi kaynakları arasında tarım ilaç ve gübre firmalarını ilk sırada göstermişlerdir.

Deliktaş (2003), aynı yörede üreticilerle yaptığı çalışmasında, üreticilerin çeşitli uygulamalarda kullandığı bilgi kaynaklarını araştırmıştır. Buna göre; görüşme yapılan üreticilerin % 49 'unun toprak işleme konusundaki en önemli bilgi kaynaklarını kendi bilgi ve deneyimleri oluşturmaktadır. Görüşme yapılan üreticilerin aynı konudaki diğer bilgi kaynakları sırasıyla kendi teknik elemanları (%15,4), aileleri (%14), komşu ve diğer üreticiler (% 12,3) ve tohum bayileri (% 12,3) oluşturmaktadır. Görüşme yapılan üreticilerin tohum seçiminde etkili olan bilgi kaynakları arasında, tohum bayileri % 24,7 ile üreticinin yanında çalıştırdığı teknik elemanların ardından 2.sırada gelmektedir. Gübrelemeye ilişkin olarak ise görüşme yapılan üreticilerin % 12,7 'si (4.sırada) gübre bayilerini öncelikli bilgi kaynağı olarak belirtmiştir. Tarım ilaçlarına yönelik olarak görüşme yapılan üreticiler ilaç bayilerini % 38,7 ile 2. sırada öncelikli bilgi kaynağı olarak göstermiştir.

6.4.2 Girdi firmalarının bilgilendirme faaliyetinde kullandıkları teknikler

Araştırma kapsamındaki firmaların % 92,9 'u faaliyet konusuyla ilgili olarak üretici ziyaretinde bulunmaktadır. Firmalar bu ziyaretlerin ürün tanıtımı ve satış amaçlı olmaktan ziyade, üreticiyi bilgilendirme faaliyetlerinin bir parçası olarak yapıldığını ileri sürmektedir. Firmalarca ortalama olarak araziye 16 gün/ay çıkılmaktadır. Üreticilerin talep etmesi durumunda da arazi ziyaretleri yapılmaktadır.

Girdi firmalarının üreticilere teknik düzeydeki sağlamış oldukları bilgilerin (enformasyon) % 60,7 'si işletme ziyaretlerinde, mevcut sorunun tespiti ve olası sorunların önlenmesine yönelik tavsiyelerin verilmesi yoluyla aktarılmaktadır. Üreticiler mevcut sorunun tespiti ve alınacak önlemler konusundaki karar verme sürecine aktif katılımında bulunmaktadır. Bu anlamda üreticiler karar verme anında yönetsel becerilerini geliştirmekte ve sonuçlarını yaşamaktadır. Üreticilere sağlanan teknik bilgiler (enformasyon) üreticilerce zihinsel süreçlerden geçirilerek algılanmakta ve kalıcı bilgi (knowledge) olarak pratiklere aktarılmaktadır. Girdi firmalarınca üreticilere sağlanan teknik bilgilerin % 33,9 'u ise ürün satışı esnasında verilmekte, % 1,8 'i grup toplantıları yapılarak, % 1,8 'i satış sonrası ve % 1,8 'i sonuçların üreticilerce görüldükten sonra verilmektedir. Üreticilere satış esnasında verilen bilgileri, daha önceden

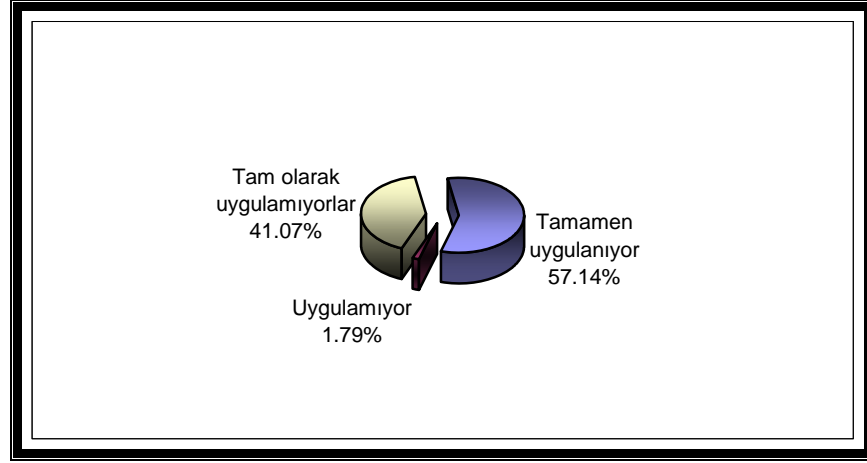
tecrübe edilen ancak çoğunlukla üretici tarafından algılamada yaşanan sorunların giderilmesine ilişkin konular oluşturmaktadır. Bununla birlikte firmaların çoğunluğu üreticilere birden fazla bilgilendirme metodunu bir arada kullanmaktadır (Çizelge 5.4).

Çizelge 6.4 Üreticilere yönelik bilgilendirmede kullanılan teknikler

Üreticilere bilgilerin verilme şekli	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Ürün satışı sırasında	19	33,9	22	39,3	5	8,9
Üretici ziyaretlerinde uygulayarak	34	60,7	15	26,8	1	1,8
Grup toplantıları	1	1,8	3	5,3	4	7,1
Satış sonrası	1	1,8	2	3,6	7	12,5
Sonuçlar üreticilerce görüldükten sonra	1	1,8	2	3,6	11	19,7
Diğer	-	-	2	3,6	-	-
Seçenek belirtmeyen	-	-	10	17,8	28	50,0
Toplam	56	100,0	56	100,0	56	100,0

6.5 Üreticilere Sağlanan Teknik Bilginin Benimsenmesi

Girdi firmalarının % 57,1 'i vermiş oldukları bilgilerin üretici koşullarında tam olarak uygulandığını, % 41,1 'i tam olarak uygulanmamakla birlikte çoğunlukla uygulandığını ve % 1,8 'i hiç uygulanmadığını düşünmektedir. Buna göre araştırma alanındaki üreticilerin % 98,2 'si girdi firmalarının teknik tavsiyelerini pratik yaşantılarına aktarmaktadırlar (Şekil 6.5). Araştırma yapılan alanda, üreticilerin girdi firmalarından elde ettikleri bilgileri öncelikle denediği ve sonuçlarını olumlu buldukları durumunda rutin uygulamalarında bu teknikleri benimsedikleri gözlenmiştir. Anket yapıldığı sırada girdi satan firmalara gelen üreticilerin, daha önceden tavsiye aldıkları konularda yaptıkları deneme sonuçlarını da (olumlu/olumsuz) firmalarla paylaştıkları gözlenmiştir.



Şekil 6.5 Üreticilere sağlanan teknik bilginin benimsenmesi

Antalya ili Korkuteli ve Elmalı ilçelerinde yapılan çalışmada da girdi firmalarının % 77,8 'i üreticilere verdikleri bilgilerin tam olarak yada çoğunlukla uygulandığını savunmuşlardır (Özçatalbaş 2002).

Üreticilerin girdi firmalarının tavsiyelerini uygulamaya aktarıp benimsemelerinde, girdi firmalarınca verilen teknik tavsiyelerinin olumlu sonuçlar göstermiş olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Firmalardan elde edilen tavsiyeler üretici şartlarında olumlu sonuç vermediği durumlarda, üretici bu uygulamadan vazgeçmektedir.

6.6 Girdi Firmalarının Bilgi Kaynakları

Girdi firmaları üreticilere sağlamış oldukları bilgileri çeşitli kaynaklardan elde etmektedir. Bu bilgi kaynaklarının bazıları; Araştırma Enstitüleri, Üniversiteler, TKB teşkilatı, diğer girdi satan firmalar, bayiliği yapılan ana firmalar, ürün katalogları, internet, mesleki yayın ve araştırmalardır. Girdi satan firmalarının % 73,2 'si üreticilere verdikleri bilgilerin en önemli kaynağı olarak çalışanlarının / kendilerinin mesleki deneyim ve bilgilerini göstermiştir. Girdi satan firmaların bilgi kaynakları arasında bu oranın yüksek çıkma nedeni olarak; firma sahipleri/çalışanlarının arasında tarım konusunda eğitim alanların (% 96,4) oranının yüksek olması ve firmaların sahipleri/çalışanlarının büyük bir oranının (% 92,9) en az bir üretim döneminden beri faaliyette bulunması görülmektedir. Girdi firmaları uygulamaya yönelik diğer bilgi

kaynaklarından yeterli düzeyde yararlanamamaktadır. Girdi satan firmalar bunun nedenini, gereksinim duydukları konularda özgün, uygulanabilir ve sonuçları açıkça belirlenmiş yeni bilgilere ulaşamamaya bağlamaktadır. Bununla birlikte, girdi satan firmalarının ilk olarak başvurdukları bilgi kaynakları arasında; % 8,9 ile üniversiteler, % 7,1 ile mesleki yayın ve araştırmalar, % 3,6 ile Tarım İl ve İlçe Müdürlükleri % 1,8 ile Seracılık Araştırma Enstitüsü, % 1,8 ile bayiliği yapılan firmaların eğitimleri, % 1,8 ile diğer bayiler % 1,8 ile internet bulunmaktadır (Çizelge 6.5).

Çizelge 6.5 Girdi firmalarının bilgi kaynakları

Girdi firmalarının bilgi kaynakları	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Araştırma enstitüleri	1	1,8	-	-	5	8,9
Üniversiteler	5	8,9	4	7,1	2	3,6
Elemanların/Kendilerinin bilgi ve deneyimleri	41	73,2	8	14,3	2	3,6
Tarım il/ilçe Müdürlükleri	2	3,6	3	5,4	3	5,4
Bayiliği yapılan firma eğitimleri	1	1,8	12	21,4	13	23,2
Diğer Bayiler	1	1,8	3	5,4	3	5,4
Ürün katalogları, broşürler	-	-	11	19,6	11	19,6
Mesleki yayın ve araştırmalar	4	7,1	10	17,9	5	8,9
İnternet	1	1,8	1	1,8	3	5,4
Diğer	-	-	-	-	-	-
Seçenek belirtmeyen	-	-	4	7,1	9	16,0
Toplam	56	100,0	56	100,0	56	100

Görüldüğü üzere anket yapılan firma sahipleri/çalışanlarının önemli bir kısmının bilgi kaynakları arasında ilk sırada kendi bilgi ve deneyimlerini göstermişlerdir. Deneklerin bilgi kaynakları arasında ilk sırada kendi bilgi ve deneyimlerini göstermesinde; görüşme yapılan firmaların % 58,9 'unun kendi üretim alanlarının olmasına ve tarım konusunda eğitim almalarına bağlanabilir.

Görüşme yapılan kişiler Tarım İl / İlçe Müdürlüklerinden mevzuat ve yeni düzenlemeler dışında elde ettikleri bilgileri güvenilir bulmadıklarını özellikle belirtmişlerdir.

Firmaların bilgi kaynaklarının bir tek kaynakla sınırlı değildir. Firmalar ihtiyaçları doğrultusunda diğer bilgi kaynaklarına da başvurabilmektedirler.

Girdi firmalarınca ikinci olarak başvuru en önemli bilgi kaynağı % 21,4 ile bayiliği yapılan firma eğitimleridir.

Üçüncü sırada tercih belirten firmalarında en önemli gösterdiği bilgi kaynağı % 23,2 ile yine bayiliği yapılan firma eğitimleridir.

Buna bağlı olarak girdi firmalarının % 92,9 'u bayiliği yapılan firmalardan teknik destek aldıklarını doğrulamışlardır. Ana firma eğitimlerinin % 42,9 'u piyasaya yeni bir ürün çıktığında, ürün tanıtımı ve etki düzeyine yönelik bilgilendirme toplantısı olarak yapılmaktadır. Bunun birlikte, girdi firmalarının % 33,9 'u ihtiyaç duyulan her zaman ana firmalardan teknik bilgilendirme alabilmektedir. Girdi firmalarının % 7,1 'ü haftada bir kez, % 7,1 'i ayda bir kez, % 1,8 'i yılda bir kez ana firmaların teknik düzeydeki bilgilerine başvurmaktadır. Firmaların % 7,14 'ü ise ana firma eğitimlerinden yararlanmamaktadır.

Orta Sakarya Havzası'nda yapılan araştırmada da firma çalışanlarının başlıca bilgi kaynakları arasında; ilaç üreten firma elemanları, konu ile ilgili bilimsel yayınlar, seminer, kongre, panel gibi toplantılar ile Tarım İl/İlçe Müdürlüklerindeki konu uzmanlarının yer aldığı ileri sürülmektedir (Tanrıvermiş 2000).

Ankete katılan girdi firmaların % 64,3 'ü ana firmaların yurtiçi ve yurtdışında araştırma – geliştirme birimlerinin bulunduğunu, % 10,7 'si söz konusu firmaların araştırma geliştirme birimlerinin olmadığını, % 25,0 'i bu konuda bilgisinin bulunmadığını ifade etmiştir.

Ana firmalar ile girdi satışı yapan firmaları arasında tek yönlü bilgi akışı bulunmamaktadır. Üreticilerin istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda ürün geliştirmeye yönelik olarak ana firmalarda girdi firmalarından geri bildirimler almaktadır. Girdi

6.7 Girdi Firmalarının Üreticilerin Bilgi Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri

Örtü altı alanlarda üretimde bulunan üreticilere girdi temin eden firmalar, üreticilerin çok çeşitli kaynaklardan bilgi temin ettiklerini kabul etmektedir. Üreticilerin başlıca yararlandıkları bilgi kaynakları; girdi firmaları, Tarım İl/İlçe Müdürlükleri, komşu ve akrabalar, yazılı kaynaklar (kitap, dergi, broşür vb.), kendi bilgi ve deneyimleridir (Tanrıvermiş 2000).

Ankete katılanların % 75,0 'i üreticinin bilgi kaynakları arasında güvenilirlik açısından ilk sırada girdi satan firmaların yer aldığını, bunu sırasıyla % 10,7 ile diğer üreticilerden elde edilen bilgilerin, % 8,7 ile Tarım teşkilatından elde edilen bilgilerin, % 3,6 ile özel danışmanlardan elde edilen bilgilerin, % 1,8 ile ürün satın alan firmalardan elde edilen bilgilerin izlediğini savunmuşlardır. Bununla birlikte, üreticiler ihtiyaç duydukları konulardaki bilgi gereksinimlerinde tek kaynakla sınırlı kalmamaktadır. Firmalar üreticilerin % 37,5 'inin bilgi kaynakları arasında diğer üreticilerin bilgi ve tecrübelerine 2. sırada en güvenilir bilgi kaynağı gördüklerini ileri sürmüşlerdir.

Şanlıurfa ilinde girdi firmalarıyla yapılan araştırmada girdi bayilerine göre üreticilerin % 60 'ının girdi bayilerinin verdiği bilgilere güvenmediği ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni ise o bölgede girdi bayilerinin meslek ahlakına uymayan uygulamalarda bulunmaları (% 67), yeterli bilgiye sahip olmamaları (% 7) ve üreticilerin kendi bilgilerine daha çok güvenmeleri (%26)olarak verilmiştir (Aktaş 2001).

Oruç (2001), Tokat ilinde yürüttüğü çalışmasında, üreticilerin tarımsal mücadele ve kimyasal ilaçlamayla ilgili olarak iletişimde buldukları, bilgi edindikleri kişi ve kuruluşlar konusundaki firmaların görüşlerini almıştır. Sonuç olarak yöredeki bayilerin % 45,16 'sına göre, üreticilerin tarımsal mücadele konusunda başvurduğu en önemli bilgi kaynağı, tarım ilacı satıcısı firmalardır.

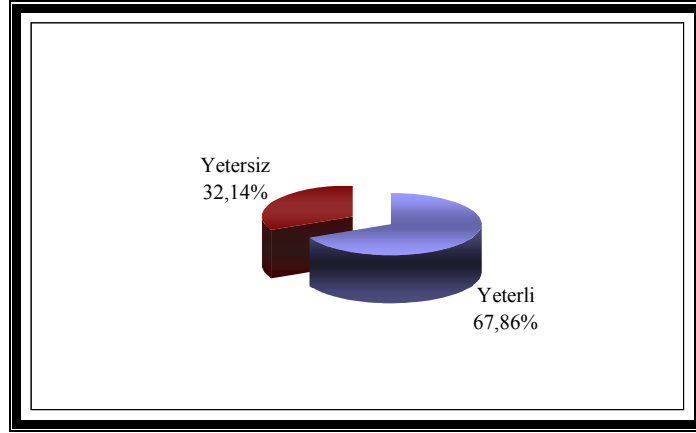
Çizelge 6.6 Girdi firmalarının üreticilerin bilgi kaynakları hakkındaki düşünceleri

Girdi firmalarına göre üreticinin bilgi kaynaklarının güvenilirliği	Öncelik sıralaması					
	1. Sıra		2. sıra		3. sıra	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Aile fertleri	-	-	2	3,6	6	10,7
Diğer üreticiler	6	10,7	21	37,5	9	16,0
Tarım il/ilçe Müdürlükleri	5	8,9	2	3,6	4	7,1
Seracılık Araştırma Enstitüsü	-	-	1	1,8	2	3,6
Ziraat Fakültesi ve Seracılık M.Y.O	-	-	1	1,8	2	3,6
Özel Danışmanlar	2	3,6	12	21,4	11	19,6
Kooperatifler	-	-	-	-	-	-
Girdi Firmaları	42	75,0	9	16,0	3	5,4
Ürün satın alan firmalar	1	1,8	2	3,6	5	8,9
Diğer	-	-	-	-	1	1,8
Seçenek belirtmeyen	-	-	6	10,7	13	23,2
Toplam	56	100,0	56	100,0	56	100,0

Üretim faktörlerinin yoğun olarak kullanıldığı tarımsal üretim süreci sonucunda elde edilen çıktının üretici gelirlerini ve yaşam standardını olumlu yönde etkilemesi beklenir. Örtüaltı üretimi, arzın sığ olduğu dönemlerde gerçekleşmektedir. Bu yönüyle ele alındığında ürün arzının görece olarak talebin altında kalması nedeniyle piyasada fiyatların her koşulda üretici lehine oluşacağı beklenebilir. Bununla birlikte, son dönemde tüketici isteklerinde yaşanan gelişmelere koşut olarak belirlenen uluslararası standartlar arza bağlı fiyat oluşumunu etkilemektedir. Kaliteli ve belirli standartta üretimi gerçekleştiren ürünler fiyat yönünden avantaj sağlayabilmektedir. Tüketici taleplerinde oluşan bu değişimin etkisi pazarın standartlarının belirlenerek buna bağlı çözümlenmeleri üretebilmekle mümkündür.

Firmaların pazarın talepleri doğrultusunda oluşturulan uluslararası standartlara uygun teknik düzeyde bilgi sahibi olması üretim sürecinde önemli bir etki yaratmaktadır. Görüşme yapılan firma sahipleri ve çalışanlarının % 67,9 'u uluslararası standartlara

uygun yeterli bilgilerinin olduğunu, % 32,1 'i bu konuda yeterli bilgi donanımının bulunmadığını kabul etmişlerdir (Şekil 6.6).



Şekil 6.7 Girdi firmalarının uluslararası standartlara uygun bilgi düzeyleri hakkındaki düşünceleri

Firmalara üreticilerin girdi seçiminde karar vermelerinde önemli gördükleri etmenler sorulduğunda, % 33,9 'u yapılan teknik tanıtımın, % 23,2 'si girdi fiyatlarının, % 21,5 'i markanın, % 14,3 'ü üreticinin tanındık olmasının, % 7,1 'i diğer etmenlerin etkili olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Orta Sakarya Havzası'nda yapılan çalışmada üreticilerin girdi firması seçiminde dikkate aldıkları kriterler; ilaç bedelinin vadeli olarak ödenebilme olanağının sağlanması, ilaç fiyatlarının diğer firmalara göre daha düşük olması, vadeli satışlarda faiz ödenmemesi, firma sahibinin bilgili ve güvenilir olması, yeni tarihli, denenmiş ve aranan ilaçların bulunması olarak belirtilmektedir (Tanrıvermiş 2000).

Üreticilerin bilgi kaynakları arasında yer alan girdi firmalarının üreticilerce tercih edilmesinde özel sebeplerinin bulunup bulunmadığı araştırıldığında, firmaların % 66,1 'i üreticilerin bilgi ve deneyimlere olan güvenden dolayı kendilerini tercih ettiklerini, % 23,2 'i samimi ilişkilerden ötürü üreticilerin kendilerini tercih ettiklerini, % 7,1 'ü alınan mal karşılığı üreticinin firmalarca kendilerine teknik bilgi verilmesi gerektiğine inanmasının, % 3,6 'sı müşteri bağımlılığının ilk sırada etkili olduğunu düşünmektedir.

Bununla birlikte, üreticilerin birden fazla nedenden dolayı kendilerini özellikle tercih edebildiklerini de belirtmişlerdir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bilgi ve teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı örtüaltı tarımında, yetiştiricilerin teknik ve işletmecilik bilgilerini hangi yollardan ve kimlerden elde ettikleri tarımsal yayımın etkinliği açısından önemlidir. Çünkü verimlilik, üretim düzeyindeki devamlılık ve kalite ancak uygun bilgi ve teknolojinin kullanılması yoluyla sağlanabilir. Pazara yönelik üretim modelini benimseyen üreticiler pazarın taleplerini gözardı edememektedir. Bir taraftan pazar isteklerinin karşılanması, diğer taraftan verimlilik artışı yoluyla pazarın yarışma koşullarına ayak uydurma gerekliliği, üreticilerin tüm kanallardan yeni bilgiler elde etmesini zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluk içerisindeki üreticiler, pratik yaşantılarına en uygun ve ekonomik avantaj yaratan bilgilerin arayışı içerisinde. Üreticilerin tüm bu isteklerini karşılayan kuruluşlar birbirleriyle ilişkili bir sistem içerisinde hareket etmektedir. Bu çalışmada, tarımsal bilgi sisteminin bir parçası olduğu düşünülen, girdi firmalarının sistem içerisindeki yeri ve rolü araştırılmıştır. Girdi firmaları (GF) perspektifinde, üreticiye yönelik yapılan faaliyetlerin yayım açısından değerlendirilmesi incelenmiş ve araştırma-yayım-üretici üçgeninde bilgi kaynakları ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Bu amaçlara yönelik araştırma bölgesinde bulunan 113 girdi firmasının 57'si tanesi basit tesadüfî örnekleme yöntemiyle belirlenmiş ancak bunlardan bir tanesinin faaliyetine son vermesi nedeniyle 56 firmayla görüşülmüştür. Belirlenen firmalara uygulanan anketlerden birincil veriler elde edilmiştir. Konuyla ilgili yapılan diğer araştırmalardan da elde edilen ikincil veriler araştırma kapsamında kullanılmıştır. GF'dan elde edilen veriler yüzde analizi yöntemiyle işlenmiştir.

Firma sahipleri ve çalışanları ile yapılan görüşmelerde girdi firmalarının başlıca özellikleri ve üreticiye yönelik yapılan hizmetlerin içeriği araştırılmıştır. Elde edilen veriler aşağıdaki biçimde özetlenebilir;

- GF'nın ortalama faaliyet süreleri 8,69 yıldır. Firmaların % 92,9 'u bir tarımsal üretimden daha uzun zamandır faaliyet göstermektedir. GF'nın % 39,3 'ü 1-5 yıl deneyime, % 25,0 'i 6-10 yıl deneyime % 28,6 'sı 10 yıl ve üstü deneyime

sahiptir. GF'nın % 87,5 'nin de tarım konusunda mesleki eğitim almış kişiler bulunmaktadır.

- GF 'nın % 46,4 'ü örtüaltı tarımında girdi kullanımının yeterli olduğunu, % 37,7 'si girdi kullanımının gereğinden az olduğunu ve % 17,9 'u girdi kullanımının gereğinden fazla olduğunu düşünmektedir. GF 'nın % 41,1 'i örtüaltı tarımında fiziki girdi kullanımına yönelik en önemli sorunun yüksek maliyetten kaynaklandığını, % 39,3 'ü uygulamadan kaynaklanan sorunların yaşandığını, % 12,5 'i üretime yönelik girdi seçiminde hatalar yapıldığını, % 3,6 'sı çevre ve insan sağlığına zarar veren girdi seçiminin bulunduğunu ve % 3,6 'sı üretici eğitim düzeyine ve pazara yönelik sorunlar bulunduğunu ifade etmiştir.
- GF 'nın üreticilere yönelik bilgilendirme faaliyetlerinin % 37,5 'i gübrelemeye yönelik konularda, % 28,6 'sı tarımsal mücadeleye yönelik konularda, % 12,5 'i toprak işleme yönelik konularda, % 8,9 'u üretim sürecinde ihtiyaç duyulan her konuda gerçekleştirilmektedir.
- GF 'nın % 92,9 'u üreticilere yönelik bilgilendirme faaliyetlerini Eğitim ve Ziyaret (E&Z) sistemi yaklaşımına benzer bir modelle gerçekleştirmektedir. Firmaların ortalama ziyaret sayısı aylık 16 gün olarak saptanmıştır.
- GF 'nın % 57,1 'ine göre üreticiler verilen teknik bilgileri tam olarak benimseyerek uygulanmaktadır. Geri kalan % 41,1 'ine göre üreticiler, verilen teknik tavsiyeleri tam olarak uygulamamakla birlikte çoğunlukla uygulamakta ve % 1,8 'ine göre ise hiç uygulamamaktadır.
- GF 'nın % 73,2 'si üreticilere sağladıkları bilgilerin kaynağı olarak, çalışanları ile kendilerinin bilgi ve deneyimlerini göstermiştir. Geri kalan % 8,9 'u üniversiteleri, % 7,1 'i mesleki yayın ve dergileri, % 3,6 'sı Tarım Teşkilatını, % 1,8 'i Seracılık Araştırma Enstitüsünü, % 1,8 'i bayiliği yapılan firma eğitim-

lerini, % 1,8 'i diğeri girdi firmalarını, % 1,8 'i interneti kendileri için en önemli bilgi kaynağı olarak göstermiştir.

- GF, üreticilerin bilgi kaynakları arasında güvenilirlik bakımından ilk sırada kendilerinin (% 75,0) olduğunu ileri sürmüştür. Güvenilirlik açısından firmaların % 10,7 'si diğeri üreticileri, % 8,7 'si Tarım Teşkilatını, % 3,6 'sı özel danışmanları, % 1,8 'i ürün satın alan firmaları üreticinin bilgi kaynakları arasında önemli düzeyde olduğunu belirtmişlerdir.
- GF 'nın % 67,9 'u uluslararası standartlara uygun girdi kullanımları konusunda yeterli bilgilere sahip olduklarını düşünmekte iken % 32,1 'i bu konuda yeterli bilgi donanımına sahip olmadıklarını belirtmişlerdir.
- Üreticilerin GF'ını öncelikli bilgi kaynağı olarak görmelerindeki temel nedenler araştırıldığında; GF'nın % 66,1 'i bilgi ve deneyimlerine duyulan güveni, % 22,2 'si üreticilerle olan ilişkilerini, % 7,1 'i üreticilerin alınan mal karşılığı teknik bilgi verilmesinin inanmasını, % 3,6 'sı müşteri bağımlılığını temel nedenler olarak göstermişlerdir.
- GF 'nın bilgi kaynakları arasında bayiliği yapılan ana firma eğitimleri önemli düzeyde bulunmaktadır. Firmaların % 92,9 'u ana firma eğitimlerinden bilgi almakta ve bunları üreticilerle paylaşmaktadırlar. Bununla birlikte GF'nın ana firmalarında kendilerinden bilgi sağladıklarını ileri sürmektedirler. Bu bilgilerin mevcut ürünün üretici koşullarındaki sonuçlarına yönelik olduğu gibi yeni ürünlerin geliştirilmesine yönelik talepleri de içermektedir. Görüşme yapılan firmaların % 69,6 'sı ana firmalara bu konuda bilgi sağladıklarını doğrulamıştır.

Araştırma bulguları doğrultusunda mevcut durum ve bu durumun geliştirilmesine yönelik öneriler aşağıdaki biçimde özetlenebilir;

Araştırma bölgesinde kamu tarafından yürütülen yayım faaliyetlerinin etkinliği azalmaktadır. Kamu tarafından yürütülen yayım faaliyetlerinin etkinliğinin azalmasına yol açan en önemli neden üreticilerin günlük ihtiyaçlarına uygun pratik, özgün ve denenmiş bilgilere ulaşmak istemeleri olarak görülebilir. Çünkü denenmiş, özgün ve pratik bilgiler üreticilerce doğrudan üretim metotlarına aktarılabilmektedir. Elde edilen bilgiler karşılığı doğrudan yada dolaylı olarak ödenen maliyetler kısa sürede üretici kazançlarını etkileyebilmektedir. Üretici ihtiyaçlarına yönelik pratik ve denenmiş bu bilgiler bölgedeki tarım danışmanları, girdi firmaları, ürün satın alan firmalarında içerisinde bulunduğu özel sektör kuruluşlarınca karşılanmaktadır. Özel sektörde faaliyet gösteren yayım kuruluşlarının varlığını sürdürülebilmesi elde edilen kazançla doğru orantılı olarak görülmektedir. Bu alandaki firmaların temel amacı kardır. Bu kar başlangıçta kısa süreli bir amaçtır. Daha önemlisi kısa süreli bu amacın sürdürülebilir bir hale getirilebilir olmasıdır. Bu nedenle kar verilen hizmetin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu yaklaşım pazarlama anlayışının yayım faaliyetleriyle desteklenmesine yol açmaktadır. Girdi Firmaları bu sistem içerisinde kendilerinin önemli olduğunu ifade etmektedir. Ancak yayım ifadesinin ne anlama geldiğine yönelik anket içerisinde yer alan sondaj sorusuna gerçek anlamında cevap verebilen olmamıştır. Bu anlamda kendiliğinden (doğal) oluşan bu tarımsal bilgi sistemi içerisinde yer alan girdi firmalarının dizayn edilecek bir tarımsal bilgi sistemine adapte edilmesi uygun olacaktır. Kamu yayım faaliyetlerini doğrudan yürüten Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı (TKB) bünyesinde üniversitelerin tarımsal yayım konusundaki birimlerinden de uzmanların yer aldığı bir danışma heyeti oluşturulmalıdır. Kurulacak danışma heyeti aracılığıyla girdi firmaların-da çalışan Ziraat Fakültesi mezunlarına bir geçiş süresi de öngörülmek suretiyle yayım biliminin anlamı ve yayım metotlarına yönelik teknikler aktarılmalı ve sürekli eğitim çalışmaları düzenlemelidir. Daha ileri aşamada bu tür eğitimlerden sertifika programlarına geçiş sağlanmalı ve sertifikası bulunmayan ziraat mühendislerinin üreticiye teknik bilgi verebilmesi kısıtlanmalıdır.

GF'ında çalışan ziraat mühendislerinin ihtisaslaşması sağlanarak verilen teknik bilginin ihtisas konusuyla sınırlanması sağlanmalı ve belli sayıda üreticiye hizmet verebilme sınırlaması getirilmelidir. Hizmet verilen her üreticinin kayıtları bu üretim sorumlularınca tutulmalıdır. Tutulan bu raporlar düzenli aralıklarla TKB teşkilatına

iletilmeli ve çiftçi kayıt sistemi kapsamında izlenmelidir. Üreticilerin tür-çeşit, ilaç, gübre vb. uygulamaları ne zaman ve ne miktarda kullandığı bu sistemde izlenmeli ve üretim sorumluları bu konuda sorumlu tutulmalıdır. Ayrıca, örtüaltı tarımı için en önemli sorun olarak görülen pazarlama sorunları tutulan kayıtların yardımıyla üretim planlaması yapılmasına olanak sağlayacaktır. Bu sistemde TKB teşkilatı denetleyici ve önlem alıcı bir rol almalı, yasal düzenlemelere yönelik gelişmeleri firma sorumluları ile paylaşıcı toplantılar düzenlemelidir.

Ana firmaların dağıtım kanallarını oluşturan GF 'nin üretici-ana firma bağlantısında iki yönlü bilgi akışını desteklenmelidir. Bu anlamda firma eğitimlerinin teknik içerikli konulara ağırlık verilmesine önem verilmeli, satışı yapılan her ürün için bu teknik eğitimlerin alınması sağlayıcı önlemler alınması gereklidir.

Araştırma yöresinde bulunan Akdeniz Üniversitesi Seracılık Meslek Yüksek Okulu (MYO) içerisinde bir danışma kurulu oluşturularak girdi firmalarının uygulamalarında bir standart oluşturulmasına yönelik açılımlar sağlanmalıdır. Bu danışma kurulunda; Üniversiteden, Ziraat Odasından, TKB ilçe teşkilatından, Ziraat Mühendisleri Odasından temsilciler bulunmalı ve GF'nin ihtiyaçlarına yönelik bilgilendirme toplantıları düzenlenmelidir.

Antalya ili Kumluca ilçesini kapsayan bu araştırmada elde edilen bulgular doğrultusunda geliştirilen öneriler benzer nitelikteki üretimde bulunan bölgeler içinde uygulanabileceği düşünülmektedir

KAYNAKLAR

- Anonim. 1988. Tarımsal Yayım El Kitabı. TYUAP yayınları Yayın No: 295/3, Ankara. S: 29-57.
- Anonim. 2002. Antalya Tarım İl Master Planı. T.C. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Antalya İl Müdürlüğü, Antalya.
- Anonim. 2003. Zirai ve İktisadi Rapor 2001-2002.TZOB Yayın no: 244.Ankara. S.497-498.
- Anonim. 2005. Antalya Tarım İl Master Planı. T.C. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Antalya İl Müdürlüğü, Antalya.
- Akay, E. ve Ark. 1995. Bilgi Teknoloji Akışında Etkinliğin Sağlanması. IV. Türkiye Ziraat Mühendisleri Teknik Kongresi, T.C. Ziraat Bankası Kültür Yayınları No: 26, Ankara.
- Aktaş, Y. 2001. Tarımsal Yayım Sürecinde Tarım İlaç Satıcılarının Yeri ve Önemi. GAP II.Tarım Kongresi, 24-26 Ekim , Şanlıurfa. s 581-592.
- Aktaş, Y. 2005. Tarımsal Yayım ve Haberleşme 'ye Giriş. Dilara Yayınevi. Trabzon, 283 s.
- Baykal, N.A. 2004 Kırsal Kalkınmada Tarımsal Bilgi Sistemleri. Doktora Semineri (yayınlanmamış). Ankara Üniversitesi, 62 s., Ankara.
- Blum, A. 1989. The Agriculture Knowledge System in Israel. The Hebrew University of Jerusalem. Israel.
- Boyacı, M. 1999. Tarımda Teknoloji Transferi ve Araştırma-Yayım-Üretici İlişkileri. TUAM Yayın no:4. İzmir.
- Boyacı, M. 2001. İsrail Tarımı ve Tarımsal Bilgi Sistemi. TZOB Yayınları: 223, Ankara.
- Boz. İ., Akbay, C., Orhan, E. ve Candemir, S. 2004. Çiftçilerin Tarımsal Faaliyetlerde Kullandıkları Bilgi Kaynaklarının Belirlenmesi ve Tarımsal Yayım Açısından Değerlendirilmesi. VI. Tarım Ekonomisi Kongresi, Tokat. S. 596-603.
- Budak, H. 2001. Türkiye Tarımında Kimyasal İlaç Kullanımı : Etkisizlik, Sorunlar ve Alternatif Düzenlemelerin Etkileri. TEAE Yayın No:63. Ankara. S:172-219
- Burhan, Ö. 2001. Türkiye Tarımında Kimyasal İlaç Kullanımı : Etkisizlik, Sorunlar ve Alternatif Düzenlemelerin Etkileri. TEAE Yayın No:63. Ankara. S:220-250
- Cinemre, H. ve Ark., 1995. Tarımda Üreticilerin Eğitimi. IV. Türkiye Ziraat Mühendisleri Teknik Kongresi, T.C. Ziraat Bankası Kültür Yayınları No: 26, Ankara.
- Çelik, H. 2000. Nevşehir-Niğde Bölgesinde Patates Tarımında Azotlu Gübrelemeye İlişkin Tarımsal Bilgi Akış Sistemi Üzerine Bir Araştırma. Doktora Tezi (basılmamış). Ankara Üniversitesi, 385 s., Ankara.
- Deliktaş, M. 2003 Kumluca İlçesinde Seralarda Üreticilerin Kullandıkları Bilgi Kaynakları. Yüksek Lisans Tezi (basılmamış). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi. 37 s., Kahramanmaraş.
- Demiryürek, K. 2000. The Analysis of Information Systems for Organic and Conventional Hazelnut Producers in Three Villages of The Black Sea, Region, Turkey. The University of Reading, London.
- Demiryürek, K. 2001. Tarımsal Enformasyon ve Bilgi Sistemleri Üzerine Bir Araştırma Kavram, Teori ve Metot Rehberi. TZOB Yayınları: 218, Ankara.

- Esen, O. 2001. Tokat İlinde Bitkisel Üretimde Tarımsal Mücadele Uygulamaları ve Çiftçilerin İlaç Konusunda Bilgi Düzeyleri ile Bilgi Kaynakları Üzerine Bir Araştırma. Doktora Tezi (basılmamış). Ankara Üniversitesi, 507 s., Ankara.
- Gürel, A. 1995. Tarımsal Yayım. Trakya Üniversitesi, Tekirdağ Ziraat Fakültesi. Yayın no: 86, Ders Kitabı No: 236, Tekirdağ.
- İnan, İ.H. 2001. Türkiye Tarımında Kimyasal İlaç Kullanımı : Etkisizlik, Sorunlar ve Alternatif Düzenlemelerin Etkileri. TEAE Yayın No:63. Ankara. S:141-171
- Köksal, Ö. 2004. Köy Merkezli Tarımsal Üretime Destek Projesinin Özel Tarımsal Danışmanlık Açısından İrdelenmesi. Doktora Semineri (basılmamış). Ankara Üniversitesi. 36 s., Ankara.
- Oakley, P. and Garforth, C. 1985. Guide to Extension Training. Food and Agriculture Organization of The United Nations (FAO) Training Series. 144 s., Rome.
- Oruç, E. 2001. Tokat İlinde Bitkisel Üretimde Tarımsal Mücadele Uygulamaları ve Çiftçilerin İlaç Kullanımı Konusundaki Bilgi Düzeyleri ili Bilgi Kaynakları üzerine Bir Araştırma
- Özçatalbaş, O. 2001. Tarıma Girdi Sağlayan Özel Kuruluşların Yayım Açısından Değerlendirilmesi Adana İli Örneği. Çiftçi ve Köy Dünyası Dergisi, (Sayı:201-202); 27-31, 29-31.
- Özçatalbaş, O. ve Sözer, İ. 2002. Antalya İli Elmalı ve Korkuteli İlçelerinde Tarıma Girdi Sağlayan Kuruluşların Faaliyetleri ve Yayım Açısından Değerlendirilmesi. Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 15 (2); 89-100. Antalya.
- Özçatalbaş, O. 1992. Aşağı Seyhan Sulama Projesi Alanındaki Mısır Üreticilerinin Bilgi Edinme Kaynakları. Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 7(2); 63-78.
- Özçatalbaş, O. and Ozkan, B. 2001. Agricultural Information System in Turkey. <http://www.ifma.org>. Erişim Tarihi:21.02.2006
- Özçatalbaş, O., Brumfield, G. R., and Ozkan, B. 2004. The Agricultural Information System for Farmers in Turkey. Information Development, 20(2); 97-104.
- Özçatalbaş, O. 2005. The Level of Information and Communication Technology Using and Information Information Sources of Growers in Greenhouse Production in Antalya Province, Turkey. EFITA/WCCA Joint Congress on IT in Agriculture, 22-28 July. Portugal. S. 1422-1425.
- Peterson, W. 1997. "The Context of Extension in Agricultural and Rural Development" Improving Agricultural Extension: A Reference Manual. Food and Agricultural Organization of United Nations. Rome. P:21-26
- Röling, N. 1988. Extension Science Information Systems in Agricultural Development. Cambridge University Press, Cambridge.
- Swanson, E.B. and Samy, M. M. 2002. Developing on Extension Partnership among Public, Private and Non-govermental Organizations, <http://www.aiaee.org>. Erişim Tarihi: 17.02.2006.
- Taluğ, C., 1990. Tarımsal Araştırma-Geliştirme-Yayım Hizmetlerinin Tarımsal Verimlilik Açısından İrdelenmesi. Akdeniz Bölgesinde Tarımın Verimlilik Sorunları Sempozyumu, 7-9 Kasım, MPM Yayın No: 433. Antalya. S: 57-66
- Taluğ, C. ve Tatlıdil, H. 1993. Tarımsal Yayım ve Haberleşme, Ders Notu A.Ü. Ziraat Fakültesi Teksir No : 141, Ankara.
- Taluğ, C. Uzunlu, V. ve Bayaner, A. 1993. Tarımsal Yayım ve Araştırmalarda Yerel Bilginin Önemi. Tarım Matbaası Yayın No:1993/3. Ankara.

- Taluğ, C. 2000. The Role and Function Extension within Agricultural Knowledge and Information System. (Basılmamış).
- Tanrıvermiş, H. 2000. Orta Sakarya Havzası'nda Domates Üretiminde Tarımsal İlaç Kullanımının Ekonomik Analizi. TEAE Proje Raporu 4, Ankara.
- Tanrıvermiş, H. ve Gündoğmuş, E. 2001. Türkiye Tarımında Kimyasal İlaç Kullanımı : Etkisizlik, Sorunlar ve Alternatif Düzenlemelerin Etkileri. TEAE Yayın No:63. Ankara. S:37-140
- Van Den Ban, A.W. and Hawkins, H.S. 1988. Agricultural Extension Longman Scienctific and Tecnicall John Wiley and S, Inc. Newyork.
- Watts, L.H. 1988. Tarımsal Yayımın Anlaşılması, Tarımsal Yayım El Kitabı, TYUAP Yayınları No: 295/3. TKB Teşkilatlanma ve Destekleme Genel Müdürlüğü. Ankara. S. 29-57.
- Yurttaş, Z. 1994. Tarımsal Yayım ve Haberleşme. Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları Ders notu:67. Erzurum. 94 s.
- Zijp, W., Willett, A. and Feder, G. 1999. Agricultural Extension-Generic Challenges and Some Ingredients for Solutions, <http://www.worldbank.com>. Erişim Tarihi: 17.02.2006.

EK 1 GİRDİ FİRMALARINA UYGULANAN ANKET FORMU

Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Ana Bilim Dalı			
Tarımsal Yayım Araştırma Anketi			
Antalya İli Kumluca İlçesinde Örtüaltı Alanlarda Üretiminde Bulunan Üreticilere Girdi Sağlayan Firmaların Tarımsal Bilgi Sistemindeki Yeri ve Rolü			
Firma Adı	:		
Firma Adresi / Tel	:		
Görüşülen Kişi	:		
Anket No	:	Tarih	:

1. Yıllık cironuz dikkate alındığında faaliyet alanınız/alanlarınız (Birden fazla konuda çalışıyorsanız öncelik sırasıyla belirtiniz)

- a) Tohum-Fide Bayi
- b) Gübre Bayi
- c) İlaç Bayi
- d) Alet Makine Bayi
- e) Plastik Örtü
- g) Diğer (Belirtiniz)

2. Kaç yıldır bu faaliyette bulunuyorsunuz ?

3. En son bitirdiği öğretim kurumunun adı ve bölümü

.....

4. Daha önceden mevcut faaliyetinizle ilişkili bir konuda çalıştınız mı ?

Evet (Belirtiniz) Hayır (6. soruya geçiniz)

5. Evet ise : Kamu Özel

6. İşyerinizde tarımsal faaliyete yönelik mesleki formasyon almış personel var mı?

Evet Hayır (8.soruya geçiniz)

7. 6. Sorunu yanıtı evet ise :

Eğitim Durumu (*)	Mezun Olduğu Bölümü	Firmadaki Görevi	Ürün tanıtım Amaçlı araziye Çıkıp - Çıkmadığı	Ürün tanıtım Amaçlı araziye Çıkıyor ise ayda kaç kez çıktığı	Daha önceden mesleki deneyiminin olup olmadığı

*) Lisans/Yüksek Lisans/Doktora

8. Üreticilere üretim sürecinde bilgi sağlıyorsanız bu bilgiler daha çok hangi konularda oluyor ? (Öncelik sırasına göre belirtiniz)

1. Toprak İşlemeye Yönelik	
2. Tarımsal Mücadeleye Yönelik	
3. Tür-Çeşit Seçimine Yönelik	
4. Gübrelemeye Yönelik	
5. Sulama Faaliyetlerine Yönelik	
6. Sera Malzemeleri Seçimine Yönelik	
7. Yukarıda Sayılan Tamamına Yönelik	
8. Diğer (Belirtiniz)	
9. Bilgi Sağlamıyor	

9. Üreticiler bilgileri ne zaman veriyorsunuz? (Birden fazla seçenek belirtiliyorsa sırasıyla ilk 3 seçenek yazılacak) : (Bilgi sağlamıyorsa bu soruyu geçiniz)

- Bilgi ürün satışı esnasında veriliyor
- Çiftçi ziyaretlerinde uygulayarak anlatılıyor
- Bilgi Grup Toplantıları yapılarak anlatılıyor
- Satış sonrası üreticiler gelerek soruyor
- Üreticiler sonuçlarını gördükten sonra soruyor
- Diğer (Belirtiniz).....

10. Vermiş olduğunuz bilgilerin kaynağı nedir? Öncelik sırasına göre ilk 3' ünü belirtiniz (Bilgi sağlamıyorsa bu soruyu geçiniz)

- Araştırma Kuruluşları
- Üniversiteler
- Elemanlarınızın / Kendinizin bilgi ve deneyimleri
- Tarım İl / İlçe Müdürlükleri
- Var ise bayiliği yapılan ana firma eğitimleri
- Diğer bayiler
- Ürün Katalogları, broşürler
- Mesleki Yayın ve araştırmalar
- İnternet
- Diğer (Belirtiniz).....

11. Üreticiler vermiş olduğunuz bilgileri sizce uyguluyorlar mı ? (Bilgi sağlamıyorsa bu soruyu geçiniz)

Evet Hayır Tam değil

12. Bayilik yapıyor ise bayiliği yapılan ana firmalar size ürünleriyle ilgili teknik bilgilendirmede bulunuyorlar mı ?

Evet Hayır (14. soruya geçiniz)

13. 12. Sorunu yanıtı evet ise : Ne sıklıkla

- a) Haftada bir kez
- b) Ayda bir kez
- c) Yılda bir kez
- d) Piyasaya yeni bir ürün çıktığı zaman
- e) Gereken her zaman

14. Bayiliği yapılan ana firmalar var ise bu firmaların kendi araştırma birimleri var mı ?

- a) Var- Yurtiçi
- b) Var – Yurtdışı
- c) Yok
- d) Bilmiyorum

15. Üreticilerin ağırlıklı olarak başvurdukları bilgi kaynaklarından sizce, güvenilirlik bakımından, öncelik sırasına göre gelmelidir. (Birden fazla seçenek belirtiliyorsa ilk seçenek yazılacak)

- a) Aile fertleri
- b) Diğer üreticiler
- c) Tarım Teşkilatı
- d) Seracılık Araştırma Enstitüsü
- e) Üniversite
- f) Özel Danışmanlar
- g) Kooperatifler
- h) Girdi Temin eden firmalar
- i) Ürün satın alan firmalar
- j) Diğer (Belirtiniz)

16. Üreticilere tavsiyede bulunduğunuz girdilerin uluslararası standartlara uygun olarak kullanması sizce yeterli düzeyde mi? (yada sizin bu konuda yeterli bilgiye sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz?)

Evet

Hayır

17. Üreticiler sizden bir girdiyi alma kararında önemli gördüğünüz faktörlerin ilk üçünü önem sırasına göre belirtmişsiniz ?

FAKTÖRLER	ÖNEM SIRASI
Uygun Fiyat	
Uygun Vade	
Yapılan Tanıtım	
Çiftçinin Tanıdık Olması	
Marka	
Diğer	

18. Üreticilerinin ihtiyaçları doğrultusunda örtüaltı tarımına yönelik kullanılan girdilerin geliştirmesine yönelik üretici firmalar sizden bilgi temin ediyorlar mı?

Evet

Hayır

19. Üreticilerin diğer bilgi kaynaklarının yanısıra sizi seçmelerinde etkili olan neden sizce nedir?

- a) Kişisel İlişkiler (Samimiyet)
- b) Bilgi ve deneyimlerinize olan güven
- c) Alınan malın karşılığı olarak bilgi vermeniz gerektiğinize inanması
Alışkanlık (Müşteri bağımlılığı)
- d) Diğer (Belirtiniz)

20. Kendinizin örtüaltı üretiminde bulunuyormusunuz?

Evet

Hayır

TEŞEKKÜRLER

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : Cüneyt Serkan BULUT

Doğum Yeri : Ankara

Doğum Tarihi : 24.12.1974

Medeni Hali : Evli

Yabancı Dili : İngilizce

Eğitim Durumu

Lise :Antalya Merkez Gazi Lisesi (1988-1991)

Lisans : Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü (1992-1996)

Yüksek Lisans : Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi
Anabilim Dalı (2006)

Çalıştığı Kurum ve Yıl

T.C. Ziraat Bankası A.Ş. Antalya Bölge Başkanlığı Tarımsal Krediler Bölümünde 1999 yılından buyana Uzman kadrosuyla çalışmaktadır.