



**TARIMSAL İŞLETMELERİN SOSYAL-EKONOMİK
SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: BAYBURT İLİ
ÖRNEĞİ**

Emrah ÖZEL

**Yüksek Lisans Tezi
Organik Tarım İşletmeciliği Anabilim Dalı
Doç. Dr. Yusuf ESMER
2021
(Her Hakkı Saklıdır)**

T.C.
BAYBURT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
ORGANİK TARIM İŞLETMECİLİĞİ ANABİLİM DALI

**TARIMSAL İŞLETMELERİN SOSYAL-EKONOMİK SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: BAYBURT İLİ ÖRNEĞİ**

(Social-Economic Problems of Agricultural Enterprises and Solution Proposals: The Case of
Bayburt Province)

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Emrah ÖZEL

Danışman: Doç. Dr. Yusuf ESMER

Bayburt
Nisan, 2021

KABUL VE ONAY TUTANAĞI

Doç. Dr. Yusuf ESMER danışmanlığında, 182005029 numaralı Emrah ÖZEL tarafından hazırlanan “Tarımsal İşletmelerin Sosyal-Ekonomik Sorunları ve özüm Önerileri: Bayburt İli Örneği” adlı bu çalışma 26/04/2021 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Organik Tarım İşletmeciliği Anabilim Dalı, Organik Tarım İşletmeciliği Programında Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Doç. Dr. Yusuf ESMER

İmza:

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Bora GÖKTAş

İmza:

Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi Onur şAYLAN

İmza:

Bu tezin Bayburt Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği’nin ilgili maddelerinde belirtilen şartları yerine getirdiğini onaylarım.

.../.../2021

Doç. Dr. Fatih GÜRBÜZ

Enstitü Müdürü

ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Tez çalışması olarak sunduğum “*Tarımsal İşletmelerin Sosyal-Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri: Bayburt İli Örneği*” başlıklı çalışmanın tarafımdan bilimsel etik ilkelere uyularak yazıldığını ve yararlandığım eserleri kaynakçada gösterdiğimi beyan ederim.

.../.../2021

Emrah ÖZEL

TEŞEKKÜR

Çalışmamda maddi ve manevi anlamda katkılarını esirgemeyen ve tecrübeleri ile bana yol gösteren danışman hocam; Sayın Doç. Dr. Yusuf ESMER'e, yüksek lisans eğitimim süresince ders aldığım tüm hocalarıma ve tez savunma sınavıma katılan değerli jüri üyelerim Sayın Doç. Dr. Bora GÖKTAŞ ve Sayın Dr. Öğr. Üyesi Onur ŞAYLAN'a teşekkürlerimi sunarım.

Azmi ve başarıları ile bana örnek olan ve beni cesaretlendiren sevgili hocam Doç. Dr. Volkan GÜL'e, araştırma aşamasında kaynaklarını ve desteklerini esirgemeyen Bayburt İl Tarım ve Orman Müdürlüğüne ve Bayburt Ziraat Odası Başkanlığına teşekkür ederim.

Yüksek lisans süresince ve tezimin her aşamasında yanımda olan, beni güçlendiren, varlığı ile hayatımı güzelleştiren, başarılarımın yegâne ortağı eşim Şeyma ÖZEL'e ve yaşam pınarımız, biricik kızım Hüsna ÖZEL'e hayatımda oldukları ve destekleri için teşekkür ederim.

ÖZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TARIMSAL İŞLETMELERİN SOSYAL-EKONOMİK SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: BAYBURT İLİ ÖRNEĞİ

Emrah ÖZEL

Nisan 2021, 131 Sayfa

Emek, sermaye, doğa ve bilgi gibi unsurları olan üretim fonksiyonunun bir diğer temel unsuru da girişimcilerdir. Ülkelerin ve toplumların gelişmesinde girişimcilik ruhu, her dönemde ve her alanda önemli bir yere sahip olmuştur. Herakleitos'un "*Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir.*" yaklaşımından hareketle girişimciliğin, değişimin ve yeniliğin temel unsurlarından biri olduğu anlaşılmaktadır. Girişimciliğin en önemli özelliği, sürecin devrimsel bir boyuta sahip olmasıdır. Girişimciliğin, sektörler arasında artan önemi, tarımın da bir ekonomik sektör olmasına, değişime ve dönüşüme en çok tarım sektöründe gereksinim duyulmasına rağmen tarımsal girişim ve girişimciliğin üzerinde yeterince durulmadığı görülmektedir. Bununla birlikte tarımsal işletmeler, ülkelerin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişiminde önemli role sahip girişimlerdir. Bu bağlamda araştırmanın amacı, Bayburt ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin sosyal ve ekonomik sorunlarını ele alarak bu sorunlara yönelik çözüm önerileri sunmaktır. Çalışma, 27 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan çalışmalar neticesinde tarımsal işletmelerin karşılaştıkları sorunlara yönelik araştırmacı tarafından oluşturulan açık uçlu soru formu tarımsal işletmelerdeki katılımcılara uygulanmıştır. Araştırma sonucunda tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunları arasında tarımda kullanılan girdi maliyetlerinde yaşanan fiyat dengesizliği ve devlet tarafından sağlanan desteklerin yetersizliği ön plana çıkmaktadır. Ayrıca işletmelerin pazarlama faaliyetlerine ve Ar-Ge çalışmalarına bakış açısı sorgulanarak tarımsal alanda bu tür yatırımlara önem verilmediği anlaşılmıştır. İşletmelerin bilimsel yöntemler kullanarak bilinçli üretime yönelmeleri, pazarlama karması elemanları dikkate alınarak Ar-Ge yatırımlarına gerekli önemin verilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır. Araştırma, girişimcilik kavramının tarım ile ilişkisini inceleyip, tarımsal girişimcilerin, girişimcilik atılımında karşılaştıkları sorunları görmeleri açısından faydalı olacağı düşünülmektedir. Mevcut sorunlara değinilerek engellerin tespit edilmesinin ve elde edilen sonuçlar üzerinden geliştirilen önerilerin, sektörde faaliyet gösteren tarımsal işletmelere ışık tutması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tarımsal girişimcilik, tarımsal işletmeler, tarımsal işletmelerin sorunları, Bayburt.

ABSTRACT
MASTER THESIS
**SOCIAL-ECONOMIC PROBLEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND
SOLUTION PROPOSALS: THE CASE OF BAYBURT PROVINCE**

Emrah ÖZEL

April 2021, 131 Pages

Another basic element of the production function, which has elements such as labour, capital and nature, is the entrepreneur. In the development of countries and societies, the spirit of entrepreneurship has had an important place in every period and in every field. Based on Heraclitus's saying that “*The only thing that does not change is change itself.*” it is understood that entrepreneurship is one of the basic elements of change and innovation. The most important character of it is to have a revolutionary dimension. Although the increasing importance of entrepreneurship among sectors, agriculture is an economic sector, change and transformation are needed mostly in the agricultural sector, it is seen that agricultural enterprise and entrepreneurship are hardly focused on. However, agricultural enterprises are enterprises that have an important role in the social, economic and cultural development of countries. In this context, the aim of the study is to offer solutions to these problems by addressing the social and economic problems of agricultural enterprises operating in the province of Bayburt. The study was conducted with 27 participants. As a result of the research, among the socio-economic problems of agricultural enterprises, the price imbalance in input costs used in agriculture and the insufficient support provided by the state stand out. In addition, it has been understood that such investments are not given importance in the field of agriculture by questioning the perspective of the enterprises on marketing activities and R&D studies. It has been concluded that enterprises should turn to conscious production by using scientific methods and give importance to R&D investments by taking marketing mix elements into consideration. The research is thought to be useful in analysing the relationship between the concept of entrepreneurship and agriculture and seeing the problems agricultural entrepreneurs face in their entrepreneurship breakthrough. It is expected that the obstacles will be identified by addressing the existing problems and the suggestions developed according to the results will shed light on the agricultural enterprises operating in the sector.

Keywords: Agricultural entrepreneurship, agricultural businesses, problems of agricultural businesses, Bayburt.

İÇİNDEKİLER

ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI.....	i
TEŞEKKÜR.....	ii
ÖZ.....	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLolar DİZİNİ	viii
ŞEKİLLER DİZİNİ	ix
KISALTMALAR DİZİNİ.....	x

BİRİNCİ BÖLÜM

Giriş	1
Araştırmanın Konusu ve Problemi.....	2
Araştırmanın Amacı	2
Araştırmanın Önemi ve Gerekçesi	2
Araştırmanın Sınırlılıkları	3

İKİNCİ BÖLÜM

Kuramsal Çerçeve ve Alan Yazın Derlemesi.....	4
Girişimci ve Girişimcilik Kavramları	4
Girişimcilik ruhu.	5
Girişimcilerin kişilik özellikleri	5
Girişimciliği etkileyen ve belirleyen faktörler.	7
Girişimciliğin Tarihi ve Gelişimi	7
Girişimciliğin tarihi.	7
Dünya’da girişimcilik.....	8

Türkiye’de girişimcilik.....	10
Girişimcilik Türleri	11
Orijinal girişimcilik.....	11
İç girişimcilik.....	11
Kurumsal girişimcilik.....	11
Profesyonel girişimcilik.....	12
Teknik girişimcilik.....	12
Sosyal girişimcilik.....	12
Çevreci girişimcilik.....	12
Girişimci girişimciliği.....	13
Tarımsal Girişimcilik	13
Tarımsal girişimciliği etkileyen faktörler.....	16
Tarımsal girişimciliği engelleyen faktörler.....	17
Tarımsal girişimcilerin genel durumu.....	18
Tarımsal İşletmecilik.....	25
Tarım İşletmelerinin Sınıflandırılması.....	27
Faaliyet alanlarına göre tarım işletmeleri.....	27
Hukuki yapılarına göre tarım işletmeleri.....	28
Ölçeklerine göre tarım işletmeleri.....	29
Tarımsal İşletmelerin Genel Durumu.....	29
Literatür Taraması.....	32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Bayburt İli Tarımsal İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma	38
Araştırma Yöntemi.....	38
Çalışma Grubu	38
Araştırma bölgesine ait bilgiler.....	38
Verilerin Toplanması	40

Bulgular ve Yorumlama	41
Katılımcılara Ait Sayısal Bulgular	41
İşletmelere Ait Sayısal Bulgular	41
Tarımsal İşletmelerin Sosyal-Ekonomik Sorunlarına İlişkin Bulgular	44
Bulguların işletme fonksiyonlarına göre incelenmesi.	108
SWOT Analizi Bulguları.....	111
Strateji Geliştirmeye Yönelik Bulgular	114

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Sonuç ve Öneriler	116
Kaynakça.....	122
Ekler	128
Ek-1. Görüşme Soru Formu	128
Özgeçmiş	131

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1. Başarılı Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özellikler.....	6
Tablo 2. Küresel Girişimcilik Endeksi	9
Tablo 3. Tarımsal Girişimci Grupları	16
Tablo 4. Tarımsal Desteklemeler	18
Tablo 5. 2015 Yılı Destekler, Vergi ve Kesintiler ve Farklar (TL)	21
Tablo 6. 2020 Yılı Tarımsal Örgütlenme Tablosu	24
Tablo 7. 2015 Ocak-2020 Aralık Dönemine Ait Türkiye’deki Açılan ve Kapanan Tarım, Orman ve Balıkçılık Şirketlerinin İstatistikleri	31
Tablo 8. Katılımcılara İlişkin Sayısal Bulgular	41
Tablo 9. İşletmelere Ait Sayısal Bulgular	42
Tablo 10: Bulguların İşletme Fonksiyonlarına Göre Değerlendirilmesi	110
Tablo 11: SWOT Matrisi	114

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Girişimciliği etkileyen faktörler	7
Şekil 2. Çağdaş girişimciliğin gelişim süreci	8
Şekil 3. Tarım-Gıda değer zinciri.....	22
Şekil 4. Tarım sektörü, tarım endüstrisi, tarıma dayalı endüstriler, tarımsal işletmeler ve tarımsal ürünlerin sınıflandırılması.....	25
Şekil 5. Büyüklüğüne göre işletme ve işletmenin tasarrufundaki arazi dağılımı	30
Şekil 6. Bayburt ili haritası.....	39



KISALTMALAR DİZİNİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Bkz.	: Bakınız
ÇKS	: Çiftçi Kayıt Sistemi
DİTAP	: Dijital Tarım Platform
GEDİ	: Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi
GEİ	: Küresel Girişimcilik Endeksi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
TZ	: Tedarik Zinciri
TZY	: Tedarik Zincir Yönetimi

BİRİNCİ BÖLÜM

Giriş

Girişimcilik, günümüzde bireycilik ve kapitalizm odaklı bir kavram olarak bilinmektedir. İnsan ihtiyaçlarının sınırsız olduğu, bu sınırsız ihtiyaçları karşılayacak kaynakların ise sınırlı olduğu gerçeği ekonomik liberalizmin önemli bir payını oluşturduğundan dolayı üretkenliğe, verimliliğe ve en önemlisi yeniliğe büyük önem verilmiştir (Kaya, 2017, s. 27). Girişimci, üretim faktörleri olan emek, sermaye ve doğal kaynakları bir araya getiren kişi olduğundan sınırsız insan ihtiyaçlarının karşılanması için etkili bir faktördür. Verimli bir getiri düzeyi oluşturmak için sadece üretim faktörlerinin bir araya gelmesi yeterli değildir. Bunun yanı sıra üretim faktörlerinin doğru ve etkili kullanılması da önemlidir.

Tüm canlıların ve özelde insanların hayatta kalabilmesi için gerekli olan en temel davranış tüketimdir. İnsanlık, var olduğu günden bu yana avcı ve toplayıcı düzenden toprağı keşfettiğı tarım düzenine geçişle birlikte yeni bir çağın kapısını aralamış, yerleşik düzene geçmiş ve böylelikle kültür kavramı ortaya çıkmıştır (Oflaz, Göktaş, Özel, & Dursunoğlu, 2019, s. 3). Sürekli değişime uğrayan ve gelişen dünyada, süreç içerisinde insan nüfusu artmış, tüketim alışkanlıkları da değişime uğramıştır. Ülkelerin artan nüfusu için gıda tedarik sistemine, ürün arzına ve güvenilir gıda yeterliliğın sağlanmasına duyulan ihtiyaç, tarımsal üretim seviyesinin artmasını kaçınılmaz kılmıştır. Bunun için de girişimcilik kültürünün oluşturulması ve oluşacak yeni ve verimli yöntemlerin geleneksel tarım yöntemlerinin yerini alması gerekmektedir (Ağızan, & Bayramoğlu, 2018, s.148). Bu bağlamda tarımsal işletmeler değişen bu tüketici ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir faktör haline gelmiştir.

Bu araştırmada, girişimci ve girişimcilik tanımlarının ne olduğu irdelenmiş, tarımsal girişimcilik kavramı ve tarımsal işletmecilik hakkında yapılan çalışmalar araştırılarak literatür taraması yapılmıştır. Tarımsal işletmelerin mevcut durumları incelenerek karşılaştıkları sosyal-ekonomik sorunlar ele alınmıştır. Bu amaç doğrultusunda Bayburt ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletmeler, faaliyet alanları, faaliyet türleri ve bu işletmelerin tarımsal ekonomi içerisindeki büyüklüğü ve unvanlarına göre değerlendirilerek işletmelerin karşılaştıkları sosyal-ekonomik sorunlar belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmadan neticesinde elde edilen bulgulardan hareketle tespit edilen sorunların ve bunlar için geliştirilen önerilerin Bayburt ilinde faaliyet

gösteren tarımsal işletmelere ve tarım sektörüne yararlı olacağı, yeni bilimsel çalışmalar için alan yazına katkı sunacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın Konusu ve Problemi

Dünya nüfusunda yaşanan artış, insan yaşamı için vazgeçilmez bir faktör olan temel gıdaya duyulan ihtiyacı artırmış, bu ihtiyacı karşılayabilmek için sürekli yeni yöntemler geliştirme isteği duyulmuştur. Ancak kullanılan kimyasallar ve uygulanan yöntemler hem gıda gen haritasında yaşattığı tahrip ile beraber insan sağlığını tehdit etmekte hem de çevreyi ve doğayı tahrip etmektedir. Geçen süreç, güvenilir gıda tedarikine duyulan talep ve doğal çevrenin korunmasına karşı artan sorumluluk ile beraber girişimci ve girişimcilik olgusunun tarımsal faaliyetlerdeki değeri artırmıştır. Ülke tarımı, mevcut haliyle bile birçok sorunla mücadele etmek zorunda kalmıştır. Tüm bu zorlukların yanında bu tür faktörlerin varlığı ve çokluğu tarımsal işletmelerin varlıklarını ve sürdürülebilirliklerini önemli hale getirmiştir. Bu bağlamda araştırma kapsamında Bayburt ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletmeler incelenmiş, bu işletmelerin gelişimlerinin önünde duran engeller ile sosyal-ekonomik sorunları araştırılarak tespit edilmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın Amacı

Tarımsal işletmeler, ülkelerin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişiminde önemli role sahip girişimlerdir. Ancak tarımla uğraşan girişimcilerin bu konuda yeteri kadar sesini duyuramadığı, ilgisiz ve bilgisiz kaldığı ortadadır. Bu bağlamda bu tezin amacı, tarımda girişimcilik ruhunun gelişimi ve yeni girişimcilik örneklerinin yaygınlaşmasına katkı sağlamak amacıyla tarımsal işletmelerin karşılaştığı sorunları araştırmak ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirmektir.

Araştırmanın Önemi ve Gerekçesi

Tüm dünya ülkeleri ile birlikte, daha çok gelişmekte olan ülkelerde geçerli olan ekonomik ve sosyal yapının değişmesi, istihdam ve yeni iş alanlarının oluşması, üretim sektöründe yeni/yenilikçi fikirlerin oluşabilmesi için girişimcilik olgusu önemli bir yapı taşı olmaktadır. Tarımın da en önemli üretim sektörlerinden biri olduğu düşünüldüğünde tarımsal üretim fonksiyonu içerisinde girişimci faktörü olmazsa olmazlardandır. Ancak Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde tarımsal girişimciliğin halen istenilen seviyede olmadığı görülebilmektedir. Tarım sektörü var eden bir sektördür. Dolayısıyla var eden bir sektörü ayakta tutmak, devamlılığını sağlamak, geliştirmek için yapılması gereken her şeyin biran

önce hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle Türkiye’de tarımsal işletmelerin ekonomik, yönetsel, sosyal, finansal ve yasal sorunları gibi sorunlarını tespit etmek ve bu sorunlara çözüm ve öneri bulmaya çalışmak önem arz etmektedir.

Özellikle Türkiye’nin Doğu Bölgesinde gerçekleştirilen tarımsal faaliyetler iklimin ve coğrafi özelliklerin etkisi altında kalmaktadır. Üretim çeşitliliğinin olumsuz olarak etkilendiği bölgede özellikle tarımsal teknolojinin yeterli düzeyde kullanılmaması ve pazar ağına ulaşım gibi sorunlar tarımsal faaliyetlerin veriminin düşmesine sebep olmaktadır. Tüm bu dış etkilerin yanında tarım sektöründe yaşanan problemler tarımsal işletmelerin sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemektedir. Bu bağlamda, sektörde faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin sorunlarını tespit etmek ve bu sorunlara yönelik önerilerde bulunmak, tarım işletmelerinin sürdürülebilirliğini sağlarken, tarım sektörüne yatırım yapmak isteyen girişimcilerin sektörü yakından tanınmasına yardımcı olacağı ve strateji belirlemelerinde önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma, Bayburt ilinde tarımsal üretim, tarımsal pazarlama ve tarım ürünlerinin işlenmesi alanlarında faaliyet gösteren işletmeler ile sınırlandırılmıştır. Çalışmada, nitel araştırma yöntemi kullanılacağından dolayı, iletişim bilgilerine Bayburt İl Tarım ve Orman Müdürlüğünden ulaşılan 27 adet tarım işletmesi araştırmaya dâhil edilmiştir. Ayrıca araştırmada kullanılan soru formu açık uçlu olduğundan dolayı, elde edilen bulguların yorumlanması ve değerlendirilmesi verilen cevaplar ile sınırlı olmaktadır. Bu durum da araştırmanın bir diğer sınırlılığını oluşturmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

Kuramsal Çerçeve ve Alan Yazım Derlemesi

Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

Girişimcinin varlığı, diğer üretim faktörlerinin varlığı ile doğru orantılıdır ve Tekin'e (2019) göre bu faktörlerin ilki olan *emek*; üretimin temel ögesi olmakla beraber insan faaliyetlerinin üretime katılmasıdır. Bu faaliyetler yalnızca beden gücü olarak değerlendirilemeyip zihinsel gücü de temsil edebilmektedir. Tabiatın sahip olduğu her türlü unsuru bünyesinde barındıran bir diğer faktör olan *doğal kaynaklar*; temelde ihtiyaç duyulan hammadde ve toprağı ifade eder. Bu iki faktörün oluşturduğu veya oluşturacağı mal ve hizmetin gerçekleşmesi, tüketiciye ulaştırılması için kullanılan tüm unsurlar *sermaye* faktörünü içermektedir. *Girişimci* ise, tüm bu faktörleri bir araya getirerek üretimi gerçekleştiren kişidir. En basit tanımıyla girişimci veya müteşebbis, bir işi yapmaya yeltenen, kararlılık gösteren, riskleri göz önüne alarak sahip olduğu sermayeyi mal veya hizmet üretmek için kullanan veya başkasının sermayesini kendi bilgi ve tecrübesi ışığında riske eden kişidir. Bunun yanında elinde bulunan sınırlı kaynakları doğru yönlendirip üretim faaliyetlerini etkili bir biçimde bir araya getirmek de girişimcilik olarak adlandırılabilir.

Günümüzde toplumsal ve sosyal hayatın daha nitelikli bir hale gelmesi, yeni fikirlerin, buluşların ortaya çıkarılması ve hayata geçirilerek mal ve hizmetlere dönüştürülmesi ile bir ilişki içindedir. Başarılı girişimlerin, ekonomik ve toplumsal refahın geliştirilmesine sağladığı katkılarla birlikte bireylere iş olanakları yarattıklarından dolayı dünya ekonomilerinde girişimciliğin yaygınlaştırılması ve bireylerin girişimcilik algılarının artırılması gibi çabaları gözlemlemek mümkündür (Aksoy, Koçancı, & Namal, 2019, s. 110).

Girişimci, toplumda genel manada iş adamı, iş bilen, patron, iş kurma çabası içinde olan, yönetici anlamlarında kullanılmaktadır. Oysaki girişimcilik kavramı ortaya çıktığı dönemlerde bir işe yeltenme, bir iş kurma amacı güderek risk alma olarak tanımlanmış, daha sonra yeni fikirlerin oluşturulması, oluşan potansiyelin mal ve hizmete dönüştürülmesi, tüm bunların mevcut pazar ile bütünleştirilmesi faaliyetleri olarak geniş bir anlam kazanmıştır (Çolakoğlu, H., & Çolakoğlu, T., 2016, s. 71).

Girişimcilik ruhu.

İlk etapta bir kavramı var eden temel şey barındırdığı ruhtur. Girişimcilik ruhu, insan doğasında var olan merakla beraber girişkenlik ve cesaretin perçinlenmesiyle meydana gelmektedir. Ancak bunlardan da önemlisi girişimcinin özgüvenli olması ve kendine inanması gerekmektedir. Çünkü başarmak, inanmakla başlar.

İçinde yaşanan toplumun yapısı ve dogmatik sınırlamaların da girişimcilik ruhunun oluşmasına ve gelişmesine şüphesiz etkisi büyüktür. Geleneksel kalıpların dışına çıkamamış toplum yapısına sahip az gelişmiş ülkelerde girişimcilik ruhunun kısıtlandığı ve engellendiğı gözlemlenmektedir.

Hızla değışen ve gelişen dünyada çağın getirdiğı yeniliklere adapte olabilmek, kısacası başarıyı elde etmek için girişimcilik ruhunun önemi büyüktür. Ancak her durumda olumlu düşünebilme, istekli, kararlı, tutumlu ve planlı olabilen bireyler başarılı birer girişimci olabilirler. Girişimcilik üzerine yazılmamış olmasına rağmen Sharma' nın (2005, s.177-178) şu cümleleri, değındiğı noktalarla girişimci bireylere ışık tutacak şekildedir;

Bir düşünce ekersin, bir eylem biçersin.

Bir eylem ekersin, alışkanlık biçersin.

Bir alışkanlık ekersin, karakter biçersin.

Bir karakter ekersin, kaderini biçersin.

İngiliz denizci ve kâşif James R. Cook *“Reddedilmeye olan dayanıklılığı sadece reddedildikçe kazanırsınız. Girişimciyseniz deriniz hızla kalınlaşır.”* sözleri ile kararlılık ve ısrarcı davranmanın sağladığı avantaja değinmiştir (Akt., Topaloğlu, 2020, s. 1).

Girişimcilerin kişilik özellikleri.

Girişimcilik olgusu, sahip olunması gereken özelliklerinin geneli kişide doğuştan geldiğı gibi sonradan kazanılan, eğitim ve tecrübeyle de geliştirilebilen bir olgudur. Girişimci düşünce, temelinde yenilikçi ve yaratıcı olma, risk alma, öncü ve rekabetçi olma gibi iktisadi özelliklerin yanında kararlılık, adanmışlık, esneklik, liderlik ve özgüven gibi doğuştan gelen biyolojik özellikler de barındırmaktadır.

Girişimci bireyin özellikleri vurgulanırken birçok faktör arasında kuşkusuz göze çarpan en önemli özelliklerden biri risk alma becerisidir. Girişimcilerin risk alma eğiliminin fazlalığına

bağlı olarak belirsizliğe olan toleransları da yüksektir. Bu durumda diğer bireylere göre girişimciler daha cesaretli davranırlar ve risk alarak işlerini sürdürürler (Ağızan, 2018, s. 57).

Tablo 1. *Başarılı Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özellikler*

Özellik	%
Risk Alabilme	14,80
Özgüven	9,80
Yaratıcılık	9,70
Liderlik	7,80
İletişim Becerileri	7,60
Organizasyon / Planlama	7,60
İkna Kabiliyeti	7,10
Doğru Ekibi Kurma	5,90
İnisiyatif Alabilme	5,70
Yöneticilik Becerileri	4,90
Kişisel Bağlantılar	4,60
Finans Bilgisi	4,30
Yeterli Sermaye	4,00
Sonuç Odaklılık	3,10
Profesyonel İş Deneyimi	3,10

Kaynak: (Ağızan, 2018, s. 57)

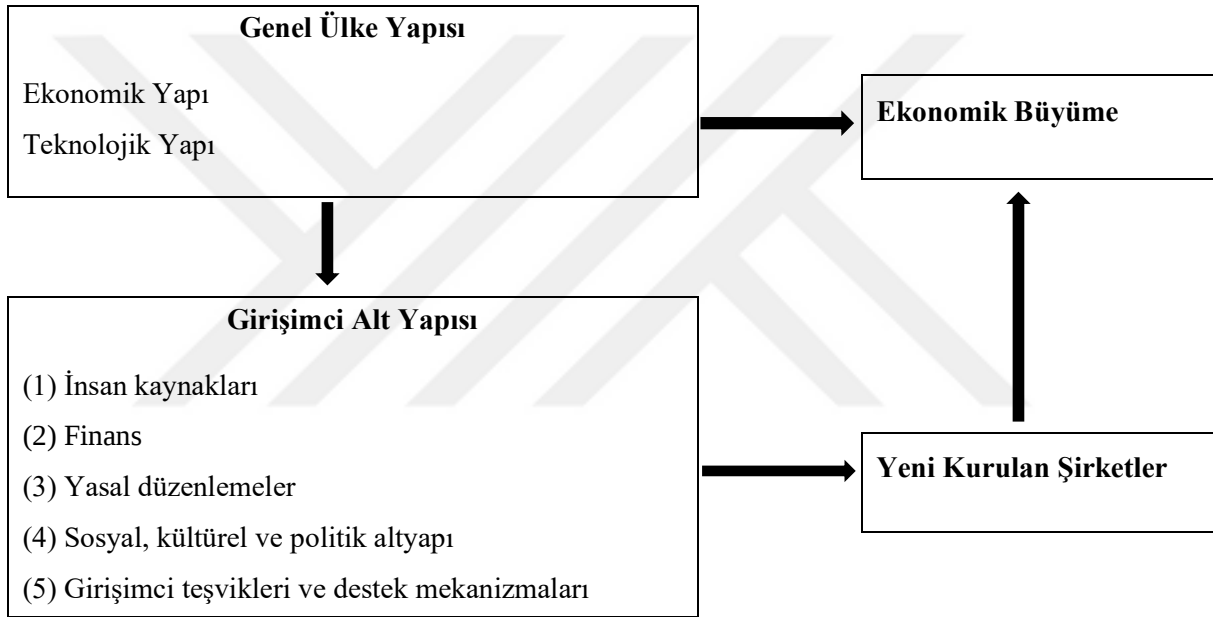
Başarılı bir girişimcinin sahip olduğu özellikler ve yüzdelik dilimi Tablo 1’de verilmiştir. Girişimci kişiler, var olan ruh ve kişilik özelliklerinin yanı sıra fiziksel olarak da dayanıklı ve enerjik olmak zorundadırlar. Uzun süreli çalışma saatleri, yoğun ve tempolu iş ortamlarında yeterli fiziksel yapının verdiği avantajla potansiyel fırsatların değerlendirilmesi girişimciler açısından daha verimli ve kolay olacaktır.

Kişilerin girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde eğitimin önemi de göz ardı edilemez bir gerçektir. Çünkü eğitim var olan özelliklerin kontrol edilmesinde ve geliştirilmesinde en etkili yöntemlerdendir. Bu yüzden ki, gelişmiş ülkelerde uygulanan ve son zamanlarda ülkemizde de yaygınlaşmaya başlayan girişimcilik eğitimleri devlet politikası olmasının yanında birçok özel ve tüzel şirket tarafından da verilmeye başlanmıştır.

Girişimciliği etkileyen ve belirleyen faktörler.

Girişimciliği etkileyen iki ana faktörün olduğu Babson College ve London School of Economics işbirliği ile oluşturulan Dünya Girişimcilik Platformunun araştırmalarına da konu olmuştur (Börü, 2006; Gümüşoğlu, & Karaöz, 2014, s. 98).

- Girişimcilik alt yapısı; devlet politikaları, devlet programları, eğitim, finans, Ar-Ge transferi, ticari alt yapı, iç pazarın dışa açık olması, fiziksel altyapı ve kültürel normlardır.
- Ülke alt yapısı; devletin rolü, ekonominin dışa açıklığı, finans sektörünün etkinliği, teknoloji yoğunluğu, esnek işgücü pazarı, yasal kurumlar, ekonomik büyüme, sosyal, politik ve kültürel ortamdır.



şekil 1. Girişimciliği etkileyen faktörler.

Kaynak: (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği [TÜSİAD], 2002)

Girişimciliğin Tarihi ve Gelişimi

Girişimcilik, var olduğu günden bu yana insan yaşamı için vazgeçilmez ekonomik olgulardan biri olmuştur. Bu bölümde girişimciliğin tarihi ve geçirdiği evrelerle beraber gelişimi incelenmiştir.

Girişimciliğin tarihi.

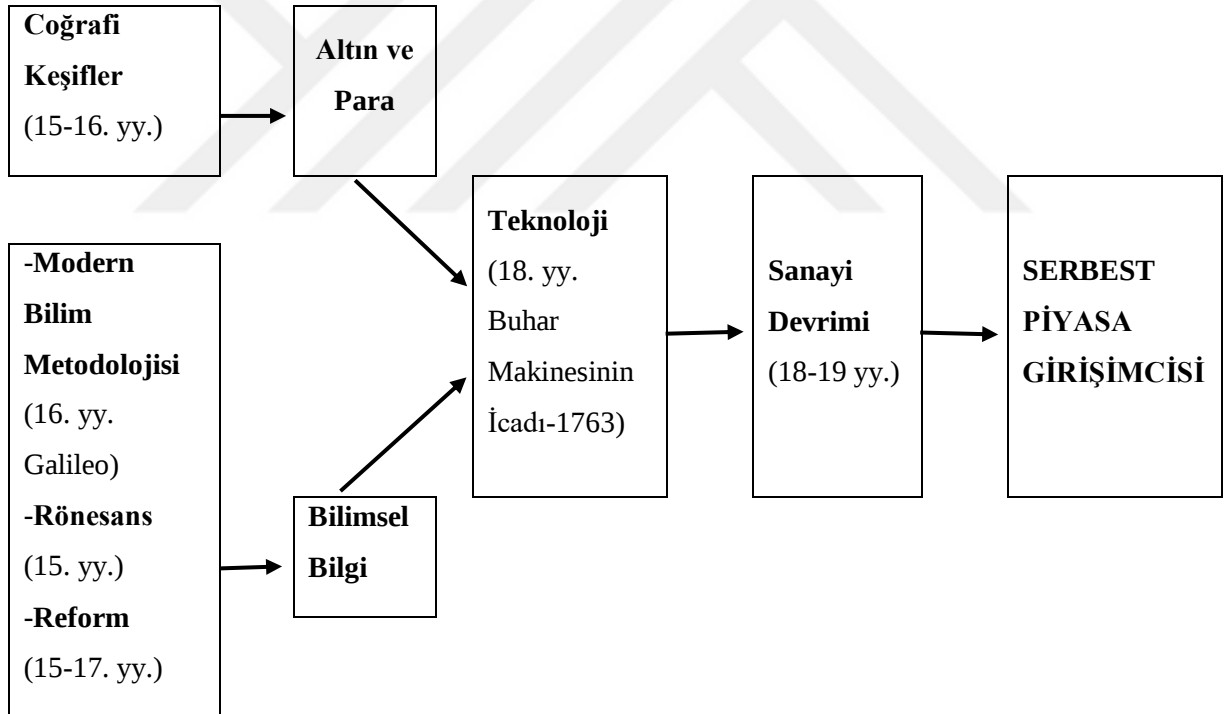
İnsanlık, yaratıldığı günden itibaren yaşamını devam ettirebilmek amacıyla temel ihtiyaçlarını elde etmenin yanında, içinde bulunduğu koşulların zorluklarıyla savaşabilmek ve daha iyi koşullarda yaşayabilmek için mücadele etmiştir. İnsanlık tarihi boyunca sürekli bir yenilik ve gelişim süreci birbirini izlemiş, girişimcilik ruhu, adı konulmamış bir kaftanda

kendini yetiştirmiştir. Girişimcilik, çeşitli dönemlerde de alınan risk ve ortaya çıkan yeniliklerle faaliyetlerini sürdürmüştür. Öyleyse ilkel insan, bugün girişimciliğin tanımlarında ortaya konulan özellikleri, yenilik yaparak ve risk alarak, içinde barındırmaktadır (Durukan, 2006).

İnsanların toprağa ilk yerleştikleri dönemde, üretime başlamaları ve ihtiyaçlarından fazlasını üretmelerinden dolayı oluşan ürün stokları nedeni ile diğer insanların ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri, takas yönteminin hâkim olduğu bir ticaret ortaya çıkmıştır. Bu ticaret yöntemi, girişimcilik kavramının o dönemdeki en önemli ve belki de ilk örnekleridir (Aşkın, Nehir, & Vural, 2011; Gümüšoğlu, & Karaöz, 2014, s. 99).

Dünya’da girişimcilik.

Tarih boyunca çeşitli evrelerden geçen girişimcilik, coğrafi keşifler, Rönesans ve Reform hareketleri, sanayi devrimi gibi süreçlerin ardından günümüze kadar varlığını devam ettirmiştir (Ercan, & Gökdeniz, 2009, s. 60). Bu gelişim süreci Şekil 2’de gösterilmiştir.



Şekil 2. Çağdaş girişimciliğin gelişim süreci.

Kaynak: (Ercan, & Gökdeniz, 2009, s. 60)

Başlangıçta girişimcilik, bireylerin sahip oldukları sermaye ve mal varlıkları ile kendi işlerini kurması olarak tanımlanmış, yeterli değeri görmemiştir. Ancak sonralarda girişimcilik, tarım toplumundan sanayiye, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte daha büyük bir önem kazanmıştır. Yöneticilik, sermayedarlık ve şirket sahipliğinin birbirinden ayrılmasıyla birlikte girişimcilik bu tür sıfatlardan farklılaşarak yeni bir kavram halini almıştır.

Gelişmiş dünya ülkelerinde gelişimin ve kalkınmanın sağlanabilmesi için özellikle ekonomik, sosyal, toplumsal ve zirai alanlarda etkili bir faktör olarak ortaya çıkan girişimcilik kavramı dünyada bu alanlarda desteklenmektedir. Bu bağlamda bahsedilen gelişimin ve kalkınmanın sağlanmasının yanı sıra üretimin artırılması amacıyla pek çok gelişmiş ülkeler gibi ülkemizde de yetkili devlet organları tarafından çeşitli desteklemeler yapılmaktadır.

Salvatore'e (2005) göre Dünya ekonomisinin %65'ini temsil eden Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve Amerika'nın oluşturduğu G-7 ülkelerinde yıllık büyüme ile girişimcilik düzeyi arasında güçlü bir ilişki olduğu yapılan araştırmalar neticesinde ortaya konmuştur (Aydın Can, & Engindeniz, 2018, s. 71). Bu bağlamda girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomileri, dolayısıyla da ülke yönetimlerini etkileyen bir faktör haline gelmiştir. Bu yüzden ki ülkeler her yıl girişimcilik faaliyetlerine yönelik veriler yayınlamakta ve girişimciliği geliştirmeye yönelik düzenlemeler yapmaktadır (Konak, 2019, s. 447).

Tablo 2. *Küresel Girişimcilik Endeksi*

Ülke	Gei 2019	Gei 2019 Sıralaması	Gei 2018 Sıralaması
ABD	86,8	1	1
İsviçre	82,2	2	2
Kanada	80,4	3	3
Danimarka	79,3	4	6
İngiltere	77,5	5	4
Avusturalya	73,1	6	5
İzlanda	73,0	7	7
Hollanda	72,3	8	11
İrlanda	71,3	9	8
Finlandiya	70,2	10	12
İsveç	70,2	11	9

Kaynak: (Global Entrepreneurship Development Institute [GEDİ], 2019)

Tablo 2'de görüldüğü üzere 2019 yılının ilk 10 ülkesi, geçen yıllara benzer bir model göstererek çoğunluğu Avrupa ülkeleri olan, ekonomik refah seviyesi yüksek ülkelerdir. Türkiye ise Küresel Girişimcilik Endeksi 2019 yılı sıralamasında 39,8 puanla 44. sıraya yerleşmiştir (GEDİ, 2019, s. 1). Dünya ülkeleri girişimcilik sıralaması, ülkelerin çeşitli verileri incelenerek

girişimciliğe olan etkisi ve ilişki düzeyi ile oluşturulmaktadır. Girişimcilik sıralaması, Küresel Girişimcilik Endeksi (GEI) temel alınarak hazırlanmıştır. Dünyadaki 132 ülkede girişimciliğin kalitesini ölçen GEI, her bir ülkenin, girişimciliği teşvik etmek için kaynaklarını nasıl kullandıklarını inceleyen, ABD merkezli Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Enstitüsü (GEDI) tarafından derlenen ekonomik aktivite endeksidir (Pehlivanoğlu, & Kayan, 2019, s. 59).

Türkiye’de girişimcilik.

Türkiye’de girişimcilik, özellikle son otuz yılda yapılan bilgilendirmeler ve devlet tarafından verilen destekler dışında yeterince anlaşılmadığı için yeterince de gelişmediği görülmektedir. Ülkemizde girişimciliğin gelişmemesinin nedenleri araştırılırken, Cumhuriyet  ncesi dönemin ele alınmasında yarar vardır. Çünkü Osmanlı İmparatorluğu döneminde, Türkler çoğunlukla askerlik yapmış, meslek olarak da çiftçiliği seçmişlerdir. Ticareti ise diğer tebaalar, devşirmeler ve gayrimüslimler yapmıştır. Savaşların sona ermesinden sonra ise yerli halk, ticari faaliyetlere uyum sorunu yaşamış, öğrenmek ve benimsemek zaman almıştır (Küçük, 2017, s. 39).

Bu bağlamda, daha 1912 yılında bir yabancı yazarın bizlerle ilgili bir değerlendirmesini burada dile getirmek düşündürücü olacaktır. Ayrıca, girişimcilik konusundaki kültürel mirasımızı daha iyi anlamamıza da yardım edecektir. Bu değerlendirme şöyledir:

Yalnız memurluk etmek, askerlik yapmak, kazançlı işlere rağbet göstermemek Türkleri eksiltmiş ve fakirleştirmiştir. Türklerin, arazi sahibi olan birkaç yüz bininden gayrısı memurluk ve askerlikle geçinen proletaryadır. Bunlar açlıktan ölmeyecek kadar bir maaşla iktifa ederler. Türkler zaten şayan-ı hayret derecede kanaatk rdırlar. Yılda bir kere, o da bayram günü esvap yaptırırlar ve o esvabı yıl boyunca giyerler. Bu kadar az ihtiyaçı olan bir halkta teşebbüs fikri ve gayret ateşi için bir saik olmayacağından, bittabi T rk n hat-ı iktisadiyeleri de mahduddur, ticaretleri adeta yok gibidir (Gökçe, 2010, p. 10).

Güngör (1999), girişimciliğin tarihsel sürecini araştırırken Cumhuriyet sonrası dönemde “Tüccar Sınıfı” oluşturmak amacıyla çeşitli kararlar alınmışsa da 1930’lu yıllara kadar sürdüğünü vurgulamıştır. 1950’li yıllarda ve sonrasında Türkiye’de yaşanan toplumsal ve siyasi olayların ardından gelen i  karışıklığın yol açtığı ekonomik belirsizlikler yüzünden girişimciliğin gelişimi azalmış, adeta unutulmuştur. 1980’li yıllar ise, piyasa ekonomisine geçiş ile beraber dünya ekonomisine uyum ve beraberliğin sağlanması amacıyla birçok yeni düzenlemelerin yapıldığı bir dönem olmuştur (Durukan, 2007, s. 26).

Girişimcilik, Türkiye’yi de aralarında sayabileceğimiz gelişmekte olan ülkelerde halen istenen seviyeye ulaşamamıştır. Tarım ile ilgili olan eğitim kurumlarının girişimcilik

anlamında yeterli düzeyde eğitim uygulayamaması, uygulanan eğitim programlarının da ihtiyacı karşılayamaması bu durumun en büyük sebeplerinden birisi olarak görülmektedir. Nitekim yapılan diğer çalışmalarda bu durumu kanıtlar nitelikte olmaktadır (Ağızan, 2018, s. 93).

Girişimcilik Türleri

Ortaya çıkma, şekillenme, organize olma, faaliyet şekillerine göre sınıflandırılan girişimcilik türleri, değişik biçimlerde araştırmalara konu olmuştur. Yapılan literatür taraması neticesinde yoğunlukla üzerinde durulan girişimcilik türlerine ilişkin bilgiler şu şekildedir.

Orijinal girişimcilik.

Girişimciliği, orijinal şekliyle ilk kez meydana getiren yeni girişimcilik şeklidir. Girişimciler, hayallerini gerçeğe dönüştürmek üzere öncelikle sahip oldukları güç, kabiliyet, algı, sezgi, hüner, ustalık, deneyim, bilgi gibi yetkinliklerinden ilham alarak harekete geçtikleri ve ilk kez sıfırdan başlayarak oluşturdukları girişim türüdür (Ballı, 2018, s. 1).

İç girişimcilik.

Bir kurum, bir örgüt veya kurulu bir işletme içerisinde yer alan bireylerin kendi bilgi ve becerileriyle risk alıp sorumluluk üstlenen girişimcilerin oluşturduğu girişim türüdür. İç girişimcilik ve kimlerin iç girişimci sayılacağı konusunda literatür, genellikle Pinchot'un yapmış olduğu tanımı benimsemiştir. Pinchot'a göre iç girişimcilik; "Hayalperest herhangi bir kişinin ya da kişilerin yaptığı iştir. Bu kişiler yenilik yaratmak için sorumluluk üstlenmişlerdir. Bu kişiler yaratıcı veya mucit olabilir ancak daima bir fikri ya da düşünceyi karlı bir gerçeğe dönüştürebilen hayalperestlerdir." (Akt., Başar, 2005, s. 65).

Günümüzde, kurumsal işletmelerde çoğu yenilikler tek bir bireyin başarısından ziyade, belirli bir grubun başarısı olarak görülmektedir. Kişinin girişimci olarak nitelendirilmesi için tek bir yenilik yapmak değil, sürecin devamlılığının sağlanması gerekmektedir. Çünkü bireyler ya da kurumlar yenilik yaptığı sürece girişimcidir (Özdevecioğlu, & Karaca, 2015, s. 33).

Kurumsal girişimcilik.

Temelde büyük işletmelerin diğer küçük işletmeler veya KOBİ'leri himayesi altına alarak küçük girişimcileri organize eden bir üst girişimcilik modelidir. Ballı'ya (2018) göre iki ekonomik amacı temsil etmek için ortaya çıkmıştır. Birinci amaç zorlu ekonomik şartlar altında varlığını devam ettirmeye çalışan KOBİ'lere destek olmak ve varlığını sürdürmelerine katkı

sağlamaktır. Bunun yanında diğer amaç ise girişimcilik ruhunu canlı tutmak, yeni girişimciliği özendirmek ve geliştirmek için bir görevi yerine getirmektir.

Profesyonel girişimcilik.

Profesyonel girişimcilik, işletmenin iş yeri içinden lider veya yöneticilere ya da işletme dışından birilerine devredilmesi veya satılmasıdır. Profesyonel boyutta bir girişimci işletmeyi terk ederken bir diğer yeni girişimci işletmeyi devir almaktadır (Cin, & Günay, 2013; Özgüner, 2015, s. 149).

Teknik girişimcilik.

Teknik bilgisi fazla olan girişimcilerin kendi kariyerlerini doğru bir biçimde hayata geçirdikleri girişimcilik şeklidir. Yüksek teknolojiye sahip, eğitim seviyeleri yüksek, bilgili ve deneyimli girişimcilerin projelerine yapılan yatırımlar olarak tanımlanır (Top, 2006, s. 8).

Sosyal girişimcilik.

Sosyal girişimcilik, teknolojiye ve bilgiye erişimde meydana gelen değişimin hızı ve rekabet ortamının yoğunluğu beraberinde sosyal sorunları da gündeme getirmiş, oluşan bu sorunları toplumsal değer yaratarak çözebilmek adına ortaya atılmış bir girişimcilik türüdür (Ağca, & Yumuşakipek, 2015, s. 26). Glancey ve McQuaid (2000) sosyal girişimciliği tanımlarken birçok önemli sosyal ve çevresel problemlerin çözülmesinin yanı sıra ekonomik hayata hareketlilik kazandırmak olduğundan bahsetmiştir (Ballı, 2018, s. 1). Johnson'a (2000) göre ise sosyal girişimci, sisteminin oluşturduğu refahın karşılanamadığı veya karşılanamayacağı fark edilen durumlarda, adı konulamayan bazı ihtiyaçları tatmin etmek için fırsatın nerede olduğunu sezinleyen, bunun için gerekli kaynakları bir araya toplayan ve bunları bir fark yaratmak için kullanan kişidir (Özdevecioğlu, & Cingöz, 2009, s. 82).

Çevreci girişimcilik.

Son yıllarda doğaya duyulan hassasiyetin bir ürünü olarak ortaya çıkan çevreci girişimcilik, çevre ile ilgili sorunların kaynağını bularak bu sorunların tüketilmesine yönelik geliştirilen girişimcilik türüdür. Çevreci girişimciler, doğaya zararlı insan atıklarını çevre bilinci ile değerlendirerek yeni ve temiz ürünlere dönüştürürler (Ballı, 2018, s. 1).

Girişimci girişimciliği.

Önceki yıllarda belirli konularda girişimcilik faaliyetinde bulunmuş ve daha sonraları işletmelerini satmış olan tecrübeli girişimcilerin, kendilerine piyasaya yeni çıkan girişimcileri birer fırsat olarak görmesi şeklinde ortaya çıkan bir girişimci türüdür (Top, 2006). Ayrıca bu tür girişimciler, kuluçkadan yeni çıkmış, iyi bir projesi olan ve köklü bir yenilik geliştirip de bunları eyleme sokmakta güçlük çeken girişimciler için projelerini gerçekleştirebilecek bir ortak, yeni bir motivasyon, iyi bir finansör, bir organizatör, dinamizmi sağlam ve cesur bir arkadaştır (Canbaz, Çakır, & Çevik, 2013; Özgüner, 2015, s. 149).

Tarımsal Girişimcilik

Tarım sektörü, kırsal yerleşim yerlerinde ekonomik büyümenin, gelişmenin ve yöre halkının temel geçim kaynaklarından en önemlisi olmasının yanı sıra gerek yurt içi gerekse yurtdışı üretim sektörünün ana unsurlarındandır. Bu bağlamda, ülkelerin ekonomik, sosyal, kültürel ve politik yaşamlarındaki kritik rolleri ile beraber iklim değişikliği ve doğal kaynaklar üzerindeki nüfus yoğunluğuna bağlı olarak artan sektörün stratejik önemi, isabetli tarım politikalarının belirlenmesini ve doğru şekilde uygulanmasını şiddetli bir ihtiyaç haline getirmektedir (Karahana Uysal, 2015, s. 77).

Diğer yandan tarım sektörü doğa ile bir bütündür. İster geleneksel yöntemler olsun, ister yeni ve teknolojik yöntemler olsun kullanılan metotların, tarım için önemli olan hava, toprak ve su gibi bileşenlerin yapısının bozulmasına sebep olması şüphesiz sektörün geleceğini etkilemekle birlikte çevre kirliliği ve doğal hayatın tahribatını da beraberinde getirmektedir. Tüm bu etkilerin ışığında, diğer sektörlerde olduğu gibi, bir üretim sektörü olan tarım sektörünün tarımsal üretim faaliyetlerinde girişimcilik fonksiyonunun etkisi ve önemi göz ardı edilemez bir gerçektir.

Gittikçe değişen tüketici ihtiyaçlarını karşılamak için tarımsal işletmeler, yenilenebilir ve sürdürülebilir bir teknoloji, güvenilir gıda stoku, çevre odaklı üretim ve sürdürülebilirlik gibi etkili faktörlerle varlığını devam ettirmek zorundadırlar. Bunun içindir ki tarım sektörü, ayakta kalabilmek için sadece iş gücüne ve yönetime değil bunlarla beraber girişime de ihtiyaç duymaktadır.

Diğer sektörler çeşitli sebeplerle bireylere yeni girişimler için daha cazip gelmekte iken tarım sektörü tarafında bunun eksikliği büyük ölçüde hissedilmektedir. Bu eksikliği bir fırsat olarak da değerlendirebilmek aslında girişimcilik ruhu ve barındırdığı özün bir gereğidir. Çünkü tarım, uygulama safhasında çok zengin ve geniş alternatifleri bünyesinde barındıran ve

bu haliyle de girişime ve yeniliğe açık bir sektördür. Tarım, sadece hayvancılık ve bitkisel üretim olarak değerlendirilmeyip, tarla veya çiftlik alanlarından ziyade bu alanların öncesinde ve takip eden süreçte yeni fikir ve girişimlerin uygulanabileceği uzun ve önemli bir değer zincirine sahiptir.

Ağızan'a (2018) göre tarımsal girişimciliğin dört ana bileşeni vardır. Bunlar;

- Yenilikçi ve yaratıcı olma,
- Risk alma,
- Rekabetçi düşünme ve
- Öncü olma

Tarımsal işletmeler, yapıları gereği yaratıcılığa kapalı işletmelerdir. Tarımsal ürün yelpazesi ve tüketici alışkanlıkları göz önüne alındığında yeni fikirler, girişimcinin başarısı ile doğru orantılıdır. Aynı zamanda bu yaratıcı ve yenilikçi fikirleri sektördeki belirsizliklerle beraber değerlendirip ortaya çıkacak risklerin iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Çünkü risk alma girişimciliğin vazgeçilmez bileşenleri arasındadır. Alınan riskler ve oluşturulan yeni fikirlerle beraber girişimci artan rekabet gücünü elde etmiş olur ve rakiplerine üstünlük sağlayarak sektördeki diğer işletmelere göre öncü konuma ulaşır. Girişimci, bu bileşenleri gerçekleştirebilmek için önündeki engelleri yine girişimcilik özellikleri ile aşmak zorundadır.

Türkiye'de tarımsal yapılaşma daha çok aile tipi küçük işletmelerden oluşmaktadır. Mirasa konu olan tarımsal alanların miras hukukuna göre bölünerek parçalanmasından dolayı tarım arazilerinin küçülmesi, tarım yapılmasını zorlaştırarak verimliliği düşürmekle beraber hem tarımsal faaliyette bulunan malikin hem de ülke ekonomisinin olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Uyumaz, & İlhan, 2018, s. 862). Bu durum tarım sektörünün önünde büyük engel oluşturmakla beraber tarımsal girişimciliğin gelişimini ve yenilikçi ruhunu engellemektedir.

Ay Türkmen'e (2016) göre girişimciliğin tarımsal üretim ve gelişmemiş küçük çaplı işletmelerden ziyade daha gelişmiş büyük ticari ve endüstri işletmeleri için kullanılan bir kavram olduğunu söylemek mümkündür. Bunun yanında çiftçilerin kendilerini girişimci olarak nitelendirmemelerinin ise tarımsal girişimcilik olgusunun gelişiminin önünde önemli bir engel olduğu anlaşılmaktadır. Tarımsal faaliyetler kırsal alanlarda çiftçilik faaliyeti olarak görülürken ancak sanayi boyutuna geçildiğinde işletmecilik faaliyeti olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda Agnete Alsos vd. (2011) tarımsal girişimcileri toplamda 3 gruba ayırmaktadır (Ay Türkmen, 2016, s. 2).

❖ Kırsal Girişimciler: Temel motivasyonu tarımsal faaliyetlerini devam ettirmek olan kırsal girişimciler gelirlerini fazlalaştırabilmek için üretimi sürdürmeyi amaçlarlar. Bunun yanında gelecek nesilleri için üretim sahasını büyüterek yeni tarımsal faaliyet alanları yaratmak hedefleri arasındadır. Tarım onlar için bir hayat gayesidir ve başka türlü bir çalışmayı alternatif olarak görmemişlerdir. Diğer tarımsal faaliyet gösteren türlere karşı rekabet güçleri sadece aile bireylerinin çalışma derecesine bağlıdır. Bu yüzden sürekli ilgilendikleri tarım faaliyetleri ile genellikle düşük sermayeli yatırımlar yaparak küçük çapta üretim elde ederler. Hane halkı yöneticisi aynı zamanda işletme sahibi olarak bilinir.

❖ Kaynak Tabanlı Girişimciler: Temel işleri tarım olan bu tür girişimciler sahip oldukları eşsiz kaynakları kullanarak yeni ve farklı tarımsal faaliyetler yapmayı hedeflerler. Bu yeni alan ve yöntemler, hem kaynak kullanımını zenginleştirmek hem de gelir ve yaşam kalitelerini artırmada önemli bir unsurdur. Kırsal girişimcilerden daha büyük alanlarda faaliyet gösterirler ve faaliyet alanlarına göre sermaye ihtiyaçları da değişiklik gösterir. İşletme aile üyelerine ait olmakla beraber yine çalışanlar genellikle aile üyelerinden oluşur.

❖ Portföy Girişimciler: Fikir üretmek konusunda uzman olan portföy girişimciler ürettikleri yeni fikirleri hayata geçirmek için farklı tarımsal faaliyetlerde bulunan girişimci türüdür. Yüksek sermaye gücüne sahip bu tür girişimciler diğerlerinden daha büyük firmalardan oluşur. Onlar için tarım faaliyetleri diğer işletmecilik faaliyetlerden farksızdır ve duruma göre öncelikleri şekillenir.

Ayrıca McElwee (2005) tarımsal girişimcileri birbirinden farklı bakış açıları, amaçları, tutum ve davranışlarına göre 5 gruba ayırmıştır (Ay Türkmen, 2016, s. 2).

Tablo 3. *Tarımsal Girişimci Grupları*

Ekonomik girişimciler	Maliyetleri mümkün olduğunca düşük ürünler üretmeye çalışan girişimci türlerindendir.
Sosyal sorumluluk girişimcileri	Daha çok organik tarım, çevre ve çevre odaklı ürünler elde etmeyi amaçlayan girişimcilik türü olmakla beraber işletmecilik mantığından uzak, büyüme hedefi olmayan sosyal odaklı girişimcilerdir.
Geleneksel tarımsal girişimciler	Ekonomik girişimcilerden farkı mümkün olan en düşük maliyetle, en yüksek üretimi gerçekleştirerek büyüme sağlamayı hedefleyen girişimcilik türüdür.
Yeni nesil tarımsal girişimciler	Büyük işletme hedefi ile alışılmışın dışında olmak isteyen tarımsal girişimcilerdir.
Belirsiz girişimciler	Piyanın belirsizlikleri karşısında bir stratejileri olmayan, ne yapacaklarına karar veremeyen tutarsız girişimcilerdir.

Kaynak: (Ay Türkmen, 2016)

Tarımsal girişimciliği etkileyen faktörler.

Tüm sektörlerde olduğu gibi tarım sektöründe de girişimciliği etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır. Tarımsal girişimciliğin gelişimini önemli ölçüde etkileyen iş gücü, teknoloji, arazi yapısı ve iklim gibi faktörler arasında şüphesiz en büyük pay sahibi; nüfus, cinsiyet, eğitim düzeyi gibi özelliklerin bulunduğu ülkenin demografik yapısıdır. Nüfus yapısının genç ve dinamik olması, bölgeye dağılımı ve yoğunluğu, kırsal alanların etkili ve verimli kullanılmasını sağlamakla beraber oluşacak girişimcilik sayılarını da artıracaktır. Ayrıca nüfusun yoğun olduğu bölgelerde tarımsal faaliyetlerden doğan ürünlerin talep miktarının artması yeni girişim alanlarının gelişmesine sebep olacaktır.

Bir diğer demografik özellik olan eğitim düzeyinin artması tarımsal alanlarda çalışan yönetici ve personelin profesyonel yapıya kavuşmasıyla birlikte farklı girişimcilik fikirlerinin oluşmasına olanak sağlar. Gerek tarımsal faaliyetler gerekse girişimcilik üzerine alınan eğitimlerle bilinçli üreticiler yetiştirilerek sektörün dinamizminin canlı kalması sağlanacaktır.

Tarımsal girişimcilikte cinsiyet faktörü son yıllarda etkisini artırmakla beraber büyük önem arz etmeye başlamıştır. Kırsal kalkınmada her türlü iş gücünün büyük çoğunluğunu

oluşturan kadınların tarımsal faaliyete katkıları, erkeklerin iş gücü katkısına oranla ev işlerinin bir uzantısı olarak düşünülmektedir (Karaturhan, Ünsal, Issabek, & Güler, 2017, s. 86). Ancak son yıllarda bu durum kadınların tarımsal alanlarda yaptıkları girişimler ve yeniliklerle değişmeye başlamış, çoğu kadın yeni tarımsal faaliyet başlatarak işletmeler kurmuş ve geliştirmiştir. Kırsal kesimde yaşayan halkın her ne kadar imkanları kentlerde yaşayanlara göre kısıtlı olsa da bu zor şartlar altında yenilikçi davranışları ve girişimci tutumları günümüzde kadın çiftçileri tarımsal faaliyetlerde söz sahibi hale getirmiştir.

Tarımsal faaliyetlerin önemli bir bölümünü iş gücü kapsamaktadır. Çünkü tarım insan emeğine bağlı olarak yapılan bir üretim faaliyetidir. Tarım sektöründe dört mevsim kavramı olmamakla beraber iş gücüne duyulan ihtiyaç dönemselidir. Buğday hasadı haziran-temmuz aylarında yapılırken şekerpancarı hasadı ekim ayını bulmaktadır (Ağızan, 2018, s. 89).

Tarımsal girişimciliği engelleyen faktörler.

Tarım sektörü her ne kadar emeğe ve iş gücüne bağlı olsa da teknolojik gelişmeler de sektörde önemli bir yere sahiptir. Verimli ürün üretimini gerçekleştirmek ve yenilenen pazara ayak uydurmak tarımsal faaliyetlerde kullanılan yöntemlere yapılan teknolojik transferler ile mümkün olacaktır. Tohum ıslahı, sulama sistemlerinin geliştirilmesi, hayvancılık işletmelerinin modernizasyonu gibi yapılan uygulamalar yenilik olarak adlandırılabilir. Bu ve bunun gibi uygulamalar teknolojinin girişimcilik ile bağını ve girişimciliğin gelişimine sağladığı yararı anlamamıza yardımcı olmaktadır. (Ağızan, 2018, s. 89).

Şüphesiz tarımsal girişimciliği olumlu anlamda etkileyen faktörlerin yanında olumsuz anlamda etkileyen ve gelişimini engelleyen faktörler de mevcuttur. Başta sermaye olmak üzere bilinçli ve uzman personel eksikliği, üretim aşamalarının zorluğu, stok durumu ve şartları, pazar olanakları ve ülkenin bürokratik yapısı girişimi ve girişimciyi engelleyen unsurlar arasında sayılabilir.

Birçoğu aile tipi işletmelerden oluşan tarımsal işletmelerin sermaye miktarı yeterince fazla olmaması işletmelerin girişimcilik faaliyetlerini kısıtlamakla beraber risklere karşı direncini de olumsuz etkilemektedir. Yeterli sermaye gücüne sahip olamayan bu tür işletmeler finansal kaynak sağlama konusunda yaşadığı sıkıntılar yüzünden mevcut yapılarını korumakla yetinmektedirler. Ayrıca bürokratik engeller yeni işletmelerin veya girişimlerin kuruluş esnasında gerekli izin ve belgelerinin alınmasındaki zorluklar, kuruluş sürecini uzatarak verimliliğini etkilemektedir. Bunların yanı sıra faaliyetlerini sürdüren tarımsal girişimlerde

uzman personel eksikliği yaşanmakta, mevcut personelin ise bilinçlendirilmesi ve eğitimi sağlanamamaktadır.

Tüm bu bilgiler ışığında ülkemizde son yıllarda tarım sektöründe çok sayıda girişimcilik örneği oluşmuştur. Girişimciliği destekleyen bazı kurumların teşvikleri ve devlet destekleri ile çok sayıda yeni tarımsal işletme kurulmuştur. Devlet tarım politikaları gereği verilen teşvik ve desteklere öncülük eden Tarım ve Orman Bakanlığı, 2005 tarihinde resmi gazetede yayımlanan yönetmelik ile Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS)’ni zorunlu hale getirmiştir. ÇKS ile üreticilerimizin yani çiftçilerimizin devlet destekli almış olduğu kredilerin sorgulanması, doğru değerlendirilip çeşitli yardımlardan faydalanabilmesi ve bunların sonucunda doğru ve güvenilir analizlerin yapılabilmesi sağlanmıştır. Ayrıca 2021 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından yayınlanan Faaliyet Raporunda 2020 yılında verilen tarımsal desteklemelere Tablo 4’te değinilmiştir.

Tablo 4. *Tarımsal Desteklemeler*

Destek Konusu	2020 Yılı Ödeme Tutarı
Alan Bazlı Tarımsal Destekler	4.582.298.396,00
Fark Ödemesi Destekleri	5.373.538.229,00
Hayvancılık Destekleri	7.823.503.041,00
Tarımsal Sigorta Hizmetleri	1.473.046.211,00
Telaî Edici Ödemeler	288.993.690,00
Diğer Tarımsal Amaçlı Destekler	1.506.981.696,00
Kırsal Kalkınma Destekleri	813.063.586,00
Genel Toplam	21.861.424.849,00

Kaynak: (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2021)

Tablo 4’te gösterilen tarımsal desteklemeler incelendiğinde 7.823.503.041,00 TL ile en fazla payı hayvancılık destekleri almaktadır. Sonrasında sırası ile fark ödemesi destekleri ve alan bazlı tarımsal destekler gelmektedir. Mevcut tarımsal işletmelerin korunmasına ve kalkınmasına yönelik verilen bu desteklerin yanında genç çiftçi proje desteği gibi yeni ve girişimci projelere de çeşitli destekler verilmektedir.

Tarımsal girişimcilerin genel durumu.

Türkiye’nin, tarım sektöründe süregelen yapısal sorunları çözerek Dünya tarımında söz sahibi olabilmesi için şüphesiz geç kalınmış ve atılması gereken radikal adımlar mevcuttur.

Tarımsal alanda girişimcilerin sorunlarını ele alacak olursak; sermaye, nitelikli ve eğitimli iş gücü, pazardaki rekabet üstünlüğü, pazarlama ve tedarik zinciri, bürokratik nedenler ve girişimcinin kişilik özelliklerinden kaynaklı engeller olarak sıralamak mümkündür.

Tarımsal işletmelerin sermaye kaynağını, sahip oldukları arazi, finansal güç ve aldıkları teşvikler oluşturmaktadır. Gıda ürün olmadan, ürün tarım olmadan, tarım ise toprak olmadan düşünülemez. Türkiye’de tarım işletmelerinin sahip olduğu toprak bütünlüğü dünya ortalamasının altında olmakla beraber tarımsal üretimden elde edilen kar, yüksek girdi maliyetleri nedeniyle çok düşüktür (Gökkür, 2016, s. 1).

Birçoğu aile tipi küçük ölçekli olan işletmeler için finansal anlamda yeterli güce sahip değildir. Ayrıca parçalı arazi tipine sahip olmaları, kırsal alanlarda eğitim ve sosyal imkânların yetersiz olması, yüksek girdi maliyetleri ile kişi başına düşen gelirin diğer sektörlerle göre daha düşük olması yeni fikirler ve alınması gereken riskler konusunda bu tür işletmeler için girişimcilik atılımlarının benimsenmesini zorlaştırmaktadır (Bayramoğlu, & Ağızan, 2019, s. 235).

Ülkemizde 2005 yılında yürürlüğe giren Toprak Koruma ve Arazi Kullanım Kanunu ile tarım arazilerinin satış ve miras gibi yöntemlerle mülkiyetinin devri zorunlu kılınarak ehil mirasçı kavramıyla, tarım arazisinin işleyene devredilmesi amaçlanmıştır (Gökkür, 2020, s. 1). Arazilerin parçalanmasını önlemek amacıyla yapılan bu tür çalışmalar, işletmelerin sahip oldukları arazi büyüklüklerini artırmaya yönelik uzun vadede katkı sağlayacaktır. Ancak kısa vadede parçalı arazi tipleri girişimcilik önünde engel olmaya devam etmektedir.

Bir diğer sermaye unsuru tarımsal işletmelerin finansal durumudur. Kısaca özetlemek gerekirse bir işletme için finansal durum analizi gelir-gider ve tarımsal faaliyet sonucunda elde edilen net kar durumudur. Gelirler, işletmenin ürettiği ürünün piyasadaki değeri olarak hesaplanırken, üretim süreci boyunca yapılan maliyetler, sabit ve değişken harcamalar ise işletmenin giderlerini oluşturmaktadır. Tüm bu süreç sonunda tarımsal aile işletmeleri için kar, söz konusu ailenin geçimini sağlamak, sermaye yatırımlarını ve vergi giderlerini karşılamak amacıyla kullanabileceği kaynak miktarını gösterir. İşletmenin finansal durumunda bir iyileşmeden söz edebilmek için kârın sıfırdan büyük olması ve bahsedilen giderler karşılandıktan sonra elde bir miktar fazla kaynak kalmış demektir ki, bu kaynak yatırım ve büyüme amacıyla kullanılabilir (Acar, 2003, s. 22). Gelir-gider dengesi gözetildiğinde küçük ölçekli tarımsal işletmelerde yüksek girdi maliyetlerinden dolayı elde edilen kaynak düşüklüğü yeni fikirlerin oluşumuna, büyüme ve girişimcilik atılımları önünde engel oluşturmaktadır.

Tarım sektörü, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm devletler tarafından diğer sektörlerden farklı olarak doğal şartlara bağıllığı dolayısıyla barındırdığı risk ve belirsizliklerden ötürü sahip olduğu dezavantajlar göz önünde bulundurularak korumacı politikalarla desteklenen sektörlerin başındadır. Ülkemizde de uygulanan tarım politikaları, fiyat istikrarı sağlama, üretici gelir ve refah seviyesini artırarak ucuz gıda temini ile tüketici refahını artırma, kırsal kalkınma ile beraber kendi kendine yeterlilik sağlama gibi amaçları vardır (Semerci, 2019, s. 182). Buradaki asıl amaç, desteklemelere ihtiyaç duymayan bir sektör oluşturmakla beraber rekabete dayanıklı, kendine yetebilen işletmelerin varlığını artırmak olmalıdır.

Türkiye’de tarıma yönelik destekleme politikaları özellikle 2000 yılından itibaren, doğrudan gelir desteği, hayvancılık destekleme hizmetleri, düşük faizli kredi destekleri, fark ödemesi destekleme hizmetleri, girdi desteklemeleri ve alternatif ürünlerin yetiştirilmesine yönelik uygulamalar olarak çeşitlendirilmiştir (Yıldız, 2017, s. 46). Ancak tarım sektörü her ne kadar üretilen politikalarla koruma altına alınmışsa da verilen desteklerin yeterli olmadığına dair çalışmalar da mevcuttur. Akkurt ve İnan (2020) yapmış oldukları çalışmada 2015 yılı dekara göre ve işletme başına düşen destekler, vergi, kesintilere değinmiş, bunlar arasındaki farkları ele almışlardır. Tablo 5’te gösterilen ve işletmeler başına elde edilen destekler ve dekar başına elde edilen destekler ile işletmelerin katlanmış oldukları kesinti ve maliyetler gösterilmiş, bunlar arasındaki farklar hesaplanmıştır.

Tablo 5. 2015 Yılı Destekler, Vergi ve Kesintiler ve Farklar (TL)

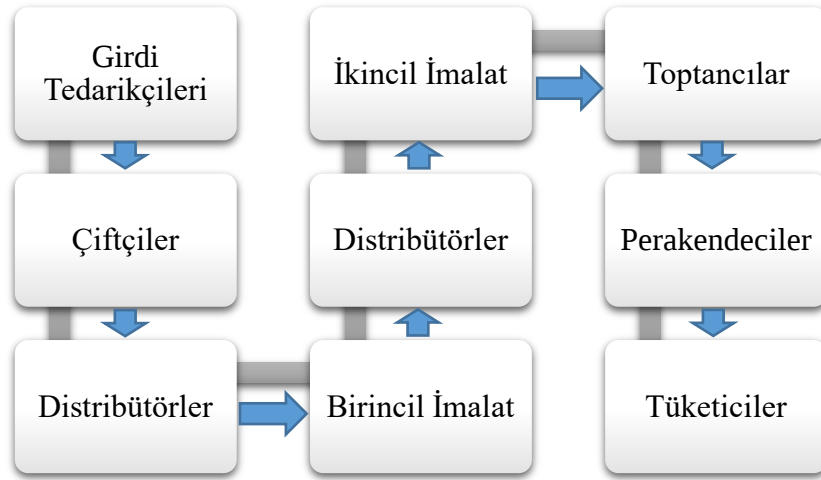
İşletme Büyüklük Grupları (dekar)	2015 Yılı İşletme Başına Düşen Destekler, Vergi ve Kesintiler ve Farklar (TL)			2015 Yılı Dekara Düşen Destekler, Vergi ve Kesintiler ve Farklar (TL)		
	Destekler	Vergi ve Kesintiler	Fark	Destekler	Vergi ve Kesintiler	Fark
20- 40 arası	3.425,16	7.538,03	-4.112,87	136,24	299,84	-163,60
41- 80 arası	4.198,47	7.852,51	-3.654,04	67,41	105,21	-37,80
81- 140 arası	7.746,85	8.774,32	-1.027,47	70,41	79,74	-9,33
141- 250 arası	11.706,92	11.658,24	48,68	62,04	61,78	0,26
250 ve üzeri	22.312,76	15.292,56	7.020,20	63,10	43,25	19,85
Tüm İşletmeler Ortalaması	9.500,23	9.779,18	-278,95	66,39	68,34	-1,95

Kaynak: (Akkurt, & İnan, 2020)

Tablo 5 incelendiğinde işletmelerin devletten aldıkları desteklerden ödedikleri vergi ve kesintiler çıkarıldıktan sonra elde edilen fark yalnızca 141-250 dekar arası ve 250 dekar ve üzerindeki işletmelerde pozitif çıkmıştır. Dolayısıyla sadece bu işletmelerin desteklerden fayda sağladığı söylenebilmektedir (Akkurt, & İnan, 2020, s. 1). Girişimcileri tarım sektöründen uzak tutan bir diğer etmen ise tarımsal üretimin iklime olan bağlılığıdır. Özellikle ülkemizin büyük çoğunluğunu etkisi altına alan yarı kurak iklim şartları ve yaz ile kış arasında sıcaklık farkının fazla olduğu, yağışların genellikle ilkbahar ve kış mevsiminde gerçekleştiği, yazın ise kuraklığın egemen olduğu karasal iklim özellikleri ile beraber içinde bulunduğumuz yüzyılda yaşanan küresel ısınmanın tarımsal üretime etkisi büyüktür. Sektörde uygulanan erken uyarı sistemleri ve sigorta gibi birçok risk yönetim stratejisi olmasına rağmen özellikle iklim şartlarına bağlı yetişen ürünlerde risk ve belirsizliklerin fazla olması girişimcilik algısının azalmasına neden olmaktadır (Ağızan, & Bayramoğlu, 2018, s. 148). İklim koşullarına bağlı olarak elde edilen ürün kalitesi ve miktarı da mevcut pazarda ürün fiyatlarına yansiyarak oluşan fiyat dalgalanmalarının yüksek olması tarımsal girişimcilik algısını olumsuz etkilemekle beraber mevcut işletmelerin finansal varlığını da tehdit etmektedir. Oluşan bu fiyat dalgalanmalarının tüketiciye olumsuz yönde yansması da bir diğer engel olarak belirtilebilir.

Tarım sektöründeki tedarik zincirinin oluşturduğu zorluklar ve halk arasında sıkça kullanılan “*Aracılar*” olarak bilinen dağıtım modeli, tarımsal ürünlerin üreticiden direk tüketiciye ulaşmasını engellerken oluşan fiyat değişikliklerini de perçinlemektedir. Neticede üreticiler ürettikleri ürünlerden yüksek gelir sağlamak isterken, tüketiciler düşük maliyetle ürün elde etmeyi amaçlamaktadırlar.

Ferentinos vd. (2015) Tedarik Zinciri (TZ) ve Tedarik Zincir Yönetimi (TZY) konusunda yaptıkları çalışmada sundukları teorik bilgiler ışığında tarımda TZ’nin öneminden bahsederek TZY’nin nasıl sağlıklı bir şekilde sağlanması gerektiğini vurgulamışlardır. Ayrıca Pakdemirli (2020), yapmış olduğu çalışmada Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından 2020 yılında kurulan Dijital Tarım Pazarı (DİTAP) modelini mercek altına almıştır. Özellikle küçük ölçekli çiftçilerin minimum seviye risk altında alıcılarla bir araya gelmesini sağlamak ve gelirlerini artırmak amacıyla kurulan DİTAP platformu sözleşmeli üretim modelini incelerken bu modelin faydalarından bahsetmiş ve küçük ölçekli çiftçilerin modern tedarik zincirlerine katılımının, yoksulluğun azaltılması ve kırsal ekonomik kalkınma açısından önemini vurgulamıştır. Ancak her ne kadar bu konuda çalışmalar yapılmış olsa da geliştirilen yöntemlerin tarım sektörüne entegrasyonu tam olarak sağlanamamıştır.



Şekil 3. Tarım-Gıda değer zinciri.

Kaynak: (Pakdemirli, 2020)

Üretimin bir diğer ana unsuru emek, yani iş gücüdür. Daha önce de bahsedildiği üzere ülkemizdeki tarımsal işletmelerin birçoğu küçük ölçekli aile tipi işletmelerden oluşmaktadır. Aile tipi bu işletmelerin hane halkı yapısı incelendiğinde ataerkil bir yapıya sahip olduğu görülmüş, özellikle aile reisinin aynı zamanda işletmeci, girişimci ve yönetici olması kurumsal kimlik kazanmada büyük bir engel oluşturmaktadır (Ağızan, & Bayramoğlu, 2018, s. 148).

Üretimde bulunan personelin, kısacası çiftçilerin eğitimi ve modern tarım teknolojilerinin kullanımında istenilen seviyeye ulaşamamış, çiftçilerin bilgi ve sermaye birikimi yetersiz kalmış, tarım ile ilgili güncel gelişmeler yakından takip edilememiştir (Doğan vd., 2015, s. 30). Ayrıca tarımsal faaliyetlerde üretimin yoğun emeğe dayalı olması iş gücünün fazlalığına sebep olmakla beraber üretimden elde edilen gelirin buna paralel seyretmemesi, iş gücü kaybına sebep olmaktadır. Hali hazırda bünyesinde yeterince eğitilmiş ve uzman personel barındırmayan işletmeler mevcut iş gücünü de bu sebeple koruyamamaktadır. Tarımsal faaliyette bulununan üreticilerin veya girişimcilerin, yatırımlarını sürdürülebilir kılabilmesi için hem tarımsal üretimle ilgili teknik bilgiye hem de ekonomik anlamda ticari bilgiye kolaylıkla ulaşmaları yada bu bilgilere sahip olmaları gerekmektedir (Ağızhan, 2018, s. 90).

Küçük ve çok parçalı yapıdan oluşan tarım işletmelerinde üretim az, maliyetler fazla ve gelir düşüktür. Bu nedenle işletmelerin varlığını devam ettirebilmeleri ve pazarda rekabet üstünlüğü kurabilmeleri için üreticilerin örgütlü bir yapıya kavuşması ve bu örgütlerin etkin ve verimli çalışması önem arz etmektedir (Karlı, Gül, Kadakoğlu, & Karadağ Gürsoy, 2018, s. 319). Bu durum hem mevcut işletmelerin korunmasını, hem de sektöre yatırım yapmak isteyen girişimcilerin atılımlarını kolaylaştıracaktır. Çünkü örgütlemenin amacı; tarımda verimliliği artırarak üyelerinin çıkarlarını korumak, yenilik ve gelişmeleri izleyerek bilgi akışını sağlamak, üretimden tüketim aşamasına kadar tarımsal ürünlerin değerlendirilerek üreticinin gelir ve yaşam düzeyini yükseltmektir (Taşan, 2019, s. 78). Türkiye'deki tarımsal örgüt yapısı ve ortaklarına dair bilgiler Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. 2020 Yılı Tarımsal Örgütlenme Tablosu

Kooperatif Türleri	Kooperatif		Birlik		Merkez Birlikleri	
	Sayısı	Ortak Sayısı	Sayısı	Ortak Koop. Sayısı	Sayısı	Ortak Birlik Sayısı
Tarımsal Kalkınma (köy-koop., tarım, hayvancılık, ormancılık, çay vb.)	6.783	737.858	85	4.685	5	97
Sulama	2.474	319.680	13	673	1	13
Su Ürünleri	566	30.566	17	232	1	14
Pancar Ekicileri	31	1.397.191	1	31	-	-
Tarım Kredi	1.625	809.725	17	1.625	1	17
Tarım satış	338	332.925	13	281	-	-
Tütün üretim ve pazarlama	18	939	1	9	-	-
Yaş meyve, sebze pazarlama	29	2.953	-	-	-	-

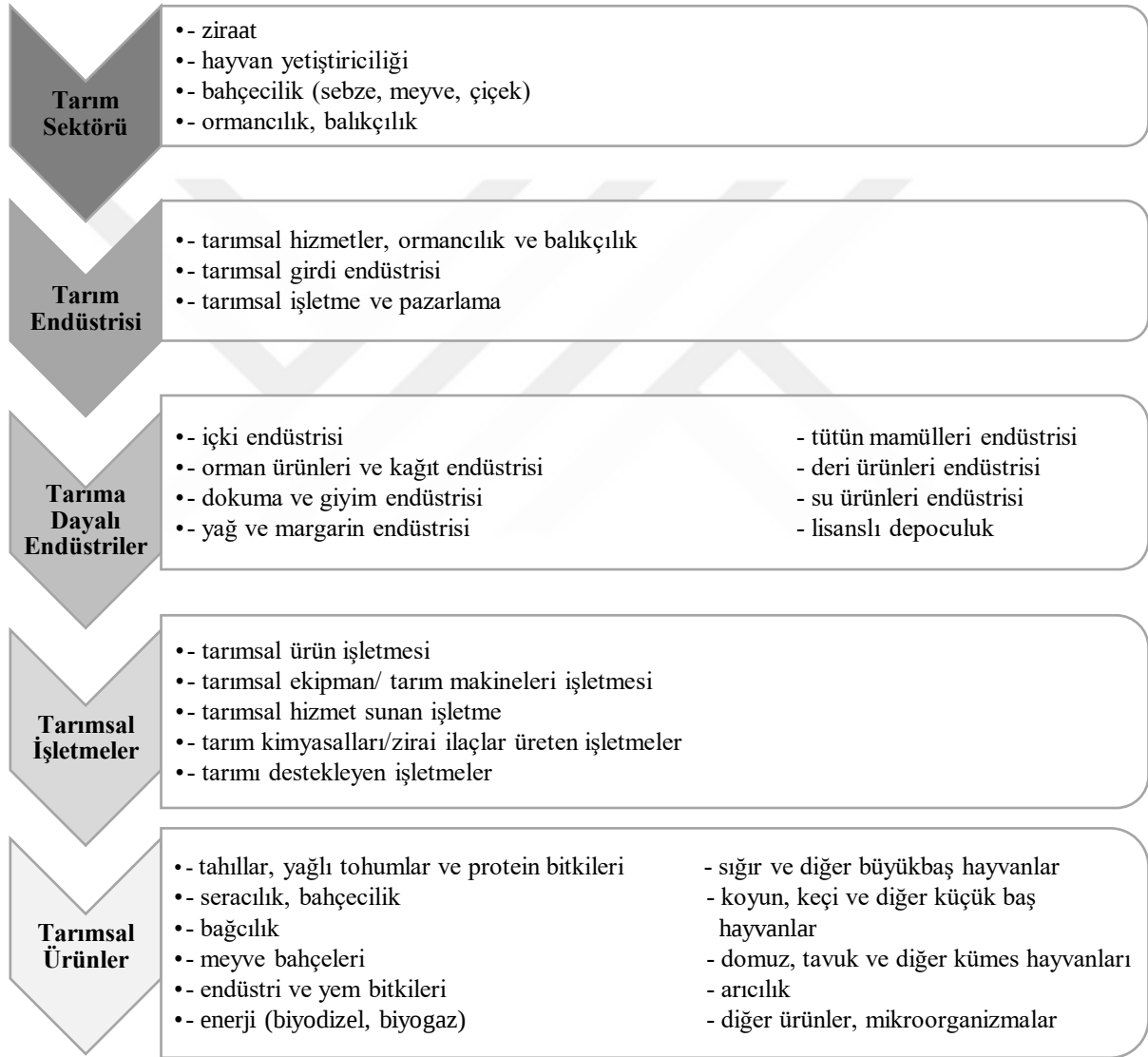
Kaynak: (Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, 2020)

Tablo 6 incelendiğinde Türkiye’de en fazla ortağı olan kooperatif 1.397.191 ortağı ile pancar ekicileri kooperatifidir. Bunu 809.725 ortağı ile tarım kredi kooperatifi ve sırasıyla tarım satış, sulama, su ürünleri, yaş meyve, sebze pazarlama ve tütün üretim ve pazarlama takip etmektedir. Tarım kredi kooperatifleri ve tarım satış kooperatifleri devlet desteğinden yararlanıyor olmasına rağmen tarımsal kalkınma kooperatifleri ve diğer tarımsal amaçlı kooperatifler devlet desteğinden yoksun kalmaktadır (Uzun, & Özudoğru, 2011, s. 19). Bu durum tarımsal girişimcilerin finansal olanaklarını da kısıtlamaktadır.

Türkiye’de tarımsal girişimin oluşumunu ve gelişimini engelleyen bir diğer etmen de bürokratik nedenlerdir. Tarımsal işletmelerinin KOBİ olarak değerlendirilmemesi ya da bu kapsamda mevzuat hazırlanmaması tarımsal gelişimi engellemekte, tarım sektöründe girişimde bulunacak girişimcilerin bürokratik engeller ile karşılaşmasının yanında teşviklere ve fon kaynaklarına erişimde sorunlar yaşamaktadırlar. Bunun neticesinde de tarımsal yatırım ortamları oluşturulamamaktadır (Ağızan, & Bayramoğlu, 2018, s. 148).

Tarım işletmelerinin büyük çoğunluğunun modern muhasebe kayıtları tutmadıkları veya diğer kurum ve kuruluşlarla birbirinden farklı muhasebe sistemlerinin olması, izlenebilirlik ve denetim sorunu oluşturarak finansal performans ölçümü ve analizi yoluna gitmedikleri kanısını oluşturmaktadır (Acar, 2003, s. 22). Bu durum işletmelerin finansal açıdan karşılaştırılmasını engellerken uygun rekabet ortamının oluşmasını da olumsuz etkilemektedir.

Tarımsal İşletmecilik



Şekil 4. Tarım sektörü, tarım endüstrisi, tarıma dayalı endüstriler, tarımsal işletmeler ve tarımsal ürünlerin sınıflandırılması.

Kaynak: (Karavardar, 2019, s. 7)

Şekil 4 incelendiğinde tarımsal faaliyetler ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin tarımsal işletmeler kanalıyla arz edilmesi sürecinin dışında tarım sektörünü bir bütün olarak ele almak daha doğru olacaktır.

İşletmelerin gelişerek büyümesi ve güçlenmesi bağlı oldukları sektörlerin güçlenmesine, gelişen sektörler ise ülke ekonominin güçlenmesine temel oluşturmaktadır. Tarım sektörünü oluşturan en küçük yapı birimi tarım işletmesi olarak adlandırılmakta olup, yapılan çalışmalarda sürdürülebilirlikleri birçok alanda araştırılmaktadır (Bayramoğlu vd., 2014, s. 1). İşletmelerin artan faaliyet alanları, gelişen teknoloji ve genişleyen ürün çeşitliliği işletme yöneticilerinin sorumluluklarını çeşitlendirerek artırmıştır. Tarım, en temel insan ihtiyacını karşılama misyonundan dolayı devletler tarafından önemli bir ekonomik unsur olmakla beraber ister gelişmiş ülkelerde, isterse gelişmekte olan ülkelerde olsun özellikle kırsal ekonominin ve dolayısıyla kırsal kalkınmanın baş aktörü haline gelmiştir (Karavardar, 2019, s. 2).

Tarımsal işletme, 5488 Sayılı Tarım Kanunu'na göre, üretim faktörlerini kullanarak; bitkisel ve/veya hayvansal ve/veya su ürünlerinin üretimi için tarımsal faaliyet yapan veya söz konusu tarımsal faaliyete ilave olarak işleme, depolama, muhafaza ve pazarlamaya yönelik faaliyetlerde bulunan işletmelerdir. Toprak, su ve biyolojik kaynaklar ile birlikte tarımsal girdiler kullanılarak yapılan bitkisel, hayvansal, su ürünleri, mikroorganizma ve enerji üretimi ise tarımsal üretimi ifade eder (Tarım Kanunu madde 3/i, 3/j). Doğa (doğal kaynak, toprak, iklim koşulları vb.), emek, sermaye ve bunların birbiri ile organize çalışmasını sağlayan planlama ve girişim tanımı bahsedilen üretim faktörlerini içerir. Diğer bir tanıda ise tarımsal işletmeler; yasal durumu ne olursa olsun, sahip olduğu, ortakçılık, yarıcılık ya da kiralama şeklinde işlediği arazinin büyüklüğüne bakılmaksızın kendi adına bitkisel üretim yapan ya da küçükbaş veya büyükbaş hayvan besleyen veya hem bitkisel üretim hem de hayvancılık yapan, tek yönetim altındaki ekonomik birimdir (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2014, s. 1).

Türkiye'de tarımsal faaliyetlerde özel mülkiyete dayalı küçük aile tipi işletmelerin yaygın olduğu bilinmektedir. Bu tür işletmelerde tarımla uğraşan çiftçi ailelerin ne kadar araziye sahip olduğu, mevcut arazilerin ne kadarını işleyip ürün elde ettiği ve bunlar için ekonomik gücünün yeterli olup olmadığı da önemlidir. Çünkü tarımsal işletmelerde işletmenin büyüklüğü, arazilerin parça sayısı ve mülkiyet durumu ile tarımsal faaliyetle uğraşan ailelere dağılımı tarım sektörüne etki eden unsurlardandır (Benek, 2007, s. 193). Bu tür küçük aile tipi işletmelerin son yıllarda tarımsal arazilerin hatırı sayılır derecede büyük payı, daha önce kırsal

bölgelerde yaşamamış ve tarımsal üretim yapamamış girişimciler tarafından satın alınarak buralarda işletme faaliyetleri yürütülmektedir (Karahan, 2017, s. 1).

Tarım İşletmelerinin Sınıflandırılması

İşletmeler; faaliyet alanlarına göre, üretilen mamul veya hizmet sınıfına göre ve üretim faktörlerinin mülkiyetine göre sınıflandırılabilir. Faaliyet alanlarına göre işletmeler; pazarlama yapan ticaret işletmeleri, mamul üreten sanayi işletmeleri ve hizmet işletmeleri olmak üzere üç grupta toplanmaktadır. Üretilen mamul veya hizmet sınıfına göre işletmeler; tarım, hayvancılık, meyvecilik, ormancılık, balıkçılık, çiçekçilik gibi çeşitli yönlerle, üretim faktörlerinin mülkiyetine göre işletmeler ise; özel, kamu ve karma işletmeler gibi değişik ölçütlere göre sınıflandırılabilir.

Tarımsal faaliyetler de genel itibariyle birçok alanda sınıflandırılmıştır. Bu çalışmada tarım işletmeleri, faaliyet alanlarına, hukuki yapılarına ve ölçeklerine göre sınıflara ayrılmaktadır.

Faaliyet alanlarına göre tarım işletmeleri.

Bu bölümde tarım işletmeleri faaliyet alanlarına göre; bitkisel üretime yönelik işletmeler, hayvansal üretime yönelik işletmeler, karma üretim (hem bitkisel üretim hem de hayvancılık) yapan işletmeler ve tarım ürünlerinin işlenmesine ve pazarlanmasına yönelik işletmeler olmak üzere dört grupta incelenmektedir.

Bitkisel üretim yapan işletmeler; tarla bitkileri üretimi (tahıllar, yemeklik baklagiller, endüstri bitkileri ve yem bitkileri), sebze üretimi (domates, patates, yumru ve kök sebzeler) ve meyve üretimi (turunçgiller, elma, kiraz vb.) yapan işletmelerdir. İşletmelerin 2020 yılına yönelik üretim miktarları yaklaşık olarak tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerde 69,3 milyon ton, sebzelerde 31,2 milyon ton, meyveler, içecek ve baharat bitkilerinde 23,6 milyon ton olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2020a, s. 1).

Hayvansal üretim yapan işletmeler; büyükbaş hayvan üretimi, küçükbaş hayvan üretimi, süt ve süt ürünleri üretimi ve kümes hayvancılığı üretimi yapan işletmeleri kapsamaktadır. TÜİK (2020b) Haziran ayı hayvancılık istatistiklerine göre büyükbaş hayvanlar arasında yer alan sığır sayısı 18 milyon 426 bin baş, manda sayısı ise 189 bin baş olarak, küçükbaş hayvanlar arasında yer alan koyun sayısı bir 42 milyon 713 bin baş, keçi sayısı ise 12 milyon 351 bin baş olarak gerçekleşti. Ayrıca yayınlanan istatistiklerde ticari süt işletmelerince Haziran ayında 864

bin 015 ton inek sütü toplandığı vurgulanırken tavuk eti üretimi 187 bin 979 ton, tavuk yumurtası üretimi 1,5 milyar adet olarak gerekleştii belirtilmiştir.

İşletme gelirlerini hem hayvansal üretim hem de bitkisel üretimden elde eden işletmeler karma işletmeler olarak adlandırılmaktadır.

Fidan (2017), tarımsal pazarlamayı, üreticiden son tüketicie kadar yapılan işlevler belli noktalarda sınıflandırarak, pazarlama ana ve yardımcı hizmetleri olarak incelemiştir. Fidan’a (2017) göre toplama, işleme ve dağıtım tarımsal pazarlamanın ana hizmetlerini oluştururken ürünün hasadı, dereceleme, sınıflandırma ve boylama, standardizasyon, kalite kontrolü yönetimi, paketleme, ambalajlama, taşıma, depolama, risk taşıma, fiyat saptama, finansman, muhasebe işleri, satış ve talep yaratma ise pazarlamanın yardımcı hizmetlerini oluşturmaktadır.

Hukuki yapılarına göre tarım işletmeleri.

Tarımsal işletmelerin hukuki yapılarına göre sınıflandırılmasında temel alınan özellik mülkiyet durumlarıdır. Bu durumda işletmeler; *zel işletmeler* ve *kamuya ait işletmeler* olarak iki başlık altında incelenebilmektedir.

Özel işletmelerde tüm üretim araalarında özel mülkiyet söz konusudur. Bu tür işletmeler; işletmenin tek bir kişi veya bu kişi etrafında oluşan aile fertlerinin sahip olduğu *şahıs işletmeleri*, iki ya da daha fazla kişinin iktisadi açıdan belirli bir amaç doğrultusunda bir araya gelerek oluşturdukları, sermaye yapılarına göre *anonim şirketler* ve *limited şirketler* olarak ayrılan ortaklıklardır. *Kooperatifler* ise, tüzel kişiliği bulunan, ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklar olarak işletmeler sınıflandırılabilir (Yeşilaydın, 2017, s.80).

Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT), sermayesinin tamamı ya da yarısından fazlasının doğrudan doğruya veya dolaylı olarak devlete ait olan kamu kuruluş ve ortaklarıdır. KİT’ler, iki kamu işletme türünü kuşatan şemsiye bir kavramdır: Kamu iktisadi kuruluşu (KİK) ile iktisadi devlet teşekkülünün (İDT) ortak adıdır (Yıldırım, & Çınarlı, 2018, s.163). Tarımsal faaliyet alanlarına göre Toprak Mahslleri Ofisi (TMO) ve Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü (TİGEM) KİT’lere örnek olarak gösterilebilir.

Ölçeklerine göre tarım işletmeleri.

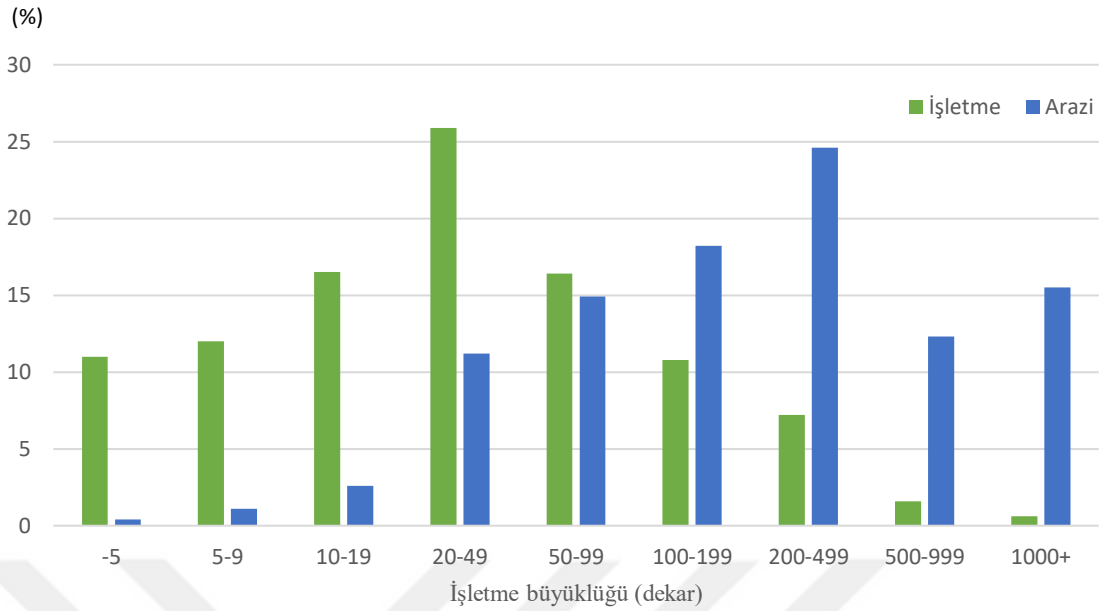
Tarımsal işletmelerde işletmelerin büyüklükleri farklı kıstaslara göre sınıflandırılabilir. Tarım dışı sektörlerde bu kıstaslar; iş gücü, sermaye miktarı, gelir düzeyi gibi ölçütler göz önünde bulundurulsa da tarım sektöründe bu tür ölçütlere ilişkin istatistik oluşturabilmek zordur (Çiçek, 2000, s. 1). Bu yüzden tarım işletmelerinde arazi varlığı dikkate alınarak işletmelerin büyüklüğü belirlenmektedir.

Dernek'e (2005) göre 500 dekara kadar olan arazilerde üretim yapan işletmeler küçük ölçekli tarım işletmeleri olarak adlandırılır. Küçük ölçekli tarım işletmeleri kendi aralarında; 1 ile 100 dekar arası arazide üretim yapan küçük aile işletmeleri, 101 ile 250 dekar arası arazide üretim yapan orta aile işletmeleri ve 251 ile 500 dekar arası arazide üretim yapan büyük aile işletmeleri olarak taksim edilebilir. Orta ölçekli tarım işletmeleri 501 ile 5000 dekar arasında araziye sahip ya da belirtilen miktar kadar arazide tarımsal üretim yapan işletmeler şeklinde tanımlanabilir. 5000 dekar ve üzeri araziye sahip olan ya da belirtilen miktar kadar arazide tarımsal üretim yapan işletmeler büyük ölçekli tarım işletmesi sınıfında yer almaktadır (Laçın, 2018, s. 13).

Tarımsal İşletmelerin Genel Durumu

Tarım işletmelerinin çok parçalı olması ve küçüklüğü ile beraber Türkiye'de tarımda çalışan nüfusun fazlalığı Türkiye'deki tarımsal yapı sorunlarının başında gelmektedir. Ayrıca Türkiye'de tarımsal işletmelerde uzmanlaşma yaygın olmayıp, çoğunlukta hayvansal ve bitkisel üretimin birlikte yapıldığı karma işletmeler ağırlıklı olarak görülmektedir. Bunların da büyük bir çoğunluğunu aile tipi işletmeler oluşturmaktadır (Uzundumlu, 2012, s. 65).

TÜİK (2018) tarafından yayınlanan Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016 verilerine göre tarımsal işletmelerin fiziksel büyüklüklerinin belirlenmesi, tip ve ekonomik büyüklüklerine göre sınıflandırılması Şekil 5'te gösterilmiştir.



Şekil 5. Büyüklüğüne göre işletme ve işletmenin tasarrufundaki arazi dağılımı.

Kaynak: (TÜİK, 2018)

Şekil 5'teki veriler incelendiğinde tarımsal işletmelerin, %25,9'u 20-49 dekarlık işletme büyüklük grubunda yoğunlaşmakta, %80,7'si 100 dekardan küçük işletme büyüklük gruplarında yer almaktadır. Bu işletmelerin tasarrufunda bulundurduğu arazi ise toplam arazinin %29,1'ini oluşturmaktadır. Verilere göre tarımsal işletmeler, tasarrufunda bulundurdıkları arazinin %97,1'ini tarım arazisi olarak tarımsal amaçlı faaliyetlerde kullandıkları görülmüştür. Tarımsal faaliyetlerde bulunan arazinin; %69,3'ü ekilen tahıl ve diğer bitkisel ürün, %9,7'si nadas, %11,9'u meyve ve diğer uzun ömürlü bitkiler ile içecek ve baharat bitkileri (fidanlık ve örtü altı dâhil), %2,2'si sebze ve çilek alanı ile çiçek bahçeleri (fidelik ve örtü altı dâhil), %2,4'ü daimi çayır, %1,3'ü otlak (mera), %0,3'ü sadece hane halkının kendi tüketimi için kullanılan (mutfak bahçesi) alan, %2,9'u diğer arazilerdir. Ayrıca çalışmada Türkiye'deki tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklükleri, büyükbaş hayvan ve küçükbaş hayvan yetiştiriciliği yapan işletmelere dair veriler de sunulmaktadır (TÜİK, 2018, s. 1).

Türkiye'de 2020 yılı itibarı ile 218 milyon 044 bin 477 dekar tarım arazisi vardır. Ancak toplam tarım arazi varlığının yaklaşık % 35'i tarıma elverişsiz arazi (taşlık, bataklık, çorak arazi vb.) olmakla beraber %8,9'unu ise tarıma elverişli olduğu halde kullanılmayan arazi oluşturmaktadır. (TÜİK, 2018, s. 1). Türkiye'deki tarım alanlarının büyüme sınırına dayandığı göz önünde bulundurulduğunda mevcut arazilerinin etkili ve verimli kullanılması

gerekmektedir. Bunu sağlayabilmek ise uygulanan tarımsal politikalar ve teşviklerle tarımsal işletmelerin varlığının artırılması, aktif işletmelerin desteklenmeleri ile mümkün olacaktır.

Tarım sektörü, yapısı gereği işgücüne büyük ölçüde ihtiyaç duyulmakla beraber Türkiye ekonomisinde de istihdam sağlama noktasında büyük bir paya sahiptir. Tarım sektörünün toplam istihdamdaki payı 1950’li yıllarda %80, 1960’lı yıllarda %74, 1980’li yıllarda %58, 2000’li yıllarda ise %35’e gerilemiştir (Doğan vd., 2015, s. 30). 2020 yılına gelindiğinde ise bu oran yaklaşık %17’dir (TÜİK, 2020c, s. 1). Tarım sektörünün toplam istihdamdaki payı yıllar itibari ile azalmakla birlikte yine de önemini korumaktadır.

Tarım sektöründeki istihdam oranının Türkiye’deki toplam istihdama katkısını artırmak ve mevcut istihdam oranını korumak şüphesiz tarımsal şirketlerin varlığını korumakla mümkündür. Türkiye’deki tarım işletmelerinin çoğunluğu küçük ölçekli ve parçalı arazi tipine ile faaliyetlerini yürütmenin yanında düşük sermaye birikimine sahiptir. Bu da işletmelerin sürekliliğini etkilemekle beraber ekonomik ömrünü kısaltmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’de son beş yıllık dönem içerisinde açılan ve kapanan şirketlere ait bilgiler Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. 2015 Ocak-2020 Aralık Dönemine Ait Türkiye’deki Açılan ve Kapanan Tarım, Orman ve Balıkçılık Şirketlerinin İstatistikleri

Dönemler	Şirket Sayısı		Gerçek Kişi Tic. İşl. Sayısı	
	Kurulan	Kapanan	Kurulan	Kapanan
Ocak-Aralık 2020	2.116	269	197	155
Ocak-Aralık 2019	1.345	240	184	132
Ocak-Aralık 2018	1.180	304	280	121
Ocak-Aralık 2017	1.109	339	303	223
Ocak-Aralık 2016	1.149	245	226	345
Ocak-Aralık 2015	1.154	240	253	323

Kaynak : (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği [TOBB], 2021)

Tablo 7’de belirtilen, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) (2021), son beş yıllık verileri incelendiğinde toplamda kurulan/kapanan şirketler oranı %30’un üzerindedir. Bir diğer

ifade ile yıllara göre değişiklik arz etmekle beraber her yıl açılan on tarım şirketinden en az üç tanesi varlığını devam ettiremeyip kapanmak zorunda kalmıştır.

Literatür Taraması

Türkiye’de tarım sektörüyle ilgili pek çok akademik çalışma yapılmıştır. Girişimcilik, tarımsal girişimcilik ve tarımsal işletmeler birçok araştırmacı tarafından incelenmiş ve elde edilen bulgular kronolojik sırayla aşağıda verilmiştir.

Acar (2003), bir işletmenin rekabet gücünün sağlıklı biçimde tesbit edilebilmesi için sözkonusu işletmenin finansal performansının ölçülmesi ve analiz edilmesi gerektiğini vurgulayarak tarımsal işletmelerdeki finansal performans analizinin, gerektiğinde karmaşık muhasebe tekniklerine ve profesyonel analizcilere başvurmadan nasıl yapılabileceği konusunda araştırma yapmıştır. Araştırmasına tarımsal işletmelerin mevcut durumunu değerlendirerek başlayan Acar, finansal performans analizinin işletmeler için önemine değindikten sonra finansal performans analizi için ihtiyaç duyulan verileri ve yapılması gereken hesaplamaları irdelemiştir. Çalışmanın sonucunda yapılan analizlerin işletmelerin içinde bulunduğu durumun tesbit edilmesi, güçlü ve zayıf yanların ortaya konmasını sağladığı vurgulanmaktadır.

Durukan (2006), girişimciliğin tarihsel süreçteki gelişimine ve günümüzdeki artan önemine ilişkin bir değerlendirmede bulunmuştur. İlk olarak girişimciliğin tanımı, önemi, nitelik ve işlevleri açıklanmıştır. Daha sonra girişimciliği ve girişimciliğin gelişmesini engelleyen unsurlar üzerinde durarak, girişimcilik kavramına yeni bir içeriğin kazandırılmasını vurgulamıştır. Özellikle insan unsurunun, risk üstlenme ve piyasalaşma boyutları ile ekonomik değer yaratma niteliğinin ön plana çıkarılması gerektiğini savunarak başarılı bir uygulama için girişimciliğin evrensel nitelikleri yanında yerel nitelikleri de belirlenip ortaya konması gerektiği sonucuna varmıştır.

McElwee (2006), Avrupa’daki tarımsal üreticilerin yeni beceriler kazanmaları gerektiğini kısacası girişimci olmaları gerektiğini savunarak çiftçilerin girişimcilik kapasitelerini araştırmıştır. Çiftçi girişimciliğini tanımlayan araştırmacı başarılı bir girişimcilik için gerekli adımları ve becerilerini açıklamıştır. Üreticilerin genel iş ve yönetim becerilerini, planlama, pazarlama ve mali becerilerini geliştirlemeri gerektiğine değinen araştırmacı bu tür gelişimlerin ekonomik desteğe ve eğitime ihtiyaçı olduğunu vurgulamıştır.

Arı (2006), tarımın Türkiye ekonomisindeki yerini araştırırken tarımın güncel sorunlarına da değinmiştir. Öncelikle Türkiye ve AB arasında tarım alanında ilişkiler

irdelenmiş ve Türk tarım sektöründe yapısal değişimi amaçlayan gelişmeler mercek altına alınmıştır. Türkiye’deki uygulanan tarım politikaları ve genel değerlendirme nihayetinde Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin tarım sektörünü koruma ve geliştirme stratejilerinin temel ögesinin istikrar olduğunu belirterek önce tarımsal kökenli sanayi, daha sonraları da gerçek sanayi üniteleri oluşturmak ve göç sorunu yaratmadan, ve tarımsal yeterliliğin ortadan kalkmasını engelleyerek sanayi filizleri oluşturmamanın çözüm olabileceği sonucuna ulaşmıştır.

Benek (2007), Avrupa Birliğine uyum sürecinde Türkiye’deki tarımsal işletmelerin günümüzdeki durumunu incelediği çalışmasında sürecin en zorlu geçmesi beklenen konuların başında tarım ile ilgili olanların geleceği öngörüsünde bulunarak AB tarım yapısı ile Türk tarım yapısının farklılıklarına değinmiştir. Çalışmada, AB ülkeleri ile Türkiye’yi karşılaştırmak amacıyla tarımsal işletmelerin büyüklüğü, mülkiyet yapısı, verimlilik durumu ile kırsal nüfus oranı parametreleri bakımından elde ettiği verileri yorumlamıştır. Türkiye’deki tarımsal işletmelerin AB’ye göre işletme maliyetlerinin yüksek olduğu, istihdam alanlarının kısıtlı olduğunu vurgulayarak Türkiye’nin batı bölgelerinden doğu bölgelerine gidildikçe modern tarım yöntemleri kullanımında, üretilen ürün çeşitliliğinde ve verimlilik düzeyinde sorunların arttığı sonucuna ulaşmıştır. Son olarak, tarımsal işletmelerinin yapısal sorunlarının iyileştirilerek birer ticari kuruluş haline getirilmesi gerektiği önerilmiştir.

Patel ve Çavda (2013), Hindistan’da kırsal girişimcilerin karşılaştıkları zorlukları ve sorunlarını araştırırken kırsal girişimcilik kavramını açıklayarak etki ettiği faktörleri değerlendirmiştir. Kırsal girişimcilerin karşılaştığı zorlukları; aile, sosyal, finansal, politika ve teknolojik zorluklar olarak sınıflandıran araştırmacı, kırsal girişimcilik sorunlarını ise; finansal sorunlar, pazarlama sorunları, yönetim sorunları ve insan kaynakları sorunları olarak ayrı ayrı başlıklar altında incemiştir.

Bayramoğlu, Oğuz, Arısoy, ve Karakayacı (2014), 113 K 455 numaralı Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) projesi kapsamında desteklenen Konya ili lokasyonunda yapmış oldukları çalışmada Türkiye’de uygulanan tarımsal desteklerin tarım işletmelerinin ekonomik sürdürülebilirliğine etkisini araştırarak tarımsal üretimin kamu kaynaklarıyla desteklenerek ekonomik sürdürülebilirliğinin sağlanması gerektiğini savunmuşlardır. Türkiye’de uygulanan tarımsal destekleme politikalarını irdeleyerek Konya ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletmelere etkisini vurgulamış, desteklemelerin, işletmelerin sosyo-ekonomik varlığını sürdürebilecek miktar ve etkinlikte olması gerektiğine dikkat çekmişlerdir.

Gümüşoğlu ve Karaöz (2014), Muğla ili lokasyonunda yürüttükleri çalışmada Muğla ilindeki girişimcilik tarihini ve gelişimini ele alarak günümüzdeki girişimcilik algısının düzeyini belirlemeyi amaçlamışlardır. Girişimcilik kavramı ve tarihsel süreçte girişimcilik örneklerine değinerek Muğla ili tarihindeki girişimcilik örnekleri ve gelişimi mercek altına alan araştırmacılar günümüzde Muğla ilinin girişimcilik uygun şartlara ve desteklere sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kaygın ve Güven (2015), bir değer yaratma faaliyeti olarak adlandırılan girişimciliğin oluşmasına neden olan unsurları araştırarak girişimci olmayı belirleyen faktörleri kendi aralarında sınıflandırıp açıklamaya çalışmışlardır. Girişimciliğin bir çok unsurdan etkilenerek ortaya çıktığını savunan araştırmacılar, bu unsurların, girişimcinin bireysel özelliklerine ve yeteneklerine dayalı olarak girişimciliği açıklamaya çalışan yaklaşım, girişimciliğin çevreden etkilenen bir süreç olduğunu ifade eden çevresel yaklaşım ve mevcut olan bir işletmede faaliyetlere odak ve yöneticilik boyutunu vurgulayan firma yaklaşımı olarak üç yaklaşım altında toplandığı sonucuna ulaşmışlardır.

Doğan, Arslan, ve Berkman (2015), Türkiye’de tarım sektörünün iktisadi gelişimine tarihsel bir çerçevede bakarak tarım sektörünün gelişimini, önemini ve küreselleşen ekonomik sistem, artan rekabet ortamları ve hızla değişen pazar şartlarının da etkisiyle giderek artan değerini vurgulamışlardır. Çalışmada tarım sektörü ile ilgili genel bilgilere yer verilmiş, tarım sektörünün ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri ile içinde bulunduğu başlıca sorunlar üzerinde durulmuş ve bu sorunlarla ilgili çeşitli öneriler geliştirilmiştir.

Ay Türkmen (2016), *Vermikültür Kavramı*’nı çevre odaklı üretim ve tarımsal girişimcilik bağlamında incelemiştir. Öncelikle çevre odaklı üretim ve tarımsal girişimcilik ayrı ayrı ele alınarak açıklanmıştır. Vermikültür kavramı, süreci ve ortaya çıkardığı değerler açısından açıklanarak, yanlış uygulanan tarımsal faaliyetler sonucunda dünyanın çevre anlamında yoğun bir tehdit altında olduğunu vurgulamıştır. Hem var olan ekolojik dengeyi korumak hem de daha fazla ve verimli üretim elde edebilmek için oluşan tehditlere karşı vermikültür kavramının yaygınlaştırılması gerektiğini savunmuştur.

Gökkür (2016), ise tarım ve hayvancılığın sorunlarını araştırarak irdelemiştir. Mevcut sorunların tek tek sıralanarak açıklanan çalışmada ülke kaynaklarının verimli kullanılması yönünde uygulanan tarım politikalarının hızlı ve yenilikçi yaklaşımlarla çiftçileri olumlu yönde etkilemeye başladığı vurgulanmıştır. Başlangıçta bu gelişmelerin uluslararası piyasalardaki dengesizliklerin etkisiyle farkındalığının azalacağı, ancak orta ve uzun vadede bu gelişmelerin

durdurulamayan refahın artmasına hizmet edeceği belirtilmiştir. Mevut sorunlara yönelik çözüm önerileri, sorunlarla birlikte açıklanarak sunulmuştur.

Ağızan (2018), Konya ili Ereğli ilçesi lokasyonunda yürüttüğü çalışmada, tarım işletmelerinde girişimciliği etkileyen faktörleri analiz etmiştir. Belirlenen lokasyondaki tarım işletmelerinin yıllık faaliyet sonuçları incelenerek tarım işletmelerini bir bütün olarak değerlendirilmiş, girişimcide olması gereken özellikler arasında olan profesyonellik, yöneticilik, fırsatçılık, stratejik davranış ve iş birliği adı altında beş bileşen ile tarım işletmelerinin girişimcilik algısı belirlenmiştir. Yapılan araştırmalar neticesinde girişimciliği, sosyo-ekonomik faktörlerin etkilediği vurgulanmıştır. Çalışmanın sonucunda girişimciliği etkileyen sosyo-ekonomik faktörlere göre tarımsal girişimciliğin yaygınlaştırılması için önerilerde bulunulmuştur.

Aydın Can ve Engindeniz (2018), Türkiye’de örnek bir araştırma kapsamında potansiyel tarımsal girişimci olarak görülen gençlerin, girişimcilik eğilimlerini ve tarımsal yatırım yapma konusundaki düşüncelerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Araştırmada belirli üniversitelerde tarımsal eğitim alan öğrenciler hedef alınmış, elde edilen veriler kullanılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda öğrencileri girişimciliğe özendirecek destek ve eğitim programlarının okullarda yaygınlaştırılmasının, eğitim ve öğretim kurumlarının girişimcilik ile ilgili seminerler düzenleyerek öğrencileri girişimci faaliyetlere yönlendirmesinin etkili olabileceği belirterek Türkiye’de kendi işini kurmak isteyen girişimci ya da girişimci adaylarının iş kurma sürecinde karşılaştıkları bürokratik engellerin en aza indirilmesi, kredi sağlayan kurumların istedikleri teminatların hafifletilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Cınar, Uzmay ve Koç (2018), tarımsal şirket yöneticilerinin problem çözme yeteneklerini belirlemeyi amaçlamışlardır. Aydın ili lokasyonunda faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin yöneticileri hedef alınarak yapılan araştırmada problem çözme envanteri ölçeği kullanılmış, elde edilen envanter puanları toplam ve problem çözme güveni, yaklaşma kaçınma ve kişisel kontrol olmak üzere üç alt boyutta analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda ulaşılan bulgular değerlendirilerek yöneticilik için önemli olan kavramlar vurgulanmış, gerekli öneriler sunulmuştur.

Ağızan ve Bayramoğlu (2018), son dönemlerde yaşanan iklimsel değişiklikler ile birlikte tarım sektöründe gıda güvenliğinin ve işletmelerde verimliliğin sağlanması amacına yönelik girişimcilik uygulamalarının arttığından söz ederek diğer ihtiyaç ve gelişmeler paralelinde tarımsal girişimcilik konusuna odaklanan bir ekosistem oluşturma zorunluluğunun

doğduğunu vurgulamışlardır. Çalışmada Türkiye’deki tarım sektörünün girişimcilik analizi yapılarak tarımsal girişimciliğin ülke kalkınmasına ve teknolojik ilerlemelere olan etkileri incelenmiş, tarımsal girişimcilik, işletme içi faktörler ve işletme dışı faktörler olmak üzere iki kategoride ele alınmıştır. Araştırma sonucunda “Tarımsal Girişimcilik Ekosistemi” oluşturulmuş, sistemin tarımsal girişimcilik faaliyetlerine etkilerinden ve tarım sektörüne katkılarından bahsedilerek öneriler sunulmuştur.

Alanoğlu (2019), yaş ve cinsiyet değişkenleri bağlamında sosyolojik bir araştırma yaparak genç çiftçilerde girişimcilik ve din arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada, kırsal alanda tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini sağlamak ve genç nüfusun bu alanda istihdamını artırmak amacıyla genç çiftçiler olarak adlandırılan nüfusun çeşitli destekleme politikaları geliştirilerek tarımsal alanlarda hibe desteği sağlandığı ve girişimciliğe teşvik edildiği vurgulanmıştır. Tarımsal üretimin artırılmasını ve devamlılığını sağlamak amacıyla girişimciliğe yönlendirilen genç çiftçilerin dini tutum ve davranışlarının incelendiği çalışma sonucunda genç çiftçilerin tutum ve davranışlarında eskiye oranla sekülerleşme ile anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Bayramoğlu ve Ağızan (2019), tarım işletmelerinde girişimcilik düzeyinin belirlenmesi amacıyla yaptıkları çalışmada, girişimcilik düzeyini belirlemede girişimcide olması gereken özellikler profesyonellik, yöneticilik, fırsatçılık, stratejik davranış ve iş birliği adı altında beş bileşene ayrılarak her bir bileşen kendi içinde sınıflandırılmış ve değişkenler belirlenmiştir. Belirlenen değişkenler elde edilen veriler doğrultusunda harmanlanarak girişimcilik katsayısı hesaplanmıştır. Çalışmanın sonucunda bir girişimcilik modeli önerilerek, önerilen girişimcilik modelinin benimsenmesinin var olan girişimciliğin ortaya çıkarılmasına katkı sağlayacağı ve oluşturulan indeks ile birlikte farklı bölgelerdeki tarım işletmelerinde girişimcilik düzeylerinin hesaplanabilmesi ve karşılaştırılmasına imkân sağlayacağı vurgulanmıştır.

Yıldız (2020), ise tarım sektörünü girişimcilik, girişimci ve girişim yönüyle ele alarak tarımsal girişim fırsatları, tarımsal girişimciliğin önündeki engeller, tarımsal girişimcilerin farklılıkları ve sahip olması gereken beceriler ve bu becerileri geliştirebilmeleri için dikkate almaları gereken konuları incelemiştir. Çalışmada tarımsal üretimin hemen hemen her aşamasında, mevcut uygulamalara tarımsal teknolojinin ve bilginin de desteği ile yenilik kazandırılması gerektiğini vurgularken bu konuda tarımsal girişimcilere büyük sorumluluklar düşeceği belirtilmiştir. Ayrıca tarımsal faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde temel unsur olan çiftçilerin girişimcilik yönlerinin geliştirilmesi amacıyla çeşitli eğitimler, devlet teşvikleri ve

danışmanlık hizmetleri sağlamanın gerektiğini ve bu tür faaliyetlerin tarımsal girişimciliğin geliştirilmesi açısından önem arz ettiği vurgulanmıştır.

Zinina ve Olentsova (2020), tarımsal işletmelerin sürdürülebilir kalkınma mekanizmasını işletmenin bireysel özellikleri ve iç ve dış faktörlerini ele alarak işletmelerin sürdürülebilir kalkınmada önünde duran engelleri ve işletmelerin sektörde tutunabilmelerini zorlaştıran faktörlere karşı direnç kabiliyetlerini araştırmışlardır. Tarımsal işletmelerin sürdürülebilir kalkınma sorunlarının, işletmelerin yenilikçi bir yapıya kavuşması, değişikliklere uyum sağlayacak ölçüde işletme yeteneklerinin geliştirilmesi ve yönetim yapılarının yeniden yapılandırılması gerektiğini vurgulamışlardır. Bu unsurların temelinin, genel olarak ekonomik güvenlik olduğuna değinen araştırmacılar, ekonomik güvenliğin temel koşullarını ise, ekonomik bağımsızlık, ulusal ekonominin istikrarı ve sürdürülebilirliği olarak açıklayarak, sürdürülebilir kalkınmanın, bir ülkenin, bölgenin veya işletmenin ekonomik güvenliği ile bağlantılı olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Bayburt İli Tarımsal İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma

Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırma, herhangi bir konu üzerinde, bilgi edinebilmek amacıyla araştırılan konunun derinlemesine incelenmesini amaçlayan, fikirlerden, izlenimlerden, konuşmalardan ve görüşlerden oluşan bir araştırma yöntemi olarak tanımlanabilmektedir (Açiler, 2020, s. 1). Seale'e (1999) göre, nitel araştırma yöntemi; görüşme, gözlem ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemleri kullanılarak bilinilirliği olan ya da yeni fark edilmiş problemlerin anlaşılması, bu problemlerin sosyal ortam içerisinde elde edilen olgularını derinlemesine, doğal ve yorumlayıcı bir şekilde incelenmesi sürecini ifade etmektedir (Baltacı, 2019, s. 369). Bu çalışmada araştırmanın amacı doğrultusunda tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunlarını ayrıntılı olarak tespit etmek için görüşme (mülakat) tekniğinin kullanılması uygun görülmüştür. Bu bağlamda açık uçlu bir soru formu oluşturularak Bayburt ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletme sahibi, yönetici ya da uzmanla yüz yüze görüşme yapılmıştır. Elde edilen veriler betimlenerek (aynen aktararak) tarımsal işletmelerin karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi amaçlanmış ve ortaya çıkan problemlerden hareketle çözüm önerileri geliştirilmiştir.

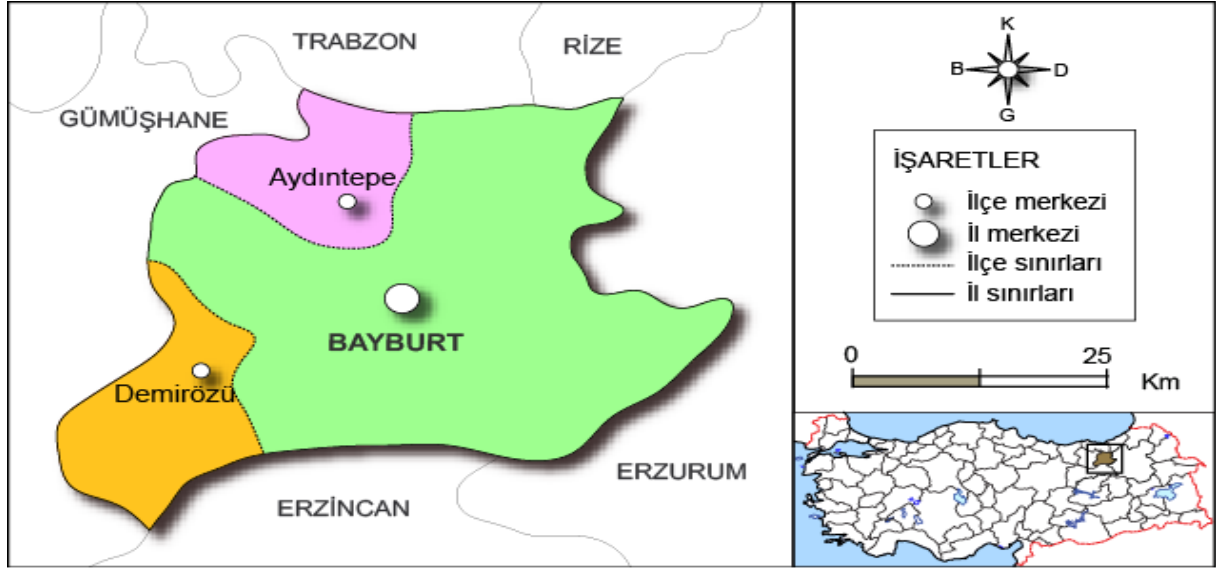
Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu Türkiye'de tarımsal üretim, tarımsal pazarlama ve tarım ürünlerinin işlenmesi alanlarında faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır. Bu bağlamda Bayburt İl Tarım ve Orman Müdürlüğünden, Bayburt ili Merkez ilçesi ve bağlı civar köylerde, Aydıntepe ilçesi ve bağlı civar köylerde, Demirözü ilçesi ve bağlı civar köylerde faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin faaliyet alanları, adres ve iletişim bilgileri temin edilerek ve kolayda örneklem yöntemiyle seçilen 27 tarımsal işletme araştırmanın çalışma grubunu oluşturmaktadır. 27 tarımsal işletme, nitel araştırmalar ile ilgili oluşturulan örneklem için yeterli sayıda olduğu söylenebilmektedir.

Araştırma bölgesine ait bilgiler.

Bayburt; Erzurum, Erzincan, Gümüşhane, Trabzon ve Rize illeri ile çevrili Anadolu'nun kuzeydoğusunda denizden 1550 m. yükseklikte, 3.652 km² yüzölçümüne sahip olup, Çoruh Nehri kenarında kurulmuştur. Doğu Anadolu'yu Karadeniz'e bağlayan Erzurum-Trabzon tarihi

İpek Yolu üzerindedir. 1927 yılına kadar Erzurum'a bağlı olan Bayburt, bu tarihte Gümüşhane'ye bağlanmış, 21.06.1989 yılında 578 sayılı kanun ile il statüsüne kavuşmuştur. İlde; merkez ilçe ile beraber 3 ilçe, 2 belediye ve 170 köy bulunmaktadır (Bayburt İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2020, s. 1). Şekil 6'da Bayburt ilinin sınırları, komşu illeri, ilçeleri ve Türkiye haritasındaki konumu gösterilmiştir.



Şekil 6. Bayburt ili haritası.

Kaynak: (Saygılı, 2020)

Bayburt İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nün (2020), yayınlamış olduğu 2019 Yılı Çalışma Raporu'na göre Bayburt ilinde kayıt altına alınan ve ÇKS'ne kayıtlı 3.329 çiftçi olup, 108.744 hektar tarımsal arazi, 209.814 hektar çayır ve mera, 16.329 işlenmeyen alan olmak üzere toplamda 364.680 hektar arazi varlığı bulunmaktadır. Ekili-dikili alanların yaklaşık olarak %84,4'ü tarla ürünleri, %0,28'i sebze alanı, %0,16'sı meyve alanı olmak üzere %11,78'i de nadasa bırakılmıştır. Bitkisel üretimde en büyük pay sırasıyla yonca (yeşil ot), buğday (durum buğdayı hariç), yulaf (yeşil ot) ve arpaya aittir. Meyve ve sebze üretimi iklim koşullarının olumsuz etkisi ile birlikte fazla olmamakla beraber Türkiye ortalamasına oranla %1,8'lik bir pay ile beyaz lahana üretimi bölgede yetişen endemik sebzelerdendir. Bayburt'ta tarımsal faaliyette bulunan halkın bir diğer geçim kaynağı ise hayvancılıktır. Yine 2019 Yılı Çalışma Raporu'na göre Bayburt ilinde Melez, Yerli, Kültür Sığırı ve Manda olmak üzere toplamda 100.026 adet büyükbaş hayvan, koyun ve keçi olmak üzere toplamda 39.951 küçükbaş hayvan varlığı bulunmaktadır. Bunun yanında Arıcılık faaliyetlerinde toplamda 408.272 ton bal üretimi, Su Ürünleri faaliyetlerinde ise toplamda 872 ton İç Su Alabalık üretimi gerçekleşmiştir.

Verilerin Toplanması

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak nitel araştırma yöntemi, veri toplama aracı olarak toplum bilimciler tarafından çok sık kullanılan nitel araştırma tekniği olan görüşme (mülakat) tekniği kullanılmaktadır. Görüşme, adından da anlaşılacağı gibi karşılıklı konuşma şeklinde yapılır ve bir tarafta araştırmacı yani görüşmeci, diğer tarafta ise görüşülen kişi olan kaynak yer alır (Bahar, 2012, s. 1). Görüşme tekniği, veri toplama aracı olarak anketten sonra en sık kullanılan yöntemlerdendir. Görüşmenin etkili olmasını sağlayan yollardan biri de görüşmeyi uygulayan görüşmeci ile kaynak arasındaki işbirliğidir. Hassas ve karışık konularda kaynak kişinin daha rahat davranabilmesi ve kendini daha kolay ifade edilebilmesi, görüşmecinin kaynak ile arasında kurduğu dostluk ve güvene dayalı bir ilişki ile mümkündür. Bu gibi avantajlarının yanında, görüşme tekniği, görüşmenin hazırlanmasının ve toplanan verilerin analiz edilmesinin uzun ve zorlu bir süreçte sahip olması gibi çeşitli dezavantajlara da sahiptir (Ergun, 2020, s. 1).

Çalışma grubu ile yapılan görüşmeler Aralık 2020-Şubat 2021 dönemini kapsayan üç aylık bir sürede gerçekleştirilmiştir. Görüşme safhasında hazırlanan soru formu dört kısımdan oluşmaktadır. Soru formu, Ağızan'ın (2018) yapmış olduğu araştırmada kullandığı anket formundan esinlenerek hazırlanmıştır. Birinci kısımda katılımcıya ait işletmede bulunduğu pozisyon ve işletme deneyimini tespit etmeyi amaçlayan 2 sorudan oluşan bir soru formu bulunmaktadır. İkinci kısımda işletmelerin büyüklüğü, unvanı, faaliyet alanı ve üretim kapasitelerinin tespit edilmesine yönelik 7 sorudan oluşan bir soru formu bulunmaktadır. Üçüncü kısımda tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunlarını tespit etmeye yönelik 23 sorudan oluşan bir soru formu bulunmaktadır. Dördüncü kısımda ise tarımsal işletmelerin durum tespitine yönelik bir durum matrisi (SWOT) belirlemeyi amaçlayan ve 4 sorudan oluşan bir soru formu bulunmaktadır.

SWOT analizi, birçok işletmenin yararlandığı mevcut durum analizinin özeti şeklindedir. SWOT kelimesi İngilizce 'deki "Strenght (Güçlü Yönler)", "Weaknesses (Zayıf Yönler)", "Opportunities (Fırsatlar)" ve "Threats (Tehditler)" kelimelerinin baş harflerinden oluşur (Tokol, 2004, s. 18). Bir işletmenin içsel ve dışsal faktörlere karşı güçlü ve zayıf yönlerini, işletmenin içinde bulunduğu durumun sunduğu fırsatları ve olası tehditleri belirlemede yardımcı olan SWOT analizi, mevcut durumu analiz ederken işletmenin kuşbakışı şekilde bir resim gibi izlenmesine yardımcı olan basit fakat etkili bir stratejik yöntemdir (Özkoçak, 2005, s. 34).

Bulgular ve Yorumlama

Bu bölümde görüşme neticesinde işletmelerden elde edilen veriler analiz edildikten sonra ulaşılan bulgular tablolar halinde sunularak yorumlanmıştır. Bu bağlamda, bu bölümde katılımcıya ait bulgular, işletmeye ait bulgular, tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunlarını tespit etmeye yönelik bulgular ve SWOT analizi bulgularına yer verilmektedir.

Katılımcılara Ait Sayısal Bulgular

Hedef işletmelerde görüşmecilere ait işletmede bulunduğu pozisyon ve sektördeki deneyimi ile ilgili sayısal bilgiler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. *Katılımcılara İlişkin Sayısal Bulgular*

Değişkenler	Frekans	Yüzde (%)	
İşletmedeki Pozisyon	İşletme Sahibi	20	74,07
	İşletme Yöneticisi	2	7,41
	İşletme Müdürü	4	14,81
	Personel Müdürü	1	3,70
	Toplam	27	100,00
Sektördeki Deneyim (Yıl)	1-10	6	22,22
	11-20	7	25,93
	21-30	4	14,81
	31-40	5	18,52
	41 ve Üzeri	5	18,52
	Toplam	27	100,00

Tablo 8 incelendiğinde katılımcıların %74,07 gibi büyük bir kısmının işletme sahibi olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların sektördeki deneyimlerine bakıldığında homojen bir yayılım söz konusudur. En büyük pay olarak %25,93 ile katılımcılar 11-20 yıl arası tarımsal faaliyetlerde bulunarak tarım sektöründe üretime katkı sağlamaktadırlar.

İşletmelere Ait Sayısal Bulgular

Çalışma kapsamında araştırılan işletmeler ile ilgili büyüklük, unvan, türü, faaliyet alanı, faaliyet süresi, çalışan sayısı ve yaklaşık müşteri sayısına ilişkin bilgiler Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. İşletmelere Ait Sayısal Bulgular

Değişkenler		Frekans	Yüzde (%)
İşletme Büyüklüğü	Küçük Ölçekli	3	11,11
	Orta Ölçekli	18	66,67
	Büyük Ölçekli	6	22,22
	Toplam	27	100,00
İşletmenin Unvanı	Şahıs İşletmesi	19	70,37
	Aile Şirketi	1	3,70
	Anonim Şirket	1	3,70
	Limited Şirket	6	22,22
	Toplam	27	100,00
Faaliyet Türü	Tarımsal Üretim	16	59,26
	Tarımsal İşleme	3	11,11
	Tarımsal Pazarlama	4	14,81
	Tarımsal Üretim ve Pazarlama	1	3,70
	Tarımsal İşleme ve Pazarlama	2	7,41
	Tarımsal Üretim, İşleme ve Pazarlama	1	3,70
	Toplam	27	100,00
Faaliyet Alanı	Bitkisel Ürün	5	18,52
	Hayvansal Ürün	6	22,22
	Bitkisel ve Hayvansal Ürün	15	55,56
	Balıkçılık	1	3,70
	Toplam	27	100,00
Faaliyet Süresi	1-10 yıl	7	25,93
	11-20 yıl	6	22,22
	21-30 yıl	7	25,93
	31-40 yıl	4	14,81
	41 yıl ve üzeri	3	11,11
	Toplam	27	100,00

Tablo 9'un devamı

Çalışan Sayısı	1-5 Kişi	15	55,56
	6-10 Kişi	7	25,93
	11-15 Kişi	4	14,81
	16 Kişi ve Üzeri	1	3,70
	Toplam	27	100,00
Yaklaşık Müşteri Sayısı (Yıllık)	1-100 Kişi	10	37,04
	101-200 Kişi	1	3,70
	201-300 Kişi	3	11,11
	301-400 Kişi	2	7,41
	401-500 Kişi	2	7,41
	501 Kişi ve Üzeri	7	25,93
	Bilmiyor	2	7,41
	Toplam	27	100,00

Tablo 9 incelendiğinde işletmeler %66,67 oranla orta ölçekli işletme büyüklüğü grubunda yer almaktadır. Tarımsal faaliyetlerde işletmelerin büyüklük ölçekleri, işledikleri arazi miktarına ve sahip oldukları hayvan sayılarına göre hesaplanmıştır. İşletmelerin %70,37 gibi büyük bir çoğunluğu Şahıs İşletmesi olmakla beraber %22,22 oranda Limited Şirketi oluşturmaktadır. Tarım sektörünün kronik sorunlarından olan küçük çaplı aile tipi işletmelerin etkisinin sürdüğü görülmektedir. Ayrıca işletmelerin %59,26'sı tarımsal üretim yaparken %18,52'si bitkisel ürün, %22,22'si hayvansal ürün, %55,56'sı ise hem bitkisel hem de hayvansal ürün üretim faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Araştırma kapsamındaki tarımsal işletmelerin yarısından fazlası, hayvansal üretimde kullandıkları girdileri dışa bağımlılıktan kurtulmak ve işletme bünyesinden karşılamak amacıyla hayvansal üretimin yanında bitkisel üretime de yer verdikleri anlaşılmaktadır. İşletmelerin yaklaşık ¾'ü 11 yıl ve üzeri sürede faaliyet gösterirken %55,56 oranla çalışan sayısı 1-5 kişi ile ölçülmüştür. Bu durum işletmelerin büyük çoğunluğunun küçük çaplı aile işletmesi olmasından kaynaklı, çalışanlarının aile bireylerinden oluştuğunu göstermektedir. İşletmelerin yıllık yaklaşık müşteri sayısına ilişkin en büyük pay %37,04 oranla 1-100 kişi olmakla beraber kalan yüzde oranı, %25,93 ile 501 kişi ve üzerinde yoğunlaşmıştır. Ayrıca %7,41'lik bir oran, pazarlama faaliyetleri merkez işletmeleri tarafından yürütüldüğü için potansiyel müşteri sayısı hakkında bilgi verememektedir.

Tarımsal İşletmelerin Sosyal-Ekonomik Sorunlarına İlişkin Bulgular

Bu bölümde, araştırmaya dâhil edilen 27 tarımsal işletmenin sosyal-ekonomik sorunlarına yönelik bulgular verilmektedir. Bulgular, her soru için ayrı ayrı olacak şekilde sunulmaktadır.

Soru 1: *“İşletme yöneticilerinin yeterince eğitilmiş ve bilgili olduğunu düşünüyor musunuz? Değil ise nerelerden ve hangi konularda eğitim almasını önerirsiniz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Eğitimin hiçbir zaman yeterince olduğunu düşünmüyorum. Eğitime her zaman ihtiyaç vardır. Hayvan bakım ve besleme konusunda veya bitkisel üretim noktasında en azından görsel medya aracılığıyla eğitim almamız gerektiğini düşünüyorum.
- Sektörel anlamda bakacak olursak bilinçsiz üretici çok. Sahip olduğumuz eğitim de yetersi fakat bireysel anlamda işletmemizi ilerletmek için kendimizi bu konuda geliştirmeye çalışıyoruz.
- Hayır düşünmüyorum. Bilimsel eğitimle birlikte pratik eğitiminde beraber verebilecek kurumlardan eğitim almayı tercih ederim. Üniversiteler veya Birlikler gibi bu işle uğraşan kişilerin bilgileri benim için daha kıymetlidir. Daha çok imalat, pazarlama, kurumsal yönetim, muhasebe gibi alanlarda eğitim ihtiyacı hissediyorum.
- Hayır düşünmüyorum. Hem sektörle hem de ticari anlamda Üniversitelerden veya köklü kuruluşlardan bu tür eğitimlerin alınmasının daha yararlı olduğuna inanıyorum. Önceki yıllarda köklü bir işletmenin CEO’su gelerek pazarlama ve hitabet konusunda seminer vermişti. Çok yararını görmüştük. Bu tür faaliyetlerin yaygınlaştırılması gerektiğini düşünüyorum.
- Kendi adıma konuşmak gerekirse ilk etapta çok fazla bilgili değildim. Hatta geçen süreçte zorlandığım zamanlar da oldu. Fakat sektörde geçirdiğim süre beni eğitti diyebilirim. Gerek hayvan bakımında veya hastalık durumlarında il müdürlüklerinden gelen veterinerlerden gerekse dışarıdan hizmet yoluyla aldığımız danışmanlık hizmetinden kendimizi yeterince geliştirdiğimizi düşünüyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Atadan dededen kalma yöntemlerle, onlardan öğrendiklerimizi uyguluyoruz. İl müdürlüklerinden gelen memurlardan öğrendiğimiz kadarını uyguluyoruz ki onların da yeterince bilgili olduklarını düşünmüyorum.
- Profesyonel anlamda işletme sahipleri var tabi fakat çoğunluk geleneksel yöntemlerle, atadan öğrendikleri ve çevreden duydukları yöntemlerle faaliyet sürdürüyorlar. Bana göre bu tür eğitimleri yine bu tür faaliyetler yürüten profesyonel işletmeler tarafından

alınması gerekiyor. Çünkü devlet tarafından bu tür eğitimler verilmiyor ya da verilemiyor.

- Evet, eğitilmiş olduğumu düşünüyorum. Şimdilik geliştirmeyi düşünmüyorum.
- Hayır, eğitilmiş olduğunu düşünmüyorum. Pazarlamasını yaptığımız ürünler hakkında bile yeterince bilgiye sahip değiliz. Bunu tüketiciye de aktaramıyoruz. Keza aktardığımız kısmını da tüketici anlamıyor. Yani hem satıcı olarak hem de tüketici olarak yeterince eğitilmiş ve bilinçli değiliz.
- Bilinçli olarak yapan %50'lik bir kesim sayabiliriz. Geri kalanlarımız bilinçsiz yapıyoruz. Hayvansal üretim kısmında il müdürlüklerinden gelen veteriner hekimlerden genelde bilgi almaya çalışıyoruz fakat geçen sürede fark ettik ki biz onlardan daha tecrübeli ve bilgiliyiz.
- Profesyonel olarak bir veteriner veya bir mühendis kadar eğitilmiş olamasak da kendi ihtiyacımızı görecektir düzeyde bilgi sahibi olduğumu düşünüyorum. Hayvansal doğum zamanlarında yetersizliğimiz oluyor, onu da veteriner hekim danışmanlığı olarak sorunun üstesinden gelmeye çalışıyoruz. Bu konularda gerekli eğitimi Tarım Bakanlığı aracılığıyla almak isterim.
- Hayır, düşünmüyorum. Üreticimiz mevzuat konusunu hiç bilmiyorlar. Ayrıca babadan kalma usulleri terk edemiyorlar. Mevcut bilimin ışığında hareket edemiyorlar. Dolayısıyla bu tabuyu yıkmak pek mümkün değil. Bu konuda işletme yöneticilerinde ve üreticilerde eğitim yetersiz.
- İşletmemiz açısından hem yetişmiş uzman personelden oluşan bir yönetici kadromuz var. Hem de laboratuvar destekli bir işletmemiz var. Bu anlamda yeterince eğitilmiş ve bilgili olduğumuzu düşünüyorum. Sektörel anlamda bulunduğumuz yöre itibari ile konuşmak gerekirse pek eğitilmiş ve bilgili olduklarını düşünmüyorum. Özellikle süt ve süt mamullerinde belirli bir kimya bilgisine sahip olunması gerekiyor. Bu bölgede de üreticilerin bu tür bilgilere sahip olduklarını düşünmüyorum.
- Kendi adıma tam anlamıyla bilgili olduğumu söyleyemem ama sektördeki diğer işletmelere nazaran bilgili olduğumu düşünüyorum. Sektördeki çoğu işletme yöneticileri pazarladıkları ürünlerin protein ve enerji miktarını bilmezken, hayvan ırkına ve cinsiyetine göre yem farklılığının olduğundan haberdar değiller. Bu konuda İl müdürlüklerinde görevli Zootekni Uzmanları, besicileri hayvansal beslenme üzerine bilgilendirme, seminer veya eğitimlere tabi tutabilirler. Çünkü bizim hitap ettiğimiz

kesim genel itibariyle atadan, dededen gördükleri yöntemleri uygulayarak besicilik yapıyorlar.

- Çoğu işletme yöneticileri veya sahipleri sektörden yetişme olduğu için eğitim anlamında eksiklikleri vardır muhakkak. Fakat sektörel anlamda kendilerine yetebilecek düzeyde olduklarını düşünüyorum. Ayrıyeten sektörde son zamanlarda ara eleman dediğimiz yetişecek personel de yok. Bu durumun sektörün geleceğini olumsuz etkileyeceğine inanıyorum.
- Bilgili olan da var, hiçbir fikri olmayan da var. Hayvancılık zahmetli ve bilgi isteyen bir meslektir. Bakımı, yemi, havalandırması gibi bir sürü uğraş ve emek isteyen yanları var. Maalesef hiçbir bilgisi, eğitimi, tecrübesi olmadan bu işlere yeltenen çok kişi var ve haliyle sektörde uzun ömürlü olamıyorlar.
- Bana göre bu işi tam manasıyla biliyorum diyen birinin profesör olması lazım. Bırakın işletme yöneticisini bir adet hayvanın bakımı bile başlı başına bir uzmanlık ve profesyonellik gerektiriyor. Gerek ekonomik gerekse tarımsal veya hayvansal üretimde tam anlamıyla kimse yeterince bilgili olamaz. Gün gün fark ediyor çünkü. Tarımsal anlamda üretim yapabilmek başka bir iş, finansal boyutta farklı bir iş, desteklemeler, muhasebe derken tam anlamıyla yürütebilmek için ne kadar bilgili olsanız eksik kalıyor. Teorik ve pratik bilgi beraber yürütülmesi gerekir. Birbirinden ayırmanın hiçbir anlamı olmayacağına inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Bölgede Tarım İl Müdürlüğü, Ziraat Odası Başkanlığı, Üniversiteler gibi kurumların işletme yöneticileriyle ilgili eğitim ve yönlendirme faaliyetlerinde bulunması gerekirken herhangi bir bilinçlendirme yapılmıyor. Neden bu tür kurumların ön ayak olması gerek? Çünkü bir işletme olarak biz mekanik ve finansal anlamda bilime destek olabiliriz. Geri kalan teknik bilgiyi bizden ziyade devlet kurumlarının ön ayak olması gerektiğine inanıyorum. Sahada aktif olarak çalışmalarını gerektiğini düşünüyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Bir de yöneticiler ne kadar bilgili olduklarını düşünse de personel sıkıntısı da mevcut. Kalifiye eleman dediğimiz kadrolarda çalışacak eleman bulamıyoruz. Olanların da bilgi ve tecrübesi yetersiz geliyor. Kurumlardan eğitim alınmasından ziyade İş-Kur tarafından uygulanan yanlış politikalar sektörde çalışacak iş gücünü de olumsuz etkiliyor.
- Hayır, düşünmüyorum. Özellikle Bayburt'ta bilinçli üretici yok denecek kadar az. Tarımsal üretimde uzman olarak bilinen kurumlardan, Tarım İl Müdürlüklerinden veya

bu tür faaliyetlerde bulunan profesyonel işletmelerden tarımsal faaliyetlerde eğitim alına bileceğini düşünüyorum.

- Aslında genel manada yeterince bilgili olduğumuzu düşünüyorum fakat bu bilgileri üst düzeye çıkarabilecek ekonomik gücümüz yok. Maddi darlıktan dolayı bazen hayalini kurduğumuz veya düşündüğümüz fikirleri gerçekleştiremediğimiz zamanlar oluyor. Daha çok işletme ve pazarlama konusunda geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.
- Evet, yeterince eğitilmiş ve bilgili olduğumu düşünüyorum. Bağlı olduğumuz ana merkez yöneticilerinin mesleki bilgi ve deneyimlerinden sürekli faydalanmaya çalışıyoruz.
- Hayır düşünmüyorum. Yöneticilerin pazarladıkları ürün hakkında yeterince bilgisi yok. Ürünü tanınması gerekir. Ona göre pazarlama teknikleri ve müşteri kitlesine göre strateji oluşturması gerekir. Bizde ticaret, belirli bir plan program içerisinde değil de genelde kara düzen ilerliyor.
- Hayır, düşünmüyorum. Hem bitkisel üretimde hem de hayvansal üretimde bilinçli üretim yapılmıyor. Sadece kendi bildiklerimizle veya deneyimlerimizle yürütmeye çalışıyoruz. İl müdürlükleri veya bakanlığa bağlı kurumlar tarafından gerek toprak analizlerinde gerek ilaç veya hayvansal üretimde eğitim verilmesi gerektiğini düşünüyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Teorik eğitimden ziyade pratik eğitimin katkısına inanıyorum.
- Kendi adıma yeterince eğitilmiş ve bilgili olduğumu düşünüyorum. Yüksek Ziraat Mühendisiyim. Ancak sektördeki işletmelerin yeterince bilinçli üretim yaptıklarını düşünmüyorum. Bunun sebebi de tamamen ekonomik sebepler. Çünkü üreticiler artık kendilerine yetemiyorlar. Bırakın eğitimi, hayatta kalmaya uğraşıyorlar. Aslında bütünleşmiş bir çalışma gerekli. Tek başına bir kuruma yüklemek doğru olmaz.

Katılımcılardan alınan cevaplara göre birçok katılımcı, işletme yöneticilerinin yeterince eğitilmiş ve bilgili olduklarını düşünmeyip sahip oldukları eğitimin yetersiz olduğu konusunda görüş bildirmişlerdir. Sektörel anlamda meşgul oldukları faaliyetlerde yeterince pratik eğitim edindiklerini vurgulayan katılımcılar, pratik eğitimin teorik eğitim ile birlikte verildiğinde yararlı olabileceğine değinmişlerdir. İşletmelerin bu tür eğitim ve bilgi birikimlerini arttırmalarında ekonomik refahın ve sektördeki dinamizmin eksikliği ön plana çıkmaktadır. Hem tarımsal anlamda hem de ticari anlamda ihtiyaç duyulan eğitimin Tarım İl Müdürlüğü, üniversiteler, mesleki örgüt veya kooperatiflerin yanında sektörde faaliyet gösteren köklü firmaların çeşitli departmanlarından karşılanması gerektiğini aktarmışlardır.

Soru 2: “Herhangi bir kooperatife veya mesleki örgüte üye misiniz? Hangi kooperatife veya mesleki örgüte üyesiniz? Değil iseniz, nedenleri nelerdir?” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Koyuncular Birliği, Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği, Tarım Kredi Kooperatifi Birliği ve Ziraat Odasına üyeyim.
- Tarım Kredi Kooperatifi yönetim kurulu başkanım. Ayrıca beldemizde de köy kalkınma kooperatifinin yönetim kurulu başkanım fakat beldemizdeki kooperatif aktif değil şu anda.
- Hayır, üye değilim. Bölgemizde mevcut kuruluşların görevlerini layıkıyla yerine getirdiklerini düşünmediğimden dolayı üye olmadık. Faydalı olacaklarını düşündüğümüz zaman üye olabilirim.
- Tarım Kredi Kooperatifine ve Ziraat Odasına Üyeyiz.
- Sadece Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Birliğine üyeyim.
- Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği ve Tarım Kredi Kooperatifine üyeyim.
- Balıkçılık üzerine bölgemizde kurulan herhangi bir kooperatif yok. Bu yüzden üye değiliz.
- Ticari prosedür gereği Ticaret Odasına üyeyiz. Bunun dışında işletme faaliyet alanımıza hitap eden bir kuruluş olmadığından herhangi bir mesleki birliğe veya kooperatife üyelik girişimimiz olmadı.
- Hayır, üye değiliz. Süt kooperatifleri bölgemizde yok. Bunun dışında da işletmeye hitap eden kooperatif olmadığı için üye değiliz.
- Hayır değilim. Tarımsal pazarlama konusunda işletmemize hitap eden bir kooperatif veya mesleki birlik olmadığından dolayı üye değilim. Sadece fabrikaların bağlı olduğu yemciler birliği mevcut, onu da sosyal medya üzerinden takip edebiliyoruz.
- Ticari zorunluluktan dolayı Ziraat Odası Başkanlığına üyeyiz.
- Hayır, herhangi bir mesleki örgüte veya kooperatife üye değiliz. Bu konuda bir ihtiyaç hissetmediğimiz için olmadık.
- Hayır, üye değiliz. Yeni kurulan bir işletme olduğumuz için geçtiğimiz zaman içerisinde tamamen üretime yönelip kalitemizi artırmaya çalışıyoruz. Bu yüzden henüz o safhalara gelemedik.

Katılımcılardan alınan cevaplar sadeleştirilmiş, tekrara düşmemek adına aynı birliklere üye olan katılımcıların cevaplarına yer verilmemiştir. İşletmelerin çoğunun zorunluluk hali dışında herhangi bir birlik veya mesleki örgüte üye olmadığı, üye olanların ise faaliyet

gösterdiği alanlardan en fazla iki tanesine üye olduğu verilen cevaplardan anlaşılmıştır. Herhangi bir kooperatife veya mesleki örgüte üye olmayan işletmelere neden üye olmadıkları sorulduğunda, çoğu işletmeden, faaliyette bulundukları tarımsal alanlara yönelik birlik olmadığı, bu konuda herhangi bir ihtiyaç hissetmedikleri yanıtı alınmış ise de bu tür mesleki birlikleri yararlı bulmadıkları ve görevlerini layıkıyla yerine getirmediikleri için üye olmaktan kaçındıklarını aktaran işletmelere de rastlanmıştır.

Soru 3: *“Mesleki örgütler veya tarımsal kooperatiflerin yararlı olduğunu düşünüyor musunuz? Bu tür örgütlerden beklentileriniz nelerdir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Bir kuruluşunda başkanı olmama rağmen yararlı olduklarını düşünmüyorum. Üretici birlikleri çiftçilerin ürünlerini pazarlamak amacıyla kuruldular. Ama işlev bu şekilde olmadı. Kuruluş amaçlarına uygun hareket etmeyerek ticari işletme mantığı ile büyümeye ve çiftçiden nemalanmaya başladılar. Bu yüzden yararlarını kaybettiler.
- Siyasi güdümde olduklarından dolayı üreticiye pek bir faydalarının olduklarına inanmıyorum. Kuruluş amaçları üreticiyi destekleme amaçlı olmaları gerektiği halde siyasi güdümün etkisinde kaldıkları için üreticinin dertlerini dinleyip çözüm üretmek yerine genelde siyasi amaçlı hareket ediyorlar. Bu yüzden üreticiye yararları dokunmuyor.
- Evet, yararlı olduklarını düşünüyorum. Birliklerden veya kooperatifleşmeden en çok fayda sağlanacak nokta birlikten kuvvet doğacağıdır.
- Hayır, yararlı olduklarını düşünmüyorum. Tamamen ticari faaliyet yürütüyorlar. Mevcut durumda yürüttükleri faaliyetlerinde hiçbir beklentimiz yok. Gerek faiz oranları gerekse politikaları gereği üreticiye faydasından çok zararları olduklarını düşünüyorum.
- Ülke genelinde yeterli olduklarını varsaysak bile ilimizde aktif olarak çalışıp yararlı olduklarını düşünmüyorum. Çünkü üreticiyi yönlendirme veya öncülük etme gibi faaliyetleri bölgemizdeki birliklerde maalesef yok. Aktif olarak üretime hizmet etme amacıyla çalıştıklarına inanmıyorum.
- Hayır, kesinlikle hiçbir yararları yok. Hatta iyi bir sömürgeci oldular. Üyelerine piyasadan uygun fiyata girdi temin edecekleri yerde bırak destek olmayı özel şirketlerden daha pahalıya girdi satıyorlar. Kuruluş amacından çıkarak büyük bir ticarethaneye dönmüşler.
- Bu tür birliklerin ülkemizde yararlı olduklarını düşünmüyorum. Bunlardan ziyade sektördeki büyük işletmelerin kar amacı gütmekten diğer işletmelere daha fazla destek

sağlayacağı inancındayım. Çünkü kooperatifçilik boyutuna geçildi mi nedense işler değişiyor. En azından işletmecilik boyutunda yapılırsa niyetin daha da belli olacağını düşünüyorum.

- Herhangi bir girişimimiz olmadığı için çalışma olanakları hakkında pek bir bilgiye sahip değiliz.
- Genel anlamda yararları vardır muhakkaka fakat bulunduğumuz yörede pek yararlı olduklarını düşünmüyorum. Ülkemizin batısında kurulan büyük çaplı kooperatif veya birliklerin başarılı olduklarını duyuyoruz. Ancak bu bölgelerde yeterince verimli olduklarını düşünmüyorum.
- Pek yararlı olduklarını düşünmüyorum. Sadece destek veya teşviklerden yararlanabilmek için gerekli evrak veya belge işleri ile ilgileniyorlar. Onu da belirli bir ücret karşılığı yapıyorlar. Bunun dışında ne üretim aşamasında ne de pazarlama aşamasında herhangi bir faaliyetlerini görmedik. Üyelerine düşük kredili faizlerle destek sağlayacakları yerde bankalar gibi yüksek faiz oranlarıyla kredi imkanı sağlıyorlar.
- Kısmen yararlı olduklarını düşünüyorum fakat yetersiz. Takip ettiğim kadarıyla Ege bölgesinde birlikler üreticilerle beraber aktif çalışıyorlar. Üretim yerine kadar gelip elde edilen ürünleri topluyor ve belirli bir pazar oluşturarak bu pazarda değerlendiriyorlar. Ama maalesef bizim buralarda bu tür faaliyetlerde bulunan birlik yok. Ayrıca girdilerimizi birlikler aracılığıyla piyasadan daha ucuza almamız gerekirken daha yüksek fiyatlarda temin ediyoruz. Daha çok kayıt ve evrak işlemlerine yarıyorlar.
- Birlikler eğer üreticiler adına girdi temini noktasında veya pazarlama noktasında üreticiye destekleri olursa ancak yararlı olacakları inancındayım. Fakat birlikler bu konulara pek girmiyorlar. Girmesi gerektiğini düşünüyorum. Üretilen ürünün pazarlanması noktasında üyesine yardımcı olması gerektiği ya da üreticinin ihtiyacı olan girdileri üyesine daha uygun fiyata temin etmesi gerektiği inancındayım. Aslında birliklerin kuruluş amaçları, Bakanlığımızın vereceği desteklerden yararlanabilmek için birlik üyeliği şartı vardı önceden o amaçla kuruldular. Fakat kuruldukları gibi de kaldılar başka bir hizmete yeltenmediler. Bayburt yöresi için konuşuyoruz. Diğer bölgelerde faydaları konusunda bilgim yok.
- Açıkçası bu yörede süt üzerine herhangi bir kooperatif olmadığı için pek bir şey söyleyemem fakat birlik kurulup aktif olarak çalışırsa hem üretici açısından hem de pazarlama açısından yararlı olacaklarını düşünüyorum.

- Kesinlikle yararlı olduğunu düşünüyorum. Birlikten kuvvet doğacağına inanıyorum. Bu tür örgütler fiyat politikası açısından ve müşteri memnuniyeti açısından faydalı olacağını düşünüyorum.
- Muhakkak faydaları vardır. Kooperatifçilik üreticilerin örgütlenmesine ve birbirilerine destek olmalarına olanak sağlayacağına inanıyorum. Bu anlamda yararlı olduklarını düşünüyorum.
- Birlikler asıl kuruluş amacı olarak üreticiye çok yararı var aslında. Fakat bizim buralarda hiçbir yararı yok. Herhangi bir bilgilendirme, öncelik, eğitim, pazar olanakları gibi faaliyetlerinin hiçbirini yerine getirmiyorlar.
- Aslında bunun beklentiyle alakalı bir durum olduğunu, mevcut durumda hiçbir kooperatifin çiftçiye ya da üreticiye yararı olduğunu düşünmüyorum. Gerek üretim sürecinde gerekse pazar aşamasında aktif rol almıyorlar. Yıllardır kapımızı çalan olmadı. Normalde gelip ilgilenmeleri, gerektiğinde yol göstermeleri, bilgilendirmeleri gerekirken biz kendimiz bilgi edinmeye çalışıyoruz o da zoraki.
- Hayır, düşünmüyorum. Hiçbir yararı yok. Bankalardan yüksek faiz oranlarıyla kredi imkanı sağlıyorlar. Üretici düştüğü zor durumdan kurtulmak için bir yol, bir çare olarak görüyor fakat ödeme safhasına gelindiğinde iyice zorluk yaşıyor. Bu tür birlikler üreticiye destek olmak yerine boynuna takılan bir kement gibi sürekli yerinde saymasını sağlıyor.
- Hayır, faydalı olduklarını düşünmüyorum. En azından bizim bu bölgelerde herhangi bir aktif çalışması yok. Kuruluş amaçları belki üreticinin yararına olabilir fakat işleyişte öyle olduklarına inanmıyorum. Ticari amaçlı işletmeler gibi oldular.
- Aktif çalışırlarsa yararlı olur tabi. Ancak sadece ismen var olup faaliyet anlamında geri planda kalırlarsa herhangi bir yararı olacağına inanmıyorum. Mevcut durumda nispi oranda bir yararları var.
- Çiftçilerin toplu halde örgütlenmeleri veya yapılan tarımsal faaliyetleri daha da geliştirebilmek için yararlı olduklarını düşünüyorum. Fakat maalesef kuruluş ideolojileri uygulama safhasında hayata geçmiyor. Özellikle bulunduğumuz yörede örgütlenme hiç sağlanamıyor.
- Evet, yararlı olduğunu düşünüyorum. Kurulan kooperatifler sektördeki üreticilere hem üretim hem de pazar açısından fayda sağlayacağı gibi yeni girişimcilere de destek olacağını düşünüyorum.

- Genel manada birlik ve kooperatiflerin faydalı olduğunu düşünüyorum. Bu tür birlikler çiftçilerin veya üreticilerin yararına çalışırsa faydalı olacağı inancındayım.
- Yararları var tabi. Kooperatiflerden gerekli girdileri alarak bir yıl boyunca kullanıp ödemelerini daha sonra yapabiliyoruz. Ayrıca en azından evrak veya işlem takibin yapıyorlar. Bu tür konularda yararlarını görüyoruz.
- Hayır, yararlı olduğunu düşünmüyorum. Kooperatiflerin veya mesleki örgütlerin üyelik aidatları verilen hizmetle örtüşmüyor. Herhangi bir hizmet sunmadıkları halde yüksek miktarda aidat alıyorlar. İşlevsel herhangi bir yararı olduğunu düşünmüyorum.
- Evet, yararlı olduklarını düşünüyorum. Yalnız bölgesel olarak bakıldığında yaşadığımız bölgede pek yararlı olduklarını düşünmüyorum. Hem çalıştırılan personelin uzmanlığı veya bilgisi tartışılır hem de üreticiye gösterdikleri ilgi ve alaka. Çünkü yıllardır bu bölgede üretim gerçekleştiriyoruz bir güne bir gün kapımızı çalıp nasılsınız dedikleri yok. Çok ilgisizler maalesef.

Araştırmaya katılan işletmelerin neredeyse tamamına yakını üye oldukları mesleki birlik veya örgütlerin yararlı olmadıklarını, üye olmayanların ise yararlı olmadıklarına inandıkları için üye olmadıklarını aktarmışlardır. Bir kısım işletme ise bu tür birliklerin yararlı olduklarını fakat işlevsel anlamda yeterince aktif çalışmadıklarını vurgulamışlardır. İşletmeler, faaliyet alanlarına yönelik kurulan birliklerin veya kooperatiflerin, üreticiye kaynak anlamında destek sağlaması ve pazarlamada öncülük etmeleri gerektiğini belirtmişlerdir. Bu tür organizasyonların, aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin birlik ve beraberlik içinde hareket ederek sektörde söz sahibi olmalarında en etkili yöntem olduklarını vurgulayan katılımcılar, ihtiyaç duydukları bilgi ve eğitimin de bu tür organizasyonlar tarafından sağlanabileceğini belirtmişlerdir.

Soru 4: “İşletmenizde pazarlama faaliyetleri kim tarafından yürütülmektedir? Yapılan faaliyetler hakkında eğitim ihtiyacı hissediyor musunuz? Bu ihtiyacı nereden karşılıyorsunuz? (üniversiteler, kooperatifler, ticaret odaları, özel danışmanlık şirketleri vb.)” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Kendim yürütüyorum. Pazarlama alanına yönelik eğitim almadım. Mesleki tecrübenin verdiği eğitimle faaliyetlerimi yürütüyorum. Şuan için bu konuda eğitim ihtiyacı hissetmiyorum.
- Kendim yürütüyorum. Eğitim ihtiyacı hissediyoruz tabi. Hem finansal anlamda hem de pazarlama anlamında Tarım İl Müdürlüğünden veya Üniversitelerden bu tür eğitimlerin sağlanması bizim yararımıza olur.

- Aile şirketi olduğumuz için kendimiz yapıyoruz. Çok fazla eğitim ihtiyacı hissediyoruz. Hatta bir programa başvurduk. Bu konuda Üniversiteden bir eğitim desteği alacağız.
- Kendimiz yapıyoruz. Bu konuda eğitim ihtiyacı hissediyoruz. Mevcut şartlarda bu ihtiyacı en iyi şekilde Üniversitelerin karşılayabileceğine inanıyorum.
- Kendim yürütüyorum. Pazarlama alanına yönelik eğitim almadım. Eğitim ihtiyacı hissetmiyorum. Zaman içerisinde bu konuda da geliştiğimi düşünüyorum.
- Kendimiz yürütüyoruz. Şimdilik yurt içinde ihtiyaç duymuyoruz. Hali hazırda ihraç ettiğimiz ülkelerde de pazarlama faaliyetlerinde çok profesyonelliğe ihtiyaç duyulmuyor. Fakat ileriki zamanlarda Avrupa ve deniz aşırı ülkelere yaptığımız ihracat faaliyetlerinde pazarlama alanında bir uzmana veya uzmanlığa ihtiyacımız olacağı muhakkaktır.
- Kendimiz yürütüyoruz. Pazarlama alanına yönelik eğitim almadım fakat üniversitelerden bu tür eğitimleri almak isterdim.
- Kendim yürütüyorum. Muhakkak, eğitim ihtiyacı hissettiğimiz zamanlar oluyor. Tam anlamıyla her şeyi bilemiyoruz. Mevcut kooperatifler veya birlikler bu yönde öneriler getirip öncülük edebilirler fakat bu yönde de her hangi bir katkıları olmuyor. Genelde bizi önce tüccarın eline bırakıyor. Tüccar yeterince nemalandıktan ve piyasayı düşürdükten sonra kendileri devreye gidiyor. Haliyle bizde bir an önce ürünlerimizi satmak istiyoruz ki ödemelerimizi şekillendirip borçlarımızdan kurtulalım diye ilkin mecburen tüccarın eline kalıyoruz. Daha sonrasında birliklere kalırsak zaten fiyatları düşürüp ürün alıyorlar.
- Kendim yürütüyorum. Pazarlama alanına yönelik eğitim almadım. Bu konuda kendimi yeterli görüyorum fakat birliklerin üreticiyle aktif olarak çalışmaları pazarlama faaliyetlerine de yardımcı olacağına inanıyorum.
- Kendim yürütüyorum. Pazarlama alanına yönelik eğitim almadım. Eğitim ihtiyacı hissetmiyorum. Tamamen alıcı ve satıcı arasında olan diyalog ile halledilebilecek bir mesele olduğunu düşünüyorum. Fakat vadeli satış olursa (çek, senet vb.) bir eğitim ihtiyacı doğabilir.
- Pazarlama faaliyetleri genelde merkez fabrikamızdan yürütülüyor. Buradan sadece bir adet ihraç ürünümüz var. Onun pazarlaması buradan yürütülüyor ve kendimiz yürütüyoruz. Burada üretilen ürünler yöresel ürünler. Kapasite olarak ürettiğimiz ürünlerin talebi karşılayamayan ürünler. Makinalı veya tonajlı ürünler oldukları için tamamen el işçiliği ile üretilen ürünler. Haliyle pazara pek ihtiyaç duymuyoruz. Çünkü

ürünün bir pazar karşılığı var. Bu yüzden ek bir çabaya veya bilgiye ihtiyaç duymuyoruz. Fakat bu konuda yapılan çalışmalarımız da mevcut.

- Pazarlama faaliyetlerini kendim yürütüyorum. Eğitim ihtiyacı hissediyorum tabi. Hitap ettiğim kitle gereği hem hayvancılık alanında bilgi sahibi olmak isterdim hem de mali konularda, pazarlama faaliyetlerinde eğitim almak isterdim. Muhasebe ve mali konularda İl Müdürlükleri koordineli olarak bu eksikliği giderebilirler.
- Kendim yürütüyorum. Eğitim almadım fakat eğitimi verenler eğitime muhtaç ise aldığımız eğitimin hiçbir esprisi yoktur. Tarımsal anlamda ticaret deneme yanılma yöntemiyle gidiyor. Biz üreticiler olarak iletişim halinde kalıp birbirimizden mevcut pazar hakkında bilgi alıyoruz. Bana göre en sağlıklısı da bu. Çünkü reel rakamlara ulaşıyoruz ve daha güvenilir oluyor.
- İşletme bünyesinde pazarlama personelimiz yürütüyor. Yeterince eğitilmiş olduğunu düşünüyorum. Çünkü şimdiye kadar pazarlama konusunda herhangi bir sorun yaşamadık.
- Kendimiz yürütüyoruz. Bölgedeki pazarlama olanakları belli olduğu için yeterli olduğumuzu düşünüyorum. Bu konuda herhangi bir eksiklik hissetmiyoruz.
- Genel anlamda kendim yürütüyorum, ayrıca bir de servis personelimiz var. Kısmen de o yürütüyor. Bu faaliyetler hakkında eğitim ihtiyacı hissediyoruz tabi. Bu konudan dolayı doğacak ihtiyacı, kişisel şirketlerde çalışan, konusunda uzman personelin yanında stajyer olarak gidermenin daha yararlı olacağına inanıyorum. Bu yöntemin hem zaman kazanma hem de fayda açısından daha uygun olacağını düşünüyorum.
- Kendim yürütüyorum. Pazarlama konusunda eğitim ihtiyacı hissediyorum. Kendi açımdan çekirdekten yetişme bir esnaf olduğum için esnaflık konusunda yeterince tecrübeye sahibim ama daha fazla müşteri potansiyeline, değişik kitlelere hitap edebilmek için pazarlama tekniklerini bilmek ve eğitimini almak isterdim. Mesleki örgütler veya kooperatiflerin bu tür eğitimlerde esnafa yönelik çalışmalar yapmasının etkili olacağına inanıyorum.
- Kendim yürütüyorum. Ürettiğimiz ürünlerin pazarları kendiliğinden oluşmuş. Belirli bir müşteri kitlemiz var bu yüzden sahip olduğumuz sektörel deneyim yeterli geliyor.
- Şuan üretim odaklı çalıştığımız için pazarlama faaliyetleri yürütmüyoruz. Ancak genel anlamda ben ilgileniyorum. Bölgede pazar olanakları belli olduğu için ekstra bir uzmanlık gerektirecek boyutta olmuyor. Bu yüzden yeterli düzeyde bilgili olduğumu düşünüyorum.

Araştırmaya katılan işletmelerin çoğu şahıs işletmesi olması münasebeti ile pazarlama faaliyetleri de kendileri tarafından yürütüldüğü anlaşılmıştır. Bölgede mevcut pazarlama olanakları değerlendirildiğinde çoğu katılımcı, bu tür eğitimler almadığını ve eğitime ihtiyaç duymadığını belirterek kendilerini bu konuda sektörel anlamda eğitilmiş ve yeterli gördüğünü belirtmişlerdir.

Soru 5: “Müşteriler size nasıl ulaşıyor? Ürettiğiniz ürünlerin tanıtımını hangi platformlarda gerçekleştiriyorsunuz?” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Köklü bir işletme olduğumuz için genelde yöre halkı tarafından biliyoruz. Genelde telefon yoluyla ulaşıyorlar. Kulaktan kulağa pazarlama yöntemi ile müşteri potansiyelimiz artıyor.
- Sosyal medyadan tanıtımlarımızı yapıyoruz.
- Toptan pazarlamada potansiyel gördüğümüz müşterilerin yanına daha çok kendimiz gitmeyi tercih ediyoruz. Perakende pazarlamada ise daha çok tavsiye üzerine kulaktan kulağa pazarlama yolu ile müşteriler bize ulaşıyor. Ancak sosyal medya ve e-ticaret üzerine yoğunlaşarak ağıımızı geliştirmeyi hedefliyoruz.
- Daha önceden toptan yaptığımız için belirli bir müşteri potansiyelimiz vardı. Akabinde perakende satış noktamızda kendimiz hizmet vermeye başladık. İşletmeye ait Web sayfamızdan ve sosyal medya platformlarından tanıtımlarımızı yaparak sipariş alıyoruz.
- Ürettiğimiz hayvanları direk il dışına sevk ediyoruz. Bu konuda herhangi bir tanıtımımız yok. Batı illerinde Canlı Hayvan Borsasının belirlediği fiyatlarla toptan satışını yapıyoruz.
- Karadeniz yöresine hitap ediyoruz. Hem Bayburt’ta hem de Karadeniz bölgesinde yıllardan beridir yürüttüğümüz faaliyetlerden dolayı bilinilirliğimiz var.
- Türkiye büyük bir ülke, fakat balıkçılık alanında küçük bir sektörüz ne hikmetse. İstenildiği anda Türkiye’nin her yerinden işletmemize ulaşabiliyorlar. Biliniyoruz çünkü. Ayrıca güvenilirlik ve kaliteden dolayı da müşteriler tarafından bilinilirliğimiz artıyor.
- Genelde telefon ve yerinde satışımız yoluyla ulaşıyorlar. Bunun dışında satış noktamıza gelemeyen müşteriler için veya yüklü verilen siparişlerde araç hizmeti vererek müşteriye ulaşıyoruz.
- Daha çok tanıdık sabit müşterilerimiz var. Hayvan satışımızı da kurban bayramı vakti geldiğinde hayvan pazarlarına çıkarıyoruz.

- Merkez fabrikamızda pazarlama ağıımız var ve bu departmanla ilgili pazarlamacılarımız var. Hali hazırda talebi olan ürünler üretiyoruz. Web adresimizden ve sosyal medya aracılığıyla tanıtımlarımızı yapıyoruz.
- Ürettiğimiz ürünleri kendimiz pazarlıyoruz. Birçok satış noktamız var. Ürettiğimiz ürünleri buralardan tedarik edebiliyorlar. Ayrıca sosyal medyadan tanıtımlarımızı yaptığımız ürünleri il dışından talep eden müşterilerimize de kargo vasıtası ile gönderiyoruz.
- Onlar ulaşmıyorlar daha çok biz onlara ulaşmaya, ürünlerimizi satmaya çalışıyoruz.
- Web adresimiz aracılığı ile ve sosyal medya platformlarında tanıtımlarımızı yapıyoruz. Sektörde bilinen bir işletmeyiz bu yüzden de müşteri potansiyelimiz yüksek.
- Eskiye dönük müşterilerimiz var. Bunlar aracılığıyla kulaktan kulağa pazarlama yöntemiyle memnuniyet çerçevesi içerisinde yeni müşterilere ulaşabiliyoruz. Bu pazarlama yönteminin daha etkili ve verimli olduğunu düşünüyorum.
- Müşterilerimiz genelde kendi çevremiz. Bulduğumuz yörede tanınan bir işletme olduğumuz için ürünlerimizi kullanan müşterilerinin memnuniyet doğrultusunda yönlendirdiği yeni müşteri kazanımlarımız oluyor.
- Hayvancılık üretimimizde müşteri potansiyelimiz olmadığı için etkileşim de olmuyor. Şu an için satış yapmıyoruz. Ancak iş yaptığımız firmalar üzerinden etkileşimde bulunduğumuz müşteriler var. Bunlarla da genel manada ürün takasında bulunarak ticaretimizi gerçekleştiriyoruz.

Katılımcılardan alınan cevaplara göre çoğu işletmenin hitap ettikleri kitleye yönelik herhangi bir tanıtım platformu olmadığı, işletmelerin ürettiği ürünleri ağızdan ağıza pazarlama yöntemi ile tanıtımını yaptığı anlaşılmıştır. Birçok işletmenin müşteri kitlesi işletme çevresindeki yöre halkından oluştuğu ve köklü olduğu için tanıtım ihtiyacı hissetmezken çok az işletmenin web adresinden tanıtımlarını gerçekleştirdiği anlaşılmıştır. Ayrıca işletmeler çevrelerine ve müşteri potansiyeli olarak gördükleri yöre halkına küçük çapta sosyal medya aracılığı ile ürün tanıtımı yapmaktadırlar. Müşterilere ulaşım konusunda sorun yaşanmayan Bayburt ilinde işletmelerin bilinirliği ve pazar olanaklarının kısıtlı olması katılımcıların bu tür tanıtımlara ağırlık vermemesini etkilediği söylenebilmektedir.

Soru 6: “Ürettiğiniz ürünün pazarlamasında yaşadığınız sorunlar nelerdir? Pazarlama Zincirinin faydalı olduğunu düşünüyor musunuz? Faydalı değil ise nasıl bir pazarlama zinciri modeli önerirsiniz?” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Genel anlamda pazarlamada sorun yaşamıyoruz.

- Pazarlama aşamasında değil de ödeme aşamasında sıkıntılar yaşıyoruz. Pazarlamasını yaptığımız ürünlerin nakit akışı aynı anda olmuyor maalesef. Sektörün durumu da malum olduğu için işleri bozulup batan işletmeler oluyor. Bu tür işletmelerden tahsilatımızı yapamadığımız durumlar da meydana geliyor. Pazarlama zinciri bu yörede pek olmuyor. Genelde işletmeler kendileri üretip kendileri pazarlıyorlar.
- En önemli sorunlarımızdan biri marka bilinirliğimiz olmadığından dolayı ürettiğimiz ürünün ne kadar kaliteli olmasının bir önemi kalmıyor. Ürün kalitemizi anlatamıyoruz. Buna bağlı olarak da fiyat rekabetinde sorunlar yaşıyoruz. Mevcut durumda pazarlama zinciri olumsuz etki ediyor. Birkaç yıl önce sorulsaydı bu kesinlikle önerirdim. Ama şuan araçlara olan güven problemi ve fiyat dengesizliği yüzünden pek tercih etmiyoruz. Ürettiğimiz ürünü kendimiz tüketiciye ulaştırmaya çalışıyoruz.
- Toplumumuzda aşamadığımız bir önyargı var maalesef. Ürettiğimiz bir ürünü pazarlarken bu tür önyargılar yüzünden ürün ne kadar kaliteli de olsa altında hep farklı bir sebep aranıyor. Özellikle yeni bir ürün ile piyasaya girebilmek gerçekten çok zor. Pazarlama zinciri bulunduğumuz yörede pek yok fakat bu zincirin yerine göre faydalı olduğunu düşünüyorum. Çünkü bölgede yetişmeyen bir ürünün arzını sağlayabilmek için ihtiyaç duyulan bir durum. Zincir çok uzayınca fiyat artışı gibi olumsuz etkiler de doğuruyor.
- Pazarlama konusunda en büyük sıkıntımız pazar sıkıntısı. Çevre illere veya batı illerine sevk ettiğimiz ürünlerin sevkiyat maliyetleri ekstra girdi olarak işletmemize külfet oluyor. Pazarlama zinciri de fazla uzamaz ise zararlı olduğunu düşünmüyorum.
- Bu bölgede pazar olanakları yeterince yok. Bayburt'ta fabrika veya benzeri bitkisel ürün alıp işleyecek bir yer yok. Önceden birkaç fabrika vardı en azından maliyet azalıyordu. Onlarda kapandığı gibi bu sefer mecburen Karadeniz bölgesine götürmek zorunda kalıyoruz. Ya da buralara gelip almalarını bekliyoruz. Çoğu üretici de araçların eline düşüyor. Haliyle bu seferde ucuza vermek zorunda kalıyor. Zaten pahalıya ürettiği bir ürün ucuza da satıldı mı hepten zarara girmiş oluyor. Maalesef araçlar, stokçular üreticiden kat be kat fazla kazanıyor.
- Pazarlama aşamasında herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Pazar problemimiz yok. Fakat her aşama ayrı bir profesyonellik istiyor. Ayrıca pazarlama zinciri bizim işimizde yok. Olamazda. Çünkü ürettiğimiz ürünlerin soğuk zinciri yok. Canlı balık üretimi ve pazarlaması olduğu için hem saklama koşulları hem de nakil koşulları bu zincire müsait değil.

- Fiyat dengesizliğinden dolayı meydana gelen sıkıntılar oluyor genelde. İşletme faaliyet alanı bakımından Pazarlama Zinciri çok uzun olmadığı için işletme olarak pek etkilenmiyoruz.
- Pazarlama konusunda sıkıntımız bu bölgede pazar olanakları kısıtlı. Hayvan pazarımız var ancak alıcı yok. Pazarlama zinciri bölge itibariyle yok denecek kadar az. Ya üreticiden direk tüketiciye ulaşıyor ya da üreticiden işleyene oradan tüketiciye ulaşıyor.
- Müşterilerimiz genelde tanıdık ve sabit oldukları için herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Tabi daha çok müşteriye hitap edebilseydik iyi olurdu fakat maliyetlerden dolayı bunu da gerçekleştiremiyoruz. Direk üreticiden tüketiciye endeksli bir ağıımız olduğu için pazarlama zincirinden pek etkilenmiyoruz.
- Talebi hazır ürünler olduğu için herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Belirli bir pazarımız var. Yıllık tüketim miktarı belirli düzeyde olduğu için bu tüketim miktarına göre üretim yapıyoruz. Bunun üzerine çıkarsak ancak ek bir pazar arayışımız olabilir. Ancak şuan bunu öngörebilmek imkânsız görünüyor. Pazarlama zinciri bizde pek olmuyor. Çünkü kendimiz üretim pazarlamasını yapıyoruz.
- Pazarlama aşamasında herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Bilinen bir işletmeyiz ve müşteri kitlemiz de bellidir. Ürettiğimiz ürünleri kendimiz pazarladığımız için veya satış noktalarından satışı sağlandığı için pazarlama zincirinden pek etkilenmiyoruz. Çünkü zincir uzadıkça fiyat farkları oluşabiliyor. Bu da müşteri kitlemizi olumsuz etkileyebiliyor.
- Pazarlama konusunda sıkıntımız bu bölgede pazar olanakları kısıtlı. Üretim kapasitemize göre buradaki mevcut pazar bize yeterli gelmiyor. Güneydoğu'ya veya Ege'ye götürüyoruz o yüzden. Burada da nakliye, yerleşke, yem gibi ekstra maliyetler çıkıyor. Ürettiğimiz ürünü kendimiz pazarlıyoruz o yüzden aracılardan sektörde pek bir önemi yok.
- Bana göre bu işler belirli bir plan dâhilinde olması gerekir. Devlet girdi maliyetlerini de gerçek manada hesaplayarak belirli bir fiyat politikası uygulayıp etin kilosunu sütun kilosunu belirleyecek. Piyasada satış olmazsa devletin kendisi alacak. Biz üreticiler de bileceğiz ki tüketici veya esnaf benim ürünümlü belirlenen fiyatın altına alamayacak, ya da o fiyattan devletim benden alacak. Üretici ürünün ne kadara mal olacağını ve ne kadara satacağını bilecek ki bu işe yatırım yapsın veya emek versin.

- Pazarlamada herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Uzman personel istihdam ediyoruz. Pazarlama zincirinin de çok uzamadığı müddetçe zarar vermeyeceğini, aksine kısmen yararlı olduklarını düşünüyorum.
- Sektördeki fiyat politikaları üreticiye ve tüketiciye yönelik iyi olur ise pazarlamada herhangi bir sorun yaşamıyoruz.
- Pazarlama konusunda ödeme ve likiditede sorunlar yaşıyoruz. Müşteri kitlemizin bir kısmını da esnaflar oluşturuyor. Peşin satış durumu olmadığı zaman nakit akışı sağlayamıyoruz. Pazarlama zinciri önceden vardı fakat karşılıklı bir memnuniyetsizlik olduğu için şuan onu da kaldırdık. Direkt kendimiz tüketiciye ulaştırıyoruz.
- Dengesiz fiyat geçişlerinde sorun yaşıyoruz. Stoklu çalıştığımız zaman bu sorun pek olmuyor ancak aldığımız bir ürün kısa zamanda sürekli fiyat artışına veya azalışına giderse bu sefer pazarlamada sıkıntılar oluşuyor. Pazarlama Zinciri kullanım şekline göre yararlı olabiliyor. Ancak zincirin uzaması hem üretici hem de tüketici açısından zararlı. Ne kadar kısa tutulursa o kadar iyi oluyor.
- Pazarlama konusunda durgun bir dönem yaşıyoruz. Özellikle salgın sürecinde kapatılan yemek sektörü haliyle hayvansal tüketimi de azalttı. Dolayısıyla pazarlamada bizimde sıkıntılar yaşamamıza sebep oldu. Pazarlama Zinciri bu yörede fazla uzun değil o yüzden etkilenmiyoruz. Ancak genel anlamda zincirin uzunluğu hem üreticiye hem de tüketiciye zarar veriyor.
- Hayvansal üretimimizde pazarlama yapmıyoruz. Bitkisel üretimde ise pek sorun yaşamıyoruz. Genelde ticari ilişki içinde olduğumuz firmalarla iş yapmaya çalışıyoruz. Bunun dışında zaten bu bölgede pazar olanakları kısıtlı. İlerleyen süreçlerde bizim de bu pazar sıkıntısıyla karşılaşacağımızı öngörüyoruz.

Katılımcıların verdikleri cevaplara göre bölgede mevcut pazar olanaklarının kısıtlı olduğu, buna rağmen genel anlamda pazarlama sıkıntısı yaşanmadığı görülmüştür. Hem nüfus yoğunluğunun fazla olmadığı hem de yöre halkının birbirini tanıdığı bir il olmasının etkisinin görüldüğü vurgulanarak işletmelerin pazarlama zincirinin olumsuz özelliklerinden etkilenmediği anlaşılmıştır. Ancak bazı katılımcılar sektörel dalgalanmaların yol açtığı fiyat politikalarından etkilenen pazarın tüketiciye olumsuz yansımından dolayı sorun yaşandığını dile getirmişlerdir.

Soru 7: “Sektördeki diğer üreticiler ile nasıl rekabet ediyorsunuz? Rekabet eşitsizliği olduğuna inanıyor musunuz? Tüketicilerin sizi tercih etmelerini nasıl sağlarsınız?” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Bizim buralarda rekabet yok. Çoğu üretici kendine ancak yetebiliyor. Bölgede toprak sıkıntısı da var. Yeterince arazi yok. İşletmemiz kadar büyük bir arazide tarımsal üretim yapabilen işletme sayısı da çok az o yüzden rekabet edebilecek işletme yok denecek sayıda. Bunu bir avantaj olarak görmeyip kaliteli ürün üretmek için çabalıyoruz. Tüketicileri bu yönde memnun etme gayreti içerisindeyiz.
- En kısa şekliyle Özsermaye gücümüz ile rekabet ediyoruz. Rekabet eşitsizliği var. Ancak bunu kendi imkânlarımla aşmam mümkün değil. Buradaki adresler devlet ve kooperatifler. Büyük üreticilerle rekabet etmemiz zaten imkânsız. Ulusal alanda durum bu iken bölge bazında bakacak olursak rekabet fazla yok. Kardan ödün vererek kaliteli ürünü uygun fiyata vermeye çalışıyoruz. Bu da özsermayemizin güçlü olmasından ve ürünü direkt tüketiciye ulaştırarak pazarlama zincirini kısa tutmamızdan kaynaklanıyor.
- Kaliteli ürün üretmeye çalışıyoruz. Aslına bakarsanız ürettiğimiz veya işlediğimiz ürünlerde ana kalemler vardır. Hammaddesi de süttür. Eğer adabında, usulünde bir üretim olursa, hile veya katkı katılmıyorsa zaten piyasa bellidir. Bunun dışında zaten üretilen ürünler kalite açısından tüketici tarafından rağbet görmüyor. Bu yüzden rekabet ortamı pek oluşmuyor.
- Yöredeki en büyük küçükbaş hayvan üreticisiyiz. Fakat bu durumun rehavetine kapılmayıp kaliteli üretim yapmaya çalışıyoruz. Ayrıca işletme olarak pazarımız batı illeri olduğu için yöredeki işletmeler ile pek bir rekabet durumu söz konusu değil.
- Büyük üreticiler ile rekabet etme şansımız zaten yok. Kendi çapımızda işletmeler ile de genelde fiyat politikamız tüketiciye hitap ediyor. Çünkü tüketici aldığı ürünü uygun almak istiyor. Belirli bir fiyat politikası veya rekabet politikası yok maalesef. Özsermayesi güçlü olan ayakta kalarak ucuza temin ediyor veya pazarını kendisi oluşturuyor, gücü olamayan rekabet edemiyor. Çünkü üreticinin bir an önce ürettiği üründen elde edeceği gelire ihtiyacı var. O yüzden mecbur kalıyoruz.
- İşletme olarak rekabet durumlarına pek girmiyoruz. Hatta müşteri anlamında da seçiciyiz. Her talebi de karşılamıyoruz. Çünkü sektörde vasıfsız ve bilinçsiz işletmeler çok. Kendi ürün kalitemizi düşürecek potansiyelde olduğuna inandığımız müşterilere ürün vermemeyi tercih ediyoruz.
- Marka ve uygun fiyat politikası açısından tercih sebebi oluyoruz. Sektörde serbest piyasa koşulları uygulandığı için ister istemez rekabet ortamı doğuyor. Genel manada sorun yaşanmazken zaman zaman rekabet eşitsizliğine sebep olduğu dönemlerin olduğunu söyleyebiliriz.

- Sektörde ve özellikle yörede sebebi anlaşılamayan bir rekabet eşitsizliği var. Bazı zamanlar pazarladığımız ürünü bir başka işletme bizim satın aldığımız fiyata satışını yapabiliyor. Bu da haliyle rekabet eşitsizliğine sebep oluyor.
- Müşterilerimizin ürettiğimiz ürünlere rağbeti büyük. Hayvanlarımızdan elde ettiğimiz süt yağlı ve kaliteli. Bunun yanında işlediğimiz tereyağı ve peynire de bu kalite yansıyor. Çalışanlarımızın bu işteki tecrübesi ve kullandığımız doğal yöntemlerin etkili olduğuna inanıyorum. Rekabet eşitsizliği çok az var. Zaten maliyetler belli. Piyasanın altına satılan ürünler kaliteden ödün vererek üretiliyor, bu da pek uzun ömürlü olmuyor zaten.
- Veteriner hekim olmam vesilesiyle girdi maliyetlerini düşürüp fiyat politikamı bu yönde belirleyebilirim, klasik beslenme alışkanlıklarının dışına çıkarak gerekli protein ve enerji miktarını dengeleyip yemi kendim yapabiliyorum, bu da girdi maliyetlerimi azaltıp ürün kalitemi artırıyor.
- Ürettiğimiz ürün pek kolay bir ürün değil. Üreticisi de yok denecek kadar az. Bu yüzden pek rekabet ortamı oluşmuyor diyebilirim. Talebi olan bir ürün ve buna ek olarak da kaliteli üretim yaptığımız için ekstra bir şeye ihtiyaç duymuyoruz açıkçası.
- Biz en ucuz değil en kaliteli yemi pazarladığımız için kalite olarak yarışıyoruz. Yarıştığımız işletmeler de belli başlı işletmeler. Rekabet eşitsizliğine inanıyorum. Fabrikadan direkt ürünün üreticiye pazarlandığı durumlarda veya pazarlanan ürünlerdeki fiyat politikaları hakkında tüketiciye yeterince bilgilendirmede bulunmadığından dolayı bir fiyat dengesizliği oluyor. Bu durumda rekabet eşitsizliğine yansıyor. İlk olarak esnaflığımız. İkincisi ürün kalitemiz. Bir diğeri de hizmet kalitemiz. Pazarladığımız ürünleri direkt tüketicinin ayağına götürüyoruz. Mesleki tecrübemizden dolayı da özellikle tercih ediliyoruz.
- Bulduğumuz yörede yaptığımız üretimi yapabilen başka bir işletme yok. Bu durumda rekabet ortamımız da yok. Fakat buna nazaran ilk günkü gibi kaliteli ve doğal ürün üretmeye çalışıyoruz. Bu yönüyle de tüketicilerden yoğun talep alıyoruz.
- Ulusal bazda konuşmak gerekirse rekabet etme şansımız zaten yok. Batı bölgelerinde aynı ölçekli tarladan birkaç kez verim alınırken buralarda bir kez alınan ürün karlı oluyor. Batıda hayvan on ay dışarda otlarken burada hayvanlarımızı meraya yedirip gönderiyoruz akşama hayvan aç geliyor bir de içerde yediriyoruz. Nasıl rekabet edelim. Bölgesel anlamda da pek farkımız yok. Tüm üreticiler aynı zorluklarla savaşıyor aynı şartlara sahip.

- Üretim aşamalarımızda kullandığımız ekipmanlarımız iyi. Bu ekipmanlarla insan hatasını sıfıra indirmeye ve kaliteli üretim yapmaya çalışıyoruz. Buna göre de elde ettiğimiz ürün kalitesi artıyor.
- Fiyat politikamız çok uygun. Üretimde kullandığımız girdileri de kendimiz ürettiğimiz için girdi maliyetlerimizi biraz düşük fiyatlara mal ediyoruz. Bu yüzden de fiyat politikamızı buna göre şekillendiriyoruz. Müşteriler de uygun fiyatlı olduğu için bizi tercih ediyorlar.
- Rekabet edemiyoruz. Rekabete ihtiyaç da duyamıyoruz maalesef. Zaten alan dar ve üreticiler belli. Maliyetler de ona göre belli. Bırak rekabeti hemen hemen tüm üreticiler varlığını devam ettirmeye çalışıyor.
- Rekabete kalkışmıyoruz açıkçası. Diğer üreticilerin ne kadara sattığı ile ilgilenmeyip ürettiğimiz ürünün maliyet durumuna göre minimum bir kar marjı koyarak fiyat politikamızı belirliyoruz. Çünkü piyasada hileli mal üretip çok uygun fiyatlara satan işletmeler de var. Onlara uymaya kalkarsak ürün kalitemizden ödün vermek zorunda kalırız. Bu da işletme politikamıza uymuyor.
- Güvenilir ve kaliteli ürünler işleyip pazarlıyoruz. Pazarladığımız ürünlerin hiç birinde herhangi bir katkı maddesi veya koruyucu kullanmıyoruz. Tamamen doğal malzeme kullanıp doğal yöntemlerle satışını yaptığımız ürünleri elde ediyoruz. Ayrıca tüm malzemeler Bayburt yöresine ait yerli mamuller. Henüz sektöre yeni katıldığımız için diğer işletmelerle değil de daha çok kendi işletmemizi nasıl ileriye taşıyız onun çalışmasındayız. Bu yüzden rekabet eşitsizliği hakkında fazla bilgim yok.
- Fiyat politikamız. Ürünü uygun fiyata alarak tüketiciye uygun fiyata sunmaya çalışıyoruz. Sektörde rekabet eşitsizliği büyüklüğüne göre değişiklik gösteren işletmeler arasında olduğuna inanıyorum. Küçük çapta bir işletmenin büyük ve kurumsal bir işletmeyle rekabet edebilecek potansiyeli zaten olmuyor. Bunlar arasında bir rekabetten de bahsetmeye gerek duymuyorum.
- Rekabet ortamı pek olmuyor. Zaten maliyetler belli olduğu için üretilen ürünlerin de satış oranları az çok buna göre şekilleniyor. Aslına bakarsanız üreticilerin çoğu çok düşük oranlarda kar elde edebiliyor. Asıl gayemiz üretim yapmak. Kaliteli ürünü doğru aşamalardan geçirerek temiz bir şekilde üretmeye çalışıyoruz.
- İşletmelerle rekabeti bıraktık artık sektörde devamlılığımızı sağlamaya, tutunabilmeye çalışıyoruz. Genelde dürüst ve doğru üretim yapmaya çalışıyorum. Bu yüzden tercih ediliyorum.

- Büyük bir işletmeyiz. Sektördeki diğer üreticilerle rekabet ortamımız yok. Daha doğrusu onların bizimle rekabet edebilecek potansiyeli yok. Ayrıca farklı ırkta hayvan yetiştirdiğimiz için bırakın bölgeyi Türkiye’de bu ırkta sayılı işletmelerden biriyiz. O yüzden rakiplerimiz yok denecek kadar az. Saf ırk üretiyoruz ve aşılarından tutun da yemine kadar her aşaması sistemli yapıyor. Bu da tercih edilmemizi sağlıyor.

Katılımcıların çoğu bölgede rekabet eşitsizliğinin olmadığını vurgulayarak işletmelerin rekabet üstünlüğü kurarken elde ettiği avantajlar farklılaşmaktadır. Katılımcıların bazıları rekabete kalkışmadan ürettiği ürünlerin kalite standardizasyonunu bozmamaya çalıştıklarını belirtirken kimi katılımcı sektörün mevcut durumundan ötürü rekabet olanağının kısıtlı olduğunu vurgulamıştır. Tüketicilerin tercih etme sebepleri araştırıldığında bu sebeplerin kaliteli ürün üretimi ve fiyat politikası üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Soru 8: *“Ürettiğiniz ürünlere ve maliyet-kar-zarar sürecine yönelik envanter kaydı tutuyor musunuz? Tutuyor iseniz faydaları nelerdir. Tutmuyor iseniz sebepleri nelerdir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Profesyonel muhasebe kaydımız yok ancak sektördeki deneyim ve mesleki tecrübeden kaynaklı şahsi ajanda tutuyorum. Geçmişe ait kar-zarar durumumu buradan takip ediyorum. İleriye dönük çalışmalarında da bu kayıtlarımdan destek alıyorum.
 - Profesyonel muhasebecimiz yok fakat kendimiz kayıt tutuyoruz. Diğer türlü istihdam sağlamamız gerekecek. Bu da işletme için ekstra maliyet demek. Bu yüzden kendimiz tutmayı tercih ediyoruz.
 - Evet tutuyoruz. Faydalarını görüyoruz. Kayıt tutmadığımız zaman karanlıkta ışıksız yürüyor gibi olursunuz. Tuttuğumuz kayıtlarla geçirdiğimiz üretim süresince elde edilen kar-zarar veya üretimdeki aksaklıkları tespit edebilmemizi sağlıyor.
 - Evet tutuyoruz. Faydalarını görüyoruz tabi. Geçmiş yıllara ait maliyet durumum, müşteri yoğunluk oranlarım veya kazancım kayıt altına alınarak işletmenin üretim politikasını ve ileriye yönelik stratejilerimizi belirlemek için büyük bir kaynak oluşturuyor.
 - Profesyonel muhasebe kaydı tutuyoruz. İnsanız sonuçta, muhakkak unutulana, gözden kaçan noktalar olabilir. Üretim sürecine yönelik yapılan harcamalar kayıt altına alınarak işletmemizin hayat seyrini görmemize yardımcı oluyor.
 - Profesyonel muhasebe kaydı tutmuyoruz. Kendimiz tutmaya çalışıyoruz bu zamana kadar da ayakta kaldığımızı göre kayıtlarımızda bir sorun olmadığını düşünüyorum.
- (Gülerek)

- Profesyonel muhasebe kaydı tutuyoruz. Şahsi giderlerimizin haricinde diğer giderlerimizin hepsini kayıt altına lamaya çalışıyoruz. Aile işletmesi olduğu halde yeri geldiğinde kendi kendimize hesap veriyoruz, vermeliyiz de zaten. Çünkü bir işletmenin varlığının devamı denetlenmesi ve hesap verilebilir olması ile sağlanabileceğine inanıyorum.
- Pazarlamasını yaptığımız tüm ürün grupları için kayıt tutmuyoruz. Daha çok kar marjı yüksek olan kalemlere yöneldiğimiz için bu kalemler üzerinden kayıt tutmayı tercih ediyoruz. Geçmiş yıllardaki satış rakamlarımıza bakarak geleceğe dönük stok durumumuzu kontrol ediyoruz.
- Tabi var. Kara düzen bir işletme değiliz. Her şey nizama uygun ve prensipleri olan bir işletmeyiz. Kayıtlarımız da buna oranla intizamlı bir şekilde tutuluyor. Bu kayıtlarla işletmenin yaşam seyrini en ince ayrıntısına kadar inceleyebiliyoruz.
- Envanter kaydımız var. Gelen-giden ürünlerle ilgili sürekli kayıt tutuyoruz zaten. İşletme bünyesinde ise ayrıca 3 ayda bir olmak üzere periyodik olarak kar-zarar durumunu kayıt altına alarak takip ediyorum. Muhasebe ön lisans mezunu olduğumdan ve hali hazırda maliye lisansına devam ettiğimden muhasebe kayıtlarıma önem gösteriyorum.
- Profesyonel muhasebecimiz var. Tüm giderlerimiz ve gelirlerimiz kayıt altında. Kayıt altına almaz isek zorlanırız. Önümüzü göremeyiz bu yüzden kesinlikle faydalı olduğuna ve işletmeler tarafından tutulması gerektiğine inanıyorum.
- Profesyonel muhasebe kaydımız yok. Gerek de görmüyorum. Çiftçimiz gerçekten zeki insanlardır. Mevcut durumda şu şartlarda ayakta kalabilmek başka türlü mümkün olmazdı zaten. Bunun yanında tüm kayıtların tam manada tutulabilmesi için bu işlerle ilgilenen bir kişi istihdam edilmesi gerekir. Kendi ekonomik refahını sağlayamayan bir çiftçi istihdam ettiği personelin maaşını nasıl ödesin.
- Evet, tutuyoruz. Profesyonel muhasebecimiz var. Tüm girdiler ve satışlar kayıt altına alınıyor. Böylelikle ürettiğimiz ürünlere yönelik maliyet ve satıştan elde ettiğimiz kazancı net bir şekilde görebiliyoruz.
- Profesyonel muhasebe kaydı tutuyoruz. Bu durum ileriye yönelik fiyat politikamızı belirlemede yardımcı olmuyor. Malum sektörün içinde bulunduğu durum buna pek müsaade etmiyor fakat geriye dönük maliyetlerimizi inceleyerek kıyas yapabilmemizi sağlıyor.

- Evet tutuyoruz. Geçmiş ayların kayıtlarını düzenli tutup merkezimize gönderiyoruz. Yeni kurulan bir işletme olmamıza rağmen bu konuda özenli davranıyoruz. Aylık yaptığımız satışlar ve önümüzdeki aylara ait üretim kapasitemizi bu şekilde belirliyoruz.
- Envanter kaydı tutuyoruz. Ürün hangi fiyata alınmış, hangi fiyata satılmış, hangi aylarda kar edilmiş kayıtlarını tutmak gerekiyor. Hem geçmişe dönük karlılıklarımızı hesaplama da yardımcı oluyor hem de geleceğe yönelik fiyat politikamızı belirlerken etkili oluyor.
- Profesyonel muhasebe kaydı tutuyoruz. Geçmiş dönemlere yönelik maliyetlerimizi görmemizde büyük fayda sağlıyor. Buna göre de şirket stratejilerimizi ve fiyat politikamızı belirliyoruz.

Araştırmaya katılan işletmelerden alınan cevaplara göre şirketleşmiş yada bu yönde hedefleri olan işletmelerin gerekli muhasebe kayıtlarına önem verdikleri ve mümkün olduğunca maliyet-kar-zarar sürecine yönelik envanter kaydı tuttukları görülmüştür. Fakat şahıs işletmelerinin, hem aile bireylerinden oluşan çalışanlarından ötürü hem de yılların verdiği bir alışkanlıktan dolayı bu tür kayıtları profesyonel muhasebeciler tarafından değil de kendi şahısları nazarında bir defter tutarak kayıt altına aldıkları anlaşılmıştır. Bu durum küçük çaplı aile işletmelerinin girdi maliyetlerine ve satış rakamlarına yönelik muhasebe sürecinin doğru yönetilmediğini göstermektedir.

Soru 9: *“İşletmenizde kullanmış olduğunuz finansal kaynaklar nelerdir? (özsermaye, borç, kredi vb.) Bu kaynakları elde ederken veya kullanırken yaşadığınız zorluklar nelerdir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Özsermayemizle beraber kredi kullanımlarımız oldu. Bankaların aşırı derecede faiz oranları ve tutarsız dalgalanmaları yaşadığımız zorlukların başında. Bir diğer sıkıntı ise Türk Lirasının özellikle son üç yılda yaşadığı değer kaybı.
- Özsermayemizle ile kurduk. Herhangi bir zorlukla karşılaşmadık.
- Özsermayemizin yanında tarımsal kredi kullanımında bulunduk. Hala da tarımsal kredilerden yararlanmaya çalışıyoruz. Çünkü işletmemizi büyütebilmek için sermaye yetersizliğinden ötürü bu tür desteklere ihtiyacımız var.
- Özsermayemizle işletmeyi kurduktan sonra hibe desteği aldık. Alınan destek de aslına bakarsanız harcadığımız maliyetlerin 5’te 1’ini ancak karşıladı. Bunun dışında herhangi bir sorun yaşamadık.
- İşletmemizi özsermayemizle kurduk. Daha önceden küçükbaş hayvanlarımız vardı. Onları satarak finansal kaynağımızı oluşturduk. Kurulduktan sonra büyükbaş hayvan ve

hayvansal üretime başladık. Bir nevi sermaye değişikliğine gittik. Ticari risk haricinde herhangi bir sorun yaşamadık.

- Özsermayenin yanında devlet tarafından iki türlü destekle kuruldu. Hali hazırda ürettiğimiz ürünlere yönelik kullanılan makine ekipmanlarında da destek almaya devam ediyoruz. Merkez fabrikamızın işletme geçmişi ve sektördeki deneyimi olduğu için herhangi bir sorun yaşamadık.
- Kuruluş yıllarında hayvancılığı destekleme projelerinden yararlanarak proje miktarının %80'inin 5 yıl ertelemeli faizsiz kredi ile kalanını da özsermaye ile işletmemizi açtık. Geçen süreç içerisinde çalışarak, üreterek, emek vererek geliştirdik. Birkaç yıl önce de yine bir projeden yararlanarak hayvan ahırımızı yaptık ve işletmemizi şu anki haline kavuşturduk.
- Özsermayemizin yanında hayvan alımı ile ilgili hibe aldık. Bölgenin hem tarımsal yapısından hem de bürokratik yapısından kaynaklanan sıkıntılar yaşadık. Hibe kullanımı esnasında bir sürü bürokratik sıkıntılar yaşadık tabi.
- Özsermaye ve arkadaş/dost borçlarıyla kurulduğunu biliyorum. Bunun dışında kredi kullanılmadığını biliyorum.
- Tamamen öz kaynaklarımızı kullandık. Kredi ile büyümeyi hiç düşünmedik. Öz kaynaklarla büyümek zor oluyor. Belirli bir oranda gerçekleştirebiliyorsunuz. Kredi ile büyümek istersek, piyasa şartlarının dengeli gitmesi gerekiyor. Herhangi bir dengesizlik veya satış hacminin düşmesi yüklendiğimiz aşırı borçlanmayı karşılayamadığı zaman sorunlar başlıyor.
- Temelde kredi kullanılarak açılan bir işletme. Ancak geçen süre içerisinde ne aşamalardan veya hangi zorluklardan geçtiği konusunda pek bilgi sahibi değilim.

Katılımcıların tamamına yakını, faaliyette bulundukları işletmelerin özsermaye ile kurulduğunu, bazı işletmelerin ise özsermaye ile birlikte kredi ve hibe kullanımında bulunduklarını aktarmışlardır. İşletmelerin, belirtilen kaynakların kullanımında aşmak zorunda kaldıkları sorunların başında ticari risk gelirken kredi ve hibe kullanımlarında ise edinme koşulları ve bürokratik zorluklardan bahsetmişlerdir.

Soru 10: *“Sahip olduğunuz arazi, hayvan veya bina sayısı ne kadardır? Özsermayenizi oluştururken bu gibi etmenlerin etkilerini yaşadınız mı?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- İşletmeye ait 1000 dönüm arazi, 100 büyükbaş, 100 de küçükbaş hayvan olmak üzere yıl içerisinde hayvan sayısında değişiklikler oluyor. Küçük çapta başlayarak zamanla

- büyüttüğüm bir işletmeye sahip olduğum için genelde kademeli olarak büyüme gerçekleştirdim. Bunda da sahip olduğum özsermayenin büyük katkısı oldu.
- Bitkisel üretimde tahmini 1000 dönüm arazi aile arazisi, kalanı da icar olmak üzere 3000 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Hayvansal üretim alanında işletmemizde 40 adet büyükbaş hayvanımız var.
 - Arazi olarak da 450 dönüm arazimiz var. Bünyemizde şuan hayvan bulundurmuyoruz. Fakat tekrardan hayvan alımı gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. Bunu da minimumda 100 hayvan olarak hedefliyoruz. Özsermayemizi oluştururken sahip olduğumuz hayvan sayısı etki oldu. Bir nevi sermaye değişimi yaptık.
 - Arazi olarak da 500 dönüm arazimiz var. Hayvansal üretimde 50 adet büyükbaş hayvan sayımız var. Ayrıca üretim tesisimiz ve ürettiğimiz ürünlerin pazarlamasını yaptığımız satış noktamız var. İşletmemizi kurmadan önce hayvan ve arazi varlığımız daha fazlaydı. Kuruluştaki özsermayemizi oluşturabilmek adına bu tür varlıklarımızı satarak sermaye değişimine gittik. Haliyle olumlu etkileri oldu.
 - İşletmemiz 5000 küçükbaş hayvan kapasiteli fakat şuanda 2800 küçükbaş hayvanımız mevcut. Bu hayvanların bakımı ile alakalı toplamda 7800 m² kapalı alana sahip beş adet tesisimiz ve personelimizin kalabilmesi için altı dairelik lojmanımız var.
 - Bitkisel üretim bazında 3000 dekar arazide üretim yapıyoruz. Hayvansal üretimde ise 80 büyükbaş hayvanımız var. Ayrıca bu hayvanların bakımıyla alakalı 400 m² kapalı alan tesisimiz var. Zamanla çalışarak elde ettiğimiz sermayeler.
 - İşletmemizin kulu oldukları göletler kiralama usulü. Demirözü Barajı kiralama yüzey alanı 20 dönüm, Gökçedere Barajı ise 5 dönüm civarı. Bunun yanında yavru üretim merkezi olan kuluçkahane dediğimiz 400 m² kapalı alan tesisimiz var.
 - İşletmeye ait herhangi bir taşınmaz veya hayvana sahip değiliz.
 - Hayvansal üretim alanında işletmemizde 150 büyükbaş hayvan ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 800 m² kapalı alan tesisimiz var. Kendimize ait 300 dönüm de arazimiz var.
 - İşletmemiz 75 adet büyükbaş hayvan ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 300 m² kapalı alan tesisimiz var. Bunun yanında 40 dönümü işletmeye ait kalan kısmı icar olmak üzere toplamda 700 dönüme yakın bitkisel üretim yapıyoruz. Kuruluştan itibaren zamanla yavaş yavaş büyümeye gittik. Haliyle süreç sıkıntılı geçiyor.

- İşletmemizde 150 küçükbaş hayvan satışı ve üretim amaçlı beslediğimiz 50 küçükbaş hayvanımız var. Bunların barınması için de yetecek kadar tesisimiz var. Bitkisel üretimde de 500 dekarın üzerinde araziye sahibiz.
- Toplamda 10000 m² alana kurulu 2000 m² kapalı alan tesisimiz var. Bunun dışında merkez fabrikamızın 50 büyükbaş hayvan kapasiteli çiftliğimiz mevcut.
- İşletmede hayvan sayısı zamana göre değişiklik göstermekle beraber ortalama 50 büyükbaş hayvan olur. Hayvanlarımızın yem girdileri amaçlı kullandığımız yaklaşık 50 dönüm de arazimiz var.
- İşletmemiz 1000 küçükbaş hayvan kapasiteli. Üretim durumuna göre zaman zaman değişiklik göstermekle beraber şuan 800 Küçükbaş hayvan ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 1000 m² kapalı alan tesisimiz var. Zamanla aldığımız çeşitli yerlerde de arsa vasfında taşınmazımız var.
- İşletmemizde 100 büyükbaş hayvanımız ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 500 m² ve 300 m² olmak üzere toplamda 800 m² kapalı alan tesisimiz var.
- Bitkisel üretimde 300 dönüm işletmeye ait, kalanı icar olmak üzere 3000 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Hayvansal üretim alanında işletmemizde şuan itibari ile hayvanımız yok çünkü üretim planımızda bir değişikliğe gidiyoruz. Süt üretiminden besi üretimine geçmeyi düşünüyoruz. 350 büyükbaş hayvan kapasiteli 5000 m² kapalı alana sahip tesisimiz mevcut.
- Bitkisel üretimde işletmeye ait 1000 dönüm arazi, kalanı da icar olmak üzere toplamda 3000 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Hayvansal üretim alanında işletmemizde 300 adet büyükbaş hayvanımız var. Bunların bakımı ve üretimi ile ilgili 1000 büyükbaş hayvan kapasiteli 27 dönümlük araziye kurulu tesisimiz mevcut.
- Bitkisel üretimde 200 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Hayvansal üretim alanında 50 büyükbaş hayvan kapasiteli 200 m² kapalı tesis ve şu anda işletmemizde 30 adet büyükbaş hayvanımız var.
- İşletmemize ait 1400 m² kapalı alan tesisimiz var. Haricinde herhangi bir arazi veya hayvan sahibi değiliz.
- İşletmeye ait 3000 m² kapalı alan bir fabrikamız var. Bunun haricinde taşınmazımız veya hayvanımız yok. Şirket kaynakları ve devlet tarafından desteklenen programlardan yararlanarak oluşturduk.

- Bitkisel üretimde 1000 dönüm araziye sahibiz. Bunun için 2000 m² kaba yem depomuz mevcut. Hayvansal üretim alanında 200 büyükbaş hayvanımız ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 2000 m² kapalı tesisimiz var.
- İşletmeye ait 1000 dönüm arazi, 250 büyükbaş hayvan ve bu hayvanların bakımı ile alakalı dam var. Haliyle özsermayemizi oluştururken katkılarını gördük.
- İşletmemiz 950 adet büyükbaş hayvan ve bu hayvanların bakımı ile alakalı 117.000 m² alan üzerine kurulu tesisimiz var. Bunun yanında 5.400 dönüm araziye bitkisel üretim amaçlı işliyoruz. Geçen süreç hakkında bilgi sahibi değilim.

Tarımsal üretim ve tarım ürünlerinin işlenmesi alanlarında faaliyet gösteren işletmelere ait varlıklar yukarıda sıralanmışken tarımsal pazarlama alanında faaliyet gösteren işletmelere ait varlıklar sadece pazarlama yaptıkları satış noktaları olduğu için değinilmemiştir.

Soru 11: *“İşletmenizde yıllık üretim miktarı ne kadar? Üretim kapasitenizden memnunuz? Değil iseniz üretim kapasitenizi artırmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Hayvansal üretim bazında yılda 50 büyükbaş hayvan, 50 küçükbaş hayvan üretim ve satışıımız oluyor. Bitkisel üretim bazında yılda 600 tona yakın üretimimiz oluyor. Üretim kapasitemizi artırmak ileriye dönük hedeflerimiz arasında.
- Hayvansal üretim alanında işletmemizde doğum oranlarıyla değişiklik göstermekle beraber ortalama 20 büyükbaş hayvan ve buna bağlı olarak değişiklik gösteren süt üretimimiz var. Bitkisel üretimde toplamda 3000 dönüm arazinin 2000 dönümünde ekim yapıp 1000 dönüm araziye nadasa bırakıyoruz. Türkiye’nin Orta Anadolu ve batısına baktığımız zaman üretim kapasitemiz düşük. İklimsel şartlarında etkisi büyük bu konuda tabi fakat verim düşük çıkıyor. Artırabilecek bir potansiyel de yok çünkü toprağın ve bölgenin potansiyeli bu kadar maalesef.
- Yıllık 2000 tona yakın süt işliyoruz. Yaklaşık $\frac{3}{4}$ oranda kayıp var. $\frac{1}{4}$ oranı ürün olarak geri dönüşümü oluyor. Buna bağlı olarak da 350 tona yakın çeşitliliğine göre süt ürünleri üretimimiz var. Üretim kapasitemizden memnun değiliz. Ne kadar çok üretim o kadar çok karlılık demek. Artıramamamızın temel sebeplerinden bir tanesi hammaddeye ulaşmada yaşadığımız sıkıntılar. Bir diğer sebep ise pazar alanında yaşadığımız sıkıntı. Elde edilen ürün miktarının fazlalığı, pazara ulaştıramadığımızda yaşayacağımız stok durumu, ürünleri olumsuz etkileyeceğini düşünüyoruz. Bu yüzden hammaddeye erişimde hayvan alımına, pazara yönelik pazarlama faaliyetlerine ağırlık vermeye yönelik çalışmalar yapıyoruz.

- Yıllık yaklaşık olarak 500 ton süt üretip buna bağlı olarak da süt mamulleri işleyip pazarlıyoruz. Üretim kapasitemizi artırmayı düşünüyoruz tabi fakat ekonomik imkânlardan dolayı gerçekleştiremiyoruz. Devlet tarafından verilen destek veya hibelerden yararlanmayı düşünüyoruz. Fakat işlemler belirli bir noktada bürokratik nedenlerden ötürü tıkanıyor. Bir türlü sonuca ulaşamıyoruz.
- İşletmemizde doğurganlık oranları değişkenlik gösterdiğinden ortalama yıllık 1000'in üzerinde küçükbaş hayvan üretimimiz var. Üretim kapasitemizi gün geçtikçe düşürme eğilimindeyiz. Gerek kalifiyeli personel sıkıntısından gerekse sektördeki genel sıkıntılardan dolayı son yıllarda üretim kapasitemizi düşürdük.
- Hayvansal üretim bazında 20 büyükbaş hayvan satışıımız oluyor. Ayrıca 80-100 ton civarı süt üretimimiz. Bitkisel üretimde ise 500 tona yakın üretimimiz ve satışıımız oluyor. Şimdilik memnunuz.
- Balık üretimi olarak yaklaşık 200 ton civarı. Salgın dolayısıyla bu sene biraz düşük düzeyde üretim yaptık. Artırmayı düşünüyoruz tabi. Çalışmalarımız ve altyapımız buna yönelik.
- Yıllık 500 ton civarı bitkisel ürün pazarlıyoruz. Şimdilik bu kapasitemizden memnunuz. Yakın zamanda artırmayı düşünmüyoruz.
- Yıllık yaklaşık 150 ton tarımsal pazarlamamız var. Kapasitemizden memnun değiliz ancak artırmak için de gereken zaman içerisinde elimizden geleni yaptığımızı düşünüyorum fakat olumlu sonuçlar alamadık.
- Hayvansal üretim alanında işletmemizde doğum oranlarıyla değişiklik göstermekle beraber 100 büyükbaş hayvan ve 7 ton et üretimimiz var. 50 ton da süt üretimimiz var. Kendimize ait 300 dönüm, kalanı icar yoluyla olmak üzere toplamda 1000 dönüm arazi üzerinde bitkisel üretim yapıyoruz.
- Hayvansal üretim bazında yılda yaklaşık 25 adet büyükbaş hayvan üretimi ve satışıımız oluyor. Bunun yanında 500 kg üzerinde tereyağı ve 1500 kg peynir üretimimiz var. Bitkisel üretimden elde edilen mahsulü de hayvanlarımızın yen girdisi olarak kullanıyoruz. Üretim kapasitemizi imkânlar dâhilinde artırmayı düşünüyoruz tabi ama mevcut şartlarda zor görünüyor.
- İşletmede 200 küçükbaş hayvan üretimimiz var. Yaklaşık 100 tona yakın toplam bitkisel üretimimiz var. Üretim kapasitesinden memnun değiliz. Artırmamız gerekiyor. Küçük ölçekli işletmede kendinizi çalışan olarak görürseniz avantajlı olabilirsiniz ancak personel çalıştırıyor iseniz mutlaka işletmeyi büyütmeniz gerekiyor ki personel

maliyetini karşıladıktan sonra kar elde edebilesiniz. Şu durumda da pek mümkün görünmüyor.

- Yaklaşık olarak 150 ton civarında peynir üretimimiz var. Üretim kapasitemizi artırmak için son iki yıldır çalışma yapıyoruz. Bu konuda talep var. Çalışmalarımız da kapasitemizi artırmaya yönelik.
- Tarımsal pazarlama işletmesi olduğumuz için yıllık pazarlama hacmimiz 3 ila 5 milyon lira arasında değişkenlik gösteriyor. Bu kapasitemizi daha da artırmak istiyoruz tabi. Hizmet kalitemizi artırarak müşterilerimizi memnun tutmaya çalışıyoruz.
- Yıllık yaklaşık 20 ton civarında kavurma üretimimiz var. Kullanılan etleri kendimiz işleyip yapıyoruz. Ayrıca hayvanlarımızı da kendimiz büyütüyoruz. Şimdilik memnunuz. İşletme stratejileri gereği kaliteli ve doğal üretim yaparak peşin çalışıyoruz. Bu yüzden kapasitemizin üzerine çıkmayı tercih etmiyoruz.
- Hayvansal üretim bazında hastalık ve ölüm oranları olduğu halde yılda yaklaşık 500 küçükbaş hayvan üretim ve satışı oluyor. Artırmayı düşünüyorum fakat karlılık oranı düştü artık. Maalesef hayvancılıktan artık insanlar para kazanamıyor. O yüzden şimdilik artıramıyoruz.
- İşletme olarak kendimize ait arazimiz yok denecek az olmakla birlikte çoğu icar yoluyla toplamda 900 dönüme yakın arazide bitkisel üretim yapıyoruz. Hayvansal üretimde de 100 büyükbaş hayvanımız var. Şu anda 5 ton et ve 40 ton süt üretimimiz var. Ancak hedefimiz 10 ton et, 100 ton da süt üretimi yapabilmek.
- Yıllık 1000 tona yakın süt üretimimiz oluyordu. Şuan itibari ile süt üretiminden besi üretimine geçiş aşamasındayız. Besi üretiminde hedefimiz ilk etapta 250 adet büyükbaş hayvan olacak. Geçen süreç içerisinde de kapasitemizi artırmayı düşünüyoruz.
- Bitkisel üretimden toplam işlediğimiz araziden elde ettiğimiz ürünleri hayvansal girdi olarak kullanıyoruz. Bunun yanında süt üretiminde yaklaşık 360 ton süt ürettiyoruz. Geçtiğimiz yıllarda bu oran 1000 tona yakındı. Fakat hem sektörün gidişatı hem de salgın koşulları nedeni ile üretim kapasitemiz baya düştü. Ayrıca çalıştıracak kalifiyeli eleman bulamıyoruz. Bazı zaman oldu ki vasıfsız elemana bile ihtiyaç duyuyoruz. Bu şartlarda da üretim kapasitemizi artırabilmek mümkün değil.
- Hayvansal üretim alanında işletmemizde doğum oranlarıyla değişiklik göstermekle beraber ortalama 15 büyükbaş hayvan üretimimiz var. Bitkisel üretimde de 200 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Üretim kapasitemizden memnunuz. Yeterli miktarda sermayeye sahip olursak artırmayı düşünüyoruz tabi.

- Sezonluk üretim kapasitesi değişmekle beraber ortalama yıllık 2000 ton süt işleme kapasitemiz ve buna bağlı üretimimiz oluyor. Artırmayı düşünüyoruz fakat bölgemizdeki mevcut sütün rayiç potansiyeli bu kadar.
- Hayvansal üretim alanında işletmemizde doğum oranlarıyla değişiklik göstermekle beraber ortalama 40 adet büyükbaş hayvan üretimimiz var. Bunun yanında değişiklik göstermekle beraber 150 ton süt ve buna bağlı süt ürünleri üretimimiz var. Bitkisel üretimde de 1000 dönümü kendimize ait olmakla beraber icar yaptığımız arazi ile birlikte toplamda 4000 dönüm arazide üretim yapıyoruz. Üretim kapasitemizden memnunuz. Artırabilmek için hem iş gücü anlamında hem de ekipman anlamında gelişmek gerekiyor. Ayrıca kimse sizin gibi yeterince özveride bulunmuyor.
- Hayvansal üretim bazında yılda yaklaşık 200 büyükbaş hayvan üretim ve satışı oluyor. Üretim kapasitemizden memnun değiliz fakat artırabilmek için üretim maliyetlerinin düşmesini bekliyoruz. Mevcut maliyetlerde üretim kapasitemizi artırmak mümkün değil.
- Hayvansal üretim bazında mevcut hayvan sayımızın yarı yarıya üretim oranını hesaplarsak yılda yaklaşık 450 adet büyükbaş hayvan üretimimiz oluyor. Bitkisel üretimden elde edilen mahsulü de hayvanlarımızın yen girdisi olarak kullanıyoruz. Üretim kapasitemizden memnunuz ancak artırmak da ilerleyen süreçte hedeflerimiz arasında.
- Hayvansal üretim bazında yıllık yaklaşık 180 adet büyükbaş hayvan üretimimiz var. Üretim kapasitemizden memnunuz, sıkıntımız satışlardan elde ettiğimiz gelir maliyetlerimizi karşılamaya ancak yetebiliyor. Yeterince kazanabilsek artırmayı düşünüyorum tabi.

Katılımcıların tarımsal üretime yönelik üretim miktarları belirtilirken tarımsal pazarlama faaliyetinde bulunan işletmelerden alınan pazarlama verilerine yer verilmiştir. Birçok tarımsal üretici mevcut üretim kapasitesinden memnun değil iken artırabilmek için çeşitli çalışmalar yapmayı hedeflese de sektördeki olumsuzluktan dolayı bu hedeflerini gerçekleştiremediklerini veya ertelemek zorunda olduklarını belirtmişlerdir. Kimi işletme ise üretim kapasitesinden memnun olduklarını belirtirken kapasite artırımına gitmeyi düşünmediklerini aktarmışlardır. Bu durumdan, işletmelerin piyasanın olumsuz koşullarından dolayı ürettikleri ürünlerin satışını gerçekleştiremeyecekleri kaygısı taşıdığı anlaşılabilmektedir.

Soru 12: “*Tarımsal destekleme veya teşviklerden yararlanıyor musunuz? Bu destek veya teşviklerin yararlı olduğunu düşünüyor musunuz?*” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Evet, kısmen yararlanıyorum. Mutlaka yararları var. Bir işletme tarımsal destek alamıyor ise sürdürülebilirliği yoktur. Ancak sektörün geneli itibarıyla bakacak olursak çiftçimiz bu desteklerden tam anlamıyla yararlanamıyor. Çünkü edinme şartları çok yanlış. Örnek verecek olursak bitkisel üretime verilen destek mülkiyet hakkına göre veriliyor. Ancak çiftçilerin çoğu atadan dededen kalma, miras yoluyla bölünmüş parçalı arazide üretim yapıyor. Haliyle gerçek manada üretim yapan çiftçi destekten yararlanamazken ya da çok az yararlanırken, üretim yapmayan mülkiyet sahibi desteği alarak farklı alanlarda kullanıyor. Kısacası desteği mülkiyet sahibi alıyor, üretimi çiftçi yapıyor. Beri yandan üretime verilen destek de yanlış yöntemle veriliyor. Örnek verecek olursak bir çiftçi 100 ton üretim yapıyor. Ancak kayıtlı alandan üretilecek ürün potansiyeli bunun 1/5 i, yani 20 ton. Çiftçi sadece 20 ton üretimin desteğini alabiliyor. İşlenen tarım arazisi 1000 dönüm iken destek alınan tarım arazisi 300 dönümde kalıyor.
- Evet, yararlanıyorum. Fakat hiçbir yararı olduğunu düşünmüyorum. Mülkiyet şartlarından kaynaklanan bir verimsizlik var. İşlediğimiz alanla karşılaştırıldığında aldığımız desten 1/10 kadar. Devletimizin yetkili kurumları denetleme yaparak işlenen arazinin miktarını ve kim tarafından işlendiğini tespit edip nakdi yardım yerine fiziksel gübre veya girdi desteği sağlayarak üreticiye yardımda bulunmasının daha yararlı olacağına inanıyorum. Veya hayvansal üretimde kaç adet hayvan varsa ahırında gelip tespit etsin, hayvanların ilaç ve veteriner ihtiyaçlarını karşılaması yeterli. Bu tür desteklerin fiziki ve işlevsel olarak yapılması gerektiğini düşünüyorum.
- Tarımsal desteklerden yararlanmadık. Ama farklı bir destek programından yararlandık. Onda da keşke almasaydık dedik. Verilen teşviklerin kapsamının kısıtlı olmasından dolayı fayda sağlamadığını düşünüyorum. Devlet, işletme olarak ihtiyacım olanı bana vermiyor, kendi işine geleni dayatmaya çalışıyor. Verilen teşvik veya destekler de kapsam sınırına takılıyor.
- Başvurduk fakat henüz desteği alamadık. Bu konuda kullandıktan sonra bilgi sahibi olabilirim. Fakat sektörden veya diğer işletmelerden edindiğimiz bilgilere göre destekler, farklı değişkenlerden etkilenecek verimsiz hale geliyor. Gerek girdi maliyetleri, gerek tarımsal ekipman fiyatları gibi çok çeşitli değişkenlerin etkisi ile yararlarının bertaraf edildiğine inanıyorum.

- Evet, tarla desteğinden yararlanıyorum. Fakat yararlı olduğunu düşünmüyorum çünkü edinme şartları çok adaletsiz. 3000 dekar arazide üretim yapıyorum ancak sadece 800 dekarlık destek alabiliyorum. Mülkiyet koşulu var çünkü. Daha önce çok yerde dile getirdik bu sorunu hatta bizzat Tarım Bakanı ile de görüştük ama herhangi bir çözüm getiremediler. Arazi sahibi hiçbir şey yapmadan büyükşehirde yaşayarak devlet desteğini alıyor ve kullanıyor, bütün çileyi sıkıntıyı çeken üretici bırak destekten yararlanmayı bir de tarla sahibine kira parası veriyor. Hem kiradan hem de destekten nemalanan mülk sahibi, üreticide üretebilmek için, kazanabilmek için çırpınıyor.
- Evet, yararlanıyorum. Hayır, yararlı olduğunu düşünmüyorum. Hatta ileri zamanlarda bu desteklerden yararlanmayı bile düşünmüyorum. Çünkü tonaj bazında satışını yaptığımız ürünlere kesilen faturadaki KDV oranları, almış olduğumuz desteklerin çok çok üstünde kalıyor. Alınan desteğin yararlı olabilmesi için profesyonel işletmelerle çalışabilmemiz ve satılan ürünlerin KDV dahil satışını yapabilmemiz gerekiyor ki KDV miktarı bizim cebimizden çıkmasın. Ancak bu halde olursa alınan desteklerden bir fayda görebilelim. Makine desteğinden yararlanmaya çalışıyoruz, desteği almadan önce üç lira olan makine destek geldiği andan itibaren beş liraya çıkıyor. Devletin güya üreticiye verdiği destek dolaylı yoldan makine satıcısına gidiyor.
- Hayır, tarımsal pazarlamaya yönelik tarımsal destek veya teşvik olmadığı için yararlanmadık. Genel anlamda yararlı olduğunu düşünüyorum fakat kullanılış amacı doğru değil ya da doğru kişilerin eline geçmiyor. Üretimi yapan çiftçilere yönelik değil de mülk sahiplerine yönelik olduğu için kullanılış yönteminin yanlış olduğunu düşünüyorum.
- Evet, yararlanıyorum. Ancak mülkiyet hakkından dolayı sadece üzerimize kayıtlı arazilerin desteklerinden yararlanabiliyoruz. Kalanını işleyen olarak biz değil de büyükşehirlerde yaşayan mülk sahipleri tatillerde harcamak üzere yararlanıyor. Bu durumun yararı üreticiye değil. Sözleşme yapmaya çalışırsak bu seferde icar miktarı iki katına çıkıyor. Destek diye bir şey yok. Birileri afaki hatalar yapıyor. Bu tür desteklerle bürokrat dediğimiz birileri de bunun perdesini çekiyor. Girdiler 10 lirayken ürün 15 lira. Girdiler 100 lira olmuş ürün 20 lira. Ben destek alsam ne olur almasam ne olur.
- Evet, tarla desteğinden yararlanıyorum. Fakat mülkiyet hakkından dolayı sadece 40 dönüm arazinin desteğini alabiliyorum. İşlediğimiz arazinin %5 i gibi komik bir orana destek alabiliyoruz. Bu durumda üreticiye hiçbir katkı sağlamıyor. Verilen desteğin de

- hiçbir faydası olmuyor açıkçası. Verilen desteklerin yararlı olabilmesi için sahipliğe göre değil de üretime veya araziyi işleyene göre verilmesi gerektiğini düşünüyorum.
- Evet, yararlanıyorum. Yararlı olduklarını düşünüyorum fakat kalem çok çeşitli. Kalemleri indirerek destekleri basitleştirmek gerekiyor. Bir sürü hayvansal destekler var. Keza buna oranla çok çeşitli de bitkisel destekler var. Tarımsal destekler mutlaka olmalı hatta miktar olarak da yükseltilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ama dediğim gibi çeşit çok olunca bu üreticinin kafasını karıştırıyor. Sade, anlaşılır ve net olmalı.
 - Evet, yararlanıyoruz. İhraç ürünümüz var. Bunun için gerekli ekipman ve makine desteği alıyoruz. Evet, kesinlikle yararlı olduklarını düşünüyorum. İşletmeler için finansal bir güç ve büyümeleri için birer fırsat olarak görüyorum. Özsermaye ile işletmeler bir yere kadar ilerleyebiliyor çünkü.
 - Evet, zaman zaman yararlanıyorum. Çok fazla aktif yararlanıp takip yapamıyoruz fakat kullandığımız zamanlarda yararlarını gördük. İşletmeler için ara kaynak olarak büyümeye yönelik faydaları göz ardı edilemez tabi.
 - Evet, hayvan desteğinden yararlanıyorum. Hiç almamaktansa az da olsa ihtiyacımızı görüyor. Dişe dokunur bir destek değil ama dediğim gibi hiç gelmemesinden iyidir.
 - Destek, üretim bazında değil ise destek değildir. Tamamen göstermelik. Üretime, üreticiye verilmiyorsa desteğin hiçbir anlamı kalmıyor. Mülkiyet hakkına göre verildiği için yararı üreticiye olmuyor maalesef. Şimdi benim toprak konusunda bir yaram var. Biz ülke olarak gelecek nesillere toprak bırakmak istiyorsak “Toprak” ve “Arsa” kavramlarının birbirinden ayrılması gerektiğine inanıyorum. Miras kanununda tarım toprağının vasfı düzenlenmeli ve toprak işleyenin elinde olmalı. Toprak, ya sahibi tarafından işlenecek, ya da devlet eliyle bir şekilde işleyene sahiplendirilip vasfı korunacak. Bildiğim kadarıyla gelişmiş ülkelerde mülkiyet kanunu farklı işliyor. Tarım toprağı miras yoluyla varislere paylaştırılmıyor. İşleyene bırakılıyor belirli oranlarda. Amerika’da 570 dönüm, Fransa’da 330 dönüm. Diğerlerinin de hakları farklı şekillerde ödeniyor. Bizden Örnek verecek olursak; meyilli arazinin üst tarafının ağaçlandırılması, alt tarafının gübrelenmesi gerekir. Ağaçlandırdığımızı varsayalım. İki sene sonra mülk sahibi icara vermek istemedi. Yapılan emek de boşa gitti, toprak da heba oldu. Bu şekilde giderse 30 sene sonra dağlarda fare gözler duruma geliriz.
 - Evet, yararlanıyorum. Yararlı olduklarını düşünmüyorum. İşlevselliği yok çünkü. Mevcut durumda üreticiye bir taraftan kaşıkla gelirken diğer taraftan kepçeyle geri gidiyor.

- Evet, yararlanıyorum. Fakat nakdi yardımlardan ziyade girdi maliyetlerinin düşürülmesinin üreticiye daha çok yararlı olacağını düşünüyorum. Çünkü verilen nakdi destekler sabit olup girdi maliyetleri sürekli artış gösterdiği takdirde verilen desteğin hiçbir yararı kalmıyor. Beri yandan bakacak olursak eski dönemlerde bu yardımlar da yoktu. Haksızlık yapmamak gerekiyor. Fakat dediğim gibi yardımda bulunulacaksa bu tür desteklerin işlevsel olmasının daha verimli olacağına inanıyorum.
- Evet, yararlanıyorum. Destekler farklı şekillerde verilirse daha da yararlı olacağına inanıyorum. Eskiden ekili alana göre destek verilirken şimdi mülkiyete göre veriliyor. Verilen destek de haliyle üreticiye değil de mülk sahibine gidiyor. Üretici bundan bir verim alamıyor maalesef.
- Evet, yararlanıyorum. Evet, yararlı olduklarını düşünüyorum fakat yetersiz. İşletmeler için finansal bir kaynak sağlıyor. Ancak mülkiyet hakkından dolayı yetersiz kalıyor. Beri yandan üretime dayalı destek verilse bu sefer de üretimi çok gösterip faturada haksız kazanç elde edenler olacaktır. Bu konuda devlet de kendince haklı. Nasıl bir çözüm bulunması gerek açıkçası pek bilemiyorum.
- Evet, yararlanıyorum. Yararlı olduklarını düşünmüyorum. Çünkü verilen desteklerin nakdi yardım olarak yapılmasını yararlı görmüyorum. Nakdi yardım yerine üretim maliyetlerinin düşürülmesinin daha yararlı olduklarını düşünüyorum. Nakdi yardımın üreticiyi susturmaya yönelik olduğu inancındayım. Ayrıca tarımsal makine desteği veriliyor sözde. Tarımsal makine normalde 40bin ve destek miktarı %25 iken destek verilmeye başlayınca makine fiyatı bir anda 70 bine çıkıyor. Neye göre çıkıyor belli değil. Bu tür destekler üreticiye veya çiftçiye yarar sağlamıyor, makine satıcılarına veya firmalara yararı oluyor.
- Evet, yararlanıyoruz. Fakat birçok eksik yönü var. Verilen destekler girdi maliyetleriyle karşılaştırınca hiçbir fayda sağlamıyor.

Katılımcılardan tarımsal üretim alanında faaliyet gösteren işletmelerin neredeyse tamamına yakını tarımsal destek veya teşviklerden yararlanmış fakat yararları konusunda aynı fikirde birleşememişlerdir. Bazı işletmeler tarımsal desteklerin işletmelerin büyümeleri ve gelişmeleri bakımından yararlı olduklarını düşünürken diğer işletmeler verilen desteklerin yöntemlerinin ve veriliş şekillerinin yanlış olduklarını vurgulamışlardır. Tarımsal üretimde iklim koşullarının ve üretimde verimliliğin etkili olduğunu vurgulayan katılımcılar, desteklerin bölgesel olarak verilmesinin daha yararlı olacağını, bu yöntemle üreticiler arasında eşit fırsatlar doğuracağına inanmaktadırlar. Ayrıca aldıkları desteklerin girdi maliyetleri karşısında güçsüz

ve verimsiz kaldığını belirten katılımcılar bu tür desteklerin üretime yönelik, işlevsel ve çözüme odaklı olması gerektiğini aktarmışlardır.

Soru 13: *“Tarımsal kredilerden yararlandığınız veya kullanmayı düşündüğünüz var mı? Tarımsal kredilerin faiz oranları ve edinme koşullarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi iyileştirmeler yapılabilir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Evet yararlanıyorum. Fakat faizsiz kredi haricinde kullanmamaya çalışıyorum. Edinme koşullarının zorlu olacağını düşünmüyorum. Kullanabilecek potansiyelde bir işletmenin kredi koşullarını sağlayacağı inancındayım.
- Evet, kullanıyoruz. Faiz oranları baya yüksek. Ayrıca tarım kredi kooperatifi bu konuda üreticiye destek olup uygun oranlarda kredi imkânı sağlamak yerine, bankalardan %18 le kredi kullanıp kendi de kar payı koyarak %20 ile üreticiye veriyor. Sektördeki diğer bankalardan daha yüksek faiz ile kredi kullanımı yapıyorlar. Bu konuda gerekli faiz indirimleri bekliyoruz.
- Tarımsal kredilerden yararlanmadım. Ancak kullanmayı düşünüyoruz. Faiz oranları yüksek oluyor. Hatta kullanmamamızın temel sebeplerinden birisi budur.
- Tarımsal kredilerden yararlanmadım. Edinme koşulları ve faiz oranlarından dolayı işletme olarak kullanmadık, kullanmayı da düşünmüyoruz.
- Evet kullanıyorum. Genelde sıfır faizli kredi kullanıyorum. Büyük ölçekli bir işletme olduğumuz için kullanım şartlarını büyük oranda sağlıyoruz. Bu konuda herhangi bir sorun yaşamadık.
- Hayır, kullanmıyorum. Sektördeki bu durumlar devam ettikçe de kullanamayız. Çünkü geri ödemelerini yapabileceğimizi düşünmüyorum. Üretici korkuyor çünkü. Kredi kullanmak kolay, geri ödemesi mesele asıl. Mevcut şartlarda altından kalkabilmek çok güç görünüyor.
- Evet, kullanıyoruz ancak yeterli gelmiyor. Çünkü bizim baraj üzerinde kurduğumuz tesisi ipotek olarak kabul ettiremiyoruz. Hiçbir makine ekipmanımızı ya da kurduğumuz milyonluk tesisi ipotek olarak kabul etmeyip bina veya arsa tapusu talep ediyorlar. En büyük sıkıntımız bu.
- Öncelerde sıfır faizli hayvancılık kredisi kullandığımız oldu. Ancak şuan faiz oranları yükseldi. Mevcut şartlarda sektörün durumu ve maliyetler de göz önüne alındığında bu faiz oranları ile bir çiftçinin kredi kullanıp üretim sonucunda kar elde edebileceğine inanmıyorum. Faizsiz kredilerin illaki yararları oluyor. Sonuçta üretici nakit kaynağını buradan sağlayabiliyor bir şekilde. Eski ve köklü bir işletme olduğumuz için edinme

koşullarını da büyük oranda sağlıyoruz. Herhangi bir problem yaşamadık biz fakat sorun yaşayan işletmeler olduğunu duyuyoruz.

- Hayır, hiç kullanmadım. Tarımsal kredilerin diğer kredilere göre biraz daha uygun. Edinme koşulları da zaten ipotek karşılığı veriliyor. Her şeyimizi ipotek altına aldıktan sonra kredi veriliyor.
- Hayır, kullanmadım fakat kullananları biliyorum. Bildiğim kadarıyla faiz oranları cari faiz oranlarından düşük. Hatta sıfır faizli krediler var. Aslında bu da bir destek çeşidi sayılabilir. Özsermayesi yetersiz olan çiftçiler bu tür krediler kullandırılarak üretime dâhil edilebilir. Asıl gaye de budur zaten. O yüzden yararlı olduklarını düşünüyorum.
- Tarımsal kredilerden yararlanmadım. İşletmemize yönelik olmadığı için ve ihtiyaç da duymadığım için hiç kullanmadım. Bu yüzden de faiz oranları ve edinme koşulları hakkında pek bilgi sahibi değilim.
- Evet, kullanıyoruz. Faizsiz kredi kullanmaya çalışıyoruz. Edinme koşullarını da sağladığımız için pek sorun yaşamıyoruz. Günü geldiğinde de ödemeye çalışıyoruz ki hem finansal anlamda elimizdeki kaynaklarda eksilme yaşanmasın hem de bir sonraki kredi kullanımında edinme koşullarını sağlayabilelim.
- Evet, kooperatiflerden yem, gübre alımına yönelik kredi kullanımlarımız oluyor. Ayrıca tarımsal kartlarımız var. Onlarla alışveriş yapıp sezon sonunda ödeme yapıyoruz. Bu tür uygulamaların üreticiye yararı oluyor tabi. Burada da şöyle bir hata var. 3 tane hayvanı olan da 100 tane hayvanı olan da aynı miktarda kredi kullanabiliyor. Pozitif ayrımcılık yapıp küçük üretici desteklenecekse eğer hayvan başına kredi kullanımı sağlanırsa daha verimli olacağına inanıyorum. Sonrasında ödeme safhasında sorun oluşuyor. 3 tane hayvanla nasıl ödensin, tabi sorun olur. Adam krediyi alıp gidip araba alıyor. Beri yandan üretici de hayvanına yem alamıyor.
- Hayır, kullanmadık. Yararlı olduklarını düşünmüyorum. Hem faiz oranları yüksek hem de edinme koşulları makul değil. Hele kooperatiflerin sağladığı kredilerde edinme şartlarında kefil istiyorlar. Yani üretimde bulunan çiftçileri kullandıkları ekipman, sahip oldukları arazinin yanında illaki kefil şart koşuyorlar. Bu durum üreticiyi değersizleştiriyor. Bu yüzden tercih etmiyorum.
- Evet, kullandığımız dönemler oldu. Faizsiz krediler kullandık. Fakat faizsiz oldukları halde komisyon veya dosya masrafı adı altında yüklü miktarlarda maliyetleri var. Edinme şartlarını genelde sağlıyoruz, bu konuda herhangi bir sorun yaşamadık.

- Hayır, kullanmıyorum. Kullanmamaya çalışıyorum. Faiz oranları çok yüksek oluyor. Ayrıca bulunduğumuz bölgede verim düşük, don olayları fazla yaşıyor. Kredi kullanımlarında bu tür faktörlerin önemi çok fazla oluyor. Çünkü ödeme zamanı gelince mahsulde yaşanan olumsuzlar neticesinde kredi ödemelerinde zorluk yaşıyor. Bu yüzden kullanmamaya çalışıyoruz.
- Evet, kullanıyorum. Genelde sıfır faizli kredi kullanmaya çalışıyorum. Diğer türlü faiz oranları çok yüksek, onları kullanmaya kalkarsak ödeme zorluğu çekiyoruz. Edinme koşulları genel manada makul.
- Bir defa kullandım bir daha da kullanmayı düşünmüyorum. Edinme koşulları çok ağır ve faiz oranları görünürde sıfır faiz olarak deniliyor ancak şartlarına gelince yüksek faizli kredi ile hemen hemen aynı oluyor.

Araştırmaya katılan işletmelerin birçoğu tarımsal kredi kullanımına gerek faiz oranlarından gerekse edinme koşullarından dolayı yaklaşmazken bazı işletmelerin daha çok sıfır faizli kredi kullanmayı tercih ettikleri anlaşılmıştır. Bu tür sıfır faizli kredilerin üreticilerin yararına olduğunu ve işletmeler için finansal kaynak olduklarını düşünen katılımcıların yanında tarımsal üretimin doğasında barındırdığı risklerden ötürü geri ödeme esnasında sorun yaşayacağı için kullanmaktan kaçınan işletmelerin varlığı da azımsanmayacak derecededir. Bu tür tarımsal kredilerin, işletmelerin öz kaynaklarına kattığı değer şüphesiz fazladır. Ancak tarımsal üretimde sektörel riskler göz önüne alındığında katılımcıların bu tür kredileri kullanmaktan kaçındığı anlaşılmaktadır.

Soru 14: “*Tarımsal sigorta yaptırıyor musunuz? Tarımsal sigortaların yararlı olduğunu düşünüyor musunuz? Eğer yaptırmıyor iseniz nedeni nedir?*” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Tam kapsamlı yaptırmamak bile zaman zaman kredi veya desteklerden yararlanabilmek adına zorunlu kılındığı durumlarda yaptırıldı. Şimdiye kadar herhangi zor bir durumda kalmadığımız için yararı hakkında bir şey söylemek güç ancak afet durumunda kayıtlı arazi olmadığı zaman yararlanma imkânı da olmuyor maalesef.
- Evet, tarımsal sigorta yaptırıyorum. Şimdiye kadar herhangi bir afet durumu yaşamadık bu yüzden yararları konusunda bir şey söyleyemeyeceğim. Umarım ilerde de bu tür durumlarla karşılaşmayız.
- Tarımsal sigorta yaptırma ihtiyacı duymadık. Kullanmadığımız için yararlarından da pek bilgim yok açıkçası.

- Tarımsal sigortalardan yararlanmıyoruz. Yararlı olduklarını düşünmüyorum. Çünkü sigorta bedeline göre ve oluşacak risklerin türüne göre yaptırılıyor. Örnek veriyorum 1000 liralık bir koyuna 500 lira sigorta bedeli ödenirse ölüm halinde koyunun bedeli veriliyor. Diğer türlü %10'luk bir bedel ödeniyor. Bir diğer konu da sigorta kapsamına her hastalık veya oluşacak her risk alınmıyor. Bu yüzden yararlı olduğunu düşünmüyorum.
- Evet, tarımsal sigorta yaptırıyorum. Yararlı olduklarını düşünüyorum. Daha önce birkaç sefer başımıza geldi. Büyük oranda hayvanlarımız telef oldu. Tamamı olmasa da %70 oranda sigortadan zararımızı karşıladık.
- Hayır, tarımsal sigorta yaptırmıyorum. Yararlı olduğunu düşünmüyorum. Benim hem hayvansal hem de bitkisel üretimim var. Genelde tarladaki mahsulün para etmediği zamanlarda hayvan değerlendiriliyor, hayvanın para etmediği zamanlarda da tarla üretimi değerlendiriliyor. Karşılıklı bir değer terazisi var. Bu yüzden birinden kaybedersek diğerinden kazancımızla maliyetlerimizi karşılıyoruz.
- Hayır, yaptırmıyorum. Açıkçası bir faydası olacağına inanmıyorum. Sigorta, kapsam olarak dar ve şartları ağır geliyor. Sigorta yaptırabilmem için işletmeden istedikleri şartları sağladığı zaman zaten riskleri bertaraf etmiş oluyorum. Bu yüzden ihtiyaç duymuyorum.
- İşletme faaliyet alanı olarak tarımsal sigorta yaptırmıyorum. Ancak tarımsal sigortaların çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Hele de bulunduğumuz yörenin iklim şartlarını göz önüne alacak olursak bu konuda geri kaldığımızı düşünüyorum.
- Evet, yaptırıyoruz fakat yararını göremiyoruz. Çünkü sigorta kapsamına giren hastalıklar farklı. Bu hastalıklar dışında kalan hastalıkları kapsıyor sigorta. Bu da pek işlevsel olmuyor. Tarımsal alanda da birkaç kez yaşadığımız olay; bir sürü bahane üretmek için elinden geleni yapıyorlar. O yüzden pek yararlı olduklarını düşünmüyorum.
- Evet, bitkisel üretim alanında tarımsal sigorta yaptırıyorum. Yararlı olduklarını düşünüyorum. Şimdiye kadar kullanmadım umarım kullanmaya da ihtiyacım olmaz.
- Sadece hayvansal sigorta yaptırıyorum, bitkisel sigorta yaptırmıyorum. Tarımsal sigortaları yarı oranda devlet karşılıyor, yarı oranda üretici karşılıyor. Sigortaya ödediğimiz bedel ile afet sonucu sigortadan alınan bedel karşılaştırıldığında sigorta bir anlamda ücretsiz manasına geliyor. Hasarı sigorta karşıladığı müddetçe herhangi bir zararı olacağına inanmıyorum. Aksine yararının olduğunu düşünüyorum.

- Hayır, tarımsal sigorta yaptırmıyorum. Önceleri yaptırıyordum fakat sigortayı, kullanım şartları açısından kişisel görüşüm olarak etik bulmuyorum. Hasta olan hayvanlarda herhangi bir yardımı olmuyor zaten. Ancak hayvan telef olunca sigorta kapsamına giriyor. Biz de hasta olan hayvanlarımızı kurtarmaya yönelik uğraşıyoruz. Sırf sigortadan para alabilmek için de hayvanın telef olmasını beklemek vicdanen rahatsızlık veriyor.
- Yaptırdık, kullandık. Kullansak ne olacak. Gerçekten işlevsel olsa neden kullanmayalım. Verirdim belli bir miktar ücretini hayvanım ölürse alırdım sigortadan parasını. Fakat uygulama öyle değil. Sigortalar bazı hastalıkları sigorta kapsamına sokmazlar. Hayvan bu hastalıklardan birine maruz kalırsa ki genelde bulaşıcı hastalıklar olurlar sigorta kapsamı dışında kalır.
- Evet, ara ara tarımsal sigorta yaptırıyorum. Özellikle hayvansal üretimde yaptırdım ve yararını da gördüm. Herhangi bir hastalık veya ölüm durumunda zararımızın tamamını olmasa da bir kısmını karşılayabiliyoruz. Bu anlamda yararlı olduklarını düşünüyorum.
- Evet, tarımsal sigorta yaptırıyorum. Evet, yararlı olduklarını düşünüyorum. Bu konuda yararlandık da. Çünkü yüksek miktarlarda hayvan sayımız olduğu için birebir hepsi ile ilgilensek bile arada beklemediğimiz durumlarla karşılaşabiliyoruz. Bu tür hastalık veya ölüm durumlarında zararımızı en aza indirebilmek için sigortanın yaptırılması gerektiğine inanıyorum.
- İlk zamanlarda yaptırıyorduk fakat artık yaptırmıyoruz. Çünkü kapsamından dolayı yararlı olduklarını düşünmüyorum. Belirli afet durumlarında sigorta kapsamına alıyorlar. Don veya üşü diye tabir edilen durumlarda sigorta kapsamına girmiyor. Bu yüzden yaptırmıyoruz.
- Evet, yaptırıyoruz. Henüz bir afet durumu ile karşılaşmadığımız için yararını görmedik. Ancak sigorta yaptırmanın hem kredi kullanımında hem de destek alımında kolaylıkları oluyor.
- Bitkisel üretim faaliyetlerimizde yaptırıyoruz. Kendi işletmemiz olarak şimdiye kadar herhangi bir doğal afetle karşılaşmadık bu yüzden yararını görmedik ama çevremizde sigorta yaptırıp yararını gören işletmelerden haberimiz oluyor.
- Evet, yaptırıyoruz. Aktif olarak da kullanıyoruz. Yararlı olduğunu düşünüyorum. Üretim kapasitemiz büyük olduğu için doğum oranlarında kayıplarımız oluyor. Gerekli şartları sağladığımız sürece de sigortadan kaybımızı karşılıyoruz.

Katılımcılardan alınan cevaplara göre işletmelerin yarısından fazlası tarımsal sigorta yaptırmamaktadır. Ayrıca tarımsal sigorta yaptıran işletmelerin bazıları ise bu tür sigortaların kapsamı ve işlevi bakımından yaralı olmadıklarını düşünmektedirler. Ancak bazı işletmeler ise sigorta kullanımının üretimde zorunlu olması gerektiğini vurgulayarak üretilen ürünlerin ve dolayısıyla da işletmenin dış etkilere karşı korumanın en etkili yolu olduğunu belirtmişlerdir.

Soru 15: *“Tarımda girdi maliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Ürettiğiniz ürünler ile girdi maliyetlerini karşılayabiliyor musunuz? Karşılayamıyor iseniz ne gibi önlemler alınabilir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Girdi maliyetleri sürekli yükseliyor. Üretilen ürünlerin pazarlama aşamasındaki fiyat değişikliği girdi maliyetlerindeki fiyat değişikliğini karşılayamıyor. Ancak bu yıl tarımsal girdilerin geçen yıllara oranla yükselmediğini, buna nazaran üretilen ürünlerin pazarlama fiyatlarının girdi maliyetlerine oranla daha fazla yükseldiğini söyleyebilirim. Tabi bu bir yıla mahsus bir şey. Genele vurduğumuzda girdi maliyetleri başlı başına bir sorun. Türkiye’de hem hayvansal işletmelerin hem de tarımsal işletmelerin başarılı olabilmesi için tarımsal girdilerin minimize edilmesi gerekir. Üretimdeki girdilerin satın alma yolu ile elde edilmesi işletmeyi zora sokacaktır. Akaryakıt ve teknoloji hariç, hayvansal üretimde kaba yem ve kesik yem ihtiyacı, bitkisel üretimde işçilik ihtiyacı, kısmen tohum, kısmen gübre ihtiyacı gibi girdilerin işletme tarafından karşılanması gerekir. Bu girdilerin tamamını satın alma yolu ile elde eden işletme başarılı olamayacaktır.
- Girdi maliyetleri baya yüksek. Ürettiğimiz üründen elde ettiğimiz gelirden girdi maliyetlerini çıkartırsak ya başa baş geliyoruz ya da çok cüzi bir kazanç elde ediyoruz. Bitkisel üretimde durum bu iken elde ettiğimiz bitkisel ürünün hayvansal üretime yansıyan girdileri karşılayamaz oluyoruz. Her sezon sonunda söylediğimiz şey: Bir sonraki sezonda inşallah iyi olur umudu ile üretime devam ediyoruz. Yapacak başka bir şeyimiz yok.
- Girdi maliyetleri çok yüksek. Ürettiğimiz ürünler maliyetleri karşılamıyor. Girdi maliyetleri çok dengesiz ve bir anda yükseliyor. Yılbaşında yaptığımız hesaplar ve belirlediğimiz fiyatlar yılsonuna gelindiğinde yüksek miktarda değişikliğe uğruyor.
- Girdi maliyetleri çok yüksek. Bitkisel üretimdeki girdi olarak kullanılan gübre, tohum gibi maliyetlerin artışı topraktan elde edilen buğday, yulaf, yonca gibi hem temel gıda hem de hayvansal gıda ürünlerine yansarak hayvansal üretimde kullanılan girdi fiyatlarını artırıyor. Beri yandan nu durum hayvansal üretimde girdi maliyetlerini

artırarak elde edilen ürünlerin fiyatlarına yansıyor. Daha doğrusu kısmi bir yansıma, çünkü üretici kazancından feragat ediyor. Son olarak da tabi tüketim kalemlerinde (süt ve süt ürünleri gibi) fiyat artışına sebep oluyor. Bu süreçten hem üretici hem de tüketici zararlı çıkıyor. Devletin tüm kurumlarının birbiri ile ortak çalışması gerektiğine inanıyorum. Başka türlü bu sorunun çözülebileceğine inanmıyorum.

- Girdi maliyetleri çok yüksek. Üretim kapasiteniz veya üretiminiz yüksek ise satış hacminiz girdi maliyetlerini karşılayabiliyor. Hayvan yetiştirmede ilaçlama kalemine yüklü miktarda para ödüyoruz. En azından ilaçlamanın devlet tarafından yaptırılması bile bir girdi maliyetinden üreticiyi kurtarmış olur diye düşünüyorum.
- Girdi maliyetleri çok yüksek. Zaten üreticinin sırtını kamburlaştıran en büyük faktörlerden birisi girdi maliyetleri. Öncelikle bitkisel üretim bazındaki girdilerin düşürülmesi gerek. Çünkü tarlaya atılan gübreden tutun da suyuna kadar her şey maliyetli olunca üretilen ürünün fiyatı yükseliyor. Bu da hayvansal yeme yansıyor. Bu sefer de hayvansal üretimde girdi maliyetlerini yükseltiyor. Satıştan elde ettiğimiz kazanç girdi maliyetlerini karşıladığı yıllarda oluyor, karşılamadığı yıllarda. Bu sefer de iş mevsimsel şartlara ve verime dayanıyor. Kısacası işimiz Allah'a kalıyor.
- Girdi maliyetleri maalesef ağır. Çünkü her şeyimiz dövize endeksli olduğu için kurdaki gelişmeler büyük oranda etkiliyor. Bu artışı ürüne yansıtamadığımız için özellikle son yıllarda kar oranımızda büyük bir düşüş yaşıyoruz.
- İşletme faaliyet alanı gereği girdi maliyetlerimiz yok. Sadece üreticiden alıp tüketiciye pazarlama faaliyeti gerçekleştiriyoruz.
- Girdi maliyetleri sürekli yükseliyor. Üretilen ürünlerin pazarlama aşamasındaki fiyat değişikliği girdi maliyetlerindeki fiyat değişikliğini karşılayamıyor. Çiftçimiz atadan dededen kalan yerlerini sırf boş kalmasın çoraklaşmasın diye ekip biçiyor. Aksi halde kazanç oranı girdi maliyetlerini bile karşılayamıyor. Bu konuda il müdürlükleri, gerekli mesleki birliklerden veya üniversitelerden çalışmalar yapmasını bekliyoruz. Yörede sadece buğday, arpa, yulaf gibi yıllardır aynı ürünleri yetiştiriyoruz. Bölgenin hem ürün çeşitliliğine hem de tarımsal yeniliğe ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.
- Şuanda çok yüksek maliyetler ve sürekli bir artış söz konusu. Girdi maliyetlerine %50 zam geliyor ise üretilen ürünlere %10 yansıtabiliyoruz maalesef. %40'lık bir dilim sürekli bizim kazancımızdan gidiyor. Girdi maliyetleri düşürülerek üretime destek verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

- Girdi maliyetleri çok yüksek. Aslına bakarsanız bitkisel üretimden elde ettiğimiz ürünleri hayvansal üretimde kullanmak yerine satışını gerçekleştiresek daha karlı oluyoruz. Fakat beri yandan hayvansal girdilerin maliyetleri çok yüksek olduğu için bu sefer de o girdilere sahip olabilmek çok güç. Ürettiğimiz ürünler girdi maliyetlerini ancak karşılayabiliyor. Artık yıllık yükseliş oranlarını geçtik aylık değişiklik gösteriyor.
- Girdi maliyetleri çok yüksek. Bunun sebepleri de özde enerji ihtiyacına bağlı. Mazot ihtiyacı, gübre ihtiyacı derken üretilen ürünün maliyetleri çok yükseliyor. Haliyle bu da yem fiyatlarına yansıyor. Devlet de bu girdi maliyetlerinin yüklendiği yüksek fiyatları düşürebilmek ve piyasayı canlandırabilmek adına zaman zaman gümrük vergilerinde indirimle giderek ithalata başvuruyor. Biraz önce saydığımız destekleri olumlu anlamda atılan adımlar olarak görüyoruz ancak bu tür ithalat adımları da tarımsal üretimin önünde büyük bir engeldir. Verilen destekler tamamen anlamsız kalıyor. Girdi maliyetlerinin yükselmesi yurtiçinde üretilen ürünlerin maliyetlerinin yükselmesine, ithalat yoluyla gelen ürünlerden pahalıya üretilmesine yol açıyor. Dolayısıyla da üreticinin ürettikleri elinde kalıyor ya da zararına satmasına sebep oluyor. Üreticilerin üretimden çıkmasına da sebep oluyor. Bu durum gerek hayvansal üretimde gerekse bitkisel üretimde üreticileri frenleyen en önemli etkenlerden biridir.
- Girdi maliyetleri sürekli değişikliğe uğruyor. Hali hazırda ise baya yüksek durumda. Üreticiler girdi maliyetleri yüzünden sektör değiştirebiliyor. Kişi kendisi üretim yapıyor ise yaptığı faaliyet sonucu elde ettiği gelir ile sadece kendini geçindirebiliyor. Bunun haricinde bir gelişim sağlayamıyor maalesef. Yapılan çalışmalar üreticiyi destekler nitelikte fakat diğer taraftan sürekli artış yaşanması bu çalışmaları verimsiz kılıyor.
- Tarımda girdi maliyetleri çok yüksek. Hayvansal üretimde yem ve ilaç girdileri oldukça yüksek olur. Bitkisel üretim de keza gübre ve mazot fiyatları her geçen gün artıyor. Yetiştirdiğimiz hayvanlardan elde ettiğimiz ve işletmede kullandığımız hammadde maliyeti haliyle artıyor. Bunu ürünlerin satış fiyatlarına yansıtamıyoruz. Çünkü nerdeyse önceki yıla oranla iki katından fazla bir fiyata tekabül ediyor. Bu da hem pazarlamada hem de müşteri memnuniyetinde bizi zora sokacak bir durum. Aslında sektördeki genel durum bu. Üreticiler olarak bizler de bu farkı kendi kazancımızdan feragat ederek kapatmaya çalışıyoruz.
- Maliyetler nedense sektörden bağımsız yükseliyor. Bu ülkenin yıllık enflasyon oranı belli, girdi ürünleri de gizliden satılmıyor, fiyatları biliniyor. Üreticinin üretimde kullandığı girdinin maliyetleri ne kadar artmış ise bu artışı ürüne yansıtmak gerektiğini

düşünüyorum. Çoğu işletme batıyor zaten. Biz üreticiler olarak bizler batarsak bu ülkenin kalkınması en az 50 yılını alır. Kendi çocuklarım artık bana bu işi neden yaptığımı sorar oldular. Çünkü hesap ortada: Kazanamıyoruz, zarar ediyoruz. Biz de bırakırsak gelecek nesiller üretim yapmazlar.

- Girdi maliyetleri yüksek. Gübresi, mazotu sürekli artıyor. Buna rağmen üretilen ürünlerden elde edilen kazanç girdi maliyetlerini karşılıyor. Fakat kardan feragat ediliyor. Üretici bu durumda sadece karnını doyurabiliyor. Gelişemiyor, çünkü bu yüzden gelişmeye ayıracağı finansal refahı bir türlü yakalayamıyor.
- Girdi maliyetlerinin altından hiçbir üretici kalkamıyor maalesef. Hele bir de girdilerini kendin üretemeyip tamamen dışa bağımlıysan üretim yapabilmek mümkün değil. Zaten çoğu işletme de faaliyetlerine son vererek sektörden çekiliyor. Çünkü kazanç bırakmayı geçtik işletmeler her geçen gün zarar etme eğilimine giriyor.
- Girdi maliyetleri baya pahalı. Yeminden gübresine, ilacından mazotuna kadar her şeyin fiyatı çok yükseliyor. Şuanda piyasa devletin kontrolünde değil. Tamamen şirketlerin tekeline bırakılmış durumda. Bırakın tarımsal girdileri temel gıda maddelerinde bile aşırı bir pahalılık söz konusu. Bu durum üreticinin elinde olsa, bir nebze kabul edilebilir. Fakat üreticinin sattığı fiyat tüketici ile buluşana kadar birkaç kat artıyor.
- Girdi maliyetleri maalesef çok yüksek. İşletme olarak çiftçilerle çalıştığımız için az çok hâkimiz piyasaya. Süt üreticilerinin hayvan bakımında kullandığı girdi maliyetlerinin yüksekliği, elde ettikleri ürünlere kısmen yansıyabiliyor. Haliyle bizim de onlardan alarak hammadde olarak kullandığımız ürün maliyetine yansıyor. Bizim girdimiz olarak bu durumu da biz kısmen yansıtabiliyoruz. Nihayetinde hem üretici hem de biz kazancımızdan sürekli ödö vermek zorunda kalıyoruz.
- Girdi maliyetleri sürekli değişikliğe uğruyor. Ay ay yükselen veya değişen fiyatları işleyip pazarladığımız ürünlere yansıtamıyoruz maalesef. Bu da maliyetlerimizi yükseltiyor. Mecburen elde edeceğimiz kazançtan feragat etmek zorunda kalıyoruz.
- Girdi maliyetleri çok yüksek. Hayvansal üretimde hayvanlarımızın kaba yem ve yiyecek ihtiyaçlarını kendimiz karşılayabiliyoruz ancak buna rağmen yeterli gelmiyor. Diğer girdiler üretim maliyetlerimizi yeterince yükseltiyor. Bölgeye ait mera ve otlak alanlarımız kısıtlı. Hayvanlarımızın bu alanlardan karşılayacağı gıda miktarını da kendi imkânlarımızla gidermeye çalışıyoruz. Tarımsal üretimde ise girdi maliyetleri sürekli yükseliyor.

- Girdi maliyetleri çok yüksek. Hem bitkisel üretimde hem de hayvansal üretimde aşırı girdi maliyetleri üretimi olumsuz etkiliyor. Çünkü pazarlama aşamasına gelindiğinde elde edilen gelir girdileri ancak karşılayabiliyor. Sektörde Türkiye'nin her yerinde çoğu üretici bu yüzden kepek kapatmış durumda. Mazot fiyatları üretici nezdinde düşürülmesi gerektiğini düşünüyorum. Ülke olarak işletmeleri veya girişimcileri tarımsal üretime yönlendirecek adımları atmak yerine girdi maliyetleri yüzünden sektördeki üreticilerden oluyoruz.

Araştırmaya katılan işletmelerin tamamının girdi maliyetlerinin yüksek olmasından ve dengesiz fiyat değişikliklerinden yakındığı görülmüştür. İşletmeler tarafından, sektöre ve dahi tarımsal ürünlerin seyrine yön veren yegâne faktör olarak görülen girdi maliyetlerindeki artışın birçok üreticinin sektörden el çekmesine ve üretimi bırakmasına sebep olduğu vurgulanmıştır. Üreticiler, tarımsal faaliyetler sürecinde girdi olarak kullandıkları maliyet oranlarını satış rakamlarına yansıtmak zorunda kalanların satış rakamlarında düşüş yaşayacağı kaygısı ile bu maliyetleri yansıtamadıkları, haliyle de kazançlarından feragat etmek zorunda kaldıkları anlaşılmıştır. Katılımcılar, girdi maliyetlerindeki bu yükselişe veya fiyatlardaki bu dengesizliğe bir önlem alınmaz ise sektörün geleceğinin tehlikede olacağını ve ülke olarak tarımsal faaliyetlerin durma noktasına geleceğini belirtmişlerdir.

Soru 16: *“Üretimde hangi teknolojileri kullanıyorsunuz? Kullandığınız teknoloji düzeyi sizce yeterli mi? Teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Mevcut durumda Türkiye’de orta ölçekte kullanılması gereken teknolojiyi kullanıyoruz. Şu anki durumdan memnunuz. Artırmayı düşünmüyoruz çünkü teknolojiye sahip olmak ve ulaşmak çok zor ve maliyetli bir durum.
- Ekonomik olarak gücümüzün yettiği son teknolojiyi kullanmaya çalışıyoruz. Ekipmanlarımız üst düzey. İhtiyaç duyduğumuz tüm teknolojiye sahibiz fakat artırabilmek tamamen ekonomik güce bakıyor. Takip edebiliyoruz tabi. Teknoloji sürekli yenileniyor. Fakat bunu elde edebilmek de belirli bir ekonomik refah istiyor. İşletme olarak elimizden geldiği kadar da teknolojiye sahip olmaya çalışıyoruz.
- Yüksek düzey teknoloji kullanıyoruz. Yeterli görmüyoruz, daha da geliştirmeyi düşünüyoruz. Fakat teknolojiyi elde edebilmek çok maliyetli oluyor. Bir işi tekniğe dökebilmek için ekonomik refah gerekli, diğer türlü karşılığını alamıyoruz.

- Ülke şartlarında üst düzeyde kullanılması gereken teknolojilere sahibiz. Tesisimizde otomatik sistem bakım ve üretim gerçekleştiriyoruz. Bulunduğumuz yöreye göre üst düzey teknoloji kullanıyoruz ve memnunuz.
- Üretimde orta düzey teknoloji kullanıyoruz. Memnun değiliz, artırmayı düşünüyoruz tabi. Hatta kırsal kalkınma programına başvurduk bununla ilgili. Geliştirmemiz gerekiyor. Fakat hiçbir zaman da yeterli olmayacak. Çünkü teknoloji sürekli gelişiyor. İklim şartları değiştikçe uyguladığımız yöntemler değişiyor. Bunun için de kullandığımız ekipmanlar değişiyor. Teknolojiyi elde edebilmek de ekonomik güç istiyor. Kısır bir döngü anlayacağınız.
- Üretimde alt düzey teknoloji kullanıyoruz. Hatta kullanamıyoruz bile diyebilirim. Memnun değiliz tabi ama teknolojiye sahip olmak da belirli bir güç gerektiriyor. Kazancımız o düzeyde olmadığı için şimdilik beden gücüyle sektörde tutunmaya çalışıyoruz.
- Fabrikadaki makine ekipmanımız yüksek ve üst düzey. Kullandığımız teknoloji düzeyinden memnunuz. Ancak teknoloji her anlamda işletmeler için önem arz eden ve kapasitesini artıran bir faktör. Takip ediyoruz, hatta edinmeye çalışıyoruz. Çünkü bu tür yörelerde iş gücü çok sıkıntılı olabiliyor. Tam verimli zamanlarda personel tarafından yarı yolda bırakılabiliyoruz. İmalat konusunda iş gücüne ne kadar az alan ayırabilirsek ürün o kadar sağlıklı çıkıyor.
- Orta düzey teknoloji kullanıyoruz. Çünkü tamamen doğal ve geleneksel yollarla odun ateşinde ve bakır kazanlarda üretim yapıyoruz. Bu da ürün kalitemize yansıyor. Müşterilerin bizi tercih etmelerinin bir sebebi de budur.
- Teknoloji kullanmıyoruz maalesef. Tamamen bedensel kuvvetle faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Çünkü teknolojiye sahip olmak çok maliyetli oluyor. Zaten yaptığımız işten para kazanamıyoruz. Zarar etmemek için, varlığımızı sürdürebilmek için çırpınırken teknolojiye nasıl yatırım yapalım.
- Türkiye’de sektörel anlamda kullanılabilecek üst düzey teknolojiye sahibiz. Bu teknolojik düzeyinden memnunuz fakat teknoloji sürekli gelişiyor. Bu gelişimi yakalayabilmek için de sürekli ekipman ihtiyacı doğuyor. Elimizden geldiği kadar da teknolojiye sahip olmaya çalışıyoruz.
- Kullanılabilecek en üst düzey olmasa da ortanın üstünde bir teknolojiye sahibiz. Teknoloji sürekli gelişiyor. Son teknolojiye sahip olmak tabi ki mümkün değil. Çünkü sahip olduğunuz anda yenileniyor. Bunu da elde edebilmek belli bir ekonomik güç

istiyor. Ancak teknoloji olmadan da olmuyor maalesef. En küçük bir makine bile birkaç insanın iş gücüne eş değer geliyor. Bu anlamda iş yükünü hafifletip üretimde kolaylık sağladığına inanıyorum.

- Üretimde yüksek tonajda üretim yapamadığımız için kullandığımız teknoloji şimdilik yetiyor. Fakat yüksek tonajlara çıkarsak eğer üst düzey ekipmana ihtiyaç duyacağımızı düşünüyorum. Üretim kapasitesine bağlı olarak teknoloji düzeyini artırmayı hedefliyoruz.

Katılımcıların verdiği cevaplara göre tarımsal üretimde kullanılan teknoloji düzeyi yapılan faaliyete göre sınıflara ayrılmakla beraber çoğu işletme tarafından yeterli görülmektedir. Kullandıkları teknoloji düzeyinden memnun olmayan işletmeler, üst düzey teknolojiye sahip olabilmenin maliyetli olduğunu ve belirli bir ekonomik refaha sahip olunması gerektiğini belirtmişlerdir.

Soru 17: *“Tarım sektörünün yeterince önemsendiğini düşünüyor musunuz? Önemsenmiyor ise değerinin anlaşılması ve artırılması için neler yapılabilir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Eskiden ihmal edildiği dönemler vardı. Ancak çağımızda önemsendiğini düşünüyorum. Tarım Dünya'nın her alanına hâkim stratejik bir sektör. İleride daha da önemsenerek hak ettiği değeri göreceğine inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Maalesef önemsenmiyor. Öncelikle üreticilerin siyasiler tarafından insan yerine konulması gerektiğini düşünüyorum. Üreticilerin siyasiler tarafından oy deposu olarak görüldüğüne inanıyorum. Tarımsal üretim yapan üreticilerde sendikalaşma veya örgütlenme yok. Bu yüzden de sıkıntıların, sorunların üst makamlara iletimi sağlanamıyor. Haliyle bu durumda siyasiler tarafından da kullanılıyor. Mevcut birlikler veya örgütlerde siyasi güdümde olduğu için ezilen veya önemsenmeyen hep üretici oluyor maalesef.
- Hayır, düşünmüyorum. İlk etapta organize bir tarım yapılabilmesi için kooperatifleşmenin ve örgütlenmenin tam manasıyla ve layıkıyla yapılması gerekir. Bunun dışında çiftçinin bilinçli üretime yönelmesi gerekir. Bunun yanında devletin de bu bilince ulaşım ve kolaylık sağlaması lazım. Tüm bunların sonucunun da yapılan faaliyetlerin veya uygulamaların denetlenmesi gerektiğine inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. İlk önce tarımsal faaliyet yapan üreticinin para kazanması gerektiğine inanıyorum. Kazanacak ki üretim yapabilsin, yeterli değeri görebilsin.

Üretici hem devlet tarafından hem de toplum tarafından yeterli değeri görmüyor bu yüzden.

- Hayır, düşünmüyorum. Hem devlet kanadından hem de vatandaş olarak pek önemsenmiyor. Devletin üreticinin yanında olabilmesi için sözde değil fiilen, özde yanında olması lazım. Üretici olarak da herkes kısa yoldan, emek vermeden para kazanmanın peşinde. Maalesef hem kaliteli ve hakkıyla üretim yapamıyoruz, hem de bu uğurda varımızı yoğumuzu kaybediyoruz.
- Bölgesel olarak düşünmek gerekiyor bu durumda. Bizim bulunduğumuz bölgede önemsendiğini düşünmüyorum. Tarımsal destek verileceğine girdi maliyetleri düşürülsün kimse destek istemez. Bu sefer bütün üreticiler yararlanır en azından. Çünkü desteklerden her üretici faydalanamıyor. Verilen desteklerden üreticinin en fazla %20 si yararlanıyor.
- Hayır, kesinlikle düşünmüyorum. En basit haliyle devlet tarafından yayınlanan kırsal kalkınma tebliği bile üçüncü kez değiştirilerek yayınlandı. Hatta son yayınlananın da değişmesi gerekiyor. Çünkü belirli bir standart yok. Bu programı hazırlayan kurumlar bile yeterince önemseyip bir evrakı hazırlamaktan imtina ederlerken, sektöre bakışı bu yönde iken genel manada nasıl önemsenmesini beklersiniz. Devletin bu sektöre bakış açısı iyimser değil çünkü. Verilen %50 ekipman desteği ile alınan bir ekipmanın %18 i zaten KDV'ye gidiyor. Hal böyle olunca bu tür desteklerin hiçbir samimiyeti kalmıyor maalesef.
- Son zamanlarda yaşanan gelişmeler umut verici. Ancak uzun vadede yeterince değer görüp mevcut uygulamaların ileriye dönük tarımın önemini artıracığından emin değilim.
- Hayır, kesinlikle düşünmüyorum. Devlet tarafından ürün alım garantisi verilmesi veya üretilen ürünün girdi maliyetlerinin yarı oranda peşinen çiftçiye destek olarak verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Çitçinin, ürettiği ürünün satışını veya pazarlamasını yapamayacağı endişesi gütmesinin ortadan kaldırılması gerektiği inancındayım.
- Hayır, önemsendiğini düşünmüyorum. Tarıma bakış açısının değişmesi gerektiğini düşünüyorum. İşlevselliğinin artırılarak verimin uygulamada yükseltilmesinin gerektiğine inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. En önemli problem girdi maliyeti. Çoğu üretici para kazanamadığı için sektörden el çekiyor, batıyor. Önemse sektördeki üreticiler bu durumda olur mu?

- Açıkçası son yıllarda yaşadığımız salgının ve geçirdiğimiz salgın sürecinin tarımsal üretimin bir değerinin olduğunun anlaşılmasına sebep olduğunu düşünüyorum. Bundan önce angarya iş gibi görünüyordu. Ancak salgın, tarımsal üretimin milli düzeyde kendine yetebilecek kadar üretim yapılması gerektiğini vatandaşa öğrettiğini düşünüyorum.
- Yapılan desteklere bakıldığında aslında devlet tarafından gerekli adımların atıldığını düşünüyorum. Fakat girdi maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı mı ya da işi bilmeyen kişiler tarafından yönetildiğinden dolayı mıdır bilmiyorum am pek uzun ömürlü olmuyor. Belki o noktada farklı bir şeyler yapılabilir.
- Hayır, yeterince önemsendiğini düşünmüyorum. Öncelikle verilen tarımsal destek, teşvik veya kredilerin nerelere nasıl kullanıldığının devlet tarafından denetlenmesi gerektiğini düşünüyorum. En büyük sıkıntımız bu. Denetleme eksikliği. Tarım İl Müdürlüğü ve ilgili banka tarafından takip ve denetleme yapılması gerektiğine inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Üreticilerimiz bilinçsiz üretim yapıyor. Aslında bu durumun da sorumlusu devlet kurumlarımız. Çünkü yeterince yönlendirme ve denetleme yapılmıyor. Çoğu üretici tarımsal anlamda yeterince bilgiye sahip fakat şartlar sürekli değişiyor ve gelişiyor. Bu gelişime ayak uydurabilmek için üreticilerimizin yönlendirilmesi ve eğitilmesi gerektiğini düşünüyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Kazançlı olmadığı için önemsenmiyor. Ya da zamanla önemsenmemeye başlıyor. Çünkü çiftçilikte de hayvancılıkta da üretici emeğinin karşılığını alabileceğine inanırsa önemser. Karşılığını almadığı zaman yavaş yavaş sektörden soğumaya, çıkar yol aramaya başlıyor. Belirli bir zaman sonra duyarsızlaşarak artık önemsememeye başlıyor. İş her sapakta dönüp dolaşıp kazanca geliyor.
- Hiç önemsenmiyor. Sadece yüzeysel ve kandırmaca olarak görüyorum ben. Görünürde her şey güllük gülistanlık, destekler, teşvikler, yardımlar vb. ama uygulamaya geçildi mi hepsinin içi boş.
- Hayır, düşünmüyorum. Kesinlikle ve kesinlikle ilk başta arazilerin toplulaştırma ve mülkiyet hakkının çözümlenip desteğin işleyene verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bir diğer husus ise desteklerin bölgesel olarak verilmesi gerekiyor. Çünkü Antalya'da denize sıfır tarım faaliyeti yapan ile 1500 rakımda tarımsal faaliyet yapanın bir farkı olması gerektiğine inanıyorum. Çünkü rakım yükseldikçe risk artıyor.

- Hayır, düşünmüyorum. Şuanda yapılan faaliyetlerin çoğu bilinçsizce yapılıyor. Hem üretimde hem de politikalarda belirli bir program yok. Bölgelerin iklim şartlarına veya ürün çeşidine göre üretim yapılmıyor maalesef. Tabi üretim şekline göre de destekleme bu yönde olmuyor. Bu bozuk düzen sadece üreticiler ile veya sadece devlet kurumları ile çözülecek bir iş de değil. Herkesin elini taşın altına koyarak bir an önce tarım sektörünün sorunlarını çözüm bulması gerektiğine inanıyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Aslında diğer sektörlerin yanında en çok önemsenmesi gereken sektörün tarım sektörü olması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü tarım, temel gıda üretiminde en fazla söz sahibi olan bir sektör konumunda. Her şeyden önce üreticinin bilinçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Üreticilerimiz bilinçli tarım yapamıyor maalesef. Hem teknoloji kullanımında hem de kullanılan yöntemlerde verimsiz ve bilinçsiz tarım yapıyoruz. Bu da ister istemez üretime ve toprak kalitesine olumsuz etki ediyor. Üretime, bu faktörlerin etki eden unsurlar da var muhakkak. Fakat bunlar aşılmayacak zorluklar değil.
- Önemsendiğini düşünüyorum fakat bazı yanlış uygulamaların olduğunu görüyoruz maalesef. Tarımsal üreticilerin hepsi aynı ölçülerde toprağa sahip değil. İşlediğimiz toprak sahip olduğumuz toprağın 10 katına hatta daha fazlasına tekabül ediyor. Ancak verilen desteklerden yararlanamıyoruz.
- Tarım sektörü aslında yeterince önemseniyor. Tarım ve hayvancılık ülkesi olduğumuz için tarıma rağbet fazla tabi. Ama ilgili devlet kurumlarında, il müdürlüklerinde işi bilip sahaya inen ve üretici ile ilgilenen çok az sayıda personel var. Birlikler veya odalar üretici destekli değil de ticarete dönük çalışıyorlar.
- Hayır, düşünmüyorum. Bugün 3 kişilik bir ailenin sadece sigorta giderleri asgari ücrete denk geliyor. Haliyle yeni gelen nesil tarımla uğraşmak yerine sigortalı bir işe girip çalışmayı tercih ediyor. Devlet eğer üreticiyi desteklemek istiyor ise, sıkı bir denetimle beraber aile işletmelerinin sigortalarını yaptırmaları gerekir. Çünkü ülkemizde tarım sektörünün büyük bir kısmını aile işletmeleri oluşturuyor. Bu tür işletmelerin desteğe ve ayakta durmaya ihtiyacı var.
- Yeterince önemsendiğini düşünmüyorum. Bilgisiz yöneticilerin sayesinde tarımın her geçen sene geriye gittiğini düşünüyorum.
- Hayır, düşünmüyorum. Tarım Bakanlığından tutunda köydeki çiftçiye kadar herkesin, bu ülkenin tarım ve hayvancılık ülkesi olduğunu fark etmesi gerek. Ülkenin tamamının tarıma bakış açısını değiştirmesi gerektiğine inanıyorum.

Katılımcılar, tarım sektörünün hem devlet tarafından hem de vatandaşlar tarafından yeterince önemsenmediğini düşünürken bu durumun üreticiyi de istek ve geri dönüşüm anlamında olumsuz etkilediğini ve önemini yitirmesine sebep olduğunu vurgulamışlardır. Yeni neslin de bu önemsizlikten etkilenerek tarımı bir meslek olarak görmediğini aktarmışlardır. Bundan dolayı da tarımsal üretime sıcak bakmayan genç nüfus sektörün gelişimini de olumsuz etkilemektedirler. Çoğu katılımcı, devlet kurumlarının tarım sektörüne bakış açısını beğenmezken, tarım sektörü ile ilgili son yıllarda yaşanan gelişmeler bazı katılımcılara umut aşıladığı, ancak yetersiz olduğu görüşü anlaşılmıştır.

Soru 18: *“Uygulanan tarım politikalarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi politikaların uygulanmasını istediniz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Uygulanan politikalardan genel anlamıyla memnun değilim. Ancak bir takım gelişmeler de oluyor. Tamamen de bitmiş değiliz. Çalışmalar umut verici, ülke olarak doğruyu bulacağımıza inanıyorum fakat halk arasında bir deyiş vardır: “Zamanında gelmeyen 25 kuruş, 5 kuruş etmez” diye. Her şeyin zamanında yapılması gerekiyor. Tarımsal bir politika uygulanıyor, 10 sene sonra yanlış olduğu fark edilip geri dönmenin bir manası yok. Doğru politikanı doğru zamanda yapıldığında verimli olduğuna inanıyorum.
- Hayır, memnun değilim. Gümrük vergilerinin kaldırılarak ithal ürün getirilmesi üreticiye büyük zarar veriyor. Ayrıca döviz kurunda yaşanan aşırı yükselme, buna bağlı olarak da faiz oranlarında yaşanan artış üreticiye ekonomik olarak büyük bir yük oluyor. Çünkü girdilerin hemen hemen hepsi bu tür kurlara bağlı artıyor. Verilen desteklerde önemini ve verimini yitiriyor. Devletimizin yapması gereken; tarımsal kurumlar, çiftçi birlikleri ve girdi üretici fabrikaları ile bir araya gelerek girdi fiyatlarında kontrollü bir şekilde artışa gidilmesinin sağlanması gerektiğini, buna bağlı olarak da üretilen ürünlerin girdi maliyetleri ile orantılı olarak fiyatlarının güncellenmesi gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca planlı üretimin bir zorunluluk olduğuna inanıyorum. Maalesef üreticiler olarak plansız üretim yapıyoruz. Tüm üreticiler aynı ürünü üretiyorlar ve diğer ürünlerde haliyle eksik kalıyoruz. Devlet, bu seferde ithalata başvuruyor. Üreticinin ürettiği ürün de fazla olduğu için elinde kalıyor.
- Hayır, memnun değiliz tabi. Şu ana kadar uygulanan tüm uygulamalar bypass niteliğinde. Dün sütte sıkıntı vardı, süte müdahale ediliyor. Bugün ette sıkıntı var, ete müdahale ediliyor. Yarın yemde sıkıntı var, yeme müdahale edelim gibi. Temele yönelik tam kapsamlı bir girişimde bulunulmuyor. Bu da sektörü hem tüketici hem de üretici açısından ciddi bir memnuniyetsizliğe sebep oluyor.

- Hayır, memnun değilim. Devlet elinin bu sektörde olması gerektiğine inanıyorum. Planlı üretim yaptırarak oluşan potansiyel ürün miktarını kontrol ederek belirlenen fiyatta pazarlanmasını ve üreticinin desteklenmesi gerektiğine inanıyorum. Süreci doğru yöneterek, denetleyerek piyasanın dengede tutulması gerektiğini düşünüyorum.
- Politika anlamında pek bir bilgiye sahip değilim. Fakat üreticiye destek olunarak girdi maliyetlerinin asgariye indirilmesi gerektiği inancındayım.
- Hayır, memnun değilim. Girdi maliyetleri çok yüksek. Verilen desteklerin mülkiyete göre değil üretime göre verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Özal zamanında ürettiğimiz hayvanın verimliliğine göre destek miktarımız artıyordu. Bu sefer üretici olarak daha fazla destek alabilmek adına daha verimli hayvan üretmek için çalışıyorduk ve ürettiyorduk. Eskiden uygulanan politikalar kısmi oranda uygulanıyordu ve yetersizdi. Şimdi bir sürü yerden, birçok kalemden destek alınıyor fakat içi boş, verimi yok, dolayısıyla da yararı yok.
- Hayır, memnun değilim, kesinlikle yanlış olduğunu düşünüyorum. Amaç üreticiyi desteklemek değil çünkü. Sadece şekil itibarıyla, isim olarak var. İçi boş ve verimliliği yok. Ayrıca verilen desteklerin hiçbir denetimi yok. Avrupa Birliği fonu ile sağlanan desteklerin içeriklerine ve kapsamlarına bakacak olursak çok daha verimli ve işlevsel destekler. Çünkü üretimin ne olduğunu gayet iyi biliyor ve üreticiye destek veriyor. Ancak kendi devletimizin kendi üreticisine uyguladığı tarımsal politikaların çoğu göstermelikten ibaret olduklarını düşünüyorum.
- Yakın zamanda uygulanan politikalar umut verici. Geçmiş yıllara göre gelişmeler oluyor.
- Uygulanan politikalardan memnun değilim. Yanlış politikaların uygulandığını düşünüyorum. Hem verilen desteklerin verimsiz olduğu hem de veriliş amaçları olan çiftçiye hiçbir yararının olmadığı inancındayım. Ayrıca çiftçilik veya hayvancılık yapan kişilerin ilgili kurumlar tarafından eğitilmesi gerektiğini düşünüyorum. Toplum olarak yeterince eğitilmiş ve bilinçli olmadığımız ortadayken tarımsal alanda bu eksiklik daha da fazla.
- Uygulanan tarım politikalarının hiç birini benimsemiyorum. Bir kere girdi maliyetleri çok yüksek, verilen destekler işlevsiz ve yetersiz. 300 dönüm tarlaya alabileceğim destek miktarı 5 bin lira. Bir ton gübre parasına tekabül ediyor.
- Hayır, memnun değilim. Desteklerin yararsız ve verimsiz olduğunu düşünüyorum. Desteklerin üretime yönelik verilmesi gerektiği inancındayım. Ayrıca girdi

maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu durumda üretime katkı sağlayacağına inanıyorum.

- Memnun olduğumuz politikalarda var olmadığımız politikalar da. Hem hayvansal üretimde hem de bitkisel üretimde bir planlama yapılmalı. Yapılan planlamalar kısa vadeli olmamalı. Bu konuda önce ihtiyaç belirlenmeli. Sonra ihtiyaca binaen üretilecek ürünlerin nerelerde ve ne kadar üretilmesi gerektiğinin planlanması yapılmalı. Bunun dezavantajlarını geçmişte yaşadık hala da yaşıyoruz. Örnek veriyorum ihtiyacımız üzerinde soğan ürettik, tarlada kaldı. Yeteri kadar üretemedik, tanzim kurmak zorunda kaldık. Bu durum tüm tarımsal üretim kalemlerinde bu şekilde yürüyor. Zaman zaman üretim düşüyor; piyasada yok, zaman zaman bol oluyor bu sefer de üretici zararına satmak sorunda kalıyor. Uzun vadeli bir üretim planının olması gerektiğine inanıyorum. Bu durum girdi maliyetlerinin dengesizliğinde ve oluşturulan fiyat politikaları açısından da önemli. Üretici ürettiği ürünü ne kadar satabileceğini en azından tahmin edebilmeli. Piyasada fiyat istikrarı maalesef yok.
- Politikalar zaman zaman değişiklik gösterebilir fakat takibi ve denetimi çok önemli. Destek verilmesi güzel, ancak verilen desteğin etkisi ve verimi veya üreticinin sıkıntısının giderilmesine yönelik denetimlerin de yapılması gerektiğine inanıyorum. Desteği veren kurumun sahadaki üretici ile bir araya gelerek bu sıkıntıları da bertaraf etmekte gayret göstermeleri desteğin daha uzun ömürlü olacağını sağlayacağına inanıyorum.
- Uygulanan politikalardan memnun değilim. Denetlemenin çok hızlı olması ve işlevli olması gerek. Tarım il müdürlüklerinin, tarımsal faaliyetler hakkında çiftçiye gerekli bilgilendirmeleri yapması gerektiğini düşünüyorum.
- Aslına bakarsanız sorun politikalarda değil de uygulanış şekillerinde. Çünkü hiçbir politika sağlıklı ve verimli bir şekilde uygulanmıyor. İşleyiş yöntemleri yanlış bana göre. Burada da yine kurumlara iş düşüyor. Gerekli yönlendirmeleri ve denetlemeleri yapmaları gerektiğini düşünüyorum.
- Hayır, memnun değilim. Girdi maliyetleri çok yüksek. Üretim sonucunda kazancımız maliyetlerimizi karşılamıyor. Üretime göre değil tarla sahibine göre destek veriliyor. İthal ürünler sürekli vergisiz ülkeye giriyor. Sayılacak çok şey var.
- Tarım politikası diye bir şey yok. Bunun hükümetle veya siyasetle hiçbir alakası yok. Bu devlet meselesi olduğu kadar millet meselesidir de. Ankara'da oturanların şöyle bir

tavırları var herhalde: Yahu kardeşim biz de bu çiftçiye doyuramadık gitti.” Diye düşünüyorlar. Oradaki hava böyle ve çiftçiye bakış bu şekilde.

- Hayır, memnun değilim. Tarım Bakanlığının sadece binaları yükseliyor. Uygulanan politikaların çoğu göstermelik, kalanlarının da verimleri yok. Öncelikle mülkiyet sorunu, girdi maliyetleri ve verilen desteklerin uygulanış biçimleri değişmesi gerekiyor. İl müdürlüklerindeki personelin sahaya inerek üretici ile bütünleşmiş bir şekilde üretim yapmaları ve teknik bilgilerini üreticiye aktararak bilinçli üretimi gerçekleştirmeleri gerektiğine inanıyorum.
- Eski dönemlere bakarak şimdiki politikaları değerlendirdiğimizde yapılan uygulamalar iyi. Fakat biraz daha geliştirilmesi, çeşitli aşamalardan geçmesi gerektiğini düşünüyorum. Bölgesel ve işlevsel değil. Desteklemelerin bölgesel yapılması gerektiğine inanıyorum. Verim nereden hangi ürünlerde alınıyor ise o alanda desteklemeler yapılırsa daha yararlı olacağına inanıyorum. Üretici de ürettiği ürünün verimli olduğunu ve satışından kazanç sağlayacağını bilerek bu yönde üretim yapsın, daha fazla üretsinsin.
- Hayır, memnun değilim. Üreticinin, çalışanın emeğinin karşılığını alamadığını düşünüyorum. Mülkiyete göre verilen desteklerle üretici değil de toprak sahibi zenginleştiriliyor. Bunun yanında desteği üretici almaya kalksa bu seferde icar maliyetleri yüksek oluyor. Haliyle bu da girdi maliyetlerine etki ediyor. Sözün kısası uygulanan politikalarla, üretici hiçbir şekilde desteklenmiyor.
- Mülkiyet hakkından dolayı verilen desteklerin yararının olmadığına inanıyorum. Üreticiye destek verilmesi gerekirken bu durum toprak sahibinin işine yarıyor. En azından içeriği düzenlenip denetlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Atadan dededen kalan araziler ile hiç tarımla alakası olmayan toprak zengini diye tabir edilen kişilerin desteklerden ve icardan aldıkları kazancın yanında dişiyle tırnağıyla çalışarak üreten ve üretmeye çalışan çiftçilerin kazancı devede kulak gibi kalıyor. Bu durumda çiftçinin memnun kalıp para kazanabilmesi için girdi maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğine inanıyorum.
- Bayburt ili açısından söylemek gerekirse İl Müdürlüklerinin ve kurumların çalışmaları umut verici. Geçmişe oranla, uygulanan politikaların etkisini göstereceğini ve tarımın daha da iyiye gideceğini umut ediyorum.
- Üretilen ürünlerin devlet güvencesi altında olmaması en büyük sıkıntılarımızdan birisidir. Mesela buğday üretiliyor, Toprak Mahsulleri Ofisi bu buğdayı toplayıp kendi

bünyesinde dağıtımın kontrollü bir şekilde yapmıyor. Bu durum hem üreticiye ürün alım garantisi anlamına gelir, hem de mevcut pazarı yöneterek fiyat dengesizliğinin önüne geçmiş olur. Diğer türlü güçlü olan alıp stokluyor, zayıf olan günü çıkarabilmek adına varını yoğunu veriyor ve sürdürülebilirliği de fazla olmuyor. Ayrıca denetleme sistemimiz de sıkıntılı. Hiçbir denetleme yapılmıyor. İthal ürünlerin vergisiz girmesi bir başka sorun. Tarım ve hayvancılık ülkesiyiz ama buğdayı ithal ediyoruz. Ülkede üreten çiftçi ne yapacak elindeki buğdayı? Bu konuda da gereken hassasiyetin gösterilmediğine inanıyorum.

- Tarım politikaları aslında kötü değil. Her şey çiftçiden yana fakat uygulamaya gelindiğinde sorunlar yaşanıyor. Bugün il tarım müdürlüğünde bir sürü çalışan personel var. Gelip çiftçiyle, üreticiyle ilgilenmeleri ve yönlendirmeleri gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca denetim mekanizması çalışmıyor. Tabandaki uygulamalar eksik ve verimsiz.
- Hayır, memnun değilim. Girdi maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğine inanıyorum. Verilen desteklerin nakdi yardım olarak değil de üretim şartlarında iyileştirme getirilmesi gerektiğine inanıyorum. Ürettiğimiz ürünlerin pazarlamasını yapabileceğimiz platformlar yok. Destek alabilmek için sıfır tohum alıp ekmemiz gerekiyor. Satışı yapılan sıfır tohumlar maliyetli olurken ürettiğimiz ürünlerden elde ettiğimiz tohumların satışı çok düşük oluyor.
- Hayır, memnun değilim. Maliyetli girdiler yüzünden üretilen ürünlerin fiyat çizgisi sürekli yükseliyor. Ülkede orta gelir düzeyinde yaşayan insanların bile kişi başına düşen kırmızı et tüketim miktarı git gide azalıyor. Bunun temeli de girdi maliyetleri. Meralarımız var ancak bakılmadığı için veya düzenlenmediği için taşlık ve atıl vaziyette maalesef. Ayrıca belirli bir fiyat politikası yok. Üretici üreteceği ürüne yönelik öncesinde ne maliyet hesabını yapabiliyor, ne satış politikası belirleyebiliyor ne de satıştan sonra elde ettiği gelirin maliyete oranını hesaplayabiliyor. Tümüyle bir belirsizlik hâkim.
- Hayır, memnun değilim. İşe yarar bir politika gösterebilir misiniz? Üretici kaderine teslim edilmiş durumda. Daha önce uygulanan bir sürü proje yapıldı fakat hepsinin göstermelik olduğunu gördük. En başta girdi maliyetleri çok yüksek. Bunun haricinde denetim yok. İstedığınız kadar destek verin, politika çıkarın. Denetlenmedikten sonra bir işlevi ve anlamı kalmıyor.

Katılımcıların verdiği cevaplar incelendiğinde çoğu katılımcı uygulanan politikalardan memnun olmadıklarını, öncelikli olarak üretimde kullanılan girdi maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Ayrıca bitkisel üretimde, mülkiyet hakkına göre destek verilmesi üreticiler tarafından verilen desteğin tarımsal üretime değil de toprak sahibine ek gelir olarak verildiği inancı oluşturduğu anlaşılmıştır. Uygulanan politikaları verimsizleştiren en önemli faktörün denetim eksikliği olduğunu belirten katılımcıların, devlet kurumları tarafından gerek üretimde gerekse verilen desteklerin işlevselliği açısından işletmelerin denetlenmesi gerektiği ve bu konudaki hassasiyetlerinin yüksek olduğu anlaşılmıştır.

Soru 19: *“Sektörle veya işletme alanınızla ilgili eğitim aldınız mı? Bu alanda kendinizi yeterli görüyor musunuz? Tarımsal konferans veya fuarlara katılır mısınız? Eğitimin sektöre veya işinize ne gibi katkıları olduğunu düşünüyorsunuz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Sektörle alakalı eğitim almadım. Alaylı diye tabir edilen kesimdenim. Kendi sektörüme ve kendi işletmeme yetecek kadar eğitim sahibi olduğumu düşünüyorum ama eğitimin hiçbir zaman yeterli olduğu inancında da değilim. Tarımsal fuar ve konferanslara mümkün olduğunca katılmaya çalışıyorum.
- Küçüklüğümünden beri bu sektörde olduğum için çekirdekten yetişme diye tabir edilen eğitimim var. Bunun dışında herhangi bir eğitim almadım. Yetersiziz tabi. Tarımsal fuar veya konferanslara elimden geldiğince katılmaya çalışarak kendimi geliştirmeye ve eğitmeye çalışıyorum. Eğitim, teorik ve pratik bir arada olduğu müddetçe yararlı olduğunu düşünüyorum. Bunları birer sacayağı olarak görürsek biri olmazsa diğeri de ayakta duramaz diye düşünüyorum.
- Hayır, eğitim almadım. Kendimi yeterli görmüyorum. Herhangi bir fuara veya konferansa katılmadım. Teorik eğitimle birlikte pratik eğitim de verilirse katkısı olacağını düşünüyorum. Yalnızca teorik eğitimin uygulamalı bir sektöre katkısı olacağını veya faydalı olacağını düşünmüyorum.
- Hayır, eğitim almadım. Kendimi yeterli görmüyorum. İnsanın kendini her zaman geliştirmesi gerektiğine inanıyorum. Bu konuda tarımsal fuar veya konferanslara katılmaya çalışıyorum. Bu tür çalışmaların olumlu anlamda geri dönüşleri oluyor. Çünkü bu sektör sürekli canlılık isteyen ve gelişmeye ihtiyacı olan bir sektör.
- Hayır, herhangi bir eğitim almadım. Küçüklüğümünden itibaren bu işteyim ve bu işi seviyorum. Hatta geçmiş zamanlarda üniversitelerin su ürünleri bölümlerinde ağ ve

balıkçılık hakkında pratik eğitim verdiğim de oldu. Yaptığım işi severek yapıyorum ve bu işte kendimi sürekli geliştirmeye ve yenilemeye çalışıyorum.

- Veteriner hekimim. Hem teorik hem de pratik eğitim anlamında yeterli eğitim aldığımı düşünüyorum. Tarımsal fuar veya konferanslara gerek şahsi anlamda gerekse kurumsal anlamda katılmaya çalışıyorum.
- İşletme eğitimi aldım. Ancak alaylı diye tabir edilen küçüklüğümüzden beri bu sektörde yetiştim. Bu sektörde hiçbir zaman yeterli olamıyorsunuz. Çünkü sektör kendini sürekli yeniliyor. Bu yenilikler karşısında sizin sabit durmanız mümkün olmuyor. Bu yüzden eğitime her dönemde ihtiyaç duyulacağını düşünüyorum.
- Çekirdekten yetişme bir işletmeciyim. Sektörde yeterince eğitim aldığımı düşünüyorum. Bunun bir okulu yok çünkü. Bir işi yaparak yaşayarak daha iyi öğrenildiğine inanıyorum.
- Sektörle alakalı eğitim almadım fakat yeterince eğitilmiş olduğumu düşünüyorum. Mektebi eğitim almadım fakat doğduğumdan bu yana hayvanların arasındayım. Bir insanın bakışından ne demek istediğini nasıl az çok anlıyorsanız ben de hayvanlardan o kadar anlıyorum. Teorik eğitimin katkısı olduğunu düşünmüyorum. Çünkü tarım sektörü sürekli canlı ve değişken bir yapıya sahip. Bugün verdiğiniz bilgiler pratikte uygulanmadı mı yarına bir katkısı olmuyor. Bu meslek yaşanarak öğreniliyor.
- Alaylı diye tabir edilen sektörün içinde yetiştiğimiz bir eğitimimiz var. Bu alanda da kendini eğitilmiş olarak lanse edilenlerle karşılaştırdığımda yeterli görüyorum. Çünkü bu işin okulunu okuyup da sahada bir hayvanı bile tanımayan o kadar çok üniversite mezunu gördüm ki, eğitilmemiş olmayı tercih ederim.
- Hayır, eğitim almadım. Bu konuda kendime yetecek eğitimim var fakat pratikte eğitim sahibiyiz. Yani deneme yanılma yoluyla kendimizi geliştiriyoruz. Tarımsal faaliyetler alanında teorik eğitim almayı bu konuda da gelişmeyi istiyorum. Bunun için tarımsal fuarlara katılmaya çalışıyorum fakat yeterli olmadıklarını düşünüyorum.
- Hayır, herhangi bir eğitim almadım. Hangi iş olursa olsun, yaptığımız işte ne kadar iyi olursak olalım, yenilikler çıktığı müddetçe eskimiş oluyoruz. Kendimizi sürekli geliştirmemiz gerektiğine inanıyorum. Bu konuda kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Gerek üniversiteler gerekse tarımsal fuarlara giderek sektör hakkında, yapılan faaliyetler hakkında bilgi edinmeye çalışıyorum.
- Sektörle alakalı eğitim almadım. Teorik eğitimimi lisans öğrenimin sırasında edindim. Pratik eğitimimi de bu işletmeye başladıktan sonra edinmeye çalışıyorum. Hayır, yeterli

görmüyorum. Çünkü pratikte işler çok farklı, sektör çok zor. Bu yüzden geliştirmeyi düşünüyorum.

- Eğitim almadım. Babadan dededen gördüklerimizle ve sektörde çekirdekten yetiştirme esnaflıkla yürütüyoruz. Bunun haricinde tarımsal fuarlara katılıyorum. Eğitim tabi ki önemli. Üretilen ürünün veya pazarlanan ürünün kalitesini içeriğini bilerek yapmak daha etkili oluyor. Pratik bilgiyi teorik bilgiyle birleştirerek bir işi yapmanın daha verimli olduğuna inanıyorum.
- Hayır, eğitim almadım. Atadan dededen ne gördüysek onları uyguluyoruz. Yeterli görmüyorum tabi. Eğitimin her şeye etkisi olduğu gibi tarım sektörüne de etkisi var muhakkak. Bilgili bilinçli bir üretici ile eğitimsiz bir üretici bir olur mu? Bu konuda tarımsal konferanslara ve fuarlara katılarak kendimi geliştirmeye çalışıyorum.
- Yüksek Ziraat Mühendisiyim. Eğitimin tabi sektöre katkısı var. Temelde de zaten hayvancılıktan gelen biriyim. Kendi çiftliğimizde de bunun farkını yaşadık. Hala da yaşamaya devam ediyoruz. Eğitimli bir üreticinin bulunduğu ortamla eğitimsiz bir üreticinin bulunduğu ortam muhakkak farklıdır. Ancak bu sektörde eğitimli-eğitimsiz arasındaki çatışma nesiller arasında hala devam ediyor. Bizzat babamla da yaşadım bunu. Çünkü çoğu alaylı diye tabir edilen üretici eğitime inanmıyor. Hâlbuki pratiğin anası teoridir. Teorik eğitim olmadan pratik eğitim olmaz. Birbiriyle bütün olması gerektiğini düşünüyorum.

Araştırmaya katılan katılımcıların tamamına yakınının sektörel anlamda eğitim almadıkları, “Çekirdekten Yetiştirme” diye tabir edilen, yaptıkları işlere küçük yaşta başlayarak uygulama içinde yetiştikleri anlaşılmıştır. Birçok üretici sektörde aldıkları bu tür eğitimi yeterli görmeyip sahip oldukları bilgiyi sürekli yenilemenin ve geliştirmenin gerektiğini düşünürken bazı katılımcılar bu alanda kendilerini yeterli gördüklerini belirtmişlerdir. Ayrıca verilen cevaplara göre teorik eğitimin tek başına yeterli olmadığı, teorik ve pratik eğitimin birlikte verilmesi gerektiğinin daha yararlı olacağı anlaşılmıştır.

Soru 20: “İşletme bünyesinde Ar-Ge çalışmaları yapıyor musunuz? Sektöre ait gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- İşletme bünyesinde Ar-Ge çalışmaları yapmıyoruz. Sektöre ait gelişmeleri fuar ve konferanslara katılarak, görsel ve yazılı medya yoluyla takip ediyoruz. Ayrıca sektörde kanaat önderlerimin tavsiyelerini dinleyerek örnek alıyorum.
- İşletme bünyesinde küçük de olsa Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Hiç denenmemiş tohumları küçük parsellerde ekerek veriminin deniyorum. Verim alabilirsem diğer sene

parseli biraz daha büyüterek gelişimini izliyorum. Ayrıca bölgede yetişir mi diye değişik hayvan ırklarını getirerek gelişimlerini ve verimlerini araştırıyorum.

- İşletme bünyesinde Ar-Ge çalışmalarımız var. Çalışmalarımızı daha çok kendi ihtiyacımıza yönelik yürütüp bu alanda yoğunlaştırıyoruz.
- İşletme bünyesinde kendi çapımızda Ar-Ge çalışmalarımız var. Sürekli yeni ürün denemelerimiz oluyor. Elde ettiğimiz yeni ürünlerle ilgili müşteri geri dönüşlerine göre ürünümüzü şekillendirmeye ve daha güzel hale getirmeye çalışıyoruz.
- İşletme bünyesinde elimizden geldiği kadar Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Çünkü bir Ar-Ge çalışmasını bir işletme olarak benim mi yapmam daha kolay olur, yoksa her türlü ekipmanı, imkânı bulunan bir üniversitenin mi yapması daha kolay olur? Geçmişte de bu konularda çok çabaladık. Devlet kurumları ya da üniversiteler bu tür çalışmalarda öncülük edip sistemi kursun, biz de işletmeler olarak gidip tecrübemizi ve deneyimlerimizi aktararak bu çalışmaları kendi işletmelerimizde uygulayalım ve ortaya bir şeyler çıkartalım. En güzel ve verimli yolunun bu olacağına inanıyorum.
- İşletme bünyesinde Ar-Ge çalışmaları yapmıyoruz. Satışını yaptığımız ürünlerin ana fabrikasından yetkililerden sürekli iletişim halinde kalarak bir nevi konferans alıyoruz. Bu da şimdilik yeterli geliyor.
- Evet, işletme bünyesinde Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Son olarak üniversite ile bir çalışmamız oldu. Küçükbaş hayvan üretiminde probiyotik kullanımı ile alakalı bir çalışmamız oldu. Üniversitenin yapmış olduğu çalışmayı kendi sürümüz üzerinde denedik, besin zincirine kattığı etkileri araştırarak yararlarını tartıştık ve olumlu sonuçlar aldık.
- Evet, Bayburt Üniversitesi ile iki yıldır bir Ar-Ge çalışmamız oldu. Projeyi oluşturduk, hayata geçirdik ve proje sonucunda ürünü üretmeyi başardık. Hali hazırda ürün denemelerimizde Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor.
- Bir Ar-Ge olarak kabul edebilirsek, işletme içerisinde mevcut üretim potansiyelimize bakarak ve piyasadaki talepler doğrultusunda üretim odağımızı değiştirip şekillendiriyoruz. Örneğin ineğin süt verimini beğenmiyorsak o hayvandan nasıl başka türlü verim alınır ise o yönde çalışmalar yaparak tohum çeşidini değiştiriyoruz ve besi olarak değerlendiriyoruz.
- Evet, Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz ve yapmaya da özen gösteriyoruz. Değişik tohumlar getirerek denemeler yapıyoruz. Ayrıca bu tohumlar için hangi girdiler gübreler

kullanılması gerektiği hakkında çalışmalar yapıyoruz. Bunun dışında çeşitli meyveler ve sebzelerin yetiştirilme durumlarını araştırıp denemeler yapıyoruz.

- Evet, küçük çapta da olsa Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Genelde Erzurum Atatürk Üniversitesi ile etkileşim halindeyiz ve çeşitli tohumlar edinerek yeni yöntemler denemeye çalışıyoruz.

Araştırmaya katılan işletmelerin birçoğunun sektöre ait yeterince Ar-Ge çalışması yapmadığı, bu durumun gerek ekonomik kaygılardan gerekse bu tür çalışmalar için sahip oldukları imkânların elverişsiz olmasından kaynaklandığı görülmüştür. İşletmelerin, sektöre ait gelişmeleri bilimsel yöntemler ışığında, araştırarak izlemekten ziyade geleneksel metotlardan kopmayıp mevcut pazara yönelik talepleri değerlendirerek bu minvalde ürün ve yöntem değişikliği uyguladıkları sonucuna ulaşabilmektedir. Ar-Ge çalışması yapan işletmelerin ise bu tür çalışmaları işletme bünyesinde ekonomik imkânların el verdiği ölçüde yaptıkları anlaşılmıştır.

Soru 21: *“Sizce Türkiye’de tarım sektörünün en önemli sorunları nelerdir? Bu sorunların çözümü için hangi kurum veya kuruluşlardan ne gibi öneriler veya önlemler beklersiniz?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Tarımın en önemli sorunları yapısal sorunlarıdır. Tarımsal girdiler, tarımsal pazarlama, mülkiyet sorunları, tarım alanlarının küçülmesi, sulamaya geçişteki yanlış uygulamalar, doğru zamanda uygulanmayan tarım politikaları vb. sıralayabiliriz.
- Tarım sektörünün en önemli sorununun öncelikle siyasi güdümün etkisinde olmasıdır. Bu güdümden çıkarılması gerektiğine inanıyorum. Tarım Bakanlığının tamamen halka hesap verebilir bir yapıya getirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca bu tür kurumların başındaki yöneticilerin çiftçi geçmişinin olması gerektiğini düşünüyorum. Buğday ile arpayı ayırt edemeyecek kapasitede bir yöneticinin kurum başkanı veya yöneticisi olması bana göre abes bir durum. Bu tür sorunlar hallolursa, üreticinin halinden anlayan, derdini dinleyen yöneticiler ile hem sektörün hem de üretimin düzeleceğine inanıyorum.
- Devletin yanlış tarım politikaları, pazar sorunu, ithalatın kontrolsüz yapılması, Türk Lirasının değer kaybetmesi vb. birçok sorun var. Bizim gibi küçük veya orta büyüklükteki işletmelerin birlikler veya kooperatiflerin olmamasından ya da layıkıyla görevlerini yapmamalarından dolayı sahipsiz kalması da başlıca sorunlardandır. Bu gibi sorunların aşılması hem devlet kanadından hem de mesleki örgütler aracılığı ile olur.

Çünkü çiftçi kendini sahipsiz ve yalnız hissediyor. Diğer bir önemli sorun da eğitimsizlik.

- Girdi maliyetleri. Çünkü tüm toplumu ilgilendiriyor. Çiftçiye ayrı etkiliyor, hayvancılık yapanı ayrı etkiliyor, dolayısıyla tüketiciyi etkiliyor. Bu zincirde yine en az zararı tüketici görüyor. Çünkü üretici ürününü satabilmek adına kazancından feragat ediyor. Bakanlığımız var fakat bu sektörde ciddi manada faaliyette bulunup sektöre hâkim olan kalifiyeli yöneticiler yok. Sektörde çiftçinin, üreticinin halinden anlayan, sahanın içinde yetişen yöneticilerin olması gerektiğine inanıyorum.
- Tarım sektöründe en üst yöneticiden tutun da İl Müdürlüklerinde çalışan teknisyene kadar teorik eğitimin yanında sahada yetişmiş, pratik eğitime sahip uzman personel olması gerek. Tarlayı bilmeyen, hayvanı bilmeyen yönetici üreticinin derdinden de anlamaz, anlamadığı derdine çare de olamaz diye düşünüyorum. Diğer sorunlar buna bağlı olarak zincirleme çözülür diye umuyorum.
- En büyük sorun girdi maliyeti. Ücretsiz verilmesini istemiyoruz tamam fakat fiyatlar çok yüksek. Girdi maliyetleri düşürülürse üretim artar bu sefer üreticinin desteğe de ihtiyacı kalmaz. Şuan verilen desteğin üreticiye hiçbir yararı yok çünkü. Devlet para dağıtmak istiyorsa vatandaşına farklı bir kanalda yine dağıtsın.
- Üretim aşamasından tutunda pazarlama zincirine kadar farklı sorunları vardır muhakkak. Su ürünlerine bakacak olursak girdi maliyetleri en büyük sıkıntımız. Ayrıca uygulanan politikalar, verilen destekler işlevsiz ve verimsiz. Bir kere Su Ürünleri ile ilgili bir bakanlık kurulması gerek. Üç tarafı denizlerle çevrili bir ülkeyiz fakat devlet tarafından ne bu denizler ne de su ürünleri faaliyetleri yeterince önemsenmiyor maalesef.
- Girdi maliyetlerinin sürekli değişikliğe uğrayarak yükselmesi karşısında üretilen ürünlerin bu değişiklikten yararlanamaması ve pazardaki fiyat dengesizliği en önemli sorunları olarak sayabiliriz.
- Tamamen girdi maliyetleri olduğunu düşünüyorum. Devletin ve ilgili kurumların bu konuya bir çözüm üretmelerini istiyorum. Örnek veriyorum gübre bir girdi maliyeti. Bana göre gübrenin ücretsiz olması gerekiyor. Çünkü gübre tarladan başka bir yerde kullanılmıyor. Çiftçi ücretsiz aldığı gübreyi götürüp paraya çeviremeyeceği veya üretim haricinde başka bir alanda da kullanamayacağı için yüksek maliyetle elde etmesinin bir anlamı yok. Bu yüzden gübre desteği verileceğine gübrenin ücretsiz verilmesinin daha yararlı olacağı inancındayım.

- Girdi maliyetleri ve desteklerin verimsizliği. Bir kere çiftçiye veya üreticiye bakış açısının değışmesi gerektiğine inanıyorum. Aksi takdirde hiçbir uygulamanın samimi olduğunu düşünmüyorum.
- Tarım sektöründe en önemli sorunu girdi maliyetleri. Çünkü üretilen ürünler fahiş fiyatlara mal oluyor. Pazarlama aşamasına gelindiğinde bu farkı ürüne yansıtmaya çalışsak ya satılmıyor, elimizde kalıyor ya da zararına satmak zorunda kalıyoruz. Haliyle tüketici de bu durumdan etkileniyor.
- Girdi maliyetleri ve pazar sorunu. Mevcut sorunların bunlarla bağlantılı zincir sorunlar olduğunu düşünüyorum. Belirli bir plan dâhilinde girdi maliyetlerini azaltıp mevcut pazarı genişletirseniz diğer sorunların kendiliğinden çözülebileceğine inanıyorum. Üreticinin girdi maliyetlerini düzenleyip maliyetlerini minimize ederek ürettiği ürünü satabileceği bir pazar oluştursak tarımsal anlamda hem üretimi artırmış hem de sorunları azaltmış oluruz.
- Devlet ile özel işletmeleri koordineli olarak birbirleri ile bağlantılı bir şekilde çalışmaması bence büyük bir sorun. Alınacak kararlarda o işin uzmanları veya sahadaki elemanları ile bir araya gelerek saha sağlıklı kararlar alınabileceğine inanıyorum.
- Aslında an itibari ile birçok sorun var fakat tarımın geleceği ile ilgili en büyük sorun yeni neslin bu sektörden uzaklaşması ki bu da tarım sektörünün bitmesine ve üretimin durmasına sebep olabilecek potansiyeldedir. Artık köylerde tarım ve hayvancılık yapacak nüfus kalmadı denecek kadar az. Hayvan sayıları azaldı. Otlaklar, meralar bu durumdan dolayı kullanılamaz hale geldi. Topraklar gün geçtikçe verimini kaybediyor. Bugünkü sorunlar belki yarın çözümlenebilir fakat bu göçün önü alınmaz ve insanlar köylerine, topraklarına dönmez ise gelecekte üretim durma noktasına gelir, millet olarak bir kuru buğdaya muhtaç duruma düşeriz.
- En büyük sorun girdi maliyeti. Çünkü satıştan elde edilen kar girdiyi karşılamadıktan sonra üretmenin bir anlamı kalmıyor. Üretici üretmiyor. Devlet politikaları koruyucu değil. Üretimi destekleyici koruyucu adımlar atılması gerektiğine inanıyorum.
- Türkiye'nin diğer bölgeleri de bizim gibiye eğer en önemli sorunumuz toprak kayıplarıdır. Destekler, girdiler bir şekilde düzeltilir. Ya da düzeltilmezse bugün biz işletme olarak batırız, yarın farklı işletmeler kurulur. Fakat toprağımız yok olursa gelecek nesillere bırakacak hiçbir şeyimiz kalmaz.
- Tarım sektörünün en önemli sorunu öncelikle ecir misil sorununun çözülmesi ve mülkiyete göre desteklemenin değıştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca suyun

modern kullanımı için yağmurlama sistemlerinin yaygınlaştırılması gerekiyor. Desteklerin ve yatırımların bölgesel tabanlı yapılması gerektiğine, bunların harici diğer sorunlar kendiliğinden hallolacağına inanıyorum.

- En önemli sorunlardan biri girdi maliyetleri. Çünkü maliyetler sadece üreticiyi değil tüketiciyi de etkiliyor. Bugün toprağa atılan gübrenin veya tohumun maliyetlerinin yüksek olması topraktan elde edilen mahsullerin, dolayısıyla da hayvansal üretimde kullanılan girdilerin maliyetine etki ediyor. Bu da üretilen ürünlerin satış fiyatlarına ve tüketiciye yansıyor. Üretici bunu ne kadar minimize etse de kazancından feragat ederek bu sefer kendi işletmesini riske sokuyor. Bu da tarımsal üretimi bitiriyor. Bu bir süreç ve bu süreç maalesef tarım sektörünün gidişatını olumsuz etkiliyor.
- Sorunlarımızın başında bilinçsiz üretim geliyor. Beri yandan girdi maliyetlerinin yüksek olması ve üreticinin ürettiği ürünün değersizleşmesini tarımın belli başlı sorunları olarak görüyorum. Bunlardan dolayı birçoğumuz tarımı benimseyemiyor. Ayrıca tarım emek gücüne ne alın terine dayalı bir sektör olduğu için insanlarımız artık kolay yoldan para kazanmanın peşinde. Kimse emek vermek veya beden gücüyle çalışmak istemiyor. O yüzden çoğu insan tarım yapmak istemeyip bırakıyor. Bu da tarım sektörünün gelişimini olumsuz etkiliyor. Tamam, ilim, bilim önemli fakat herkes âlim olursa emek faktörü ne olacak. Bunların beraber yürütülmesi gerektiğine inanıyorum.
- Tarım sektöründe en büyük sorunlarından başında girdi maliyetlerinin yüksek olması geliyor. Limanda yatı olan biri yakıtı çok düşük fiyatta elde ederken tarım alanında bir üreticinin yüksek fiyatlardan elde etmesi çok saçma geliyor açıkçası. Bu konuda verilen destekler de ya toprak sahibine gidiyor ya da cüzi miktarlarda olduğu için verimini yitiriyor. Denetim mekanizması da olmadığı için haliyle tamamen sistem bozuk çarklarla dönüyor. Bana sorarsanız her şey tabandan başlar. Üreticinin dertlerini dinleyip oluşan rahatsızlıkların üst mercilere iletilmesi ve bunun sürekli olarak yapılması gerektiğini düşünüyorum.
- En önemli gördüğüm sebeplerden biri köylerde yaşayan çiftçilerin yaptıkları faaliyetlerden yeterince kazanç sağlayamadıklarını düşünmelerinden dolayı köyleri bırakıp kente göç etmeleri. Bundan dolayı da üretimde büyük bir eksikliğimiz oldu. Salgın zamanında az da olsa geri dönüşler oldu fakat üretim açığını kapatamadık maalesef. Devlet tarafından son zamanlarda tarım sektörüne yeterince önem verdiğini düşünüyorum ancak çiftçiye yansması veya çiftçinin yeterince eğitilmiş, bilinçli olması konusunda başarılı olduklarını söyleyemem.

- En büyük sorun girdi maliyetlerinin yüksek olması ve eğitimsiz personel. Hem tarımda hem de hayvancılıkta işini bilerek yapan insan sayısı çok az. Dededen kalma yöntemlerle tarım yapılmaya çalışılıyor.
- En büyük sıkıntı girdi maliyetleri. Bölgesel anlamda da iklim şartlarının verdiği olumsuzluklar da etkili tabi. Çünkü iklimin verdiği olumsuz koşullardan ötürü bu yörede tek mahsul alınıyor. Bu durumda da girdi maliyetleri çok büyük bir önem kazanıyor.
- Türkiye’de en büyük sorun tarımsal yöneticilerin yeterince bilgili olmadığı. Bunu bakanlık düzeyinden il müdürlüklerinde çalışan personele kadar genelleleyebiliriz. Uzman yöneticilerin olmaması yanlış politikalarla yönetilmeye sebep oluyor maalesef. Bunun dışında bir diğer büyük sorun girdi maliyetleri. Milyon dolarlık yatlar 2 TL ye yakıt alırken çiftçi tarlasını ekebilmek için 6 TL ye yakıt alıyor. Girdi maliyetlerinin yükselmesine karşın fiyat değişikliklerinin sebebine yönelik yem fabrikaları denetlenmiyor.
- En önemli sorun girdi maliyetleri. Maliyetler düşürülürse bence pazar sorunu da ortadan kalkacaktır. Ayrıca ıslah çalışmalarının yapılması gerektiğine inanıyorum. Meralarımızın çoğu atıl durumda ve yabancı otlarla kaplı. Hayvanlarımız bu tür otlarla beslenemiyor, ayrıca toprağında çoraklaşmasına sebep oluyor. Bu tür yabancı otlar temizlenerek ıslah çalışması yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bugün hayvan desteği veriliyor üreticiye. Ancak hayvanın otlayacağı meralar yok. Dolayısıyla yem alınıp beslenmesi gerekiyor. Diğer taraftan girdi maliyetleri yüksek. Sonuç olarak üretilen hayvanın maliyeti yüksek oluyor. Haliyle pazarlaması da yükseliyor. Sektördeki sorunlar tarım bakanlığı, kooperatifler, birlikler gibi tarımla ilgili tüm kurum ve kuruluşların sorumluluğu altında olduğuna inanıyorum.

Araştırmaya katılan işletmelerin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde Türkiye’deki tarım sektörünün en önemli sorunlarının başında girdi maliyetleri geldiği anlaşılmaktadır. Girdi maliyetlerinin yüksek olması tarımsal faaliyet sonucunda meydana gelen ürünlerin yüksek fiyatlara mal olmasına, pazarlama aşamasına yansıtılan maliyetler ile tüketici tarafından talep görmemesine ve dolayısı ile satış hacminin düşmesine sebep olmaktadır. Diğer yandan üreticinin ürününün satabilmesi amacı ile girdi maliyetlerinde yaşanan değişimi ürün satış rakamlarına yansıtamadığı durumlarda ise üreticinin kazancından feragat etmesi zorunda kalması tarımsal işletmelerin her geçen gün finansal kaynaklarının erimesine sebep olduğu anlaşılmıştır. Tarım sektörünün kronik sorunlarının yanında devlet kurumları ile üreticilerin ortak hareket etmemeleri, kurumların üreticiler nazarında ilgisiz ve korumacı politika

uygulamamaları da katılımcılar tarafından vurgulanan sorunlardandır. Tarımsal üretime verilen desteklerin ise uygulama biçimlerinde yaşanan yanlışlıkların yol açtığı dengesizlik ile beraber tüm bu sorunların tarımsal faaliyetlerden el çeken üreticiye veya kendinden sonra bu tür faaliyetlerde bulunmak istemeyen genç nesli göçe zorlayarak tarım sektörünün geleceğini tehdit ettiği sonucuna ulaşılabilmektedir.

Soru 22: “*Tarımsal üretim yapan işletmelerin veya çiftçilerin sosyal ve ekonomik durumlarından, sulama, kanalizasyon, ulaşım gibi altyapı imkânlarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi imkânların sağlanmasını isterdiniz?*” sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Köylerde tarımsal üretim ile uğraşan çiftçi çocuklarının edindikleri tarımsal veya hayvansal tecrübenin eğitime aktarılabilmesi için şehirde yetişmiş bir öğrenci ile yarışdırılmamasını gerektiren bir eğitim siteminin olması gerektiği inancındayım. Araştırdığım kadarıyla gelişmiş bazı Avrupa ülkelerinde bu sistem var. Özellikle tarımsal faaliyetlerde alaylı diye tabir edilen tarımsal üretici nesle eğitim-öğretimde farklı kategorilerde değerlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bu sistem, yetişecek eğitilmiş çiftçilerin sayısını artırırken oluşacak potansiyel nesil sayesinde işletmelerin, dolayısıyla sektörün gelişimine önemli katkı sağlayacağını düşünüyorum.
- Sulama hariç diğer imkânlarımız yeterli. Ancak sulama konusunda sıkıntılıyız.
- Hayır, memnun değilim. Zaten bu yüzden genç nesil tarımla uğraşmıyor, bırakıp gidiyor. Çiftçilikle uğraşan kişiler daha çok yaşlı kesim. Devletin mevcut işletmeleri ve çiftçileri geliştirerek güçlendirmesi gerek. İnsanlar, kazancın çok olduğu refahın yüksek olduğu yerleri tercih eder. Öncelikle mevcut yapının kalkındırılması gerekir. Genç nüfusun, şehirde sahip olacağı imkânları köyde de görmesi gerekir ki orada yaşayabileceğine inansın.
- Bu konuda gerekli çalışmalar var. Son zamanlarda sosyal imkânlarda ve sulamada iyileştirmeler oluyor.
- Hayvansal üretimde oluşan atıklar toplanıp muhafaza edilmek yerine maalesef derelere veriliyor. Bu durum da sulardaki canlılığı öldürüyor. Haliyle sektör olarak bu durumdan çok etkileniyoruz. Bunun dışında diğer imkânların yeterli olduğunu düşünüyorum.
- Yetişen genç nüfusun toprağına küsup göç etmesini engellemek ve köyde kalarak çiftçilik yapabilmesini sağlayacak ölçüde sosyal ve ekonomik imkânların oluşturulması gerektiği inancındayım.

- Son yıllarda yapılan sulama ve göletlerle ilgili uygulanan politikaların yararlı olduğunu düşünüyorum. Ancak yeterli olduğunu zannetmiyorum. Devlet tarafından atılan adımlar var fakat bu sefer de işin çiftçi boyutu var. Zorunlu kılındığı halde sulamada hala eski yöntemler kullanılıyor.
- Sulamamız bölgelere göre değişmekle beraber çoğu yerde var. Eskiye nazaran sosyal olanaklar daha fazla. Üreticinin sorunu aslında ekonomik imkânlar. Bunun haricinde herhangi bir sorun yok, beklenti de yok.
- Devlet tarafından alınan toplulaştırma kararıyla beraber sulama sorununun çözüleceğine inanıyorum. Devletimizin de bu konuda büyük yatırımlarının olduğuna inanıyor ve destekliyorum. Bunun dışında kaliteli tohum ve tohum çeşitliliği getirilirse iklime ve toprak yapısına göre ekim gerçekleştirilebilir.
- Aslına bakarsanız üretici tüm sosyal durumlarını kendi imkânları ile sağlıyor. Hem sulamada hem de diğer alanlarda ihtiyaç duyduğu imkânlar devlet tarafından sağlanması gerekirken işletmeler kendi olanaklarıyla sağlayıp elektrik gideri gibi ekstra bir maliyet kalemi oluşturuyorlar. Bu da haliyle girdi olarak üretim maliyetlerini yükseltiyor.
- Bölgemizde pek yeterli değil. Toplulaştırmalar yapılıyor fakat bilinçsiz yapıldı. Hem sulamada hem de arazilerin birleştirilmesi konusunda bir türlü verim alamadık maalesef.
- Bayburt yöresinde altyapı sorunlarımız yok. Suyun ulaşmadığı noktalarda sulama sıkıntıları ufak tefek oluyor fakat kabul edilebilir düzeyde. Sosyal anlamda büyükşehirde modern bir hayat yaşayan kişilerin imkânlarına genel çerçevede sahip olduğumuza inanıyorum.

Araştırmaya katılan işletmelerden alınan cevaplara göre birçok katılımcı tarımsal üretim yapan çiftçilerin sulama imkânları dışında diğer imkânlarının yeterli olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca sulama konusunda son zamanlarda yapılan çalışmalar ve uygulanan politikaların da umut vadettiği gözlemlenmiştir. Katılımcıların tamamına yakını tarımsal faaliyette bulunan üreticilerin sosyal alandan ziyade ekonomik imkânlarında yapılan iyileştirmenin daha yararlı olacağı konusunda ortak bir fikre vardıkları söylenebilmektedir.

Soru 23: *“Bulunduğunuz yörenin/ilin iklim şartlarının veya coğrafi özelliklerinin, tarımsal ürünlerin üretim koşulları üzerinde etkileri nelerdir?”* sorusuna verilen cevaplar aşağıda sıralanmıştır:

- Bayburt yöresinde belki de en kaliteli toprağa sahibiz ama kullanamıyoruz. Çünkü iklim yok. 75 günde tarım yapıyoruz. Toprağın kalitesinde bir sıkıntı yok ancak iklim olarak soğuk bir iklime sahibiz. Bu da üretim kapasitesini olumsuz etkiliyor.

- Çok büyük etkisi var. Kışlar uzun sürüyor. Bölgede yaz donları dediğimiz don olayları oluyor. Ne zaman ne olacağı hiç belli olmuyor. Tarıma yatırdığımız parayı şans oyunlarına yatırırsak tutma ihtimali daha fazla maalesef.
- Tamamen olumsuz etkileri var. Yeni kurulacak bir tesisin, kış şartlarının ve soğğun etkisi ile ısıtma ve yalıtım maliyeti bile üretimde girdi maliyetlerine etki ediyor. Zaten üretimde verim düşük olduğu için üretilecek ürünler de haliyle yüksek miktarda maliyetlerle elde ediliyor.
- Kesinlikle olumsuz etkileri oluyor ve dezavantajlı durumdayız. Zorlu ve uzun geçen kış şartlarına sahibiz. Bu imkânsızlıklar içerisinde diğer iller veya bölgelerle aynı şartlara sahip olmak da ayrı bir engel. Bu konuda ayrıcalık mı denir, öncelik mi denir bilemem ama farklı bir politika uygulanması gerektiğine inanıyorum.
- Bölgesel olarak eskiye oranla daha iyi. Küresel ısınmanın verdiği bir etki midir bilemem ama eski kış şartları şimdilerde yok. Ülke geneline bakacak olursak tabi ki olumsuz etkiliyor.
- Bitkisel ve hayvansal üretim aşamalarında maliyeti artırma bağlamında olumsuz etkileri var. İklim dolayısıyla üretim sezonu çok kısıtlı oluyor. Ürün çeşitliliği konusunda da çok fazla alternatife sahip bir yöre değil burası.
- Bayburt'ta ekilen ve elde edilen ürünler belli başlı. Sadece hububat tarımı var. Bunun için iklim şartları elverişli. Ancak farklı ürünler elde edebilmek için iklim şartları olumsuz.

Katılımcıların tamamı Bayburt ilinin iklim şartlarının üretimi olumsuz etkilediğini belirtmişlerdir. Kış şartlarının zorlu ve uzun geçmesi hem ürün çeşitliliğini kısıtlarken mevcut ürünler üzerinde de verimin düşük olmasına sebep olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca hali hazırda yıl boyunca sayılı ürün alınan bölgede yaşanan don olayları, tarımsal faaliyet sonucu elde edilecek ürünleri de tehlikeye düşürdüğü vurgulanmıştır.

Bulguların işletme fonksiyonlarına göre incelenmesi.

İşletmeler, varlıklarını sürdürebilmek ve kuruluş amaçları doğrultusunda kar elde edebilmek için temel fonksiyonlarını, başarılı ve birbiri ile uyum içerisinde yerine getirmek zorundadırlar. Çelik'e göre (2019, s. 44), işletme fonksiyonlarını, temel faaliyetler olarak sistemli bir şekilde ortaya koyan kişi Henri Fayol olmuş ise de zaman içerisinde bu fonksiyonlara yenileri eklenmiş ve farklılaşarak yeni isimler almıştır. Temelde “*teknik, ticari, muhasebe, mali, güvenlik ve yönetim*” olarak adlandırılan işletme fonksiyonları günümüzde;

“yönetim, tedarik, üretim, pazarlama, finansman, muhasebe, insan kaynakları ve halkla ilişkiler” fonksiyonları olarak sınıflandırma genel kabul görmüştür.

Tarımsal işletmelerde, işletme fonksiyonlarını; yönetim, üretim, pazarlama, finans, muhasebe, insan kaynakları ve araştırma-geliştirme olarak ele almak mümkündür. Yönetim fonksiyonu, işletmenin sahip olduğu tüm kaynakların planlama, örgütleme, yönlendirme ve kontrol olmak üzere belirli aşamalardan geçirerek yine işletmenin amaçları doğrultusunda sevk ve idare edilmesidir (Laçın, 2018, s. 30). Bu amaçlar doğrultusunda işletmelerde, tüketiciye fayda sağlamanın yanında işletmeye de kar olarak geri dönen mal veya hizmetlerin ortaya çıkarılması için yapılması gereken tüm faaliyetler üretim olarak adlandırılabilir. Üretilen ürünlerin satışını gerçekleştirerek gelir sağlayan ve marka oluşumuna katkı sağlayan bir işletme fonksiyonu olan pazarlama, tüm paydaşlara değer yaratan değişim ilişkilerini oluşturmayı, bu ilişkileri sürdürmeyi ve geliştirmeyi amaçlar (Bakioğlu, & Yolbulan Okan, 2019, s. 191). Terim olarak fon sağlamak anlamına gelen finansman, işletmelerin kuruluşunda gerekli fonu tedarik etmenin yanında diğer fonksiyonların gerçekleştirilmesi ve süreklilik arz edebilmesi için ihtiyaç duyulan fonu da sağlamak zorundadır. Aksi halde işletme varlığını devam ettiremeyecektir. Bu tür fonların, varlıkların veya kaynakların üzerinde değişim ve dönüşüm yaratan mali işlemlere ait bilgilerin sınıflandırılarak kaydedildiği, özetlendiği, analiz edilerek yorumlandığı ve ilgili kişi veya kurumlar tarafından incelendiği fonksiyon, muhasebe fonksiyonudur (Sürmeli, 2006, s. 9). İşletmeler, üretim yapabilmek için işletmenin hemen hemen her alanında iş gücüne, yani insana ihtiyaç duyarlar. Hangi konumda ve şartta çalışıyor olursa olsunlar, işletmenin tüm çalışanlarını kapsayan beşeri faktörler, insan kaynakları fonksiyonunu oluştururlar (Ayanoğlu Şişman, 2017, s. 347). Araştırma geliştirme (Ar-Ge) ise işletmelerde ürün ve üretim süreçlerinde yeni sistem veya hizmetler oluşturmak, mevcut kullanılanları geliştirmek amacıyla düzenli olarak gerçekleştirilen sistemli ve yaratıcı çalışmalardır (Zerenler, Türker, & Şahin, 2007, s. 654).

Tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunları, araştırmaya dâhil edilen 27 adet tarımsal işletmenin verdiği cevaplar doğrultusunda, işletme fonksiyonlarına göre analiz edilerek Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 10. *Bulguların İşletme Fonksiyonlarına Göre Değerlendirilmesi*

<i>Fonksiyonlar</i>	<i>Değerlendirme</i>
Yönetim	Tarımsal işletmelerin birçoğunun aile işletmesi olmasından dolayı yönetim fonksiyonu tam manasıyla belirginlik gösterememiştir. İşletmelerde diğer fonksiyonların işlevleri ve kararları, temel amacı ailenin geçimini idame ettirmek olan ve aile reisi veya aile bireylerinden oluşan yönetimin tekeline bırakılmıştır. Bu durum işletmelerin kurumsal bir kimlik kazanmalarında önünde duran en büyük engellerdendir. Ayrıca işletmenin tamamında veya belirli bölümlerinde yönetimin profesyonel yöneticiler tarafından yapılmaması işletmelerin diğer fonksiyonlarının yerine getirilmesi işlevlerini zorlaştırmaktadır.
Üretim	Her işletmede olduğu gibi tarım işletmelerinde de amaç; talep edilen ürünü istenilen miktarda ve zamanda, uygun fiyata ve kaliteli üretmektir. Ancak diğer sektörlere nazaran tarımsal işletmelerde üretimin girdi maliyetleri ve diğer sektörel risklerin yanında doğaya olan bağılılığı da çok yüksektir. Özellikle Bayburt ilinin iklim şartları göz önüne alındığında, bitkisel üretimde verim düşük olmakla beraber iklimin de etkisi ile işletmeler, planladıkları üretim miktarına ulaşamamaktadır. Hayvansal üretimde de durum benzerlik göstermektedir. İşletmeler, mevcut üretimlerini verimli kılabilen bilinçli ve bilimsel yöntemleri kullanarak üretim miktarlarını artıramazlarken, belirsizliklerin ve risklerin hâkim olduğu sektörde ürettikleri ürünlere yönelik pazarlama endişesi taşımaktadırlar.
Pazarlama	Tarım işletmelerinin birçoğu küçük çaplı aile işletmesi olduğundan dolayı, iâşelerini temin edebilmek adına ürettikleri ürünleri bir an evvel paraya çevirebilmek için satışını gerçekleştirmek durumunda kalmışlardır. “ <i>Aracılar</i> ” diye tabir edilen komisyoncular veya stokçuların yaygın olmadığı Bayburt ilinde, üreticiler, ürünlerini kendileri pazarlasa da nakit ihtiyacından dolayı girdilerin yüklediği mali külfeti göze alarak ürünleri değerinin altında pazarlamaktadırlar. Ayrıca plansız üretim ve iklimsel koşulların da etkisi ile piyasada oluşan arz fazlalığı, üretilen ürünlerin pazarlamasında yaşanan bir diğer sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.
Finans	Tarımsal işletmelerin finansmanını; genel olarak özsermaye ve öz kaynaklar oluştururken zaman zaman başvurdukları, krediler, hibe, destek ve teşvikler işletmelerin finans kaynaklarını desteklemektedir. Ancak girdilerin yol açtığı mali yükümlülük ve pazarlamada duyulan nakit ihtiyacından dolayı ürünlerden elde edilen kazancın azalmasına, dolayısıyla da öz kaynakların tükenmesine yol açmaktadır. Bunun yanında tarımsal kredilerde, kredi faizlerinin yüksek olması veya edinme koşullarında yaşanan zorluklarla beraber verilen destek veya teşviklerin verimsizliği, tarımsal işletmelerin finansman sıkıntısı yaşamasına sebep olmakta, sürdürülebilirliği etkilemektedir.

Tablo 10'un devamı

Muhasebe	Tarımsal işletmelerin birçoğu muhasebe kaydı tutmamaktadır. Aile işletmeleri olmasının ve sektördeki tecrübenin verdiği rehavetle işletmelerde yürütülen tarımsal faaliyetler kayıt dışı olmaktadır. Bu durum işletmelerin, kendileri veya diğer kurumlar tarafından denetlenilebilirliğini önlerken sektörün ve tarımsal üretimin mevcut durumunu sağlıklı bir şekilde analiz edilmesine de engel olmaktadır.
İnsan Kaynakları	Tarımsal faaliyetlerde insan kaynakları, yani iş gücüne duyulan ihtiyaç, mevsimsel üretimden dolayı paralellik gösterip dönemsel olarak fazlalaşmaktadır. Çoğu aile işletmesi olan tarımsal işletmelerde insan kaynaklarını genelde aile bireyleri oluşturmaktadır. Ancak sektörel belirsizliklerin hâkim olduğu tarımsal üretimde aile bireylerinden yeni neslin tarımsal faaliyetlere olan ilgisi azalmış, farklı sektörlerde iş bulma çabası artmıştır. Bunun yanında aile bireylerinin yetersiz kaldığı durumlarda dışından istihdam edilecek personel bulamayan tarım işletmeleri, hali hazırda bilinçsiz ve uzmanlaşmamış personel çalıştırarak, mevcut personelinin eğitimi sağlayamamaktadır. Bu durum mal ve hizmet kalitesinde düşüklüğe, işletmelerin rekabet gücünün zayıflamasına, zaman kaybı ve mali kayıplara sebep olmaktadır.
Ar-Ge	Ar-Ge çalışmaları, işletmelerin gelişmesi, verimliliğinin ve karlılığının artması için önem arz etmektedir. Ancak maalesef tarım işletmelerinde bu tür çalışmalara yeteri kadar bütçe ve zaman ayrılamamaktadır. Emeğe dayalı üretimden elde edilen gelir ile tarım işletmelerinin yeterli düzeyde teknolojiye sahip olamaması ve eğitimli personel eksikliği Ar-Ge çalışmalarında istenilen seviyeye ulaşmada önünde duran engellerdendir. Tarımsal işletme bu tür çalışmaların yaygınlaşması gelir düzeyi ile doğru orantılıdır.

SWOT Analizi Bulguları

Bu bölümde araştırmaya katılan 27 tarımsal işletmenin güçlü ve zayıf yönleri ile tehdit ve fırsatlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. SWOT analizi sonucu katılımcılara ait elde edilen ortak bulgular aşağıda sıralanmıştır.

Güçlü Yönler: *Tarımsal işletmelerin sahip olduğu kaynaklar veya ürettiğin ürünlerin piyasadaki rakiplerinize karşı kazandırdığı üstünlükler veya avantajlar:*

- Mesleki bilgi ve tecrübe,
- Hem bitkisel hem de hayvansal üretim yaparak bütünleşmiş bir şekilde işletme kaynaklarını korumak,
- İşletmeye ait geniş arazilerde bilinçli üretim yapmak,
- İş gücü kaybının önlenmesi,

- Ürün çeşitliliği,
- İşletme büyüklüğü ve güçlü özsermaye,
- Kaliteli ürün üretimi,
- Üst düzey teknoloji ve kullanılan profesyonel yöntemler,
- Uzman personel istihdamı,
- Üretimde kullanılan girdilerin işletme tarafından üretilmesi,
- Üretim yelpazesi bakımından bölgede tek olmak,
- Doğal ve geleneksel yöntemlerle üretim yapmak,
- Direkt tüketiciye satış hizmeti ile müşteri memnuniyeti kazanımı,
- Güçlü sermaye ve stok durumu,
- Arazi varlığı.

Zayıf Yönler: *Tarımsal işletmelerin sektördeki rakipleri tarafından zayıf görünmelerini sağlayan veya geliştirme ihtiyacı hissettiği faktörler:*

- Uzun süre aynı sektörde olmanın verdiği mental yorgunluk,
- Tesis imkânlarının yetersiz olması,
- Aile işletmelerinin kurumsal yapıya kavuşamaması,
- Pazarlama aşamasındaki satış noktalarının işlevsellik bakımından yetersiz kalması,
- Eğitimli ve kalifiyeli uzman personel eksikliği
- Teknoloji ve ekipman yetersizliği,
- Ticari reflekslerin gelişime duyduğu ihtiyaç,
- Üretimden elde edilen kazancın yatırım olarak kullanılamaması,
- Sahip olunan özelliklere göre işletmenin geliştirilememesi,
- Piyasada oluşan talebi karşılayamayacak üretim yetersizliği,
- Pazarlama aşamasında güven ilişkisine dayalı, belgesiz vadeli satış,
- Sermaye ve kaynak gücünde zayıflama,
- Mera ve otlak imkânlarının kısıtlı olması,
- Bölgesel faktörlerin yarattığı olumsuzlukların işletmeye yansımaları,
- Bilimsel yöntemlere ve bilinçli üretime duyulan ihtiyaç,
- Hammaddeye ulaşım ve likidite sıkıntısı,
- Pazara ulaşmada yaşanan sıkıntılar,
- İşletmelerin parçalı arazilerde üretim yapması,
- Gelecek nesillerin sektöre ilgilerinin olmaması.

Fırsatlar: *Tarım sektöründe yaşanan gelişmelerin işletmelere sağladığı fırsatlar:*

- Mesleki birliklerde alınan aktif görevlerin işletmeye de sağladığı katkılar,
- Sektördeki diğer işletmeler ile etkili iletişim ve bilgi alışverişi,
- Tarımsal konferans veya fuarlara aktif katılım sağlamak,
- Bilimsel yöntemlerin araştırılarak uygulanmaya konulması,
- Devlet kurumları ile etkileşim halinde olarak bütünleşmiş bir çalışma ağı oluşturmak,
- Makine ekipmanların yenilenmesi ve geliştirilmesine yönelik yapılan çalışmalar,
- Piyasadaki taleplere göre ürün yelpazesinde yapılan şekillendirme,

Tehditler: *Sektördeki değişiklikler veya potansiyel rakiplerin işletmelerin, hedeflenen noktaya ulaşmalarını engellediği düşünülen faktörler veya tehditler:*

- Yeni gelen nesillerin çiftçiliği bir meslek olarak görmemesi,
- Ülke ekonomisinde yaşanan işsizlik oranlarının sektöre yansımaları,
- Hammadde ve pazara duyulan ihtiyaç,
- Üretimde verimsizlik,
- Girdi maliyetlerinde oluşan fiyat artışı ve dengesizlik,
- Bürokratik engeller,
- Sektörel riskler ve tehditler,
- Parçalı arazilerin varlığı ve bu konuda herhangi bir devlet politikasının olmaması,
- İlerleyen dönemlerde oluşacak talebe yönelik üretim kapasitesinin yetersiz kalması,
- Tahsilat noktasında yaşanan sıkıntılar,
- Küresel sermayenin varlığı,
- Uzman personel istihdamının karşılanamaması,
- Uygulanan politikaların yarattığı belirsizlikler.

Araştırmaya katılan işletmelerin verdikleri cevaplara göre hazırlanan detaylı SWOT analizinden yola çıkılarak çoğu işletme tarafından önem arz eden maddeler harmanlanmış, tek bir SWOT Matrisi oluşturularak Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11. SWOT Matrisi

İçsel Faktörler (İç Durum Analizi)	
Güçlü Yönler (G)	Zayıf Yönler (Z)
G1. Kaliteli ürün üretimi	Z1. Teknolojik imkânların ve tesislerin yetersizliği
G2. Özsermaye varlığı	Z2. Hammadde ve pazara ulaşım zorluğu
G3. İş gücü kaybının önlenmesi	Z3. Bilinçsiz üretim
G4. Mesleki tecrübe	Z4. İklim şartlarının oluşturduğu üretimde verim düşüklüğü
G5. Doğal yöntemlerle üretilen ürünler	Z5. Parçalı arazilerde üretim yapılması
Dışsal Faktörler (Dış Durum Analizi)	
Fırsatlar (F)	Tehditler (T)
F1. Tarımsal fuar veya konferanslara aktif katılım	T1. Yeni nesillerin sektöre duyduğu ilginin azalması
F2. Ürün yelpazesinin şekillenebilir olması	T2. Girdi maliyetlerindeki fiyat dengesizliği
F3. Bilimsel yöntemlerin araştırılması ve uygulanması	T3. Uygulanan politikaların yetersizliği
F4. Kurumlar ile aktif çalışma ortamı	T4. Sektörde çalışabilecek uzman personelin yetişmemesi
F5. İşletmeler bazında yapılan bilgi akışı	T5. Ekonomik istikrarsızlık

Strateji Geliştirmeye Yönelik Bulgular

Tarım sektöründe faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin içsel ve dışsal faktörleri, sektördeki mevcut durumları değerlendirildiğinde işletmeler güçlü ve zayıf yönlerini belirtmişlerdir. Ancak dış faktörlere bakıldığında işletmeler, sektörde oluşabilecek fırsatları takip etmekte ve bu fırsatları değerlendirmede yetersiz kaldıkları gözlemlenmektedir. Bu duruma, sektördeki kronik sorunların yarattığı zorluklar ve ülke tarımının içinde bulunduğu belirsizliklerin sebep olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca araştırmaya katılan işletmelere yönelik, sektördeki diğer üreticiler tarafından herhangi bir tehdit veya engelin varlığı öngörülmediği, oluşacak tehditlerin daha çok sektörel tehditler olduğu anlaşılmaktadır.

Chandler stratejiyi; “İşletmede uzun dönemli amaç ve hedefleri belirleme ve bu amaçları gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duyulan kaynakları tahsis ederek uygun faaliyet programlarını

hazırlama” olarak tanımlamıştır (Güçlü, 2003, s.67). Bu bağlamda işletmelerin SWOT analizi verileri kullanılarak her faktörle ilgili bir adet olmak üzere toplamda dört adet strateji geliştirilmiş, geliştirilen stratejiler aşağıda sıralanmıştır:

Strateji 1 (SG): Tarımsal üretimde edinilen tecrübe ve sahip olunan öz kaynakların verimli kullanılarak üretilen ürünlerde kalite standardının oluşturulması

Strateji 2 (SZ): Üretimde kullanılan teknolojilerin geliştirilmesi ve girdi kullanımında dışa bağımlılığın azaltılarak bilimsel veriler ışığında bilinçli ve verimli üretimin sağlanması

Strateji 3 (SF): İşletme bünyesinde gerekli Ar-Ge çalışmalarına önem verilmesi, sektördeki gelişmeleri yakından takip edebilmek amacıyla işletmeler arası iletişimin ve devlet kurumları ile ortak çalışma ortamlarının yaygınlaştırılması

Strateji 4 (ST): İşletme sürdürülebilirliğinin sağlanabilmesi için sektörel riskleri en aza indirmeye yönelik ve sonraki nesillerin tarımsal faaliyetler konusunda bilinçlendirilerek personelin uzmanlaştırılmasını amaçlayan çalışmalar yapılması

Oluşturulan bu ve benzeri stratejilerin, tarım sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin sahip olduğu kaynakları etkili kullanarak bilinçli ve verimli üretim yapmalarının yanında oluşacak sektörel riskleri bertaraf etmeleri ve işletmelerin devamlılığını sağlamaları konusunda da yardımcı olacağı düşünülmektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada Bayburt ilinde faaliyet gösteren tarımsal işletmelerin sosyal-ekonomik sorunlarının tespit edilmesi hedeflenmiştir. Değerlendirmeler 27 adet tarımsal işletmeden elde edilen verilerle yapılmıştır. İşletmeler, çoğunlukla orta ölçekli şahıs işletmesi olmakla beraber katılımcıların çoğu da bu işletmelerin sahibidirler.

Tarım işletmeleri sektörel ve iklimsel risklerle mücadele etmelerinin yanında gelişen teknolojiye ve çağa ayak uydurma konusunda zorlanmaktadırlar. Tarım sektöründeki işletmelerin küçük ölçekli şahıs işletmesi olmasının yanı sıra tarım arazilerinin çok parçalı olması yapısal bir sorun olarak devam etmektedir. Tarım arazilerinin toplulaştırma ve birleştirilmesi kaynakların verimli kullanılmasını sağlamaktadır. Ancak kırsal kalkınmada bu birleştirmeler yeterli olmamakla beraber sulama ve katı atık gibi teknik altyapı sorunlarının giderilmesi ve kırsal kalkınma projelerinin desteklenmesi gerekmektedir.

Diğer yandan devlet tarafından sağlanan destek paketlerinin veya finansal kredilerin faydası şüphesiz yadsınamaz bir gerçektir. Ancak bu desteklere erişim zorluğu, yöntemi ve işletmeler üzerindeki vergi ve yükümlülüklerden doğan mali külfet, piyasanın belirsizlikleri ile birleşince alınan desteklerin yararlı kullanımını, dolayısıyla da verimini düşürmektedir. Tarımsal destek veya teşviklerin işlev ve yararlılık konusunda birçok yönde eksikliklerin olduğu tespit edilmişken en büyük oran bitkisel üretimde bu tür desteklerin mülkiyet hakkına göre toprak sahibine verilmesidir. Bu durum toprağı işleyen üreticinin destekten yararlanamamasına, verilen desteğin üretime katkı sağlayamamasına yol açmaktadır. Hali hazırda girdilerin oluşturduğu mali sorumluluk altında kalan üretici desteklerden de herhangi bir yarar görememektedir. Ticaret politikalarının geliştirilerek tarımsal üretimin güçlendirilmesi, tarımsal desteklemelerin amacına uygun olarak devam ettirilerek kullanımlarının denetlenmesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca kırsal kalkınmayı destekleyici politikaların uygulamaya konması, kırsal alanda ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamak, tarım ve tarım dışı istihdamı geliştirmek adına önemli atılımlar olacaktır. Tarımsal gelirleri artırmak ve farklılaştırmak amacıyla, özellikle kadınlar ve genç girişimciler olmak üzere gerçek ve tüzel kişilerin tarıma dayalı ekonomik faaliyetlerine yönelik yatırımları için yapılacak destek ve hibe ödemelerinin yaygınlaştırılarak erişimi için gerekli kolaylıkların

sağlanması, bu desteklerin verimliliğini artırma yönünde etkili olmasını sağlayacak adımlar arasındadır.

Tarımsal faaliyetler ile ilgili birçok eğitim, seminer, ders veya kurs verilerek işin hem tarım boyutunun hem de girişimcilik olgusunun önemi ele alınmalıdır. Bu konuda İl Müdürlüklerine ve mesleki birliklere birçok görev düşmektedir. Hali hazırda çalışan personelin uzmanlığı ve bilgisi tartışılan bir gerçektir. Bununla beraber sektöre yatırım yapmak isteyen girişimciler için de hem bilgilendirme hem de teşvik amaçlı toplantılar düzenlenerek sektörün tanıtımının yapılması atılabilecek adımlar arasındadır. Sektörde faaliyet gösteren işletmeler arasında rekabet ortamının oluşmasının yanı sıra bilgi akışının sağlıklı yapılabilmesi amacıyla çeşitli örgütler kurulup işletmelerin bu örgütlere katılımının sağlanması gerekmektedir. Mevcut örgütlerin veya mesleki birliklerin aktif olarak çalışmasının sağlanması ve üretici tarafından yapılan faaliyetlerin desteklenerek sektörde yol gösterici olması gerekmektedir. Ayrıca tarımsal danışmanlık sisteminin etkin ve verimli bir şekilde kullanılması da önem taşımaktadır.

Tüm bu bilgiler ışığında tarımsal işletmelerin bazı sorunlarına değinilmiş, dolayısıyla da tarım sektörüne yatırım yapmak isteyen tarımsal girişimcilerin girişimcilik atılımının önündeki engeller ele alınmıştır. Girişimcilik, ülkemizde mevcut şartlarda bile güçlükle icra edilip birçok zorlukla mücadele ederken tarım sektörünün üretim ve pazar kaynaklı sıkıntıları da eklenerek daha da zor bir hale gelmiştir.

Tarım; ekmeğimiz, suyumuz, havamızdır. Tarım aslında her şeydir. Sağlıklı ve refah seviyesi yüksek bir toplum güçlü ekonomiye, güçlü bir ekonomi üretime, üretimin birçok alanı ise tarıma ihtiyaç duyar. Bu yüzden ki sektörün sürdürülebilir ve güçlü bir yapıya kavuşması sürekli yeniliklerle ve değişen çağa ayak uydurmayla kazanılır. Hatta ülke olarak çağa öncü olmak ve çağın değişimlerine yön vermek en önemli gaye olmalıdır. Tüm bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için temel prensip girişimcilik algısının yaygınlaştırılması ve desteklenmesi olmalıdır.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda geliştirilen öneriler şu şekildedir:

- Katılımcılardan edinilen bilgilere göre tarımsal işletmelerde eğitim düzeyi ve bilimsel üretime olan inanç oldukça azdır. Tarımsal faaliyetle uğraşan işletme sahibi veya personelin uzmanlaşabilmesi için gerekli olan eğitimin İl Tarım ve Orman Müdürlükleri başta olmak üzere kurumlar tarafından gerek teorik gerekse pratik olarak özellikle sahada verilmesi uygun olacaktır. Ayrıca tarımsal alanlarda kurulan mesleki birlik veya mesleki örgütlerin, paydaşı olan ve tarımla uğraşan kişilere bilgi ve becerilerini artırıcı

eğitimler vermesi ve işletmeleri bu tür eğitim faaliyetlerine yönlendirerek teşvik etmesi sağlanmalıdır.

- Tarım işletmelerinin sorunları değerlendirilirken alınan cevaplar arasında şüphesiz en büyük pay girdi maliyetlerine aittir. Girdi maliyetlerinde yaşanan dengesiz fiyat artışı, tarımsal faaliyetlerde bulunan üreticileri programsız bir üretime iterken, nihayetinde de elde edilen ürünlerin satış hacmine olumsuz yansımaktadır. Üreticiler, girdi maliyetlerinin yükü altında ezilmiş, kazançlarından feragat etmek zorunda kalmışlardır. Bu durum üreticilerin sürdürülebilirliğini etkileyerek işletmelerin hayat seyrini olumsuz etkilemektedir. İşletmelerin %59,26'sı tarımsal üretim yapmakta, tarımsal üretim yapan işletmelerin %55,56'sı bitkisel üretim ve hayvansal ürün üretimini (hayvancılık) birlikte yapmaktadırlar. Bu durum, hayvansal üretimde kullanılacak girdilerin bir kısmının bitkisel üretimden temin edilmesini sağlarken, bitkinin beslenmesinde gerekli olan kimyasal elementleri bünyesinde barındıran bitkisel üretimde kullanılacak gübrenin temin edilmesinde işletmelere kolaylık sağlayarak üretim maliyetlerini düşürmede etkili olmaktadır. Kullanılan girdiler üzerinden sağlanan nakdi destekler, girdi fiyatları karşısında işlevsiz kalmaktadır. Bu tür desteklerle beraber girdi fiyatlarında istikrarın sağlanması ve belirli bir piyasa oluşturulması işletmelere ve tarımsal üretime daha çok yararlı olacağı düşünülmektedir.
- Bunun yanında tarımsal faaliyette bulunan işletmeler de bilimsel üretim yöntemlerini kullanmak için gerekli atılımları gerçekleştirmelidir. Bilimsel veriler ışığında yapılan faaliyetler ile üretim yöntemleri kolaylaşacak, üretim maliyetleri azalacak ve verim de buna bağlı olarak artacaktır. Ayrıca çalışan personelin uzmanlaştırılması sağlanarak bilinçli üretim yapılması üretimde kalite standardizasyonunu sağlarken sektörün geleceğinin koruma altına alınmasına yararlı olacaktır.
- İncelenen işletmelerde kooperatif, mesleki birlik veya mesleki örgüte üye olmak koşulu ile işletmelerdeki tarımsal örgütlenme durumu, yalnızca tarımsal desteklerin yine bu örgütler aracılığıyla dağıtılmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum, işletmelerin birlikler ile etkileşimini sağlasa da bundan ileriye gidememiştir. Kuruluş amaçları, üyelerinin çıkarlarını korumak ve yönlendirmek olan birliklerden yeterli verimin alınabilmesi amacıyla işletmeler ile etkileşim halinde bir çalışma yöntemi geliştirilmedi. Bu tür mesleki birliklerin ticari veya siyasi herhangi bir menfaat gütmekten, faaliyette bulundukları tarımsal alanda üyelerinin menfaatleri doğrultusunda görevlerini icra etmeleri tarım işletmelerine fayda sağlayacaktır.

- Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesi ve büyümesi için örgütlenme büyük önem arz etmektedir. İşletmeler bu tür mesleki örgütler ile üretim girdilerini uygun fiyatlara temin ederken üretilen ürünlerin değerinde pazarlanmasına yardımcı olacaktır. İncelenen işletmelerin bir kısmı, faaliyet bölgelerinde işletmelere hitap edebilecek herhangi bir kooperatif veya mesleki birliğin olmadığını belirtmişlerdir. Bu tür yoksunluğa sahip bölgelerde işletmelerin birleşerek kooperatif kurmaları ve kendi aralarında örgütlenme sağlamaları şüphesiz etkili ve yararlı bir yöntem olacaktır.
- Üretilen ürünün tanıtımı veya reklam organizasyonlarına işletmelerden talep oldukça azdır. Üretici ile bölgesel tüketicinin bir arada olmasından kaynaklanan bu durum pazar olanaklarını bölgesel anlamda daraltmıştır. Üreticiler bu daralmayı mevcut pazarın eksikliği olarak görmekte ve buna göre üretimini şekillendirmektedir. Oysaki üretilen ürünlerin bölgesel pazarın dışına çıkarak gerekli tanıtımlar ve reklamlar ile potansiyel müşterilere ulaştırmaları tarımsal pazarın gelişmesini ve satış hacminin artmasını sağlayacaktır.
- Tarımsal işletmelerin, ürettikleri ürünler ile ilgili reklam ve tanıtım yapılabileceği, müşteri ve üreticilerin bir araya gelerek etkileşimde bulunabileceği fuar, konferans veya organizasyonlar yaygınlaştırılarak gerekli tanıtım platformları oluşturulmalıdır.
- Araştırmaya dâhil edilen işletmelerin tamamına yakınının profesyonel muhasebe kaydı tutmadığı görülmüştür. İlgili kurumlar tarafından bu tür kayıtların önemi ve gerekliliği konusunda işletmelere bilgi verilmesi ve teşvik edilmesi, işletmelerin finansal durumları ve faaliyetleri hakkında sağlıklı bilgilere ulaşmasını kolaylaştıracaktır. Diğer yandan tarım sektörünün gelişimi de takip edilerek etkili ve verimli politikalar geliştirilecektir.
- Türkiye’de tarımsal üretimde şirketleşme yaygın olmamakla beraber işletmelerin şirketleşmenin avantajları hakkında yeterli bilgi ve deneyimi de bulunmamaktadır. Özellikle şahıs işletmelerinin, gerekli çalışmaları yaparak başta muhasebe ve kayıt yöntemlerini gözden geçirmeleri gerekmektedir. Ayrıca bu tür küçük işletmelerin yatırımlarını ve işletmelerini büyütebilmesi için şirketleşme yoluna gitmesi, devlet tarafından sağlanan destek ve ayrıcalıklardan daha kolay yararlanmalarını sağlarken tarım sektörünün de gelişmesini kolaylaştıracaktır.
- Tarımsal üretimde yeterli düzeyde öz kaynak ve finansman her dönemde önemli bir sorun olmuştur. Devlet tarafından sağlanan destek veya teşvikler işletmelerin finansman yükünü bir nebze olsun hafifletmiş olsa da görüşme yapılan işletmeler, bu tür nakdi desteklerden ziyade sektörde kalıcı ve yararlı politikaların oluşturulmasını, sağlanan

desteklerin üretime ve dolayısıyla üreticiye yönelik olması açısından işlevsel ve verimli hale getirilmesini istemektedirler. Ayrıca sağlanan desteklerin kullanım alanları ve şekilleri bakımından denetleme mekanizmasının aktif olarak çalışması hem ülke ekonomisi hem de tarımsal faaliyetler açısından yararlı olacaktır.

- Ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma, fiziksel kanıt, insanlar ve süreç bileşenlerinden oluşan ve birbirleriyle etkileşim içerisinde bulunan pazarlama karması elemanları (Gürbüz, 2018, s. 166), incelenen işletmeler tarafından genel olarak “alıcı ve satıcı arasında olan diyalog ile halledilebilecek bir mesele” olarak görülmektedir. İşletme sahiplerine ve yöneticilerine pazarlamanın önemi ve gerekliliği hakkında bilimsel düzeyde eğitimlerin verilmesi elzemdir.
- İşletme bünyesinde pazarlama faaliyetleri ile ilgili uzman bir personel çalıştırmak pazarlama karması elemanlarının doğru ve etkili bir biçimde yönetilmesini sağlayacaktır.
- Tarımsal kredilere erişimde ve kullanım aşamasında işletmelere gerekli kolaylıklar sağlanmalıdır. Ayrıca bu alanda da denetleme mekanizmasının aktif ve verimli çalışması kullanılan kredilerin yararını artıracaktır.
- Tarımsal üretim, doğa şartları ve dış etkilere açık bir üretim şeklidir. Bu yönüyle bile üretilen ürünler her türlü afet ve zarara maruz kalmaktadır. Bu yönüyle tarımsal sigortaların sektördeki değeri yadsınamaz bir gerçektir. Ancak araştırmada görüldüğü üzere işletmelerin tarımsal sigorta yaptıрма oranları hayli düşüktür. İncelenen işletmeler sigorta kapsamını yetersiz bulmuşlardır. Gerekli yasal düzenlemeler ile yürürlükteki tarımsal sigortaların kapsamı genişletilerek edinme koşulları hafifletilmeli, daha kapsamlı ve koruyucu sigortalar geliştirilmelidir. Ayrıca işletmelerin bu tür sigortalardan yararlanabilmesi için teşvik edilmeleri sağlanmalıdır.
- Ayrıca işletmeler tarafından tarımsal üretimin bilimsel veriler ışığında bilinçli olarak yapılması, üretimdeki girdilerin de kontrollü ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayacaktır.
- Tarım sektörünün en az diğer sektörler kadar önemli ve değerli olduğu lise ve üniversite düzeyinde verilen eğitimlerle genç nesillerin bilinçlenmesi sağlanmalıdır. Özellikle bu tür faaliyetlerin kırsal kesimde yaşayan dar gelirli insanların uğraşmak zorunda kaldıkları bir sektör olmadığı vurgulanmalıdır. Ayrıca tarımsal girişimcilik konusunda derslerin müfredatta yer alması da sektörün gelişmesine yarar sağlayacaktır.

- Devlet tarafından uygulanan politikaların kısa vadeli olduğu ve sektörde bypass niteliği taşıdığı anlaşılmaktadır. Özellikle sağlanan destek ve teşvik programlarının yararlı ve kapsamı düşündürücüdür. Bu tür programların üretime yönelik geliştirilmesi ve uzun vadede sektörü kalkındıracak politikaların uygulanması tarımsal üretimde faaliyet gösteren işletmelere daha fazla yarar sağlayacağı düşünülmektedir.
- İşletmelerin araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yeterince önem vermediği gözlemlenmiştir. İşletmelerin büyümesi ve başarılı girişimcilik örneklerinin çoğalması için Ar-Ge faaliyetleri büyük önem kazanmaktadır. Tarımsal işletmelerin bu tür araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yatırım yapmaları için gerekli imkanlar oluşturulmalıdır. İşletmeler, bu tür yatırımlarla üretim yöntemlerini geliştirerek ürün çeşitliliğini zenginleştirebileceklerdir. Ayrıca elde edilen ürünlerin pazarlanması da kolaylaşacaktır.

Dünya tarihinde büyük devletlerin birbirleri ile yaptıkları savaşların temel nedeni toprak kazanımı amacı ile olmuştur. Günümüzde yaşanan bu gibi çatışmaların ve güç gösterilerinin altında yatan asıl sebep enerji kaynaklarının kontrol edilmesi iken, yaşanan gelişmeler önümüzdeki süreçte bu savaşların insanların hayati kaynağı olan su ve temel gıda üzerine olacağını göstermektedir. 2019 yılının son ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve kısa zamanda tüm Dünya'yı etkisi altına alan Covid-19 salgını ile insanlar alışlagelmiş yaşantılarından uzaklaşarak belirli bir sosyal alan oluşturmuş ve bir nevi ilkel hayata dönerek toplumdaki soyutlanmış, yalnızlaşmıştır. Bu izolasyonun ilk aşamalarında, ihtiyaçlarını uzun süre karşılayabilmek için temel gıda maddeleri stoklanmış, market rafları çok kısa bir sürede boşaltılmıştı. Salgın süreci boyunca çoğu sektör faaliyetlerine ara vermiş, bazı sektörler ise kapanma noktasına gelmişken gıda sektörünün ve dolayısıyla tarım sektörünün devam ederek temel ihtiyaçları karşılama noktasındaki önemi ortaya çıkmıştır.

İnsanlık, gelecek dönemlerde de bu ve bunun gibi salgınlarla karşılaşacakken yaşanacak kıtlık tehdidi ile de mücadele etmek zorunda kalacağı kaçınılmaz bir gerçektir. Bu yüzdendir ki tarım, her dönemde ihtiyaç duyulan ve göz ardı edilemeyecek derecede önemli bir ihtiyaç olmasının yanı sıra yenilikler ve girişimlerle sürdürülebilirliğinin sağlanması gereken hayati bir sektördür. Bu bağlamda bu çalışmanın ilgili literatüre katkı sağlayacağı ve Bayburt ili tarım sektörü temsilcilerine faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Acar, M. (2003). Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(20), 21-37. <https://dergipark.org.tr/tr/adresinden edinilmiştir>.
- Açılar, S. (2020, Haziran 26). Nitel Araştırma Yöntemleri. [Blok yazısı]. Erişim 18 Ocak 2021. <https://www.iienstitu.com/blog/nitel-arastirma-yontemleri> adresinden edinilmiştir.
- Ağca, V., & Yumuşakipek, H. D. (2015). Günümüzde Girişimcilik Trendini Yükselten Güçler. E. Kaygın, & B. Güven (Ed.), *Girişimcilik: Temel kavramlar, girişimcilik türleri, girişimcilikte güncel konular* içinde (ss. 9-34). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Ağızan, K. (2018). *Tarım işletmelerinde girişimciliği etkileyen faktörlerin analizi*. (Yüksek lisans tezi), Yükseköğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi'nden edinilmiştir. (Tez No. 489323)
- Ağızan, K., & Bayramoğlu, Z. (2018). Tarımsal girişimciliğin ekosistemi. R. Külcü (Ed.), 5. *ASM Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi* içinde (ss. 147-161). Antalya: Biyosistem. <https://www.researchgate.net/publication/325625831> adresinden edinilmiştir.
- Akkurt, H. Ö., & İnan, İ. H. (2020). Tarım İşletmelerinde Tarımsal Destekler, Ödenen Tarımsal Vergi ve Kesintiler: Tekirdağ İli Örneği. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(Special Issue), 1-7. <http://ibaness.org> adresinden edinilmiştir.
- Aksoy, B., Koçancı, M., & Namal, M. K. (2019). Girişimcilik Motivasyonu: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcıları Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 26(1), 109-129. doi:10.18657/yonveek.526604
- Alanoğlu, A. (2019). *Genç çiftçilerde girişimcilik ve din: Yaş ve cinsiyet değişkenleri bağlamında sosyolojik bir araştırma*. (Yüksek lisans tezi), Yükseköğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi'nden edinilmiştir. (Tez No. 586920)
- Alkan, M. (2014). *Girişimcilerin girişimcilik, inovasyon yapma, inovatif düşünce ve inovatif girişimcilik düzeylerinin incelenmesi*. (Yüksek lisans tezi), Yükseköğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi'nden edinilmiştir. (Tez No. 458793)
- Arı, A. F. (2006). Türkiye'de Tarımın Ekonomideki Yeri ve Güncel Sorunlar. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 2(9), 61-81. <https://www.calismatoplum.org> adresinden edinilmiştir.
- Ay Türkmen, M. (2016). Çevre Odaklı Üretim ve Tarımsal Girişimcilik Bağlamında: Vermikültür. *Journal of Life Economics*, 3(2), 1-18. doi:10.15637/jlecon.127
- Ayanoğlu Şişman, F. (2017). İnsan Kaynakları Fonksiyonu. Y. Demir Uslu (Ed.), *Modern işletme* içinde (ss. 347-376). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Aydın Can, B., & Engindeniz, S. (2018). Gençlerin Tarımsal Girişimcilik Eğilimleri: Türkiye'de Örnek Bir Araştırma. S. Koç, A. Orhan, & M. Ç. Gözen (Ed.), *Kayıt dışı istihdam ve ekonomi* içinde (1. baskı, ss. 71-83). Kocaeli: Umuttepe.
- Bahar, E. (2012, Mart 7). Görüşme Yönteminin Avantajları ve Dezavantajları. [Blok yazısı]. Erişim 18 Ocak 2021. <http://emrebahar.blogspot.com/2012/03/gorusme-yonteminin-avantajlari-ve.html?view=sidebar> adresinden edinilmiştir.

- Bakioğlu, I., & Yolbulan Okan, E. (2019). Pazarlama Fonksiyonu. A. A. Karacabey, & F. O. Ürü Sanı (Ed.), *İşletmeye giriş* içinde (ss. 189-248). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Ballı, A. (2018, 16-17 Kasım). *Girişimcilik, Girişimcilik Türleri ve Girişimci Tipolojileri Üzerine Bir Araştırma*. 5'inci Uluslararası Multidisipliner Çalışmaları Sempozyumu. ISHS tarafından düzenlenen sempozyum, Ankara. <https://www.researchgate.net/publication/328842236> adresinden edinilmiştir.
- Baltacı, A. (2019). Nitel Araştırma Süreci: Nitel Bir Araştırma Nasıl Yapılır? *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 368-388. doi:10.31592/aeusbed.598299
- Başar, M. (2005). İç Girişimcilik. Y. Odabaşı (Ed.), *Girişimcilik* içinde (ss.63-82). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Bayburt İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2020, Ocak 18). *Genel Bilgiler*. İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, Bayburt. Erişim 3 Ocak 2021. <https://bayburt.ktb.gov.tr/TR-91928/genel-bilgiler.html> adresinden edinilmiştir.
- Bayburt İl Tarım ve Orman Müdürlüğü. (2020). *2019 Yılı Çalışma Raporu*. İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Bayburt. Erişim 3 Ocak 2021. <https://bayburt.tarimorman.gov.tr/> adresinden edinilmiştir.
- Bayramoğlu, Z., & Ağızan, K. (2019). Tarım İşletmelerinde Girişimcilik Düzeyinin Belirlenmesi. *Harran Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi*, 23(2), 234-246. doi:10.29050/harranziraat.482352
- Bayramoğlu, Z., Oğuz, C., Arısoy, H., & Karakayacı, Z. (2014). *Türkiye’de Uygulanan Tarımsal Desteklerin Tarım İşletmelerinin Ekonomik Sürdürülebilirliğine Etkisi: Konya İli Örneği*. Konya: TÜBİTAK Projesi. (Proje No. 113K455) <https://www.researchgate.net/publication/338864257> adresinden edinilmiştir.
- Benek, S. (2007). Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Türkiye’deki Tarımsal İşletmelerin Günümüzdeki Durumu. *Marmara Coğrafya Dergisi*, (15), 192-206. <https://dergipark.org.tr> adresinden edinilmiştir.
- Çelik, A. (2019). *Uygulamalı girişimcilik hayaller gerçek olsun*. [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Çiçek, A. (2000). Tarımda küçük işletme sorununun kaynak kullanım etkinliği üzerine etkileri. *IV. Tarım Ekonomisi Kongresi* içinde (ss. 1-8). Tekirdağ: Tarım Ekonomisi Derneği. <https://www.tarekoder.org> adresinden edinilmiştir.
- Çınar, G., Uzman, A., & Koç, G. (2018). Yöneticilerin problem çözme becerileri: Tarım sektöründe bir uygulama. *VII. Ibaness Kongresi* içinde (ss. 335-342). Tekirdağ: Ibaness. <http://www.ibaness.org> adresinden edinilmiştir.
- Çolakoğlu, H., & Çolakoğlu, T. (2016). Üniversitelerdeki Girişimcilik Eğitimi İle Öz Yeterlilik Algısı ve Girişimcilik Potansiyeli İlişkisi Üzerine Bir Saha Araştırması. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17(37), 70-84. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sobbiad/issue/36438/413025> adresinden edinilmiştir.
- Doğan, Z., Arslan, S., & Berkman, A. N. (2015). Türkiye’de Tarım Sektörünün İktisadi Gelişimi ve Sorunları: Tarihsel Bir Bakış. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 29-41. <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/niguiibfd/> adresinden edinilmiştir.

- Durukan, T. (2006). Düünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğın Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 25-37. <http://acikerisim.lib.comu.edu.tr:8080/xmlui/handle/COMU/978> adresinden edinilmiştir.
- Ercan, S., & Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğın Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan. *Bilig*(49), 59-82. http://bilig.yesevi.edu.tr/shw_artcl-1221.html adresinden edinilmiştir.
- Ergun, O. (2020, şubat 29). Sosyal Bilimlerde Görüşme Teknikleri. [Blok yazısı]. Erişim 18 Ocak 2021. <https://medium.com/@oktayergun/g%C3%B6rüşme-teknikleri-881f03b1cb66> adresinden edinilmiştir.
- Ferentinos, K. P., Kookos, I. K., Arvanitis, K. G., & Nick, A. S. (2015). Tarımsal Üretim Zincirinde Kalite Sorunları. A. Munack (Ed.), *CIGR Ziraat mühendisliğı el kitabı altıncı cildi bilgi teknolojileri içinde*, [e-kitap sürümü]. (S. Tarhan, & M.M. Özgüven, çev. ed., ss. 520-541). Ankara: Tarmakbir. (Çalışmanın orijinali 2006'da yayımlanmıştır.) <http://www.tarmakbir.org/tr/genel-duyurular/847> adresinden edinilmiştir.
- Fidan, H. (2017). Uluslararası Tarımsal Pazarlama Anlamı, İçeriğı ve Gelişimi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 52(2), 41-56. doi:10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.17.09.555
- Global Entrepreneurship Development Institute (GEDİ). (2019, Aralık 30). *Global Entrepreneurship Index*. New York: GEDİ. Retrieved from <https://knoema.com/GEI2018/global-entrepreneurship-index> on 1 May 2020.
- Gökçe, O. (2010, Mayıs 16). Tarımsal Girişimcilik ve Geliştirilmesi. [Blok yazısı] Erişim 13 şubat 2020. <http://osmangokce.net/wp/2010/05/16/tarimsal-grmclk-ve-geltrlmes/> adresinden edinilmiştir.
- Gökkür, S. (2016). Tarım ve Hayvancılığın Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Apelasyon*(37). <http://www.apelasyon.com/Yazi/560-tarim-vehayvanciligin-sorunlari-ve-cozum-onerileri> adresinden edinilmiştir.
- Gökkür, S. (2020). Tarım Arazilerinin Korunması. *Apelasyon*(79). <http://apelasyon.com/Yazi/1157-tarim-arazilerinin-korunmasi> adresinden edinilmiştir.
- Güçlü, N. (2003). Stratejik Yönetim. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23(2), 61-85. <http://www.gefad.gazi.edu.tr> adresinden edinilmiştir.
- Gümüşoğlu, ř., & Karaöz, B. (2014, Haziran). Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneğı. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 97-118. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eyad> adresinden edinilmiştir.
- Gürbüz, E. (2018). Pazarlama Karması Elemanları ve Güven. *Electronic Turkish Studies*, 13(30), 165-178. doi: 10.7827/TurkishStudies.14498
- Karahan Uysal, Ö. (2015). Manisa İli Yunt Dağı Köylerinde Çiftçilerin Tarımsal Üretime Yaklaşımlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*(35), 76-99. <http://www.sobbiad.mu.edu.tr> adresinden edinilmiştir.
- Karahan, S. (2017, Kasım 06). Türkiye’de Tarımın Yapısı ve Kaynakları: Tehditler ve Fırsatlar. [Blok yazısı]. Erişim 20 Ekim 2020. <https://millidusunce.com/misak/turkiyede-tarimsal-yapi-ve-kaynaklar-tehditler-ve-firsatlar/> adresinden edinilmiştir.

- Karaturhan, B., Ünsal, G., Issabek, B., & Güler, D. (2017). İzmir İlinde Kırsal Kadın Girişimciliği ve Bunu Etkileyen Faktörler. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 2(1), 85-91. doi:10.24181/tarekoder.325625
- Karavardar, G. (2019). Tarımsal İşletmecilik ve Tarım İşletmelerinde Organizasyonel Yapı. U. Sevim (Ed.), *Tarım işletmeciliği* içinde (1. baskı, ss. 1-15). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Karlı, B., Gül, M., Kadakoğlu, B., & Karadağ Gürsoy, A. (2018). Türkiye’de Tarımda Üretici Örgütlenmesinin Önemi ve Gelişimi. *Akademia Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı(1)*, 318-329. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/568055> adresinden edinilmiştir.
- Kaya, A. (2017). *Bilişim ve iletişim ışığında girişimcilik ve kobi yönetimi*. [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Kaygın, E., & Güven, B. (2015). Girişimci Olmayı Belirleyen Faktörler. E. Kaygın, & B. Güven (Ed.), *Girişimcilik: Temel kavramlar, girişimcilik türleri, girişimcilikte güncel konular* içinde (ss. 35-48). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Konak, A. (2019). Küresel Ölçekte Gerçekleştirilen Girişimcilik Faaliyetleri Sürecinde Karşılaşılan Sorunların Tespiti Ve Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(1), 446-462. doi: 10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.19.03.1066
- Küçük, O. (2017). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. (9. baskı). Ankara: Seçkin.
- Laçın, M. (2018). *Tarım işletmelerinde işletme fonksiyonlarının incelenmesi: Bilecik ilinde bir uygulama*. (Yüksek lisans tezi). Yükseköğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi'nden edinilmiştir. (Tez No. 498785)
- McElwee, G. (2006). The Enterprising Farmer: A Review of Entrepreneurship in Agriculture. *Royal Agricultural Society of England Journal*, (167), 66-75. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/265245033>
- Oflaz, Ö., Göktaş, B., Özel, E., & Dursunoğlu, Ş. B. (2019). Organik Tarım Ürünlerinin Tercih Sebepleri. B. Göktaş (Ed.), *Güncel pazarlama çalışmaları* içinde (1. baskı, ss. 3-36). Bayburt: İmaj.
- Özdevecioğlu, M., & Cingöz, A. (2009). Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 0(32), 81-95. <https://dergipark.org.tr/en/pub/erciyesiibd/issue/5889/77898> adresinden edinilmiştir.
- Özdevecioğlu, M., & Karaca, M. (2015). *Girişimcilik girişimci kişilik kavram ve uygulama*. [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Özgüner, M. (2015). Girişimcilik Tipleri ve Kişilik Tipleri İlişkisi Üzerine Bir İnceleme. *Route Educational and Social Science Journal*, 2(1), 148-160. doi:10.17121/ressjournal.228
- Özkoçak, L. (2005). Problem Tanımlama ve Durum Analizi. R. A. Yılmaz (Ed.), *Halkla ilişkiler uygulamaları ve örnek olaylar* içinde (ss. 23-38). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Pakdemirli, B. (2020). Sözleşmeli Tarımsal Üretim: Ditap Modeli . *Tarım Ekonomisi Dergisi* , 26(1), 81-88. doi:10.24181/tarekoder.749096

- Patel, B., & Çavda, K. (2013). Rural Entrepreneurship in India: Challenge and Problems. *International Journal of Advance Research in Computer Science and Management Studies*, 1(2), 28-37. <https://www.academia.edu/4459283> adresinden edinilmiştir.
- Pehlivanoglu, F., & Kayan, K. (2019). Türkiye’de Girişimcilik: Mevcut Durum Analizi ve Çözüm Önerileri. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 58-78. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/klujfeas/issue/40803/401874> adresinden edinilmiştir.
- Saygılı, R. (2020). *Türkiye İl Haritaları 5*. [Haritalar]. Erişim 19 Ocak 2021. http://cografyaharita.com/turkiye_mulki_idare_haritalari5.html adresinden edinilmiştir.
- Semerci, A. (2019). Türkiye’de Tarımsal Destekleme Uygulamalarının Değerlendirilmesi. *Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 7(1), 181-186. doi:10.33202/comuagri.418108
- Sharma, R. (2005). *Ferrari'sini satan bilge*. (O. Özkan, çev. ed.) İstanbul: Goa. (Çalışmanın orijinali 1996’da yayımlanmıştır.)
- Sürmeli, F. (2006). İşletme ve Muhasebe. F. Sürmeli (Ed.), *Genel muhasebe* içinde (s. 1-16). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Tarım Reformu Genel Müdürlüğü. (2020, Eylül 30). *Tarımsal Örgütlenme Tablosu*. Ankara: Tarım ve Orman Bakanlığı. 5 Kasım 2020 tarihinde <https://www.tarimorman.gov.tr/TRGM> adresinden edinilmiştir.
- Tarım ve Orman Bakanlığı. (2021, Mart 3). *2020 Faaliyet Raporu*. Ankara: Tarım ve Orman Bakanlığı. Erişim 3 Mart 2021. <https://www.tarimorman.gov.tr/Konular/Plan-Program-Ve-Faaliyet-Raporlari/faaliyet-raporlar%C4%B1> adresinden edinilmiştir.
- Taşan, M. (2019). Türkiye’de Tarımda Üretici Örgütlenmesi. *Uluslararası Anadolu Ziraat Mühendisliği Bilimleri Dergisi*, Özel Sayı(1), 77-85. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/903614> adresinden edinilmiştir.
- Tekin, E. (2019). *Girişimcilik ve sosyal sermaye*. (2. baskı). Konya: Eğitim Yayınevi.
- Tokol, T. (2004). Pazarlama Planlaması. B. Tenekecioğlu (Ed.), *Pazarlama yönetimi* içinde (ss. 15-56). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Top, S. (2006). *Girişimcilik keşif süreci* (1. baskı). İstanbul: Beta Basım Yayımları.
- Topaloğlu, T. (2020, 20 Nisan). Etiket: James R. Cook. [Blog mesajı]. Erişim 20 Nisan 2020. <http://www.tayfuntopaloglu.com/james-r-cook-ozlu-sozleri/> adresinden edinilmiştir.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (TÜİK). (2014). *Tarımsal İşletme Kayıt Sistemi*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim 20 Ekim 2020. <http://www.resmiistatistik.gov.tr/detail/subject/tarimsal-isletme-kayit-sistemi/> adresinden edinilmiştir.
- TÜİK. (2018). *Tarımsal İşletme Yapı Araştırması 2016*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim 12 Ekim 2020. <https://data.tuik.gov.tr/tr/main-category-sub-categories-sub-components2/#> adresinden edinilmiştir.
- TÜİK. (2020a). *Bitkisel Üretim İstatistikleri*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim 15 Ocak 2021. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Bitkisel-Uretim-Istatistikleri-2020-33737> adresinden edinilmiştir.

- TÜİK. (2020b). *Hayvancılık İstatistikleri*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim 15 Ocak 2021. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> adresinden edinilmiştir.
- TÜİK. (2020c). *İşgücü İstatistikleri, Temmuz 2020*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim 15 Ocak 2021. <https://data.tuik.gov.tr/tr/display-bulletin/?bulletin=isgucu-istatistikleri-temmuz-2020-33791#> adresinden edinilmiştir.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (TOBB). (2021, 22 Ocak). *Bilgi Erişim Müdürlüğü Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri*. Ankara: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. Erişim 15 Şubat 2021. <https://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php> adresinden edinilmiştir.
- Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği. (TÜSİAD). (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*. İstanbul: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği. Erişim 11 Mayıs 2020. <https://tusiad.org.tr/yayinlar/raporlar/item/1880-turkiyede-girisimcilik> adresinden edinilmiştir.
- Uyumaz, A., & İlhan, O. (2018). Tarımsal Arazilerde Mülkiyetin Devri. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 24(2), 861-905. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/608384> adresinden edinilmiştir.
- Uzun, H., & Özüdoğru, H. (2011). Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Tarımsal Örgütlenme. *Ziraat Mühendisliği*, (356), 18-23. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/946636> adresinden edinilmiştir.
- Uzundumlu, A. S. (2012). AB Ülkeleri İle Türkiye Tarımsal Yapısının Karşılaştırılması. *Alinteri Zirai Bilimler Dergisi*, 23(2), 64-73. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/alinterizbd/issue/2386/30490> adresinden edinilmiştir.
- Yeşilaydın, G. (2017). İşletmenin Sınıflandırılması. Y. Demir Uslu (Ed.), *Modern işletme içinde* (ss. 61-95). [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Yıldırım, R., & Çınarlı, S. (2018). *Türk idare hukuku dersleri* [e-kitap sürümü]. <https://books.google.com.tr> adresinden edinilmiştir.
- Yıldız, F. (2017). Türkiye'de Merkezi Yönetim Bütçesinden Yapılan Tarımsal Destekleme Ödemelerinin Tarımsal Üretim Üzerindeki Etkisi: 2006–2016 Dönemi. *Sayıştay Dergisi*, (104), 45-63. <https://dergi.sayistay.gov.tr/?page=arsiv#SRCH> adresinden edinilmiştir.
- Yıldız, S. (2020). Tarım Sektörünün Girişimcilik Yönü: "Ağrıpreneurship". *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(72), 1140-1154. doi:http://dx.doi.org/10.17719/jisr.10860
- Zerenler, M., Türker, N., & Şahin, E. (2007). Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 653-667. <http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/issue/view/22> adresinden edinilmiştir.
- Zinina, O. V., & Olentsova, J. A. (2020). Elements of Sustainable Development of Agricultural. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 421(2), 1-4. doi:10.1088/1755-1315/421/2/022003

Ekler

Ek-1. Görüşme Soru Formu

TARIMSAL İŞLETMELERİN SOSYAL-EKONOMİK SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: BAYBURT İLİ ÖRNEĞİ

SORU FORMU

Sayın Katılımcı,

Bu soru formu, "Tarımsal İşletmelerin Sosyal-Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri: Bayburt İli Örneği " başlıklı yüksek lisans tez çalışmasının araştırma kısmıyla ilgilidir. Vereceğiniz cevaplar kesinlikle gizli tutulacak olup bilimsel amaçlı kullanılacaktır. Soruları içtenlikle ve tarafsız olarak cevaplandırmanız çalışmanın bilimsel değerini artıracaktır. Değerli zamanınızdan ayırarak araştırmaya yapacağınız katkılarınızdan dolayı teşekkür eder, saygılarımızı sunarız.

Yüksek Lisans Öğrencisi

Emrah ÖZEL

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Yusuf ESMER

A. KATILIMCIYA AİT BİLGİLER

1. İşletmedeki pozisyonunuz:
2. Sektör deneyiminiz (yıl olarak):

B. İŞLETME İLE İLGİLİ BİLGİLER

3. İşletmenizin büyüklüğü: () Küçük ölçekli () Orta ölçekli () Büyük ölçekli
4. İşletmenizin unvanı:
5. İşletmenizin türü: () Tarımsal üretim () Tarım ürünlerinin işlenmesi () Tarımsal pazarlama:
6. İşletmenizin faaliyet alanı (Arıcılık, bitkisel üretim, hayvansal üretim vb.):
7. İşletmenizin faaliyet süresi (yıl olarak):
8. İşletmenizin çalışan sayısı:
9. İşletmenizin yaklaşık müşteri sayısı (yıllık):

C. TARIMSAL İŞLETMELERİN SOSYAL-EKONOMİK SORUNLARI

10. İşletme yöneticilerinin yeterince eğitilmiş ve bilgili olduğunu düşünüyor musunuz? Değil ise nerelerden ve hangi konularda eğitim almasını önerirsiniz?
11. Herhangi bir kooperatife veya mesleki örgüte üye misiniz? Hangi kooperatife veya mesleki örgüte üyesiniz? Değil iseniz, nedenleri nelerdir?
12. Mesleki örgütler veya tarımsal kooperatiflerin yararlı olduğunu düşünüyor musunuz? Bu tür örgütlerden beklentileriniz nelerdir?
13. İşletmenizde pazarlama faaliyetleri kim tarafından yürütülmektedir? Yapılan faaliyetler hakkında eğitim ihtiyacı hissediyor musunuz? Bu ihtiyacı nereden karşılıyorsunuz? (üniversiteler, kooperatifler, ticaret odaları, özel danışmanlık şirketleri vb.)
14. Müşteriler size nasıl ulaşıyor? Ürettiğiniz ürünlerin tanıtımını hangi platformlarda gerçekleştiriyorsunuz?
15. Ürettiğiniz ürünün pazarlamasında yaşadığınız sorunlar nelerdir? Pazarlama Zincirinin faydalı olduğunu düşünüyor musunuz? Faydalı değil ise nasıl bir pazarlama zinciri modeli önerirsiniz?
16. Sektördeki diğer üreticiler ile nasıl rekabet ediyorsunuz? Rekabet eşitsizliği olduğuna inanıyor musunuz? Tüketicilerin sizi tercih etmelerini nasıl sağlıyorsunuz?
17. Ürettiğiniz ürünlere ve maliyet-kar-zarar sürecine yönelik envanter kaydı tutuyor musunuz? Tutuyor iseniz faydaları nelerdir. Tutmuyor iseniz sebepleri nelerdir?
18. İşletmenizde kullanmış olduğunuz finansal kaynaklar nelerdir? (özsermaye, borç, kredi vb.) Bu kaynakları elde ederken veya kullanırken yaşadığınız zorluklar nelerdir?
19. Sahip olduğunuz arazi, hayvan veya bina sayısı ne kadardır? Özsermayenizi oluştururken bu gibi etmenlerin etkilerini yaşadınız mı?
20. İşletmenizde yıllık üretim miktarı ne kadar? Üretim kapasitenizden memnun musunuz? Değil iseniz üretim kapasitenizi artırmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?
21. Tarımsal destekleme veya teşviklerden yararlanıyor musunuz? Bu destek veya teşviklerin yararlı olduğunu düşünüyor musunuz?
22. Tarımsal kredilerden yararlandığınız veya kullanmayı düşündüğünüz var mı? Tarımsal kredilerin faiz oranları ve edinme koşullarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi iyileştirmeler yapılabilir?
23. Tarımsal sigorta yaptırıyor musunuz? Tarımsal sigortaların yararlı olduğunu düşünüyor musunuz? Eğer yaptırmıyor iseniz nedeni nedir?

24. Tarımda girdi maliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Ürettiğiniz ürünler ile girdi maliyetlerini karşılayabiliyor musunuz? Karşılayamıyor iseniz ne gibi önlemler alınabilir?
25. Üretimde hangi teknolojileri kullanıyorsunuz? Kullandığınız teknoloji düzeyi sizce yeterli mi? Teknolojik gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?
26. Tarım sektörünün yeterince önemsendiğini düşünüyor musunuz? Önemsenmiyor ise değerinin anlaşılması ve artırılması için neler yapılabilir?
27. Uygulanan tarım politikalarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi politikaların uygulanmasını isterdiniz?
28. Sektörle veya işletme alanınızla ilgili eğitim aldınız mı? Bu alanda kendinizi yeterli görüyor musunuz? Tarımsal konferans veya fuarlara katılır mısınız? Eğitimin sektöre veya işinize ne gibi katkıları olduğunu düşünüyorsunuz?
29. İşletme bünyesinde AR-GE çalışmaları yapıyor musunuz? Sektöre ait gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz?
30. Sizce Türkiye’de tarım sektörünün en önemli sorunları nelerdir? Bu sorunların çözümü için hangi kurum veya kuruluşlardan ne gibi öneriler veya önlemler beklersiniz?
31. Tarımsal üretim yapan işletmelerin veya çiftçilerin sosyal ve ekonomik durumlarından, sulama, kanalizasyon, ulaşım gibi altyapı imkânlarından memnun musunuz? Değil iseniz ne gibi imkânların sağlanmasını isterdiniz?
32. Bulunduğunuz yörenin/ilin iklim şartlarının veya coğrafi özelliklerinin, tarımsal ürünlerin üretim koşulları üzerinde etkileri nelerdir?

D. TARIMSAL İŞLETMELERE YÖNELİK SWOT ANALİZİ

33. **Güçlü yönleriniz:** İşletmenizde başkalarının sahip olmadığı ne gibi avantajlara sahiptir? Sahip olduğunuz kaynaklar veya ürettiğiniz ürünler piyasadaki rakiplerinize karşı size ne gibi avantajlar kazandırıyor?
34. **Zayıf yönleriniz:** İşletmenizde iyi yapmadığınızı düşündüğünüz veya geliştirme ihtiyacı hissettiğiniz yönler var mı? İşletmenizde rakiplerinizin sizden daha iyi yaptığı veya sizi zayıf görmelerini sağlayan faktörler nelerdir?
35. **Fırsatlarınız:** Tarım sektöründe yaşanan gelişmeleri yakından gözlemleyerek oluşacak fırsatları takip edebiliyor musunuz? Bunun için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Veya neden yapmıyorsunuz?
36. **Tehditler:** İşletmenizin büyümesi veya hedeflediğiniz noktaya ulaşmanızda önünüzde duran engeller nelerdir? Sektördeki değişiklikler veya potansiyel rakipleriniz işletmeniz hakkında herhangi bir tehdit oluşturuyor mu?

Özgeçmiş

..... yılında Erzurum ilinde doğan Emrah ÖZEL ilk ve orta eğitimini Erzurum'da tamamladıktan sonra lise eğitimini İzmir'de görmüştür. 2007 yılında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Uygulamaları bölümüne başlayıp 2009 yılında mezun olmuştur. 2016 yılında İstanbul Arel Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Fizyoterapi bölümünü bitiren araştırmacı 2017 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme bölümünde lisans eğitimini tamamlamıştır. 2019 yılında Bayburt Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Organik Tarım İşletmeciliği (Disiplinlerarası) Ana bilim dalında yüksek lisans eğitimine başlayan Özel'in "Organik Tarım Ürünlerinin Tercih Sebepleri" adında bir uluslararası kitap bölümü bulunmaktadır.