

ANTALYA İLİNDE ÖRTÜALTI YETİŞTİRİCİLİĞİNDE ÖZEL TARIMSAL DANIŞMANLIK HİZMETLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

Alper ATEŞ¹

Cengiz SAYIN^{2a}

¹ Ziraat Yüksek Mühendisi, ANTALYA

² Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü, Antalya

Kabul Tarihi: 23 Aralık 2008

Özet

Bu araştırmada “özel tarımsal danışmanlık” konusu ele alınmıştır. *Araştırma alanı* olarak, Antalya ili merkez ve ilçeleri belirlenmiştir. *Araştırma kapsamına*, hedef kitle olarak, Antalya ilinde örtüaltı üretim faaliyetine yönelik özel tarımsal danışmanlık hizmetini sunan ve tarımsal danışmanlığı esas meslek edinip geçimini danışmanlık yoluyla bilgi sunarak sağlayan tüm “bireysel danışmanlar, danışmanlık firmaları, mal tedarikçi firma ve ihracatçı firma danışmanları” dahil edilmiş olup bunların toplam sayısı 40 adet’tir. Araştırmada özel tarım danışmanlarının tümünü kapsayan tam sayım yöntemi tercih edilmiş ve bunlarla yüz yüze anket görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, bölgedeki tarım danışmanı sayısı ve danışmanlık hizmetleri konusunda önemli yetersizlikler vardır. Uygulamanın gelecekteki başarısını arttırabilmek için danışmanların sayısı, özellikleri, seçimi, bölgelere dağılımı ve üretici ile olan ilişkileri üzerinde önemle durulmalıdır. Tarımsal danışmanlık konusu yayım dışında ayrıca yasal düzenleme konusu olmalıdır. Gerek yasal yapı ve gerekse uygulamalarda AB’ye uyum konusu önemsenmelidir.

Anahtar Kelimeler: Tarımsal Danışmanlık, Özel Tarım Danışmanı, Örtüaltı, Antalya.

A Study on Private Agricultural Consultancy Service for Greenhouse Production in Antalya Province

Abstract

In this study, the subject of “private agricultural consultancy” was discussed. Central and other districts of Antalya province were determined as *research area*. Target group of this study comprises of all “individual consultants, consultant firms, procurement firms and export firm consultants” who serves private consultancy to greenhouse production and earn money from this service and use their knowledge in return of money. Total number of available mentioned consultants is 40 in Antalya province. The data collection method of this study was done by *face to face survey technique* with whole private agricultural consultants. According to results of research, there is inefficiency for number of agricultural consultants and consultancy service. In order to increase the success of this implementation in the future, it is essential to take into account this issue. There should be legal regulations for agricultural consultancy beside extension regulation. In addition of the EU in the context of legal structure and implementation should be considered.

Keywords: Agricultural Consultants, Private Agricultural Consultancy, Greenhouse, Antalya

1. Giriş

Bilgi ve düşüncesi alınmak için kendisine danışılan kimse genel anlamda “danışman” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2008). Bu yaklaşıma göre, edinmiş olduğu tarımsal bilgi ve deneyimleri, bedelsiz olarak veya belirli bir bedel karşılığında üreticilere sunan ve onlara yol gösteren

teknik yeterlilik, yasal yetki ve donanımına sahip kişiler de “tarımsal danışman” olarak tanımlanabilmektedir. Daha geniş bir tanımlamaya göre de; mevcut ekonomik ve teknik olanaklarla düşük maliyet, yüksek verim, kalite ve standartta ürün yetiştirebilmesi amacıyla üreticilere yol

* Yüksek Lisans Tezi olarak Doç. Dr. Cengiz SAYIN danışmanlığında Alper ATEŞ tarafından tamamlanmıştır.

^a İletişim: C.Sayın, e-posta: csayin@akdeniz.edu.tr

gösteren, düzenli kontrollerle onları izleyen, bilgilendiren ve yönlendiren kişi *tarım danışmanı* veya *tarımsal danışman* olarak adlandırılabilir.

Danışmanlık hizmetleri ya kamu görevlisi teknik tarım personeli tarafından *kamu hizmeti* şeklinde ve genellikle de bedelsiz olarak üreticilere sunulmakta ya da nakdi veya bazen de aynı olarak belirlenmiş ücreti almak koşuluyla “*özel tarım danışmanları*” tarafından üreticilere sunulabilmektedir. Özel tarım danışmanlığı *hizmetinden yararlanan* başlıca birimler arasında;

- Bireysel veya kurumsal üreticiler,
- Kooperatif, dernek, birlik veya vakıf şeklinde yapılanmış çeşitli üretici örgütleri,
- Üreticilere tohum, gübre ve ilaç gibi çeşitli tarımsal girdileri sağlayan firmalar,
- Ürün pazarlama zincirinde yer alan tüccarlar, hal komisyoncuları, ihracatçı firmalar, lojistik firmaları ve
- Büyük gıda tedarikçileri yer almaktadır.

Başta üreticiler olmak üzere tüm bu birimlerin, kamu destekli ve özel danışmanlık hizmetleri seçeneklerinin her ikisinden aynı zamanda yararlanma olanağı da bulunmaktadır. Ancak bu araştırmada, son yıllarda hızla artan önemi, yaygın talebi ve geniş uygulama alanı nedeniyle sadece “*özel tarımsal danışmanlık*” olgusu konu edilmektedir.

Türkiye’de uzun yıllar boyunca büyük ölçüde Tarım ve Köyişleri Bakanlığı tarafından yürütülmüş olan tarımsal danışmanlık hizmetleri, son yıllarda yoğun bir şekilde özel tarım danışmanlarınca da yapılmaya başlanmış ve gelinen noktada, tarımsal danışmanlık hizmetleri sunmada *kamudan özele doğru bir geçiş süreci* belirlemiştir. Günümüze kadar sürdürülmüş olan uygulamaya göre de, *özel tarımsal danışmanlık hizmetleri* büyük oranda;

- Bireysel (bağımsız) tarım danışmanları,
- Tarımsal danışmanlık firmaları,
- Girdi (ilaç, tohum, gübre, fide) pazarlayan firmalar,
- İhracatçı firma adına çalışan danışmanlar,
- Mal tedarikçi firma adına çalışan *danışmanlar aracılığıyla* verilmiştir (Ateş, 2006).

Ancak birbirine karıştırılmış tarımsal yayım ve danışmanlık ilişkileri gibi bazı tartışmalı yönlerine karşın, yakın zamanda uygulamaya konulan “*Tarımsal Yayım ve Danışmanlık Hizmetlerinin Düzenlenmesine Dair Yönetmelik*” ile tarımsal danışmanlığın yasal çerçevesi ilk defa ayrıntılı olarak ele alınarak tanımlayıcı bir yasal çerçeve çizilmeye çalışılmıştır. Örneğin serbest tarım danışmanı (md.4/ğ), tarım danışmanı (md.4/i) ve tarımsal danışmanlık hizmetleri (md.4/k) konusu açıkça tanımlanarak girdi (tohum, gübre, ilaç vb) pazarlayan firmalar *ticari faaliyetleri dolayısıyla kapsam dışında* bırakılmıştır. Özellikle kamuoyunda sıkça tartışılan; yasal tanınırlık, yetkilendirme, denetim ve sorumluluklar gibi konulara açıklık getirilmeye çalışılmıştır (RG, 2006). Ancak bayilerin de müşterisi oldukları üreticilere daha iyi hizmet verebilmek için bir tarım danışmanından hizmet alması veya tarım danışmanı belgesi olan Ziraat Mühendislerinin de bayilik yapması konusunda da bir engel olmamasına karşın böyle durumlarda *asli görev* ayırımının doğru yapılması gerektiği önem kazanmaktadır.

Aslında Ziraat Mühendislerinin tarımsal danışmanlık bürosu açma yetkileri daha önceden *Ziraat Mühendislerinin Görev ve Yetkilerine İlişkin Tüzük* kapsamında md.16’da belirtilmiş olmasına karşın (RG, 1992) bunun uygulamaya ilişkin içeriği ancak 2006 tarihli Tarımsal Danışmanlık Yönetmeliği ile doldurulmaya çalışılmıştır. Yönetmeliğin bu dönemde uygulamaya konulmasında;

- Özellikle Akdeniz ve Ege Bölgesi’nde ihracata dönük örtü altı ve açık alan yaş meyve - sebze yetiştiriciliği ile
- Organik tarım, EUREPGAP ve İyi Tarım Uygulamaları (İTU) gibi sağlıklı tarım ürünü yetiştiriciliğinin teknik tarım bilgisi bakımından özel tarım danışmanına ihtiyaç duyacak ekonomik boyuta ulaşmasının önemli etkisi olduğu düşünülmektedir.
- Bunun yanında, bu süreç içerisinde ortaya çıkan çok farklı danışmanlık uygulamaları ve *yasal boşluklar* nedeniyle, üreticiler ile danışmanlar arasında çeşitli sorunların yaşanmaya başlanmasının da acil yasal

düzenleme yapılmasına duyulan ihtiyacı şiddetlendirdiği düşünülmektedir.

- d) Kuşkusuz daha önceden gündeme gelen; bilinçsiz ilaç kullanımı ve sağlık riski, bazı dönemlerde zirai kalıntı nedeniyle sebze ihracatında sorunlar yaşanması, yetersiz üretici bilgi düzeyi, doğa tahribatı ve kirlilik gibi çeşitli olumsuz gelişmelerin de tarımsal danışmanlık konusunun ön plana çıkmasında önemli etkileri olduğu da bilinmektedir.

Gelinen noktada, Türkiye’de, sadece yarışmalı koşullar gereği kendiliğinden ortaya çıkan Ege ve Akdeniz Bölgesi odaklı özel tarım danışmanlığı değil, aynı zamanda tarımsal üretim potansiyeli geniş tüm tarım bölgeleri için *kamu destekli tarım danışmanlığı uygulaması* da başlatılmıştır. Danışmanlık yönetmeliğinde olduğu gibi son yıllarda yeni bir yöntem olarak sunulan kamu destekli tarımsal danışmanlık uygulaması da; kapsam, süre, seçim, yeterlilik, uzmanlık alanlarına göre görevlendirme, lojistik alt yapı gibi çeşitli yönleriyle tartışma konusu olmuştur.

Esas olarak, bu uygulamalardan çok daha önce, 1987 yılında, Alman Tarım Bakanlığı ve TZOB işbirliği ile Tekirdağ’da “*Önder Çiftçi Projesi*” ismiyle bugünkü yapıya benzer bir şekilde *kamu destekli özel tarımsal danışmanlık uygulaması* başlatılmıştır. Bu uygulama, TZOB ve 11 adet dernek çatısı altında birleşen üreticilerin de gayretleriyle halen sürdürülmektedir (TZOB, 2004).

Günümüze yakın süreçte ise *Köy Merkezli Tarımsal Üretime Destek (KÖYMER)* veya kamuoyunda “*1000 Köye 100 Tarım Gönüllüsü*” adıyla bilinen ve pilot bölgelerde 3 yıl süreyle uygulanmak üzere 2004 yılında bir proje başlatılmış ve 2006 yılında tamamlanmıştır. Daha sonra bu projenin devamı olarak 1 Ocak 2007 tarihinde, ülke genelinde ve yaklaşık 2500 adet köy veya belde yerleşim biriminde uygulanmak üzere “*Tarımsal Yayımlı Geliştirme Projesi (TAR-GEL)*” başlatılmıştır (TKB, 2007).

KÖYMER projesi uygulamasının başarı düzeyini konu edinen tüm uygulama alanlarını kapsayan bir araştırma olmamasına karşın, bazı bölgelerde yapılmış

olan saha araştırmaları sonuçlarına göre, projenin, bazı konulardaki noksanlıklar nedeniyle başarısız görülen yönleri yanında başarılı olarak değerlendirilen sonuçları da bulunmaktadır. Örneğin Gökçe (2004) tarafından yapılan İzmir ili kapsamlı araştırma sonuçlarına göre, projenin bazı noksanlıklarına karşın artıları eksilerinden daha fazladır. Buna karşın, Atsan ve Şoraklı (2006) tarafından yürütülmüş olan Erzurum ili kapsamlı araştırmaya göre; hizmet içi eğitim, tecrübe, altyapı yetersizliği, gelecek kaygısı ve çiftçilerin ilgisizliği gibi çeşitli nedenlerden dolayı tarım danışmanları yeterince etkin olamamıştır. Ayrıca Sayın ve ark. (2006) tarafından gerçekleştirilen Antalya ili kapsamlı araştırmaya göre de; tarım danışmanlarının atandığı yerlerin seçiminde tarım potansiyeli varlığı konusunda dikkatli davranılmadığı ve üretici işbirliğinin de yetersiz olduğu bulguları öne çıkmıştır.

Tarımsal danışmanlığın dünyadaki örnekleri incelendiğinde ise tarımda söz sahibi ülkelerde tarımsal danışmanlık hizmetlerinin *üretici organizasyonları ve özel danışmanlık hizmet birimleri* tarafından verildiği görülmektedir. İspanya, İngiltere ve Yunanistan haricindeki AB ülkelerinde yaygın hizmetleri büyük oranda çiftçi birlikleri ve ziraat odaları gibi üretici kuruluşları tarafından sürdürülmektedir. Yaygın hizmetlerinin yalnızca üretici kuruluşlar tarafından verildiği ülkeler ise Danimarka, Finlandiya, Fransa, İrlanda, İtalya ve Avusturya’dır (Özçatalbaş ve Gürgen 1998). Yapılan bir araştırmada; Avrupa Birliği üyesi ülkelerde danışmanlık hizmeti veren en önemli iki birimin *özel danışmanlık birimleri* (%38,1) ve *üretici örgütleri* (%26,2) olduğu saptanmıştır (Özçatalbaş 2002). Aslında gerek danışmanlık sistemi ve buna ilişkin yasal yapılanmalar ve gerekse “tarım danışmanı” olmak için taşınması gereken özellikler ve danışman belirleme (olma) aşamaları bakımından *AB ile Türkiye arasında önemli farklılıklar olmasına karşın* Türkiye’de danışmana olan talebin giderek artışı, çeşitli noksanlıklarıyla birlikte mevcut sistemin hemen uygulamaya geçirilmesini zorunlu kılmıştır. İleriki dönemlerde, AB ve Türkiye

arasındaki temel farklılıkların giderileceği düşünülmektedir.

Günümüzde, bir yandan kamu destekli TARGEL projesi kapsamlı ve diğer yandan kısa adıyla Tarımsal Yayım ve Danışmanlık Yönetmeliği kapsamlı uygulamalar ile ülkede kamu destekli ve özel tarımsal danışmanlık faaliyetleri sürdürülmeye çalışılmaktadır.

Henüz yönetmelik çıkmadan önce tamamlanmış olan bu araştırma ile Antalya ili örtü altı yetiştiriciliği alanında sürdürülmüş olan *özel tarımsal danışmanlık uygulamasının mevcut durumunun belirlenerek daha etkin bir danışmanlık sistemi arayışlarına araştırma bulguları sunarak katkı sağlanması* amaçlanmıştır.

2. Materyal Ve Yöntem

2.1. Materyal

Araştırmanın ana materyalini, Antalya ilinde örtüaltı (cam ve plastik sera, alçak ve yüksek tünel) yetiştiricilik faaliyetine yönelik *özel tarımsal danışmanlık* hizmeti veren (*ancak esas işi ticari faaliyet olan girdi bayileri dışındaki*) tarım danışmanlarından *anket görüşmesiyle sağlanan orijinal veriler* oluşturmuştur. Araştırma ayrıca çeşitli kaynaklara ait literatür araştırmasına dayalı ikincil verilerle ve daha önceden konuyla ilgili olarak yapılmış olan çeşitli araştırma bulgularıyla da desteklenmiştir.

2.2. Yöntem

Araştırma *alanı*, taşıdığı önem nedeniyle Antalya ili merkez ve ilçeleri olarak belirlenmiştir. *Araştırma kapsamına, hedef kitle* olarak, Antalya ilinde örtüaltı üretim faaliyetine yönelik *özel tarımsal danışmanlık hizmetini sunan* ve tarımsal danışmanlığı *esas meslek* edinip geçimini danışmanlık yoluyla bilgi sunarak sağlayan tüm *“bireysel (bağımsız) danışmanlar, danışmanlık firmaları, mal tedarikçi firma ve ihracatçı firma danışmanları”* dahil edilmiştir. İlaç, gübre ve tohum gibi girdileri pazarlamanın yanında müşterisi olduğu üreticilere ücretsiz danışmanlık

hizmeti de veren ancak *asıl amacı* girdi pazarlamak şeklinde *ticari faaliyet olan bayiler çalışma kapsamı dışında* bırakılmıştır.

Araştırma dönemindeki (2005) Antalya Tarım İl Müdürlüğü ve Antalya Ziraat Mühendisleri Odası verilerine göre, Antalya ilinde esas meslek olarak tarımsal danışmanlık yapan toplam 40 adet *özel tarım danışmanı* bulunmakta olup bunların sadece 5 adedi danışman firmadır. Sayının azlığı nedeniyle, araştırma verisi elde edilecek deneklerin belirlenmesinde, kayıtlı tüm özel tarım danışmanlarını kapsayan *tam sayım yöntemi* tercih edilmiş ve bunlarla *yüz yüze anket görüşmesi gerçekleştirilmiştir*.

Anket verileri “SPSS” paket programı kullanılarak değerlendirilmiştir. Bazı bulgular şekil ve özet tablolar haline dönüştürülmüş ve elde edilen tüm sonuçlar tartışılarak öneriler geliştirilmiştir.

3. Bulgular

Araştırma bulguları içerisinde geçen *“danışman”* ve *“danışmanlık”* ifadeleri ile *“özel tarım danışmanı”* ve *“özel tarımsal danışmanlık”* kastedilmektedir.

3.1. Tüm Danışmanlara Yönelik Başlıca Göstergelere İlişkin Bulgular

Bu bölümde, Antalya ilinde *toplam sayısı 40 adet olan ve Şekil 1’de belirtilmiş olan (esas işi ticari faaliyet olan girdi bayileri hariç) tüm özel tarımsal danışmanlık hizmeti veren tarım danışmanları* ile yapılan anketlerden elde edilen araştırma bulguları yer almaktadır.

- ♦ Araştırma kapsamında yer alan danışmanların %95’i Ziraat Mühendisi ve %5’i Ziraat Teknisyeni olup bunlardan mühendislerin %35’i ziraat fakültelerinin bitki koruma, %22,5’i bahçe bitkileri, %12,5’i tarla bitkileri, %10’u toprak ve %20’si diğer bölümlerden mezundur.
- ♦ Danışmanlar, ilk aşamada tarımsal girdi pazarlayan veya danışmanlık hizmeti yapan firmalarda çalışmakta daha sonra yeterli bilgi donanımı, *mesleki deneyim ve çevreye* sahip olduktan sonra özel tarımsal

danışmanlık hizmeti vermeye başlamaktadırlar.

◆ Danışmanların büyük çoğunluğu İngilizce ve Almanca olmak üzere *en az bir dili* konuşabilmektedir. Örneğin %80'i orta ve üzeri düzeyde İngilizce bilgisine sahiptir. Dil bilenlerin %77,1'i internet ortamında yabancı kaynak taramada yabancı dile ihtiyaç duymaktadır. Araştırma kapsamındaki danışmanların %67,5'i bilgisayar ve interneti çok sık, %32,5'i ise orta düzeyde kullanmaktadır. Danışmanların %57,5'i karşılaştığı bir soruna çözüm aramada, %32,5'i tarımla ilgili yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri izlemeye *bilgisayar ve interneti* kullanmaktadır. Ayrıca bitki veya hayvan hastalık ve zararlılarına reçete yazma işlemleri de özel bir danışmanlık programı kullanılarak bilgisayar ile yapılmaktadır. İnternette en sık yararlanılan kaynak ise özel tarım firmalarının web siteleridir.

◆ Danışmanların %30'u Antalya Ziraat Mühendisleri Odası'na kayıtlı değildir.

◆ Danışmanların %37,5'i EUREPGAP, %32,5'i danışmanlık, %25'i eğitimcilerin eğiticisi, %22,5'i ise topraksız tarım ve %20'si HACCP konulu eğitimlere katılmıştır.

◆ Antalya'daki danışmanların %72,5'i tarımsal danışmanlıkla ve tarımın diğer konularıyla ilgili *yasal düzenlemeleri* yakından takip etmektedir. Bu konudaki bilgi kaynaklarının başında Tarım ve Köyüşleri Bakanlığı (%41,4) gelmekte bunu tarımla ilgili dergiler (%37,4) ile diğer kaynaklar (%21,2) izlemektedir.

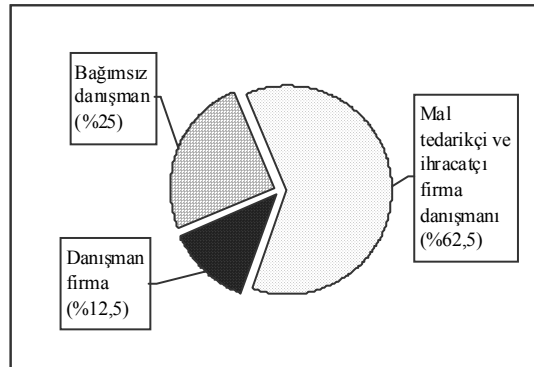
◆ Kapsamındaki danışmanların %12,5'i 2003 yılında, %20'si 2004 yılında ve %40'ı da 2005 yılında *tarımsal danışmanlık yapmaya* başlamıştır. Danışmanların %32,5'i piyasada tarımsal danışmana ihtiyaç olduğunu düşündükleri için, %32,5'i danışmanlık mesleğini sevdiği için, %27,5'i de tarımsal danışmanlık mesleğinin güzel bir geleceği olduğunu düşündüğü için danışmanlığa başlamıştır.

◆ Araştırmaya göre, danışmanların yaklaşık yarısı (%45) 1-5 yıl önce *mezun olmuş* mühendislerdir. Genel olarak danışmanların %77,5'i, danışmanlık öncesinde, tarım girdileri (tohum, ilaç, vd) pazarlayan firmalarda veya kamuda çalışma deneyimine

sahiptir.

◆ Antalya'daki tarım danışmanlarının yarısına yakını (%43) merkez ilçeye hizmet vermektedir. Bunu Demre (%22), Serik (%17), Kumluca (%15) ilçeleri ile Korkuteli ve Alanya (%3) izlemektedir. Danışmanların *çalışma bölgesi* seçiminde çeşitli faktörler etkili olmaktadır. Örneğin danışmanların %45'i birinci neden olarak üretimin yoğun olması, %27,5'i daha çok tanıdık çevrenin olması, %20'si ise ikamet ettiği yer olması nedeniyle çalışma bölgesini belirlemektedir. Bir kısım tarım danışmanına göre (%70), bölgede danışmanlık faaliyetleri *ilaç ve gübre bayileri tarafından* da yapılmaktadır. Kuşkusuz bunda bayilerin danışmanlık hizmetini ücretsiz vermesinin etkisi büyüktür.

◆ Araştırma kapsamındaki danışmanların %25'i herhangi bir *ihracatçı firma* veya *mal tedarikçi firma* ile çalışan üreticilere kontrollü üretim yaptırmakta ve bu amaçla ilgili firmadan aylık maaş veya tarım alanı büyüklüğüne göre ücret almaktadır. Danışmanların %12,5'i *danışmanlık firması* şeklinde faaliyet göstermekte ve %62,5'i ise *bireysel* olarak kendi adına üreticilere danışmanlık yapmaktadır (Şekil 1).



Şekil 1. Özel Tarım Danışmanı Grupları

◆ Farklı organizasyonlar şeklinde faaliyet göstermelerine karşın temelde bütün tarım danışmanları, hedef kitle olarak doğrudan üreticilere hizmet sunmaktadır. Nitekim araştırma kapsamında incelenen 40 adet danışman da, tarımsal danışmanlığı esas meslek edinen ve geçimini danışmanlık yoluyla bilgi satarak sağlayan kişilerdir.

3.2. Bağımsız Danışman, Tedarikçi ve İhracatçı Firma Danışmanlarına İlişkin Bulgular

Bu kapsamda yer alan danışman sayısı (toplamın %87,5'i) 35 adet olup aşağıdaki bulgular bu sayı üzerinden hesaplanmıştır.

♦ Danışmanların %43'ünün *kendi adlarına özel bir ofisi bulunmayıp çalışma ofisi* olarak çeşitli mekânlar kullanılmaktadır. Bunlardan; çalışma ofisi olarak evini kullananların oranı %47, işbirliği yaptıkları firma bürosunu kullananların oranı %27 ve diğer danışman arkadaşlarının bürosundan yararlananların oranı %26'dır. Ofisi olmayanların %80'i, üreticilerle iletişimi periyodik ziyaretlerle ve %20'si ise telefonla sağlamaktadır. *Kendi adına özel bir danışmanlık bürosuna sahip* danışmanların oranı %57'dir. Bunların da; %40'ı büro olarak kiralık işyerlerini, %40'ı evlerindeki bir odayı, %16'sı işbirliği yaptığı firmada kendilerine ayrılan ofisi, %4'ü ise kendisine ait mülkü kullanmaktadır. Büro olarak yararlanan tüm danışmanlık ofislerinin tamamına yakınında telefon, faks ve bilgisayar gibi *iletişim araçları* yoğun olarak kullanılmaktadır.

♦ Firma dışında kalan ve "kendi adına" veya diğer "üretici, tedarikçi veya ihracatçı firmalar adına" danışmanlık yapan tarım danışmanları, genellikle yanlarında *teknik veya idari personel* çalıştırmayı istememekte ve yalnız çalışmayı tercih etmektedirler. Nitekim araştırma bulgularına göre, toplam 35 bağımsız danışmandan sadece 6 tanesi yanında Ziraat Mühendisi, Ziraat Teknisyeni veya sekreter çalıştırmaktadır.

♦ Araştırma sonuçlarına göre, firma dışı tarım danışmanlarının %69'u, ileride bir *danışmanlık firması açma eğilimine* çeşitli nedenlerle olumsuz bakmaktadır. Olumsuz bakanların; %50'si yeterli tanıdık çevrenin olmaması, %37,5'i devlet tarafından uygulanan zorunlu bir yasal yaptırımın olmaması ve %12,5'i de yeterli maddi olanağın bulunmaması gibi nedenlerle bir danışmanlık firması açmayı düşünmemektedir.

3.3. Danışman Firmalara İlişkin Bulgular

Bu bölümde, tarımsal danışmanlık faaliyetlerini *firma olarak sürdüren, "bireysel üreticiye"* ve/veya "üretici, tedarikçi ve/veya ihracatçı firmalara" danışmanlık hizmeti veren "tarımsal danışmanlık firmalarının faaliyetlerine ilişkin araştırma bulguları" yer almaktadır. Danışmanlık firmaları; kendi adına, tedarikçi ve ihracatçı firma adına çalışan diğer danışman gruplarından farklı olarak, daha *kurumsallaşmış bir yapıya* sahip olup danışmanlık hizmetlerini firma olarak yapmaktadırlar. Bunlar, yetiştiricilik konularını kapsayan üretici danışmanlığının yanında; EUREPGAP, organik tarım, topraksız kültür, ihracat, proje-etüt çalışmalarını ve fizibilite raporu hazırlama gibi çok çeşitli tarımsal konularda da talep eden tüm üreticilere hizmet vermektedirler. Bu firmalar ayrıca, yeni mezun Ziraat Mühendislerine bünyelerinde staj olanakları sunarak tarımsal danışmanlık konularında yetişmelerine de katkı sağlamaktadırlar. Antalya ilinde, bu kapsamda faaliyet gösteren tarımsal danışmanlık firma sayısı 2006 yılı verilerine göre *sadece 5 olup* bu sayının hızla artma eğiliminde olduğu gözlenmektedir. Araştırma sonuçlarına göre;

♦ Danışmanlık firmalarının *tamamı son yıllarda kurulmuş olup* bünyelerinde toplam 12 adet Ziraat Mühendisi çalışmaktadır. Bunların 4'ü Bitki Koruma, 2'si Tarım Ekonomisi, 2'si Tarla Bitkileri, 1'i Bahçe Bitkileri ve 1'i de Tarımsal Yapılar ve Sulama Bölümü mezunudur. Anket yapılan firma sahiplerine göre, personel alımında mezun olunan *bölümün önemli bir etkisi* yoktur.

♦ Firmaların tamamında yoğun olarak *bilgisayar* kullanılmakta olup 5 firmadaki toplam bilgisayar sayısı 17 adettir.

♦ Firmalar *ulaşımını* kendi araçlarıyla sağlamakta olup 5 firmadaki toplam binek aracı sayısı 7 adettir. Danışmanlık yapılan bölgeye *en yakın mesafe 1 km, en uzak mesafe ise 135 km'dir*. Genelde danışmanlık firması ofisine daha kısa mesafedeki üreticiler tercih edilmektedir.

♦ Danışmanlık firmaları, bireysel danışmanlardan farklı olarak, *araştırma ve geliştirme faaliyetlerine* de büyük önem vermektedirler. Firmalar bu amaçla *en küçüğü 1 da ve en büyüğü ise 54,5 da* olan

çeşitli büyüklüklerdeki seralarda yeni ürün çeşitleri geliştirme, yeni ilaçları ve gübrelere test etme gibi konularda deneme amaçlı üretimler de yapmaktadırlar.

3.4. Özel Tarımsal Danışmanlık Hizmeti Sunulan Üreticilere İlişkin Bulgular

Bu bölümde, *araştırma kapsamında yer alan* toplam 40 adet tarım danışmanından; danışmanlık hizmeti sunulan üreticilerin başlıca tanımlayıcı özellikleri ile danışman-üretici ilişkilerine ilişkin bulgulara yer verilmektedir.

♦ Araştırma sonuçlarına göre, Antalya ilinde özel danışmanlık hizmeti verilen toplam üretici sayısı 2.076 ve toplam örtüaltı alan 13.439 dekar'dır. Antalya genelindeki toplam örtüaltı yetiştiriciliği yapan üretici sayısı yaklaşık 50-60 bin, toplam örtüaltı tarım alanı ise 175.889 dekar'dır. Bu durumda, özel tarımsal danışmanlık hizmeti alan *örtüaltı üretici oranı %4* ve bunun toplam *tarım alanına oranı ise %7,6'dır*.

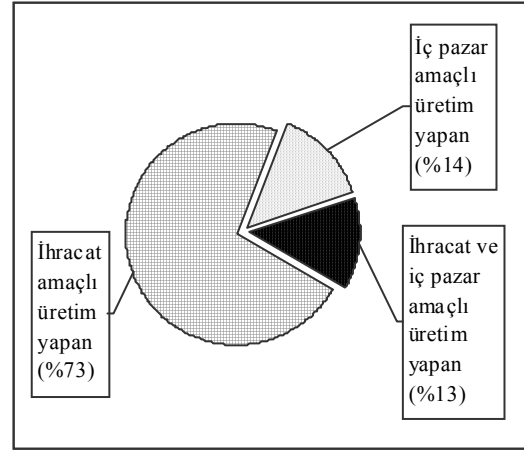
♦ Danışmanlık hizmeti alan üreticilerin büyük çoğunluğu *küçük ölçeklidir*. Örneğin üreticilerin %59'unun işletme büyüklüğü 1-5 dekar arasında, %29'unun ise 5-10 dekar arasındadır. On dekar'dan büyük olanların oranı ise %12'dir.

♦ Tarımsal danışmanlık hizmeti verilen toplam 2.076 adet üreticinin %97'si *topraklı sebze* üretimi ile uğraşmaktadır. Geriye kalan %3 içerisinde yer alan işletmelerin de; 47'si kesme çiçek, 21'i *topraksız sebze* ve 3'ü de süs bitkileri üretimi yapmaktadır. Ülkemizde son yıllarda topraksız tarım yapılan işletmelerin sayısı ise hızla artmaktadır. Fakat bunlar genelde, büyük ölçekli modern işletmeler olup danışmanlık hizmetlerini istihdam ettikleri Ziraat Mühendisleri aracılığıyla sağlamaktadırlar.

♦ Araştırma bulgularına göre, danışmanlık hizmeti sunulan örtüaltı tarım alanlarında en çok üretimi yapılan sebze çeşidi domatestir. Nitekim danışmanların %62,5'i domates, %20'si biber, %15'i kesme çiçek ve %2,5'i ise diğer sebze çeşitlerinin *üretici tercihinde* ilk sırada geldiğini belirtmektedir. Ancak genel üretici yaklaşımı böyle olmakla birlikte, *aynı ilçenin farklı bölgelerinde bile belirli sebzeler üzerinde yoğunlaşma* olduğu da görülebilmektedir. Örneğin genel olarak

Antalya'nın Kumluca ilçesinde yoğun olarak domates yetiştirilmesine karşın aynı ilçenin Mavikent beldesinde ağırlıklı olarak biber yetiştiriciliği yapılmaktadır. Bunda, üreticilerin geçmişten bu yana sürdürmekte oldukları üretim alışkanlıklarının önemli etkisi olduğu düşünülmektedir.

♦ Danışmanlık hizmeti verilen üreticilerin %73'ü sadece *ihracata*, %14'ü *iç pazara*, %13'ü ise *ihracat ve iç pazara* yönelik yetiştiricilik yapmaktadır (Şekil 2).



Şekil 2. Hedef Pazara Göre Üreticiler (%)

3.5. Danışman ve Üretici İlişkilerine İlişkin Bulgular

Bu bölümde, *araştırma kapsamında yer alan* toplam 40 adet tarım danışmanının, tarımsal *danışmanlık hizmeti verilen üreticilerle; sözleşme, üretici seçimi ve ücret* gibi konuları kapsayan ilişkileriyle ilgili olarak tarım danışmanlarından sağlanan bulgulara yer verilmektedir.

♦ Tarımsal danışmanlık hizmeti genellikle danışman ve üretici arasındaki *karşılıklı güvene dayalı* bir ilişki içerisinde yürütülmesine karşın olası bir anlaşmazlık durumunda hem üretici hem de danışmanın haklarını yasal güvence altına alan *yazılı sözleşmeye* gerek duyulmaktadır. Araştırma bulgularına göre, tarımsal danışmanların sadece %60'ı üreticilerle üretim öncesinde yazılı sözleşme yapmaktadır. Geriye kalan %40'ı yazılı sözleşmeye gerek duymayıp karşılıklı güveni esas almaktadır. Gerek üreticilerle yapılan yazılı sözleşme ve gerekse sözlü anlaşma kapsamında; *üretim planlaması, sera kontrolü, üretim, toprak*

hazırlığı ve sterilizasyon, dikim aralığı ve bitki sayısı, bakım ve işçilik, hastalık ve zararlılarla mücadele, gübreleme, polinasyon, hasat, pazarlama, üretici karnesi, kayıt sistemi ve danışmanlık ücreti gibi konulara önem verilmektedir.

♦ Tarım danışmanları, en uygun miktarda girdi kullanımı ile en fazla miktarda ve en iyi kalitede tarım ürünü elde etmek için üreticilere yol göstermektedirler. Bunda başarılı olanlar, başarılı performansları nedeniyle çevrelerinde bulunan diğer üreticilere de tavsiye edilmektedir. Nitekim araştırma bulgularına göre de, mevcut tarımsal danışmanların %70'i halen beraber çalışmakta oldukları üreticileri bu yolla kazanmıştır. Tanıtım ve ilan faaliyetleriyle üretici kazanan danışmanların oranı %15, üreticiyi ikna etme, dost-akraba ilişkileri, komisyoncuların yönlendirmesi gibi nedenlerle üretici kazanan danışmanların oranı ise %15'dir.

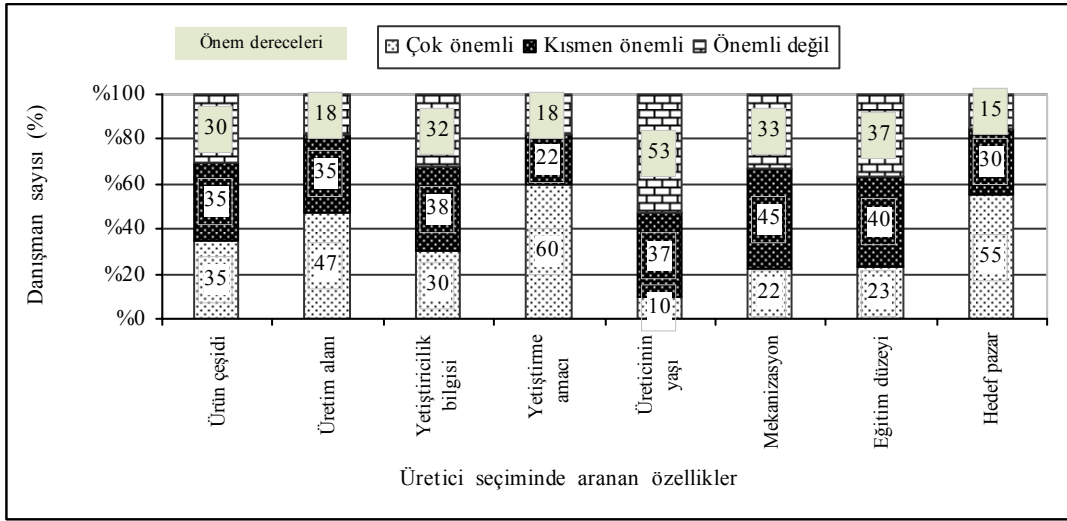
♦ Başlangıçta üretici kazanma arayışı içinde olan tarım danışmanları, piyasada sağlamış oldukları olumlu imajın da etkisiyle daha sonra yüksek talep görebilmekte ve üstelik üreticiler arasında seçim yapma eğilimine de gidebilmektedirler. Araştırma sonuçlarına göre de, danışmanların %95'i danışmanlık yapacakları üreticileri belirlemede birtakım özelliklere dikkat etmektedirler. Antalya'da örtüaltı üretim faaliyetine yönelik tarımsal danışmanlık hizmeti verenlerin, üretici seçiminde aradıkları başlıca özellikler ve bunların her birine verilen önem dereceleri Şekil 3'de verilmiştir

♦ Araştırma sonuçlarına göre, ürün seçimine karar vermede, danışmanların %15'i tek karar vericiyken, %5'i tamamen üreticiye tercih hakkı tanımakta, ancak danışmanların büyük çoğunluğu (%80) ise ürün ya da çeşit seçimi konusunda üreticiyle birlikte ortak karar almayı tercih etmektedir. Danışmanların ürün seçimine karar vermelerini etkileyen çok çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bunların başında önem sırasına göre; geçmiş yılların üretim istatistikleri (%18), bir önceki yılın üretim miktarı (%35), ürünlerin piyasa fiyatları (%3), ürünün pazar talebi (%38) ve fide sipariş durumu (%6) gelmektedir (Şekil 4).

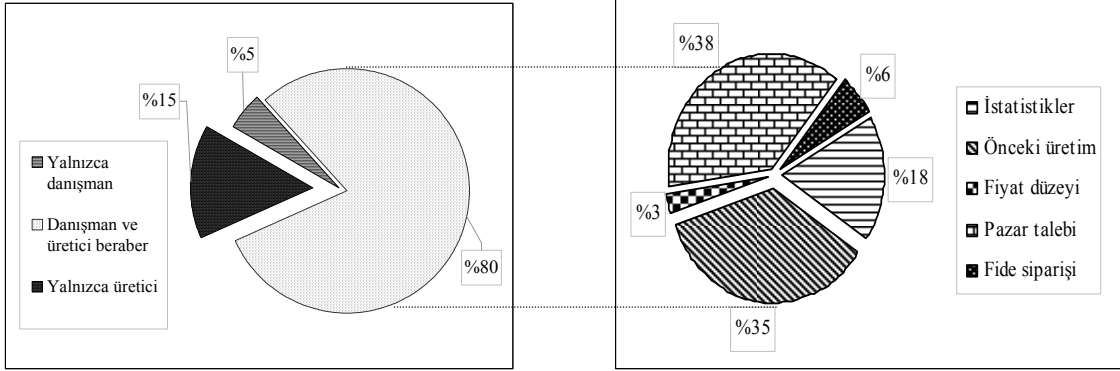
♦ Üreticiler çok farklı konularda tarım danışmanı bilgisine ihtiyaç duymaktadırlar.

Bunlar; sulama, ilaçlama, gübreleme, kültürel işlemler, toprak, kullanılacak tohumluk ya da fide seçimi, tarımla ilgili yasal düzenleme ve yenilikler, paketleme, hasat, ürün fiyatı belirleme, pazarlama ve muhafaza gibi konulardır. Araştırma bulgularına göre, üreticilerin tamamına yakını (%98) ilaçlama ve gübreleme konuları hakkında danışmandan bilgi almaktadır. Diğer danışılan konular ve bunlara ilişkin danışma sıklıkları Şekil 5'de verilmiştir.

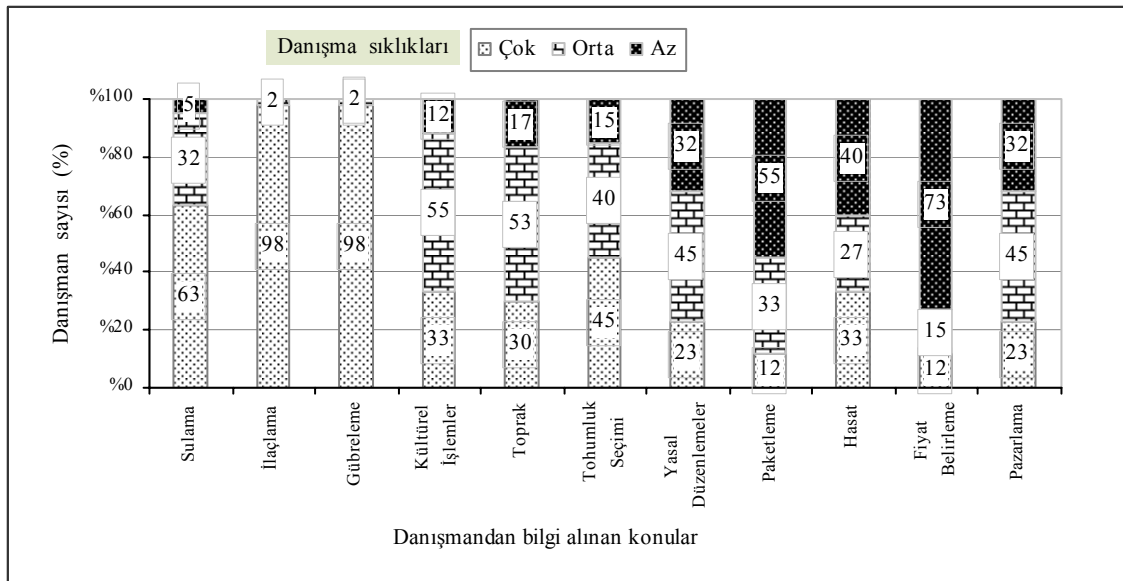
♦ Tarımsal danışmanlık, genel olarak belirli bir ücret karşılığında zirai bilginin pazarlanması olarak tarif edilebildiğine göre, danışmanlık hizmeti verenin sunumu karşılığında üreticiden belirli bir ücret alması gerekmektedir. Alınan ücret, aynı ve nakdi ücret olmak üzere 2 şekildedir. Araştırma bulgularına göre, Antalya ilinde tarımsal danışmanlık hizmeti veren 40 adet danışmanın 3/4'ü üreticiden nakdi ücret, 1/4'ü ise aynı ücret almaktadır. Nakdi ücretlerin tamamı dekar başına alınmaktadır. Ancak ücretlendirmede; danışmanlık hizmeti verilen alanın büyüklüğüne, gidilen mesafeye ve üretim biçimine göre (topraklı veya topraksız üretim) değişiklikler olabilmektedir. Örneğin Antalya merkezinde faaliyet gösteren bir danışmanın aynı yerdeki üreticiden dekar başına aldığı ücret 150 YTL iken, Kumluca'daki üreticiden aldığı ücret 200 YTL olabilmektedir. Bu farklılık harcanan zamanın ve ulaşım masrafının fazla olmasından kaynaklanmaktadır. Danışmanlık hizmeti verilen alanın büyüklüğü ile alınan ücret ters orantılıdır. Örneğin 3 dekar alan için ortalama 150 YTL/dekar ücret alınmaktayken 20 dekar arazi için alınan dekar ücreti 120 YTL/dekar gibi daha düşük düzeyde olabilmektedir. Bu nedenle bazı danışmanlar, üreticileri birleşmeye teşvik ederek tek isim altında kayıt yapmaktadırlar. Böylece hem üretici daha az ücret ile danışmanlık hizmetinden faydalanabilmekte hem de danışman tek bir isim altında daha büyük alanlara danışmanlık ve kayıt yapma olanağı bulabilmektedir. Ayrıca zaman tasarrufu da sağlanabilmektedir. Araştırma sonuçlarına göre, Antalya ilinde 2005 yılı sonu için dekar başına alınan ortalama ücret ortalama 100 \$ (yaklaşık 142 YTL)'dir. Mal



Şekil 3. Danışmanların Üretici Seçiminde Aradıkları Özellikler ve Önem Dereceleri (%)



Şekil 4. Ürün Seçiminde Karar Vericiler ve Kararı Etkileyen Başlıca Faktörler (%)



Şekil 5. Üreticilerin Danışmandan Bilgi Aldığı Başlıca Konular ve Danışma Sıklıkları (%)

tedarikçi veya ihracatçı firmalarda ise firma, kontrollü üretim yaptırdığı üreticilerine *ücretsiz danışmanlık* hizmeti vermektedir. Aslında firma sunduğu danışmanlık hizmetinin bedelini üreticiye verdiği ürün bedelinden düşmektedir. Burada istihdam edilen tarımsal danışmanlar ise hizmetlerinin bedelini firmadan aylık maaş şeklinde almaktadır.

♦ Danışmanların büyük çoğunluğu (%80) üreticiye bilgi (yenilik, tavsiye vb) aktarımını periyodik ziyaretlerle yapmaktadır. Üreticiyle yapılan görüşmeler, danışmanın iş yoğunluğuna bağlı olarak değişmekle birlikte genellikle özel durumlar dışında haftada 1 kez yapılmaktadır. Bu görüşmelerin gün ve saatleri üreticiyle birlikte belirlenmektedir. Danışmanın üreticiyle olan randevusuna gelememesi durumunda yedek bir gün belirlenerek üreticiye bildirilmektedir. Her danışmanın hangi gün ve saatte nerede olacağı önceden programlanmaktadır. Böylelikle üretici de bu programa göre bir önceki randevuda kendisine verilen görevleri özenle uygulamak zorunda kalmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, danışmanların %77,5'i haftada 1 kez, %12,5'i 3-4 gün arayla, %10'u ise 2 haftada 1 kez üreticileriyle görüşmektedir. Görüşmelerdeki ana amaç, üreticilere verilen bazı görevlerin kontrol edilmesidir. Periyodik ziyaretlerde danışmanların en çok üzerinde durduğu bir diğer önemli konu ise iyi tarım uygulamaları ve sağlıklı ürün yetiştirme konusudur. Üreticiler sık sık bu konularda da danışmanları tarafından bilgilendirilmektedir.

♦ Danışmanların, doğal risklere karşı anlaşmalı üreticilerine *erken uyarı* yapması, aslında bir zorunluluk olarak yazılı sözleşmede "danışmanın görevleri" arasında belirtilmemesine karşın iyi niyete dayanan bir hizmet olarak üreticilere sunulmaktadır. Erken uyarı yapma konusu, üretici gözünde değer kazanma ve faaliyetin en iyi şekilde sürdürülebilmesi için danışmanlar tarafından önemli bir görev olarak görülmektedir. Nitekim araştırma bulgularına göre, danışmanların %90'ı, don vb. doğal afetler öncesinde üreticilerini uyarmaktadır. Uyarıların %56'sı telefonla arayarak, %27,7'si üreticilerin cep telefonuna mesaj

yollayarak ve %17'si de ziyaret esnasında yapılmaktadır.

♦ Hizmet götürülmesi mümkün olmayan yerlerdeki üreticilere telefon ya da internet aracılığıyla danışmanlık yapılması *uzaktan danışmanlık* olarak adlandırılmaktadır. Araştırma kapsamındaki danışmanların %22,5'i İzmit, Bodrum, Diyarbakır, Kahramanmaraş, Mersin gibi illere uzaktan danışmanlık yapmaktadır. Bu durum ülkede tarımsal danışmanlığın gerekliliğini ortaya koymakta ve tarımsal danışmana olan talebi gözler önüne sermektedir. Üstelik son yıllarda özellikle Antalya bölgesindeki örtüaltı yetiştiricilik faaliyetinde, başta Hollanda ve İtalya olmak üzere yabancı ülkelerdeki uzman tarım danışmanlarından da kısmen "*uzaktan danışmanlık*" ve kısmen de "*periyodik ziyaret*" yoluyla danışmanlık hizmeti alınmaktadır.

3.6. Tarım Danışmanları İle Bayi ve Firma Arası İlişkiler

♦ Araştırma bulgularına göre, danışmanların %58'i diğer tarım danışmanlarıyla çok sık, %28'i zaman zaman, %10'u ise çok az görüşmektedir. Danışmanların %82'si bu görüşmelerde çoğunlukla bilgi alışverişi yapmakta, %18,4'ü tarım sektöründeki yenilikler ve üreticilerle ilgili konularda konuşmaktadır. Danışmanların %5'i ise diğer danışmanlarla hiç görüşmemektedir.

♦ Danışmanlar bölgede *tarımsal girdi pazarlayan bayi veya firmalarla yakın bir ilişki* içerisinde dirler. Araştırma sonuçlarına göre, danışmanların %55'i böyle bir ilişkinin varlığını doğrulamaktadır. Kuşkusuz bu yapı, faaliyetin devamlılığı için kaçınılmaz bir olgu olarak görülmektedir. Nitekim bölgedeki tohum, fide, ilaç ve gübre firmaları danışmanlara yönelik çeşitli toplantılar düzenlemekte, üreticinin henüz tanımadığı ürünleri öncelikle (üreticiyle aralarında sağlam bir köprü olarak gördükleri) tarım danışmanlarına tanıtılmaktadırlar. Firmalar bu uygulama ile ürün satışını arttırmayı amaçlamaktadırlar. Danışmanların, tarımsal girdilerin satın alınması veya bunların seçimi konularında herhangi bir marka ya da firmaya üretici yönlendirmeleri etik olarak doğru

görülmemektedir. Araştırma sonucuna göre de danışmanların %91'i üreticiyi satın alma konusunda herhangi bir firma ya da markaya yönlendirmediklerini ifade etmektedirler.

♦ Araştırmadan elde edilen bulgulara göre, *danışmanlarla üreticiler arasında çeşitli konularda sorunlar* da yaşanmaktadır. Danışmanların %35,3'ü üreticilerin verilen görevleri tamamıyla yerine getirmediğini, %32,3'ü danışmanlık hizmet bedelinin ödemesinin geciktiğini, %23,5'i ise üreticiyi üretim alışkanlıklarından vazgeçirmenin kolay olmadığını ve bu yüzden yenilikleri kabul etmede bazı sorunlar yaşandığını belirtmektedir. Danışmanlık bedelinin gecikmesi sorunu, genelde yazılı sözleşme yapmayan üreticilerden kaynaklanmaktadır. Yazılı sözleşme yapma durumunda, üreticinin danışmanlık hizmet bedelini vereceği gün önceden belirlendiği için bu sorun daha az yaşanmaktadır. Kuşkusuz bu saptamalar sadece tarım danışmanı açısından olup ayrıca üretici açısından da konunun incelenmesinde yarar görülmektedir.

3.7. Karşılaşılan Başlıca Tarımsal Sorunlar

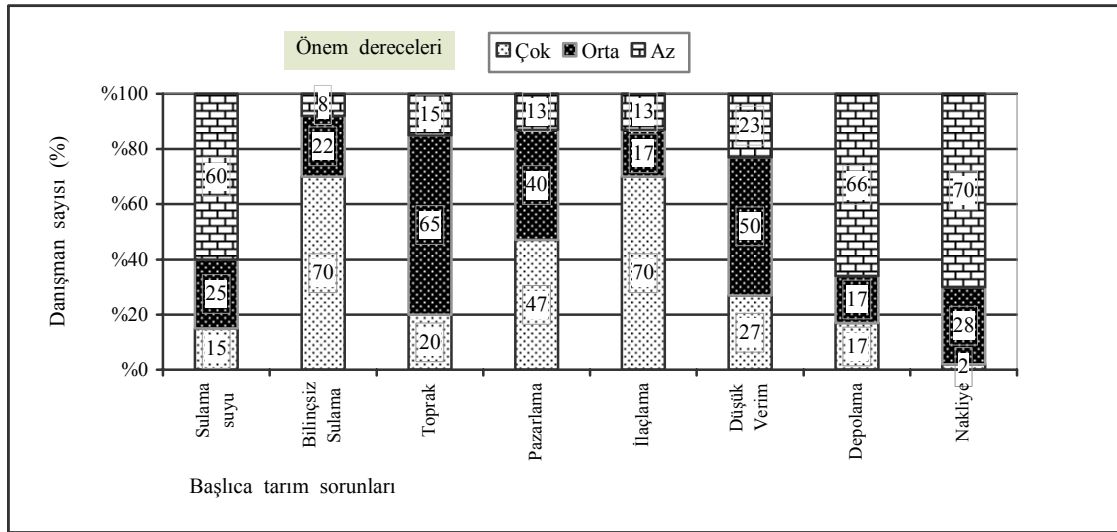
Danışmanlık yapılan bölgelerde görülen başlıca *tarımsal sorunlar* ve bunların her birinin danışmanlara göre önem dereceleri Şekil 6'da gösterilmiştir. En çok dikkat çeken bulgu, danışmanların büyük

çoğunluğunun (%70) bilinçsiz sulama ve ilaçlama konusunu çok önemli sorun olarak görmeleridir. Diğer sorun alanlarından toprak kalitesi ve düşük verimlilik, danışmanların sırasıyla %65'i ve %50'si tarafından orta düzeyde bir sorun olarak görülmektedir.

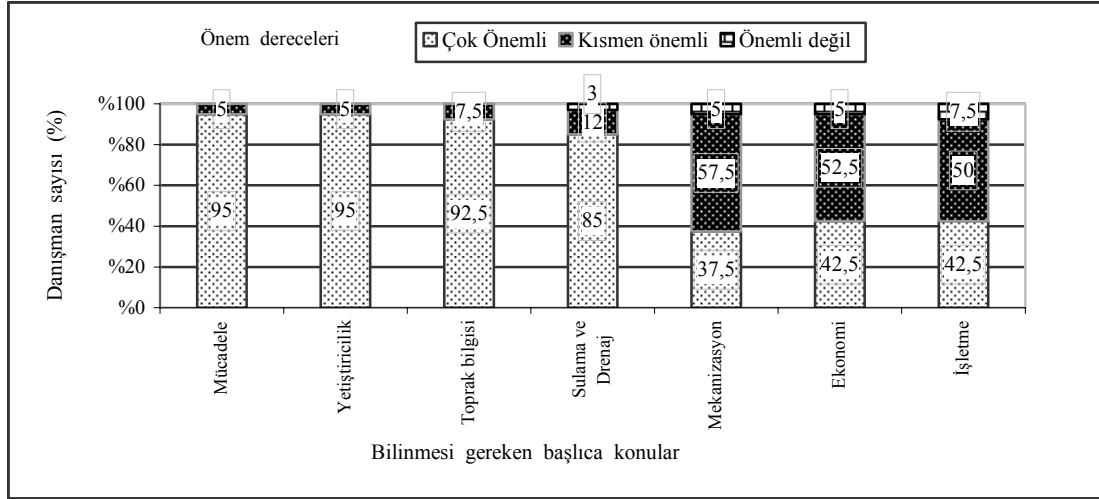
3.8. Danışmanlığa İlişkin Genel Görüşler

♦ Danışmanlara göre, bölgede danışmanlık yapabilmek için, danışmanın yeterli düzeyde mesleki ve teknik bilgiye sahip olması gerekmektedir. Şekil 7'de, tarım danışmanlarının *bilgi sahibi olması gereken konular* ve bunların danışmanlara göre önem dereceleri gösterilmiştir. Bulgulara göre, tarım danışmanlarının tamamına yakını, bitki hastalıkları ve zararlılarla mücadele, yetiştiricilik, toprak bilgisi, sulama ve drenaj gibi konularda bilgi sahibi olmayı çok önemli olarak görmektedir.

Tarımsal danışmanlara bir *danışmanda bulunması gereken özelliklerin* neler olduğu sorulduğunda danışmanların tamamına yakını; dürüstlük, mesleki bilgiye sahip, açık sözlü, gözlem ve deney yapabilme yeteneğine sahip olmayı çok önemli olarak öte yandan, iyi giyinme özelliği ise üretici üzerinde negatif bir etki olarak görülmektedir.



Şekil 6. Bölgede Yaşanan Başlıca Tarım Sorunları ve Danışmanlara Göre Önem Dereceleri (%)



Şekil 7. Danışmanlara Göre, Bilinmesi Gereken Konular ve Bunların Önem Dereceleri (%)

♦ Araştırma kapsamındaki danışmanların tamamına göre, danışmanlık yapabilmek için *Ziraat Fakültelerinde verilen eğitim* danışmanlık yapabilmek için yeterli değildir. Danışmanların %44'üne göre, örtüaltı üretiminde 5-6 yıl çalışmak danışmanlık yapabilmek için yeterli değildir. Öte yandan 3-4 yıl çalışmanın yeterli olduğunu düşünenlerin oranı %30, 1-2 yılı yeterli görenlerin oranı ise %18'dir. Danışmanlık yapabilmek için ayrıca deneyimli bir tarım danışmanı yanında çalışmanın gerekliliğine inanılmaktadır.

♦ Gelinen noktada, tarımsal danışman sayısı ve danışmanlık hizmetleri henüz bölge talebini karşılayacak düzeyde değildir. Henüz Antalya'da danışmanlık hizmeti verilen üretici sayısının 2.076 ve Antalya genelindeki toplam üretici sayısının 50-60 bin dolaylarında olduğu düşünüldüğünde, mevcut danışmanlık hizmetlerinin ne kadar yetersiz olduğu açıkça anlaşılabilir. Araştırma kapsamındaki tarım danışmanlarına göre, bölgede danışmanlık hizmetlerinin daha da geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için; üniversitelerde teorik derslerden çok *uygulamalı derslere* önem verilmesi, tarımsal danışmanlık derslerinin ön plana çıkarılması ve kamu destekli çeşitli tarımsal destekleme projelerinin uygulamalarında tarım danışmanlarına

da görev verilmesi önemli seçenekler olarak görülmektedir.

4. Sonuç ve Öneriler

Günümüzde artan talep nedeniyle, tarımın hemen her alanında tarımsal danışmanlığa duyulan ihtiyaç giderek artmaktadır. Pazara yönelik gerçekleştirilen tarımsal üretimde; hızlı bilgi akışı, etkin denetim ve zamanında yapılan doğru yönlendirme büyük önem taşımakta, bu durum tarım danışmanlığına olan talebi ve onlara verilen önemi arttırmaktadır. Ülkemizde sürdürülen tarımsal danışmanlık uygulamalarında kamudan özele doğru bir geçiş süreci yaşanmaktadır. TKB'ca düzenlenmiş olan yönetmeliğe göre de artık ülkemizde özel tarım danışmanlığına yönelik yasal bir zemin de bulunmaktadır. Artık bu aşamadan sonra, özel tarım danışmanlığı uygulamasının ihtiyaçlara en iyi şekilde cevap verecek bir konuma getirilmesi önem taşımaktadır.

Bu kapsamda, *Antalya örneği* kapsamlı araştırma bulgularından hareketle, uygulamanın gelecekteki başarısını arttırabilmek için özel tarım danışmanlığı konusunda aşağıda belirtilen başlıca noktalar üzerinde önemle durulması gerektiği düşünülmektedir:

- Danışmanın sahip olması gereken başlıca temel özellikler ve belgeler,
- Danışmanların seçimi, belirlenmesi için izlenen yöntem,

- c) Danışman çeşitleri (firma, bağımsız, kamu çalışanı vd),
- d) Danışmanlık yapılabilecek konu(lar) ve hedef grup(ların) belirlenmesi,
- e) Danışmanların yetkilerinin yasal çerçevesi,
- f) Danışmanın üreticiye karşı sorumlulukları,
- g) Danışmanların üretici arasındaki ticari ilişkilerin sınırlılıkları,
- h) Üreticinin danışmana karşı olan yasal hakları,
- i) Ofis donanımı, ulaşım, iletişim, yardımcı personel ve benzeri olanaklar,
- j) Üretici kaydı tutma, ücretlendirme, anlaşmazlık halleri,
- k) Tarımsal danışmanlık konusunun yayım dışında ayrıca bir yasal düzenleme olarak ele alınması,
- l) Gerek yasal yapı ve gerekse uygulamalarda AB'ye uyum konuları üzerinde önemle durulmalıdır.

Kaynaklar

- Anonymous, 2003. Council Regulation (EC) No 1782/2003 of 29 September, pdf: [Council_Regulation_1782-2003], html: (<http://www.agriculture.gov.ie/areasofi/1782-2003.pdf>), Web:(http://www.agriculture.gov.ie/ag_env/cross-compliance/legislation/Council_Regulation_1782-2003.pdf), Erişim tarihi: 11.10. 2007
- Anonymous, 2007. European Commission/Agriculture and Rural Development/ Agriculture and Environment, "Cross-compliance", (http://ec.europa.eu/agriculture/envir/index_en.htm#crossom), Erişim tarihi: 11.10. 2007
- Anonymous, 2008. Corrigendum to Commission Regulation (EC) No 817/2004. pdf: [817-2004], html: (http://www.ieep.eu/publications/pdfs/crosscompliance/cc_network_D24.pdf), Erişim tarihi: 11.10. 2007
- Ateş, 2006. Antalya İlinde Örtüaltı Yetirticiliğinde Özel Tarımsal Danışmanlık Hizmetleri Üzerine Bir Araştırma. Akdeniz Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Antalya.
- Atsan, T. ve Şoraklı, A., 2006. Bin Köye Bin Tarımcı Projesi Kapsamında Görev Yapan Tarım Danışmanlarının Etkinliklerinin Belirlenmesi: Erzurum İli Örneği, Türkiye VII. Tarım Ekonomisi Kongresi, 13-15 Eylül 2006 Antalya, Cilt I, s:500-505.
- Ceylan, İ.C, Köksal, Ö ve Akın A., 2005. GAP Bölgesinde Tarımsal Üretim Sürecinde Üreticilerin Bilgi İhtiyaçlarının Karşılmasında Tarım Danışmanlarının Rolü. GAP IV. Tarım Kongresi, 21-23 Eylül, Şanlıurfa, Cilt 1:490-497.
- Gökçe, O., 2004. 1000 Köye 1000 Tarımcı Projesi Üzerine Bir İnceleme, Türkiye VI. Tarım Ekonomisi Kongresi, 16-18 Eylül 2006, Tokat, s:609-614.
- Özçatalbaş, O. ve Gürgen, Y., 1998. Tarımsal Yayım ve Haberleşme, Baki Kitap ve Kırtasiye Basımevi ISBN: 975-72024-02-3, Adana.
- Özçatalbaş, 2002. Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde ve Türkiye'de Ekolojik Tarım ve Danışmanlık Hizmetleri, Türkiye V. Tarım Ekonomisi Kongresi, 18-20 Eylül 2002, Erzurum, s:465-470.
- Povellato, A. and Scorzelli, D., 2006. The Farm Advisory System: A Challenge for the Implementation of Cross Compliance. Sixth Framework Programme, The Cross Compliance Network, Institute for European Environmental Policy (IEEP), pdf: [cc_network_D24], html: (http://www.ieep.eu/publications/pdfs/crosscompliance/cc_network_k_D24.pdf), Erişim tarihi: 11.10. 2007
- RG, 1992. T.C. Başbakanlık, 24.01.1992 tarih ve 21121 sayılı Resmi Gazete, Ankara.
- RG, 2006. T.C. Başbakanlık, 08.09.2006 tarih ve 26283 sayılı Resmi Gazete, Ankara.
- Sayın B.,Çelikyurt, M.A., Yılmaz İ. ve Sayın, C., 2006. Bin Köye Bin Tarım Gönüllüsü Projesinin Antalya İli Koşullarında Etkinliğinin Değerlendirilmesi, Türkiye VII. Tarım Ekonomisi Kongresi, 13-15 Eylül 2006, Antalya, Cilt II, s:1166-1171.
- TDK, 2007. Türk Dil Kurumu, Büyük Türkçe Sözlük, (http://tdkterim.gov.tr/bts/?kategori=veritbn&keli_mesec=83841),Erişim tarihi:10.11.2007
- TKB, 2007. Teşkilatlanma ve Destekleme Genel Md.(TEDGEM), WEB sayfası, (<http://www.tedgem.gov.tr/koymer.htm>), Erişim tarihi:10.11.2007
- TZOB, 2004. Türkiye Ziraat Odaları Birliği, WEB Sayfası, Önder Çiftçi Projesi, (http://www.tzob.org.tr/tzob_web/rapor.htm), Erişim tarihi: 10.11.2007