ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ali AYDOĞAN

ADANA İLİ SEYHAN İLÇESİNDE ÜRETİCİLERİN TOHUM SATIN ALMA GÜDÜLERİ VE KARAR VERME SÜRECİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

ADANA-2021

ÖZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA İLİ SEYHAN İLÇESİNDE ÜRETİCİLERİN TOHUM SATIN ALMA GÜDÜLERİ VE KARAR VERME SÜRECİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

Ali AYDOĞAN

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

Danışman : Dr. Öğr. Üyesi Ufuk GÜLTEKİN
Yıl: 2021, Sayfa: 45
Jüri : Dr. Öğr. Üyesi Ufuk GÜLTEKİN
: Prof. Dr. Dilek Bostan BUDAK
: Doç. Dr. Nermin BAHŞİ

Bu çalışmada Adana İli Seyhan İlçesinde üreticilerimizin tohum satın alma güdüleri ve etkilerini incelemek amacıyla 200 üretici ile yüz yüze anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; üreticilerin %98,50'sini erkekler oluşturmaktadır ve %93'ü evlidir. Üreticilerin %46'sı ilkokul diplomasına sahiptir. Üreticilerin %98'inin kendisine ait traktörü vardır. %75'in Bağ-Kur'dan yararlandığı, %3'nün güvencesinin olmadığı, %19'unun SSK'lı olduğu ve %3'ününde emekli sandığına kayıtlı olduğu belirlenmiştir. Çalışmaya katılan üreticilerin esas geçim kaynağı tarımdır. Tarım dışı gelire sahip olanların oranı %15'tir. Tarım dışı geliri olduğunu belirten 30 çiftçinin tarım dışı gelirinin toplam gelirinin %47,63 olduğunu belirtmişlerdir.

Üreticiler için tohum tercihlerini etkileyen faktörler sorulduğunda, fiyatının, uygun fiyatlı firmanın olması, ödeme koşullarının uygunluğu, tohumun verimli olması, diğer markalar ile karşılaştırılmasının yapılması, seçiminin etkili olduğu belirlenmiştir. İthal tohum ya da yerli tohum tercihleri olarakta, ithal tohumun daha kaliteli olduğu ve sertifikalı olması gerektiği belirlenmiştir. Satın alınan tohumun içerik bilgilerinin açıklayıcı bir şekilde verilmesi ve ambalajında yazmasının önemli olduğu belirtilirken, firmanın satılan tohum ile ilgili de gerekli problemlerin çözümünde, tohumun ulaşılabilir olmasında, satış öncesi ve üretim aşamasındaki destek, sorunlar ve yaklaşımların çiftçilerimiz için önemli olduğu belirtilmiştir. Tohumun miktarı, temini, temiz olması ve istenilen zamanda bulunması adına da diğer çiftçilere hem tohum hemde firma önerisi olarak etkili olacağı belirtilmiştir. Tohum seçerken kendi görüşlerini önemsedikleri görülmektedir. Daha sonra komşu ve arkkadaş tavsiyelerini değerlendirdikleri belirtilmiştir. Üreticilerin şimdiye kadar kullandıkları tohumlarda %70'şinin sorun yaşamadığı ve %81'i en son aldıkları tohumu tekrar kullanacaklarını belirtmişlerdir. Yeni bir tohum çeşidi çıktığında ise önce küçük bir alanda deneme yaparak karar vereceklerini belirtmişlerdir. Kullanılan tohumlardaki sorunların çimlenme gücünün zayıf olması, fiyat yüksekliği, hastalık ve zarara karşı dayanıklı olmaması ve kuraklığa, soğukluğa karşı dayanamaması çok önemli olduklarını belirtmişlerdir.

Anahtar Kelimeler: Adana, Tohum

ABSTRACT

MSc THESIS

SEED PURCHASİNG MOTİVES AND EFFECTİVE FACTORS ON DECISION MAKING PROCESS OF PRODUCERS IN SEYHAN DISTRICT OF ADANA

Ali AYDOĞAN

ÇUKUROVA UNIVERSITY
INSTITUTE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES
DEPARTMENT OF AGRICULTURAL ECONOMICS

Supervisor : Asst. Prof. Dr. Ufuk GÜLTEKİN
Year: 2021, Page: 45
Jury : Asst. Prof. Dr. Ufuk GÜLTEKİN
: Prof. Dr. Dilek Bostan BUDAK
: Assoc. Prof. Dr. Nermin BAHŞİ

This study, face-to-face surveys were conducted with 200 producers in order to examine the motives and effects of our producers to buy seeds in Seyhan District of Adana Province. According to the results obtained; 98.50% of the producers are men and 93% are married. 46% of the producers have an elementary school diploma. 98% of the manufacturers have their own tractor. It was determined that 75% benefited from Bag-Kur, 3% had no security, 19% were SSK and 3% were registered in the pension fund. Agriculture is the main livelihood of the producers participating in the study. The proportion of those with non-agricultural income is 15%. They stated that the total income of 30 farmers who stated that they had non-agricultural income was 47.63%. When asked about the factors affecting seed preferences for producers, it was determined that the price, being an affordable company, the suitability of the payment conditions, the efficientness of the seed, comparing it with other brands, the choice was effective. As imported seed or domestic seed preferences, it has been determined that imported seed is of better quality and should be certified. While it is stated that it is important to provide the contents information of the purchased seed in an explanatory way and write it in its packaging, it is stated that the support, problems and approaches before and during the production phase are important for our farmers in solving the necessary problems related to the seed sold. It is stated that the seed will be effective as both seed and company recommendation to other farmers in order to be quantity, supply, clean and to be found at the desired time. When choosing seeds, it is seen that they care about their own opinions. It was then stated that they evaluated the recommendations of the neighbor and the companion. So far, 70% of the seeds used by the producers have no problems and 81% have indicated that they will reappease the seeds they received last time. When a new seed variety comes out, they stated that they will first decide by experimenting in a small area. They stated that the problems in the seeds used are very important because the germination power is weak, the price is high, it is not resistant to disease and damage, and it cannot withstand drought and coldness.

Keywords: Adana, Seed

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmada, Adana ili Seyhan ilçesinde bulunan ve tohum satın alan üreticilerle birebir yapılmış olan anketten elde edilen veriler oluşturmaktadır. Buna ek olarak ilgili Kurum ve Kuruluşlardan elde edilen veriler de kullanılmıştır.

Buna göre Adana İli Seyhan İlçesine bağlı Mahallelerde tarımsal üretim yapan üreticilerden elde edilen birincil veriler ile Tarım ve Orman Bakanlığı Adana Tarım İl Müdürlüğü (Seyhan İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü), Seyhan Ziraat Odası Başkanlığı, Çiftçi Birliği gibi kurum ve kuruluşların kayıtlarından ve konuyla ilgili kişilerden elde edilecek birincil veriler araştırmanın ana materyalini oluşturmuştur.

Çalışmaya gönüllü olarak katılan 200 üretici ile yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda elde edilen veriler analiz edilerek yorumlanmıştır.

Çalışmaya katılan üreticilerin %98,50'sini erkekler oluşturmaktadır ve %93'ü evlidir. Üreticilerin %46'si ilkokul diplomasına sahiptir. Üreticilerimizin 196'sının kendisine ait traktörü vardır.

Çalışmaya katılan üreticilerin, %75'in Bağ-Kur'dan yararlandığı, %3'ünün güvencesinin olmadığı, %19'unun SSK'lı olduğu ve %3'ününde emekli sandığı olarak belirlenmiştir.

Çalışmaya katılan üreticilerin esas geçim kaynağı tarımdır. Tarım dışı gelire sahip olanların oranı %15'tir. Tarım dışı geliri olduğunu belirten 30 çiftçinin tarım dışı gelirinin toplam gelirinin %47,63 olduğunu belirtmişlerdir.

İşlenen arazi varlığının, mülk arazi varlığının ortalaması 256,78 dekar, aile arazisinin ortalaması ise 17,6 dekar, kiralık arazi varlığının ortalaması 78,89 dekar ve sulu arazi varlığının ortalaması 352,14 dekardır. Çalışmamızda toplam arazi varlığının ise 355,51 dekar olup ortalama parsel sayısı 5,87'dir.

Çiftçilikle uğraşan üreticilerin en fazla Mısır (197,37 da) üretimi yaptıkları belirlenmiştir. Üretimi sırayla da, Soya (55,55 da), Buğday (51,26 da), Bahçe

(36,59 da) üretimi, Pamuk (27,36 da), Sebze (20,44 da), Yerfıstığı (8,8 da), Ayçiceği (8,25 da) ve Susam (0,24 da) olarak belirlenmiştir.

Üreticiler için tohum tercihlerini etkileyen faktörler sorulduğunda, fiyatının, uygun fiyatlı firmanın olması, ödeme koşullarının uygunluğu, tohumun verimli olması, diğer markalar ile karşılaştırılmasının yapılması, seçiminin etkili olduğu belirlenmiştir. İthal tohum ya da yerli tohum tercihleri olarakta, ithal tohumun daha kaliteli olduğu ve sertifikalı olması gerektiği belirlenmiştir. Satın alınan tohumun içerik bilgilerinin açıklayıcı bir şekilde verilmesi ve ambalajında yazmasının önemli olduğu belirtilirken, firmanın satılan tohum ile ilgili de gerekli problemlerin çözümünde, tohumun ulaşılabilir olmasında, satış öncesi ve üretim aşamasındaki destek, sorunlar ve yaklaşımların çiftçilerimiz için önemli olduğu belirtilmiştir. Tohumun miktarı, temini, temiz olması ve istenilen zamanla bulunması adına da diğer çiftçilere hem tohum hemde firma önerisi olarak etkili olacağı belirtilmiştir. Tohum seçerken kendi görüşlerini önemsedikleri görülmektedir. Daha sonra komşu ve arkadaş tavsiyelerini değerlendirdikleri belirtilmiştir. Üreticilerin şimdiye kadar kullandıkları tohumlarda %70'inin sorun yaşamadığı ve %81'i en son aldıkları tohumu tekrar kullanacaklarını belirtmişlerdir. Yeni bir tohum çeşidi çıktığında ise önce küçük bir alanda deneme yaparak karar vereceklerini belirtmişlerdir. Kullanılan tohumlardaki sorunların çimlenme gücünün zayıf olması, fiyat yüksekliği, hastalık ve zarara karşı dayanıklı olmaması ve kuraklığa, soğukluğa karşı dayanamaması çok önemli olduklarını belirtmişlerdir.

Elde edilen bulgulara göre, üreticilerin tohum tercihlerinde daha önce kendi kullandıkları ürün olmaması, ücret uygunluğu ve ödeme kolaylığının olduğu firmayı tercih etmeleri ve tohumun sertifikalı ithal olmasının, açıklayıcı bilgilerin üzerinde olmamasının önemli olduğu görülmüştür. Yeni çıkan tohumların ise üreticilerin kendi tarlalarında deneme usulü yaparak tercih edip etmemeleri konusunda fikir sahibi olacakları görülmüştür. Tohum firmalarının ise, üreticiye tohum satarken, ürün temininde ve satış sonrasında yardımcı olmaları gerektiği

düşünülmektedir. Ürün temininin üretici için kolay olması veya nereden alınacağı konusunda bilgi sahibi olmaları adına tohum firmaları kendilerinin bünyesinde çalışan Ziraat Mühendisi veya sahada çalışan satış temsilcileri ile yardımcı olmalılardır. Ürün satışından tamamen ürünün hasat edilmesine kadar geçen sürede firmaların sahada bulunan mühendisleri ile üreticiye Teknik ve diğer konularda destek vermeleri kendiler adına tohum satış sürdürülebilirliği adına olumlu sonuçlanacaktır.

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans tez konumu belirlememde yardımcı olan, çalışmalarımda beni yönlendiren, araştırmamın kurgulanması ve düzenlenmesinde değerli bilgileriyle katkıda bulunan ve tezimin değerlendirilmesinde engin deneyimlerinden yararlandığım danışman hocam sayın Dr. Öğr. Üyesi Ufuk GÜLTEKİN'e, katkılarından dolayı teşekkürü bir borç bilirim. Çalışmam sırasında ihtiyaç duyduğum her an yardımlarını esirgemeyen sayın Prof. Dr. Dilek Bostan BUDAK hocama sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER **SAYFA**

ÖZ I
ABSTRACT II
GENİŞLETİLMİŞ ÖZET III
TEŞEKKÜR VII
İÇİNDEKİLER VIII
ÇİZELGELER DİZİNİ X
ŞEKİLLER DİZİNİ XII
SİMGELER VE KISALTMALAR XIV
1. GİRİŞ 1
1.1. Tohumculuğun Tarihçesi 1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR 9
3. MATERYAL YÖNTEM 13
3.1. Materyal 13
3.2. Yöntem 13
3.2.1. Araştırma Alanı Seçimi 14
3.2.2. Araştırmada Kullanılan Anket Formu İçeriği 15
3.2.3. Verilerin Toplanmasında ve Analizinde Kullanılan Yöntem 16
4. BULGULAR VE TARTIŞMA 17
4.1. Adana Hakkında Genel Bilgiler 17
4.2. Araştırma Bulguları 18
4.2.1. Üreticilerin Demografik Özellikleri 18
4.2.2. Üreticilerin Traktör Varlığı 21
4.2.3. Üreticilerin Sigortalılık Durumu 21
4.2.4. Üreticilerin Tarım Dışı Gelirleri 22
4.2.5. Arazi varlığı 22
4.2.6. Yetiştirilen Ürünler 23
4.2.7. Tohum Temini 24

4.2.8. Tohum Tercihini Etkileyen Faktörler 24
4.2.9. Üreticilerin Tohum Seçimi hakkında bilgiler 27
4.2.10. Üreticilerin Tohum Sorunları 28
4.3. Tohum Tercihlerini Etkileyen Etmenler ve Tutumlarının Faktör Analizi 29
5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER 31
5.1. Sonuçlar 31
5.2. Öneriler 32
KAYNAKLAR 35
ÖZGEÇMİŞ 37
EKLER 38

ÇİZELGELER DİZİNİ **SAYFA**

Çizelge 1.1. Dünya'da Tohum Üretimi 2
Çizelge 3.1. İlçede Yetiştirilen Başlıca Ürün Gruplarının Alan Bazında Dağılımı 14
Çizelge 4.1. Adana Tarım Alanlarının Dağılımı ve Üretim Miktarları 18
Çizelge 4.2. Üreticilerin sosyo-demografik özellikleri 19
Çizelge 4.3. Hanehalkı özellikleri 20
Çizelge 4.4. Çiftçilikyapma süreleri 20
Çizelge 4.5. Tarım Dışı Gelir 22
Çizelge 4.6. Arazi Varlığı 23
Çizelge 4.7. Tohum Temini 24
Çizelge 4.8. Tohum Tercihini Etkileyen Faktörler 25
Çizelge 4.9. Tohum seçerken kimlerin görüşlerine başvurursunuz 27
Çizelge 4.10. Seçilen tohum ile ilgili Teknik bilgi 28
Çizelge 4.11. Tohumda Karşılaşılan Sorunlar 28
Çizelge 4.12. Kullanılan Tohumda Karşılaşılan Sorunlar 29
Çizelge 4.13. Üreticilerin Tohum Tercihini Etkileyen Etmenler ve Tutumlar için Faktör analiz 30

ŞEKİLLER DİZİNİ **SAYFA**

Şekil 1.1. Yıllar İtibariyle Tohumluk Üretim Miktarı (ton) 3

Şekil 1.2. 2019 yılı itibariyle Önemli Türlerde (buğday, arpa, mısır, ayçiçeği, patates, pamuk, sebze ve yem bitkileri) Kamu ve Özel Sektör Tohum Miktarı (ton) 4

Şekil1.3. Yıllar İtibariyle Tohum İthalatı ve İhracat Değerleri (milyon dolar) 5

Şekil 1.4. 2016-2020 yılları Tohumculuk Sektörü Dış Ticaret Değerleri (milyon dolar)..... 5

Şekil 1.5. 2016-2020 yılları Tohumculuk Sektörü- İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) 6

Şekil 3.1. Seyhan İlçesinde Yetiştirilen Ürünlerin Ürün Gruplarına Göre Dağılımı..... 15

Şekil 4.1. Traktör Varlığı..... 21

Şekil 4.2. Sosyal Güvence Durumu..... 22

Şekil 4.3. Yetiştirilen Üürünler..... 23

SİMGELER VE KISALTMALAR

TOB : T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı

1. GİRİŞ

İnsanlığın var oluşundan bugüne kadar var olan besin ihtiyacı karşılayan ve tarihsel süreç içerisinde sektör haline gelen "Tarım"; Yaşamsal ihtiyaç olan besinleri sağlaması, Milli gelir ve istihdama katkı sağlaması, Sanayiye sermaye sağlaması, Tarıma dayalı sanayi sektörünün hammadde ihtiyacını karşılaması, İhracata katkı sağlaması, gibi nedenlerden dolayı tarım vazgeçilmez bir sektördür. Tohum ise bu vazgeçilmez sektörün en önemli unsurlarından biri olması yanında, ülkeler açısından bakıldığında stratejik bir öneme de sahiptir. Nüfus artışının hızla artması, hayat standartları, tüketimlerin artması, dünya da gıda tüketiminin artmasına neden olması nedeniyle tarımda değişiklikler yaşanmasına sebep olmaktadır. Tarımdaki değişimin en büyük etkilerinin ise tohumculuk olduğu görülmüştür. Tohumculuk; Türkiye ekonomisi için önemli bir anahtardır.

Tarım sektörünün önemli bir girdisi olan tohum; verimliliği ve ürünün kalitesini etkileyen en önemli unsurudur. Tarımdaki üretimde artış ve üretimin kaliteli olmasının en büyük etkeni tohumdur. Tohum; tarımda istenilen gelişme ve büyüme için en önemli anahtarıdır (TÜRKTOB,2017).

1.1. Tohumculuğun Tarihçesi

Dünya: XIX. yüzyıldan itibaren bazı Avrupa Birliği ülkelerinde ve Amerika Birleşik Devletlerinde tohumun kalite standartlarına yönelik çalışmalar neticesiyle, üretimin yapılması sonucu ile değer kazanmıştır. Tohumun ticari bakımdan yaygınlaşması sonucu; verimlilik ve kalite arayışında da artış sağlanmıştır. Bu nedenle de XIX. yüzyılının sonuna doğru da tohum laboratuvarları kurulmuş ve XX. yüzyılının ilk başlarında gelişmiş olan ülkelerin tohumculuk kuruluşları olan kamu ve özel alanlarında değişiklik yaparak özel sektörlerde üretim sektörleri daha yaygınlaşmıştır.

1970'lerden sonra tohumculuğun dünyadaki yeri hızla değişmiştir. 1980'lerde ise küreselleşmeden kaynaklı olarakta sektörün daha da gelişmesine ve

güçlenmesine olanak sağlanmıştır. Tohum; 21. Yüzyılın ortalarında ise Dünya'da kullanım açısından, üretim açısından ve pazarlama açısından önemli gelişmelere sebep olmuştur. Zamanla da tohum, ülkeler için stratejik ve milli bir konu haline gelerek, gıda güvenirliliği açısından da en önemli sektör haline dönüşmüştür.

2021 yılı itibariyle Dünya'da tohum üretimi yaklaşık 5 milyar Dolar olduğu düşünülmektedir.

Çizelge 1.1. Dünya'da Tohum Üretimi

Ülkeler	Tohum Üretimi
ABD	12 MİLYAR DOLAR
ÇİN	10 MİLYAR DOLAR
FRANSA	2.8 MİLYAR DOLAR
BREZİLYA	2.1 MİLYAR DOLAR
KANADA	2 MİLYAR DOLAR

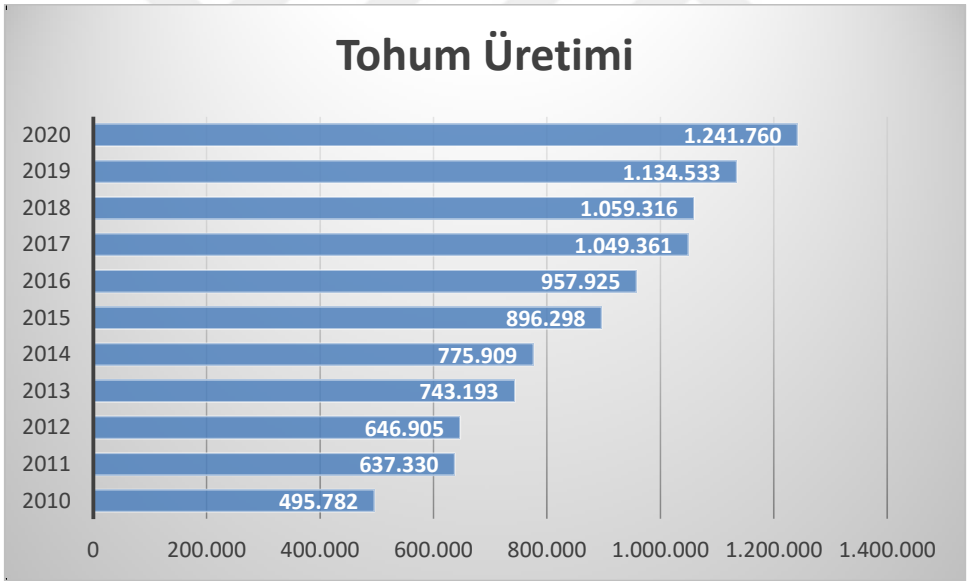
Kaynak: TÜRKTOB,2021

2021 verilerine göre ilk sırada ABD devleti 12 milyar Dolar ile ilk sırada yer alırken, Ülkemiz 0,75 milyar dolar ile 11. Sırada yer almaktadır (Çizelge 1.1.).

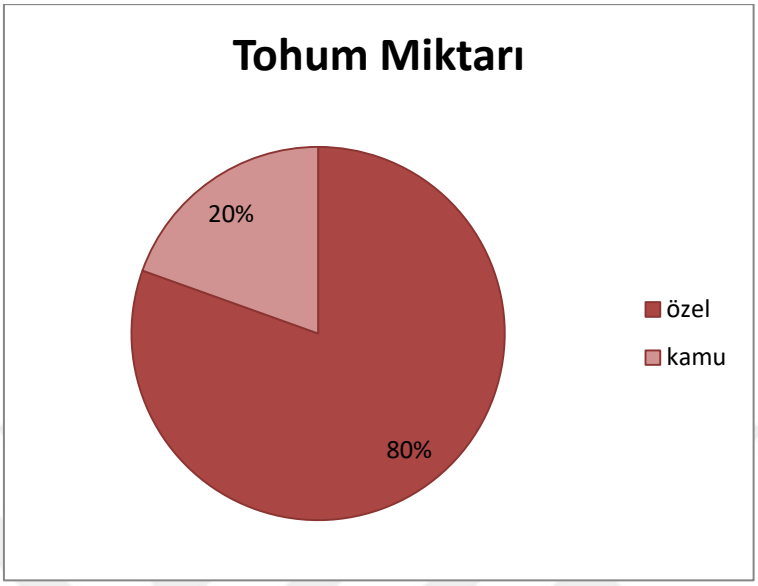
TÜRKİYE: Ülkemizin coğrafik konumu ve iklim çeşitliliği açısından çok önemli bir konuma sahip olması nedeniyle de, tarım ve tohumculuk üretimi açısından değerli alanlara sahiptir.

Cumhuriyetimizin kurulundan beri de 1960'lı yıllara kadar da tohumculuk adına önemli adımlar atılmıştır. Farklı bölgelerde ve çeşit geliştirmek amacıyla tohum ıslah istasyonları 1925 yılında kurulmuştur. İlk özel tohumculuk şirketi de 1961 yılında kurulmuştur. 1963 yılında 308 sayılı Tohumlukların Tescil, Kontrol ve Sertifikasyonu hakkında Kanun çıkarılmasıyla üretim ve tedarik sisteminde kamu ağırlıklı bir sisteme geçirilmiş olup, bu sistem 1980 yılına kadar devam etmiştir. 1980'li yıllar Ülkemizde köklü değişimler yaşanmıştır. Özel şirketlerin

kendi tohumlarının ücretlerini belirlenmesine fırsat verilmiş ve 1984 yılında da bu şirketler için tohum ithalat ve ihracatına rahatlatıcı düzenlemeler getirilmişti. Tohumluk üretim ve tedarik sistemine bu yıllardan sonra özel sektörün ağırlığı artmaya başlamıştır. Dünya Tohumculuk Federasyonu (ISF) üyeliğimizde 1998 yılında gerçekleşmiştir. 5042 sayılı Yeni Bitki Çeşitlerine Ait Islahçı Haklarının Korunmasına İlişkin kanun 2004 yılında, 5553 sayılı Tohumculuk Kanunu 2006 yılında çıkarılmasıyla, ülkemizde sektörün önünün açılması adına önemli adımlar atılmıştır. Çıkarılan Tohumculuk Kanunu ile 7 alt birlik ve bir üst birlik olarak Türkiye Tohumculuk Birliği kurulmuştur. 2021 yılının ilk ayındaki verilere göre 59.994 üye sayısına ulaşılmıştır. 2020 yılı itiberiyle Ülkemizde 1.241.760 ton sertifikalı tohum üretilmiştir (Şekil 1.1.), (TURKTOB,2021).

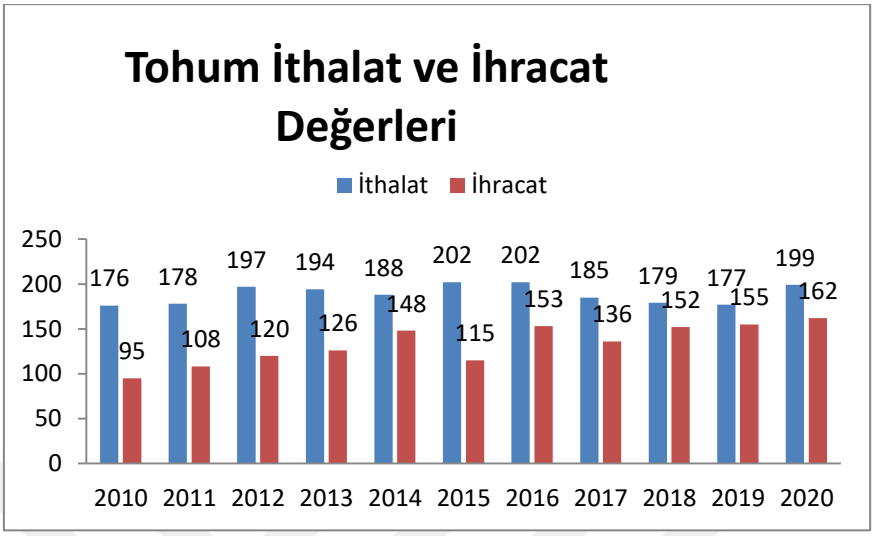


Şekil 1.1. Yıllar İtibariyle Tohumluk Üretim Miktarı (ton)
Kaynak: TURKTOB,2021



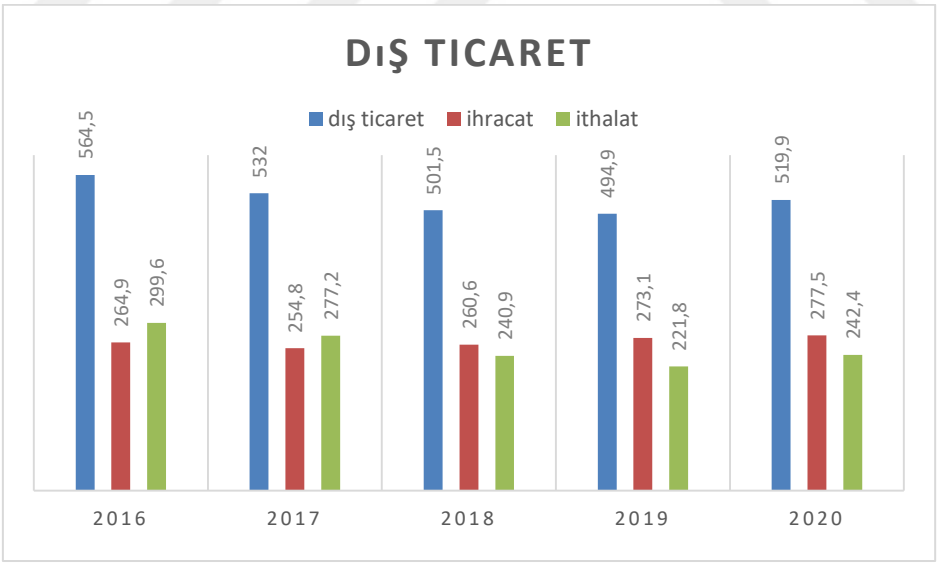
Şekil 1.2. 2019 yılı itibariyle Önemli Türlerde (buğday, arpa, mısır, ayçiçeği, patates, pamuk, sebze ve yem bitkileri) Kamu ve Özel Sektör Tohum Miktarı (ton)
Kaynak: TURKTOB,2021

2019 yılı itibariyle 201,991 ton kamu (%20) ve 832,538 ton özel (%80) sektörde tohum üretimi yapılmıştır. Özel sektörde tohum üretiminin daha fazla yapılmasının nedenleri arasında; ar-ge, ıslah çalışmalarının yapılması, üretim, ekipman, altyapının daha sağlam olması ve bu nedenle de verimin dekara daha fazla olmasından kaynaklı olarak, özel sektörde tohum üretimi ve satışı daha fazla yapılmaktadır.



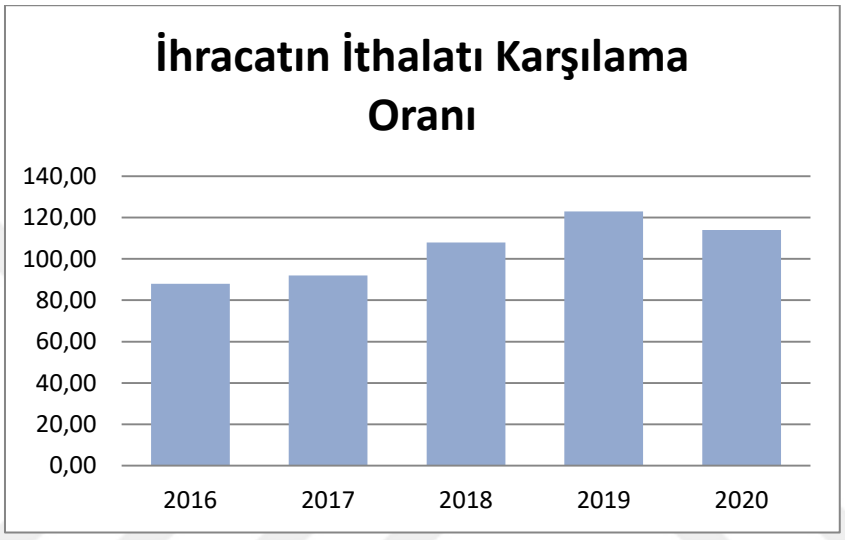
Şekil1.3. Yıllar İtibariyle Tohum İthalatı ve İhracat Değerleri (milyon dolar)
Kaynak: TÜRKTOB,2021

2020 Yılı itibariyle toplam ihracat ve ithalat 361 milyon ton olmuş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı %81'dir.



Şekil 1.4. 2016-2020 yılları Tohumculuk Sektörü Dış Ticaret Değerleri (milyon dolar)
Kaynak: TÜRKTOB, 2021

Üretim miktarlarındaki bu gelişme ticarete de yansıyarak 2020 yılında 519,9 milyon dolarlık bir dış ticaret hacmi sağlanmıştır. İthalat ve ihracat arasındaki denge hızla ihracat olarak gelişmeye başlamış ve 2018 yılında sektör ilk defa ithalattan daha fazla ihracat yapmış ve bu oran % 108 olmuştur.



Şekil 1.5. 2016-2020 yılları Tohumculuk Sektörü- İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
Kaynak: TÜRKTOB,2021

2016 Yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %88 iken 2019 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %123 iken 2020 yılında bu oranda düşüş yaşanmıştır. Dünya'da yaşanan COVİD-19 salgını nedeniyle 2019 yılında yükselen oranın 2020 yılında düşüşüne neden olduğu düşünülmektedir.

Ülkemizde, son 17 yılda tohumculuk sektörüne yaklaşık 2,5 milyar TL destek verildiğini, bugün 86 ülkeye yaklaşık 255 milyon dolarlık tohumluk ihracat yapıldığı belirtilmiştir. Ülkemiz tohumculuğunda eğitim, yeni çeşit, tescil, sertifikasyon ile fide ve fidan alanlarında 'İhtisas Merkezleri' kurarak 'Atadan Toruna Tohum Seferberliğini' olarak ilan edilmiştir. Seferberlik kapsamında 'Eğitim, Test ve Sertifikasyon, Analiz ve Fidan İhtisas Eğitimi' olmak üzere 4

ayaklı bir strateji izlenecektir. Tescil ve Sertifikasyon Merkezlerimizde; Morfolojik, Moleküler Test Laboratuvarı, Tohum Teşhis, Analiz ve Görüntüleme Sistemleri, Karacabey Fidan ve Fide Merkezimizde Meyvecilik Üst Merkezi ile 'Ata Meyveleri Gen Bahçesi' kurularak ülkemiz tohumculuğuna yeni bir ivme kazandırıldığı belirtilmiştir (Anonim,2020b).

Bu bağlamda, diğer sektörlerde olduğu gibi tohum sektöründe de müşteri odaklı pazarlama anlayışı her geçen gün hızlı bir şekilde önem kazandığı görülmektedir. Geçmişte hâkim olan 'ürünü üret sat' pazarlama anlayışının yerini 'müşteri ihtiyaç ve isteklerini belirle, yerine getir' kavramına bırakmıştır. Modern pazarlama anlayışına göre firmalar hitap ettikleri hedef kitlelerin nabzını tutmaya çalışarak başarılı olmaktadır. Bu çalışma ile tohum sektörünün nihai kullanıcısı olan çiftçilerin satın alma kararını etkileyen faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Literatür incelendiğinde tohum sektöründe satın alma güdülerini ve bu güdüleri bilişsel, duyusal ve duygusal faktörler bazında değerlendiren akademik çalışmaların sayısı çok yetersizdir.

Bu çalışma ile fiyat, verim, ürün özellikleri, ödeme imkânları, garanti ve telafi, geçmiş deneyimler, arkadaş önerileri, satış sonrası destek, algılanan kalite, ürünün paketlenmesi, satış personelinin yaklaşımı ve yönlendirmesi, güven, marka sadakati, menşei etkisi ve beklenti faktörleri birlikte değerlendirilerek tohum satın alma niyeti ve memnuniyeti üzerine etkileri ele alınarak ve hangi faktör/faktörlerin etkili olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak; üreticilerin sosyo-ekonomik özellikleri, tohumdan istediği verimi alıp alamadığı, istediği verimi alamadığında kimi sorumlu tuttuğu, faaliyet alanları ve ortalama faaliyet süreleri, satın aldığı tohumla ilgili memnuniyet derecesinin belirlenmesi ve geleceğe yönelik eğilimleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmadan elde edilecek sonuçlar özellikle, satın alma kararını etkileyen faktörlerin belirlenmesi açısından sektöre ve bu alanda çalışma yapacak olan diğer araştırmacılara ışık tutacağı ön görülmektedir.

2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Yalçın ve Boz (2007) yaptıkları çalışmada, Antalya ili Kumluca ilçesinde serada sebze üretimi yapan üreticilerin kullandıkları bilgi kaynaklarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. Yapılan çalışmada, 2002 yılı döneminde tabakalı örnekleme yöntemi ile belirlenen 150 üretici ile yüz yüze yapılan anketlerden elde edilen birinci veriler oluşturmaktadır. Arastırmabölgesinde üreticilerin ortalama yası 43 iken, ortalama deneyim süresi 13 yıl ve arazi tasarruf seklinin çoğunlukla mülk arazi oldugu belirtilmiştir. Araştırma bulgularına göre, Bölgede yayım konusunda Tarım il ve ilçe müdürlüklerinin önemleri azalmış, bunun yerini ilaç, gübre ve tohum bayileri almış ve özellikle ilaç bayileri isletmelerinde istihdam ettikleri ziraatmühendisleri ile üreticilere ücretsiz danışmanlık hizmetleri vermekte olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıcatohum, gübre ve ilaçlar genel olarak vadeli satın alınmakta dolayısıyla üreticiler ilaç ve gübre bayilerine bağlı kalmakta olduğu bildirilmiştir.

Köksal ve Cevher (2015) yaptıkları çalışmada Ankara İli Polatlı İlçesinde özel (53 üretici) ve kamu (50 üretici) tarafından geliştirilen sertifikalı buğday tohumluğunu kullanan 103 üreticinin yapısal özellikleri belirlenmiştir. Üreticilerin yaş ortalaması 50.6, özel sektör buğday tohumluğunu kullanan üreticilerin yaş ortalamasının 51.1 ve kamu tarafından geliştirilen tohumluğu kullanan üreticilerin de yaş ortalamasının 50.2 olduğu belirlenmiştir. Üreticilerin %53,4'ü ilkokul, %30,1'i lise, %11,7'si üniversite ve %4,8'i ortaokul mezunudur. Üreticilerin %99'unun sosyal güvencesi olduğu belirlenmiştir. Üreticilerin temel gelir kaynağı tarımsal alandan sağlanmaktadır. Tarımsal gelirin yanında tarım dışı gelire sahip üreticilerin oranı %32 düzeyindedir. Sertifikalı buğday tohumuna verilen desteklerin, sertifikalı tohum kullanımını hangi düzeyde etkilediği incelenmiştir. Üreticilerin %4,9'u verilen desteklerin kullanım düzeyinde hiçbir şekilde değişikliğe neden olmadığını, %12,6'sı çok az olduğunu, %55,3'ü orta düzeyde

etkilediğini, %27,2'si ise desteklerin sertifikalı tohum kullanım düzeyini çok fazla değiştirdiğini bildirmişlerdir.

Aydın ve ark. (2016)'nın yaptıkları çalışmada, Trakya Bölgesinde faaliyet gösteren çiftçilerin bitkisel üretimde girdi kullanımı hakkındaki karar alma süreçleri kapsamında tesadüfî olarak seçilen 383 üretici ile anket çalışması yaptıklarını belirtmişlerdir. Çiftçilerin işletmelerindeki girdi kullanım kararlarını almadan önce ilk olarak ziraat mühendislerine (0.4393) danıştıkları, daha sonra sırasıyla kendi tecrübelerine dayanarak (0.3396), girdi temin yerlerine (0.1274) ve arkadaşlarına danışarak (0.0937) karar verdikleri belirlenmiştir. Girdi kullanımında arkadaşa danışma önceliği ($p<0.01$) ve firma bilgisine önem verme önceliği ($p<0.01$) iller arasında istatistiksel olarak anlamlı fark gösterdiği bildirilmiştir.

Özalp ve Güldal (2017)'ın Adana ilinde yaptıkları anket çalışmasında 95 mısır üreticisinin sorunları tespit ve çözüm önerilerini incelenmişlerdir. Araştırmacılar, yapılan anket sonuçlarında üreticilerin %75,9'unun 40 yaş ve üstü olduğunu belirtmişlerdir. Üretimde kullanılan tohum faktörlerinin 1. Sırada verimine göre olduğunu tespit etmişlerdir. Üreticilerin gübre kullanımında ise; Kimyasal gübreyi tercih ettiklerini bildirmişlerdir. Adana ilinde yapılan mısır üreticilerin çevre ve insan sağlığına duyarlı olmadığını bildirmişlerdir.

Adalıoğlu ve ark. (2017), Aydın ili Söke ilçesindeki pamuk üreticilerinin sosyo-ekonomik özellikleri ile birlikte pamuk tohumu satın almada hangi özellikleri dikkate aldıklarını belirlemek amacıyla yaptıkları çalışmada, 100 üretici ile yüzyüze görüşülerek anket araştırılması yapıldığı belirtilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre; üreticilerin pamuk tohum çeşit tercihlerinde en çok önemsedikleri ilk faktörün %21,31'lik bir oran ile çırçır randımanı olduğu belirlenmiştir. İkinci sırada önem verilen faktör %18,69'luk oranla tohum fiyatıdır. Pamuk üreticilerinin tohum tercihinde önemli olan faktörler dikkate alındığında pamuk tohumu üreten ve çeşit geliştirme araştırmaları yapan kuruluşların özellikle çırçır randımanı üzerine yoğunlaşmaları önerilmekte olduğunu belirtmişlerdir. Bu kapsamda pamuk tohumuna yönelik sertifikalı tohum desteğinin de devam

ettirilmesi üreticinin sertifikalı tohum kullanımı açısından önemli olduğunu bildirmişlerdir.

Dursun, (2018) yaptığı çalışmada tohum sektöründe müşteri tanımı ve davranışları, pazarlama unsurları, rekabet stratejileri ve müşterilerin tohum satın alma davranışlarının ortaya konulması amaçlamıştır. Bir anket çalışması ile 472 çiftçiden toplanan veriler istatistiksel olarak analiz edilerek çiftçilerin satın alma davranışını etkileyen bilişsel, duyusal ve duygusal faktörler incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre çiftçilerin tohum satın almasında fiyat ve ödeme imkânları gibi bilişsel faktörlerin önemi ürünün paketlenmesi, algılanan kalite, arkadaş önerileri, geçmiş deneyimleri kapsayan duyusal ve duygusal faktörlerden daha az önemli olduğu görülmektedir. Bununla birlikte çiftçilerin satın aldıkları tohumdan memnun olmasında güven, marka sadakati ve ürünle ilgili beklentilerin istatistiksel olarak anlamlı ilişkisi olduğunu belirtmiştir.

Aras (2019) yaptığı araştırmada, Dünya nüfusunun 7,5 milyarı geçerek günbegün artmasından dolayı hem insan hem hayvan beslenmesinde kullanılan bitkisel ürünlerin üretimi daha çok önem kazanmakta olduğunu belirtmiştir. Bitkisel üretimin temelini de tohumluk oluşturmakta ve tarımsal üretimde yüksek nitelikte tohumluk kullanımı ile %20 ile %100'ü aşan oranlarda verim artışı sağlanabilmekte olduğunu bildirmiştir. Ülkemiz tohumculuğu açısından, bazıları yapısal olan çeşitli sorunlar mevcut olmakla birlikte bunlar çözülebilecek sorunlar olduğunu belirtmiştir. Tarımsal girdi fiyatlarının yüksekliği, destekleme uygulamalarındaki eksiklikler, tohumculuk alanındaki teknoloji kullanımının istenilen düzeyde olmaması, denetim eksikliği ve paydaşlar arası iş birliğinin yetersizliği bunların başında gelmekte olduğunu bildirmiştir. Tüm bunlara rağmen Türkiye tohum sektörü gün geçtikçe gelişmekte ve paralelinde de sertifikalı tohumluk üretim miktarımız yıldan yıla artmakta olduğunu, 2019 yılı başı itibarı ile yetkili özel tohumcu kuruluş sayısı 600'ün üzerinde ve 2007 yılı toplam sertifikalı tohum üretimimiz 325 bin ton ve ihracat değerimiz 50 milyon dolar iken 2017 yılında bu rakamlar 1 milyon tonun ve 136 milyon doların üzerinde gerçekleşmiş

olduğunu belirtmiştir. Orta vadede, tohum üretiminin 1.5-2 milyon ton ve ihracat değerinin de 500 milyon dolara ulaşması hedeflenmekte olduğunu ve sertifikalı tohum üretimi ve tüketiminin artırılması için özellikle, üretimde kullanılan girdiler için üreticilere yapılan desteklemeler artırılmalı, ürün alım fiyatları için kalite kriterleri belirlenmeli ve tohumculuk alanındaki yayım ve iş birliği faaliyetlerinin artırılmasını belirtmiştir. Bu çalışmada ülkemizde ve dünyada tohumculuğun durumu, sertifikalı tohum üretiminde görülen bazı sorunlar ve çözüm önerileri ele alındığını bildirmiştir.

Cevher ve Altunkaya (2020) yaptıkları çalışmada, Ankara ilindeki üreticilerin sertifikalı tohum ile ilgili görüşleri, sosyo- ekonomik durumları bakımından 318 buğday üreticisi ile anket yöntemi ile görüşme yaptıklarını belirtmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre, sertifikalı buğday tohumunun benimsenme oranı %58,7 olarak belirlenmiştir. Üreticilerin %90,6'sı verilen tohum desteğinin yeterli olmadığını, %88,7'sinin ise tohum fiyatlarının yüksek olduğunu bildirmişlerdir. Alternatif tohum çeşitlerini tercih eden üreticilerin oranının ise %83,6 olduğunu belirtmişlerdir. Üreticilerin eğitim düzeyinin, desteklerin yeterliliği ve tohum fiyatlarına ilişkin görüşleri üzerinde önemli etkiye sahip ($p<0.05$) olduğu tespit edilmiştir. Üreticinin ikamet yeri ve gelir düzeyi, alternatif tohum seçimi üzerinde önemli ($p<0.05$) bir etkiye sahip bulunmuştur. Sonuç olarak, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından verilen sertifikalı tohum desteğinin, kaliteli tohum kullanımına, gayrisafi üretim değerindeki artışa ve üretim masraflarındaki azalmaya etki yaptığı sonucuna varıldığını bildirmişlerdir.

3. MATERYAL YÖNTEM

3.1. Materyal

3.2. Yöntem

Araştırmanın ana materyalini Adana İli Seyhan İlçesinde bulunan ve tohum satın alan üreticilerle yapılan anketlerden elde edilen veriler, araştırıcının gözlemleri ve ilgili kurum ve kuruluşlardan elde edilen veriler oluşturmaktadır. Çalışmanın örnek büyüklüğünün hesaplanmasında Basit Tesadüfi Olasılık Örneklemesi yöntemi kullanılmıştır. Sonlu küme (N<10000) söz konusu olduğunda kullanılacak formül şu şekildedir (Arıkan, 2017).

$$n = \frac{N * p * q.* z^2}{(N-1)D^2 + z^2 * p * q}$$

Formülde;
n: Örnek sayısını
z: 2,58 (%99 güven düzeyine karşılık gelen standart z değeri)
p: örneğin ana kitleyi temsil edebilme olasılığı (p=0,70)
q: (1-p) ilgili özelliğe sahip olmayan ana kitle oranı
N: Evren büyüklüğü (1748)
d: Kabul edilebilir hatayı (%10)

ifade etmektedir.

Söz konusu hesaplamaya göre örnek hacmi 130 olarak hesaplanmıştır. Ancak hatalı anket olma ihtimali ve örnek hacmini genişletme amacıyla daha fazla anket yapılmış ve 200 üreticiden elde edilen veriler analize tabi tutulmuştur.

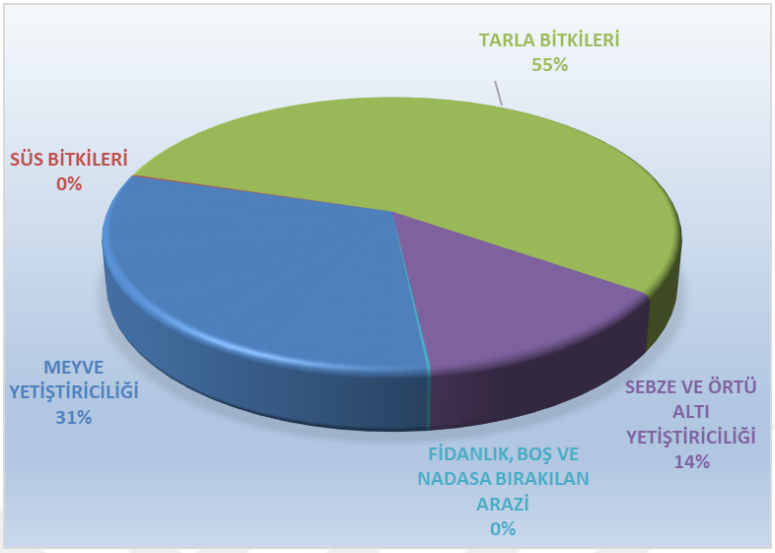
3.2.1. Araştırma Alanı Seçimi

Adana İli Seyhan İlçesi tarımsal faaliyetlerin yoğun olarak gerçekleştirildiği, Aşağı Seyhan Ovası sınırları içerisinde bulunan ve Çukurova Bölgesi genelinde önemli tarımsal alanlara ve üretim çeşitliliğine sahip bir alandır. Bu nedenle, Araştırmada Gayeli (amaçlı) Örnekleme Yöntemi kullanılmış ve Adana İli Seyhan İlçesi araştırma alanı olarak seçilmiştir.

İlçede ÇKS'ye kayıtlı üretici sayısı 1748'dir. İlçede üreticilerin büyük oranı tarla bitkileri yetiştiriciliği yapmaktadır (Çizelge 1, Şekil 1). (Kaynak: Adana İl Tarım ve Orman Müdürlüğü).

Çizelge 3.1. İlçede Yetiştirilen Başlıca Ürün Gruplarının Alan Bazında Dağılımı

ÜRÜN	**TOPLAM ARAZİ(DA)**
ÜZÜMSÜ MEYVELER	39
TURUNÇGİLLER	71.978
AKDENİZ MEYVELERİ	1.200
YUMUŞAK ÇEKİRDEKLİ MEYVELER	212
SERT ÇEKİDEKLİ MEYVELER	5.492
TROPİKAL MEYVELER	56
SEBZE VE ÖRTÜ ALTI SEBZE YETİŞTİRİCİLİĞİ	34.309
TARLA BİTKİLERİ	138.962
SÜS BİTKİLERİ	351
FİDANLIKLAR (ANAÇ VE KALEM)	4
BOŞ VE NADASA BIRAKILAN ARAZİ	428
TOPLAM	253.030



Şekil 3.1. Seyhan İlçesinde Yetiştirilen Ürünlerin Ürün Gruplarına Göre Dağılımı

3.2.2. Araştırmada Kullanılan Anket Formu İçeriği

Çalışmanın uygulama aşamasında çiftçilerin satın alma güdülerinin ortaya çıkarılması ve satın almaya olan etkilerini ölçmeye yönelik olarak anket formundan yararlanılmıştır. Bu çalışmada faydalanılan ve veri toplamak amacıyla tohum satın alma kararını etkileyen faktörler üç ana başlık altında toplanmıştır.

1. Bilişsel faktörler için (fiyat, verim, ürün özellikleri, ödeme imkanları, garanti/telafi),
2. Duyusal faktörler için (geçmiş deneyimler, arkadaş önerileri, satış sonrası destek, algılanan kalite, ürünün paketlenmesi),
3. Duygusal faktörler için (satış personelinin yaklaşımı ve yönlendirmesi, güven, marka sadakati, menşei etkisi, beklenti) faydalanılan örneklerdir.

Buna ek olarak araştırmada kullanılacak anket formunda Sosyo-Ekonomik Özellikler (Cinsiyet, Yaş, Eğitim durumu, Aile birey sayısı, İşlenen arazi varlığı

vb.), Üreticilerin yeniliklere yaklaşımı, önerileri, beklentileri gibi konularda da bilgiler toplanmıştır.

3.2.3. Verilerin Toplanmasında ve Analizinde Kullanılan Yöntem

Araştırmanın evreni, Adana ili Seyhan ilçesinde bulunan ve tohum kullanan üreticilerden oluşmaktadır. Basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak İlçede ÇKS'ye kayıtlı 1748 üreticinin 200'ü ile (%11,4) görüşülmüştür. Anketlerde yüz yüze görüşme tekniği uygulanmıştır. Anket hazırlık aşamasında, öncelikle bu konuda veya benzer konularda yapılan örnek çalışmaların anket soruları gözden geçirilerek pilot uygulama sonrası anket formuna son hali olarak hazırlanmıştır. Örnek hacmi belirlendikten ve veriler elde edildikten sonra, tanımlayıcı istatistikler kullanılarak ve faktör analizi yapılarak üreticilerin tohum satın alma güdüleri ve karar verme sürecinde etkili olan (Bilişsel, Duysal ve Duygusal) faktörler ortaya konulmuştur.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

4.1. Adana Hakkında Genel Bilgiler

Seyhan ve Ceyhan nehirlerinin deltasinda verimli sulak arazide kurulu Adana'nıin tarihi, cografi konumu nedeni ile M.Ö. 6000 yıllarına uzanmaktadır. Adana Toros dağlarının güneyinde yer alan Çukurova'da Seyhan nehri üzerinde kurulmuştur. Akdeniz'e yaklaşık 160 km'lik kıyısı bulunan Adana Avrupa'yı, Asya'ya bağlayan önemli ulaşım yolları üzerindedir (Anonim, 2020a). Adana ılıman iklimi, geniş ve verimli arazileri sebebiyle tarım konusunda ülkenin önde gelen şehirlerindendir. Uzun yıllardır bölgede yaşayan medeniyetlerin gıda ihtiyacına kaynak olan Çukurova'nın ortasındadır. Bölgede tahıllar, endüstri bitkileri, turunçgiller, sebze ve meyvecilik oldukça fazladır. Adana verimli araziler, su kaynakları ve ikliminden kaynaklı olarak tarım açısından oldukça elverişlidir (Sönmez, 2012).

Adana'nın Nüfusu, 2021 yılı itibariyle 2 Milyon 238 Bin kişi, Toplam Çiftçi Sayısı 44 Bin kişi ÇKS'ye Kayıtlı Çiftçi Sayısı 33 Bin kişi, Yüzölçümü 13 Milyon 844 Bin dekar (14 Bin km2)

1- Toplam Tarım Alanı 4 Milyon 822 Bin dekar (Yüzölçümünün %35) Mera Alanı (TUIK) 498 Bin 371 dekar NADAS alanı 91 Bin dekar (Yüzölçümünün %1)
2- Orman Alanı 5 milyon 936 Bin 600 dekar
3- Diğer Alanlar 9 Milyon 22 Bin dekar (Yüzölçümünün %65) Sulanan Alan 2 Milyon 880 Bin dekar (Ekonomik Olarak Sulanabilir Alanın %74)'dır (Anonim, 2020c).

Çizelge 4.1. Adana Tarım Alanlarının Dağılımı ve Üretim Miktarları

	Alan Büyüklüğü					
Adana	2002		2019		2020	
Arazi Sınıfı	Ha	Ton	Ha	Ton	Ha	Ton
Meyve	420.500	785.953	785.261	1.607.651	844.349	1.491.354
Sebze	367.750	1.545.822	337.342	1.762.334	332.263	1.669.822
Tarla	4.859.570	1.951.094	3.839.572	2.166.327	3.823.223	2.236.352

Kaynak: TOB,2021

Çizelge 4.1'de görüldüğü gibi Adana ilinin 2002-2020 Tarım alanlarının dağılımı ve üretim miktarları verilmiştir.

4.2. Araştırma Bulguları

4.2.1. Üreticilerin Demografik Özellikleri

Çalışmaya katılan üreticilerin %98,50'sini erkekler ve %1,5'ni de kadınlar oluşturmaktadır. %93'ü evli olup, %7'sinin de bekar olduğu görülmüştür. Üreticilerin %46'si ilkokul, %28'nin ortaokul, %13,50'sinin lise, %9'nun lisans, %2,5'nun lisanüstü ve %1'nin ise önlisans mezunu olduğu belirtilmiştir (Çizelge 4.2).

Çizelge 4.2. Üreticilerin sosyo-demografik özellikleri

		N	%
Cinsiyet	**Kadın**	3	1,500
	Erkek	197	98,50
	Toplam	200	100,00
Medeni Durum	**Bekâr**	14	7,00
	Evli	186	93,00
	Toplam	200	100,00
Eğitim	**İlkokul**	92	46,00
	Ortaokul	56	28,00
	Lise	27	13,50
	Önlisans	2	1,00
	Lisans	18	9,00
	Lisans üstü	5	2,50
	Toplam	200	100,00

Çalışmada aile özellikleri incelendiğinde ise %86,5 ile eş ve çocuktan oluşan çekirdek aile yapısı ön plana çıkmaktadır. Bunu geniş aile %6 oranıyla izlemekte olup, %4'nün yalnız yaşadığı ve %3,5'nin de anne ve babası ile yaşadığı görülmektedir. Aile birey sayılarını ise sırasıyla %62'nin 4-6 kişilik olduğu, %28'nin 1-3 kişi olduğu ve %9,5'ninde 7 kişi ve üzeri yaşadığı belirtilmiştir. (Çizelge 4.3).

Çizelge 4.3. Hanehalkı özellikleri

		N	%
Aile yapısı	**Anne ve baba**	7	3,50
	Eş ve çocuk	173	86,50
	Geniş aile	12	6,00
	Yalnız yaşıyor	8	4,00
	Toplam	200	100,00
Aile birey sayısı	**1-3 kişi**	56	28,00
	4-6 kişi	124	62,00
	7 kişi ve üzeri	20	10,00
	Toplam	200	100,00

Çalışmaya katılan bireylerin %62'sinin 21 yıl ve üzeri süredir çiftçilik yaptığı belirlenmiştir. 16-20 yıl arasında çiftçilik yapanların oranı %17, 11-15 yıl arasında ise %10,5 olduğu, 6-10 yıl arasında ise %7,5 ve 1-5 yıl arasında %3 olduğunu belirtmişlerdir (Çizelge 4.4). Görüşülen üreticilerin çoğunluğunun uzun süredir çiftçilik yaptığı görülmektedir.

Çizelge 4.4. Çiftçilikyapma süreleri

		N	%
Çiftçilik yapma süresi	**1-5 yıl**	6	3,00
	6-10 yıl	15	7,50
	11-15 yıl	21	10,50
	16-20	34	17,00
	21 ve üzeri	124	62,00
	Toplam	200	100,00

4.2.2. Üreticilerin Traktör Varlığı

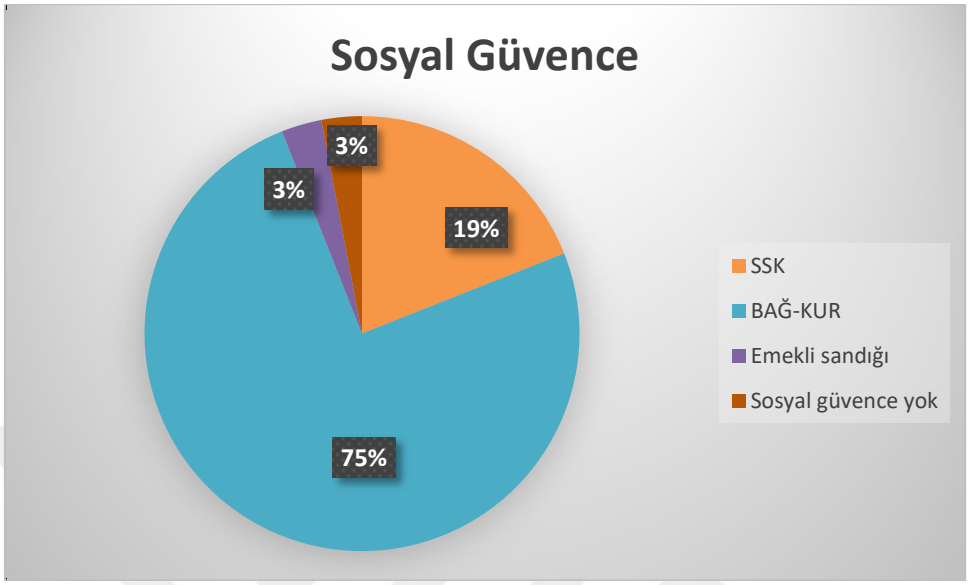
Üreticilerin traktör varlığı sorulduğunda; %98'inin (196 kişi) traktörünün olduğu belirlenmiştir (Şekil 4.2.). Üreticilerin sahip olduğu ortalama traktör adedi ise %3,19 olarak belirlenmiştir.



Şekil 4.1. Traktör Varlığı

4.2.3. Üreticilerin Sigortalılık Durumu

Çalışmaya katılan üreticilerin, %75'in Bağ-Kur'dan yararlandığı, %19'unun SSK'lı olduğu, %3'nün güvencesinin olmadığı ve %3'ünde emekli sandığı olarak belirlenmiştir (Şekil 4.3.).



Şekil 4.2. Sosyal Güvence Durumu

4.2.4. Üreticilerin Tarım Dışı Gelirleri

Çalışmaya katılan üreticilerin esas geçim kaynağı tarımdır. Tarım dışı gelire sahip olanların oranı %15'tir (Çizelge 4.5). Tarım dışı geliri olduğunu belirten 30 üreticiye ait tarım dışı gelirin toplam gelirlerine oranı ise %47,63'tür.

Çizelge 4.5. Tarım Dışı Gelir

		N	%
Tarım dışı gelir	Var	30	15,00
	Yok	170	85,00
Tarım dışı gelirin toplam gelire oranı		47,63	100,00

4.2.5. Arazi varlığı

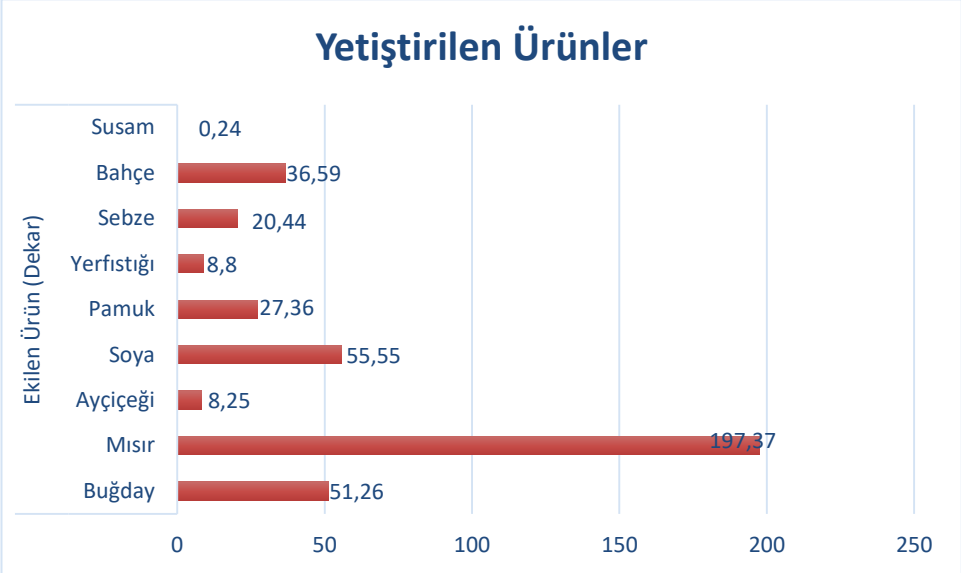
Üreticilerin arazi varlığına ilişkin bilgiler Çizelge 4.6'da verilmiştir. Üreticilerin mülk arazi varlığı ortalama olarak 256,78 dekar, aileye ait arazinin ise 17,6 dekar, kiralık arazi varlığı 78,89 dekar, ortaklık arazi varlığı ise 1,3 dekar olup, toplam arazi varlığı 355,51 dekardır. 352,14 dekarlık alan ise sulu arazi vasfındadır. Ortalama parsel sayısı ise 5,87'dir.

Çizelge 4.6. Arazi Varlığı

	Ortalama Dekar
Mülk arazi varlığı	256,78
Aile arazi varlığı	17,6
Kiralık arazi varlığı	78,89
Ortaklık arazi	1,03
Toplam arazi varlığı	**355,51**
Sulu arazi varlığı	352,14
Parsel sayısı (adet)	**5,87**

4.2.6. Yetiştirilen Ürünler

Çiftçilikle uğraşan üreticilerin en fazla Mısır (197,37 da) üretimi yaptıkları belirlenmiştir. Üretimi sırayla da, Soya (55,55 da), Buğday (51,26 da), Bahçe (36,59 da) üretimi, Pamuk (27,36 da), Sebze (20,44 da), Yerfıstığı (8,8 da), Ayçiceği (8,25 da) ve Susam (0,24 da) izlemektedir (Şekil 4.4).



Şekil 4.3. Yetiştirilen Ürünler

4.2.7. Tohum Temini

Üreticilerin tohum teminini (131 kişi) tohum bayisinden yaptığını, 50 kişinin de hem tohum bayisinden hem de Tarım Kredi Kooperatifinden yaptığı belirlenmiştir.

Çizelge 4.7. Tohum Temini

		N	%
Tohumu temin yerleri	Tohum bayi	131	65,50
	Her ikisi	50	25,00
	Tarım kredi koop	19	9,50

4.2.8. Tohum Tercihini Etkileyen Faktörler

Üreticiler için tohum tercihlerini etkileyen faktörler sorulduğunda, fiyatının, uygun fiyatlı firmanın olması, ödeme koşullarının uygunluğu, tohumun verimli olması, diğer markalar ile karşılaştırılmasının yapılması, seçiminin etkili olduğu belirlenmiştir (Çizelge 4.8.). İthal tohum ya da yerli tohum tercihleri olarakta, ithal tohumun daha kaliteli olduğu ve sertifikalı olması gerektiği belirlenmiştir. Satın alınan tohumun içerik bilgilerinin açıklayıcı bir şekilde verilmesi ve ambalajında yazmasının önemli olduğu belirtilirken, firmanın satılan tohum ile ilgili de gerekli problemlerin çözümünde, tohumun ulaşılabilir olmasında, satış öncesi ve üretim aşamasındaki destek, sorunlar ve yaklaşımların çiftçilerimiz için önemli olduğu belirtilmiştir. Tohumun miktarı, temini, temiz olması ve istenilen zamanla bulunması adına da diğer çiftçilere hem tohum hemde firma önerisi olarak etkili olacağı belirtilmiştir. Tohum satın alırken her zaman aynı marka ve firmayı tercih etmediklerini, kullanılacak tohumun yerli tohum olup olmadığı tercihlerini etkilemediği ve sertifikasız tohumu tercih etmedikleri görülmüştür.

Çizelge 4.8.Tohum Tercihini Etkileyen Faktörler

	1	2	3	4	5	Ortalama
Tohum fiyatı satın alma kararımda etkilidir	0	2	2	113	83	4,39
Tohum aldığım firma uygun fiyat vermezse uygun fiyatlı firmayı seçerim	0	0	4	94	102	4,49
Uygun ödeme planı sunulması önemlidir	0	1	0	94	105	4,52
Firma uygun ödeme planı sunmazsa daha uygun ödeme planı olan firmayı seçerim	0	0	7	93	100	4,47
Tohum verimli olması benim için önemlidir	0	0	7	90	103	4,48
Tohum verimini diğer tohum markaları ile kıyaslayarak satın alırım	1	1	23	82	93	4,33
Satın alacağım tohumun tanınan bir marka olması benim için önemlidir	8	5	35	74	78	4,05
Satın alacağım tohumun saha uygulamasının yapılması kararımı etkiler	0	0	8	72	120	4,56
Tohum satın alırken her zaman aynı marka ve firmayı tercih ederim	84	50	39	13	14	2,12
Satın alacağım tohumun bölgedeki ekim mikterı tercihimde önemlidir	2	11	57	120	10	3,63
Bölgedeki diğer çiftçilerin tercih ettiği tohumu kullanmayı tercih ederim	3	20	105	64	8	3,27
Kullanacağım tohumun yerli tohum olması tercihimi olumlu etkiler	31	62	85	20	2	2,50
Kullanacağım tohumun ithal tohum olması tercihimi olumlu etkiler	24	57	84	32	3	2,67
İthal tohumlar daha kalitelidir	5	23	40	129	3	3,51

1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum

Çizelge 4.8. devamı

Kullanacağım tohumun sertifikalı olması tercihimi olumlu etkiler	5	2	6	184	3	3,89
Sertifikasız tohum kullanırım	172	17	5	5	1	1,23
Satın alacağım tohumun özelliklerini bilmek benim için önemlidir	2	0	20	150	28	4,01
Daha önce kullandığım-beğendiğim marka olması önemlidir	0	1	24	144	31	4,03
Ambalajın şekli ve kalitesi tercihimi etkiler	5	30	69	65	31	3,44
Tohum ambalajı üzerindeki bilgileri okumak benim için önemlidir	0	4	26	128	42	4,04
Tohum ambalajının üzerindeki bilgilerin doğru olması benim için önemlidir	0	0	12	123	65	4,27
Firmanın tohum ile ilgili yaşadığım probleme çözüm getirme durumu önemlidir	0	0	4	103	93	4,45
Firma temsilcisinin satış öncesi ve üretim aşamasındaki yaklaşımı-desteği önemlidir	0	0	2	68	130	4,64
Tohum firmasının ulaşılabilir (satış yerinin yakın olması) önemlidir	2	5	15	64	114	4,42
Tohumun erkenci oluşu tercihimi olumlu etkiler	0	0	2	56	142	4,70
Tohumun hastalık ve zararlılara dirençli olması tercihimi olumlu etkiler	0	0	2	45	153	4,76
Tohumun temiz ve aynı büyüklükte olması önemlidir	0	0	2	44	154	4,76
Tohumun istenilen miktarda bulunması önemlidir	0	0	2	43	155	4,77
Tohumun istenilen zamanda bulunması benim için önemlidir	0	0	1	55	144	4,72
Diğer çiftçilere kullandığım tohumları-firmaları öneririm	0	0	8	85	107	4,50

1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum

4.2.9. Üreticilerin Tohum Seçimi hakkında bilgiler

Üreticilerin bilgi kaynakları Çizelge 4.9'da görülmektedir. %41,5'inin tohum seçerken kendi görüşlerini önemsedikleri, %31'inin komşu ve arkadaş tavsiyesi ile seçim yaptığı, %24,5'inin ise firma mühendislerinin görüşlerini ve %1,5'inin ise tarım danışanlarının ya da satış noktalarındaki tavsiyeleri değerlendirdikleri belirtilmiştir.

Çizelge 4.9. Tohum seçerken kimlerin görüşlerine başvurursunuz

		N	%
Tohum seçerken kimin görüşlerine başvurursunuz	Kendi kararım (kimseye danışmam)	83	41,50
	Komşu ve arkadaşlarımın tavsiyelerini dikkate alırım	62	31,00
	Firma mühendislerinin tavsiyelerini dikkate alırım	49	24,50
	Tarım danışmanlarının tavsiyelerini dikkate alırım	3	1,50
	Satış noktası	3	1,50
	TOPLAM	200	100,00

Üreticilerin tohum seçimlerinde teknik bilgi sahibi olmalarının önemli olduğu belirtilirken, teknik bilgileri konusunda kendi deneyimleri (%78,57) olduklarını, %12,76'sının ise tohum bayilerinden bilgi aldıklarınıı %3,57'sinin önder çiftçiler den bilgi aldıklarını, %3,06'nın kooperatif yetkililerinden bilgi aldığını ve %2,04'nünde komşusundan bilgi aldığını belirtmişlerdir (Çizelge 4.10).

Çizelge 4.10. Seçilen tohum ile ilgili Teknik bilgi

		N	%
Seçilen çeşitle ilgili teknik bilgi sahibi mi	Evet	196	98,00
	Hayır	4	2,00
Teknik bilgi sahibiyseniz nereden bilgi aldınız	Kendi deneyimi	154	78,57
	Tohum bayileri	25	12,76
	Önder çiftçiler	7	3,57
	Kooperatif yetkilileri	6	3,06
	Komşusundan	4	2,04

4.2.10. Üreticilerin Tohum Sorunları

Üreticilerin şimdiye kadar kullandıkları tohumlarda %70'inin sorun yaşamadığı ve %81'i en son aldıkları tohumu tekrar kullanacaklarını belirtmişlerdir (Çizelge 4.11). Yeni bir tohum çeşidi çıktığında ise %40'nın başarılı olduğu kesinleşinceye kadar bekleyeceği, %37,5'nin önce küçük bir alanda deneme yaparak karar vereceklerini, %21'nin uygulayanların sonucuna bakıp sonra uygulamayı tercih ettikleri ve %1,5'nin firma temsilcisinin tanıtımına göre uygulayacağı belirtmişlerdir.

Çizelge 4.11. Tohumda Karşılaşılan Sorunlar

		N	%
Şimdiye kadar ki tohumlarda sorun yaşadınız mı	Hayır	140	70,00
	Evet	60	30,00
Enson aldığı tohumdan tekrar alır mı	Evet	162	81,00
	Hayır	38	19,00
Yeni bir tohum çeşidi çıktığında veya tavsiye edildiğine ne yaparsınız	Başarılı olduğu kesinleşinceye kadar bekler sonra uygularım	80	40,00
	Önce küçük bir alanda deneme yapıp sonra uygularım	75	37,50
	Uygulayanların sonucuna bakıp sonra uygularım	42	21,00
	Firma temsilcisinin tanıtımına göre uygularım	3	1,50

Kullanılan tohumlardaki sorunların çimlenme gücünün zayıf olması, fiyat yüksekliği, hastalık ve zarara karşı dayanıklı olmaması ve kuraklığa, soğukluğa karşı dayanamaması çok önemli olduklarını belirtmişlerdir (Çizelge 4.12).

Çizelge 4.12. Kullanılan Tohumda Karşılaşılan Sorunlar

Sorunların önem seviyeleri	1	2	3	4	5	Ortalama
Çimlenme gücünün zayıf olması	0	0	0	18	182	4,91
Kuraklığa ve soğuğa dayanıklı olmaması	0	0	0	20	180	4,90
Hastalık ve zararlılara dayanıklı olmaması	0	0	1	32	167	4,83
Tohum fiyatının yüksek olması	0	0	9	48	143	4,67

1 Çok Önemsiz, 2 Önemsiz, 3 Fark Etmez, 4 Önemli, 5 Çok Önemli

4.3. Tohum Tercihlerini Etkileyen Etmenler ve Tutumlarının Faktör Analizi

Üreticilerin Tohum Tercihini Etkileyen Etmenler ve Tutumlar için (Çizelge 4.8) Faktör analizi yapılmıştır. Elde edilen verilere göre >1'den büyük olanların önemli olduğu görülmüştür. İlk 9 sorumuz ana kütlenin %64'ünü açıklayabilmektedir (Çizelge 4.13).

Çizelge 4. 13. Üreticilerin Tohum Tercihini Etkileyen Etmenler ve Tutumlar için Faktör analiz

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,160	16,644	16,644	5,160	16,644	16,644
2	3,697	11,927	28,571	3,697	11,927	28,571
3	2,678	8,638	37,210	2,678	8,638	37,210
4	1,891	6,100	43,310	1,891	6,100	43,310
5	1,498	4,833	48,143	1,498	4,833	48,143
6	1,427	4,605	52,747	1,427	4,605	52,747
7	1,247	4,022	56,770	1,247	4,022	56,770
8	1,212	3,909	60,678	1,212	3,909	60,678
9	1,048	3,380	64,059	1,048	3,380	64,059
10	,956	3,085	67,143			
11	,917	2,959	70,103			
12	,858	2,768	72,871			
13	,772	2,491	75,362			
14	,739	2,384	77,745			
15	,695	2,243	79,989			
16	,679	2,192	82,181			
17	,588	1,896	84,077			
18	,557	1,797	85,874			
19	,525	1,695	87,569			
20	,497	1,602	89,170			
21	,447	1,442	90,613			
22	,396	1,277	91,890			
23	,380	1,226	93,116			
24	,365	1,177	94,293			
25	,340	1,096	95,389			
26	,318	1,025	96,414			
27	,290	,936	97,349			
28	,260	,840	98,190			
29	,206	,664	98,854			
30	,188	,608	99,462			

Extraction Method: Principal Component Analysis

1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum

5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

5.1. Sonuçlar

Çalışmaya gönüllü olarak katılan 200 üretici ile yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda elde edilen veriler analiz edilerek yorumlanmıştır.

Çalışmaya katılan üreticilerin %98,50'sini erkekler oluşturmaktadır ve %93'ü evlidir. Üreticilerin %46'si ilkokul diplomasına sahiptir. Üreticilerimizin 196'sının kendisine ait traktörü vardır.

Çalışmaya katıan üreticilerin, %75'in Bağ-Kur'dan yararlandığı, %3'nün güvencesinin olmadığı, %19'zunun SSK'lı olduğu ve %3'nünde emekli sandığı olarak belirlenmiştir.

Çalışmaya katılan üreticilerin esas geçim kaynağı tarımdır. Tarım dışı gelire sahip olanların oranı %15'tir. Tarım dışı geliri olduğunu belirten 30 çiftçinin tarım dışı gelirinin toplam gelirinin %47,63 olduğunu belirtmişlerdir.

İşlenen arazi varlığının, mülk arazi varlığının ortalaması 256,78 dekar, aile arazisinin ortalaması ise 17,6 dekar, kiralık arazi varlığının ortalaması 78,89 dekar ve sulu arazi varlığının ortalaması 352,14 dekardır. Çalışmamızda toplam arazi varlığının ise 355,51 dekar olup ortalama parsel sayısı 5,87'dir.

Çiftçilikle uğraşan üreticilerin en fazla Mısır (197,37 da) üretimi yaptıkları belirlenmiştir. Üretimi sırayla da, Soya (55,55 da), Buğday (51,26 da), Bahçe (36,59 da) üretimi, Pamuk (27,36 da), Sebze (20,44 da), Yerfıstığı (8,8 da), Ayçiceği (8,25 da) ve Susam (0,24 da) olarak belirlenmiştir

Üreticiler için tohum tercihlerini etkileyen faktörler sorulduğunda, fiyatının, uygun fiyatlı firmanın olması, ödeme koşullarının uygunluğu, tohumun verimli olması, diğer markalar ile karşılaştırılmasının yapılması, seçiminin etkili olduğu belirlenmiştir. İthal tohum ya da yerli tohum tercihleri olarakta, ithal tohumun daha kaliteli olduğu ve sertifikalı olması gerektiği belirlenmiştir. Satın alınan tohumun içerik bilgilerinin açıklayıcı bir şekilde verilmesi ve ambalajında yazmasının önemli olduğu belirtilirken, firmanın satılan tohum ile ilgili de gerekli

problemlerin çözümünde, tohumun ulaşılabilir olmasında, satış öncesi ve üretim aşamasındaki destek, sorunlar ve yaklaşımların çiftçilerimiz için önemli olduğu belirtilmiştir. Tohumun miktarı, temini, temiz olması ve istenilen zamanla bulunması adına da diğer çiftçilere hem tohum hemde firma önerisi olarak etkili olacağı belirtilmiştir. Tohum seçerken kendi görüşlerini önemsedikleri görülmektedir. Daha sonra komşu ve arkkadaş tavsiyelerini değerlendirdikleri belirtilmiştir. Üreticilerin şimdiye kadar kullandıkları tohumlarda %70'inin sorun yaşamadığı ve %81'i en son aldıkları tohumu tekrar kullanacaklarını belirtmişlerdir. Yeni bir tohum çeşidi çıktığında ise önce küçük bir alanda deneme yaparak karar vereceklerini belirtmişlerdir. Kullanılan tohumlardaki sorunların çimlenme gücünün zayıf olması, fiyat yüksekliği, hastalık ve zarara karşı dayanıklı olmaması ve kuraklığa, soğukluğa karşı dayanamaması çok önemli olduklarını belirtmişlerdir.

5.2. Öneriler

Elde edilen bulgulara göre, Üreticilerimizin tohum tercihlerinde daha önce kendi kullandıkları ürün olmaması, ücret uygunluğu ve ödeme kolaylığının olduğu firmayı tercih etmeleri ve tohumun sertifikalı ithal olmasının, açıklayıcı bilgilerin üzerinde olmamasının önemli olduğu görülmüştür. Yeni çıkan tohumların ise denenerek kendilerinin tercih edip etmemeleri konusunda fikir sahibi olacakları görülmüştür. Tohum firmalarının ise, üreticiye satarken, ürün temininde ve satış sonrasında yardımcı olmaları gerektiği düşünülmektedir.

Bu bulgular ışığında aşağıdakiöneriler geliştirilmiştir.

- Sertifikasız kaçak tohumluk satışı sektörün gelişimini olumsuz etkilemektedir.
- Sertifikalı tohumluk üretim ve kullanım konusunda destekler arzu edilen düzeyde değildir. Tohumluk ihracatı da desteklenmelidir. Politika olarak ürün destekleme primlerinin, pamuk üretiminde olduğu gibi sertifikalı

tohum kullanımına bağlanması, sertifikalı tohum üretim ve kullanımında iyileşme sağlayacaktır.

- Ar-Ge desteklemelerinin yetersizliği sebebiyle yerli tohumculuk sanayimizin gelişiminde arzu edilen seviyelere ulaşılamamıştır.
- Birçok bitki türünde çeşit teknolojileri bakımından geniş ölçüde dışa bağımlılık söz konusu olup, Ar-Ge desteklerinin öncelikle bu türlerde olması ve destekleme modelinin geliştirilmesi gerekmektedir.
- Sertifikalı tohumluk kullanımının yaygınlaştırılması için prim ödemelerinde sertifikalı tohumluk kullananlara yapılan destek artırılarak devam etmelidir.
- Tohumculukta araştırma, üretim, dağıtım ve kredileme zinciri iyi ve sağlam kurulmalıdır.
- Ruhsatlı olmayan kişi ve kuruluşların tohumluk satmaları engellenmeli ve ruhsatlı olanlarda Tarım İl Müdürlükleri aracılığı ile denetlenmelidir.
- Açıkta ambalajlanmamış, hiçbir garantisi olmayan elenmemiş ve ilaçlanmamış belgesiz tohumlukların satışını engelleyici yasal tedbirler alınmalıdır.
- Tohumluk ambalajları üzerinde üreticilerin anlayabileceği şekilde tohumla ilgili teknik bilgilere yer verilmelidir.
- Teknolojinin hızla gelişmesi ile birlikte birçok sektörde olduğu gibi tohumculuk sektöründe de hızlı bir değişim yaşanmıştır. Dolasıyla bu gelişime ve değişime uyum sağlayan firmalar ayakta kalarak rekabet edebilmekte ve müşteriye ulaşabilmektedir.
- Tohumda elde edilen ürün kazancının çiftçinin tüm yıllık geliri olduğunu düşünüldüğünde birçok faktörün bir arada iyi şekilde yönetilmesi gerekmektedir.
- Yapılan çalışmalarda ve sahadaki gözlemler sonucu üretici için önem arzeden faktörler verim, fiyat ve satış sonrası destektir.
- Mühendislerin sahada üslup, yaklaşım ve ikna kabiliyeti ön plandadır.

- Tarla günleri ve yemekli sunum organizasyonlarından çiftçiye ulaşmak çok önemlidir.
- Tohum temini konusunda Tarım Kredi Kooperatiflerinin çiftçilere verilen destek, fiyatlandırma ve ödeme vadesi konusunda iyileştirme ve düzenleme yapması gerekmektedir.
- Üreticiler tohum temini konusunda %65,5'lik oranla satış noktası olarak tarım bayilerini tercih ettiklerini görüyoruz. Çiftçilere yardımcı olma amacı ile kurulan Tarım Kredi Kooperatif Kuruluşlarının çiftçi destekleyici paketler sunması ve çiftçilerimizle bire bir saha çalışması yapmaları gerekmektedir.

KAYNAKLAR

Anonim, 2020a.https://egitim.tarimorman.gov.tr/Erişim tarihi: 01.01.2021

Anonim, 2020b.https://www.tarimorman.gov.tr/Erişim tarihi: 01.04.2021

Anonim, 2020c. Adana Tarımsal Yatırım Rehberi.https://www.tarimorman.gov.tr/ Erişim Tarihi: 05.05.2021

Adana İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, 2021. https://adana.tarimorman.gov.tr/ . Erişim Tarihi: 06.07.2021

Adalıoğlu, H. A., Akkuş, İ.C., Abay, C. ve Kart, M.Ç.Ö., 2017. Aydın İli Söke İlçesinde Pamuk Üreticilerinin Tıhum Tercihlerini Etkileyen Faktörler.Anadolu Tarım Bilimleri Dergisi,189-196

Aras, B.,2019. Türkiye'de Tohumculuk Sektörünün Mevcut Durumu, Sorunlar ve Öneriler. Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 9(3): 1763-1775

Arıkan, R., 2017. Araştırma Yöntem ve Teknikleri (3rd ed.). Ankara. Nobel Yayınevi

Aydın, B., Unakıtan, G., Hurma, H., Azabağaoğlu, Ö., Demirkol, C. ve Yılmaz, F.,2016. Bitkisel Üretimde Çiftçilerin Girdi Kullanım Kararlarının Analizi; Trakya Örneği. Uludağ Üniversitesi, Ziraat Fakültesi Dergisi, Cilt 30, Sayı 2, 45-56

Cevher, C. ve Altunkaynak, B., 2020. Investigation of Socio-Economic Characteristics of Wheat Producers on Certified Seed Use: The Case of Ankara Province: Yuzuncu Yil University Journal of Agricultural Science Volume 30, Issue 1,1-9.

Dursun, İ., 2018. tohum sektöründe satın alma güdüleri. Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans.101s.

Köksal, C. ve Cevher, C.,2015. Buğday Tarımında Sertifikalı Tohumluk Tercihini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma. Tarım Ekonomisi Araştırmaları Dergisi, Cilt 1, Sayı 1.29-39

Özalp, B. ve Güldal, H.T.,2017. Tohum, Kimyasal Gübre ve İlaç Kullanımı açısından Mısır Üreticilerinin Çevre ve İnsan Sağlığı üzerine duyarlılığı; Adana İli Örneği. Tarım Ekonomisi Dergisi, cilt:23, Sayı:1, 13-24

Sönmez, M.,E., 2012. Adana Şehrinin Alansal Gelişimi ve Yakın Çevresinin Arazi Kullanımında Meydana Gelen Değişimler. Türk Coğrafya Dergisi. Sayı 57: 55-69.

TOB, 2021.T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Tarımsal Yatırımcı Danışma Ofisi, Adana Tarımsal Yatırım Rehberi

TÜRKTOB 2017.Tohumculuk Sektörü Uluslararası Strateji Raporu, Tohumculuk Sektörü Ulusal Strateji Geliştirme Projesi. www.turktob.gov.tr.Erişim Tarihi: 13.12.2020

TÜRKTOB, 2021. Tohumculuk Sektörü Uluslararası Strateji Raporu, Tohumculuk Sektörü Ulusal Strateji Geliştirme Projesi. www.turktob.gov.tr. Erişim Tarihi: 13.02.2021

Yalçın, M. ve Boz, İ. 2007. Kumluca İlçesinde Seralarda Üreticilerin Kullandıkları Bilgi Kaynakları. Bahçe 36(1-2), 1-10

TUIK, 2020.http://www.tuik.gov.tr. Erişim Tarihi: 07.08.2020

ÖZGEÇMİŞ

Ali AYDOĞAN, İlkokul ve ortaokulu Adana da tamamladı. Lise öğrenimini Adana ili Çukurova ilçesinde bitirdikten sonra 2011 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi bölümünde lisans eğitimine başladı. 2016 yılı Haziran ayında mezun olduktan sonra 2018 Ocak ayında Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi bölümünde Yüksek Lisans öğrenimine hak kazandı. 2016 Haziran ayından itibaren özel sektörde Ziraat Mühendisi olarak görev yapmaktadır. Mevcut durumda BASF Türk Kimya San. Ve Tic. Ltd. Şti. firmasında Teknik Destek Mühendisi olarak görevine devam etmektedir.

EKLER

ADANA İLİ SEYHAN İLÇESİNDE ÜRETİCİLERİN TOHUM SATIN ALMA GÜDÜLERİ VE KARAR VERME SÜRECİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER ANKET FORMU

Tarih:../...../..... Köy/Mahalle:.....

Anket No:.....

A. Üretici ile ilgili genel bilgiler (Görüşülecek olan kişi, işletme ve ürünün üretimi pazarlaması vb ile ilgili kararları veren kişi olmalı)

1.	**Yaşınız**	
2.	**Cinsiyetiniz** (Erkek:1 Kadın:2)	
3.	**Medeni Haliniz** (Evli:1 Bekâr:2)	
4.	**Eğitim Durumunuz** (1: ilkokul, 2: ortaokul, 3: lise, 4: önlisans 5: lisans 6:lisansüstü)	
5.	**Ailenizdeki birey sayısı** (Kendiniz Dâhil)	
6.	**Kaç yıldır kendi adınıza tarımla uğraşıyorsunuz?**	
7.	**Sosyal Güvenceniz** (**1.**SSK **2.**BAĞ-KUR **3.**Emekli Sandığı **4.**Genel Sağlık Sigortası **5.**Sosyal Güvencem Yok 6.Diğer.....)	
8.	**Kiminle birlikte yaşıyorsunuz?** (1. Anne ve babamla 2.Eşim ve çocuklarımla 3.Yalnız yaşıyorum 4.Geniş Aile (Anne-baba-eş-çocuk) 5.Diğer…….)	
9.	**Tarım dışı geliriniz var mı?** (1: Evet, 2: Hayır)	
10.	**Tarım dışında hangi iş kolunda çalışıyorsunuz?**	
11.	**Tarım dışı gelirinizin toplam gelirinize oranı**	

B. İşletme Bilgileri (2020 üretim sezonu)

12.	Toplam İşlenen Arazi Varlığınız (da)	
13.	Mülk arazi (da) (Kendisine ait)	
14.	Ailesine ait arazi varlığı (da)	
15.	Kiralanan arazi (da)	
16.	Ortakçılıkla işletilen arazi (da)	
17.	Toplam parsel sayısı (adet)	
18.	İşletmenin Sulanan Arazi Varlığı (da)	
19.	Traktörünüz var mı? (1:Evet, 2: Hayır)	
20.	Evet, İse Kaç Adet	

21.	Ürünlerin Ekim Alanları (da) **(2020 üretim sezonu)**

Buğday	**Mısır**	**Ayçiçeği**	**Soya Fasulyesi**	**Pamuk**	**Yerfıstığı**	**Diğer**

22.	En fazla yetiştirilen ürün için; kullanılan tohum çeşidi	
23.	Bu çeşidi kaç yıldır ekiyorsunuz?	
24.	Bu çeşitten memnuniyet durumu (1=hiç memnun değil 2=memnun değil 3=ne memnun ne değil 4=memnun 5=çok memnun)	
25.	Tohumu nereden temin ediyor? (1=Tarım Kredi Koop. 2=Tohum bayi 3=Her ikisi 4=Diğer……)	

C. Tohum tercihini etkileyen etmenler

Üreticilerin Tohum Tercihini Etkileyen Etmenler ve Tutumlar	1 Kesinlikle Katılmıyorm	2 Katılmıyorm	3 Kararsızım	4 Katılıyorum	5 Kesinlikle Katılıyorum
1. Tohum Fiyatı satın alma kararımda önemlidir.					
2. Tohum aldığım firma uygun fiyat sunmazsa, uygun fiyat sunan tohum firmasını seçerim.					
3. Uygun Ödeme Planı sunulması önemlidir					
4. Tohum firması uygun ödeme planı sunmazsa daha uygun ödeme planı sunan firmadan tohum alırım					
5. Tohumun verimli olması benim için önemlidir.					
6. Tohum verimini diğer tohum markaları ile kıyaslayarak satın alırım.					
7. Satın alacağım tohumun tanınan bir marka olması benim için önemlidir.					
8. Satın alacağım tohumun saha uygulamasının yapılması / gösterilmesi satınalma kararımı etkiler.					
9. Tohum satın alırken her zaman aynı marka ve firmayı tercih ederim.					
10. Satın alacağım tohumun bölgedeki ekim miktarı tercihimde önemlidir.					
11. Bölgedeki diğer çiftçilerin tercih ettiği tohumu kullanmayı tercih ederim					
12. Kullanacağım tohumun YERLİ TOHUM olması tercihimi olumlu etkiler					
13. Kullanacağım tohumun İTHAL TOHUM olması tercihimi olumlu etkiler					
14. İTHAL TOHUMLAR daha kalitelidir.					
15. Kullanacağım tohumun SERTİFİKALI olması tercihimi olumlu etkiler					
16. Sertifikasız tohum kullanırım					

1) Kesinlikle Katılmıyorm, 2) Katılmıyorm, 3) Kararsızım, 4) Katılıyorum, 5) Kesinlikle Katılıyorum

Üreticilerin Tohum Tercihini Etkileyen Etmenler ve Tutumlar	1 Kesinlikle Katılmıyorm	2 Katılmıyorm	3 Kararsızım	4 Katılıyorum	5 Kesinlikle Katılıyorum
17. Satın alacağım tohumun özelliklerini bilmek benim için önemlidir.					
18. Daha önce kullandığım (beğendiğim) marka olması önemlidir					
19. Ambalajın şekli ve kalitesi tercihimi etkiler					
20. Tohum ambalajının üzerindeki bilgileri okumak benim için önemlidir					
21. Tohum ambalajının üzerindeki bilgilerin doğru olması benim için önemlidir					
22. Firmanın tohum ile ilgili yaşadığım probleme çözüm getirme durumu önemlidir.					
23. Firma temsilcisinin satış öncesi ve üretim aşamasındaki yaklaşımı / desteği / sorunları çözmesi önemlidir					
24. Tohum firmasının ulaşılabilir (satış yerinin yakın) olması önemlidir					
25. Tohumun erkenci oluşu tercihimi olumlu etkiler					
26. Tohumun hastalık ve zararlılara dirençli oluşu tercihimi olumlu etkiler					
27. Tohumun temiz ve aynı büyüklükte olması önemlidir					
28. Tohumun istenilen miktarda bulunması önemlidir					
29. Tohumun istenilen zamanda bulunması önemlidir					
30. Diğer çiftçilere kullandığım tohumları / firmayı öneririm.					

1) Kesinlikle Katılmıyorm, 2) Katılmıyorm, 3) Kararsızım, 4) Katılıyorum, 5) Kesinlikle Katılıyorum

D. Tohum Seçerken Görüş Alınan Yerler

1. Tohum seçerken kimlerin görüşlerine başvurursunuz?

A) Komşu ve arkadaşlarımın tavsiyelerini dikkate alırım

B)

C) Firma mühendislerinin tavsiyelerini dikkate alırım

D) Tarım danışmanlarının tavsiyesini dikkate alırım

E) Kendi kararım (kimseye danışmam)

F) Diğer …….

2. Seçilen çeşidi yetiştirme ile ilgili teknik bilgi sahibi mi? 1) Evet 2) Hayır

3. Evet ise teknik bilgiyi nereden aldı?

A) Kendi deneyimi

B) Komşusumdan

C) Tarım ve Orman Bakanlığı

D) Tohum bayileri / temsilcileri

E) Kooperatif yetkilileri

F) Önder çiftçiler

G) Diğer …….

4. Şimdiye kadar kullanılan tohumda bir sorunla karşılaşıldı mı? 1) Evet 2) Hayır

Karşılaşılan sorunlar önem sırasına göre belirtiniz	**1 Çok Önemsiz**	**2 Önemsiz**	**3 Fark Etmez**	**4 Önemli**	**5 Çok Önemli**
5. Çimlenme gücünün zayıf olması					
6. Tohum fiyatının yüksek olması					
7. Hastalık ve Zararlılara dayanıklı olmaması					
8. Kuraklığa ve soğuğa dayanıklı olmaması					
9. Diğer					

10. En son aldığınız tohumdan tekrar satın alır mısınız? 1) Evet 2)Hayır

11. Evet ise neden?

……

12. Hayır ise neden?

……

13. Yeni bir tohum çeşidi çıktığında ve/veya tavsiye edildiğinde;……

A) Hemen uygularım

B) Uygulayanların sonuçlarına bakıp sonra uygularım

C) Önce küçük bir alanda deneme yapıp sonra uygularım

D) Başarılı olduğu kesinleşinceye kadar bekler sonra uygularım

E) Diğer ……

14. Eklemek istediğiniz var mı?.....

Katıldığınız için TEŞEKKÜR EDERİZ…