

ŞANLIURFA İLİNDE ZİRAİ İLAÇ BAYİLERİNİN PAZARLAMA YAPISI, SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Remziye ÖZEL*

Geliş Tarihi: 31/07/2003

ÖZET

Bu çalışmada; Şanlıurfa ilinde tarıma girdi sağlayan ilaç bayileri ile yapılan anketlerden elde edilen veriler değerlendirilmiş ve bu işletmelerin istihdam, girdi temini ve satışı, kredi kullanımları ve çeşitli konularla ilgili yapısal özellikleri belirlenmiştir.

İşletmelerin %56,2'si şirket statüsünde olup; bunlardan 6'sı toptancı niteliğindedir. İşletmelerin %87,5'inin son 10 yıl içinde faaliyete geçmiş olması sulamanın etkilerini ortaya koyar niteliktedir. İşletmelerin pazarladığı ürünler arasında tarımsal ilaçlar %68,7'lik bir payla ilk sırada yer almaktadır. %15,6'sı mal temini amacıyla kısa vadeli kredi kullanmaktadır.

İncelenen işletmelerin; vadeli satışlar ve tahsilat sıkıntısı en önemli sorundur (%71,9). Takiben satışlarda fiyat istikrarsızlığı (%37,5) gelmektedir. Piyasaların denetlenmemesi, çiftçilerin bilinçsiz olması ve örgütlenme eksikliği bayilerin diğer önemli sorunlarıdır.

Tarımsal ilaç bayilerinin bağlı olduğu bir birlik oluşturulmalı; örgütlenmeleri, kendi sorunlarına çözüm önerileri getirmeleri ve uygulamaları sağlanmalıdır. Bu örgütlenme biçimi "Bitki Koruma Klinikleri" şeklinde olabilir.

Anahtar Kelimeler: Tarımsal ilaç, pazarlama

MARKETING STRUCTURE of RETAILERS of AGRO-CHEMICALS: PROBLEMS AND RECOMMENDATIONS

ABSTRACT

In the present study, data obtained from the retailers of agro-chemicals that provide input to the agriculture, through surveys were evaluated and the structural properties of these retailers including creating employment, providing and selling inputs, using credits and so on, were determined.

Data obtained showed that 56.2% of the retailers investigated were companies of which 6 were wholeseller. 87.5% of the entrepreneurs were established within the last decade indicating the importance of commence of irrigation. Agricultural protection chemicals take the first place with 68.7%, among the products marketed by the retailers. 15.6% of the retailers use bank credit in order to purchase market goods.

The most important problems of the retailers were selling by instalments and getting money back (71.9%) followed by the unbalancing in market prices (37.5%). Uncontrolled market, lacking of knowledge and capacity of organising were other major problems.

To conclude, the retailers should organise themselves through associations(s) and acquire ability to describe their problems and to develop recommendations and action plans. This association may be a kind of "Plant Protection Clinics".

Key Words: Plant protection chemicals, marketing

* Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü, 01330-Adana

GİRİŞ

Günümüzde tarım ürünlerini korumak ve açlık tehlikesini önlemek için tarımsal mücadelede tarımsal ilaçlardan yararlanmak bir zorunluluk haline gelmiş ve tüm dünyada tarımsal ilaç kullanımında artışlar gözlenmiştir. 1983 yılında dünya pestisit satış miktarı 20.5 milyar \$ iken, 1999 yılı itibarıyla 31.4 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

Benzer gelişmeler Türkiye için de söylenilebilir. Türkiye’de tarım ilaçları sanayii 1950’li yıllarda kurulmaya başlamıştır. 1998 yılı itibarı ile 2000’in üzerinde ruhsatlı ilaç olup bunlar içerisinde yer alan teknik madde sayısı 243 tür. Bu maddelerin 16’sı Türkiye’de üretilmekte, geri kalan kısmı ya Türkiye’de yapılacak ilaçlar için ithal edilmekte veya hazır ithal ilaçlar içerisinde Türkiye’ye girmektedir. Türkiye tarımsal ilaç sektöründe özellikle 1995 yılından sonra devamlı yükselen bir trend izlenmektedir.

Delen ve Özbek (1990) tarafından yapılan bir çalışmada bitkisel üretimimizin entansifleşmesi, yeni alanların sulu tarıma girmesi ve GAP’ın gerçekleşmesi ile tarım ilacı kullanımının yoğunlaşacağı belirtilmiştir. Güneydoğu Anadolu Projesinin devreye girmesi ile birlikte Harran Ovasında geniş alanlarda sulu tarıma başlanmış ve tarımsal ilaç kullanımında da artış olmuştur. Artan tarımsal savaş ilaçları talebi karşısında zirai ilaç bayii sayısında da artış olmuştur. Tüm dünyada ve Türkiye’de tarımsal mücadele ilaçları ve kullanımı ile ilgili gelişmeler bu bölgede de görülmeye başlanmıştır. Nitekim GAP kapsamında yer alan Şanlıurfa İlinde daha önceki yıllarda yapılan çalışmalarda 1994 yılında pestisit kullanımının 560ton/yıl olduğu saptanmış ve 23 adet ilaç bayii tespit edilmiş (Yazgan ve ark., 1996) iken, 1998 ve 1999 yılları itibarıyla kullanılan pestisit miktarı sırası ile 642 ton ve 739 ton olmuştur (Anonim, 2000). Benzer gelişmeler zirai ilaç bayi sayısında da görülmüştür. Şanlıurfa’da 2002 yılı itibarıyla zirai ilaç pazarlama organizasyonu içinde 63 adet kuruluş yer almaktadır. Bunların 35 adedi Şanlıurfa ili merkez ilçede bulunmaktadır.

Bölgede tarım ilaçlarında satışların büyük bir bölümü bayinin bulunduğu il ile sınırlı kalmakta, bazı bayiler ayrıca çevre illere de hizmet verebilmektedirler. Bu çalışmada Harran ovasının sulamaya açılması ile birlikte, Şanlıurfa’da sayıları hızla artan ilaç bayilerinin yapısal değişimleri incelenmiş, sorunları tespit edilmiş ve aksaklıkların giderilebilmesi için önerilerde bulunulmuştur.

Konu ile ilgili yapılan çalışmalardan

bazıları aşağıda verilmiştir.

Yılmaz ve ark. (1991), yürütmüş oldukları "GAP Bölgesinde Bitki Koruma Kliniklerinin Kurulması" adlı proje kapsamında dört ayrı grupta (ziraat mühendisleri, ruhsatlı ilaç bayileri, üreticiler ve ziraat fakültelerinde son sınıfta öğrenim gören öğrenciler) anket çalışması yapmışlardır. Çalışmada tarım ilaçları bayilerinin %56,72’sinin yüksek okul mezunu, %27,52’sinin Ziraat mühendisi veya ziraat yüksek mühendisi olduğu, anket yapılan ilaç bayilerinin büyük bir çoğunluğunun sorulan temel bitki koruma kavramlarına doğru cevaplar veremediği belirlenmiştir. Ayrıca çalışmada anket yapılan ziraat mühendislerinin %48377’si GAP Projesi tamamlandığında burada organize olacak "Bitki Koruma Klinikleri"nde çalışabileceklerini ve %96,20’si böyle bir sistemin yararlı olacağını belirtmişlerdir.

Diker ve Emeksiz (1993) yaptıkları bir çalışmada, Adana ilinde sözleşmeli üretim yapan ve tarıma girdi sağlayan tohum firmalarını incelemişlerdir.

Erkan ve ark. (1996) GAP Bölgesinde yürüttükleri bir çalışmada GAP Bölgesinde tarımsal girdi üretimi ve pazarlaması yapan kuruluş ve firmaların yapılarını ve sorunlarını ortaya koymuşlar ve geleceğe yönelik görüşleri belirtmişlerdir.

Gül ve ark. (1998)’nın Adana ilinde yaptıkları bir çalışmada tarıma girdi sağlayan bayilerin istihdam, girdi temini ve satışı, kredi kullanımları ve çeşitli konularla ilgili sorunları ortaya konulmuştur.

Aktaş (2001), "Tarımsal Yayım Sürecinde Tarımsal İlaç Satıcılarının Yeri ve Önemi" adlı çalışmada Şanlıurfa’daki ilaç satıcılarının çalışma yöntemlerini belirlemiş ve satıcıların üreticilerin tutum ve davranışları ile ilgili görüşlerini değerlendirmiştir.

MATERYAL ve METOT

Çalışmanın ana materyalini Şanlıurfa İli merkez ilçede bulunan tarımsal ilaç pazarlayan bayilerle yapılan anketlerden elde edilen veriler oluşturmuştur. Şanlıurfa merkez ilçede tarımsal ilaç pazarlama organizasyonu içinde yer alan 2 adet bayi ve 1 adet kooperatif aktif olarak çalışmamaktadır. Bu nedenle 35 kuruluştan 32’sinde tam sayımla anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen veriler ortalamalar ve oranlar kullanılarak değerlendirilmiştir.

Ayrıca konu ile ilgili yapılmış olan diğer çalışmalardan ve diğer kurumlardan derlenen istatistik verilerden faydalanılmıştır.

ARAŞTIRMA BULGULARI ve TARTIŞMA

İşletmelerin Yapısal Özellikleri

Şanlıurfa ili merkez ilçede anket uygulanan ilaç bayilerinin %43,8'i şahıs ve %56,2'si şirket niteliğindedir (Çizelge 1). Çalışmada; 1 adet şahıs ve 5 adet şirket statüsünde olmak üzere 6 adet toptancı niteliğinde olan ve diğer bayilere girdi satışı yapan bayinin olduğu belirlenmiştir.

Harran Ovasının sulamaya açılması ile birlikte tarımsal ilaç pazarlama organizasyonu içinde yer alan ilaç bayilerinin sayısı Şanlıurfa'da hızlı bir şekilde artış göstermiştir. Anket yapılan ilaç bayilerinin %87,5'i son on yıl içinde kurulmuştur. %12,5'inin ise tarımsal ilaç pazarlama organizasyonu içinde 11-20 yıllık bir iş tecrübesi bulunmaktadır (Çizelge 2).

Anket uygulanan ilaç bayilerinde ortalama 2,8 kişinin daimi olarak çalıştığı belirlenmiştir. Ayrıca geçici işgücünün bulunmadığı; ancak hamallık vb. işlerde yarı-zamanlı işçi çalıştırıldığı belirlenmiştir. Şahıs niteliğinde olan bayilerde ortalama 2,2 şirketlerde ortalama 3,2 kişi daimi olarak çalışmaktadır (Çizelge 3).

Anket yapılan bayilerin %54,5'inde ruhsat sahiplerinin bayide fiilen bulunduğu, %27,3'ünde ruhsat sahibinin başka bir işle uğraştığı ve bayiye hiç uğramadığı ve %18,2'sinde ruhsat sahibinin bayiye bazen uğradığı belirlenmiştir.

Anket yapılan bayilerde fiilen çalışanların %37,1'inin ilk ve ortaokul mezunu %24,7'si lise mezunu ve %38,2'sinin üniversite eğitimi aldığı tespit edilmiştir.

Şahıs statüsünde olan bayilerin ortalama 51,1 m² büro alanına sahip olduğu ve şirketlerin büro olarak kullandığı alanın daha geniş (69,4 m²) olduğu belirlenmiştir. İlaç bayilerinin kullandıkları büro alanları ortalama 61,4 m²'dir (Çizelge 4).

Anket yapılan ilaç bayilerinin ortalama 99,1 m² depo alanına sahip oldukları belirlenmiştir. Yapılan bu çalışmada şirketlerin şahıs olan bayilerden 4,2 kat daha geniş depo alanına sahip olduğu belirlenmiştir (Çizelge 5).

İlaç Bayilerinin Pazarlama Yapısı

Anket yapılan ilaç bayilerine toplam satışları içinde tarımsal girdilerin payları sorulmuş, bayilerin toplam satışlarının %68,7'sinin tarımsal ilaçtan oluştuğu belirlenmiştir. Tarımsal ilaç bayileri ilacın yanı sıra gübre, tohum ve tarım makineleri de

Çizelge 1. İlaç Bayilerinin Statüleri

Statü	Şahıs	Şirket	Toplam
Sayı	14	18	32
%	43,8	56,2	100

Çizelge 2. İlaç Bayilerinin İş Tecrübeleri

Statü	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
0-10 Yıl	11	78,6	17	94,4	28	87,5
11-20 Yıl	3	21,4	1	5,6	4	12,5
Toplam	14	100	18	100	32	100

Çizelge 3. İlaç Bayilerinde İstihdam Durumu

Daimi Çalışan Kişi Sayısı	Statü		
	Şahıs	Şirket	Toplam
Ortalama	2,2	3,2	2,8

Çizelge 4. İlaç Bayilerinin Kullandıkları Büro Alanları (m²)

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Ortalama	Adet	Ortalama	Adet	Ortalama	Adet
Büro	51,1	14	69,4	18	61,4	32

Çizelge 5. İlaç Bayilerinin Kullandıkları Depo Alanları (m²)

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Ortalama	Adet	Ortalama	Adet	Ortalama	Adet
Depo	35,4	14	148,6	18	99,1	32

Çizelge 6. İlaç Bayilerinde Satışı Yapılan Girdilerin Payları (%)

Girdiler	Şahıs	Şirket	Ortalama
Tarımsal ilaç	76,8	62,4	68,7
Gübre	12,8	23,6	18,9
Tohum	8,2	10,1	9,3
Tarım Makineleri	2,2	3,9	3,1
Toplam	100	100	100

pazarlamaktadır. Bayilerin toplam satışlarının %18,9'unun gübre ve %9,3'ünün tohum olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen verilere göre ilaç bayilerinin toplam satışları içinde tarım makinelerinin payı oldukça düşüktür (%3,6). Gübrenin toplam satıştaki payının şirketlerde şahıs statüsünde olan ilaç bayilerinden 2 kat daha fazla olarak tespit edilmiştir (Çizelge 6). Yapılan bu çalışmada şahıs niteliğinde olan bayilerin ilaç satın almak isteyen müşterilerine yok dememek için belirli bir miktar gübre bulunduruyor oldukları tespit edilmiş ve finansman ve iş organizasyonu konusunda güçlü bayilerin gübre satışının diğerlerine göre fazla olduğu belirlenmiştir.

İlaç satışı yapan bayilere ticari olarak "ilaçlama yapıp yapmadıkları" sorulmuş ve görüşülen 30 bayiden 15'inin (%50,0) ticari anlamda ilaçlama yaptığı belirlenmiştir. Söz

Çizelge 7. İlaç Bayilerinde Satışı Yapılan Tarımsal İlaçların Türlerine Göre Payları (%)

İlaç türleri	Şahıs	Şirket	Ortalama
Herbisit	40,8	44,7	43,0
İnsektisit	44,2	39,1	41,3
Fungusit	15,0	16,2	15,7
Toplam	100	100	100

* 2 İlaç bayii henüz İlaç pazarlamamakta olup değerlendirmeler 30 bayinin verileriyle yapılmıştır.

konusu bayilerden 1'inin ilaçlama uçağının olduğu ve ticari olarak uçakla ilaçlama yaptığı belirlenmiştir. Anket yapılan 2 adet bayi henüz ilaç pazarlamamakta olup değerlendirme 30 bayiden alınan bilgilerden faydalanılarak yapılmıştır.

İlaç bayilerinin pazarladıkları ilaçların %42,2'sinin herbisitler, %41,3'ünün insektisitler ve %16,6'sının ise fungusitler olduğu belirlenmiştir (Çizelge 7). Sulu tarıma geçilmesi ile yabancı ot popülasyonundaki artış, yabancı ot mücadelesinde tarımsal ilaç kullanımının dışındaki kültürel önlemlerden yöre çiftçisinin kaçınma eğilimi, çiftçinin fazla ilaç kullanma eğilimi, bayilerin bilinçsizce ilaç dozu önermeleri bu durumu açıklayabilir niteliktedir.

Bayilerin pazarladıkları tohumların ise %90'ı sebze tohumları ve %10'u tarla bitkileri tohumları olduğu belirlenmiştir.

Yapılan bu çalışmada ilaç bayilerinin, firmaların bölge temsilcilikleri aracılığıyla firmalardan (%50,0), doğrudan üretici firmalardan (%30,0) veya ilde toptancı olarak faaliyette bulunan diğer bir bayiden (%20,0) ilaç temin ettiği belirlenmiştir. Şahıs statüsünde olan bayilerin önemli bir kısmı (%69,2)bölge temsilcilikleri aracılığı ile firmalardan veya ildeki toptancı bayilerinden (%23,1) ilaç satın alırken; şirket olan bayilerin ilaç temin ederken bölgede faaliyet gösteren organizasyonlardan ziyade direkt olarak üretici firma ile bağlantı içinde bulundukları belirlenmiştir (%47,1) (Çizelge 8).

Bayilere “nerelere ilaç sattıkları” sorulmuş ve birden fazla yanıt vermelerine izin verilmiştir. İlaç pazarlayan bayilerin %83,3'ü Harran ve Akçakale yöresinden gelen çiftçilere (sulamaya açılan alan) ilaç satışı yaptığını belirtmiştir. Anket yapılan bayilerin %53,3'ü ilin diğer ilçelerinden gelen çiftçilere ilaç satışı ifade ederken, %16,7'si diğer ilaç bayilerine ilaç satışı yaptığını belirtmiştir. Ayrıca çalışmada az sayıda bayinin (%6,7) diğer illere ilaç satışı olduğu belirlenmiştir. Diğer bayilere veya diğer illere ilaç pazarlayanların şirket statüsünde ve daha güçlü bir organizasyon yapısına sahip olduğu tespit edilmiştir (Çizelge 9).

Anket yapılan bayilerden 26'sı gübre satışı yapmaktadır. Çalışmada gübre satışı yapan 26 ilaça bayii gübreyi “nereden temin ettiği” sorulmuş ve bayilerin gübreyi, doğrudan üretici firmalardan (%30,8), ithalatçı firmalardan (%26,9), gübre toptancısı bayilerden (%26,9) ve bölge temsilcilikleri aracılığıyla firmalardan (%15,4) temin ettiği belirlenmiştir. Şahıs statüsünde olan bayiler gübreyi daha ziyade toptancı bayilerden temin ederken (%41,7) şirket olan bayiler doğrudan üretici firmalardan (%42,9) ve ithalatçı firmalardan (%42,9) temin etmektedir (Çizelge 10).

Bayiler gübreyi ilin her yerine satmaktadır. Ayrıca şirket statüsünde olan 2 bayinin aynı zamanda gübre toptancısı olduğu ve diğer gübre ve ilaç bayilerine de gübre satışı yaptığı belirlenmiştir.

Yapılan çalışmada bayilerinin önemli bir kısmının (%83,3) ilacı ortalama 25,3 günlük çek veya senetle ilaç satın aldığı belirlenmiştir (Çizelge 10). Şirket statüsündeki bayiler (ortalama 31,0 gün) şahıs statüsündeki bayilere göre (ortalama 14,6 gün) daha uzun vadeli ödemelerle ilaç temin edebilmektedir.

Bayilerin gübreyi ilaç ile benzer şartlarda temin ettiği; ancak tarımsal alet-makine temininde ödemelerin tamamının peşin olduğu belirlenmiştir.

Şahıs olan bayilerin önemli bir kısmının (%76,9) ilacı 10 güne kadar ödenmek üzere peşin sattığı, ancak hasatta ödenmek üzere satış yapanın olmadığı belirlenmiştir. Şirket olanların ise daha ziyade aylık %10 vade farkı ile 1 ay sonra ödenmek üzere ilaç satışı yapmaktadır (%47,1) (Çizelge 11). Hasatta ödenmek üzere aylık %10 faizle satış yapan 3 bayinin ise şirket statüsünde toptancı bayilerin olduğu belirlenmiştir.

Şanlıurfa'daki zirai ilaç bayilerinin genel olarak %53,8'i gübre satışlarını ya hemen peşin ya da 10 güne kadar ödenmek üzere peşin olarak yapmaktadır. Bayilerin %42,3'ü ise %10 vade farkı ile 1 ay sonra ödenmek üzere gübre satışı yapmaktadır (Çizelge 12).

Şahıs olan ilaç bayilerinin önemli bir kısmı (%83,3) 10 güne kadar ödenmek üzere; şirket bayilerin önemli bir kısmı (%64,3) ise %10 vade farkı ile 1 ay sonra ödenmek üzere gübre satışı yaptığı belirlenmiştir. Gübre pazarlayan 26 bayiden sadece biri (Şirket statüsünde toptancı bayi) çiftçilere %10 vade farkı ile hasatta ödenmek üzere gübre vermektedir (Çizelge 12). Vadeli satışlarda

Çizelge 8. İlaç Bayilerinin İlaç Temin Yerleri

Temin Yerleri	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Toptancı Bayiler	3	23,1	3	17,6	6	20,0
Bölge Termsilcilikleri Aracılığıyla Firmadan	9	69,2	6	35,3	15	50,0
Doğrudan Üretici Firmadan	1	7,7	8	47,1	9	30,0
Toplam*	13	100	17	100	30	100

* 2 İlaç bayii henüz ilaç pazarlamamakta olup değerlendirmeler 30 bayiden alınan verilerle yapılmıştır.

Çizelge 9. İlaç Bayilerinin İlaç Satış Yörelere

Yörelere	Şahıs	%	Şirket	%	Toplam	%
Diğer bayilere	0	0,0	5	29,4	5	16,7
Harran ve Akçakale	12	92,3	13	76,5	25	83,3
Diğer ilçelere	6	46,2	10	58,8	16	53,3
Diğer illere	0	0,0	2	11,8	2	6,7
Toplam*	13	100	17	100	30	100

* İlaç pazarlayan bayilerin toplam sayısıdır.

Çizelge 10. İlaç Bayilerinin Gübre Temin Yerleri

Temin Yerleri	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Doğrudan Üretici Firmadan	2	16,7	6	42,9	8	30,8
İthalatçı Firmadan	1	8,3	6	42,9	7	26,9
Toptancı bayiden	5	41,7	2	14,3	7	26,9
Bölge Temsilciliği Aracılığıyla Firmadan	4	33,3	0	0,0	4	15,4
Toplam	12	100	14	100	26	100

* 4 İlaç bayii gübre pazarlamamakta olup değerlendirmeler 26 bayiden alınan verilerle yapılmıştır.

Çizelge 10. İlaç Bayilerinin İlaç Alımında Ödeme Şekli

Ödeme Şekli	Şahıs	%	Şirket	%	Genel	%
Peşin	3	23,1	2	11,8	5	16,7
Vadeli	10	76,9	15	88,2	25	83,3
Toplam	13	100	17	100	30	100

Çizelge 11. İlaç Bayilerinin İlaç Satış Şekilleri

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
10 güne kadar hepsi peşin	10	76,9	6	35,3	16	53,3
%10 Vade ile 1 Ay Sonra	3	23,1	8	47,1	11	36,7
% 10 Vade ile Hepsi Harmanda	0	0,0	3	17,6	3	10,0
Toplam	13	100	17	100	30	100

Çizelge 12. İlaç Bayilerinin Gübre Satış Şekilleri

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
10 güne kadar hepsi peşin	10	83,3	4	28,6	14	53,8
%10 Vade ile 1 Ay Sonra	2	16,7	9	64,3	11	42,3
% 10 Vade ile Hepsi Harmanda	0	0,0	1	7,1	1	3,8
Toplam	12	100	14	100	26	100

uygulanan faiz oranı çalışmanın yürütüldüğü dönem için geçerlidir. Yapılan çalışmada piyasa şartlarının değişimi ile birlikte ve vade uzunluğuna göre bayilerin uyguladıkları faiz oranının değiştiği belirlenmiştir.

Şanlıurfa'daki zirai ilaç bayilerinde genel olarak ilaçta ve gübrede 10 güne kadar ödenmek üzere peşin satış oranı daha fazla iken, tohum satışlarında 1 ay vadeli satış yapanların oranı daha fazladır (%50,0). Hasat zamanı ödenmek koşulu ile tohum satan bayiler ise bütün bayilerin %30,8'ini oluşturmaktadır. Diğer girdilerin satışında olduğu gibi tohum satışlarında da şirketler şahıs olan bayilere göre daha uzun vadede ödeme koşulları getirebilmektedir. Nitekim şahıs olan bayilerin %18,2'si hasatta ödeme koşulu ile tohum satarken, şirket olan bayilerin %40,0'ı aynı koşullarda tohum satmaktadır (Çizelge 13).

Şanlıurfa'da 17 adet zirai ilaç bayii tarım alet ve makineleri satışı yapmaktadır. Diğer girdilerin satışında olduğu gibi alet-makine satışında da şahıs olan bayilerde ödeme koşulları şirket olan bayilere göre daha kısa sürelidir (Çizelge 14).

Yapılan bu çalışmada genel olarak ilaç bayilerinin %84,4'ünün kredi kullanmadığı ve %15,6'sının kullandığı belirlenmiştir (Çizelge 15).

Kredi alan ve şirket statüsünde olan bayilerin toptancı bayi niteliğinde olduğu belirlenmiştir. Yapılan anket çalışmasında söz konusu bayilerin bir araya gelip bir havuz oluşturdukları; üretici firmalardan yüksek miktarlarda ve daha ucuza (toptan satış fiyatı üzerinden hesaplanan yüksek iskonto oranından faydalanarak) mal temin ettikleri ve bu nedenle mal temini sırasında bazen kısa vadeli krediye ihtiyaç duydukları tespit edilmiştir. Kredi kullanan şahıs statüsünde olan bayiler ise iş hacimlerini genişletmek için krediye ihtiyaç duyduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca kredi kullanan bayilerin tamamı krediyi bankadan almaktadır.

İlaç satışı yapan 30 bayiye çiftçilerin ilaç fiyatlarına olan tepkileri ile ilgili izlenimleri sorulmuştur. Ayrıca ilaç fiyatları ile ilgili kendi düşünceleri de alınmıştır.

Bayilerin %71,9'una göre çiftçiler ilaç fiyatlarını pahalı bulmaktadırlar. Ancak bayilerin %53,1'i ilaçların pahalı olduğunu düşünmektedir.

İlaç bayilerinin %40,6'sı tarımsal ilaç fiyatlarının normal olduğu kanaatindeyken, bayilerin %18,7'sine göre çiftçiler fiyatların normal düzeyde olduğunu düşünmektedirler.

Görüşülen bayilerden mal temininde karşılaştıkları sorunları belirtmeleri istenmiş ve

birden fazla sorun belirtmelerine izin verilmiştir. Değerlendirme toplam anket sayısı üzerinden yapılmıştır. Bayilerin önemli bir kısmına göre (%34,4) satışların yoğun olduğu dönemlerde, toptancı bayi olmayanlara firmalar mal vermemekte ya da sevkiyatı geciktirmektedir. Bayilerin %15,6'sına göre belirli bir kotanın üzerinde satış gerçekleştirilmeyenlere firmalar mal vermek istememektedir. Bayilerin %12,5'i firmaların bayilere farklı iskonto oranı ve vade uygulamalarının olduğunu, toptancı bayilerin aynı zamanda perakendeci olarak ta çalıştığını (%12,5) ve bu durumun mal temininde haksız rekabete yol açtığını belirtmişlerdir.

Bayilerden mal satışında karşılaştıkları sorunları belirtmeleri istenmiş ve birden fazla sorun belirtmelerine izin verilmiştir. Değerlendirme toplam anket sayısı üzerinden yapılmıştır. Bayilerin önemli bir kısmının (%71,9) tahsilat sıkıntısının olduğu belirlenmiştir. Bayilerin %37,5'inin belirttiği satış fiyatlarındaki istikrarsızlık mal satışında ikinci önemli sorun olarak tespit edilmiştir. Ayrıca bayilerin %34,4'ü teknik teşkilatın çiftçiye ilacı firma adı ile önerdiğini, aynı etken maddeleri içeren başka bir ilacı çiftçinin almak istemediğini, bu durumun ilaç satışını kısıtlandığını belirtmiştir. Bayilerin %21,9'u piyasada ruhsatsız ve daha ucuz fiyattan satılmakta olan ilaç bulunduğunu, bu durumun fiyat istikrarını bozduğunu ve çiftçinin güveninin sarsılmasına neden olduğunu ifade etmektedir (Çizelge 18).

SONUÇ ve ÖNERİLER

Kimyasal mücadelede kullanılan tarım ilaçları bilinçsiz, fazla ve zamansız kullanıldıklarında çevreye, burada yaşayan canlılara ve doğal dengeye büyük zararlar vermektedir. Tarım ilaçlarının çevreye, insanlara ve doğaya zarar vermeden ekonomik olarak kullanılabilmesi uzmanlık gerektirmektedir (Yılmaz ve ark., 1991).

Harran Ovasının sulamaya açılması ve bölgede sulu tarımın yaygınlaşması ile birlikte tarımsal ilaçların kullanımı ve buna bağlı olarak bu ilaçların pazarlamasında son halka olarak aktif rol alan bayilerin sayıları kontrolsüz bir şekilde artış göstermiştir. Bu çalışmada mevcut ilaç bayilerinin %87,5'inin son 10 yıllık bir dönem içinde faaliyete başlamış olduğu ve bayilerin %54,5'inde ruhsat sahiplerinin bayide fiilen bulunduğu belirlenmiştir. Bu durumda bayilerin %45,5'inde, tarımsal ilaç pazarlaması; bayilerde fiilen çalışan ve %37,1'inin ilk ve ortaokul, %24,7'sinin lise mezunu olduğu, bu işle ilgili

Çizelge 13. İlaç Bayilerinin Tohum Satış Şekilleri

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
10 güne kadar hepsi peşin	3	27,3	2	13,3	5	19,2
%10 Vade İle 1 Ay Sonra	6	54,5	7	46,7	13	50,0
% 10 Vade ile Hepsi Harmanda	2	18,2	6	40,0	8	30,8
Toplam	11	100	15	100	26	100

Çizelge 14. İlaç Bayilerinin Alet-Makine Satış şekilleri

	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
10 güne kadar hepsi peşin	5	83,3	6	54,5	11	64,7
%10 Vade İle 1 Ay Sonra	1	16,7	5	45,5	6	35,3
Toplam	6	100	11	100	17	100

Çizelge 15. İlaç Bayilerinin Kredi Kullanım Durumu

Kredi Kullanımı	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Kullanan	2	14,3	3	16,7	5	15,6
Kullanmayan	12	85,7	15	83,3	27	84,4
Toplam	14	100	18	100	32	100

Çizelge 16. Bayilerin Tarımsal İlaç Fiyatları İle İlgili İzlenimleri ve Düşünceleri

	Çiftçilerin tepkileri		Bayilerin tepkileri	
	Sayı	%	Sayı	%
Çok pahalı	3	9,4	2	6,3
Pahalı	23	71,9	17	53,1
Normal	6	18,7	13	40,6
Toplam	32	100	32	100

Çizelge 17. Bayilerin Mal Temininde Karşılaşılan Sorunlar

Sorunlar	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Firmalar satışların yoğun dönemlerinde toptancı bayi olmayanlara mal vermiyor.	7	50,0	4	22,2	11	34,4
Firmalar kota uyguluyor kotanın altında mal vermiyor	2	14,3	3	16,7	5	15,6
Firmaların bayilere farklı iskonto oranı ve vade uygulamaları var	1	7,1	3	16,7	4	12,5
Toptancılar perakende çalışıyor	3	21,4	1	5,6	4	12,5
Fiyat istikrarsızlığı var	1	7,1	0	0,0	1	3,1
Toplam	14	100	18	100	32	100

bilgisi olmayan ehliyetsiz kişilere bırakılmıştır. Bu bayilerde tarımsal ilaçlar bilinçsizce, tamamen kendi tecrübeleri ile önerilmekte ve kullanılmaktadır. Üreticilerin gereğinden fazla tarım ilacı kullanma eğilimi de göz önünde bulundurulduğunda bölgede tarımsal ilaç kullanımındaki artışın nedenleri ortaya çıkmaktadır.

İlaç bayileri Toprak Kirliliğinin

Kontrolü Yönetmeliği'ne göre tarımsal girdileri üreten, ithal eden, pazarlayan ve hammadde olarak toprakları kullananlar, toprak kirliliğine sebep olmayacak teknoloji ve prosesleri seçmekle yükümlü olacaklar ve kirlenmiş topraklar bu kirliliğe neden olan faaliyet sahiplerince temizlenecektir. Ancak Türkiye'ye Doğu ve Güneydoğu bölgelerine komşu olan ülkeler üzerinden kaçak yollarla getirilen ve ambalaj-

Çizelge 18. Bayilerin Mal Satışında Karşılaşılan Sorunlar

Sorunlar	Şahıs		Şirket		Genel	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Tahsilat sorunu var ve satışlarımız vadeli	12	85,7	11	61,1	23	71,9
Fiyat istikrarsızlığı var	6	42,9	6	33,3	12	37,5
Çiftçiye ilaç firma adı ile öneriliyor, bu durum satışlarımızı kısıtlıyor	7	50,0	4	22,2	11	34,4
Piyasada kaçak ve ucuz malın varlığı satışlarımızı kısıtlıyor	4	28,6	3	16,7	7	21,9
Toptancılar perakendeci olarak çalışıyor	3	21,4	2	11,1	5	15,6
Toplam	14	100,0	18	100,0	32	100,0

larının üzerinde tanıtıcı ve bilgilendirici bir yazı bulunmayan tarım ilaçları fiyatlarının düşük olması nedeniyle tercih edilmekte ve daha çok Güneydoğu Anadolu Bölgesinde kullanılmaktadır (Tepe, 2001). Bu durum hem insan sağlığını hem de geleceğimizin teminatı olan topraklarımızı tehdit eder durumdadır. Söz konusu ilaçlar bayiler aracılığı ile satılmaktadır. Teknik teşkilatın ruhsatsız ilaç kullanımında yaptırım bulunmakla birlikte, ilaç bayilerindeki denetimlerin yetersizliğinden veya ilaç pazarlamasında fiilen çalışan personelin bilinçsizliği ve duyarsızlığından dolayı bayilerin haksız rekabet unsuru olarak gördükleri ruhsatsız ilaç satışı ve kullanımı devam etmektedir.

Bölge çiftçilerinde hastalık ve zararlılar hakkında istenilen düzeyde bilinç henüz oluşmamıştır. İlaçların teknik teşkilatlar tarafından ticari adı ile önerilmesi nedeni ile çiftçiler ilacın etkisi ve kullanım kolaylığından ziyade ticari adları üzerinde durmaktadır. Çiftçi teknik ve finansal olanaklar doğrultusunda en uygun ilacı almamaktadır.

Reçete sistemine geçilmelidir. Teknik teşkilatlar reçeteyi ilacın ticari adı ile değil de terkibi ve kullanım amacı ile düzenlemelidir.

Finansman ve iş organizasyonu açısından daha güçlü olan bayiler tarımsal ilacın yanında gübre, tohum ve tarım makineleri pazarlaması da yapabilmektedir.

Şahıs şirketler daha ziyade bölge temsilcilikleri ya da toptancı bayiler aracılığı ile girdi temin ederken, şirket statüsünde olan bayiler öncelikli olarak doğrudan üretici firmaları tercih etmektedir.

Finansal açıdan daha güçlü olan bayiler daha uygun fiyattan ve daha uzun vadeli ödeme ile mal temin etmekte ve diğerlerine göre satışta daha avantajlı olmaktadır. Küçük bayiler ise finansman sıkıntısı ve tahsilat sorunları nedeni ile satışların yoğun olduğu dönemlerde bile talebe karşılık verememekte

mektedirler.

Şirket statüsünde olan ve daha güçlü yapıda olan bayiler aralarında havuz sistemi oluşturarak daha ucuz fiyattan mal temin etmekte ve dolayısıyla daha ucuz fiyattan satış yapmaktadır. Yapılan görüşmelerde firmaların bayilere satış kotası koymaları ve kotanın altında mal vermemeleri nedeniyle, stoklarını azaltmak isteyen bazı bayilerin alış fiyatına satış yaptığı ve bu durumların fiyat istikrarsızlığını artırdığı belirlenmiştir.

Bayilerin finansman sorunlarının en önemli nedeni satışların vadeli oluşu ve tahsilatın yapılamamasıdır. En kısa sürede çiftçilere peşin satışa dönülmesi ve vadelerin kısa tutulması küçük bayileri olumlu yönde etkileyecektir.

Piyasadaki bu istikrarsızlığı düzeltmek ve ilaç piyasasında oluşabilecek tekelleşmeye engel olabilmek için firmaların bayilere bakış açılarında denge oluşturması gerekmektedir. Bayilerin ilaç temininde ve fiyatta istikrar sağlanmalıdır. En kısa sürede etiket fiyat uygulamasına gidilmelidir.

Çevre ile barışık ve insan sağlığını tehdit etmeyen özellikler taşıyan bir tarımsal mücadelede başarı; uzman kadro ile ve güçlü, sağlam bir örgütlenme ile sağlanabilir.

Tarımsal ilaç bayilerinin bağlı olduğu bir birlik oluşturulmalı; örgütlenmeleri, kendi sorunlarına çözüm önerileri getirmeleri ve uygulamaları sağlanmalıdır. Bu örgütlenme biçimi Yılmaz ve ark. (1991)'nın yürütmüş oldukları projede belirtildiği gibi "Bitki Koruma Klinikleri" şeklinde olabilir.

KAYNAKLAR

- Aktaş, Y., 2001. Tarımsal Yayım Sürecinde Tarımsal İlaç Satıcılarının Yeri ve Önemi. *GAP II. Tarım Kongresi*, 24-26 Ekim, Şanlıurfa, 581-592.

- Anonim, 2000. *Şanlıurfa İli Çevre Durum Raporu*. T.C. Şanlıurfa Valiliği İl Çevre Müdürlüğü, sayfa 205, Şanlıurfa.
- Delen, N., Özbek, T., 1990. Türkiye’de Tarım İlacı Kullanımı ve Yarattığı Sorunlar. *TMMOB Türkiye Ziraat Mühendisliği 3. Teknik Kongresi*, Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi, 216-224, Ankara.
- Diker, Y., Emeksiz, F., 1993. Adana İlinde Sözleşmeli Tarım Uygulamaları, Sorunları ve Çözüm Yolları. *Ç.Ü.Z.F. Dergisi*. **8 (4)**, 151-166.
- Erkan, O., Yurdakul, O., Gül, A., 1996. GAP Alanında Tarımsal Girdi Organizasyonu. *Ç.Ü. Ziraat Fakültesi Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) Tarımsal Araştırma İnceleme ve Geliştirme Proje Paketi, Proje No:8*, Adana.
- Gül, A., Şahin, K., Şafak, M., Yavuz, O., Erdoğan, N., 1998. Adana İlinde Tarıma Girdi Sağlayan Kuruluşların Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Ç.Ü.Z.F. Dergisi*, **13(1)**, 41-50
- Tepe, I., 2001. www.hurriyetim.com.tr/haber/ (14.11.2001 tarihli gazete)
- Yazgan, M.S., Kınacı, C., Yücel, A., 1996. Şanlıurfa İlinde Pestisit Kirliliğini Artıran Faktörlerin İncelenmesi. *Harran Üniversitesi GAP I. Mühendislik Kongresi*, 520-525, Şanlıurfa.
- Yılmaz, M.A., Çınar, A., Uygun, N., Şekeroğlu, E., Kornoşor, S., Biçici, M., Özgür, F., Koç, N.K., Uygur, N., Baloğlu, S., Karaca, İ., 1991. GAP Bölgesinde Pilot Bitki koruma Kliniklerinin Kurulması (Proje Bileşeni No: 5.4.1.). *Ç.Ü. Ziraat Fakültesi Genel Yayın No: 8*, Adana.