T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DİYARBAKIR İL'İ ZİRAİ İLAÇ BAYİLERİNİN MESLEKİ VE BİLGİ DURUMUNUN ARAŞTIRILMASI

Ali YALÇİN

BİTKİ KORUMA ANABİLİM DALI

ŞANLIURFA

2020

T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DİYARBAKIR İL'İ ZİRAİ İLAÇ BAYİLERİNİN MESLEKİ VE BİLGİ DURUMUNUN ARAŞTIRILMASI

Ali YALÇİN

BİTKİ KORUMA ANABİLİM DALI

ŞANLIURFA

2020

Prof. Dr. Emine ÇIKMAN danışmanlığında, Ali YALÇİN'in hazırladığı **"Diyarbakır İl'i Zirai İlaç Bayilerinin Mesleki ve Bilgi Durumunun Araştırılması"** konulu bu çalışma 21/01/2020 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oy çokluğu ile Harran Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Bitki Koruma Anabilim Dalı'nda YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

İmza

Danışman : Prof. Dr. Emine ÇIKMAN .....

Üye : Doç. Dr. Mehmet MAMAY .....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Musa BÜYÜK .....

Bu Tezin Bitki Koruma Anabilim Dalında Yapıldığını ve Enstitümüz Kurallarına Göre Düzenlendiğini Onaylarım.

Doç. Dr. İsmail HİLALİ
Enstitü Müdürü

Not: Bu tezde kullanılan ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

DİYARBAKIR İL'İ ZİRAİ İLAÇ BAYİLERİNİN MESLEKİ VE BİLGİ DURUMUNUN ARAŞTIRILMASI

Ali YALÇİN

Harran Üniversitesi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Bitki Koruma Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Emine ÇIKMAN

Yıl: 2020, Sayfa: 61

Bu çalışma 2019 yılında Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin mesleki açıdan durumlarını ve bilgi düzeylerini saptamak amacıyla Diyarbakır Merkez, Bismil, Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerinde yürütülmüştür. Bu amaçla tesadüfi olarak seçilen 100 bayiye toplam 32 sorudan oluşan anket soruları sorulmuş ve sonuçlar yüzde olarak değerlendirilmiştir. Çalışmada zirai ilaç bayilerinin % 55'inin Ziraat fakültesi mezunu, % 18'inin Ziraat meslek yüksekokulu, % 16'sının lisans mezunu, % 11'inin ise lise ve ortaokul mezunu kişiler olduğu tespit edilmiştir. Zirai ilaç bayiliği yapan ziraat fakültesi mezunu mühendislerin % 52.7'sinin bitki koruma, % 34.5'inin tarla bitkileri, % 7.4'ünün bahçe bitkileri ve % 5.4'ünün ise ziraat fakültesinin diğer bölümleri mezunlarından oluştuğu tespit edilmiştir. Yapılan anket sonucuna göre bayilerin çoğunluğunun teknik bilgi açısından yetersiz olduğu kanısına varılmış, konuyla ilgili olarak ilgili bakanlığın zirai ilaç bayilerini eğitme, bilgilendirme ve denetleme konusuna daha ağırlık vermesi gerektiği gözlemlenmiştir.

ANAHTAR KELİMELER: Diyarbakır, Zirai ilaç bayi, Anket.

ABSTRACT

MSc Thesis

INVESTIGATION of PROFESSIONAL and INFORMATION STATUS of AGRICULTURAL PESTICIDE DEALER in DİYARBAKIR PROVINCE

Ali YALÇIN

Harran University
Graduate School of Natural and Applied Science
Department of Plant Protection

Supervisor: Prof. Dr. Emine ÇIKMAN

Year: 2020, Page: 61

This study was carried out in 2019 with agricultural pesticide dealer in Center, Bismil, Ergani, Çınar and Silvan districts in Diyarbakır province. For this purpose, randomly, 100 pesticide dealers were selected, total of 32 question were asked, and the results were evaluated as a percentage. In the study, it was determined that 55 % of the pesticide dealers are graduates of the Faculty of Agriculture, 18 % are vocational high schools of Agriculture, 16 % are undergraduate graduates and 11% are high school and secondary school graduates. It was determined that 52.7 % of the engineers graduated from the faculty of agriculture engaged in pesticide dealership were plant protection, 34.5 % were from field crops, 7.4 % were from horticulture departements and 5.4 % were graduated.from other Agricultural Faculty departements. According to the results of the questionary, it was concluded that the majority of the dealers were inadequate in terms of technical knowledge and it was observed that the relevant ministry was inadequate to train, inform and supervise the pesticide dealers.

KEY WORDS: Diyarbakır, Agricultural pesticide dealer, Questionary.

TEŞEKKÜR

Bu tez çalışmasında benden hiçbir şekilde yardımlarını esirgemeyen sayın danışmanım Prof. Dr. Emine ÇIKMAN'a, değerli eşime ve aileme teşekkürlerimi bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖZET i
ABSTRACT ii
TEŞEKKÜR iii
ÇİZELGELER DİZİNİ vi
ŞEKİLLER DİZİNİ vii
SİMGELER ve KISALTMALAR DİZİNİ viii
1.GİRİŞ 1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR 5
3. MATERYAL ve YÖNTEM 8
4. ARAŞTIRMA BULGULARI ve TARTIŞMA 10
4.1. Zirai İlaç Bayilerine Yönelik Yapılan Anket Sonuçları 10
4.1.1. Zirai ilaç bayi işletmecilerinin öğrenim durumları 10
4.1.2. Ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları 11
4.1.3. Zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları 13
4.1.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar 15
4.1.5. Sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir? 16
4.1.6. İlaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz? 17
4.1.7. Gelen bir şikayetin teşhisini yapamadığınızda başvurduğumuz çözüm yolu hangisidir? 18
4.1.8. Zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz? 19
4.1.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem 22
4.1.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar 23
4.1.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar 24
4.1.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu 26
4.1.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları 29
4.1.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri 30
4.1.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları 31
4.1.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları 32
4.1.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları var mıdır? 33
4.1.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu 34
4.1.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri 35
4.1.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter 36

4.1.22. Zirai İlaç Bayileri Bir Hastalık, Zararlı ve Yabancı otlara Karşı Mücadeleye Başlama Kararını Nasıl Alır? 37
4.1.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri 38
4.1.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri 39
4.1.25. Bayilerin zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap 40
4.1.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı 41
4.1.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu 42
4.1.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları 43
4.1.29. Barkot veya karekod sistemine geçtiniz mi? 44
4.1.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçilerde bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları 45
4.1.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor 46
4.1.32. İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz? 48
5. SONUÇLAR ve ÖNERİLER 50
KAYNAKLAR 54
ÖZGEÇMİŞ 56
EKLER 57

ÇİZELGELER DİZİNİ

Sayfa No

Çizelge 1.1. Türkiye'de pestisit kullanımı miktarı 2
Çizelge 3.1. Diyarbakır il'indeki toplam anket yapılan zirai ilaç bayii sayısının ilçelere göre dağılımı 8
Çizelge 4.1. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin öğrenim durumu 10
Çizelge 4.2. Diyarbakır il'indeki ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları 12
Çizelge 4.3. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları 13
Çizelge 4.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar 15
Çizelge 4.5. Bayilerin "Sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?" sorusu hakkındaki görüşleri 16
Çizelge 4.6. Bayilerin "İlaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?" sorusuna verdikleri yanıtlar 17
Çizelge 4.7. Bayilerin gelen bir şikayetin teşhisini yapamadığında başvurdukları çözüm yolları 18
Çizelge 4.8. Bayilerin "Zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar 19
Çizelge 4.9. Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları 21
Çizelge 4.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem 22
Çizelge 4.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar 23
Çizelge 4.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar 24
Çizelge 4.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu 26
Çizelge 4.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları 29
Çizelge 4.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri 30
Çizelge 4.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları 31
Çizelge 4.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları 32
Çizelge 4.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları 33
Çizelge 4.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu 34
Çizelge 4.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri 35
Çizelge 4.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter 36
Çizelge 4.22. Zirai ilaç bayileri bir hastalık veya zararlıya karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır? 37
Çizelge 4.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri 38
Çizelge 4.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri 39
Çizelge 4.25. Bayilerin zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap 40
Çizelge 4.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı 41
Çizelge 4.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu 42
Çizelge 4.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları 43
Çizelge 4.29. Barkot sistemine geçtiniz mi? 44
Çizelge 4.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçiler de bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları 45
Çizelge 4.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor? 46
Çizelge 4.32. "İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz?" sorusuna verilen yanıtlar 48

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa No

Şekil 1.1. Türkiye'de bölgelere göre pestisit kullanımı ... 3
Şekil 1.2. Ülkemizdeki Pestisitlerin % Kullanım Payları ... 3
Şekil 1.3. Diyarbakır'da 2011-2018 yılları arasında kullanılan sıvı ve toz pestisitlerin kullanım miktarı ... 4
Şekil 3.1. Diyarbakır ilindeki toplam anket yapılan zirai ilaç bayii sayısının ilçelere göre dağılımı durumu ... 8
Şekil 4.1. Diyarbakır ilindeki zirai ilaç bayilerinin öğrenim durumu ... 10
Şekil 4.2. Diyarbakır ilindeki ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları ... 12
Şekil 4.3. Diyarbakır ilindeki zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları ... 13
Şekil 4.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar ... 15
Şekil 4.5. Bayilerin "Sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?" sorusu hakkındaki görüşleri ... 16
Şekil 4.6. Bayilerin "İlaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?" sorusuna verdikleri yanıtlar ... 17
Şekil 4.7. Bayilerin gelen bir şikayetin teşhisini yapamadığında başvurdukları çözüm yolları ... 18
Şekil 4.8. Bayilerin "Zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar ... 20
Şekil 4.9. Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları ... 21
Şekil 4.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem ... 22
Şekil 4.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar ... 23
Şekil 4.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar ... 24
Şekil 4.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu ... 26
Şekil 4.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları ... 29
Şekil 4.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri ... 30
Şekil 4.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları ... 31
Şekil 4.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları ... 32
Şekil 4.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları ... 33
Şekil 4.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu ... 34
Şekil 4.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri ... 35
Şekil 4.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter ... 36
Şekil 4.22. Zirai ilaç bayileri bir hastalık veya zararlıya karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır? ... 37
Şekil 4.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri ... 38
Şekil 4.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri ... 39
Şekil 4.25. Bayilerin zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap ... 40
Şekil 4.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı ... 41
Şekil 4.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu ... 42
Şekil 4.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları ... 43
Şekil 4.29. Barkot sistemine geçtiniz mi? ... 44
Şekil 4.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçiler de bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları ... 45
Şekil 4.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor? ... 47
Şekil 4.32. İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz? ... 48

SİMGELER ve KISALTMALAR DİZİNİ

EC : Emülsiyon konsantre
LD_{50} : Test hayvanlarının belirli bir süre sonunda yarısını öldürmek için gerekli dozdur (mg/kg).
WP : Islanabilir toz

1.GİRİŞ

Tarım insanoğlunun yaşamını sürdürmesi bakımından tarih boyunca vazgeçilmez bir faaliyet olmuştur. Tarım alanlarının çokluğu bu faaliyetlerin yeterince yapılması için yeterli düzeydedir. Dünyadaki toplam tarım alanı 4.911.632 ha kadardır. Bu alanların en çoğu Çin'de yer almaktadır (519.148 ha). Çin'den sonra ise en çok tarım alanına sahip ülke 411.263 ha ile ABD'dir. Türkiye ise 38.247 ha alanıyla dünyada 30. sırada gelmektedir. Türkiye'de bölgeler bazında tarım alanlarına bakıldığında, İç Anadolu Bölgesi (52.4 milyon da), Doğu Anadolu Bölgesi (25.6 milyon da), Karadeniz Bölgesi (25 milyon da), Güneydoğu Anadolu Bölgesi (23.8), Marmara Bölgesi (21.3 milyon da), Ege Bölgesi (19.6 milyon da), Akdeniz Bölgesi (16.5 milyon da) alana sahiptir (ZMO, 2019).

Şanlıurfa İl'inden sonra Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük yüzölçümüne sahip olan Diyarbakır il'inin arazi varlığı 1.516.834 ha olup, bunun 601.563 hektarı tarımsal üretim amaçlı kullanılmaktadır. Tarımsal üretim amaçlı kullanılan arazinin 547.390 hektarında tarla bitkileri ürünleri; 37.500 hektarında sebze, meyve ve bağ üretimi yapılmaktadır. Bu alanların 12.076 hektarı ise nadas alanlarıdır. Bu rakamlara bakıldığında tarımsal üretimin büyük bir kısmının hububat ve bakliyata yönelik olduğu anlaşılmaktadır (GAPUAEM, 2019).

Mevcut su potansiyeline göre ilin sulanabilir arazi miktarı 2.659.880 hektar olup, bu alanın halen 374.260 hektarı sulanabilmektedir. Bir başka ifadeyle tarımsal amaçlı olarak kullanılan arazinin % 14'ünde sulu tarım yapılmaktadır. Sulanabilen arazilerde ise meyvecilik, sebzecilik, sanayi ve yem bitkileri üretimi geniş yer tutmaktadır (İnan, 2001).

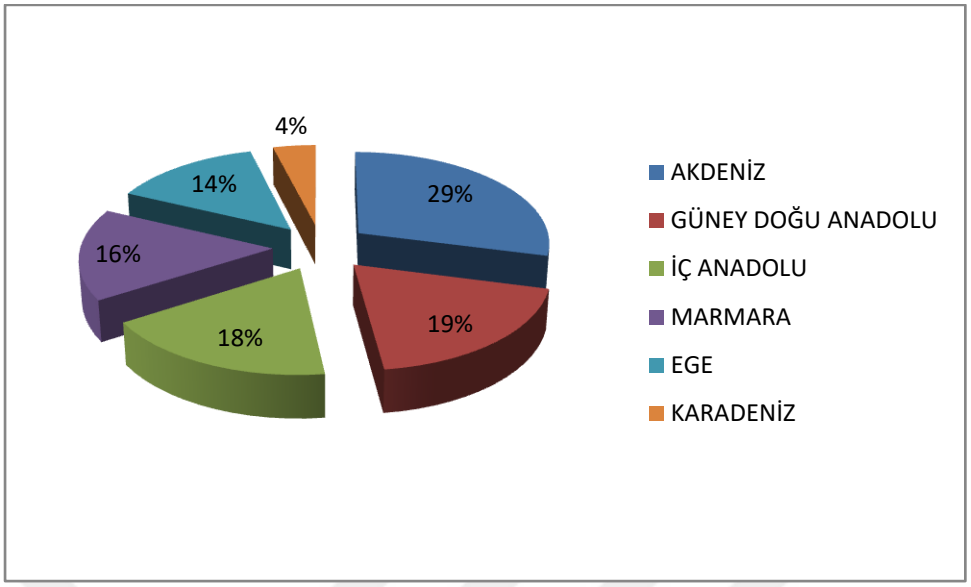
Sulanabilir alanların artmasına paralel olarak Diyarbakır İl'i tarımsal ürün deseninde de değişimler olmaktadır. Diğer bir ifadeyle sulanan alanlar da monokültür tarımdan polikültür tarıma geçiş gözlenmektedir. Böyle bir geçişe bağlı olarak da hastalık, zararlı ve yabancı ot ile ilgili yeni problemlerle karşılaşmak olası bir

durumdur. Karşılaşılan her yeni bitki koruma sorunu tarımsal üretim için eğer tehlikeli bir durum arz ederse o zaman, buna karşı gerekli önlemlerin alınması da zorunlu hale gelmektedir. Bu önlemler tarımsal savaş yöntemlerinin (kültürel, yasal, fiziksel, biyolojik ve kimyasal) birer öğeleri olabilirler. Ancak tarımsal savaşım dendiği zaman, ülkemizde çoğunlukla yalnızca tarım ilaçlarının yani pestisitlerin kullanıldığı kimyasal savaşım akla gelmektedir. Oysa tarımsal savaşımın amacı; tarımsal ürünü hastalıkların, böceklerin, yabancı otların ve benzeri zararlı organizmaların etkilerinden ekonomik ölçüler içinde koruyarak, kayıpları en düşük düzeye indirmek, kaliteyi yükseltmektir. Bu amaca ulaşabilmek için ise modern bitki koruma kapsamında kimyasal yöntemlerin yanı sıra, kültürel, karantina, biyolojik, fiziksel yöntemlere de başvurulması gerekmektedir. Şayet, bu yöntemler ihtiyaç duyulduğunda, beraberce ve dengeli bir biçimde kullanılacak olunursa ki buna, entegre (=bütünleşik) savaşım diyoruz, ancak o zaman tarımsal savaşım beklenen faydayı sağlayabilir (İnan, 2001).

Çizelge 1.1. Türkiye'de pestisit kullanımı miktarı (ton) (ZMO, 2019).

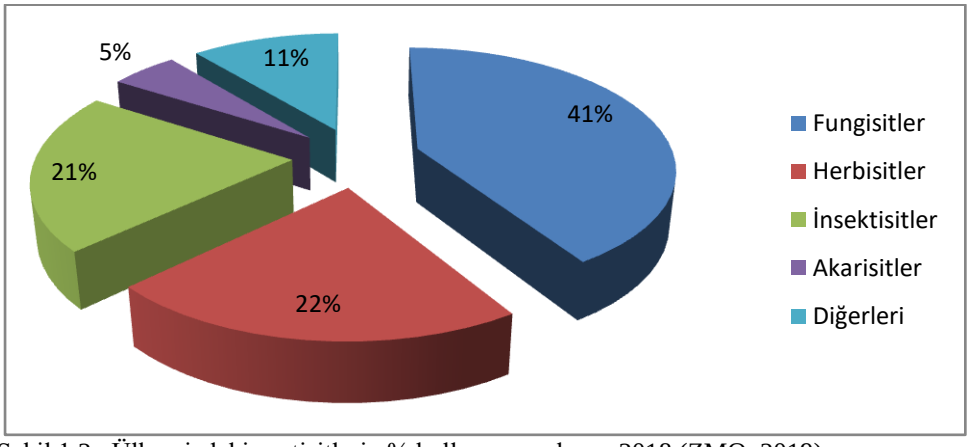
Yıllar	Toplam
2006	45.376
2007	48.716
2008	38.836
2009	37.651
2010	38.555
2011	39.534
2012	42.611
2013	39.440
2014	39.723
2015	39.026
2016	50.054
2017	54.098
2018	59.000

Dünya genelinde pestisit kullanımı her yıl yaklaşık 2 milyon ton kadardır. Avrupa kıtası bu tüketilen miktarın % 45'ini, Amerika % 25'ini ve dünyanın geri kalanı da % 30'unu kullanmaktadır (ZMO, 2019). Türkiye'de ise 2018 yılında kullanılan pestisit miktarı 59.000 tondur (Çizelge 1.1).



Şekil 1.1. Türkiye'de bölgelere göre pestisit kullanımı (ZMO, 2019).

Türkiye'de kullanılan pestisit miktarı yıllık ortalama 33 bin ton kadardır. Bu miktara bölgeler düzeyinde kullanımına bakıldığında en çok payın % 29 ile Akdeniz Bölgesi'nde olduğu görülmektedir. (Şekil 1.2). Bunu sırasıyla Güneydoğu Anadolu (% 19), İç Anadolu (% 18), (Marmara (% 16), Ege (% 14) ve Karadeniz Bölgesi (% 4) izlemektedir (Şekil 1.1) (ZMO, 2019).



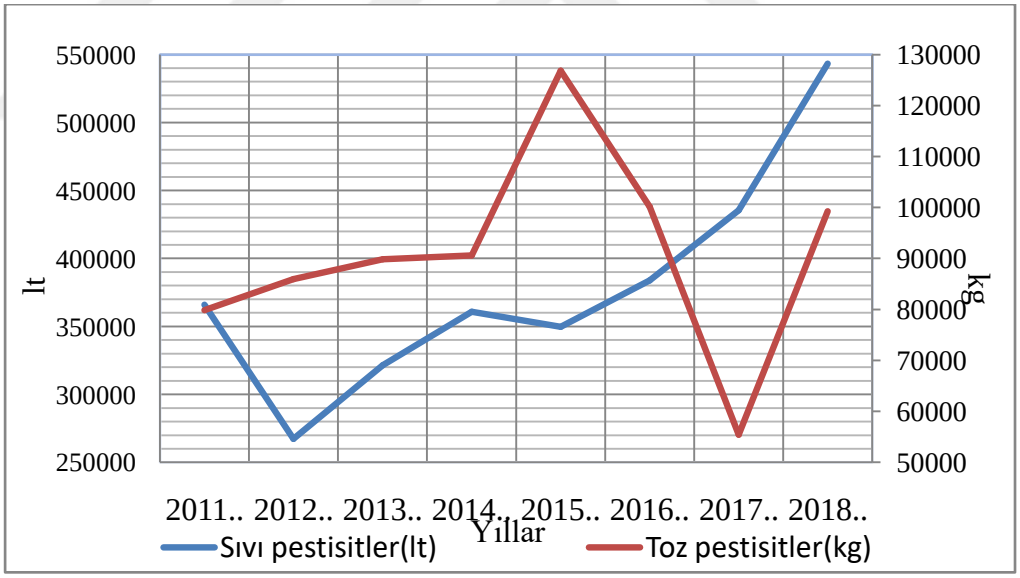
Şekil 1.2. Ülkemizdeki pestisitlerin % kullanım payları – 2018 (ZMO, 2019).

Ülkemizde kullanılan pestisitlerin kullanım paylarına bakıldığında en çok kullanılan pestisit grubu fungisitler olup, % 41 oranında paya sahip, bu grubu sırasıyla, herbisitler, % 22, insektisitler, % 21, akarisitler, % 5 ve diğerleri % 11 izlemektedir (Şekil 1.2) (ZMO, 2019).

Ülkemizde uygulanan tarımsal savaşım biçimine ve tarımsal savaşım anlayışına bakıldığında, tarımsal savaşım ile kimyasal savaşımın özdeşleşmiş olduğu görülür. Örneğin, seracılık yapılan yörelerimizde, seracıların % 80'den fazlasının tarımsal savaşım adı altında yalnızca pestisitlerin yer aldığı kimyasal savaşımı kullanmaları bu durumun en çarpıcı göstergesidir (Delen ve Özbek, 1994).

Tarımsal ürünlerde tarım ilacı kullanılmadığı durumlarda % 45-65 arasında değişebilen ürün kayıpları meydana gelebilmektedir. Bu bakımdan tarım alanında ürün artışını ve verimliliği artırmak için tarım ilaçları günümüzde vazgeçilemeyecek girdiler olarak yer almaktadır (İnan, 2001).

Diyarbakır ilinde 2011-2018 yılları arasında kullanılan toz ve sıvı pestisit miktarları Şekil 1.3'te verilmiştir. Şekilde de görüldüğü üzere sıvı pestisit kullanımı 2012 yıllında itibaren sürekli bir artış eğilimde seyretmişken toz pestisit kullanımı ise ise yıllara göre dalgalanmalar göstermiştir.



Şekil 1.3. Diyarbakır'da 2011-2018 yılları arasında kullanılan sıvı ve toz pestisitlerin kullanım miktarı (DİTOM, 2019).

Bu çalışma ile Diyarbakır il'i zirai ilaç bayilerinin mesleki ve bilgi durumunun belirlenmesi amaç edinilmiştir.

2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Çıkman ve Yarba (2008) tarafından yapılan "Harran Ovası'nda sebze yetiştiriciliğinde karşılaşılan bitki koruma sorunları" adlı çalışma kapsamında 2008 yılında Harran Ovası'nda sebze yetiştiriciliği yapılan 20 köyde toplam 100 üreticiyle anket çalışması yapmışlardır. Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre sebze yetiştiriciliği yapanların % 57'sinin ilkokul mezunu, % 17'sinin okuma yazma bilmediği, % 9'unun ise ortaokul mezunu olduğu saptanmıştır. Tarımsal mücadele hakkındaki ilgi, bilgi ve faaliyetleri konusunda üreticilerin % 81'i zirai mücadele konularında komşuları ve çevreye bakarak, % 2'si ise en yakın ziraat teşkilatına danışarak karar verdikleri belirlenmiştir. Ayrıca ankete katılan üreticilerin % 91'inin biyolojik mücadele konusunda bilgilerinin olmadığını tespit etmişlerdir.

Yiğit ve Dikilitaş (2008), Fethiye ilçe'sinde domates seralarında entegre mücadelenin durumu ve uygulama olanağını belirlemek amacıyla 200 üretici üzerinde bir anket çalışması yapmışlardır. 11 sorunun sorulduğu anket çalışması sonucunda üreticilerin % 98'inin entegre mücadele konusunda bilgiye sahip olmadığını belirlemişlerdir. Üreticilerin en önemli sorunlarının hastalık (% 95) olduğu ve pestisitlerin insan sağlığı üzerine olumsuz etkilerini bilmelerine rağmen kimyasal savaşımın öncelikli tercihleri olduğunu vurgulamışlardır. Araştırmalarında önemli bir sonuç olarak, üreticilerde pestisit kullanmadan hastalıklarla mücadele yapamayacağı düşüncesinin yaygın olduğu ve pestisitlerin yan etkilerinden ziyade etkinliğinin daha bir ön planda olduğu bildirilmişlerdir. Ayrıca çalışmada üreticilerin % 55'inin hastalıklarla mücadelede kimyasal savaşımın dışında diğer bazı yöntemlere de ilgi gösterdiği tespit etmişlerdir. Bunun dışında biyolojik mücadeleye entegre mücadele içinde hiç yer verilmediği de tespit etmişlerdir. Araştırmacılar sonuç olarak, sera ortamında entegre mücadelenin tam anlamıyla gerçekleştirebilmesi için; biyolojik mücadele yönteminin daha ön plana çıkarılmasının ve seraların yapısal özelliklerinin mutlaka iyileştirilmesinin gerektiğini önemle vurgulamışlardır. Çalışmada aksi halde entegre mücadelede en son tercih edilmesi gereken kimyasal mücadele yönteminin entegre mücadele

içerisinde birinci derecede öncelikli bir yöntem olma durumunda kalacağını bildirmişlerdir.

Tezcan ve ark. (2009), Türkiye'den yurtdışına ihraç edilen bitkisel ürünlerde zaman zaman karşılaşılan aşırı pestisit kalıntılı ürünlerin iç piyasada da bulunabileceği kuşkusu ile iç denetimlerde de gerçekten insan sağlığı için istenmeyen dozda pestisit kalıntılı ürüne rastlanması nedeniyle bu konuda tarım ilacı satıcılarının öncelikli hedef olduklarını bildirmişlerdir. Araştırmacılar çalışmalarında tarım ilacı satabilme ruhsatına sahip kişilerin genel bilgi düzeyleri ve bazı konulardaki görüşlerini ortaya koymuşlardır. Buna ek olarak, Türkiye'de 2009 yılında yürürlüğe giren konu ile ilgili yönetmeliklerin durumu daha da iyiye götürebileceğini düşündüklerini belirtmişlerdir. Araştırmacılar çalışmalarında önemli bir hatırlatma olarak, zincirin sadece bir halkasını oluşturan tarım ilacı bayilerinin geliştirilmesinin pestisit kalıntısı sorunu için tamamıyla bir çözüm olabileceği beklentisinin de doğru olmayacağını önemle ifade etmişlerdir.

Öcal Kara ve ark. (2014) tarafından Samsun'da düzenlenen "XI. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi'nde yayınlanan "Şanlıurfa İl'inde Tarımsal İlaç Bayilerinin Çalışmaları ve Tarımsal Yayım İlişkisi" adlı makalede Güneydoğu Anadolu Projesi'nin devreye girmesi ile birlikte Harran Ovası'nda geniş alanlarda sulu tarıma başlanmış ve tarımsal ilaç kullanımında da artış olduğu bildirmişlerdir. Artan tarımsal savaş ilaçları talebi karşısında tarımsal ilaç bayi sayısında da artış olmuştur. Bu bağlamda, bu çalışmada bayilerin çiftçilerle olan ilişkilerini tarımsal yayım açısından araştırmayı amaçlanmışlardır. Çalışmanın ana materyalini Şanlıurfa İl'i Merkez ilçesinde örnekleme ile seçilen tarımsal ilaç pazarlayan bayilerle yapılan anketlerden elde edilen veriler oluşturmuştur. Araştırmada bayilerin faaliyetleri ve çiftçilerle olan ilişkilerini incelenmişlerdir. Ayrıca finansman sorunları, bayilerin bilgi alma kaynakları, ilaç kullanımı konusunda teknik, insan sağlığı ve çevre koruma açısından bilgileri ve çiftçileri bilgilendirme çalışmaları, ziraat fakültesi ile ilişkileri üzerinde durmuşlardır. İlaç kutularına depozito uygulaması getirilmesi konusunda bayilerin görüşlerini de almışlardır. Araştırmada sonuç olarak; bayilerin finansman sorunlarının başında satışların vadeli olması geldiği, diğer bir sorun olarak

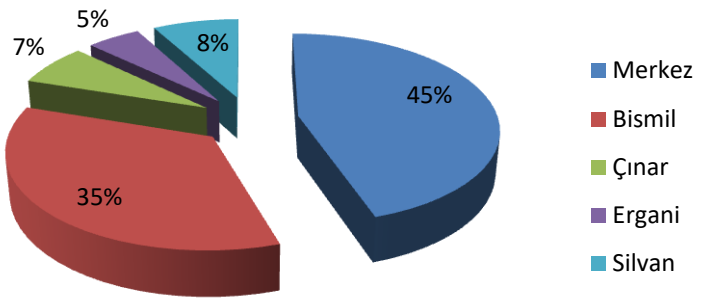
ise ovada birçok çiftçinin hala tarımsal ilaç uygulamalarını maske ve eldiven takmadan yaptığı bildirilmişlerdir. Bunun yanı sıra; ne yazık ki bayilerin kar amacı güden bir kuruluş olması nedeniyle ilaçların çevre ve insan sağlığına zararı konusunda herhangi bir bilgilendirme çalışması yapmadığı da önemle vurgulanmamışlardır.

3. MATERYAL ve YÖNTEM

Diyarbakır İl'indeki zirai ilaç bayilerinin mesleki açıdan durumlarını ve bilgi düzeylerini saptamayı amaçlayan bu çalışmanın materyalini Diyarbakır İl'i Merkez, Bismil, Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerindeki ilaç bayileri oluşturmuştur.

Diyarbakır İl'i Merkez, Bismil, Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerindeki 100 adet ilaç bayilerine toplam 21 soru sorulmuş ve alınan cevaplar ayrı ayrı değerlendirilmiştir.

Çalışmada zirai ilaç bayileri tesadüfi olarak belirlenmiştir. Buradaki tesadüfilik kura ile belirlenmiştir. Ancak bayiler hakkında önceden herhangi bir fikre sahip olunmadığından karşılaşılan ilk bayiler örnek bayi olarak kabul edilmiştir. Toplam 100 zirai ilaç bayi ile anket yapılmıştır (Çizelge 3.1).



Şekil 3.1. Diyarbakır il'indeki toplam anket yapılan zirai ilaç bayii sayısının ilçelere dağılımı

Çizelge 3.1. Diyarbakır il'indeki toplam anket yapılan zirai ilaç bayii sayısının ilçelere göre dağılımı

İlçeler	Anket yapılan bayi sayısı
Merkez	45
Bismil	35
Çınar	7
Ergani	5
Silvan	8
Toplam	**100**

Bayiler ile anket yapılırken, bizzat karşılıklı diyalog kurularak Ek-l'deki anket sorularına cevap aranmış ve amaca yönelik cevaplar alınmasına oldukça dikkat edilmiştir.

Daha sonra bu anket bilgileri değerlendirilerek, bazı sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Ulaşılan bu sonuçlar çerçevesinde sorunlara çözüm amacına yönelik konu tartışmaya sunulmuştur.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI ve TARTIŞMA

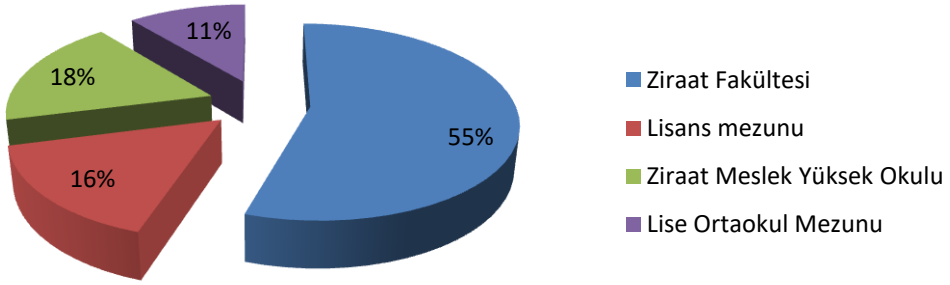
4.1. Zirai İlaç Bayilerine Yönelik Yapılan Anket Sonuçları

4.1.1. Zirai ilaç bayi işletmecilerinin öğrenim durumları

Ek-l'de yer alan l'nolu "***Zirai ilaç bayilerinin öğrenim durumları"*** hakkındaki soruya zirai ilaç bayilerinin verdikleri cevaplar Çizelge 4.1.'de verilmiştir.

Çizelge 4.1. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin öğrenim durumu

Öğrenim Durumu	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Ziraat Fakültesi	22	16	6	4	7	55
Herhangi Bir Lisans mezunu	9	7	0	0	0	0
Tarım Meslek Yüksek Okulu	9	6	1	1	1	18
Lise Ortaokul Mezunu	5	6	0	0	0	11
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.1. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin öğrenim durumu

Çizelge 4.1.'de de belirtildiği gibi, Diyarbakır İl'inde ankete katılan bayilerin % 55'inin Ziraat fakültelerinde okuyan Ziraat mühendisleri, % 18'inin Tarım Meslek Yüksek Okul Mezunu, % 16'nın lisans mezunu ve % 11'nin ise lise veyahut ortaokul mezunu oldukları tespit edilmiştir. Bu verilere bakılarak zirai bayi işletmecilerinin çoğunluğunun ziraat mühendisi olması sevindirici bir durumdur. Ancak şunu önemle belirtmeliyiz ki sorulan bu soruya bayilerin verdikleri cevapların % 100 doğru

cevaplar olduğunu söylemek güçtür. Çünkü sorulara cevap verirken belli bazı korku ve kaygılar taşıdıklarını belirtmeleri verilen cevapların doğruluğu konusunda bizleri kuşkulandırmıştır.

Ayrıca ankette çıkan verilerde Ziraat fakültesi mezunu bayi işletmecilerinin oranının Silvan, Ergani ve Çınar ilçelerinde yüksek olmasına rağmen; tarımın ve tarım ticaretinin daha yaygın olduğu ve bayi sayısının fazla olduğu il merkezi ve Bismil ilçesinde ise bu oran çok daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu oranın Diyarbakır il merkezi ve Bismil ilçesinde istenilen düzeyde olmamasının temel sebebinin bu iki bölgede tarım ticaret hacminin ve rekabetin daha fazla olması gibi durumların oluşturduğu sermaye sorunu olduğu düşünülmüştür. Yani sermaye sorunu bu iki bölgedeki zirai bayileri varlıklı kesimlerin tekeline sokmuştur.

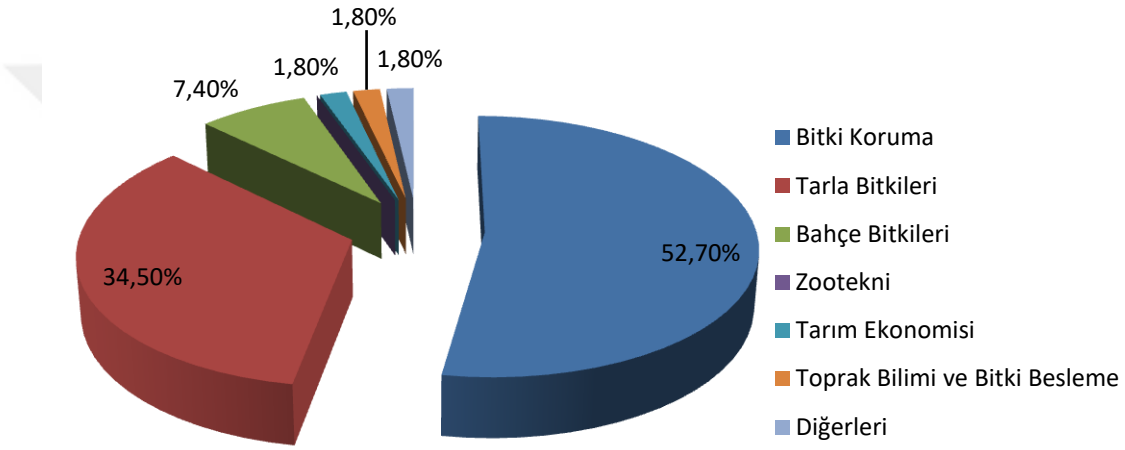
Buna istinaden, Yılmaz ve ark. (1995), Adana, Mersin, İzmir, Aydın, Manisa, Mardin, Şanlıurfa, Gaziantep, Diyarbakır, Siirt ve Adıyaman illerindeki ilaç bayileri üzerinde yapmış oldukları anket çalışmalarında 207 ilaç bayisinin % 56.72'sinin yüksekokul mezunu olduğunu, kalanların ise okur-yazar olmakla lise mezunu olma arasında değiştiğini, söz konusu ilaç bayilerinin % 27.52'sinin Ziraat Mühendisi ve Ziraat Yüksek Mühendisi iken % 21.48'inin Eczacı ve % 12.75'inin ise serbest meslek sahibi kişilerden oluştuğunu belirtmişlerdir.

4.1.2. Ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları

Ek-1'deki 2'nolu *"Eğer mezuniyetiniz Ziraat fakültesi ise hangi bölümü bitirdiniz?"* sorusuna zirai ilaç bayilerinin verdikleri cevaplar Çizelge 4.2.'de verilmiştir.

Çizelge 4.2. Diyarbakır il'indeki ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları

Mezun Olduğu Bölüm	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Bitki Koruma	10	8	4	3	4	29
Tarla Bitkileri	8	6	2	1	2	19
Bahçe Bitkileri	2	1	0	0	1	4
Zootekni	0	0	0	0	0	0
Tarım Ekonomisi	1	0	0	0	0	1
Toprak Bilimi ve Bitki Besleme	1	0	0	0	0	1
Diğerleri	0	1	0	0	0	1
Toplam	**22**	**16**	**6**	**4**	**7**	**55**



Şekil 4.2. Diyarbakır il'indeki ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımları

Çizelge 4.2.'de görüldüğü gibi Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayi işleten ziraat mühendislerinin % 52.7'lik kısmının ziraat fakültesinin bitki koruma mezunu, % 34.5'inin tarla bitkileri, % 7.4'ünün bahçe bitkileri, % 1.8'nin tarım ekonomisi, % 1.8'nin toprak bölümü ve % 1.8'nin ise Ziraat fakültesinin diğer bölümlerindeki mezunlardan oluştuğu belirlenmiştir. Buna göre, Diyarbakır İl'indeki bayi işleten ziraat mühendisleri içerisinde bitki koruma bölümü mezunu mühendislerin çoğunlukta olması olumlu bir sonuçtur. Diğer bölümdeki ziraat mühendislerinin her ne kadar temel bitki koruma derslerini almış olsalar bile bunun yeterli olmayacağı ise anketlerdeki diğer sorulara verdikleri cevaplarla sabittir.

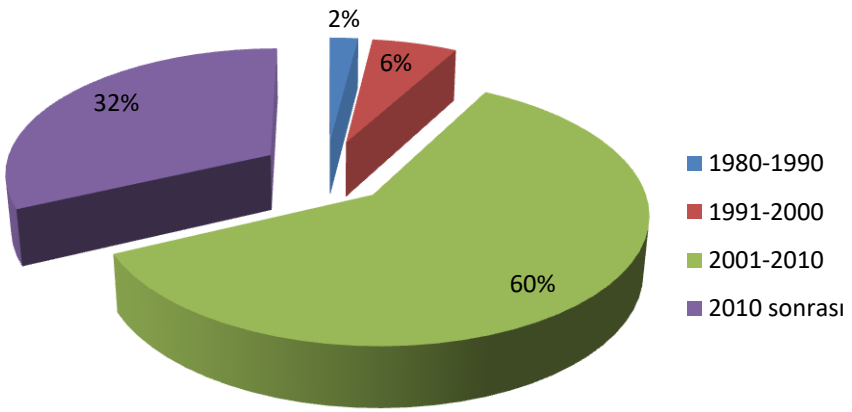
Bitki koruma bölümü mezunu ziraat mühendislerinin Silvan, Ergani ve Çınar ilçelerinde oransal olarak fazla olması, il merkezi ve Bismil ilçelerinde ise bu üç ilçeye göre bitki koruma mezunu olan işletmecilerin oransal olarak düşük olmasının sebeplerini daha öncede belirtiğimiz gibi sermaye, rekabet ve tarımsal ticaret hacimlerinin İl merkezi ve Bismil ilçesinde çok daha fazla olmasına bağlayabiliriz.

Kaplan (2014) GAP bölgesinde yaptığı çalışmada ilaç bayilerine yönelttiği "üniversite mevzunu iseniz bölümünüz nedir?" sorusuna bayilerin % 10'u bahçe bitkileri, % 10'u tarla bitkileri % 7'si bitki koruma % 3'ü zootekni ve % 70'i diğer yanıtını vermiştir.

4.1.3. Zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları

Çizelge 4.3. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları

Yıllar	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
1980-1990	2	0	0	0	0	2
1991-2000	4	2	0	0	0	6
2001-2010	28	26	2	2	2	61
2010 sonrası	11	7	5	3	6	32
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.3. Diyarbakır il'indeki zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları

Çizelge 4.3.'ü incelediğimiz zaman Diyarbakır İl'inde ankete katılan zirai ilaç bayi işletmecilerinin % 2'sinin 1980-1990, % 6'sının 1991-2000, % 60'nın 2001-2010 ve % 32'sinin ise 2010'dan sonraki yıllarda zirai bayi açtıklarını görmekteyiz. Sahada elde ettiğimiz bilgilerden yola çıkarak şunu söyleyebiliriz ki ruhsatlı bayilerin sayısı 2010 yıllından sonra daha çok artmıştır. Bu artışın pek çok nedeni mevcuttur. Bunlar: Zirai ilaç sektöründe hızlı bir şekilde cereyan eden gelişmeler, Türkiye'deki ziraat fakültelerinin sayındaki artışlar ve bu artışa bağlı olarak ziraat mühendisi sayısının artması, buna karşın devlet kurumlarında istihdam olanaklarının sınırlı olması ve belki de en önemlisi Bismil, Çınar ve il merkezine bağlı birçok tarım arazisinin sulu tarıma geçmesi gibi nedenlerden dolayı maddi gücü yerinde olan Ziraat Mühendislerinin ve sermayesi bulunan birtakım insanların belge sahibi ziraat mühendislerini kendi işletme bünyelerinde çalıştırması bayi işletme belgesine sahip işletmelerin sayısını artırdığını söylemek mümkündür.

Ayrıca, bölgede yapımı devam Silvan Barajı ile Dicle Havzasına inşa edilecek sulama kanalları aracılığıyla sulu tarım yapılacak arazi alanının artması ile bununla beraber tarımsal mücadeleye olan ihtiyaç da artacaktır. Sonuç olarak ilerleyen yıllarda bölgede zirai ilaç bayi işletmelerinin sayısal olarak artacak olması kaçınılmazdır.

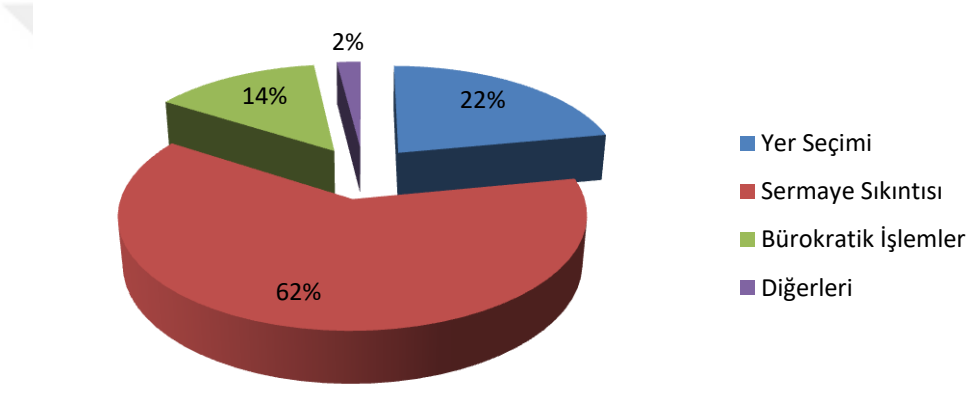
Tezcan (1996), Adana, Mersin, Antalya ve Bursa illerinde ilaç bayilerinin 1980'den sonra sayılarında önemli artışlar olduğunu bu bayilerinde eğitim düzeylerinin yüksek olduğunu ifade etmişlerdir.

Yiğit (2001), Antalya yöresinde zirai ilaç bayileri üzerinde yaptığı bir çalışmada son 10 yılda bayi sayısında % 108 oranında bir artış olduğunu tespit etmiştir. Özellikle 1980 yılından itibaren Türkiye genelinde Zirai İlaç Bayi sayısında önemli artışlar olduğu belirtilmiştir.

4.1.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar

Çizelge 4.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar

Zorluklar	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Yer Seçimi	11	6	2	1	2	22
Sermaye Sıkıntısı	27	20	5	4	6	62
Bürokratik İşlemler	6	8	0	0	0	14
Diğerleri	1	1	0	0	0	2
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.4. Bayi işletmecilerinin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar

Çizelge 4.4.'ü incelendiğinde bayi işletmecilerinin bayilerini açarken karşılaştıkları zorluklar ile ilgili sorulan sorulara verdikleri cevaplarda % 62'sinin sermaye sıkıntısı, % 22'sinin yer seçimi, % 14'nün bürokratik işlemler ve % 2'lik kısmının ise diğer birtakım sorunlardan ötürü zorluklarla karşılaştıklarını söylemişlerdir. Anket yapılan bölgelerde Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerinde bayi açma konusunda sermaye sıkıntısından kaynaklanan zorluğun Bismil ve il merkezindekilere nazaran oransal bakımdan daha büyük yüzdelere sahip olması, il merkezi ve Bismil ilçesindeki tarımsal hacmin ve tarımsal sektörün gelişmişliği ile ilişkili olabileceği düşünülmektedir. Bunun yanı sıra bayilik açma izni alınması aşamasında; Tarım İl Müdürlüğü, Valilik ve Tarım Bakanlığı gibi resmi kurumlarının tümünün izninin gerekmesi nedeniyle bürokratik işlemler sorununun sermayeden

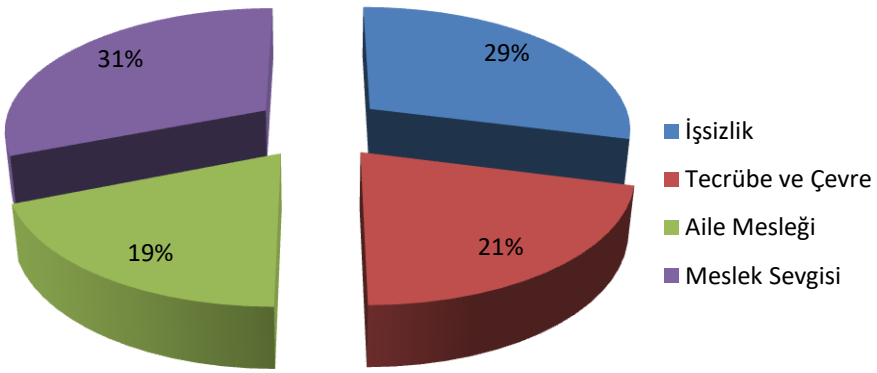
sonra ikinci sırada yer alan bir zorluk olduğu düşünülmektedir.

İnan (2001) Konya ilindeki zirai bayilerle yaptığı araştırmada zirai bayilere yönelttiği "Bayilik İzni Alırken Ne Gibi Güçlükle Karşılaştınız?" sorusuna bayilerin verdiği yanıtlar % 36.7 sermaye sıkıntısı % 32.7 bürokratik işlemler % 20.4 uygun yer seçimi % 10.2 diğerleri şeklindedir. Sonuç olarak iki ilde de en önemli sorunun sermaye sıkıntısı olduğu anlaşılmaktadır.

4.1.5. Sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?

Çizelge 4.5. Bayilerin "sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?" sorusu hakkındaki görüşleri

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İşsizlik	13	8	2	2	4	29
Tecrübe ve Çevre	9	9	2	0	1	21
Aile Mesleği	6	11	0	1	1	19
Meslek Sevgisi	17	7	3	2	2	31
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.5. Bayilerin "sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?" sorusu hakkındaki görüşleri

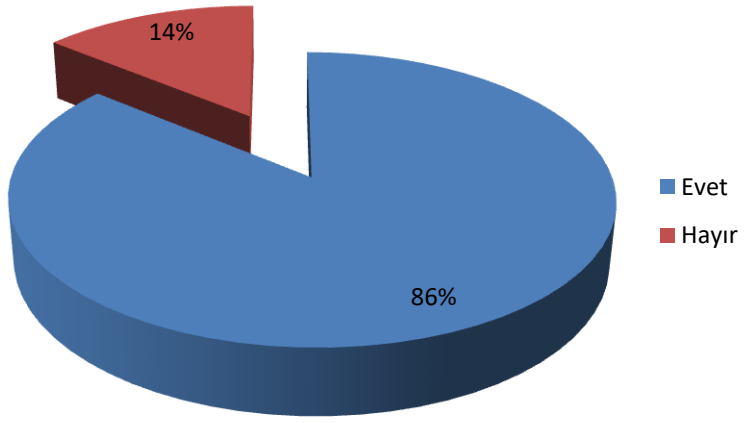
Çizelge 4.5.'e göre bayilere yöneltilen *"Sizi ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?"* sorusuna bayilerin % 31'i "meslek sevgisi", % 29'u "işsizlik", % 21'i "tecrübe ve çevrenin etkisi" ve % 19'u ise "aile mesleği" cevabını vermişlerdir. Bu yanıtlardan en yüksek yüzdeye sahip olanın "meslek sevgisi" olması oldukça sevindiricidir. Fakat yine de bu oranın % 31 olması beklenilenin altındadır. Bu

soruya "işsizlik" cevabı verenlerin sayısının azımsanmayacak kadar fazla olmasının nedenlerinden biri bu işe sadece ticari amaçlı yaklaştıklarının göstergesidir. "Tecrübe ve çevre" yanıtını verenlerin çoğunluğunun daha önce özel sektörlerde teknik mühendis olarak çalışıp ve bu şekilde edindiği tecrübe ile hem çiftçi hem de ilaç firmaları ile tanışıklığı doğrultusunda çevre edinip bayilik açtıkları düşünülebilir. Bismil ilçesinin büyük tarım arazilerine sahip olması ve tarımsal faaliyet hacimlerinin geçmişten beri diğer ilçelere oranla daha geniş olmasından dolayı ilçede büyük toprak sahibi ailelerin varlığına olanak sağlamış ve bu ailelerdeki bireyleri zirai ilaç bayi açmaya itmiştir. Bundan ötürü Bismil ilçesinde aile mesleği yanıtı diğerlerine oranla daha yüksek çıkmıştır.

4.1.6. İlaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?

Çizelge 4.6. Bayilerin "ilaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?" sorusuna verdikleri yanıtlar

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Evet	37	29	7	5	8	86
Hayır	8	6	0	0	0	14
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.6. Bayilerin "ilaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?" sorusuna verdikleri yanıtlar

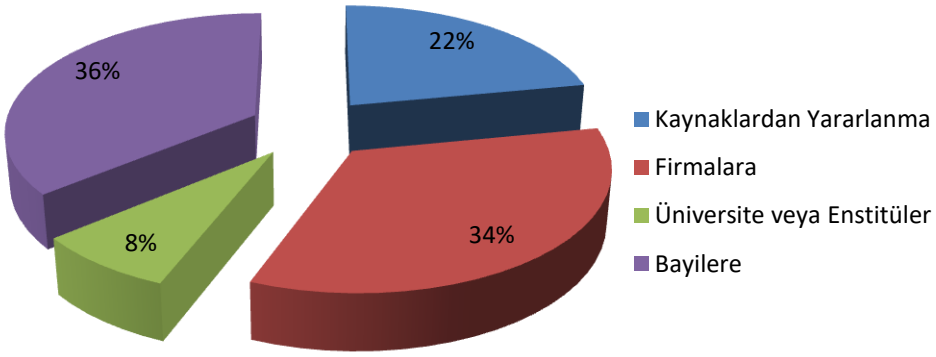
Çizelge 4.6.'dan görüleceği üzere bayilerin % 86'sı *"İlaç Firmalarının Dağıttığı Broşürler ve İlaç Üzerindeki Etiketleri Okuyor Musunuz?"* sorusuna "evet" cevabını verirken, % 14'ü ise "hayır" cevabını vermiştir.

Bayilerin çoğunluğunun broşür ve etiketleri okuduğunu dile getirmesi her ne kadar sevindirici olsa da anket kapsamında diğer sorulan sorulara verdikleri yanıtlarla karşılaştırıldığında bayilerin broşür ve anketlerde ya okuduklarını tam olarak anlamadıklarını ya da broşür ve etiketlerin bayiyi bilinçlendirme konusunda etkisiz kaldığı kanısına varılmıştır.

4.1.7. Gelen bir şikayetin teşhisini yapamadığınızda başvurduğumuz çözüm yolu hangisidir?

Çizelge 4.7. Bayilerin kendilerine gelen hastalık, zararlı ve yabancı otun teşhisini yapamadığında başvurdukları çözüm yolları

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Kaynaklardan Yararlanma	9	5	2	3	3	22
Firmalara	14	16	2	1	1	35
Üniversite veya Enstitüler	4	3	1	0	0	8
Bayilere	18	11	2	1	4	35
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.7. Bayilerin kendilerine gelen hastalık, zararlı ve yabancı otun teşhisini yapamadığında başvurdukları çözüm yolları

Çizelge 4.7.'de görüldüğü gibi bayi işletmecilerinin çiftçilerden kendilerine gelen hastalık, zararlı ve yabancı ot ile ilgili gelen şikayetlerin çözümünü bulamadığı zaman hangi yolları denedikleri ile ilgili olan soruya verdikleri cevaplara baktığımızda % 36'sı diğer bayilere sorduğunu, % 34'ü zirai ilaç firmaları ile iletişime geçtiklerini, % 22'si mevcut kaynak ve broşürlerden yararlandığını ve % 8'i ise üniversitelere veya Enstitülere sorduklarını dile getirmişlerdir.

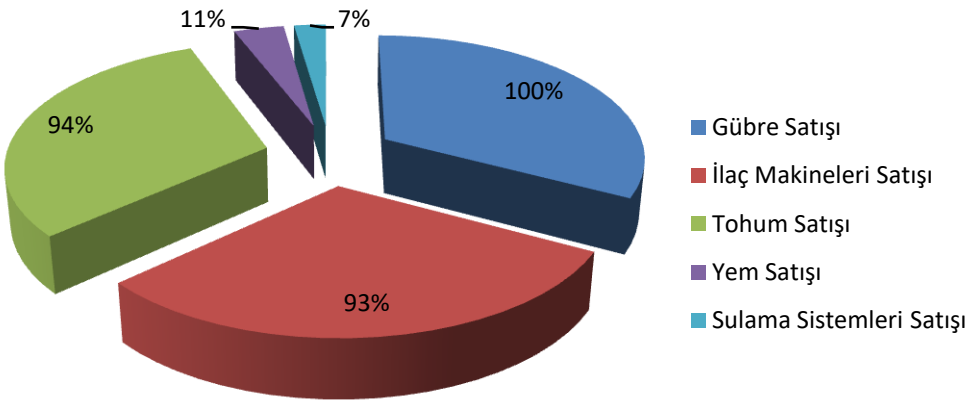
Anket sonuçlarına göre Diyarbakır İl'indeki zirai bayilerin üniversiteler ve araştırma enstitüleriyle olan bağlantılarının zayıf olduğu, sorunlarla karşılaştıkları zaman diğer tecrübeli bayilere veya firmalara danıştıkları ortaya çıkmıştır. Ayrıca üniversiteler ve araştırma enstitülerine başvurmada il merkezine uzak olan Silvan ve Ergani ilçelerinde hiç rastlanmaması, söz konusu ilçelerin il merkezinden uzak olduğu kanısını vermektedir.

Çizelge 4.7.'deki cevaplar ışığında şunu belirtmeliyiz ki üniversite ve araştırma enstitüleri daha iyi bir tarım için bayilerle daha yakın ilişkiler kurmalı ve tarımsal sorunların çözümünde ortak fikir birliğine varılmalıdır.

4.1.8. Zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?

Çizelge 4.8. Bayilerin "zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar

Faaliyetler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Gübre Satışı	45	35	7	5	8	100
İlaç Makineleri Satışı	39	34	7	5	8	93
Tohum Satışı	39	35	7	5	8	94
Yem Satışı	7	4	0	0	0	11
Sulama Sistemleri Satışı	3	4	0	0	0	7



Şekil 4.8. Bayilerin "zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar

Çizelge 4.8.'e göre Diyarbakır İl'inde ankete katılan zirai ilaç bayilerinin aynı zamanda % 100'nün gübre, % 93'ünün ilaç makineleri, % 94'ünün tohum, % 11'nin yem, % 7'sinin ise sulama sistemleri ekipmanları satışını yaptığı görülmektedir. Gübre satışında ankete katılan tüm bayilerin sıvı gübre satışı yapmasına karşın bir kısmının da taban gübresi sattığı gözlemlenmiştir. İlaç makineleri satışı yapan bayilerin çoğunlukla sırt pülverizatörü ve motorsuz mekanik sistemli ilaç adaptörleri gibi basit yapılı makineleri bulundurdukları gözlemlenmiştir. Saha gözlemlerimize göre tohum satışı yapan bayilerin çoğunun sadece sebze tohumu satışı yaptıkları görülmüştür. Çizelge 4.8.'e ve saha araştırmamız esnasında yaptığımız gözlemlere göre İl merkezi ve ilçelerdeki ankete katılan bayilerin hemen hemen tamamının gübre, ilaç makineleri ve tohum satışı yaptığı; il merkezi ve Bismil İlçe'sindeki sermayesi daha büyük olan bazı bayilerin de yem ve sulama sistemleri satışı yaptığı görülmüştür.

Sahada yapmış olduğumuz araştırma kapsamında tarımsal ürün ve ekipmanlardan gübre, basit ilaç makineleri ve tohum satışının zirai ilaçlar ile aynı mekan içerisinde; yem ve sulama sistemleri satışının ise ayrı mekanlar içerisinde yapıldığı gözlemlenmiştir.

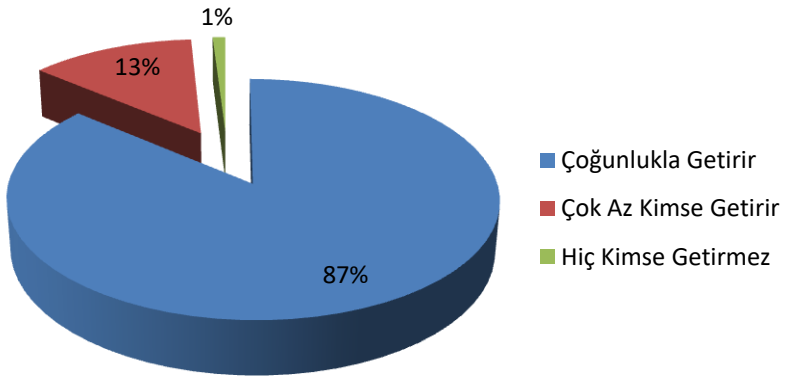
İnan (2001) Konya ilindeki zirai ilaç bayileriyle yaptığı araştırmada zirai bayilere yönelttiği "Zirai îlaç Bayiliği Dışında Faaliyet Âlânınız Var mı?" sorusuna

bayilerin verdiği cevaplar % 61.2'si bayilik dışında başka alanlarda faaliyet gösterirken, % 38.8'i sadece zirai ilaç bayiliği yaptıkları şeklinde olmuştur. Ayrıca bayilik dışında yapılan faaliyetler içinde ise % 43.3 ile ilaç makinaları ve sulama sistemleri, % 36.7 ile gübre ve yem satışı, % 10 ile tohum ve fidan satışı, % 6.7 ile teknik danışmanlık ve % 3.3 ile çiftçilik şeklinde bir dağılım gösterdiği bildirilmiştir.

4.1.9. Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları

Çizelge 4.9. Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları

Alışkanlıkları	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Çoğunlukla Getirir	39	28	7	5	7	87
Çok Az Kimse Getirir	6	6	0	0	1	13
Hiç Kimse Getirmez	0	1	0	0	0	0
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.9. Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları

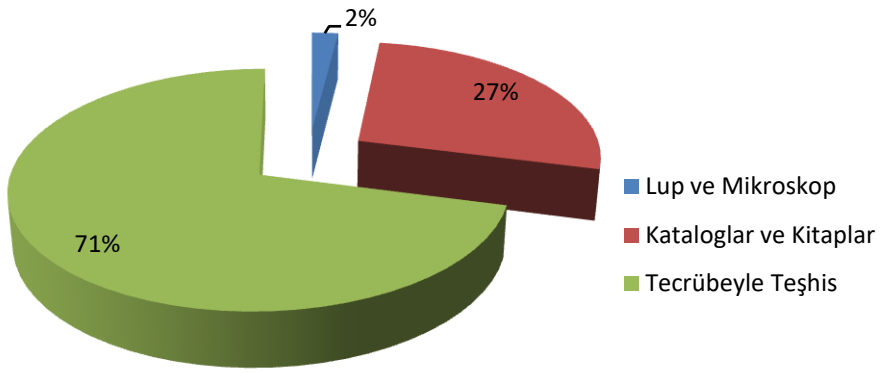
Çizelge 4.9'a göre bayilerin % 87'si çiftçilerin ilaç almaya gelirken çoğunlukla örnek bitki getirdiğini, % 13'ü çok az kimsenin örnek bitki getirdiğini, % 1'lik çok az bir kısmının ise çiftçilerin hiç örnek getirmediğini ifade etmiştir. Yine tabloya göre anket yapılan yerlerden Çınar ve Ergani ilçelerindeki tüm bayilerde çiftçilerin çoğunlukla ilaç alma esnasında yanlarında örnek bitki getirme eğiliminde oldukları

tespit edilmiştir. Nitekim bu durumun zirai ilaç bayilerinin konuyla ilgili bilgi ve tecrübe birikimiyle alakalı olabileceği düşünülmektedir.

4.1.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem

Çizelge 4.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Lup ve Mikroskop	2	0	0	0	0	2
Kataloglar ve Kitaplar	12	9	2	2	2	27
Tecrübeyle Teşhis	31	26	5	3	6	71
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.10. Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken çoğunlukla kullandıkları yöntem

Çizelge 4.10'un incelenmesinden de görüldüğü gibi bayi sahipleri üreticilere zirai mücadele konularında yardımcı olurken % 71 oranında bugüne kadar edindiği tecrübe ve bilgi birikimiyle, % 27 oranında resimli katalog ve kitaplardan, % 2 oranında ise Lup, binoküler ve mikroskop gibi aletlerden faydalanmaktadırlar.

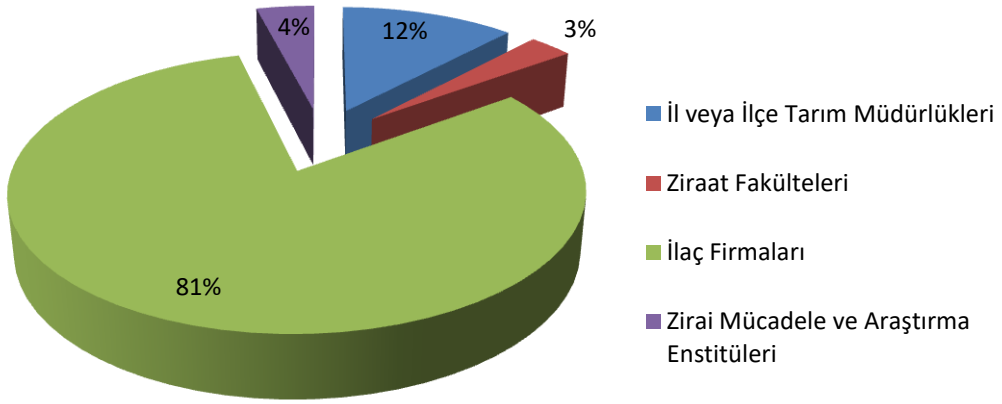
Çizelge 4.10'a kabaca bakıldığı zaman ankete katılan bayilerin il merkezi ve ilçeler arasında sorulara verdikleri cevapların homojen bir dağılım gösterdikleri görülmektedir. Soru kapsamında bayilerin çoğunluğunun hastalık ve zararlıyı tecrübe

ile teşhis ettiğini söylemesi daha çok bölge de yetiştirilen belli başlı tarımsal ürünlerde bulunan ana hastalık ve zararlı çerçevesi ile sınırlıdır. Ancak bu ana hastalık ve zararlı konusunda da bilinen birçok yanlış uygulamanın yıllardır tekrarlanması da maalesef işin ticari boyutundan kaynaklanmaktadır.

4.1.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar

Çizelge 4.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar

Kurumlar	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İl veya İlçe Tarım Müdürlükleri	5	3	2	1	1	12
Ziraat Fakülteleri	3	0	0	0	0	3
İlaç Firmaları	33	32	5	4	7	81
Zirai Mücadele Araştırma Enstitüleri	4	0	0	0	0	4
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.11. Bayilerin en çok iş birliği içinde çalıştığı kurumlar

Çizelge 4.11.' de görüldüğü üzere ilaç bayilerine yöneltilen *"En çok iş birliği içinde çalıştığınız kurumlar hangisidir?"* sorusuna verdikleri cevaplara göre; bayilerin % 81'i ilaç firmaları ile, % 12'si il veya ilçe tarım müdürlükleri ile, % 4'ü zirai mücadele ve araştırma enstitüsü ile, % 3'lük kısmı ise ziraat fakültesi ile koordinasyon içinde çalıştıklarını ifade etmişlerdir.

Genel olarak bayilerin çoğunluğunun en çok ilaç firmaları ile iş birliği içinde

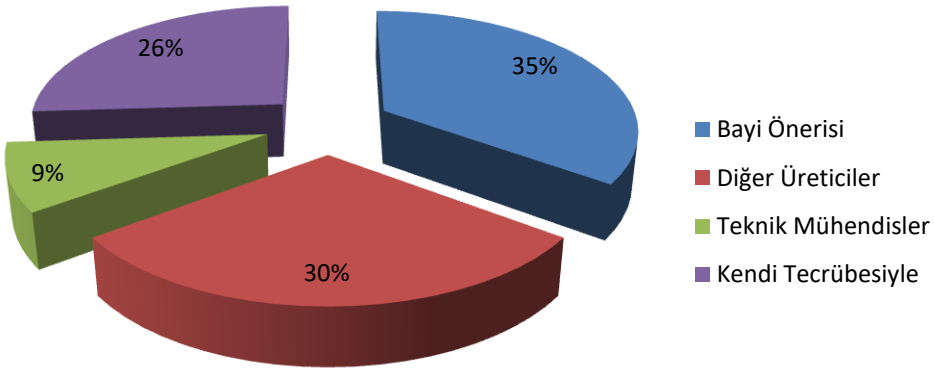
çalıştıkları gözlemlenmektedir. Bunun en önemli nedeni bayilerin ilaç firmaları ile sürekli bir ticaret ilişkisi içerisinde olmasıdır. İlçelerdeki ilaç bayileri ise, Diyarbakır Zirai Mücadele ve Araştırma Enstitüleri ve Dicle Üniversitesi Ziraat Fakültesi ile ilişkilerinin zayıf olmasının birincil sebebinin uzak olduğunu dile getirmişlerdir. Ayrıca, bayilerin il veya ilçe müdürlükleriyle ilişkilerinin ileri düzeyde olmaması ise düşündürücüdür.

İnan (2001) Konya ilindeki zirai bayi ve çiftçilerin eğitim ve bilgi düzeyleri ile ilgili olan anket çalışmasında bayilere yönelttiği "İşbirliği İçinde Çalıştığınız Kurum Var Mıdır, Varsa Hangisidir?" sorusuna verilen yanıtların yüzde olarak dağılımı, "% 60 il ve ilçe tarım müdürlükleri % 17.1 bitki koruma, % 17.1 Ziraat fakülteleri, % 5.8 zirai mücadele araştırma enstitüsü ve % 28.6'sının ise hiçbir kurum ile işbirliği içinde olmayanlar" şeklinde olduğu bildirilmiştir.

4.1.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar

Çizelge 4.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Bayi Önerisi	15	14	2	1	3	35
Diğer Üreticiler	13	11	1	2	3	30
Teknik Mühendisler	4	2	1	1	1	9
Kendi Tecrübesiyle	13	8	3	1	1	26
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.12. Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar

Çizelge 4.12.'de görüldüğü üzere bayilerin, çiftçilerin ilaç seçiminde izledikleri yollarla ilgili verdikleri cevaplara göre; bayilerin % 35'i çiftçilerin bayi önerisiyle, % 30'u çiftçilerin kendi tecrübesiyle, % 26'sinin çiftçilerin teknik mühendislerden aldıkları öneriyle, % 9'inin ise çiftçilerin diğer tecrübeli çiftçilerin önerisiyle ilaç seçimi yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Çiftçilerin ilaç seçiminde bayi önerisinin daha çok dikkate almasının başlıca nedeni çiftçilerin bayiler ile olan ticari ilişkileri münasebetiyle bayilerin kendilerini yanlış yönlendirmeyeceklerini düşünmeleridir. Çiftçilerin ilaç seçiminde diğer üreticilerden yardım almasının nedeni ise daha çok önerilen ilaçların etkisini bizzat ilacı öneren üreticinin arazisinde görüp tecrübe etmesiyle ilişkili olduğu düşünülmektedir. Aynı zamanda teknik mühendislerin önerisiyle ilaç seçimi yapan çiftçi sayısının çok düşük olmasının ise çiftçilerin teknik mühendislerin bu konuda yetersiz olduklarını düşünmelerine bağlı olarak onlara olan güvensizliklerinin bir sonucu olduğu düşünülmektedir. Böyle bir davranış, hastalığı teşhis ve tedavi edecek doktordan çok eczacıya güvenme gibi bir durumu ortaya çıkarmaktadır. Bu yöndeki yanlış davranış sonucu hasta iyileşeyim derken hiç beklemediği komplikasyonlarla karşılaşabilir. Çiftçilerimizin durumu da aynen doktor-hasta-eczacı ilişkisine benzemektedir. İlaç seçiminde teknik teşkilattaki uzman kişinin önerisini dikkate almayıp; hastalık, zararlı ve ilaç konusunda ne düzeyde bilgisi olduğu bilinmeyen ilaç bayinin önerisi dikkate alınmaktadır. Bunun yanı sıra elbette ki üreticilerin teknik teşkilatın önerisini dikkate almamalarının bazı nedenleri de olabilir. Bu nedenlerden en önemlisi teknik teşkilatta (Tarım ilçe ve il müdürlüklerinde) bitki koruma konusunda uzmanlaşmış elemanların yetersizliğidir. Bitki koruma şubesinde çalışan elamanların pek çoğu Bitki Koruma bölümü mezunu dışında bitki korumayla uzaktan yakından ilişkisi olmayan bölüm mezunlarıdır. Örneğin İçel gibi entansif tarımın yapıldığı bir yerde Bitki Koruma şubesinde çalışan 10 Ziraat Mühendisinden sadece l'i ziraat fakültesi bitki koruma bölümü mezunudur (Zeren ve Kumbur, 1998).

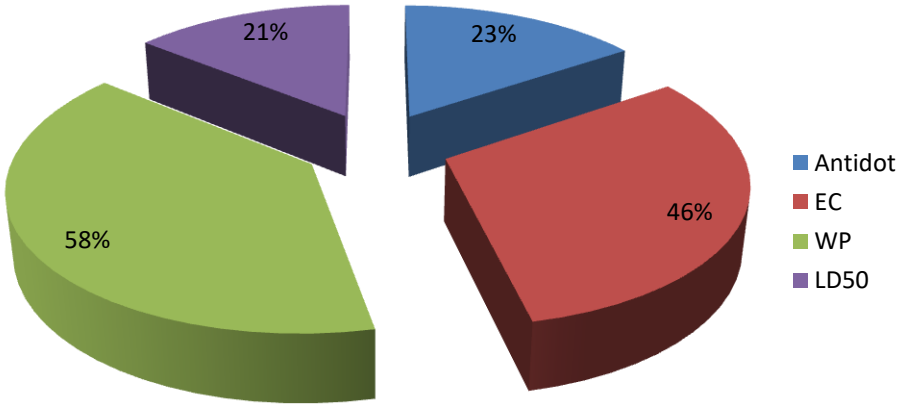
Sonuçta üretici herhangi bir bitki koruma ile ilgili sorunuyla teknik teşkilata gittiğinde karşısında Bitki Koruma bölümü mezunu yerine zootekni bölümü

mezunuyla karşılaşınca sorununa ne derece tatmin edici cevap alır bunu tahmin etmek hiç de güç olmasa gerek. Bitki koruma bölümü mezunu zootekni ile ilgili konuda çiftçiye ne kadar tatmin edici cevap verebilirse, zootekni bölümü mezunu da itki Koruma konusunda o kadar tatmin edici cevap verebilir. Sonuçta çiftçi sorununa tatmin edici cevap bulamayınca, muhatap olduğu teknik elamanın önerilerini de dikkate almadığı kanısına varılmıştır.

4.1.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu

Çizelge 4.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu

Terimler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Antidot	11	7	2	2	1	23
EC	26	11	3	2	4	46
WP	32	18	2	3	3	58
LD50	11	7	1	2	0	21



Şekil 4.13. Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını doğru olarak yapabilmesi durumu

Çizelge 4.13.'ten görüldüğü gibi ilaç bayilerinin % 58'i WP, % 46'sı EC, % 23'ü Antidot ve % 21'i LD50 gibi bilimsel terim kısaltma ve işaretleri bildiklerini ifade etmişlerdir.

Ülkemizde ilaç formülasyonlarından en çok kullanılanlar arasında WP (ıslanabilir toz formülasyonlar) ve EC (suda homojen dağılan sıvı formülasyonlar) yer almaktadır. İlaç formülasyonları; daha etkili, daha ekonomik, insan ve çevre sağlığına daha az zararlı olacak şekilde zararlıları kontrol etmek için biyolojik etkenliği olan bir veya birkaç maddenin yardımcı maddelerle fiziksel karışımı sonucu oluşturulmaktadır. Tarım ilaçlarından iyi bir sonuç alınabilmesi için bu formülasyonların tekniğine uygun bir şekilde, uygun ekipman kullanılarak yeterli doz da atılması gerekir. Eğer tekniğine uygun şekilde yapılmaz ise ilaçlardan beklenen fayda sağlanamaz. Bu nedenle ilaç kutularının üzerine birtakım kısaltma ve işaretler konarak ilaçların daha etkili şekilde kullanılması amaçlanır. Ancak bu kısaltma ve işaretlerin ne anlama geldiği bilindiği takdirde kullanıcıya kolaylık sağlar.

WP ve EC kısaltmaları bayiler arasında anketle sorulan diğer bilimsel terim kısaltma ve işaretlere göre daha fazla oranda bilinmesine rağmen henüz bayilerin birçoğu WP ve EC gibi kısaltmaların ne anlama geldiğini bilmemektedirler. Üreticilerin tarım ilacı alırken doğrudan müracaat ettiği zirai ilaç bayilerinin bu konu hakkında bilgi sahibi olmaları daha büyük önem taşımaktadır. Çünkü pestisit ambalajlarının üzerindeki bazı bilimsel kelime ve kısaltmaları üretici önce ürünü aldığı bayiye sorar. Ancak anket sonucuna göre bayilerin büyük bir çoğunluğunun bu soruya cevap vermede zorlanacağı görülmektedir. Bu durumda ürünün özelliğini bilmeyen bir bayinin üreticilere bulunduğu ilaç tavsiyesinin güvenilirliği tartışmalıdır. Bu formülasyonların dışında ilaçların toksisite özelliği de önemli bir sorundur. Esas amaç zararlı popülasyonunu ekonomik zarar eşiği altında tutmaktır. Ancak insan ve çevre sağlığına da en az zarar verecek düzeyde ilaç seçimi önemlidir. Bütün zirai mücadele ilaçları insan ve hayvanlar için toksik etkide bulunabildiği gibi, uygun dozda ve zamanda kullanılmadığında bitkiler içinde toksisite oluşturabilirler. Bu nedenle bayilerin insan sağlığı açısından ilaçların toksitesini, bunların toksisite sınırlarını ve zararı en aza indirecek güvenlik önlemlerini asilma bilincinde olmaları gereklidir. Aynı zamanda üreticilere ilaç tavsiyesinde bulunurken bitkideki toksisite sınırlarının bilinmesi ve ilaç dozunu buna göre ayarlanması gerekmektedir. Anket sonuçlarına göre bu konuda da bayiler açısından eksiklik olduğu görülmektedir.

Toksisite durumu aynı zamanda akut toksisitenin yanı sıra kronik toksisite bakımından da önemlidir. İlacı verirken veya ilaçlama anında birkaç kişi ilaçla temas ederken ilaçlanan ürünü yüzlerce kişi tüketmektedir. Bu nedenle ilaçlama ile hasat arasındaki sürenin düşünülerek ilaç tavsiyesinde bulunulması veya toksisite sınırı düşük olan ilaçların kullandırılması önemlidir. Akut toksisitesi yüksek ilaçlarla ilaçlama yapan bir kişi için gereken koruyucu ve güvenlik önlemleri alınırsa o kişi için risk ortadan kalkabilmektedir. Ancak kronik toksisite hesaba katılmadığı için ürünü tüketen kişilerde zarar oluşturabilmektedir. Bu toksisite sınırları çeşitli hayvanlar üzerinde yapılan denemeler sonucunda ortaya çıkarılır ve bu teste hayvanların % 50'sini öldüren 'Lethal doz' (LD50) denir. LD50'nin ne anlama geldiğini bilmeyen bir bayi ilacın sıcakkanlılara zehirlilik durumunu da bilmeyebilir. Bu nedenle üreticilere ilaç önerirken bu duruma dikkat etmez ve dikkat etmeyince de aynı etkiye sahip fakat sıcakkanlılara daha az zehirli olan ilaç yerine daha çok zehirli olan ilacı verebilir. Sonuçta da insan ve çevre açısından istenmeyen sonuçlar ortaya çıkabilir.

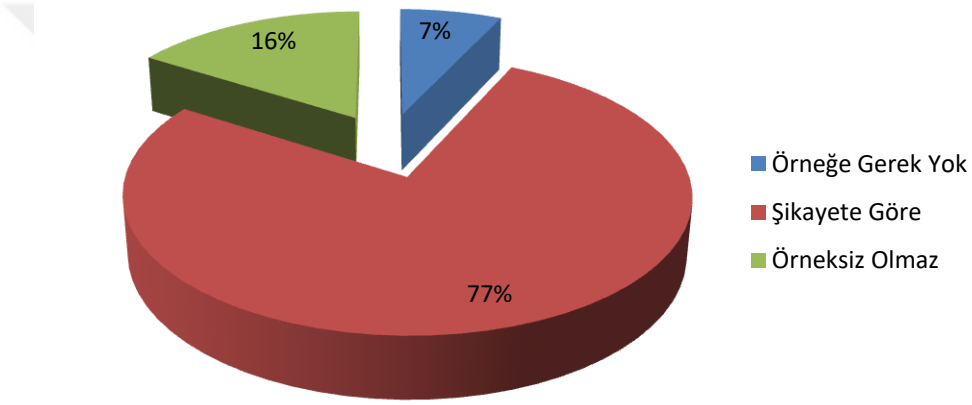
Tarım ilaçları ruhsatlandırılırken tüm bu özelliklerine dikkat edilir ve olası tehlikelere karşı antidotlar geliştirilir. Tarım ilaçlarının sıcakkanlılarda zehirlenme özelliğini ortadan kaldıran bu kimyasal maddelerin neler olduğu bayiler tarafından bilinmesi gerekir. Bilinmediği takdirde ters sonuçlar doğurabilir.

Anketimizde sorduğumuz bilimsel kısaltma ve işaretlerin yeterince bilinmediği görülmektedir. Hiçbir kimyasal maddenin tehlikesiz olmayacağı gibi, güvenli kullanım yolları da mevcuttur. Bunlar ilaç üzerindeki etiketlerde bilimsel terim kısaltma veya işaretler şeklinde verilmiştir, ilaçları kullanmadan önce ilacın üzerindeki etiketin okunarak bu terim ve işaretlerin ne anlama geldiğinin incelenmesi ayrıca kullanma, depolama ve uygulama sırasında etikette yer alan uyarılara mutlaka uyulması gerekir.

4.1.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları

Çizelge 4.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Örneğe Gerek Yok	5	2	0	0	0	7
Şikayete Göre	33	27	5	5	7	77
Örneksiz Olmaz	7	6	2	0	1	16
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.14. Bayilerin örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları

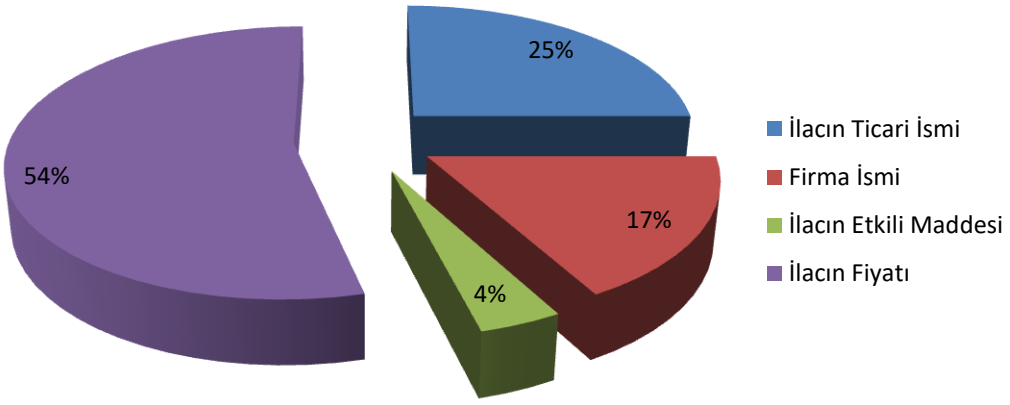
Çizelge 4.14.'e bakıldığında zirai ilaç bayilerinin % 77'sinin üreticinin şikayet durumuna göre üreticiyi yönlendirdiği, % 16'sının örneği görmeden tavsiyede bulunmadığı, % 7'sinin şikayeti dinledikten sonra örneğe gerek duymadan tavsiyede bulunduğu görülmektedir. Zirai ilaç bayilerinin % 84'ü üreticilerin şikayeti ne olursa olsun örneği görmeden tavsiyede bulunmak gibi bir eğilim içindedirler. Böyle bir eğilim belki yörede aynı tip hastalık ve zararlıların görülmesinden dolayı olabilir. Fakat aynı tip hastalık ve zararlıların görülmesine rağmen hastalıklı bitkinin mutlaka görülmesi gerekir. Hastalıklı bitki görülmeden belki hastalık veya zararlının ne olduğu doğru olarak tahmin edilebilir. Ancak hastalık ve zararlının mücadelesinde geç kalınıp kalınmadığı, ilaçlama yapılırsa ilaçlamanın bu aşamada etkili olup olmayacağı veya ilaçlamanın ne ölçüde ekonomik olacağı konusunda karar

verebilmek için mutlaka hastalıklı bitkide hastalığın ne durumda olduğunu görmek gerekir. Bu da ancak hastalıklı örneğin iyice incelenmesi ile mümkündür. Fakat bu aşamada bayilerin ticari kaygıları ön plana çıktığı için hastalıklı materyali görmeye gerek duymadan ilaç tavsiyesinde bulunabilmektedirler. Böyle bir davranışın ne derece doğru veya zorunlu olduğunun sorgulanması gerektiği kanısına varılmıştır.

4.1.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri

Çizelge 4.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İlacın Ticari İsmi	12	9	1	2	1	25
Firma İsmi	9	5	1	0	2	17
İlacın Etkili Maddesi	3	1	0	0	0	4
İlacın Fiyatı	21	20	5	3	5	54
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.15. Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği hususlarla ilgili zirai ilaç bayilerinin görüşleri

Çizelge 4.15.'te görüleceği üzere ilaç alırken çiftçilerin % 54'ü ilacın fiyatını, % 25'i ilacın ticari ismini, % 17'si firma ismini, % 4'ü ise ilacın etkili maddesini göz önünde bulundurmaktadır.

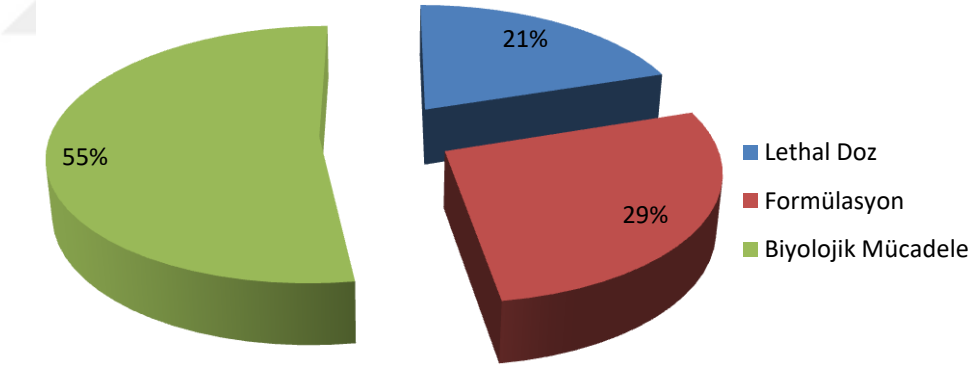
Çiftçilerin ilaç alırken daha çok fiyatı göz önünde bulundurmalarının sebebi

tarım politikaları doğrultusunda son zamanlarda üreticilerin girdilerindeki artıştan dolayı maddi yönden zor durumda olmalarıdır. Üreticilerin ilaç alırken ilacı üreten firmalarının isminden ziyade ilaçların ticari ismini dikkate alarak seçim yapması çiftçilerin her ün yapmış tarımsal ilaca güvenmedikleri anlamına gelebilmektedir. Çiftçilerin ilaç alırken ilacın etkili maddesini çok az göz önünde bulundurmaları ise oldukça düşündürücüdür. Zira bu, çiftçilerin ilaçlar hakkında pek bilgili olmadıklarını göstermektedir.

4.1.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları

Çizelge 4.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları

Terimler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Lethal Doz	11	5	2	1	2	21
Formülasyon	18	10	1	0	0	29
Biyolojik Mücadele	24	13	6	5	7	55
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.16. Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları

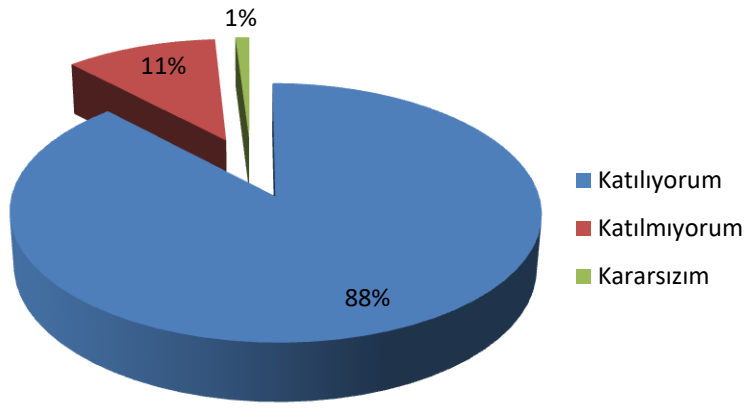
Çizelge 4.16.'ya göre ilaç bayilerinin % 55'inin biyolojik mücadele, % 29'unun formülasyon ve % 21'isin ise lethal dozun ne anlama geldiğini bildikleri anlaşılmaktadır. Bayiler arasında bilimsel terimlere cevap verme oranının genelde düşük olduğu görülmektedir. Bu oranın düşük olması bize bayi sahiplerinin yeterince bilimsel ifadelere vakıf olmadıklarını gösterir. Bununda en önemli sebebinin Bitki Koruma bölümü mezunu dışındaki kişilerin zirai mücadele ilaç bayi işletmeciliği

yapmalarıdır. Merkezde ve bayi ruhsatına sahip kişiler arasında ilkokul, ortaokul, lise ve dengi okul mezunu olanların oranının azımsanmayacak sayıda olması ise Çizelge 4.16.'da cevaplarla tespit edilen bu tablonun önemli nedenlerindendir. Görülüyor ki bu düzeylerde eğitim almış kişilerin bu bilimsel terimlerle önceden karşılaşmış olmaları mümkün değildir. Bu kişilerin pek çoğunun bilimsel kelimelerin anlamlarını bilmeleri bir yana telafuzlarını dahi yapamamaktadırlar. Bunun yanında ya bu kişiler neyi bilmediklerini bilmiyorlar ya da bilmedikleri şeyi biliyor gibi davranıyor olabilirler. Ne olursa olsun her iki davranış şeklinin de bu alanda faaliyet gösterecek kişiler için uygun olmayan bir davranış biçimi olduğunu ve bu kişilerin mutlaka konu ile ilgili eğitimden geçmelerinin gerekmektedir. Aksi takdirde bilgisiz veya yanlış bilgiye sahip kişilerin üreticileri yanlış yönlendirmeleri, maalesef ki telafisi mümkün olmayan sonuçları da beraberinde getirebilir.

4.1.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları

Çizelge 4.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Katılıyorum	40	28	7	5	8	88
Katılmıyorum	4	7	0	0	0	11
Kararsızım	1	0	0	0	0	1
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.17. Bayilerin zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları

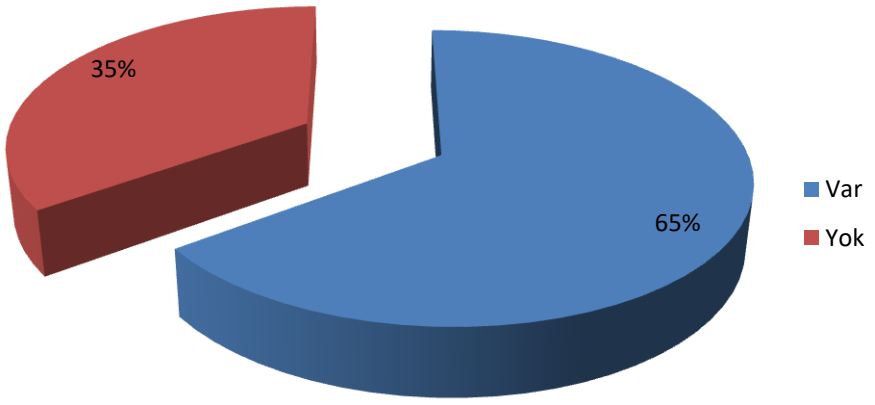
Çizelge 4.17.'de görüleceği üzere bayilere zirai ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumlarının sorulduğu soruda, bayilerin % 88'i "katılıyorum", % 11'i "katılmıyorum" ve % 1'i ise "kararsızım" yanıtını vermişlerdir.

Bayilerin büyük bir çoğunluğunun zirai ilaçların reçete ile satılmasına olumlu bakması sevindirici bir durumdur. Çünkü zirai ilaçların reçetesiz satılması hem ilaç israfına hem de arazinin daha fazla kimyasal maddeye maruz kalmasına neden olmaktadır. Fakat bunu dile getiren bayilerin bu konuda samimi olup olmadıkları konusunda birtakım şüpheler de bulunmaktadır.

4.1.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları var mıdır?

Çizelge 4.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Var	36	23	2	1	3	65
Yok	9	12	5	4	5	35
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.18. İlaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları

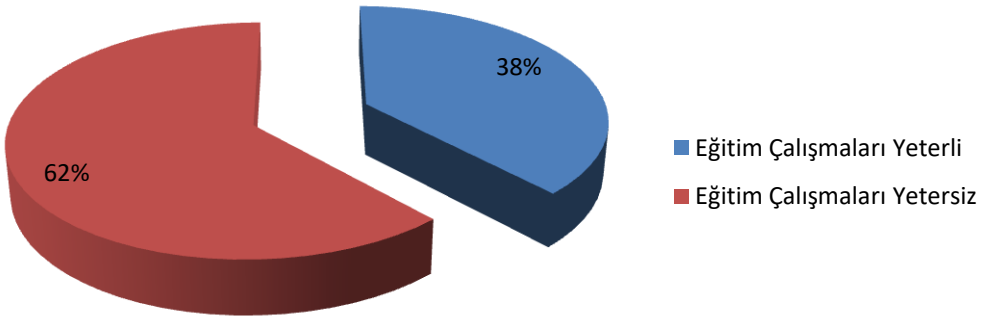
Çizelge 4.18.'den de anlaşılacağı üzere ilaç bayilerinin % 65'i "ilaç firmalarının piyasaya yeni çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları var mıdır?" sorusuna "var" yanıtını verirken % 35'i ise bu soruya "yok" yanıtını

vermiştir. Merkezde ve Bismil'de "var" yanıtını verenlerin oranı diğer yerlere göre daha yüksek çıkmıştır.

4.1.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu

Çizelge 4.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Eğitim Çalışmaları Yeterli	19	17	1	0	1	38
Eğitim Çalışmaları Yetersiz	26	18	6	5	7	62
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.19. İlaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu

Çizelge 4.19.'a bakıldığında bayilerin % 62'si firmaların kendilerine yönelik yaptığı eğitim çalışmalarının yetersiz olduğunu, % 38'i ise eğitim amaçlı çalışmaların yeterli olduğunu belirtmişlerdir.

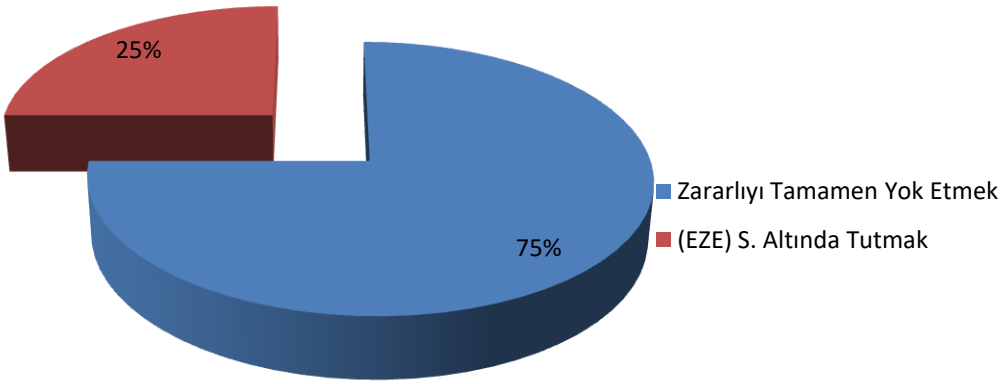
Diğer ilçelere göre Diyarbakır merkez ve Bismil ilçesindeki bayilerin kendilerine yönelik eğitim çalışmalarının yeterli olduğunu belirtme oranlarının yüksek olması buralardaki tarım faaliyetlerinin ve tarımsal ticaret hacminin gelişmiş olmasıyla ilişkili olduğu düşünülmektedir. Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerinde ise bayilerin kendilerine yönelik yapılan eğitim çalışmalarının yetersiz olduğunu

belirtmelerinin nedenlerini ise bu üç ilçede tarımsal faaliyetlerin pek gelişmemiş olması ve Diyarbakır merkezine olan uzaklıkları olarak sıralayabiliriz.

4.1.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri

Çizelge 4.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Zararlıyı Tamamen Yok Etmek	34	29	5	3	4	63
(EZE) S. Altında Tutmak	11	6	2	2	4	37
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.20. Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri

Çizelge 4.20.'ye göre bayilere yöneltilen *"Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri"* sorusuna bayilerin % 75'i "zararlıyı tamamen yok etmek", % 25'i ise "(EZE) S. Altında Tutmak" yanıtını vermiştir.

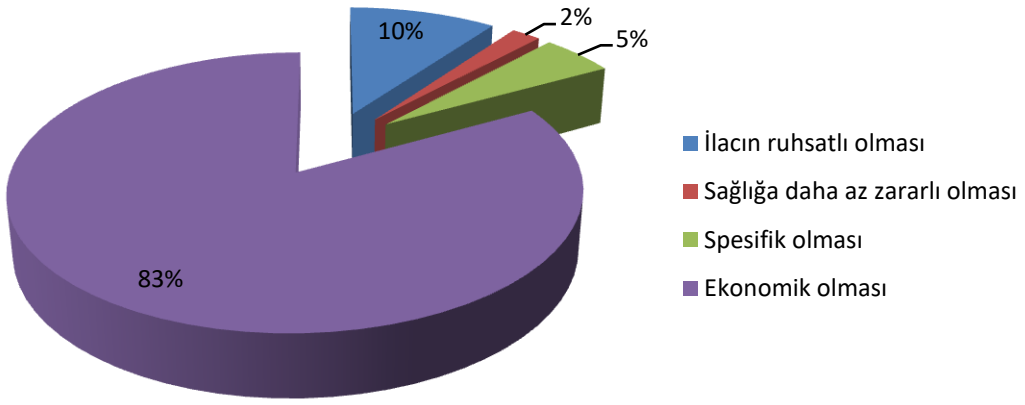
Bayilerin büyük bir çoğunluğunun hastalık ve zararlının tamamen yok edilmesi gerektiğini söylemesi bayilerin modern zirai anlamda bilgisizliklerinin ve teknik yetersizliklerinin bir göstergesi niteliğindedir. Bu konuda bayilerin bilinçlendirilmesi

amacıyla bakanlığa bağlı kuruluşlar, ziraat odaları ve zirai ürünleri satan şirketlere önemli ölçüde sorumluluk düşmektedir. Bu kurum ve kuruluşlar bayilere bu hususta eğitim vermek ile yükümlüdürler.

4.1.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter

Çizelge 4.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İlacın ruhsatlı olması	8	2	0	0	0	10
Sağlığa daha az zararlı olması	2	0	0	0	0	2
Spesifik olması	3	2	0	0	0	5
Ekonomik olması	32	31	7	5	8	83
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.21. Zirai ilaç bayilerine göre çiftçilerin ilaç alırken en çok göz önünde bulundurdukları kriter

Çizelge 4.21.'e göre bayilere yöneltilen *"Zirai İlaç Bayilerine Göre Çiftçilerin İlaç Alırken En Çok Göz Önünde Bulundurdukları Kriter"* sorusuna bayilerin % 83'ü "ekonomik olması", % 10'u "ilacın ruhsatlı olması", % 5'i "spesifik olması", % 2'si ise "sağlığa daha az zararlı olması" yanıtını vermiştir.

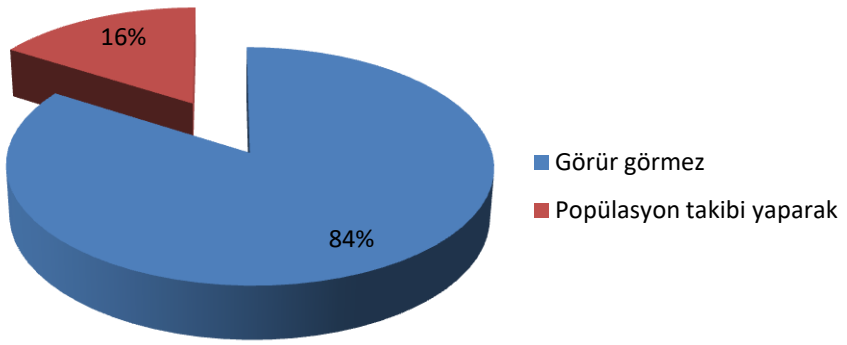
Bayilere göre çiftçilerin büyük bir çoğunluğunun ilaç alırken daha çok ekonomik olmasını göz önünde bulundurması kaygı vericidir. Çünkü mevcut piyasada bazı bayilerin ruhsatsız veyahut ruhsatına son verilmiş pestisitlerin satışını yaptıkları bilinmektedir. Bu tip pestisitler ucuza piyasaya sürülerek çevre ve insan sağlığını tehdit etmektedir. Bu nedenle pestisit alırken asıl olarak göz önünde bulundurulması gereken "ilacın ruhsatlı olması" seçeneğinin sadece % 10'luk bir dilime sahip olması kaygı vericidir.

İnan (2001) tarafından Konya ilindeki ilaç bayilerine yönelik yapılan bir çalışmada bayilere yöneltilen "Üreticiler ilaç alırken daha çok neye dikkat eder?" sorusuna bayilerin % 44'ü "ilacın fiyatı", % 30.6'sı "ilacın ticari ismi", % 14.3'ü "firma ismi", % 10.2'si ise "ilacın etkili maddesi" yanıtını vermiştir.

4.1.22. Zirai İlaç Bayileri Bir Hastalık, Zararlı ve Yabancı otlara Karşı Mücadeleye Başlama Kararını Nasıl Alır?

Çizelge 4.22. Zirai ilaç bayileri bir hastalık, zararlı ve yabancı otlara karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır?

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Görür görmez	37	29	6	5	7	84
Popülasyon takibi yaparak	8	6	1	0	1	16
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



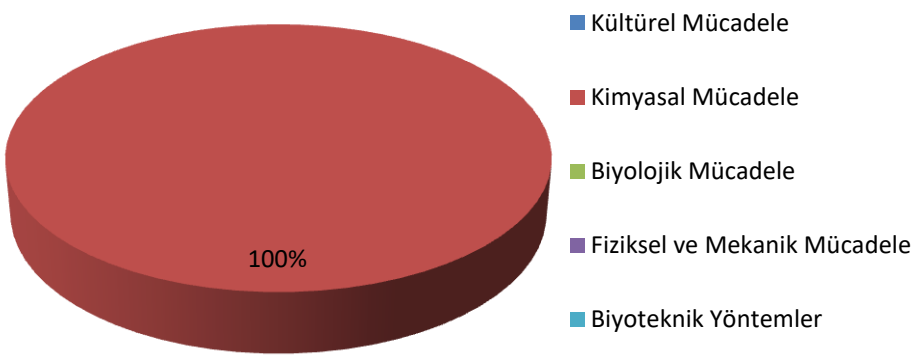
Şekil 4.22. Zirai ilaç bayileri bir hastalık, zararlı ve yabancı otlara karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır?

Çizelge 4.22.'de bayilerin *"Zirai ilaç bayileri bir hastalık veya zararlıya karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır?"* sorusuna verdikleri cevaplar ve bu cevapların yüzdeleri verilmiştir. Bu soruya bayilerin % 84'ü 'görür görmez' yanıtını verirken, % 16'sı ise populasyon takibi yaparak mücadele edeceğinin yanıtını vermiştir. Bayilerin büyük bir çoğunluğunun etmeni görür görmez mücadeleye başlanması gerektiğini dile getirmesi aslında bayilerin çoğunun teknik açıdan yetersiz bireylerden oluştuğunun göstergesidir. Nitekim bu durum gereksiz ilaç kullanımını beraberinde getirerek çevreyi ve doğayı zehirlememize ve aynı zamanda milli ekonomimizde de oldukça önemli zararlara yol açabilmektedir.

4.1.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri

Çizelge 4.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Kültürel Mücadele	0	0	0	0	0	0
Kimyasal Mücadele	45	35	7	5	8	100
Biyolojik Mücadele	0	0	0	0	0	0
Fiziksel ve Mekanik Mücadele	0	0	0	0	0	0
Biyoteknik Yöntemler	0	0	0	0	0	0
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



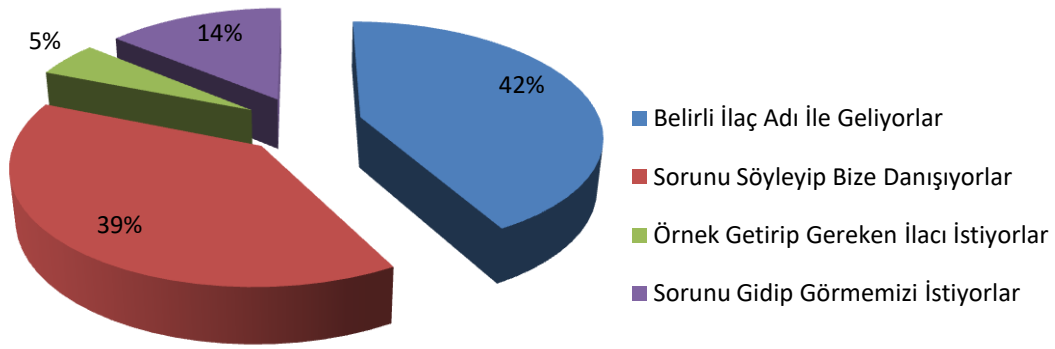
Şekil 4.23. Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri

Çizelge 4.23.'e göre *'Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri'*ne baktığımızda bayilerin % 100'ünün çiftçilerin daha çok kimyasal mücadele yöntemini kullandıklarını belirttiklerini görmekteyiz. Bu durum da hem bayi hem de üreticilerin diğer mücadele konularına karşı duyarsız kaldıklarını göstermektedir. Ayrıca entegre zirai mücadele yönetiminde en son tercih edilecek olan kimyasal mücadele yönteminin ilk başvurulan yöntem niteliği taşıması ise oldukça kaygı vericidir. Bu nedenle, başta ziraat odaları olmak üzere konuyla ilgili çeşitli devlet kurumlarının bu konuda hem bayileri hem de çiftçileri yönlendirmeleri gerekmektedir.

4.1.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri

Çizelge 4.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Belirli İlaç Adı İle Geliyorlar	15	19	4	2	2	42
Sorunu Söyleyip Bize Danışıyorlar	21	8	3	2	5	39
Örnek Getirip Gereken İlacı İstiyorlar	2	2	0	0	1	5
Sorunu Gidip Görmemizi İstiyorlar	7	6	0	1	0	14
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



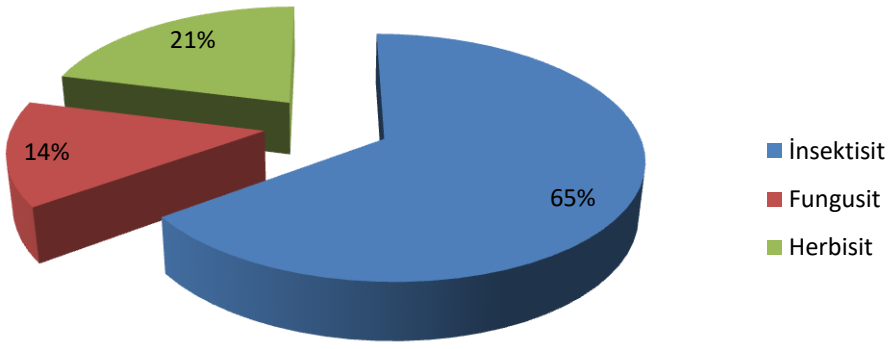
Şekil 4.24. Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorularına dair gözlemleri

Çizelge 4.24.'de *'Zirai ilaç bayilerine göre üreticilerin tarımsal ilaç alırken istek, davranış ve sorunlarına dair gözlemleri*'ne dair alınan yanıtlara baktığımızda, bayilerin % 42'si çiftçilerin belirli bir ilaç adıyla geldiklerini, % 39'u çiftçilerin sorunu söyleyip kendilerine danıştıklarını, % 14'ü çiftçilerin sorunu gidip kendimizin görmesini istediklerini, % 5'i ise çiftçilerin örnek getirip ilaç talebinde bulunduğunu belirttikleri görülmektedir. Çiftçilerin bayilere doğrudan belirli bir ilaç adıyla gelmesi durumu, sürekli aynı sorunlarla karşılaştıklarının bir göstergesi olabilmektedir. Bunun yanı sıra bu durumu çiftçilerin kendi tecrübeleri ve bayilere duydukları güvensizlikle de ilişkilendirilebilmektedir.

4.1.25. Bayilerin zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap

Çizelge 4.25. Zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İnsektisit	24	22	6	5	8	65
Fungusit	9	5	0	0	0	14
Herbisit	12	8	1	0	0	21
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.25. Zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap

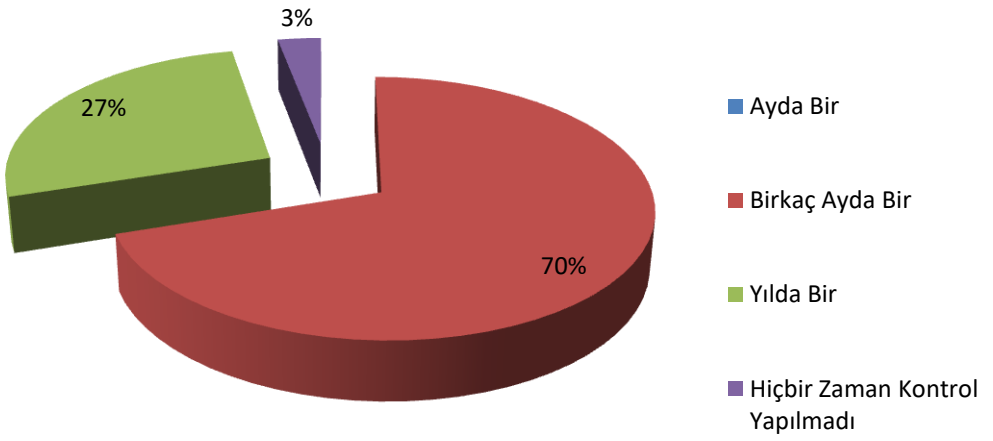
Çizelge 4.25.'e göre bayilere yöneltilen *"Hangi ilaç grubunun satışı daha çok yapılmaktadır?"* sorusuna % 65 insektisit, % 21 herbisit ve % 14 oranında fungisit yanıtı alınmıştır. Diğer ilaç gruplarına göre insektisit ilaçlarının satışının daha çok

olmasının başlıca sebepleri bölgede zararlı böceklerin hastalık ve yabancı otlara göre daha yaygın ve zarar kapasitelerinin daha yüksek olmasıdır. Diyarbakır merkez ve Bismil ilçelerinde fungisit ve herbisit yanıtını veren bayilerin oluşu bu iki bölgede diğer ilçelere nazaran daha polikültür bir tarımın yapıldığını kanıtlar niteliktedir. Çınar, Ergani ve Silvan ilçelerinde ise daha çok insektisit ilacının satılması buralarda daha çok monokültür tarımın yapıldığını göstermektedir.

4.1.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı

Çizelge 4.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Ayda Bir	0	0	0	0	0	0
Birkaç Ayda Bir	32	23	5	3	7	70
Yılda Bir	11	11	2	2	1	27
Hiçbir Zaman Kontrol Yapılmadı	2	1	0	0	0	3
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.26. Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı

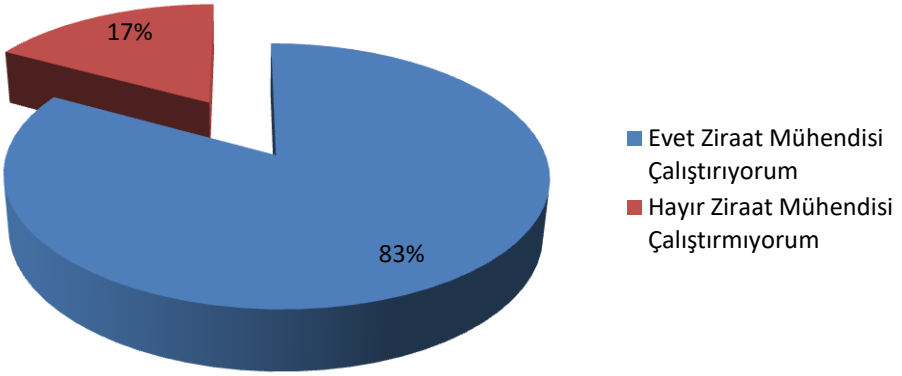
Çizelge 4.26.'da bayilerin *"Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı"* sorusuna verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların yüzdeleri verilmiştir. Bayilerin % 85'i birkaç ayda bir, % 12'si yılda bir, % 3'ü ise hiçbir zaman kontrol yapılmadıklarını belirtmişlerdir.

Araştırma kapsamında elde edilen verilere bakıldığında bayilerin büyük çoğunluğunun kendi denetimlerinin birkaç ayda bir yapıldığı ve yine önemli bir kısmının da yılda bir yapıldığını, bayiler ile ilgili olan sorunların temelini oluşturan faktörlerden biri olan denetimin ne denli önemsendiğini göstermektedir. Diğer bir ifade ile denetimsizliğin bayiler ile ilgili olarak ne gibi sorunlara yol açtığı ve bu sorunların ülke tarımını nasıl etkilediği herkesçe bilinen bir gerçektir.

4.1.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu

Çizelge 4.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Evet Ziraat Mühendisi Çalıştırıyorum	37	26	7	5	8	83
Hayır Ziraat Mühendisi Çalıştırmıyorum	8	9	0	0	0	17
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.27. Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu

Çizelge 4.27.'de bayilerin "Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu" sorusuna verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların yüzdeleri verilmiştir. Bayilerin % 83'ü ziraat mühendisi çalıştırdıklarını, % 17'si ise çalıştırmadıklarını belirtmişlerdir.

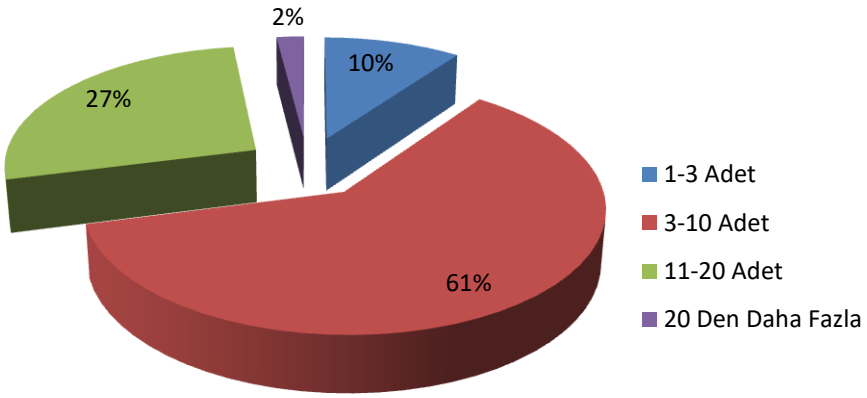
Her ne kadar ziraat mühendisi çalıştıran bayilerin sayısı oransal olarak fazla tespit edilmiş ise de bu araştırma kapsamında ziyaret edilen bayilerin büyük bir

çoğunluğunda belge sahiplerinin bayi ortamında olmadığını gözlemledik. Bu durum bizlere bayi işletmecilerinin sadece belge sahiplerinden belgelerini kiralayıp başka hiçbir işte bu belge sahiplerini istihdam etmediklerini düşündürtmektedir. Bu çalışmaya, ziraat mühendisi çalıştırdıklarını dile getiren bayilere, belge sahibi bayiler de dahildir.

4.1.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları

Çizelge 4.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları

Adet	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
1-3 Adet	6	4	0	0	0	10
3-10 Adet	27	25	4	2	3	61
11-20 Adet	10	6	3	3	5	34
20 Den Daha Fazla	2	0	0	0	0	2
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.28. Etkili madde ismini sayabilme durumları

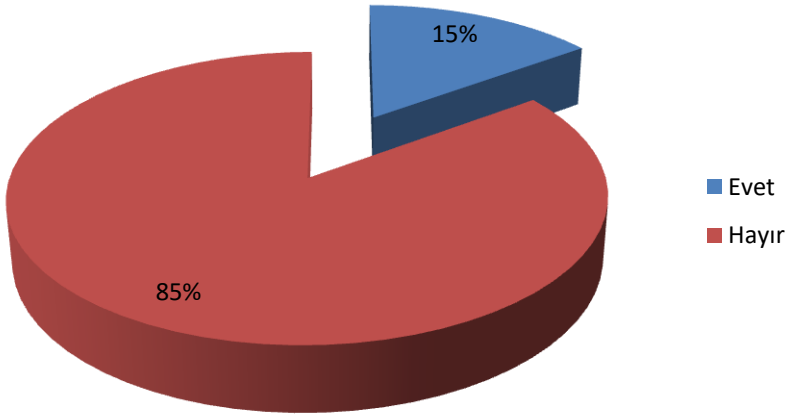
Çizelge 4.28.'de bayilerin *"Etkili madde ismini sayabilme durumları"* sorusuna verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların yüzdeleri verilmiştir. Bayilerin % 61'i 3-10 adet, % 27'si 11-20 adet, % 10'u 1-3 adet arasında ve % 2'si ise 20'den fazla pestisitlere ait etkili maddeleri sayabildiklerini belirtmişlerdir.

Bayilerin büyük çoğunluğunun 10'dan fazla etkili madde ismi sayamamasının sebeplerini, bayilerin etkili maddeden çok pestisitleri ticari isimleri ile anıyor olması ve bu işin bilimsel yönü ile ilişiklerinin zayıf olması olarak sıralayabiliriz. Pestisitlerin etkili madde isimlerini ve etki mekanizmaları hakkında bayilerin bilgilendirilmesi, insan ve çevre sağlığı açısından son derece tehlikeli olan bu ürünlerin bilinçli kullanılması açısından oldukça önemlidir.

4.1.29. Barkot veya karekod sistemine geçtiniz mi?

Çizelge 4.29. Barkot sistemine geçtiniz mi?

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Evet	11	3	1	0	0	15
Hayır	34	32	6	5	8	85
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.29. Barkot sistemine geçtiniz mi?

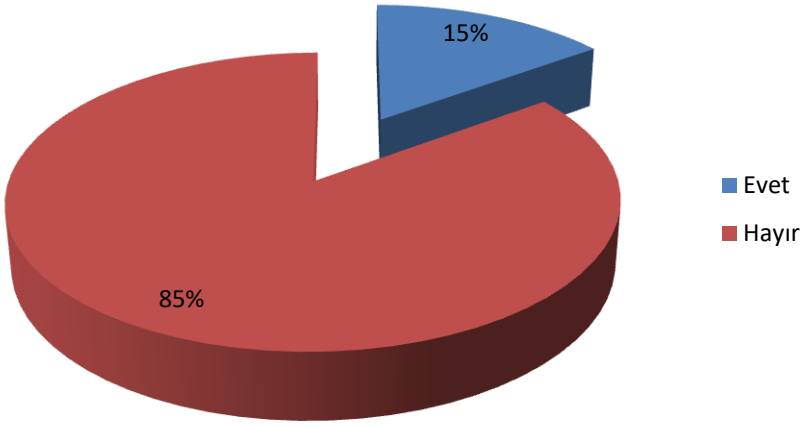
Çizelge 4.29.'da bayilerin *"Barkot veya karekod sistemine geçtiniz mi?"* sorusuna verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların yüzdeleri verilmiştir. Bayilerin % 85'i barkot sistemine geçmediklerini, % 15'i ise barkot sistemine geçtiklerini söylemişlerdir.

Yasal olarak zorunlu olan barkot uygulamasının çoğu bayi tarafından uygulanmıyor oluşu, yasal denetimin tam olarak hakkıyla yerine getirilemeyişinin bir göstergesi niteliğindedir. Bu nedenle bayi denetimlerinin daha sık ve irdelenerek yapılması oldukça önemlidir. Aynı şekilde 2018 yılında yürürlüğe gire karekod uygulamasının da birkaç bayi dışında uygulanmamasının nedeni ise yine denetimlerin sık yapılmamasına bağlanabilir.

4.1.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçilerde bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları

Çizelge 4.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçilerde bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
İlaç Münavebesi Yapıyorum	2	0	0	0	0	2
İlaç Münavebesi Yapmıyorum	30	32	5	5	7	79
İlaç Münavebesi Yapmama Rağmen Çiftçiyi İkna Edemiyorum	13	3	2	0	1	19
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.30. Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçilerde bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları

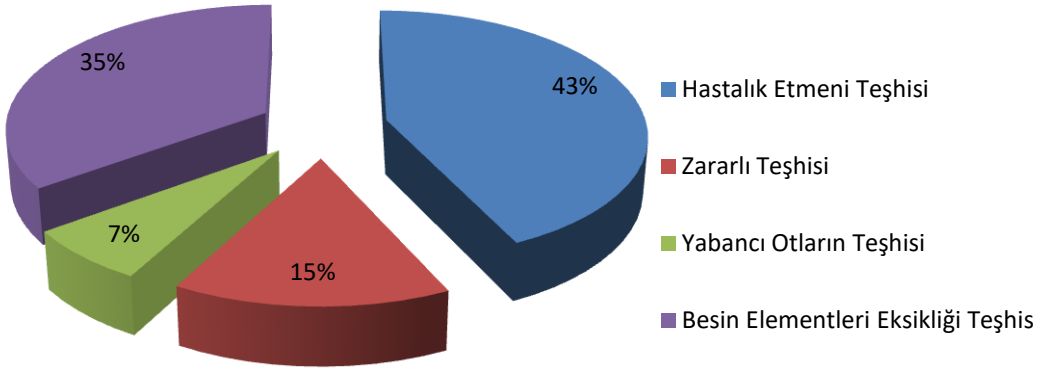
Çizelge 4.30.'da bayilerin *"Sürekli aynı bayi ile çalışan çiftçiler de bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları"* sorusuna verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların yüzdeleri verilmiştir. Bayilerin % 79'u ilaç münavebesi yapmadıklarını, % 19'u ilaç münavebesi yapmalarına rağmen çiftçiyi ikna edemediklerini ve % 2'si ise ilaç münavebesi yaptıklarını belirtmişlerdir.

Bayilerin büyük bir çoğunluğunun ilaç münavebesi yapmadıklarını söylemesi vahim bir durumdur. Bu konuda saha araştırması kapsamındaki gözlemlerimize dayanarak şunu söyleyebiliriz ki, birçok bayinin ilaç münavebesinin önemini veyahut ne işe yaradığına dair bile bir bilgilerinin olmadığı ve daha da kötüsü ilaçlara karşı hastalık, zararlı ve yabancı otların dayanıklılık kazanma problemlerinin ne yazık ki pek umurlarında olmadığı görülmüştür. Bu sebeple bu hususta bayilerin bilinçlendirilmesi, durumun mevcut öneminin anlatılması ve bunlara rağmen gereken münavebeyi yapmayan bayilere ise yaptırım uygulanması oldukça önem arz etmektedir.

4.1.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor

Çizelge 4.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor?

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Hastalık Etmeni Teşhisi	18	15	4	3	3	43
Zararlı Teşhisi	9	5	1	0	0	15
Yabancı Otların Teşhisi	4	2	0	0	1	7
Besin Elementleri Eksikliği Teşhis	14	13	2	2	4	35
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.31. Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor?

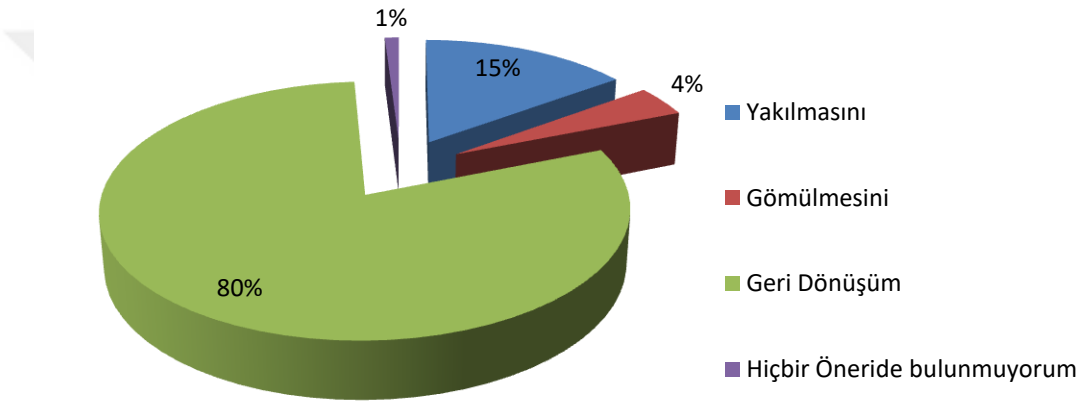
Çizelge 4.31.'e baktığımızda bayilere yöneltilen *"Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor"* sorusuna bayilerin % 43'ünün "hastalık etmeni teşhisi", % 35'inin "besin elementleri eksikliği teşhisi", % 15'inin "zararlı teşhisi" ve % 7'sinin ise "yabancı otların teşhisi" cevabını verdikleri görülmektedir. Bayilerin daha çok hastalık etmeni teşhisinde sorun yaşamalarının birçok sebebi olabilir. Birçok hastalık etmeninin gözle görülmesinin mümkün olmayışı ve bu etmenlerin birçoğunun belirtilerinin birbiriyle benzerlik göstermesi bu sebeplerden başlıcalarını oluşturabilmektedir. Ayrıca, besin elementi eksikliği teşhisinde bilgi eksikliği hisseden bayilerin bu durumu hastalık belirtisi, su stresi ve diğer besin elementi eksiklikleri ile karıştırabildiklerini düşünmekteyiz. Bunun yanı sıra, araştırma yapılan bölgede monokültür bir tarım hakim olduğundan dolayı, çiftçilerin getirdiği belli başlı zararlı böcek ve yaygın yabancı otları bayilerin tecrübelerine dayanarak kolaylıkla tespit etmeleri nedeniyle, her iki cevap yüzdesi de düşük olarak ortaya çıkmıştır.

İnan (2001) tarafından yapılan bir çalışmada bayilere yöneltilen "Zirai ilaç bayilerinin bitki koruma ile ilgili bir sorunda bilgi eksikliğini hissettikleri konular" sorusuna bayilerin % 55'i "hastalık kökeninin tespiti", % 24'ü "bitki besin elementi eksikliği belirtileriyle bazı hastalık belirtilerinin ayırt edilememesi" ve % 12.2'si ise "böcek, akar ve nematod zararını ayırt edememe" yanıtlarını vermiştir.

4.1.32. İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz?

Çizelge 4.32. "İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz?" sorusuna verilen yanıtlar

Seçenekler	Merkez	Bismil	Çınar	Ergani	Silvan	Toplam
Yakılmasını	8	7	0	0	0	15
Gömülmesini	2	2	0	0	0	4
Geri Dönüşüm	34	26	7	5	8	80
Hiçbir Öneride bulunmuyorum	1	0	0	0	0	1
Toplam	**45**	**35**	**7**	**5**	**8**	**100**



Şekil 4.32. "İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz?" sorusuna verilen yanıtlar

Çizelge 4.32.'ye baktığımızda bayilere yöneltilen *"İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz"* sorusuna bayilerin % 80'inin "geri dönüşüm", % 15'inin "yakılması", % 4'ünün "gömülmesi" ve % 1'inin ise "hiçbir öneride bulunmuyorum" cevabını verdikleri görülmektedir. İlaçların imhası konusunda en uygun olan seçenekler sırasıyla geri dönüşüm, gömülmesi ve yakılması şeklindedir. Araştırmamızda en yüksek oranın "geri dönüşüm" seçeneğinin çıkması bayilerin bu konuda ne kadar duyarlı olduklarının bir göstergesi olmakla birlikte, bu durum oldukça sevindiricidir. Fakat durum böyle olsa da maalesef ilaç ambalajlarının imhası için geri dönüşüm seçeneği üreticiler tarafından pek de tercih edilmemektedir. Bunun yanı sıra bu soruya "yakılması" yanıtını veren bayilerin ise genellikle diploma kiralayarak bayi açan ve bilinçli olmayan kişiler olduklarını düşünmekteyiz.

Öcal ve ark. (2014)'nın yaptıkları "Şanlıurfa ilinde tarımsal ilaç bayilerinin çalışmaları ve tarımsal yayım ilişkisi" adlı çalışmada bayilere yönelttikleri "İlaç atıklarının nasıl imhası konusunda üreticiye ne öneriyorsunuz?" sorusuna bayilerin % 64.8'i "yakılmalı", % 12.50'si "yakılmalı ve gömülmeli", % 8.33'ü gömülmeli ve yine % 8.33'ü "geri dönüşüm" yanıtını vermiştir.

5. SONUÇLAR ve ÖNERİLER

Diyarbakır merkez, Bismil, Çınar, Ergani ve Silvan İlçe'lerinde zirai ilaç bayilerinin mesleki açıdan durumlarını, bilgi düzeylerini ve çiftçilerin zirai mücadele uygulamalarındaki davranışlarını saptamayı amaçlayan bu çalışmada konuyla ilgili önemli sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Araştırmada zirai ilaç bayilerinin % 55'inin ziraat fakültesi, % 18'inin tarım meslek yüksekokulu, % 16'sının herhangi bir lisans programı mezunu, % 11'inin ise lise ve ortaokul mezunu kişiler oldukları tespit edilmiştir. Zirai ilaç bayiliği yapan ziraat fakültesi mezunu mühendislerin ise % 52.7'sinin Bitki Koruma, % 34.5'inin tarla bitkileri, % 7.4'ünün bahçe bitkileri ve % 5.4'ünün ise ziraat fakültesinin diğer bölümlerinin mezunlarından oluştuğu tespit edilmiştir.

Bayi işletmecilerinin bayilerini açarken karşılaştıkları zorluklar ile ilgili sorulan sorulara verdikleri cevaplarda % 62'sinin sermaye sıkıntısı, % 22'sinin yer seçimi, % 14'nün bürokratik işlemler ve % 2'lik kısmının ise diğer birtakım sorunlardan ötürü zorluklarla karşılaştıklarını bildirmişlerdir.

Bayiler kendilerine yöneltilen *"Sizi ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?"* sorusuna % 31 oranında "meslek sevgisi", % 29 oranında "işsizlik", % 21 oranında "tecrübe ve çevrenin etkisi" ve % 19 oranında ise "aile mesleği" cevabını vermişlerdir.

Bayilerin % 86'sı *"İlaç Firmalarının Dağıttığı Broşürler ve İlaç Üzerindeki Etiketleri Okuyor Musunuz?"* sorusuna "evet" cevabını verirken, % 14'ü ise "hayır" cevabını vermiştir.

Bayi işletmecilerinin çiftçilerden gelen şikayetlerin çözümünü bulamadığı zaman hangi yolları denedikleri ile ilgili olan soruya verdikleri cevaplara göre bayilerin % 36'sı diğer bayilere sorduğunu, % 34'ü zirai ilaç firmaları ile iletişime

geçtiklerini, % 22'si mevcut kaynak ve broşürlerden yararlandığını ve % 8'i ise üniversitelere veya enstitülere sorduklarını dile getirmişlerdir.

Diyarbakır ilinde ankete katılan zirai ilaç bayilerin aynı zamanda % 100'nün gübre, % 93'ünün ilaç makineleri, % 94'ünün tohum, % 11'nin yem, % 7'sinin ise sulama sistemleri ekipmanları satışını da yaptıklarını belirtmişlerdir.

Bayilerin % 87'si çiftçilerin ilaç almaya gelirken çoğunlukla örnek bitki getirdiğini, % 13'ü çok az kimsenin örnek bitki getirdiğini, % 1'lik çok az bir kısmının ise çiftçilerin hiç örnek getirmediğini ifade etmiştir.

Bayi sahipleri üreticilere zirai mücadele konularında yardımcı olurken % 71 oranında bugüne kadar edindiği tecrübe ve bilgi birikimiyle, % 27 oranında resimli katalog ve kitaplardan, % 2 oranında ise Lup, binoküler ve mikroskop gibi aletlerden faydalandıklarını belirtmişlerdir.

İlaç bayilerine yöneltilen *"En çok iş birliği içinde çalıştığınız kurumlar hangisidir?"* sorusuna verdikleri cevaplara göre; bayilerin % 81'i ilaç firmaları ile, % 12'si il veya ilçe tarım müdürlükleri ile, % 4'ü Zirai Mücadele ve Araştırma Enstitüleri ile, % 3'lük kısmı ise Ziraat fakülteleri ile koordinasyon içinde çalıştıklarını ifade etmişlerdir.

Bu çalışma ile tarımsal mücadele zincirinin üreticiden sonra ikinci halkasını oluşturan ilaç bayilerinin bitki koruma ile ilgili bazı temel konulardaki bilgi düzeyleri ve mesleki durumları ortaya konulup, üreticilerin zirai mücadeleye yaklaşımları öğrenilmeye çalışılmıştır. İnsanların her geçen gün çevre sağlığına karşı duyarlılıklarının artması ve gelişmiş ülkelerde çevreyi kirletenlere karşı çok ağır yaptırımların uygulanması sonucu tarımsal ilaç üreten firmalar ile bu ilaçlan pazarlayan (bayi) ve uygulayan kişilerin (Çiftçiler) de bu konuya karşı daha duyarlı olmaları zorunluluğunu getirmiştir. Çevre için riskli maddeler grubunda yer alan pestisitlerin çevreye olan yan etkilerini en aza indirmek içinde bu sektör de çalışanların daha bilgili ve sorumlu olmaları gerekir. Çalışmamız sonucunda tarımsal

mücadele zincirinin önemli iki halkasını oluşturan bayi ve üreticilerin konuyla ilgili bilgi ve sorumlulukları açısından bazı eksikliklerinin olduğunu tespit ettik. İşte bu eksikliklerin giderilmesi için aşağıda sıralanan hususların yerine getirilmesi gerekir.

Bunlar:

- "Tarım ilacı satan bayilerin durumu karışık olup, öncelikle düzenlenmesi gereken kuruluşlar ilaç bayileri olmalarıdır. Ziraat Mühendisliği dışında şu anda ilaç bayiliği yapan kişilerin arasında imamdan öğretmene, ilkokul mezunundan - Sanat okulu mezunu kişilere kadar değişik meslek gruplarından ilaç bayileri vardır. Her ne kadar yapılan değişiklik ile" artık sadece Bitki Koruma mezunu veya Bitki Koruma dersi almış Ziraat Mühendislerine ve zirai mücadele ile ilgilenen kuruluşta 3 yıl çalışmış teknisyenlere ruhsat veriliyorsa da yine de büyük hatalar yapılmaktadır. İşte ülkemizde Bitki Koruma ile ilgili konularda problemin en önemlisi ve büyüğü burada yatmaktadır. Bu nedenle ülkemizde Bitki Koruma uygulamalarında ve tarım ilaçlarının kullanımında kesinlikle bu konunun eğitimini almış uzmanların rol alması zorunluluktur. Bunun içinde Bitki Koruma bölümü mezunu Ziraat Mühendislerinin özel ya da resmi kurum bünyesinde oluşturulacak hastalık, zararlı ve yabancı ot tanımının yapılabildiği, değişik önlemlerle ilgili uygulamaların yönlendirildiği, kimyasal kullanımı ve dağıtımının düzenlenebildiği "Bitki Koruma Klinik" lerinin kurulması ile ülkemizde Bitki Koruma uygulamaları düzenli ve disiplinli hale gelebilecektir. Böylece ilaç tüketimi minimum seviyeye inecek, az kirlenen bir çevre, az dövizin harcandığı, entegre savaşım yöntemlerinin uzman denetiminde uygulanabildiği yeni bir organizasyon, Bitki Koruma Klinikleri kurumu ortaya çıkacaktır."

- Üreticilerin eğitim düzeyi genelde düşük olup Bitki Koruma, Çevre sağlığı, doğal denge, ekoloji ve benzer konularda da bilinçsizdirler ve gereğinden fazla tarım ilacı kullanma eğilimleri vardır. Buna karşın üretici bazında tarım ilaçlarının kullanılmasıyla ilgili herhangi bir kontrol mekanizması sınırlayıcı bir düzenleme yoktur. Üretici ilaç bayisinden istediği ilacı istediği miktarda alır ve istediği zaman istediği kültür bitkisine istediği dozda uygulayabilir. Bunun önüne geçmek için de

kurulacak Kliniklerde ilaçlar mutlaka reçete sistemiyle satılmalı ve kullandırılmalıdır. Reçete konu uzmanı özel ya da resmi ilgili kurumda çalışan Ziraat Mühendisi, Ziraat Yüksek "Mühendisi, uzman veya doktoralı mühendis tarafından gerekli tam işlemi yapıldıktan sonra sorumluluk alınarak verilmelidir. Bitki Koruma Kliniklerinde çalışan kişiler bölge problemlerini bilen Ziraat Fakültelerinin Bitki Koruma Bölümlerinden lisans, yüksek lisans ve doktora yapmış ayrıca konuda en az iki yılda bir kursa katılan, Klinik açma izni almış ve yaptıkları uygulamalardan sorumlu kişilerden oluşmalıdır.

- Bakanlıkta Bitki Koruma ile ilgili birimler daha bilimsel ve faal hale getirilmeli, taşra teşkilatı konuda eğitim görmüş elemanlar ile takviye edilmelidir. Tüm tarımsal faaliyetler için kişilerin uzman oldukları konularında istihdam edilmesi prensibi uygulanmalıdır. Bölge Zirai Mücadele Araştırma Enstitülerince ve Bitki Koruma şubelerine doğrudan kadroya almak üzere sadece Bitki Koruma Bölümü mezunları tayin edilmelidir. Bakanlık pek çok tarımsal faaliyet yanında Bitki Koruma hizmetlerini de aktif ve etkin denetim altına almalıdır. Bakanlıkta çalışan Ziraat Mühendislerine daha fazla yetki verilerek yaptırım etkileri sağlanmalı ve daha etkin ve periyodik meslek içi eğitimlerine ağırlık verilmelidir.

- Üreticilerin tarımsal ilaç- alet ve gereçleri yönünden gelişmiş araçlarla donatımlarının sağlanması için gerekli yardımların yapılması gerekli olup, üreticiler ve halk tarım ilaçlan, Çevre Sağlığı ve doğal denge ile benzeri konularda bilgilendirilmelidir.

- Ülkemizde yaygın ve yoğun olarak tarımsal ürünlerdeki zirai ilaç kalıntı analizlerini yapabilecek laboratuvarlar da henüz yoktur. Bu laboratuvarların yaygınlaştırılması ve buralarda uzman kişilerin istihdam edilmesi sağlanmalıdır.

Yukarıda yapılan önerilerin yerine getirilmesi, daha bilinçli daha ekonomik tarımsal mücadele ve daha temiz bir çevre için kaçınılmaz olup bunda sorumluluğu olan herkese bu önerilerin yerine getirilmesi için önemli görevler düşmektedir.

KAYNAKLAR

DİYARBAKIR İL TARIM VE ORMAN MÜDÜRLÜGÜ, 2019. Erişim:https://diyarbakir.tarimorman.gov.tr/ Erişim Tarihi: 29 Mayıs 2019.

ÇIKMAN, E. ve YARBA, M. M. 2008. Harran Ovası'nda Sebze Yetiştiriciliğinde Karşılaşılan Bitki Koruma Sorunları. Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 12(1):7-12.

DELEN, N. ve ÖZBEK, T., 1994. Some Major Fungal and Bacterial Diseases of Solanaceaous Vegetables in Greenhouses and Characterization of their Control Methods'in Türkiye. Açta Horticulturae, 366: 307-315.

GAP Uluslar Arası Araştırma ve Eğitim Merkezi, 2019. Erişim: arastirma.tarimorman.gov.tr Erişim Tarihi: 1 Nisan 2019.

İNAN, H., 2001. Konya İlinde Zirai İlaç Bayilerinin Mesleki ve Bilgi Düzeyleri Bakımından Durumu ile Çiftçilerin Zirai Mücadele Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

KAPLAN, E. 2014. GAP Bölgesindeki Bitki Koruma Uygulamalarına Ait Sorunların Belirlenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Diyarbakır.

ÖCAL KARA, F., EREN YALÇIN, G., IŞGIN, T., ÖZEL, R., AKIN, S., AKBAŞ, H. ve ESER, B., 2014. Şanlıurfa İlinde Tarımsal İlaç Bayilerinin Çalışmaları ve Tarımsal Yayım İlişkisi. XI. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, Samsun.

TEZCAN, H., 1996. Türkiye'nin Bazı İllerindeki Zirai Mücadele İlaç Bayilerinin Mevcut Durumu ve Düşündürdükleri. Tarım Ve Çevre İlişkileri Sempozyumu "Doğal Kaynakların Sürdürülebilir Kullanımı" Bildiriler Kitabı, S:795-800.

TEZCAN, H., ÖZAHISKALI, H., TOKTAY, S., GÜNALTAY, S., KILINÇ, İ., AKBAŞ, L. ve YILDIRIM, İ., 2009. Tarım İlaçları Bayilerinin Eğitim ve Öğreniminde.Değişmeler..http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/9ed18a301c9f3d1_ek.pdf. Erişim Tarihi: 30 Mayıs 2019.

YILMAZ, M. A., ÇINAR, A., ÇINAR, Ö., UYGUN, N., ŞEKEROĞLU, E., KORNOŞOR, S., BİÇİCİ, M., ÖZGÜR, A. F., KOÇ, N. K., UYGUR, F. N., BALOĞLU, S. VE KARACA, İ., 1995. Gap Bölgesinde Pilot Bitki Koruma Kliniklerinin Kurulması. Gap Bölgesi Bitki Koruma Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Şanlıurfa.

YİĞİT, F. J. 2001. Antalya ilinde Zirai İlaç Bayilerinin Genel Durumları ve Çiftçi ile olan ilişkilerinin Araştırılması. Türk. Koop. Ekin. Yıl:5, s:15, Sayfa: 90-96.

YİĞİT, F. VE DİKİLİTAŞ, M., 2008. Fethiye Yöresi Domates Seralarında Bitki Hastalıklarıyla Entegre Mücadelenin Durumu ve Uygulama Olanağının Araştırılması. Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 12 (1): 63-67.

YİĞİT, F., 2001. Antalya ilinde zirai ilaç bayilerinin genel durumları ve çiftçi ile olan ilişkilerinin araştırılması. Türk. Koop. Ekin. Yıl:5, S:15, Sayfa: 90-96.

ZEREN, O. ve H. KUMBUR, 1998. İçel İlinde tarımsal ilaç pazarlama, kullanım tekniği ve etkinliği üzerinde araştırmalar. Türk-Koop Ekin Dergisi 2(5): 62-68.

ZMO, 2019. Ülkemizde Bitki Koruma Ürünleri Ve Buna Bağlı Konular Üzerine Değerlendirme.Erişim:http://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=30892&tipi=5&sube=0. Erişim Tarihi: 29 Mayıs 2019.

ÖZGEÇMİŞ

1992’de Diyarbakır merkezde doğdum. 2011’de Rekabet Kurumu Anadolu Lisesi’nde mezun oldum. 2012 yılında Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bitki Koruma Bölümüne yerleştim ve 1 sene sonra Dicle Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bitki Koruma Bölümüne yatay geçiş yaptım. 2016 yılında burada lisans eğitimimi tamamlayıp 2017 yılında Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bitki Koruma Bölümünde yüksek lisansa başladım.

EKLER

EK-1 Anket Soruları

DİYARBAKIR İLİ ZİRAİ İLAÇ BAYİLERİNİN MESLEKİ DURUMLARI VE BİLGİ DÜZEYLERİ İLE İLGİLİ ANKET ÇALIŞMASI

Zirai ilaç Bayisinin Adı:

İletişim no:

İmza: **tarih : ...../……/……...**

- ✓ **Zirai İlaç bayii sahibinin meslek grubu**

a) ilkokul mezunu **b)** ortaokul mezunu **c)** lise mezunu
d) ziraat teknisyeni **e)** ziraat mühendisi **f)** kimya mühendisi
g) eczacı **h)** diğerleri

SORULAR

1) Zirai ilaç bayisinin öğrenim durumu

a) ziraat fakültesi **b)** ziraat yüksek okulu
c) ziraat meslek yüksek okulu **d)** lise ortaokul mezunu

2) Ziraat fakültesi mezunu zirai ilaç bayi sahiplerinin ziraat mühendisliği bölümlerine göre dağılımı

a) bitki koruma **b)** tarla bitkileri **c)** bahçe bitkileri
d) zootekni **e)** tarım ekonomisi **f)** toprak bilimi ve bitki besleme
g) su ürünleri mühendisliği

3) Zirai ilaç bayilerinin yıllara göre bayiliğe başlama zamanları

a) 1980-1990 **b)** 1991-2000 **c)** 2001 2010 **d)** 2010 sonrası

4) Bayilerin zirai ilaç bayilerini açarken en fazla karşılaştıkları zorluklar,

a) bayilik yapılacağı dükkânı mevzuata uygun duruma getirmede
b) sermaye sıkıntısı
c) izin alırken gerekli belgeler ve bürokratik işlemlerde

5) Sizi zirai ilaç bayiliği açmaya iten amaç nedir?

a) işsiz kalınca kendi işimi kurma mecburiyetim
b) bayilik tecrübem ve çiftçi çevrem bulunduğu için değerlendirmek istemem
c) ailemden birinin bu iş kolonda yıllardır hizmet ediyor olması veya tavsiyesi
d) mesleğimi ve çiftçiye hizmet etmeyi seviyor olmam

6) İlaç firmalarının dağıttığı broşürler ve ilaç üzerindeki etiketleri okuyor musunuz?

a) evet **b)** hayır

7) Gelen bir şikayetin teşhisini yapamadığınızda başvurduğumuz çözüm yolu hangisidir?

a) zirai mücadele teknik talimatlar ve diğer elimdeki kaynaklara bakarım
b) ilaç firmalarının mühendisiyle iletişime geçerim
c) konu uzmanı hocalara ve araştırma enstitülerine giderim
d) başka bir ilaç bayisine danışırım

8) Zirai ilaç satışı dışında hangi tarımsal ürün veya ekipman satışları yapıyorsunuz?

a) gübre satışı **b)** ilaç makineleri satışı **c)** tohum satışı
d) yem satışı **e)** sulama sistemleri satışı

9) Çiftçilerin zirai ilaç bayilerine hastalık ve zararlı belirtilerinin görüldüğü örnek bitki getirme alışkanlıkları

a) çoğunlukla getirir **b)** çok az kimse getirir **c)** hiç kimse getirmez

10) Bayi sahibinin hastalık ve zararlı bulaşmış bir bitki örneğindeki zararlı veya hastalığı teşhis ederken kullandığı yöntemler

a) lup ve mikroskop kullanırım
b) firma katalogları ve kitaplardan faydalanırım
c) edindiğim tecrübe ile teşhis ederim

11) İş birliği içinde çalıştığınız kurumlar

a) bitki koruma şubesi **b)** il veya ilçe tarım müdürlükleri **c)** ziraat fakülteleri **d)** ilaç firmaları **e)** zirai mücadele ve araştırma enstitüleri

12) Bayilere göre çiftçilerin ilaç seçiminde izlediği yollar

a) ilaç bayisinin önerisine göre ilaç alır
b) gider komşu üreticilerin kullandığı ilaçları tercih eder
c) teknik teşkilatlardaki mühendislerin önerisine göre
d) kendi tecrübelerine göre

13) Bayilerin ilaç ambalajları üzerindeki etiketlerde bulunan bilimsel terimler ve kısaltmalardan bazılarının tanımını yapabilmesi durumu

a) Antidot=

b) EC=

c) WP=

14) Örnek getirmeyen çiftçi şikayetlerine cevap verme durumları

a) şikayetleri dinledikten sonra örneğe gerek duymadan tavsiyede bulunurum
b) şikayet durumuna göre çiftçiyi yönlendiririm
c) şikayet ne olursa olsun örneği görmeden tavsiyede bulunmam

15) Çiftçinin ilaç alırken dikkat ettiği konular

a) ilacı ticari ismi **b)** firma ismi **c)** ilacın etkili maddesi **d)** ilacın fiyatı

16) Zirai ilaç bayilerinin bazı bilimsel terimleri cevaplama durumları

a) lethal doz =

b) formülasyon=

c) biyolojik mücadele=

17) Bayilerin ilaçların reçete ile satılmasına katılıp katılmama durumları

a) katılıyorum **b)** katılmıyorum **c)** kararsızım

18) İlaç firmalarının piyasaya yerini çıkmış ilaçlar hakkında tanıtım yapma alışkanlıkları

a) var **b)** yok

19) ilaç firmalarının bayi elemanlarına yönelik eğitim çalışmaları yapma durumu

a) eğitim çalışmaları yapılıyor **b)** eğitim çalışmaları yapılmıyor

20) Zirai ilaç bayilerinin hastalık ve zararlılara karşı ilaçlamadaki ulaşmak istedikleri hedefleri hakkındaki görüşleri

a) amacımız zararlı popülasyonunu tamamen ortadan kaldırmak
b) amacımız zararlı popülasyonunu belirli bir seviyenin (EZE) altında tutmak

21) Zirai ilaç bayilerinin önereceği veya satışını yaptığı ilaç da göz önüne aldığı kriterler

a) kullanılacak ilacın ruhsatlı olması
b) insan ve çevre sağlığına daha az zarar vermesi

c) ilaçların spesifik olmasına
d) ekonomik olmasına

22) Zirai ilaç bayileri bir hastalık veya zararlıya karşı mücadeleye başlama kararını nasıl alır.

a) hastalık belirtisini veya zararlıyı görür görmez hemen ilaç öneririm
b) populasyon takibi yaparak ekonomik olarak zarar verebilecek seviyeye geldiğinde ilaç öneririm

23) Zirai ilaç bayilerinin üreticilerin daha çok hangi mücadele yöntemlerini kullandığı konusundaki gözlemleri

a) kültürel mücadele **b)** kimyasal mücadele **c)** biyolojik mücadele **d)** fiziksel ve mekanik mücadele **e)** biyoteknik yöntemler

24) Zirai ilaç bayilerinin müşterinin tarımsal ilaç konusundaki gözlemleri

a) belirli ilaç adı ile geliyorlar **b)** sorunu söyleyip bize danışıyorlar
c) örnek getirip gereken ilacı istiyorlar **d)** sorunu gidip görmemizi istiyorlar

25) Bayilerin zirai ilaç gruplarına göre hangi grubun satışının daha çok yapıldığına verdikleri cevap

a) insektisit **b)** fungusit **c)** herbisit

26) Bayilerin mevzuata uygunluğu konusunda yetkili kurumlarca kontrol edilme sıklığı

a) ayda bir **b)** birkaç ayda bir **c)** yılda bir **d)** hiçbir zaman kontrol yapılmadı

27) Bayilerin kendi bünyelerinde ziraat mühendisi çalıştırma durumu

a) evet ziraat mühendisi çalıştırıyorum
b) hayır ziraat mühendisi çalıştırmıyorum

28) Etkili madde ismini sayabilme durumları

a) 1 ile 3 adet **b)** 3-10 **c)**11-20 **d)** 20'den daha fazla

29) Barkot sistemine geçtiniz mi?

a) evet **b)** hayır

30) Sürekli aynı bayi ilen çalışan çiftçiler de bayilerin dayanıklılık riski taşıyan ilaçları münavebe yapma durumları

a) çiftçiye her yıl bir önceki yıl kullandığı ilacın etki mekanizmasından farklı bir etki mekanizmasına sahip ilaç öneririm

b) çiftçiye her yıl aynı sorunlara karşı aynı ilacı öneriyorum
c) ben farklı etki mekanizmasına sahip farklı bir ilaç öneriyorum fakat çiftçi faydasını gördüğü bir önceki senenin ilacından vazgeçmiyor

31) Bayiler en çok hangi sorunlarda bilgi eksikliği hissediyor?

a) hastalık etmenin bakteri, fungus veya virüs olduğunu teşhis etmekte
b) zararlının böcek mi, akar mı, nematod mu olduğunu teşhis etmede
c) yabancı otların teşhisinde
d) bitki besin elementleri simptonları ile bazı hastalıkların simptonlarının birbirine benzemesinde

32) İlaç ambalajlarının imhası için ne öneriyorsunuz?
a) yakmasını b) gömülmesini c) geri dönüşüm d) hiçbir öneride bulunmuyorum