

KONYA ILİNDEKİ ZIRAI İLAÇ BAYİLERİNİN BAZI YÖNLERDEN DEĞERLENDİRİLMESİ¹

Himmet INAN²

Nuh BOYRAZ²

² Selçuk Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Bitki Koruma Bölümü, Kampüs-Konya

ÖZET

Konya ilindeki (Konya Merkez, Akşehir, Çumra ve Ereğli İlçelerinde) zirai ilaç bayilerinin mesleki yönünden durumlarını, çiftçilerin bitki koruma ile ilgili sorunlarına çözüm aşamasında yeterlilik seviyelerini ve zirai ilaç firmalarıyla olan ilişkilerindeki beklentilerini tespit etmek amacıyla tesadüfen seçilen 49 adet zirai ilaç bayi ile yüz yüze görüşülerek 2000 yılında bir anket çalışması yapılmıştır. Bu amaçla bayilere 19 adet soru sorulmuş ve sorulara vermiş oldukları cevaplar yüzde olarak değerlendirilip, benzer çalışmalarla karşılaştırılarak tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Konya, Zirai ilaç bayi

EVALUATION FROM SOME VIEWPOINTS OF AGROCHEMICAL MARKETS IN KONYA PROVINCE

ABSTRACT

A questionnaire study was conducted with randomly chosen 49 Agrochemical markets by discussing face to face to determine their professional situations, their sufficiency levels in solution phase problems of farmers with relation plant protection and expects their relationship with pesticide firms in Konya province in 2000. For this purpose 19 questions were asked to agrochemical markets. Their answers were evaluated as percentage and results were discussed compare with similar studies.

Key Words: Konya, Agrochemical market

GİRİŞ

Ülkemiz tarım sektöründe Zirai Mücadele ilaçlarının ithal, ihraç, imal ve satışları 24.05.1957 tarihinde resmi gazetede yayınlanan 6968 nolu Zirai Mücadele ve Zirai Karantina Kanunu ve bu kanuna bağlı yönetmeliklerle düzenlenmiştir. 1957 yılında çıkarılan kanun ve bu kanuna bağlı yönetmelikler 1980 yılına kadar hiçbir değişiklik yapılmadan yürürlükte kalmıştır. Bu kanunun bazı eksiklikleri ve olumsuz yönleri değişik platformlarda tartışılmış ve bunların giderilmesi için çözüm önerileri sunulmuştur (Karaca, 1979, Delen ve ark., 1995, Bora ve Delen, 1981). 1980 yılına kadar degistirilmeden yürürlükte kalan kanunun en çok tartışılan kısmi bayilik ruhsati alacak kişilerin, eğitim düzeylerinin düşük seviyelerde (ortaokul mezunu) ve konu ile ilgisi olmayan meslek gruplarından (Kimya Mühendisi, Kimyager veya Eczacı) olmasıdır. Hatta bu kanunun bazı açıklarından faydalanarak veya bazı yükümlülükler yerine getirilerek ilkököl mezunlarına dahi bayilik ruhsati verilmiştir.

Türkiye’de 1975-1989 yılları arasında 53 ilde toplam verilmiş olan tarım ilaçları bayilik ruhsati sayısı 3456 olup bunlardan 1224 tanesi değişik nedenlerle iptal edilmiş ve 2232 adet tarım ilacı bayisi faaliyet gösterir durumdadır. Bu bayilerin mesleklere ve eğitim durumlarına göre dağılımı incelendiğinde %19.80’inin Ziraat Teknisyeni, %15.22’sinin Eczacı, %14.54’ünün Ortaokul mezunu, %11.92’sinin Ziraat Mühendisi, %11.56’sinin Ziraat Yüksek Mühendisi, %11.18’inin Lise mezunu, %6.8’inin ilkököl mezunu ve % 8.98’inin diğerleri olduğu görülmektedir. Sonuç olarak faal ilaç bayilerinin %23.48’i Ziraat Mühendisi ve Ziraat Yüksek Mühendisi iken yaklaşık %77’si konudan uzak kişilerdir (Yılmaz ve ark., 1995).

Konya’da 2000 yılı verilerine göre faaliyet gösteren zirai ilaç bayi sayısı 275 olup, bunların % 1.45’i

ilkokul mezunu, %2.90’i ortaokul mezunu, %25.81’i Lise mezunu, %17.09’u Ziraat teknisyeni, %1.45’i Kimya mühendisi, %39.27’si Ziraat Mühendisi, %8.72’si Eczacı, %3.27’si diğer meslek gruplarıdır (Anonymous, 2000). Bu rakamlara göre, Konya’da ilkököl mezunu olup zirai ilaç bayi ruhsatına sahip olan kişilerin yanında, ortaokul, lise mezunu ve meslekle ilgisi olmayan yüksek okul mezunu kişilerin sayısının da azımsanmayacak kadar yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Yukarıdaki tablonun ortaya çıkmasının en büyük nedeni 1957 yılında çıkarılan ve 1980 yılına kadar pek çok şikayetler olmasına rağmen degistirilmeyen veya güncelleştirilmeyen 6968 nolu Zirai Mücadele ve Zirai Karantina Kanunu’dur. Ancak 23 yıl sonra yapılan bir değişiklikle zirai ilaç bayi ruhsati almak için ortaokul mezunu olma şartının kaldırılarak deneyimli Ziraat teknisyeni veya Ziraat Mühendisi, Kimya Mühendisi, Kimyager veya Eczacıların zirai ilaç bayi ruhsati alabileceklerine izin çıkmıştır.

Bu değişiklikle, ilgili madde bir miktar amacına uygun hale getirilmiş olmasına rağmen arzu edilen düzeyde bir değişiklik yapılmamıştır. Ortaokul mezunlarına bu değişiklikle bayilik açma ruhsati verilmezken, konuyla ilgisi olmayan meslek gruplarına bayilik açma konusunda herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir. Bu da bir çelişki olarak yorumlanmış ve bunun üzerine de tartışmalar yapılmıştır. Bu tartışmalar 1993 yılına kadar devam etmiştir. Aynı zamanda 1993 yılında yapılan değişiklikle tartışmalar hafifletilmiş ve ilgili madde daha amacına uygun hale getirilmiştir. Bu tarihten itibaren bayilik açma yetkisi sadece Ziraat Mühendisleri ve Ziraat Teknisyenlerine verilerek meslekle ilgisi olmayan kişilerin bayilik açma yetkisi kaldırılmıştır. Daha sonra Tarım Bakanlığı 1996 yılında yapmış olduğu bir değişiklikle bayi ve toptancılık iznini, Bitki Koruma mezunu veya Bitki Koru ma dersi almış Ziraat Mühendislerine ve bakanlık merkez ve tasra teşkilatında, diğer kamu kurum ve kuruluşlarında ve özel kuruluşlarda zirai mücadele

¹ Himmet INAN’ın Yüksek Lisans Tezinden Özetlenmiştir.

hizmetlerinde en az üç yıl çalışmış Ziraat Teknikeri ve Ziraat Teknisyenlerine verilmistir(Anonymous,1999).

Tamamen uzmanlık gerektiren bir konuda, uzman olmayan ve konuyla hiç ilgisi olmayan kişilere yetki verilerek ilgili sahada faaliyet göstermelerine izin verilmesi kabul edilebilir bir durum değildir. Çünkü çiftçiler sorunlarını genellikle bulunduğu bölgede bulunan tarım teşkilatı ve ilaç bayilerinin yardımıyla çözmeye çalışmakta ve sürekli olarak ilaç bayi ile ilişki halindedirler. Haliyle zirai ilaç bayileri çiftçilerin bitki koruma ile ilgili sorunlarını çözmede ve çiftçilere yeni tekniklerin aktarılmasında önemli halkalardan birini teşkil etmektedirler. Bu bakımdan bayilerin eğitim düzeyleri ve mesleki bilgileri oldukça önem taşımaktadır. Mesleki bilgi bakımından yeterli olmayan bir bayi çiftçinin sorununa doğru teşhis koyamayacağı için çiftçiye yanlış şekilde yönlendirerek yanlış uygulamalara sevk edebilir. Bunun sonucunda da giderilmesi mümkün olmayan pek çok olumsuzlukların ortaya çıkmasına neden olur.

MATERYAL VE METOD

Bu çalışma 2000 yılında Konya ilinde tesadüfen seçilmiş ilaç bayileri ile yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Bu amaçla önceden ilaç bayilerine yönelik olarak hazırlanmış aşağıdaki sorularından ibaret anket formları kullanılmıştır. Konya Merkez’de 30, Akşehir’de 10, Çumra’da 5 ve Ereğli’de 4 olmak üzere tesadüfen seçilen toplam 49 ilaç bayisi ile bu çalışma yürütülmüştür. Elde edilen veriler değerlendirilerek yüzde olarak ifade edilmiştir. Tespit edilen sonuçlar çerçevesinde sorunların çözümüne yönelik konu tartışmaya sunulmuştur.

275 zirai ilaç bayinin % 60.72’sinin konudan uzak kişilerin elinde olup, bunlar içinde de lise mezunu zirai ilaç bayi işleticiliği yapanların sayısı azımsanmayacak kadar fazladır (Anonymous, 2000).

Zirai ilaç bayileri için hazırlanan anket soruları

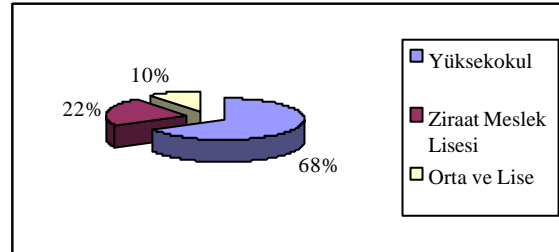
1. Zirai İlaç Bayinin;
İli-ilçesi:
Eğitim Durumu:
Mezun olduğu Yüksek Okul veya Fakülte:
2. Eğer mezuniyetiniz Ziraat Fakültesi ise hangi bölümü bitirdiniz?
3. Zirai ilaç Bayi işleticiliği ruhsatını hangi yıl aldınız?
4. Böyle bir işe baslarken bitki koruma ile ilgili konularda kendinizi yeterli buluyor musunuz?
5. Eğer kendinizi yeterli bulmuyor sanız ,bilgi eksikliğinizi hangi yolla gidermeye çalıştınız?
6. Sizce zirai ilaç bayilik izni verilirken hangi unsura dikkat edilmelidir?
7. Zirai ilaç bayiliği dışında faaliyet alanınız var mı? Varsa nelerdir?
8. Tarım teşkilatları ile işbirliği durumunuz nasıldır?
9. Üretici bitki koruma ile ilgili herhangi bir sorunla

geldiğinde üreticiye nasıl yardımcı olursunuz?

10. Üreticilerin bitki koruma ile ilgili sorunları çözen bilgi eksikliğini hissettiğiniz konular nelerdir?
11. Üreticiler sizden ilaç alırken size ilaç hakkında en çok hangi soruları soruyorlar?
12. Üreticilerin ilaç tercihi sizce daha çok neye göre olmaktadır?
13. Üreticiler ilaç alırken daha çok neye dikkat ederler?
14. Sizce üreticilerin ilaçların etkinliği konusunda tereddütleri var mı?
15. Bir üretici bayinizden ilaç alırken ,ilaç ambalajı üzerinde gördüğü ve anlamını bilmediği LD₅₀, Antidot, WP, EC ve Toksik gibi bilimsel ifade ve kısaltmalara cevabınız ne olurdu ?
16. Lethal Doz, Kalibrasyon, Formülasyon, Biyolojik Savaş ve Sistemik Etkinin ne anlama geldiğini yazar mısınız?
17. Zirai mücadele ilaçlarının reçete ile satılmasını nasıl bulursunuz?
18. Zirai ilaç firmaları piyasaya yeni çıkarmış olduğu ürünleri ile ilgili olarak size yeterli tanıtım yapıyorlar mı?
19. Zirai ilaç firmaları bayi elemanlarına yönelik eğitim amaçlı çalışma yapıyorlar mı?

ARASTIRMA SONUÇLARI VE TARTISMA

Bayilere öğrenim durumu ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 1’de verilmistir.



Şekil1. Ankete Katılan Zirai İlaç Bayilerinin Öğrenim Durumu

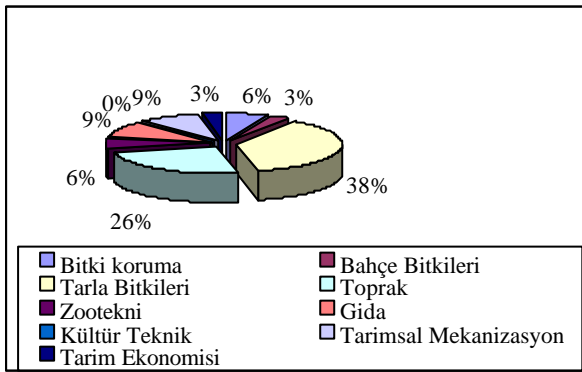
Şekil 1’de görüldüğü gibi, ankete katılan zirai ilaç bayilerinin % 67.34’ünün Yüksek okul mezunu olup, bunların da tamamının Ziraat mühendisi olduğu anlaşılmaktadır. Bayilerin %22.44’ünün Ziraat teknisyeni yetistiren meslek lisesi, %10.22’sinin de ortaokul ve lise mezunu olduğu yine Şekil 1’de açık şekilde görülmektedir. Tesadüfen seçilerek anket çalışmasına katılan 49 bayinin büyük kısmının konuyla ilgili kişiler olduğu gözlenmesine rağmen, Konya’daki toplam 275 zirai ilaç bayinin durumları incelendiğinde ise durum tamamen farklıdır. Çünkü Konya’daki toplam

Tezcan (1996), yaptığı bir çalışmada Doğu Anadolu Bölgesindeki zirai mücadele ilaç bayilerinin yalnızca %17.46’sinin Ziraat Mühendisi iken, % 37.30’unun Eczacı olduğunu bildirmektedir. Yine aynı

arastirici Bursa ilindeki bayilerin %58'inin henüz daha yüksek okul mezunu olmadigini da rapor etmektedir.

Yilmaz ve ark. (1995), Adana, Mersin, Izmir, Aydin, Manisa, Mardin, Sanliurfa, Gaziantep, Diyarbakir, Siirt ve Adiyaman illerindeki ilaç bayileri üzerinde yapmis olduklari anket çalismasinda 207 ilaç bayisinin %56.72'sinin yüksek okul mezunu oldugu, kalanlarin ise okur-yazar olmakla lise mezunu olma arasinda degistigini, söz konusu ilaç bayilerinin %27.52'si Ziraat Mühendisi ve Ziraat Yüksek Mühendisi iken, %21.48'inin Eczaci, %12.75'inin ise serbest meslek sahibi kisilerden olustugunu saptamislardir.

Zirai ilaç bayilerine Ziraat Fakültesinin hangi bölümünden mezun olduklari ile ilgili sorulan soruya alinan cevaplar Sekil 2'de verilmistir.



Sekil 2. Bayi Isleten Ziraat Mühendislerinin Mezun Oldugu Bölümler

Sekil 2'ye bakildiginda ilaç bayi isleten Ziraat Mühendislerinin % 37.4'ü Tarla Bitkileri, %25'i Toprak Bölümü olmak üzere ilk iki sirayi almaktadır. Bitki Koruma Bölümü mezunu ilaç bayilerinin oranı ise %6.3'dür. Bahçe Bitkileri ve Tarım Ekonomisi bölümü mezunlari %3.1'ile son sirada yer almaktadır.

Zirai ilaç bayiligi açan kisilerin genellikle bayilik açtiklari yerin ekonomik ve çevre açısından daha uygun olması nedeniyle kendi memleketinde açmak istemeleri genel bir eğilimdir. Haliyle kanuni olarak bayilik açma şartlarına sahip Ziraat Mühendisleri diğer şartları da sağladıklarında bayi açarak serbest piyasada kendilerine iş olanagi sağlamaktadırlar. Su andaki yönetmelige göre Bitki Koruma bölümü mezunlarının yanında diğer bölüm mezunlarının da büyük kısmi kanuni olarak bayilik açma şartına sahiptirler. Çünkü hepsinin de ders müfredatında Bitki Koruma dersi vardır. Bitki Koruma dersi almış olan tüm bölüm mezunlari da zirai ilaç bayi açma hakkini elde etmiş olmaktadır. Yaptığımız anket çalisması sonucuna göre zirai ilaç bayi ruhsati alan Ziraat Mühendislerinden Tarla ve Toprak bölümü mezunlarının diğer bölüm mezunlarına göre fazla sayıda olmasının nedenlerinden en önemlisi yörede 1982 yilından beri faaliyet gösteren ve yine öğrencilerinin büyük çoğunlugunu yöredeki lise ve dengi okul mezunlarının olusturduğu Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesinin bu iki bölümünün en eski bölüm ve uzun yıllardır mezun

münün en eski bölüm ve uzun yıllardır mezun veriyor olmasıdır. Ayrıca 1980'li yıllardan itibaren Tarım ilaçları sektöründe de hızlı bir gelişmenin olması nedeniyle durumdaki Ziraat Mühendisleri için yeni iş olanaklarının doğmasına neden olmuştur. Haliyle bölgede bu yıllarda mezun Ziraat Mühendislerinin çoğunlugunu Tarla ve Toprak Bölümü mezunlarının olusturmasıyla bunlarda bu fırsatlardan faydalanabilmislerdir. Çünkü 1980'li yıllardan sonra zirai ilaç bayi ruhsati alanların sayısında büyük artışlar olmuştur (Sekil 3).

1993 yilinda "Zirai Mücadele İlaçlarının Toptan ve Perakende Satılması ile Depolanması Hakkındaki Yönetmelik"teki yapılan degisiklikle Ziraat Mühendisi dışındaki meslek grupları (Eczaci, Kimya mühendisi, Kimyager) dan zirai ilaç bayiligi açma yetkisi alınması iyi bir gelişme olmakla birlikte bunun yeterli olduğunu söylemek biraz zordur. Ziraat Mühendisleri içinde fakülte almış olduğu Bitki Koruma derslerinin seviyesine göre bir sınırlama getirilmesinin daha iyi olacağı düşüncesindeyiz. Bitki Koruma Bölümü dışındaki bölümlerin (Zootekni, Toprak, Gıda, Tarım Ekonomisi vb.) pek çoğundan mezun olan Ziraat Mühendislerinin sadece Bitki Koruma dersini alarak bu işe girmeleri uygulamada bunların çok daha fazla hata yapma ihtimalini artırabilir. Çünkü zirai ilaç bayi sahibi sadece ilaç satmakla kalmaz, aynı zamanda üreticinin Bitki Koruma ile ilgili pek çok sorusuyla da karşılaşabilir. Ülkemiz koşullarında ilaç bayileri bir nevi zirai mücadele danışmanlık birimi gibi çalışır. Bunun için de bayi isleten ziraat mühendislerinin bitki koruma konusunda yeterli bilgi ve deneyime sahip olması gerekir. Bunu bugünün koşullarında bitki koruma Bölümü ve Bitki Koruma dersinin yanında genel hastalık, zararlı ve yabancı ot dersi alan bölümlerin dışındaki bölümlerden mezun olup ta zirai ilaç bayi ruhsatına sahip Ziraat Mühendisleri için söylemek zordur.

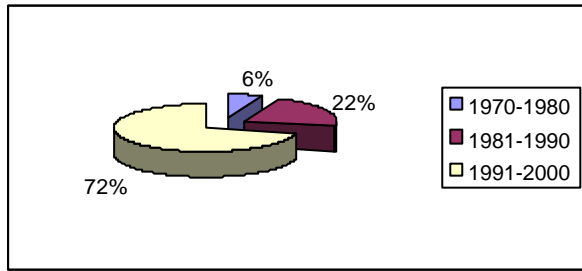
Konu ile ilgili eğitim almamış, bitki korumayı bilmeyen kişiler için bir hastalık veya zararlı söz konusu olduğunda, üstelik kendi bilgi ve deneyimlerini de işin içine katarak hemen bir ilaç önerisini gündeme getirmekte, olayın birde ticari boyutu düşünüldüğünde doğru ya da yanlış, üstelik yüksek dozda ilaç kullanımı ile karşı karşıya kalınmaktadır. Ziraat Mühendisliği dışında su anda ilaç bayiligi yapan kişilerin arasında İmamdan Öğretmene, İlkokul mezunundan-Sanat okulu mezunu kişilere kadar değişik meslek gruplarından ilaç bayileri vardır. Her ne kadar yapılan degisiklik ile artık sadece Ziraat Mühendisleri ve Teknisyenlere ruhsat veriliyorsa da yine büyük hatalar yapılmaktadır. Bu nedenle ülkemizde bitki koruma uygulamalarında ve tarım ilaçlarının kullanımında kesinlikle bu konunun eğitimini almış uzmanların rol almaları zorunluluktur (Yilmaz ve ark. 1995).

Ancak yapılan anket sonuçları yukarıda açıklamaların tam tersini yansıtmaktadır. Türkiye genelinde 1975-1989 yılları arasında 53 ilde verilen ilaç bayi ruhsatlarının (iptal edilmiş veya faal olanların toplamı) içinde Bitki Koruma mezunu, birinci derecede sorum-

lu olması gereken kişilerin yüzdesi sadece %1.59'dur. Diğer yandan 2232 faal tarım ilaçları bayisinden 35 tanesi, yani %1.56'si Bitki Koruma Bölümü mezunu Ziraat Mühendisi veya Ziraat yüksek Mühendisidir (Yılmaz ve ark. 1995).

Polikültür tarımının yapıldığı ve ihracata yönelik tarımsal ürünlerin yetistirildiği illerde bayi işleten Bitki Koruma Bölümü mezunu Ziraat Mühendislerinin oranının Türkiye genelinin oldukça üzerinde olduğu yapılan bazı anket çalışmalarından anlaşılmakta olup, bu durum hem sevindirici hem de bunun pek çok bakımdan iyi irdelenmesi gerekir. Örneğin İçel ilinde yapılan bir anket çalışmasında Zirai Mücadele Bayi işletenlerin %25.42'sinin (Zeren ve Kumbur, 1998), Antalya ve yöresinde ise %28'nin (Yigit, 2001) Bitki Koruma Bölümü mezunu olduğu tespit edilmiş olup, bu değerlerde Türkiye ortalamasının oldukça üzerindedir.

Zirai ilaç bayilerinin hangi yılda bayilik açma ruhsatı aldıkları ile ilgili soruya alınan cevaplar Şekil 3'de verilmiştir.



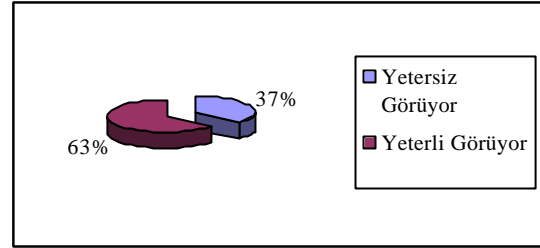
Şekil 3. Zirai İlaç Bayilerinin Ruhsat Aldıkları Yıllara Göre Dağılımı

Şekil 3 incelendiğinde anket çalışmasına katılan zirai ilaç bayilerinin % 71.5'inin 1991-2000, % 22.4'ünün 1981-1990, % 6.1'ininde 1970-1980 yılları arasında ruhsat aldığı anlaşılmaktadır. Genellikle ruhsat alan bayi sayısındaki önemli artış 1990'dan sonradır. Bu artışın nedenleri pek çok olabilir. Örneğin zirai ilaç sektöründeki gelişmeler, son yıllarda mezun olan Ziraat Mühendisi sayısındaki artışın ve bu artışa karşı devlet kurumlarında istihdam olanaklarının sınırlı olması gibi nedenlerden dolayı maddi gücü yerinde olan Ziraat Mühendislerinin genellikle bu işe yöneldikleri söylenebilir.

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

Yigit (2001), Antalya yöresinde zirai ilaç bayileri üzerinde yaptığı bir çalışmada son 10 yılda bayi sayısında %108 oranında bir artış olduğunu tespit etmiştir. Bu sonuçlar da bizim sonuçlarımızı doğrular nitelikte olup, özellikle 1980 yılından itibaren Türkiye genelinde Zirai İlaç Bayi sayısında önemli artışlar olduğu söylenebilir.

Zirai ilaç bayilerine, işe başlarken kendilerini bitki koruma ile ilgili konularda yeterli görüp görmedikleri ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 4'de verilmiştir.

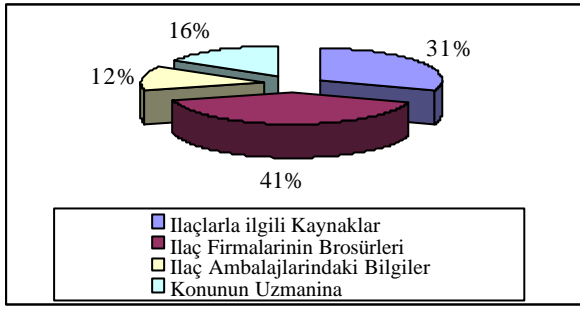


Şekil 4. Zirai İlaç Bayilerinin İşe Başlarken Kendilerini Bitki Koruma İle İlgili Konularda Yeterli Görüp, Görmedikleri

Şekil 4'ün incelenmesinden de görülebileceği gibi anket yapılan zirai ilaç bayilerinin %63.3'ü zirai ilaç bayiliği açarken kendilerini konu ile ilgili yeterli bilgiye sahip olarak görürken, %36.7'si bilgi eksikliğine sahip olduklarını bildirmişlerdir.

Burada ilaç bayilerinin büyük bir kısmının (%63.3) böyle bir işe başlarken konuyla ilgili herhangi bir bilgi eksikliği hissetmemeleri mümkün değildir. Çünkü ilaç bayilerinin (Ziraat Mühendisi) büyük bir kısmı Bitki Koruma Bölümü dışındaki diğer bölümlerden mezundur. Direkt bitki koruma ile ilgili bir alanda faaliyet gösterecek bayi sahibinin bitki koruma dışındaki bir bölümden mezun olup ta kendini bu konuda yeterli bulması pek inandırıcı gelmemektedir. Belki zirai ilaç bayinin açılış ve işleyiş prosedürü hakkında yeterli bilgiye sahip olabilir ama ülkemiz koşullarında ilaç bayilerinin ticari faaliyetin dışında bitki koruma ile ilgili konularda üreticilerin pek çok problemleriyle karşılaşarak onlara danışmanlık yapıyor olmaları, bayilerin bu konuları çok iyi bilmelerini zorunlu kılar. Burada bu konularla ilgili bilgi eksikliğini hissetmediğini söyleyen bayilerin pek inandırıcı olmadıkları Şekil 15 ve 16'da bilgiyi gerektiren nitelikteki anket sorularına verdikleri cevaplardan da anlaşılmaktadır. Örneğin Şekil 15'de LD₅₀'nin ne anlama geldiğini bilenlerin oranı %8.1, Antidot'un neyi ifade ettiğini bilenlerin oranı ise sadece %4'dür. Bu rakamlar bize bayilerin bitki koruma ile ilgili konularda ne kadar bilgili olduklarını göstermektedir. Onun için bu anket sorusunda bayilerin % 63.3'ünün bu işe başlarken bilgi eksikliği hissetmedikleri yönündeki cevaplarında pek objektif olmadıklarını düşünmekteyiz.

Zirai ilaç bayilerine, işe başlarken kendinizi bitki koruma ile ilgili konularda eğer yeterli bulmuyorsanız, bu bilgi eksikliğini nasıl gideriyorsunuz ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 5'de verilmiştir.

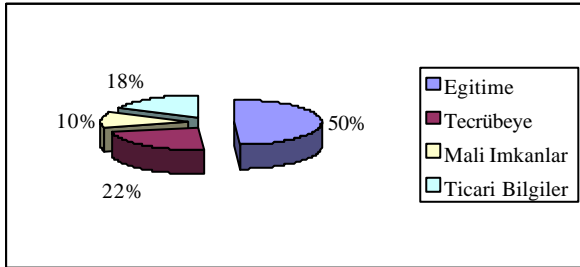


Sekil 5. Zirai İlaç Bayilerinin Bilgi Eksiklerini Giderme Yolları

Sekil 5'te görüldüğü gibi bayilerin % 30,6'si ilaçlarla ilgili kaynakları okuyarak, % 40,8'i firma broşürlerinden faydalanarak, % 12,3'ü ambalajlar üzerindeki bilgileri okuyarak, % 16,3'ü de konunun uzmanına danışarak konu ile ilgili bilgi eksikliğini giderme yoluna gitmektedirler.

Henüz tüm zirai ilaç bayilerinin konu ile ilgili yeterli eğitimi almış kişiler olmadığı hesaba alındığında, bilgi eksikliğini gidermenin konu uzmanına danışmadan giderilmesi ilaç bayileri ile uzmanlar arasında bir kopukluk olduğunu göstermektedir. Bilgi eksikliğini giderme ve bilgiyi güncelleştirme yolu olarak en yüksek oranda firma broşürlerini tercih etmelerinin nedeni bu kaynaklara kolay ulaşabilmeleri ve hazırlanan broşürlerin daha çok direkt konuyla ilişkili olmaları ve daha anlaşılır bir şekilde hazırlanmalarından kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Zirai ilaç bayilerine, sizce bayilik ruhsati verilirken hangi kriterlere dikkat edilmelidir şeklinde sorulan soruya alınan cevaplar Sekil 6'da verilmiştir.



Sekil 6. Zirai İlaç Bayilerine Göre Bayilik Ruhsati Verilirken Dikkat Edilmesi Gereken Kriterler

Sekil 6'nın incelenmesinden de görüleceği gibi zirai ilaç bayiliği açılırken anket yapılan kişilerin %49.0'u eğitime, %22.4'ü tecrübeye, %18.4'ü ticari bilgiye, %10.2'si de mali imkanlara dikkat edilmesi gerektiğini belirtmiştir.

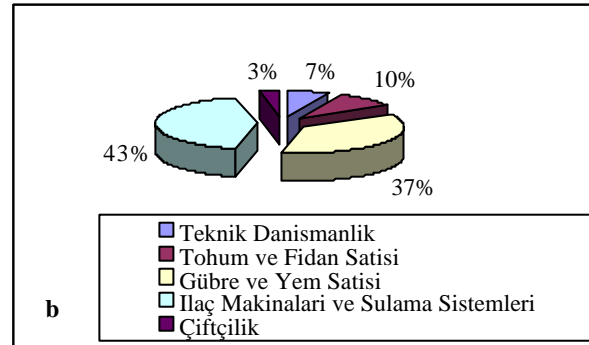
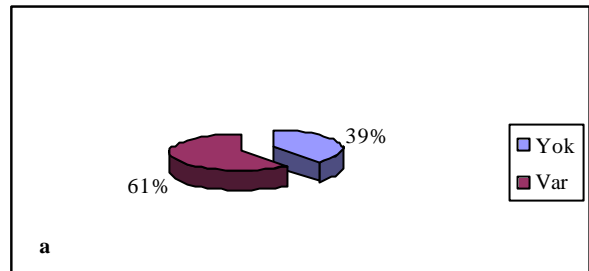
Zirai ilaç bayilerinin yüksek oranda eğitime önem verilmesini belirtmeleri, zirai ilaç bayiliği işletmeciliğinde eğitimin yerinin önemli olduğunu göstermesi açısından anlamlıdır.

Zirai ilaç bayiliği açarken, ikinci sırada tecrübeye dikkat edilmesi gerektiği ortaya çıkmış olup, 1996

yılında yayınlanan yönetmelikte de, tecrübe, eğitimle birlikte yer almış olup, ilaç bayi açabilmek için Bakanlık, Merkez ve Tasra teşkilatında, diğer kamu kuruluşlarında ve özel kuruluşlarda, zirai mücadele hizmetlerinde en az 3 yıl çalışmış Ziraat Mühendisi, Tekniker veya Teknisyen olma zorunluluğu getirilmiştir (Anonymous, 1999).

Zirai ilaç bayilik işletmeciliği her ne kadar teknik bir konu olmakla birlikte bir ticari işyeri olması sebebiyle mali imkanlar ve ticari bilginin gerekliliği göz ardı edilmemelidir.

Zirai ilaç bayilerine, ilaç bayiliği dışında faaliyet alanınız var mı? Varsa hangi alanlarla ilgilidir şeklinde sorulan soruya alınan cevaplar Sekil 7'de verilmiştir.



Sekil 7 a. İlaç Bayiliği Dışında Faaliyet Alanı

b. İlaç Bayiliği Dışındaki Faaliyet Alanlarının Dağılımı

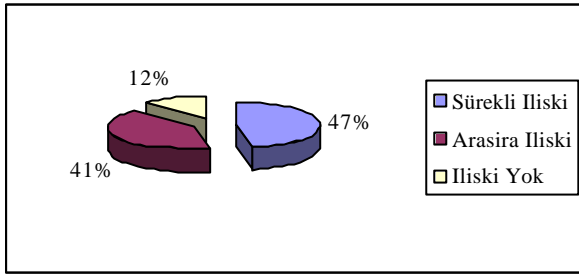
Sekil 7a'da görüldüğü üzere ankete katılan zirai ilaç bayilerinin %61.2'si bayilik dışında başka alanlarda faaliyet gösterirken, %38.8'i sadece zirai ilaç bayiliği yapmaktadır. Bayilik dışında yapılan faaliyetler içinde ilk sırayı %43.3 ile ilaç makinaları ve sulama sistemleri alırken, bunu sırasıyla %36.7 ile gübre ve yem satışı, %10 ile tohum ve fidan satışı, %6.7 ile teknik danışmanlık, %3.3 ile çiftçilik izlemektedir (Sekil 7b).

Zirai ilaç bayiliği dışındaki faaliyet alanları içinde yer alan ilaç makinaları ve sulama sistemleri, gübre ve yem satışı, tohum ve fidan satışının tek başına veya yan yana yapılabilecek faaliyetler içerisinde yer alması, Konya gibi hububat ve pancar ekilisinin yoğun olduğu yerlerde, zirai mücadele ilaçlarının satışının belli dönemlerde yoğunlaşması, zirai ilaç bayilerini farklı faaliyet alanlarında da çalışmaya zorladığı söz konusu olabilir.

Bizim sonuçlarımıza benzer sonuçlar diğer illerde yapılan çalışmalarda da elde edilmistir. Örneğin Tezcan (1996)'in yapmış olduğu bir anket çalışmasında bayilerin Adana da %62.50'si, Mersinde %51.14'ü, Antalya'da %50'si, Bursa da %64.51'inin bayilik dışında başka faaliyetleri de yaptıklarını bildirmektedir.

Zeren ve Kumbur (1998)'de İçel'de ilaç bayilerinin %33.34'ünün birden fazla faaliyeti bir arada yürüttüklerini saptamışlardır.

Zirai ilaç bayilerine, Tarım teşkilatları ile işbirliği durumunuz nasıl şeklinde sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 8'de verilmiştir.



Şekil 8. Zirai İlaç Bayilerinin Tarım Teşkilatları ile İşbirliği Durumu

Şekil 8'in incelenmesinde görüldüğü gibi, zirai ilaç bayilerinin %46.9'u tarım teşkilatı ile sürekli işbirliği içindeyken, %40.8'i ara sıra işbirliği yapmakta, %12.3'ünün tarım teşkilatıyla hiç işbirliği yoktur.

İlaç bayilerinin çoğunluğunun Bitki Koruma Bölümü mezunu olmayışları göz önüne alınırsa, teknik teşkilatla mutlaka işbirliği içinde çalışması gereği ortaya çıkmaktadır.

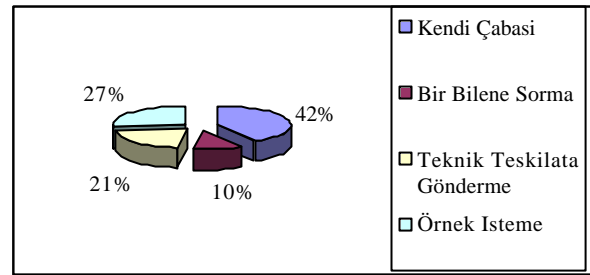
Zeren ve Kumbur (1998), İçel ilinde yapmış oldukları çalışmada zirai ilaç bayilerinin %47.77'sinin teknik teşkilatla sürekli, %41.11'inin ara sıra işbirliği halinde olduklarını, %11.11'inin ise teknik teşkilatla hiçbir ilişkisinin olmadığını rapor etmişlerdir.

Üremis ve ark. (1996) bayilerin %63.38'inin sürekli, %5.63'ünün arasıra, teknik teşkilat ile işbirliği yaptıklarını, %30.99'nun ise teknik teşkilatla ilişkisinin olmadığını saptamışlardır. Bu sonuçlara göre Konya yöresindeki bayilerin bu konudaki davranış oranları ile Türkiye genelindeki bayilerin davranış oranlarının birbirine yakın olduğu söylenebilir.

Zirai ilaç bayilerine, üretici bitki koruma ile ilgili her hangi bir sorunla geldiğinde üreticiye nasıl yardımcı oldukları ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 9'da verilmiştir.

Şekil 9'da görüldüğü gibi zirai ilaç bayileri üreticinin bitki koruma konusundaki sorunlarını %41.96 oranında kendi çabasıyla, %26.5 oranında örnek isteyecek, %20.4 oranında teknik teşkilata gönderme, %10.2 oranında da bir bilene sorarak yardımcı olmaya çalışmaktadırlar. İlaç bayilerinin büyük bir çoğunluğunun kendi çabasıyla üreticiye yardımcı olmak istemeleri bayi işleten kişilerin Bitki Koruma konusunda

uzman olmalarını zaruri kılmaktadır. Halbuki uygulamada anket sonuçları da bize göstermiştir ki bayi işleten kişilerin çoğu uzmanlıktan uzak kişilerdir. Konusunda uzman olmayan kişiler için bir hastalık veya zararlı söz konusu olduğunda, üstelik kendi bilgi ve deneyimlerini de işin içine katarak hemen bir ilaç önerisini gündeme getirmekte, olayın birde ticari boyutu düşünüldüğünde doğru ya da yanlış, üstelik yüksek dozda ilaç kullanımı ile karşı karşıya kalmaktadır. Asağı Seyhan proje alanında yapılan bir çalışmada bitki koruma ile ilgili konuların birinci derecede uzmanlık gerektiren konular olduğu saptanmıştır (Özçatalbas ve Gürgen,1991).



Şekil 9. Zirai İlaç Bayilerinin Bitki Koruma ile İlgili Sorunla Gelen Üreticiye Yardımcı Olma Yöntemi

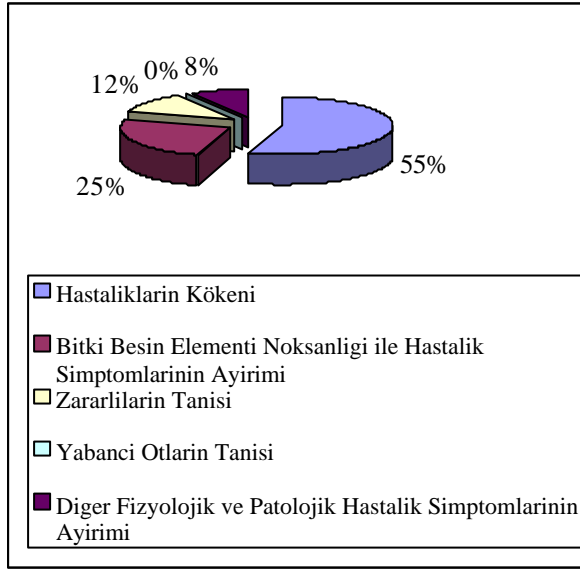
Zeren ve Kumbur (1998), yapmış oldukları bir anket çalışmasında bayilerin %45'inin çiftçilerden gelen sorunu kendilerinin çözmeye çalıştıklarını, %24'ünün teknik teşkilata danıştıklarını, %15'inin de örnek isteyerek çiftçiye yardımcı olmaya çalıştıklarını saptayarak, bu sonuçlarla ilgili olarak bitki koruma konusunda yeterli eğitim almayan kişilerin kulaktan dolma bilgilerle bir şeyler yapmaya çalıştıklarını ve sorunları teshiste yanlıya düşerek bilmeden yanlış ilaç tavsiyesinde buldukları yargısına varmışlardır.

Gerek bizim çalışmalarımızda ve gerekse yapılan diğer çalışmalarda çiftçinin bitki koruma ile ilgili sorununu çözmede bayinin kendi çabasının ön plana çıktığı görülmektedir. Böyle durumda bayinin kişisel olarak teknik bilgisinin yeterli olması gerekmektedir. Bu nedenle kimlere zirai ilaç bayiliği açma yetkisinin verilmesi gerektiği konusunun tekrardan gözden geçirilmesinin yararlı olacağı kanısındayız.

Zirai ilaç bayilerine, üreticilerin bitki koruma ile ilgili sorunlarını çözerken hangi konularda bilgi eksikliği hissettikleri ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 10'da verilmiştir.

Şekil 10 incelendiğinde zirai ilaç bayilerinin %55'inin hastalıkların kökeni konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve bu konuda zorlandıkları anlaşılmaktadır. İlaç bayilerinin %24.5'i besin elementi noksanlığına bağlı semptomlarla hastalık semptomlarını birbirinden ayırt etmede zorlandıkları, %12.2'sinin zararlılar konusunda, %8.3'ünün de fizyolojik ve patolojik hastalıkların belirtilerini birbirinden ayırt etme konusunda bilgi eksikliği hissettikleri saptanmıştır.

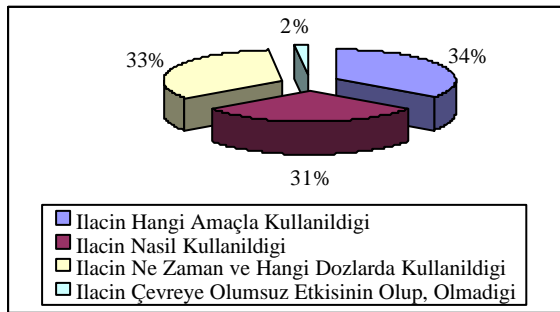
tanmıştır. Anket çalışması yapılan 4 merkezde yabancı otların tespiti konusunda bilgi eksikliği hissedilmediği bildirilmiştir.



Sekil 10. Zirai İlaç Bayilerinin Üreticilerin Bitki Koruma İle İlgili Sorunlarını Çözerken Bilgi Eksikliğini Hissettiği Konular

Sekil 10'a bakıldığında bayilerin yarısından fazlasının bir bitkideki hastalığın kökenini tespit etmede yetersiz kaldıkları anlaşılmaktadır. Böyle bir sonucun çıkması da beklenebilir. Çünkü bir bitkideki hastalığın tespiti uzmanlık gerektiren bir iştir. Oysa mevcut ilaç bayilerinin çoğunluğu bir bitkideki hastalığı tespit edip, bunun fungal, bakteriyel veya viral kaynaklı olduğunun tespit edecek kadar bilgi birikiminden uzak uzman olmayan kişilerdir. Sonuçta asil yanlışlıklar burada başlamakta olup, yanlış teşhis, yanlış tedaviye, yanlış tedavide başarısız bir tarımsal savaşıma neden olmaktadır. Bunun sonucunda da üreticinin tarımsal savaşıma olan güveni azalmaktadır.

Zirai ilaç bayilerine, üreticiler ilaç alırken size ilaçla ilgili en çok hangi soruları sormaktadırlar şeklinde yöneltilen soruya alınan cevaplar Sekil 11'de verilmiştir.

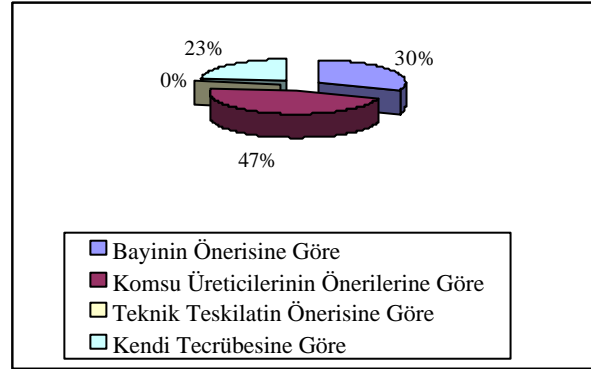


Sekil 11. Üreticilerin Zirai İlaç Alırken Bayiye İlaç Hakkında En Çok Sordukları Sorular

Sekil 11'in incelenmesinden de anlaşılabileceği üzere üreticiler zirai ilaç bayilerinden ilaç alırken, %34.7 oranında ilacın hangi amaçla kullanıldığını, %32.7 oranında ne zaman ve hangi dozlarda kullanıldığını, %30.6 oranında nasıl kullanıldığını gibi bilgileri sordukları görülmektedir. Ancak sadece %2'si çevreye herhangi bir olumsuz etkisinin olup olmadığı konusunda bilgi sahibi olmak istemektedir.

Anket sonuçlarından üreticilerin de ilaç satın alırken rastgele alıp kullanmadıkları, en azından hangi amaçla, nasıl, ne zaman ve hangi dozlarda kullanıldığı konularında bilgi sahibi olmak istedikleri anlaşılmaktadır. Ancak Üreticilerin ilaçların çevreye olan etkilerini göz ardı ederek, çoğunluğunun ilaç ne düzeyde çevre açısından riskli olursa olsun, yeter ki hastalık, zararlı ve yabancı ota karşı kullanıldığında yüksek düzeyde etkili olsun gibi bir duyguya sahip olmalarından dolayı, ilaçların çevreye olan etkileri ile ilgili bilgilerin kendilerini pek fazla ilgilendirmesini söyleyebiliriz.

Zirai ilaç bayilerine, sizce üreticilerin ilaç tercihi neye göre olmaktadır şeklinde yöneltilen soruya alınan cevaplar Sekil 12'de verilmiştir.



Sekil 12. Bayilere Göre Üreticilerin İlaç Tercihinde İzledikleri Yollar

Sekil 12'nin incelenmesinden de görüleceği üzere üreticiler ilaç seçimini % 46.9 oranında komsu üreticilerinin, % 30.6 oranında bayinin önerisine, % 22.5 oranında da kendi tecrübesine göre yapmaktadır. Bu durumda ilaç seçiminde teknik teskilatin önerisinin hiç dikkate alınmadığı anlaşılmaktadır. Bu durum gerçekten düşündürücüdür. Teknik teskilatin önerisinin ilaç seçiminde dikkate alınmaması demek, bu kuruma güvenin olmadığını gösterir. Üreticilerin teknik teskilatin önerisini dikkate almamalarının bazı nedenleri de olabilir. Bu nedenlerden en önemlisi teknik teskilatta (Tarım ilçe ve il müdürlüklerinde) bitki koruma konusunda uzmanlaşmış elemanların yetersizliğidir. Bitki koruma subesinde çalışan elemanların 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 subesinde çalışan 10 Ziraat Mühendisi-

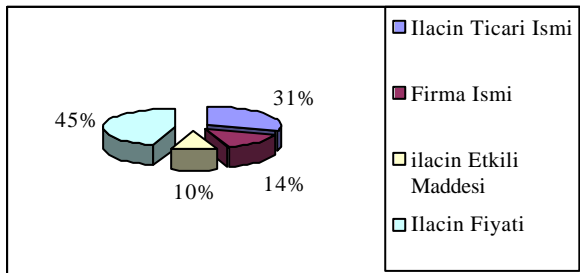
den sadece l'i bitki koruma bölümü mezundur (Zeren ve Kumbur, 1998).

Sonuçta üretici herhangi bir bitki koruma ile ilgili sorunuyla teknik teskilata gittiginde karsısında Bitki Koruma bölümü mezunu yerine Zootehni bölümü mezunuyla karsilasınca sorununa ne derece tatmin edici cevap alır bunu tahmin etmek hiç de güç olmasa gerek. Bitki Koruma bölümü mezunu Zootehni ile ilgili konuda çiftçiye ne kadar tatmin edici cevap verebilirse, Zootehni bölümü mezunu da Bitki Koruma konusunda o kadar tatmin edici cevap verebilir. Sonuçta çiftçi sorununa tatmin edici cevap bulamayınca, muhatap olduğu teknik elamanın önerilerini de dikkate almayabilir.

Sekil 12' ye bakıldığında ilaç bayilerine göre üreticilerin %46 9'unun komsu üreticilerin önerilerine göre ilaç tercihinde buldukları anlaşılmaktadır. Üreticilerin hemen hemen yarıya yakınının ilaç seçiminde etrafındaki diğer üreticilerin etkisi altında kaldıkları görülmektedir. Bu davranış şekli genelde üreticiler arasında yaygındır ve devamlı olarak birbirlerinin ne tür tarımsal işlemlerde bulduklarını takip edip etrafında daha bilgili daha teknik ve daha verimli tarımsal üretim yapan üretici varsa devamlı olarak o üreticinin ne yaptığını gözetleyip kendileri de aynısını yapmaya çalışırlar.

Çiftçilerin bayilerin önerisine göre ilaç tercihinde bulunmaları da yaygın bir davranış biçimi olarak görülmekte olup, anket yapılan bayilerin %30.6'si çiftçilerin ilaç seçimi yaparken bayilerin önerilerini dikkate aldıklarını bildirmektedirler (Sekil 12). Böyle bir sonuç beklenen sonuçtur. Çünkü bayiler sadece ilaç satmakla kalmayıp çiftçilere aynı zamanda danışmanlık da yapmaktadırlar. Böyle olunca da bayi çiftçinin hem doktoru hem de eczacisidir. Konusunda uzman bir bayinin bu şekildeki davranışı normaldir ve çiftçiye de faydalı olabilir. Fakat bayilerin pek çoğu konusunda uzman olmayan kişilerdir. Bunların uzman olmadıkları bir konuda danışmanlık yapmaları ve çiftçiye ilaç tavsiyesinde bulunmaları sakıncalı olabilir.

Zirai ilaç bayilerine, size göre üreticiler zirai ilaç alırken dikkat ettiği hususlar nelerdir şeklinde yöneltilen soruya verdikleri cevaplar sekil 13 'de verilmiştir.



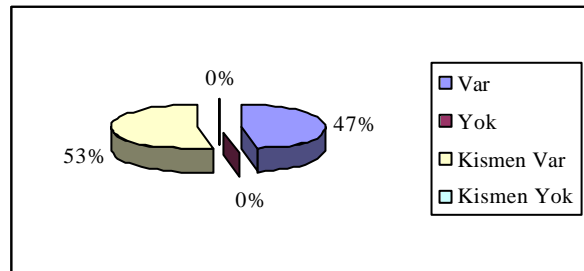
Sekil 13. Bayiye Göre Üreticilerin Zirai İlaç Alırken Dikkat Ettiği Konular

Sekil 13'ün incelenmesinden de anlaşılabileceği üzere, üreticiler tarım ilacı alırken %44.9 oranında ilacın fiyatına, %30.6 oranında ilacın ticari ismine, %14.3 oranında firma ismine, %10.2 oranında ilacın etkin maddesine dikkat etmektedirler.

Tarımsal üretimdeki girdi maliyetlerinin ülkemiz koşullarında her yıl ürün fiyatlarından daha yüksek seviyelerde seyretmesi çiftçinin alım gücünü de büyük ölçüde düşürmektedir. Özellikle ülkemiz ilaç sanayinin dışa bağımlı olması, zirai ilaç fiyatlarının her yıl diğer girdi maliyetlerinin çok üzerinde artış göstermesine neden olmaktadır. Sonuçta çiftçi alım gücü ölçüsünde ilaçlama masrafına katlanabildiği için ilaç alırken de fiyatı konusunda daha seçici olmaktadır.

İlaç seçiminde ikinci tercih nedeni ilacın ticari ismidir. Bu beklenen bir sonuçtur. Çünkü zirai ilaçlar piyasada ticari isimleri ile satıldıkları için çiftçilerde ilaçları daha çok ticari isimleri ile bilmekte ve bayiden ilaç alırken ilaçların ticari isimlerine dikkat etmektedirler. Aslında ilaç seçimi ilacın etkili madde içeriği dikkate alınarak yapılmalıdır. Çünkü hastalık, zararlı ve yabancı ot mücadelesinde kullanılan ilaçlar tüm teknik talimatlarda ve diğer bitki koruma ile ilgili kaynaklarda içerdikleri etkili maddeye göre tavsiye edilmektedir. Eğer çiftçiler ilaç seçimini ticari isme göre değil de etkili maddeye göre yapmış olsalar ticari ismini bildikleri tek bir ilaca bağlı kalmayıp aynı etkili maddeyi içeren farklı ticari isimlerdeki pek çok ilaç içinden seçim yapma imkanına sahip olabilirler. Bu da bir yerde çiftçilerin ilaç alırken ön planda tuttukları fiyat konusunda da kendilerine yardımcı olabilir. Çünkü piyasada aynı etkili maddeye, aynı formülasyona sahip farklı firmaların ticari ilaçları arasında fiyat bakımından büyük farklılıklar olabilmektedir.

Zirai ilaç bayilerine, size üreticiler de ilaçların etkinliği konusunda her hangi bir tereddüt durumu söz konusu olmaktadır? şeklinde yöneltilen soruya verdikleri cevaplar Sekil 14'de verilmiştir.



Sekil 14. Bayilere Göre Üreticilerin İlaçların Etkinliği Konusundaki Tereddütleri

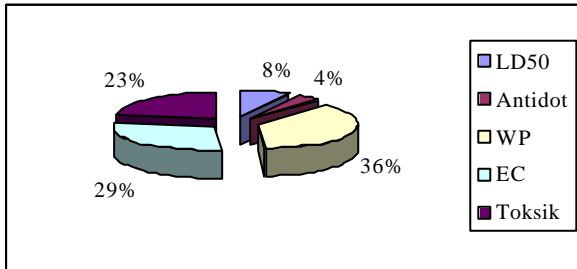
Sekil 14'e bakıldığında, bayilere göre üreticilerin %53.1'inin ilaçların etkinliği konusunda tam bir tereddüte sahip oldukları anlaşılmaktadır. Bayilerin görüşüne göre ilaçların etkinliği konusunda çiftçilerin hepsinde az veya çok tereddüt halinin bulunduğu anlaşılmakta olup, bu durum tarım ilaçlarının etkinli-

gine çiftçilerin yaklasiminin, bayilere göre genelde süphe üzerine oldugunu gösterir.

Tarım ilaçlarının biyolojik etkinliğindeki değişimler ilacın uygulama şekli, uygulama zamanı ve çevre faktörleriyle siki sikiya ilişkilidir. İmal, nakliye veya depolama esnasındaki yanlış işlemler sonucu ilacın kimyasal yapısında meydana gelen değişimler direkt olarak ilacın biyolojik etkinliğini etkileyebilir. Yine çiftçilerin uygun olmayan zamanda, dozda ve yanlış uygulama teknikleriyle yapmış oldukları ilaçlamalar sonucunda ilaçlardan beklenen biyolojik etkinliği elde etmek mümkün olmayabilir. Aynı zamanda ilaçların uygulama anındaki ve sonrasında çevre şartları da ilaçların biyolojik etkinliği üzerine etkili faktörlerden biri olarak kabul edilebilir. Görüldüğü gibi ilaçların biyolojik etkinliği üzerine etkili pek çok faktör vardır. Ancak çiftçilerin kullandıkları ilaçlarda biyolojik etkinlikte bir azalma gördüklerinde genelde bunun nedenini ilaca yüklemeye çalışmaktalar, kendi hatalarından kaynaklanan biyolojik etkinlikteki azalmanın nedenini ise göz ardı edebilmektedirler. Bunun sonucunda da çiftçiler ilaçların etkinliği konusundaki şüphelerinin asıl nedenini de kullandıkları ilaçlarda aramaya çalışmaktadırlar.

Yigit (2001), Antalya yöresindeki çiftçilerin %53'ünün ilaçların etkisizliği ile ilgili olarak bayilere şikayette bulduklarını tespit etmiştir.

Zirai ilaç bayilerine, bir üretici bayinizden ilaç alırken, ilaç ambalajı üzerinde gördüğü ve anlamını bilmediği LD₅₀ Antidot, WP, EC ve Toksik gibi bilimsel ifade ve kısaltmalarla ilgili sorular sorduğunda cevabınız ne olur? sorusuna doğru olarak cevap verenlerin oranları Şekil 15'de verilmiştir.



Şekil 15. Bayilerin İlaç Ambalajları Üzerindeki Bilimsel Terim ve Kısaltmaları Doğru Cevaplama Oranları

Şekil 15'e bakıldığında ilaç bayilerinin % 36.7'si WP, % 28.5'i EC, % 22.7'si Toksik, % 8.1'i LD₅₀, % 4.0'ü Antidot gibi ilaç ambalajlarının üzerinde bulunan bilimsel terim ve kısaltmaları doğru cevapladıkları görülmektedir.

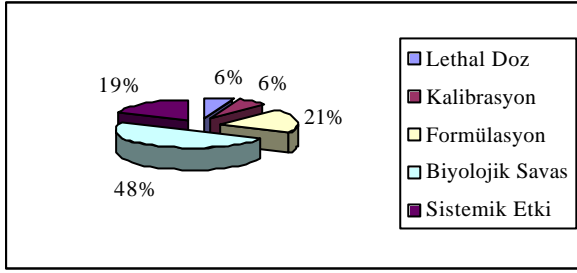
WP ve EC kısaltmaları bayiler arasında anketle sorulan diğer bilimsel terim ve kısaltmalara göre daha fazla oranda bilinmesine rağmen henüz bayilerin bir çoğu WP ve EC gibi kısaltmaların ne anlama geldiğini bilmemektedirler. Üreticilerin tarım ilacı alırken doğrudan müracaat ettiği bu zirai ilaç bayilerinin konu

hakkında bilgi sahibi olmaları daha büyük önem taşımaktadır. Çünkü pestisit ambalajların 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 toksite özelliği de önemli bir sorundur. Esas amaç zararlıyı yok etmektir. Ancak insan ve çevre sağlığına da en az zarar verecek düzeyde ilaç seçimi önemlidir. Bütün zirai mücadele ilaçları insan ve hayvanlar için toksik etkide bulunabilir gibi uygun dozda ve zamanda kullanılmadığında bitkiler içinde toksite oluşturmalarıdır. Bu nedenle bayilerin insan sağlığı açısından ilaçların toksitesini ve bunların toksite sınırlarını ve zararı en aza indirecek güvenlik önlemlerini alma bilincinde olmaları gereklidir. Aynı zamanda üreticilere ilaç tavsiyesinde bulunurken bitkideki toksite sınırlarını bilmesi ve ilaç dozunu buna göre ayarlaması gerekmektedir. Anket sonuçlarına göre bu konuda da bayiler bakımından eksiklik olduğu görülmektedir. Akut toksitesi yüksek ilaçlarla ilaçlama yapan bir kişi için gereken koruyucu ve güvenlik önlemleri alınırsa o kişi için risk ortadan kalkabilmektedir. Ancak kronik toksite hesaba katılmadığı için ürünü tüketen kişilerde zarar oluşturmaktadır. Bu toksite sınırları çeşitli hayvanlar üzerinde yapılan denemeler sonucunda ortaya çıkarılır ve bu test hayvanların %50'sini öldüren Lethal doz (LD₅₀) denir. LD₅₀'nin ne anlama geldiğini bilmeyen bir bayi ilacın sıcak kanlılara zehirli durumunu da bilmeyebilir. Bu nedenle üreticilere ilaç önerirken bu duruma dikkat etmez ve dikkat etmeyince de aynı etkiye sahip fakat sıcak kanlılara 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 sıcak kanlılarda zehirlenme özelliğini ortadan kaldıran bu kimyasal maddelerin neler olduğu bayiler tarafından bilinmesi gerekir.

Anketimizde sordumuz ambalajlar üzerindeki bilimsel terim ve kısaltmaların yeterince bilinmediği görülmektedir. Hiçbir kimyasal madde tehlikesiz olmamakla beraber güvenli kullanım yolları mevcuttur. Bunlar ilaç üzerindeki etiketlerde bilimsel terim, kısaltma şeklinde verilmiştir. İlaçlar kullanılmadan önce ilacın üzerindeki etiketin okunarak bu terim ve işaretlerin ne anlama geldiğinin incelenmesi, kullanma, depolama ve uygulama sırasında etikette yer alan uyarılara mutlaka uyulması gerekir.

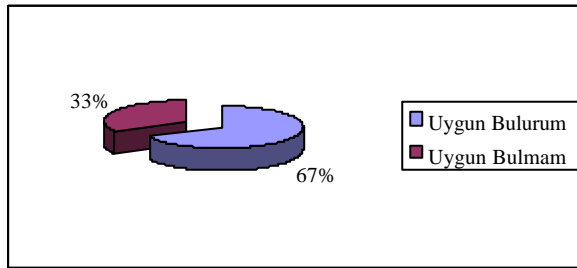
Zirai ilaç bayilerine, lethal doz, kalibrasyon, formülasyon, biyolojik savaş ve sistemik etki gibi bilimsel ifadelerin ne anlama geldiği şeklinde sorulan soruya doğru olarak cevap verenlerin oranları Şekil 16'da verilmiştir.



Sekil 16. Zirai İlaç Bayilerinin Bilimsel Terimleri Doğru Cevaplama Oranları

Sekil 16'ya göre ilaç bayilerinin %48.4'ü biyolojik savaş, %20.4'ü formülasyon, %18.5'i sistemik etkinin ne anlama geldiğini bildikleri anlaşılmaktadır. Lethal doz, Kalibrasyon kelimelerinin manasını bayilerin ancak %6.1'si cevaplayabilmistir. Bayiler arasında bilimsel terimlere cevap verme oranının genelde düşük olduğu görülmektedir. Bu oranın düşük olması bize bayi sahiplerinin yeterince bilimsel ifadelerle vakif olmadıklarını gösterir. Bayiler bazı bilimsel ifadeleri tanımlamada yetersiz kalmalarına rağmen böyle bir işe baslarken konu ile ilgili herhangi bir bilgi eksikliği hissettiniz mi sorusuna % 63.3'ü hayır cevabını vermiştir (Sekil 4). Bu çelişkili bir cevaptir. Bilgi eksikliğini hissetmediğini söyleyenlerin çoğunun basit konu ile ilgili temel terimleri cevaplayamamaları bu çelişkiyi açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Zirai ilaç bayilerine, zirai ilaçların reçete ile satılması hakkındaki görüşlerinin sorulduğu soruya alınan cevaplar Sekil 17'de verilmiştir.



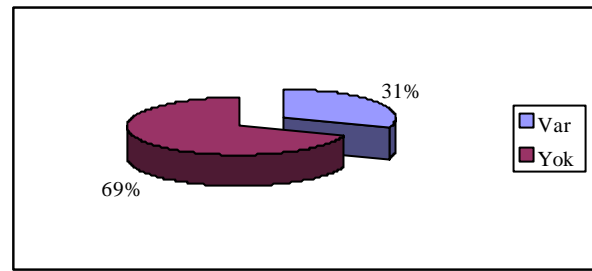
Sekil 17. Zirai İlaçlarının Reçete İle Satılmasına Bayilerin Bakışı

Sekil 17'den de anlaşılacağı üzere ilaç bayilerinin %67.3'ü zirai ilaçların reçete ile satılmasını uygun bulurken, %32.7'si uygun bulmadığını belirtmektedir. Bayilerin büyük çoğunluğunun ilaçların reçete ile satılmasına sıcak bakmaları olumlu bir gelişmedir.

Tezcan (1996) Türkiye'nin değişik illerinde yapmış olduğu çalışmada Adana ili hariç Mersin, Antalya ve Bursa illerindeki bayilerin büyük çoğunluğunun ilaçların reçete ile satılmasını uygun bulduklarını bildirirken, Adana ilinde bayilerin sadece %15'inin ilaçların reçete ile satılmasını istediklerini rapor etmiştir.

Zirai ilaçların reçete ile satılması ilaçların amacına göre kullanımını artırarak, gereksiz yere fazla ilaç kullanımının önüne geçmesini sağlayabilir. Burada önemli olan reçete yazma yetkisine sahip olacak kişilerin konusunda uzman kişiler olması gerekir. Aksi takdirde uzman olmayan kişilerde böyle bir yetki verilirse yine pek çok yanlış ilaç tavsiyeleri ile karşılaşılabilir. Bu konuda bir hekimlik disiplini içinde düşünülüp aynı tip hekimliğinde olduğu gibi zirai mücadele ilaçları da mutlaka reçete ile alınıp, satılabilir.

Zirai ilaç bayilerine, zirai ilaç firmalarının yeni ilaçlarına yönelik tanıtım yapma alışkanlıklarıyla ilgili sorulan soruya verdikleri cevaplar Sekil 18'de verilmiştir.



Sekil 18. Zirai İlaç Firmalarının Yeni Ürünlerle İlgili Bayilere Tanıtım Yapma Alışkanlıkları

Sekil 18 incelendiğinde bayilerin % 69.4'ü zirai ilaç firmalarının yeni çıkan pestisitleri ile ilgili kendilerine yeterli tanıtım yapmadığı, %30.6'sinin ise yeterli tanıtım yapıldığı görüşünde oldukları anlaşılmaktadır.

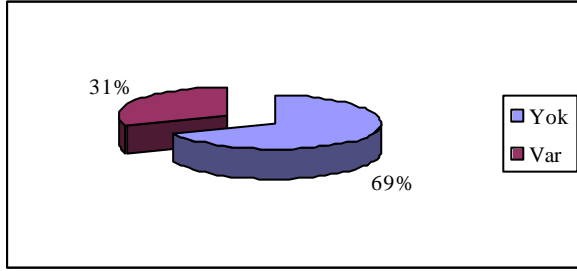
Piyasaya yeni giren ilaçların formülasyonu, etki alanı, kullanış şekli ve diğer özelliklerinin üretici firma tarafından konuyla ilgili teknik kişilere ve ilaç bayilerine tanıtımında bulunulması, ilaçların daha etkin kullanılması açısından önemlidir.

Firmaların piyasaya yeni çıkan ilaçları ile ilgili olarak bayilere yeterli tanıtım yapmamasının nedenleri iyi irdelenmelidir. Eğer firmalar ise sadece ticari açıdan bakıp nasıl olsa piyasaya çıkardığımız ürün her ne durumda olursa olsun satılır yaklaşımında bir davranış sergiliyorlarsa bu hiç de doğru bir davranış değildir. Ama biz firmaların bu düşünceyle böyle bir davranışta bulduklarına ihtimal vermiyoruz.

Çünkü günümüz koşullarında ülkemizde de zirai ilaç ithalatı, imalatı konusunda faaliyet gösteren firmaların sayısı her geçen gün artarak aralarında ürün satışı konusunda rekabet ortamı oluşmakta ve sonuçta firmalar piyasaya çıkaracakları ürünlerin fiyatları ve teknik özellikleri bakımından birbirlerinden daha avantajlı olma yarışına girmektedirler. Örneğin 1997 yılında Türkiye'de Zirai ilaç üretici, ithalatçı ve temsilci firma sayısı 25 iken 2000 yılında bu sayı % 280 oranında artarak 89 olmuştur (Anonymous, 1997; Anonymous, 2000). Bu bakımdan bugün için hiçbir firmanın, çıkardığı her ürünü piyasada her ne olursa

olsun satarım gibi bir kaniya kapılacaklarını sanmıyoruz. Zannederiz firmaların ürünlerinin tanıtımı için Ar-ge çalışmaları kapsamında yeterli teknik elemani bu konuda istihdam etmemeleri burada bayilerden almış olduğumuz cevapların en önemli sebebi olabilir. Bu sadece bayi düzeyinde değil Bitki Koruma ile ilgilenen Teknik Teskilat, Araştırma Enstitüsü ve Ziraat Fakülteleri Bitki Koruma bölümlerine de piyasaya yeni çıkan ürün tanıtımları yeterli yapılmamaktadır. Nasıl ki bugün Tıbbi ilaç üreten firmalar piyasaya yeni çıkan ilaçlarının tanıtımı konusunda ilgili kurum, kuruluş ve kişilere tıbbi mümessilleri kanalıyla yoğun çalışmalar yapabiliyorlarsa aynı çalışmayı zirai ilaç üreten firmalar da yapabilirler. Böyle bir çalışmayı yapmalarının bir nedeni de zirai ilaçların reçete ile satılmamasından kaynaklanabilir.

Zirai ilaç bayilerine, zirai ilaç firmaları bayii elemanlarına yönelik eğitim çalışması yapıp, yapmadıkları ile ilgili sorulan soruya alınan cevaplar Şekil 19'da verilmiştir.



Şekil 19. Zirai İlaç Firmalarının Bayi Elemanlarına Yönelik Eğitim Çalışması

Şekil 19'a bakıldığında bayilerin %69.3'ü firmaların kendilerine yönelik eğitim çalışması yapmadıklarını, %30.7'si ise eğitim amaçlı çalışmanın yapıldığını belirtmişlerdir.

Sadece ilaçların üretilip satılması değil, aynı zamanda o ürünün satışından sorumlu olan kurum kuruluş ve kişilerin de amacına uygun olarak eğitilmesi gereklidir. Özellikle bayilerin bu konuda yeterli düzeyde eğitilmeleri kaçınılmazdır. Çünkü zirai mücadele konusunda oldukça bilgisiz olan çiftçilerin en yakın ve kolay ulaşabildikleri muhatapları zirai mücadele ilaç bayileridir. Bu durum "zirai mücadele konusunda en fazla muhatap olduğunuz kuruluş veya kişiler kimlerdir?" diye çiftçilere yöneltilen bir soruda çiftçilerin yarısından fazlasının (%58.5) ilaç bayileri şeklinde cevap vermelerinden de açık bir şekilde anlaşılmaktadır (Inan ve Boyraz, 2002). Zirai mücadele ilaç bayileri sadece ilaç satışı değil aynı zamanda çiftçilere resmi yada gayri resmi olarak zirai mücadele konusunda danışmanlık hizmeti de vermektedirler. Bir konuda danışmanlık hizmeti verebilmek ancak o konuda iyi eğitimli olmakla mümkündür. Ancak daha önceki anket sorularımıza aldığımız cevaplardan bayilerin zirai mücadele konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve bu konuda bilgi eksikliklerinin çok önemli seviyelerde olduğu görülmektedir. Bayilerin bu yönde

bilgi eksikliklerine rağmen ilaç firmalarının bayilerin eğitimine yeterli ilgiyi göstermemeleri sorgulanması gereken bir husustur.

ÖNERİLER

Çalışma sonucunda zirai mücadele uygulamalarının önemli zincir halkalarında birini oluşturan zirai ilaç bayilerinin konuyla ilgili bilgi ve sorumlulukları açısından bazı eksiklikleri tespit ettik. İşte bu eksikliklerin giderilmesi için aşağıda sıralanan hususların yerine getirilmesi gerekir.

- Zirai mücadele bayi isleticiliği yapan bayilerin büyük çoğunluğu konu ile ilgisi olmayan her hangi bir eğitim kurumundan mezun olarak ve o günün koşullarında kanunun bazı açıklarından faydalanarak ve bazı formaliteleri yerine getirerek zirai mücadele bayi isleticiliği ruhsatı almaya hak kazanmışlardır. Bu şekilde zirai mücadele bayi isleticiliği ruhsatı alan bayilerin konuya yabancı olmaları ve bitki koruma ile ilgili konularda kulaktan dolma bilgilerle çiftçileri yönlendirmeleri, zirai mücadele uygulamalarında tafisi mümkün olmayan pek çok olumsuzlukları da beraberinde getirebilir. Tarım Bakanlığı da tamamen uzmanlık gerektiren bir konuda ilgisiz kişilerin çoğunluğunu geçte olsa görmüş olmalı ki 1996 yılında kanunda yapılan değişiklikle zirai mücadele ilaç bayiliği açma yetkisini konu ile ilgili eğitim görmüş kişilere vererek, çok önemli bir değişikliğe imza atmıştır. Ancak yapılan değişiklik kanunun çıktığı tarihten sonra zirai mücadele ilaç bayiliği açacaklar için geçerlidir. Bu tarihten önce yukarıda bildirdiğimiz kriterlerdeki kişilerin almış oldukları bayilik ruhsatlarının iptali söz konusu olmadığı ve olamayacağı gibi bu durumdaki bayilerin durumlarını düzeltici yönde her hangi bir tedbirde alınmamıştır. Gerek Bizim yaptığımız ve gerekse başka araştırmacıların Türkiye'nin değişik il ve bölgelerinde yapmış oldukları bu tür çalışma sonuçlarından, ülkemizde hala zirai mücadele bayi isleticiliği yapanların büyük çoğunluğunun konu ile hiçbir eğitim almamış kişilerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Bu durumdaki zirai mücadele ilaç bayilerinin faaliyetlerine devam edebilmeleri için konunun eğitimini almış ve 1996 yılında çıkartılan yönetmelikle zirai mücadele ilaçları bayilik izin belgesi verilecek kişilerde aranan şartları sağlayan kişileri istihdam etme şartı getirilmiştir. Bunun için 6968 sayılı zirai mücadele ve zirai karantina kanununun bayilik yönetmeliği ile ilgili 5. maddesinde yer alan ve "Durumları yukarıda belirtilen özelliklere uymayan, zirai mücadele ilaçları bayilik veya toptancılığı yapmak isteyen mütesebbisler, bu madde de yer alan özellikleri taşıyan bir kişiyi sorumlu müdür olarak istihdam etmeleri şartı ile zirai mücadele ilaçlarını perakende ve toptan olarak satabilecekler" şeklindeki ibarenin "Durumları yukarıda belirtilen özelliklere uymayıp halen zirai mücadele ilaçları bayilik veya toptancılığı yapmakta olanlar ile yapmak isteyen mütesebbisler, bu madde de yer alan özellikleri taşıyan bir kişiyi sorumlu müdür olarak istihdam etmeleri şartı ile zirai mücadele ilaçlarını perakende ve

toptan olarak satabilecekler” **sekinde degistirilmesi gerekmektedir.** Devlet memurlugundan emekli olup da 5. madde deki sartlari tasiyan kisilerin de sorumlu müdür olarak istihdam edilmelerine müsaade edilmemelidir.

- Yapmis arastirma sonucunda bayilerin zirai mücadele konusunda üreticilerin en fazla muhatap olduklari kurumlarin basinda geldigi saptanmistir. Haliyle ülkemizde zirai ilaç bayileri sadece üreticinin istedigii ilaçlari satmakla kalmaz ayni zamanda pek çok konuda bir danismanlik bürosu gibi çalismaktadır. Üreticilerin özellikle bitki koruma ile ilgili sorunlarina dogru teshis koyabilmek çogunlukla uzmanlik alanii bilgilerine sahip olmayi gerektirir. Maalesef bayilerin büyük çogunlugunun konunun uzmani olmak bir yana, konuyla ilgili hiç eğitim almamis kisilerden olusturulan bir bayiden çiftçinin bitki koruma ile ilgili sorununu dogru teshis edip, çiftçiyi dogru bir sekilde yönlendirmesi beklenemez. Bu nedenle ülkemizde Bitki Koruma uygulamalarinda ve tarim ilaçlarinin kullaniminda kesinlikle bu konunun eğitimini almıs uzmanlarin rol almasi zorunluluktur. Bunun içinde konunun uzmani Ziraat Mühendislerinin özel ya da resmi kurum bünyesinde olusturulacak hastalik, zararlı ve yabancı ot teshisinin yapilabildigi, degisik önlemlerle ilgili uygulamalarin yönlendirildiği, kimyasal kullanimi ve dagitiminin düzenlenebildigi bir birimin olusturulmasi ile ülkemizde Bitki Koruma uygulamalari daha düzenli ve disiplinli hale gelebilecek ve hatalarda en aza inecektir. Böyle birimler bayilerin isini de kolaylastiracaktır. Çünkü probleme taniyi koyan ve ona göre reçete ile ilaç önerisinde bulunan birim ayni zamanda sorumlulugu da üzerine almıs olacaktır ve her hangi olumsuz bir durum söz konusu oldugunda bayi ile üretici karsi karsiya gelmeyecektir.

- İlaç bayilerinin çogunlugu (% 61) zirai ilaç bayiligi isleticiliginin yaninda , teknik bilgi ve tecrübeyi gerektiren tohum , gübre ve ilaç aletleri vb. alanlarda da faaliyet göstermektedirler. Bayileri, gelisen teknolojiye bagli olarak bu sahalardaki yeniliklerden haberdar etmek ve bunlarla ilgili bayilere yeterli eğitim ve bilgilendirmenin Tarim Bakanligi ile beraber ilgili firmanin organizasyonuyla yapilmasinin faydalı olacağı kanisindayiz.

KAYNAKLAR

- Anonymous, 1997. Zirai Mücadele İlaçlari 97, Tisit, İstanbul.
- Anonymous, 1999. Ruhsatli Zirai Mücadele İlaçlari, T.C. Tarim ve Köyisleri Bakanligi, Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Anonymous, 2000. Konya Tarim İl Müdürlüğü, Tarimsal İstatistik Raporlari, Konya.
- Bora.T., N. Delen, 1981. Türkiye’de Tarimsal Üretimde İlaç Normu ve Öneriler.2. Türkiye İktisat Kongresi, Tarim Komisyonu Tebligleri S: 809-824.
- Delen, N., M. Yildiz, N. Tosun, A. Peksüslü, 1995. Tütün Hastalıklarıyla Kimyasal Savasimda Sorunlar ve Öneriler. Milli Tütün Komitesi Bilimsel Arastirma alt Komitesi , 13. toplantisi,25-27 Ekim, İstanbul .
- Inan,H., N.Boyraz, 2002. Konya Çiftçisinin Tarim İlacı Kullaniminin Genel Olarak Degerlendirilmesi. S.Ü. Ziraat Fakültesi Dergisi.Cilt: 16 sayi: 30
- Karaca,I., 1979. Türkiye’de Bitki Koruma Alanında Yasal Düzenlemeler Gereksinimi, I. Ulusal Zirai Mücadele İlaçlari Sempozyumu, 27-29 Kasim, Ankara.
- Özçatalbas, O., Y. Gürgen, 1991. Asagi Seyhan Proje Alanina Götürülen Yayim Hizmetlerinin Çiftçi Gereksinimlerine Göre Degerlendirilmesi, Misir Üreticileri Örneği. I. Çukurova Tarim Kongresi, (9- 11 Ocak, Adana), 42-52. Ç.Ü. Zir. Fak., Adana, 599 s.
- Tezcan, H., 1996. Türkiye’nin Bazi Illerindeki Zirai Mücadele İlaç Bayilerinin Mevcut Durumu ve Düşündürdükleri. Tarim ve Çevre İlişkileri Sempozyumu, (13-15 Mayıs, Mersin) “Dogal Kaynakların Sürdürülebilir Kullanimi” Bildiriler Kitabı, S:795- 800.
- Üremis, I., S. Karaat, O. Gönen, E. Canihos, H.Kütük, U. Emekçi, V. Çetin, M. Aytas, I. Kadioglu, 1996. Çukurova Bölgesinde Zirai Mücadele İlaç Kullaniminin Genel Degerlendirilmesi, II. Ulusal Zirai Mücadele İlaçlari Sempozyumu (18-20 Kasim) Ankara.
- Yilmaz, M. A., A. Çinar, Ö. Çinar, N. Uygun, E. Sekeroglu, S. Kornosor, M. Biçici, A.F. Özgür, N. K. Koç, F. N. Uygur, S. Baloglu, I. Karaca, 1995. Gap Bölgesinde pilot Bitki Koruma Kliniklerinin Kurulmasi, Gap Bölgesi Bitki Koruma Sorunlari ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, 27-29 Nisan , Sanliurfa.
- Yigit, F., 2001. Antalya İlinde Zirai İlaç Bayilerinin genel Durumlari ve Çiftçi ile Olan İlişkilerinin Arastirilmesi.Türk-Koop Ekin Dergisi,Yil:5 , Sayi: 15, S: 90-96.
- Zeren, O., H. Kumbur, 1998. İçel İlinde Tarimsal ilaç Pazarlama, Kullanim Teknigi ve Etkinligi Üzerinde Arastirmalar. Türk- Koop Ekin Dergisi, Sayi:5 S: 62-68.