



Çiftçinin Nabzı 2019

Künye

- Doktar tarafından gerçekleştirilen Çiftçinin Nabzı Araştırması, üreticilerin profil ve gelirini, finans ve bankacılık konusundaki uygulamalarını, ürün satışında gerçekleştirdikleri aktiviteleri, teknik yeterliliklerini, yaşama ve teknolojiye karşı bakışlarını ve tarım markaları ile ilişkilerini ortaya koyarak kamuya ve özel sektöre yol göstermeyi amaçlamaktadır.
- Araştırma, kotalı örneklem ve bilgisayar destekli telefonla görüşme yöntemiyle (CATI), Nisan 2019 ayında yürütülmüştür.
- Çalışma kapsamında Türkiye'nin 81 ilinde, 644 ilçeden 3100 üretici ile görüşülmüştür.
- Araştırmanın hata payı %95 güvenlik sınırları içinde +/- %1,79'dur.

Metodoloji (1/4)

- Doktar; Çiftçinin Nabzı Araştırması için çiftçileri üretim yaptıkları bölgelere ve ürettikleri ürüne göre gruplara ayırarak incelemiştir:
 - **Bölge Gruplaması:** Türkiye, yetiştirilen ürün deseni benzerliği ve coğrafi yakınlık baz alınarak 10 bölgeye ayrılmıştır
 - **Ürün Gruplaması:** Üreticiler, ettikleri ürünlere göre “Tahıl”, “Sebze&Meyve” ve “Endüstriyel” olmak üzere 3 ana ürün gruba ayrılmıştır. Farklı ürün gruplarını bir arada eken çiftçiler için ürün grubu belirlenmesi için en çok gelir kazandıkları ürün grubu seçilmiştir.
- Yapılan gruplamalar sonucu üreticiler 30 farklı gruba ayrılmıştır. Her grup için açıklanan sonuçlar, o grubun Türkiye’deki dağılımı ile ağırlıklandırılarak verilmiştir. Türkiye’deki ağırlıkların bulunması için Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) veri tabanı kullanılmıştır.

Metodoloji (2/4)

- Araştırma sırasında, ürün grubuna göre yapılan analizin yanı sıra, farklı gelir seviyesindeki çiftçilerin düşünce ve davranışları arasındaki farkları belirlemek amacıyla ayrı bir analiz yapılmıştır ve çiftçiler, gelir gruplarına göre farklı segmentlerde incelenmiştir:
 - **Büüklük Segmenti Gruplaması:** Arazi büyüklükleri ve ekili ürünlerinin satış değerleri kullanılarak üreticilerin senelik tahmini gelirleri hesaplanmıştır. Üreticiler, tahmini gelirlerine göre 'Büyük', "Orta" ve "Küçük" olmak üzere 3 segmente ayrılmıştır.
 - **Segmentasyon Sınırları:** Sektörde kullanılan genel-geçer kurallara uyumlu olarak, 30 hektar ve altında buğday arazisine denk gelirli çiftçi "Küçük", 30-200 hektar buğday arazisine denk gelirli çiftçi "Orta", 200 hektardan fazla buğday arazisine denk gelirli çiftçi ise "Büyük" olarak gruplanmıştır.
- Doktar, bu metodoloji sayesinde farklı ürünleri eken çiftçileri objektif bir şekilde incelemeyi başarmıştır.

Metodoloji (3/4)

Türkiye'yi 10 bölgede inceledik

İllerin Bölgelere Dağılımı



Metodoloji (4/4)

Her bölgede, farklı ürün gruplarını eken en az 100 çiftçiye ulaştık ve sonuçları Türkiye dağılımına göre ağırlıklandırdık

Gruplara göre Kotalı Aramalar

Aranan Çiftçi Sayısı*

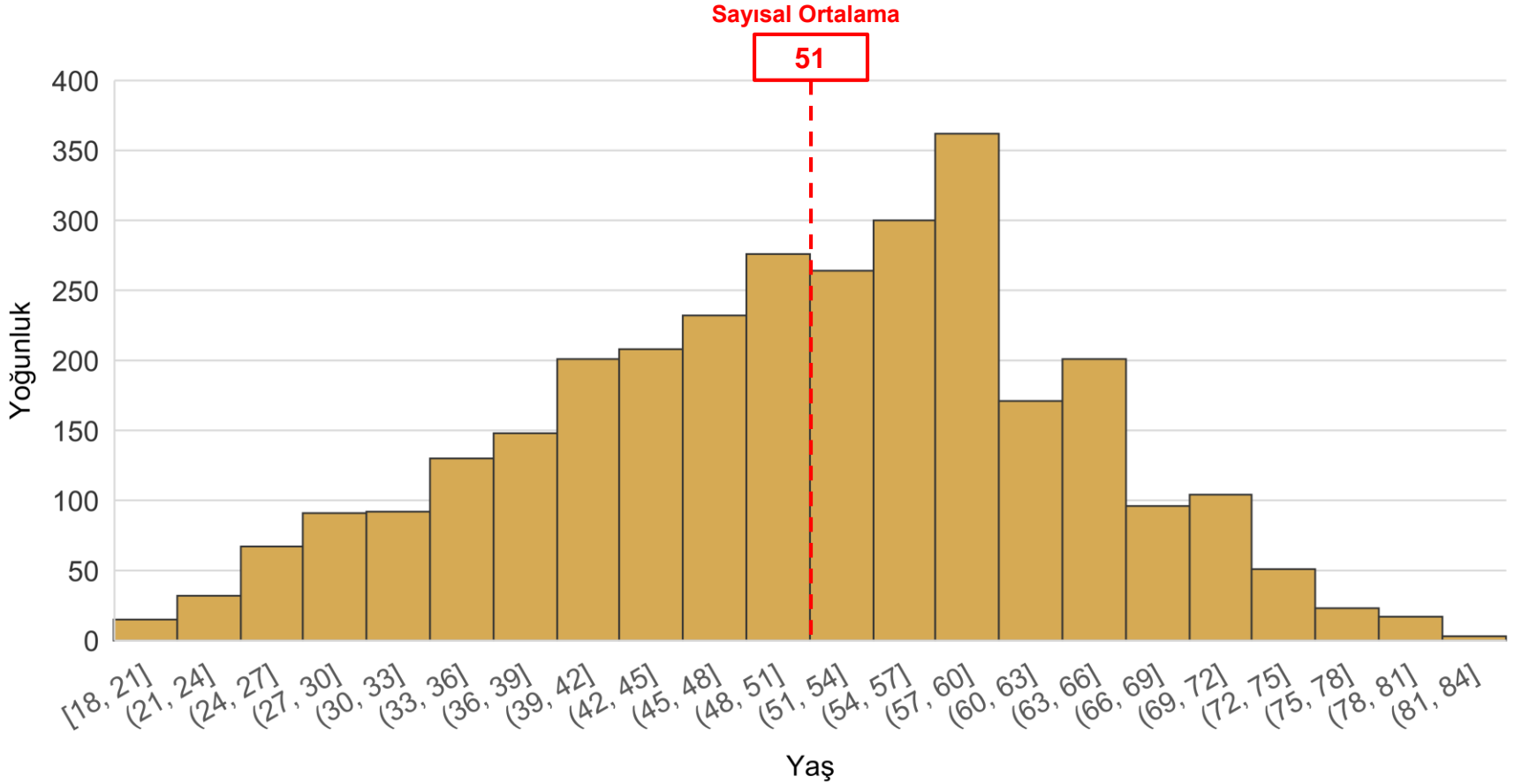
Ürün Grubu \ Bölge	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Sebze&Meyve	100	100	108	100	114	100	100	100	108	102
Tahıl	119	101	100	105	100	103	121	101	100	101
Endüstriyel	102	103	100	101	103	105	100	103	100	100

Kota limitlerine ulaşmak için 100 kişi fazladan aranmıştır

Kaynak: Doktar

Örneklemdaki çiftçilerin yaş ortalaması 51'dir ve en fazla yoğunluk 57- 60 yaş aralığındadır.

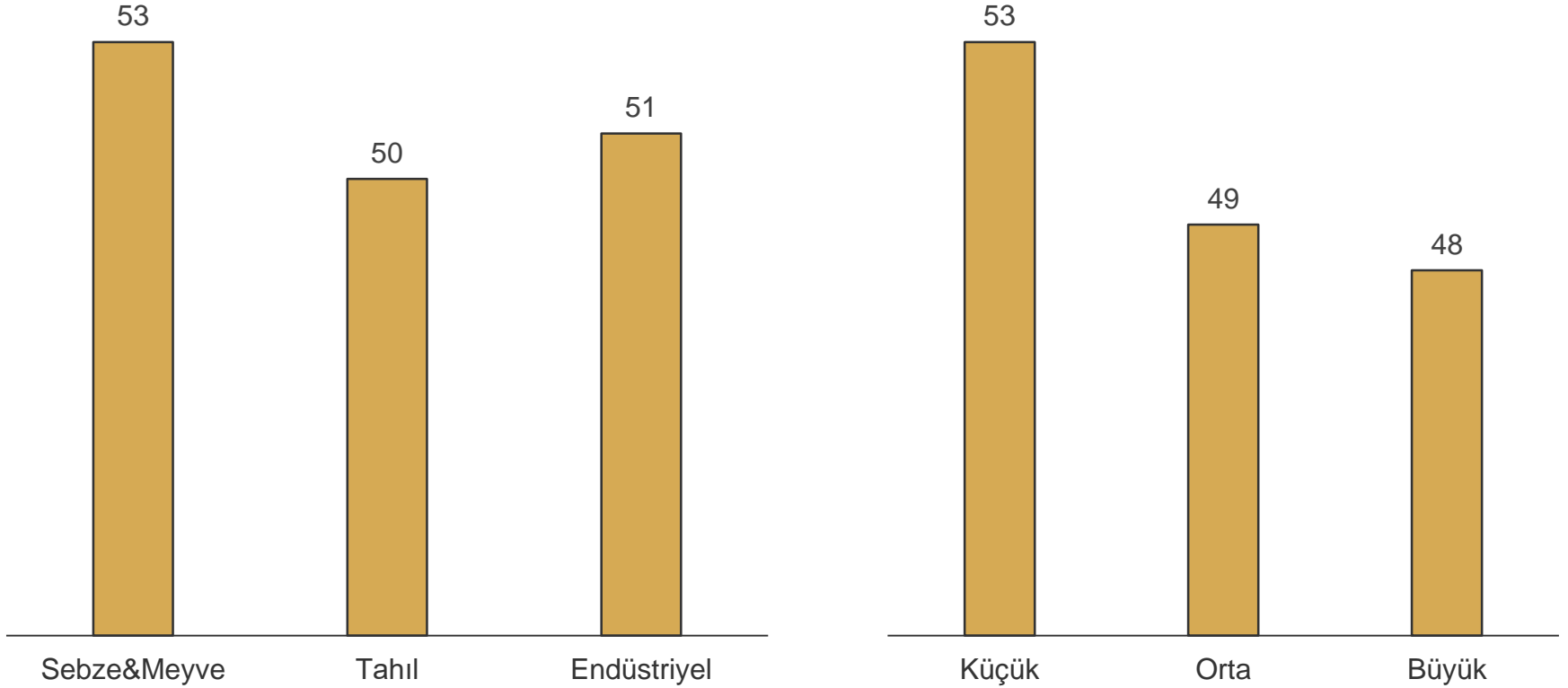
Çiftçinin Yaşı Örneklem Dağılımı



Sebze&Meyve ve Küçük gruplarındaki çiftçilerin yaş ortalamaları diğer gruplardaki çiftçilere göre daha yüksektir.

Çiftçinin Yaşı

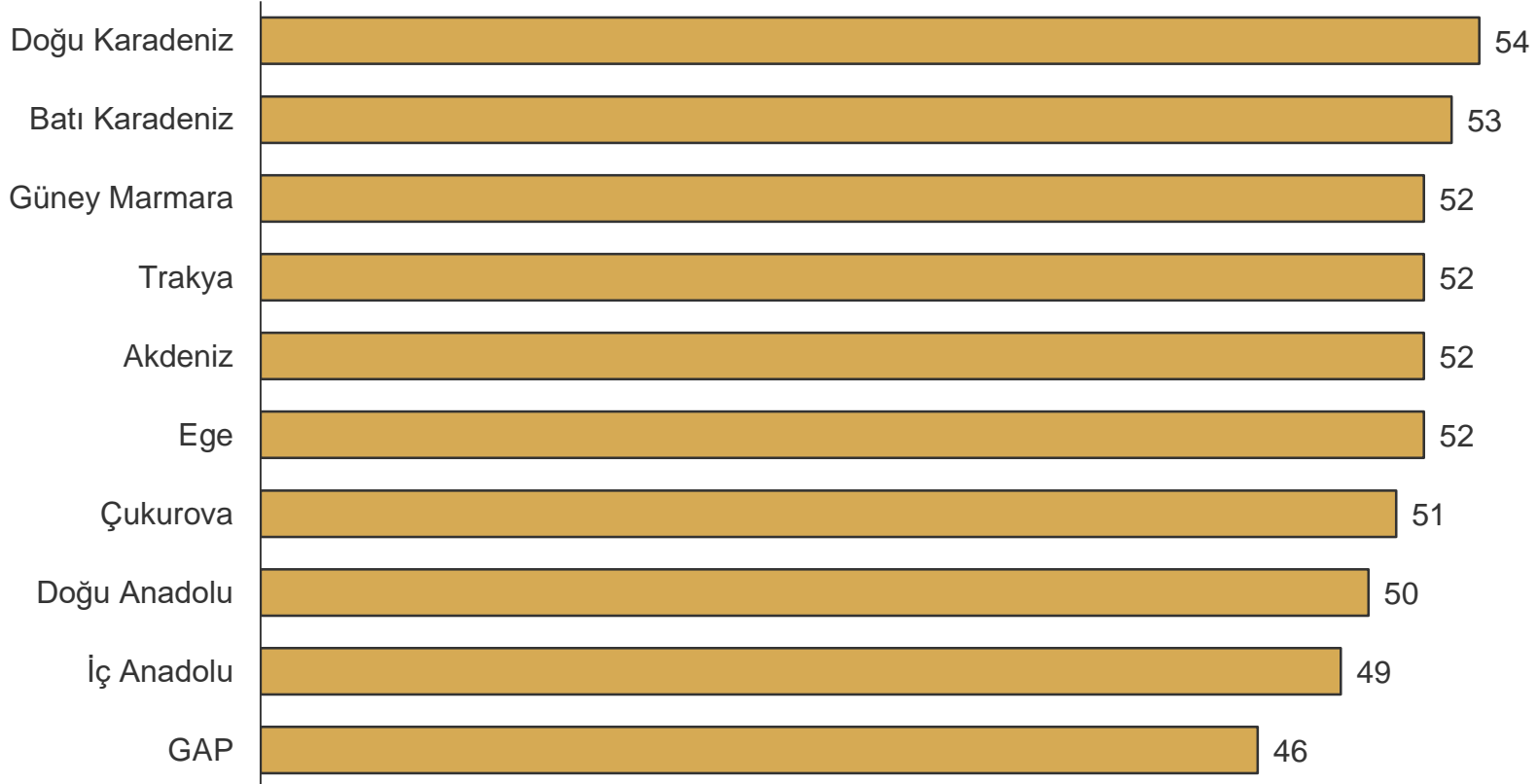
Ürün ve Gelir Grubu Sayısal Yaş Ortalamaları



GAP çiftçilerinin yaşı en düşük ortalamaya sahipken Doğu Karadeniz çiftçileri en yüksek ortalamaya sahiptir.

Çiftçinin Yaşı

Bölgesel Sayısal Yaş Ortalamaları

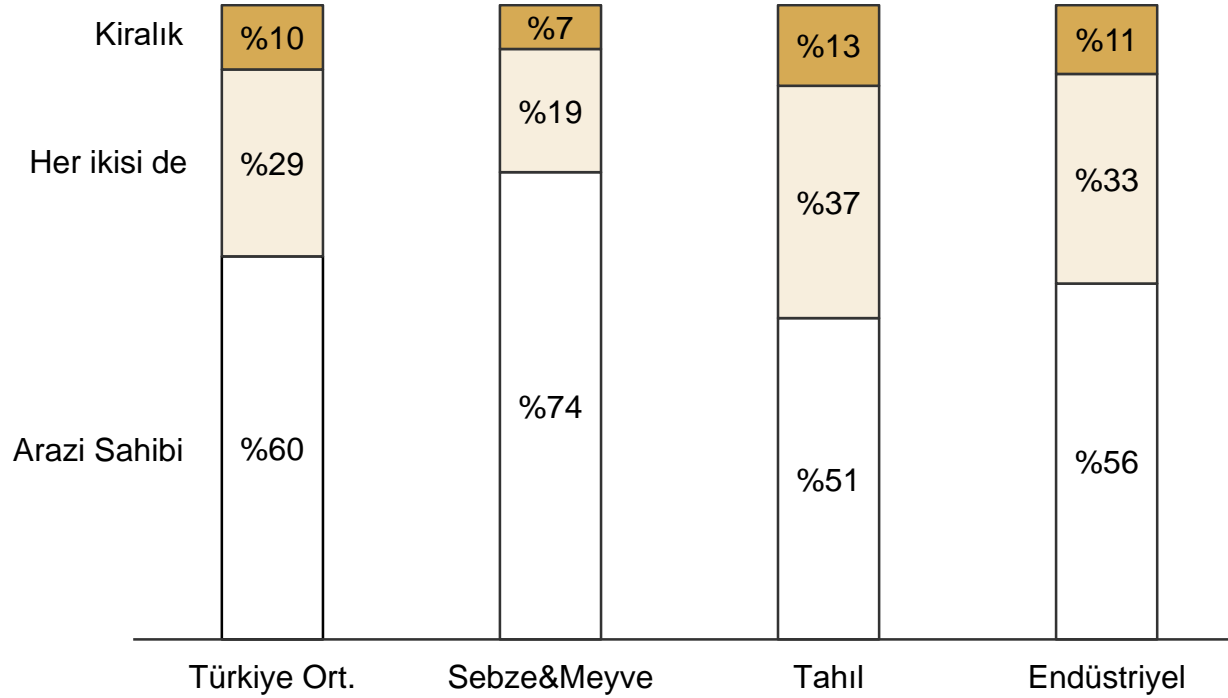


- **Ekim Alanı**
- Gelir Değişimi ve Yatırımları
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Geleceğe Bakışı
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları

- Arazi sizin mi, kiralık mı?
- Ekim alanınız geçen seneye göre arttı mı, azaldı mı?
- Son 5 senede arazi sattınız mı?

**Çiftçiler genel olarak kendi arazinde ekim yapmaktadır.
Sebze ve meyve grubunda arazi sahibi çiftçilerin oranı diğer
gruplara göre daha fazladır.**

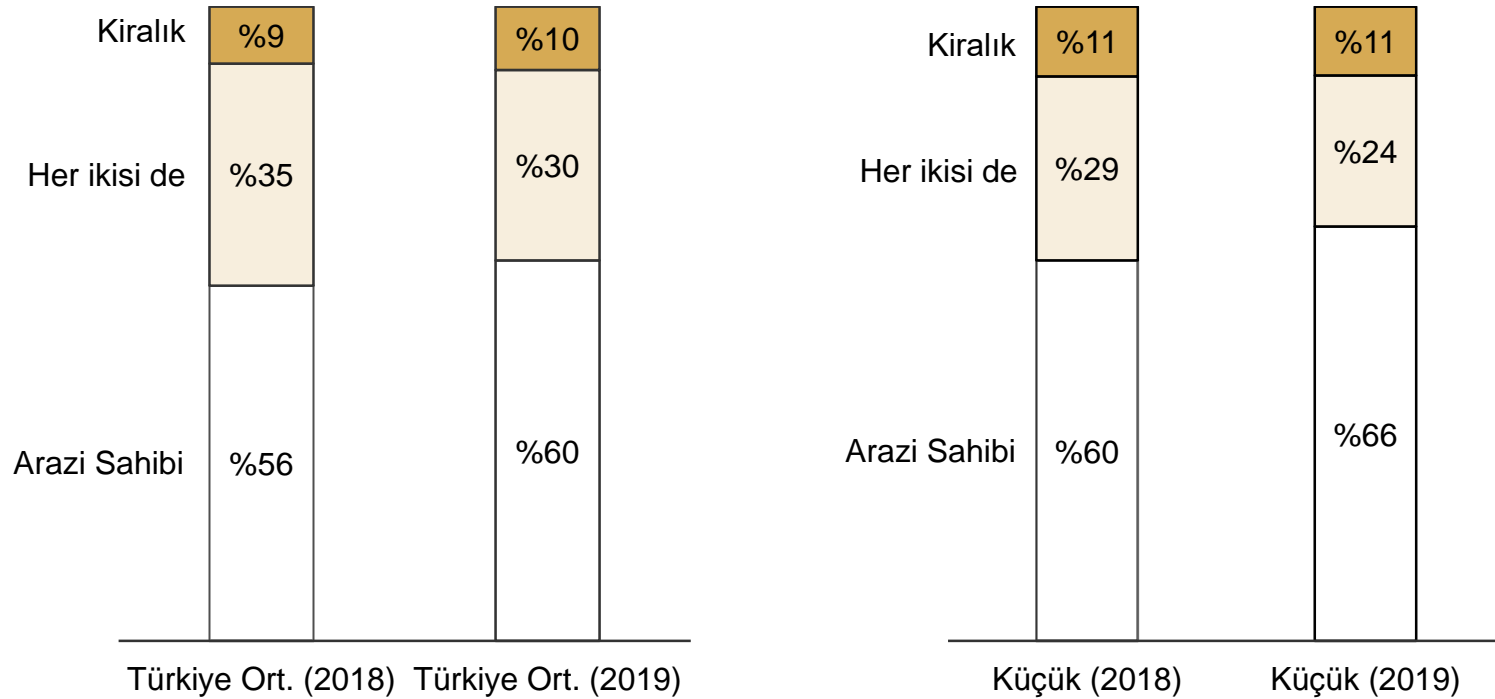
Arazi Sahipliği Ürün grubuna göre



Arazi sahibi çiftçi oranında bir artış görülmektedir. Kendi arazisine ek olarak kiralayanların oranında ise bir azalma görülmektedir.

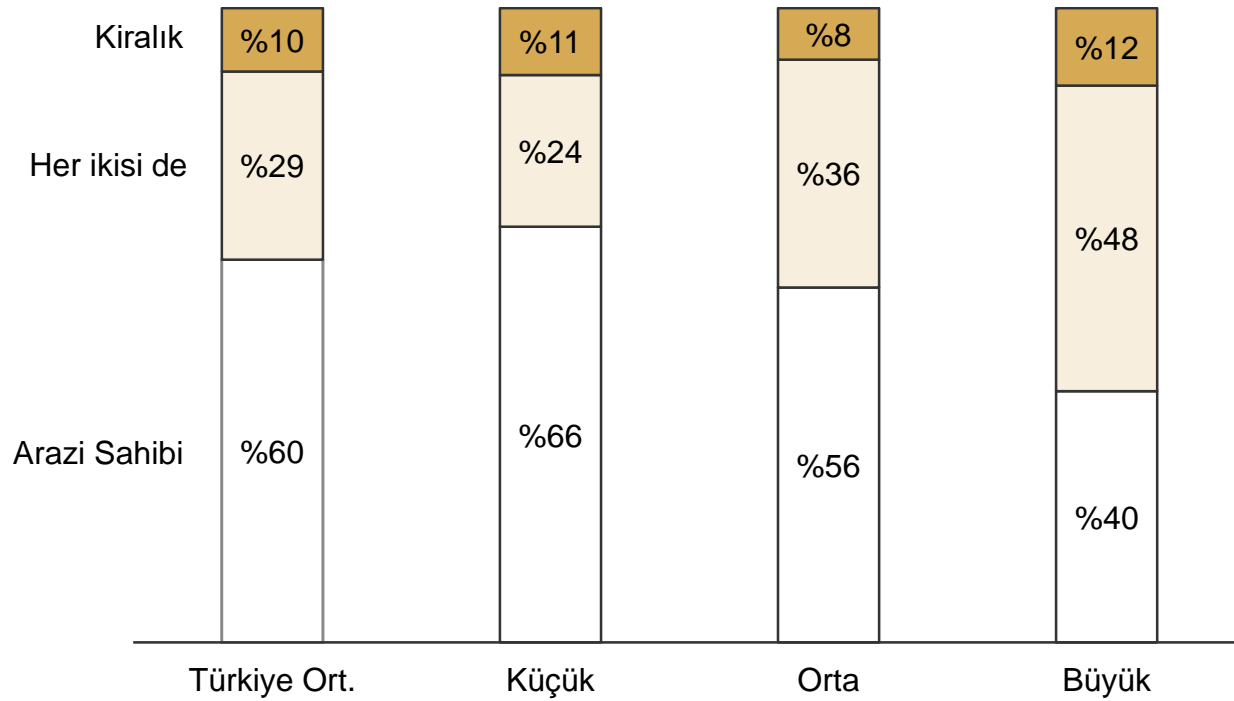
Arazi Sahipliği

Geçen seneye göre



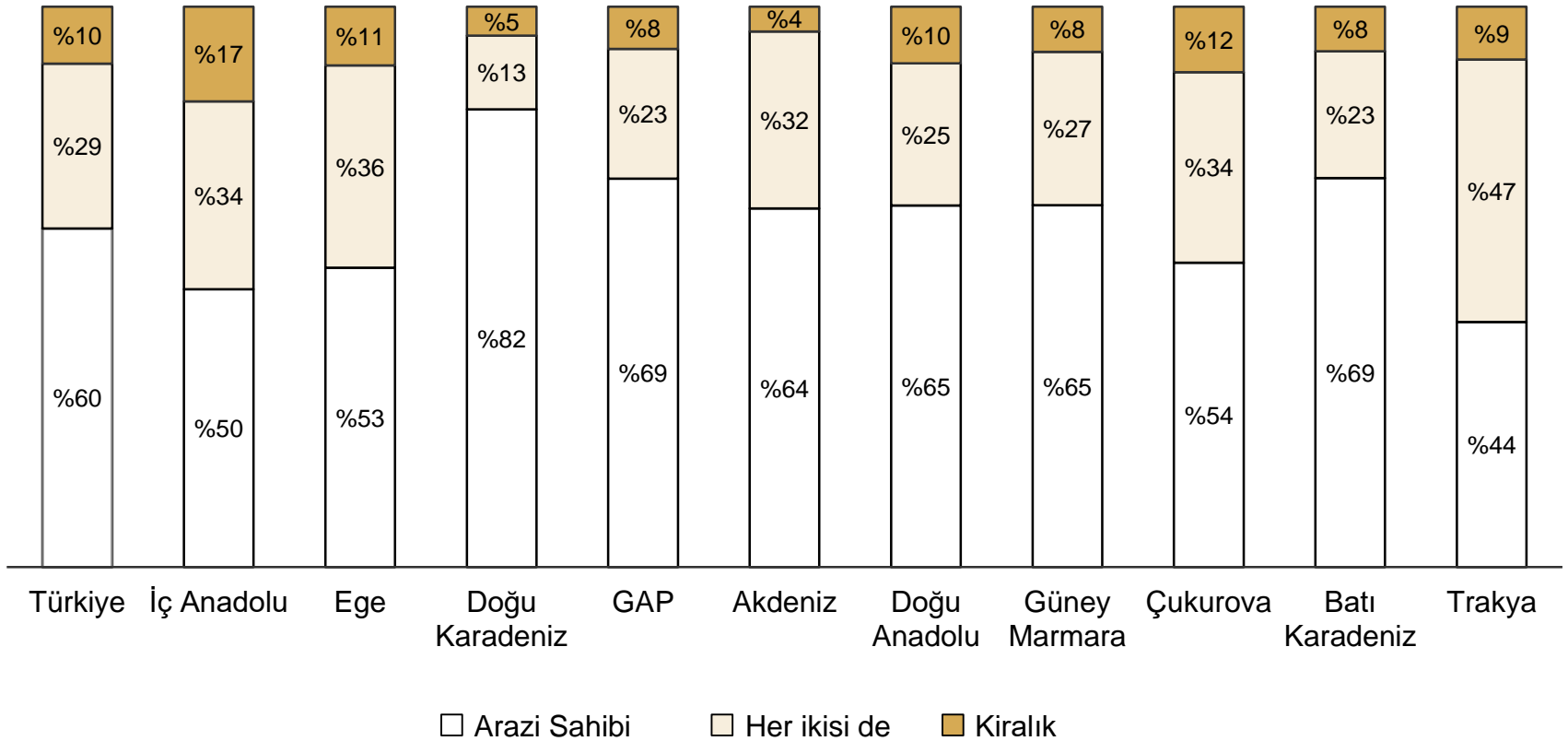
Büyük çiftçilerde kiralık arsa sahibi çiftçi oranı daha fazladır.

Arazi Sahipliği Gelir büyüklüğüne göre



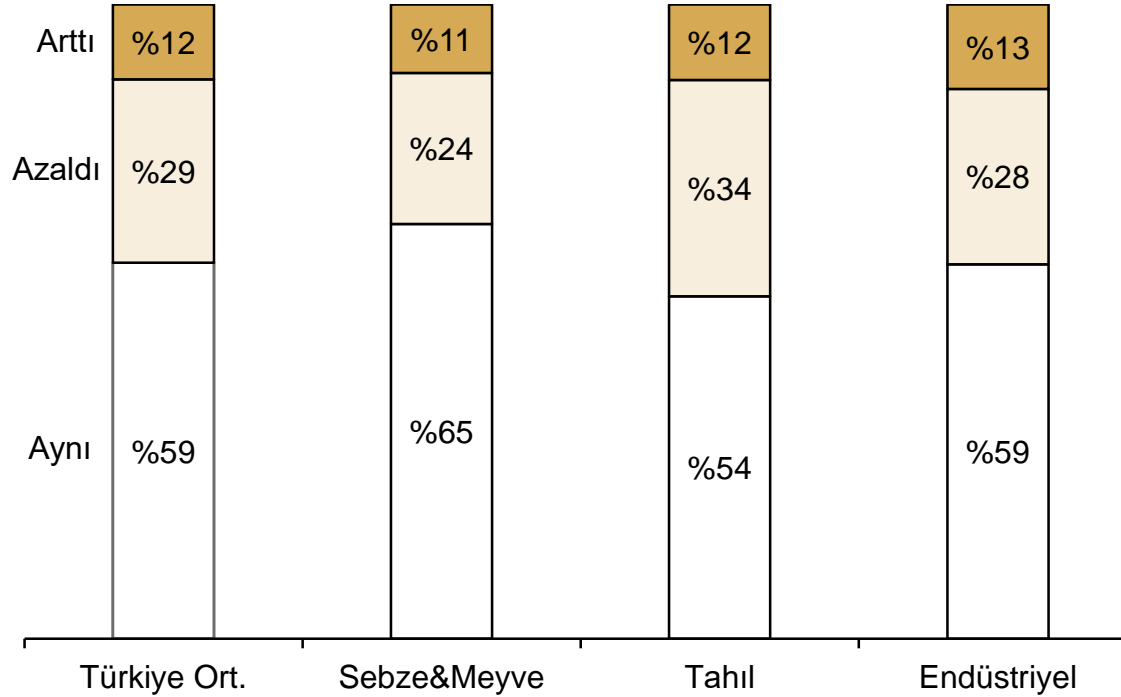
Kiralık arsa oranı Doğu Karadeniz’de en düşük ve İç Anadolu’da en yüksektir.

Arazi Sahipliği Bölgeye göre



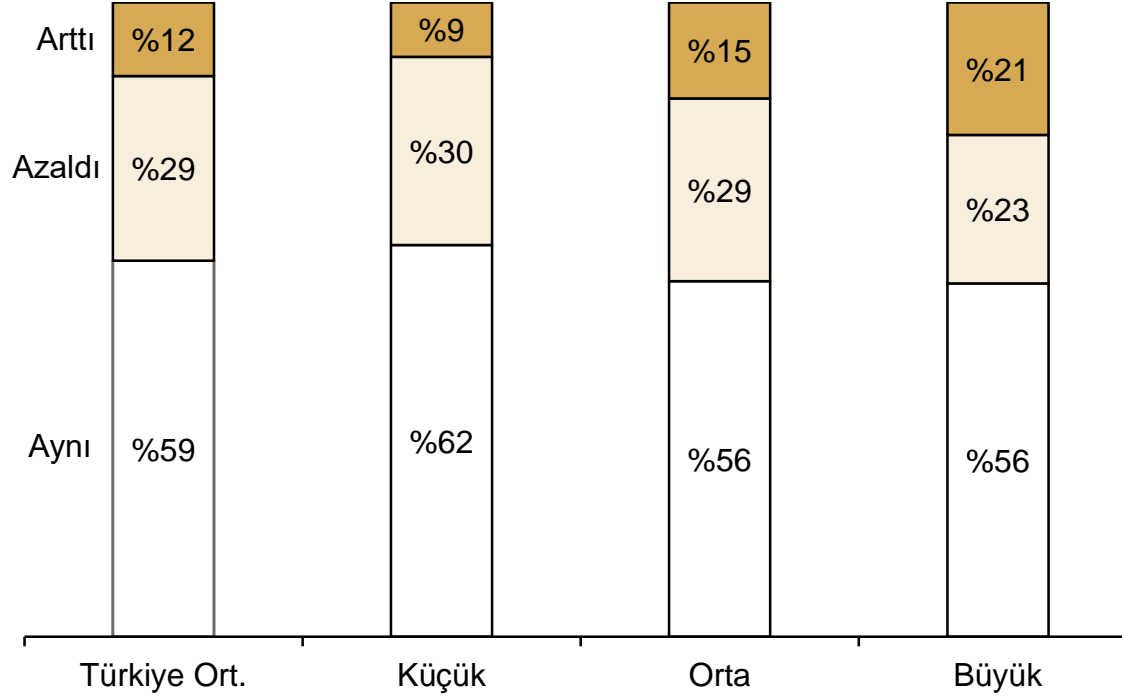
Ekim alanının azaldığını söyleyen çiftçilerin oranı arttığını söyleyenlerden fazladır. En fazla tahıl grubunda azalma görülmüştür.

Geçen Seneye Göre Ekim Alanı Ürün grubuna göre



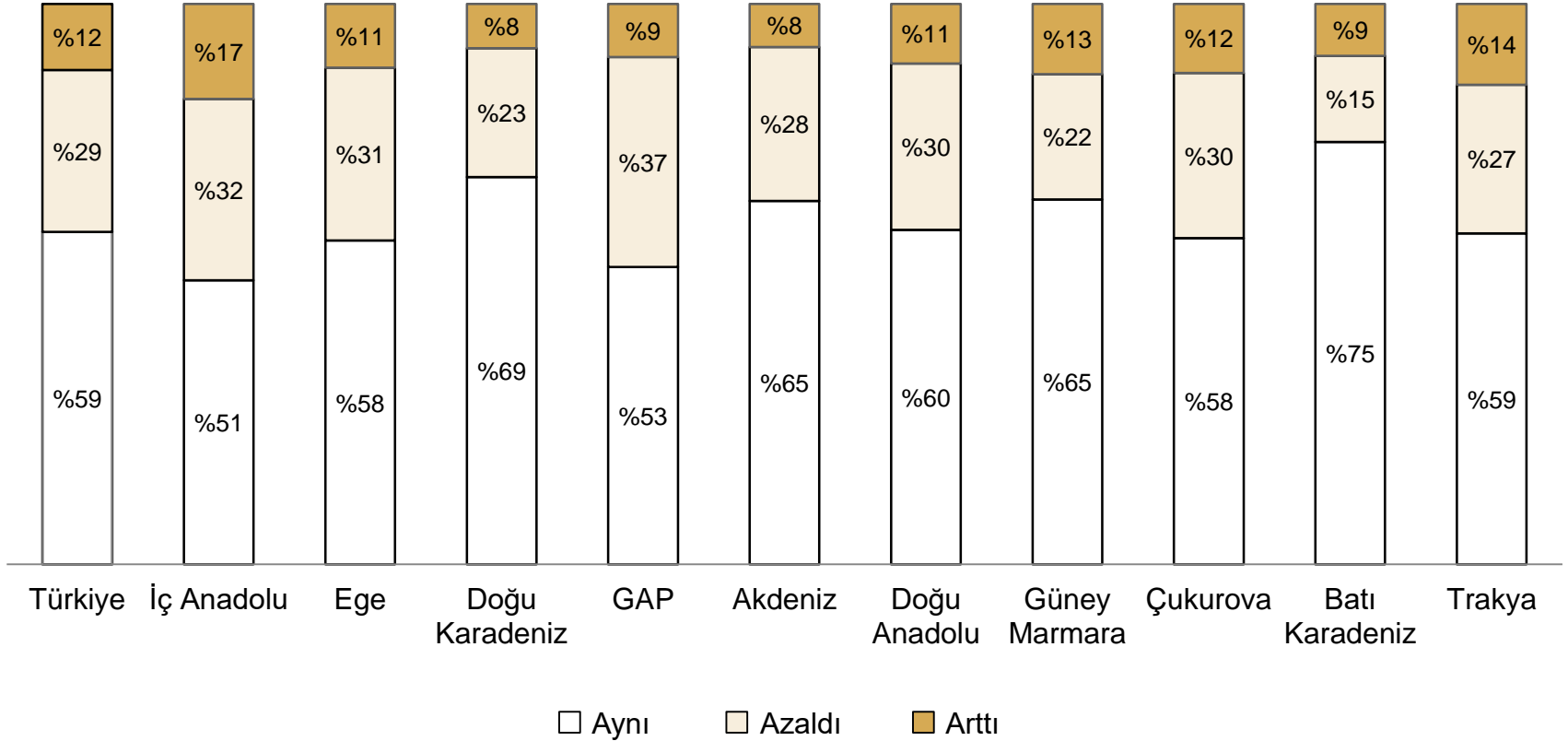
Küçük çiftçilerin ekim alanları azalırken büyük çiftçilerin ekim alanı artmıştır.

Geçen Seneye Göre Ekim Alanı
Gelir büyüklüğüne göre



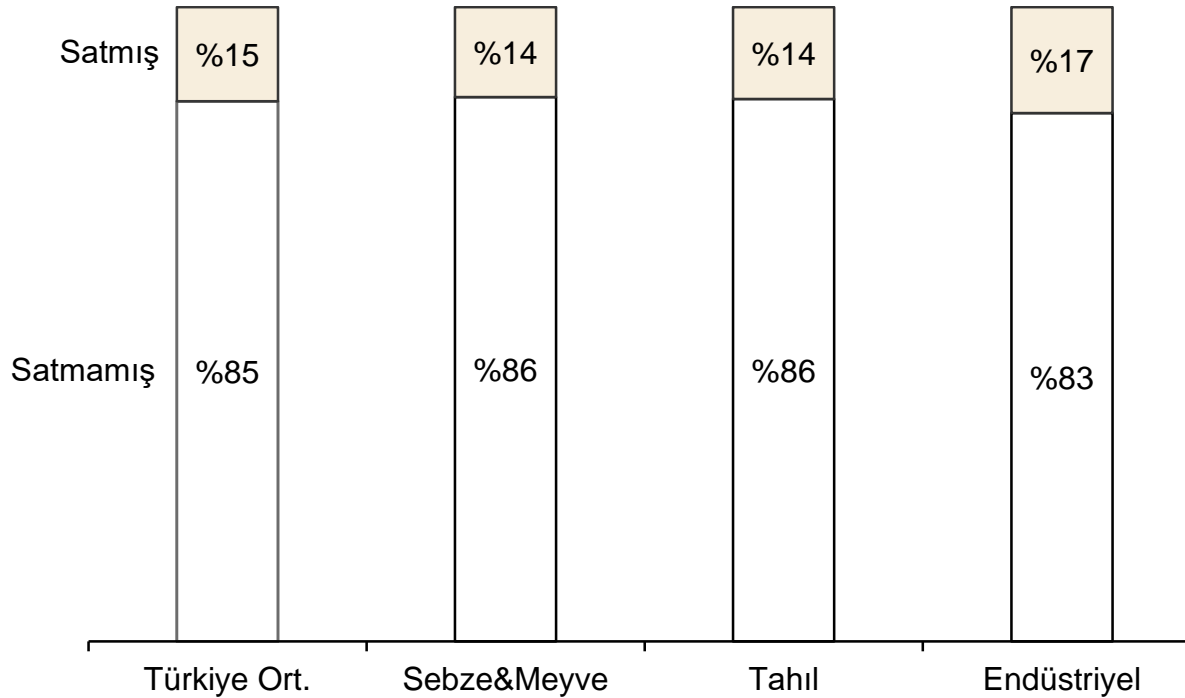
En çok GAP bölgesindeki çiftçilerin ekim alanlarını azalttıkları görülmüştür.

Geçen Seneye Göre Ekim Alanı Bölgeye göre



Üreticilerin %15'i son 5 sene içerisinde arazi satmıştır.

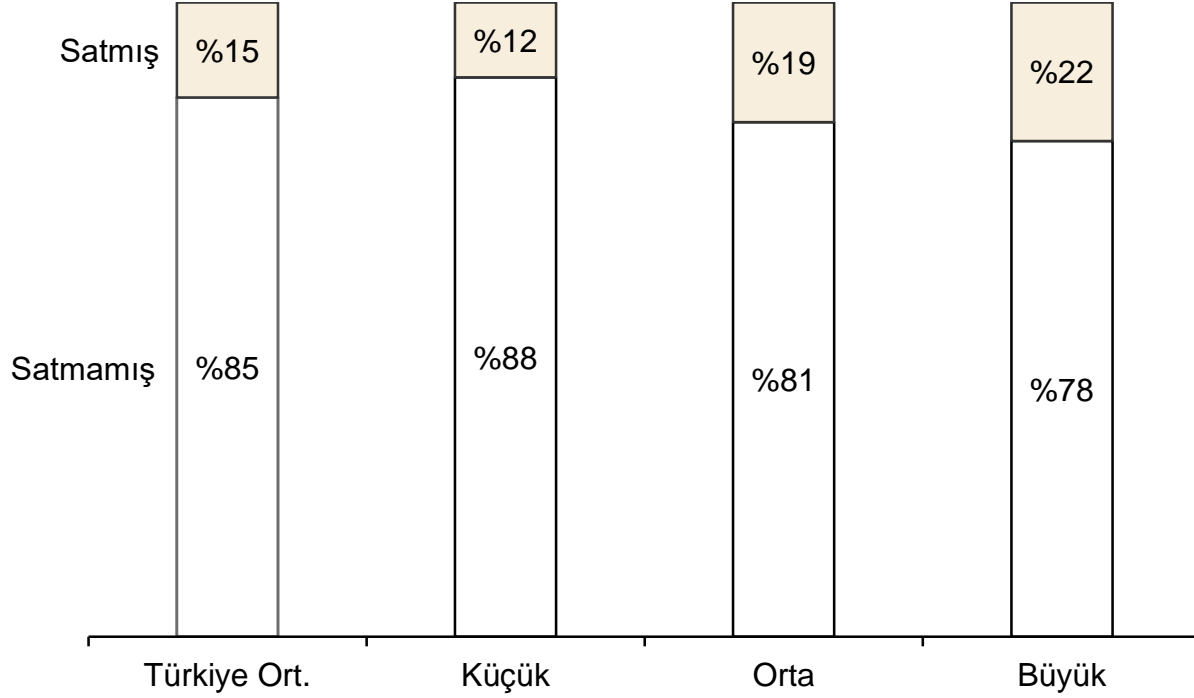
Son 5 Senede Arazi Satışı Ürün grubuna göre



Arazisini satanların %67'si maddi sıkıntılarından sattığını belirtmiştir. Bunun dışında miras kaynaklı ve ev alma amaçlı satışlar da görülmüştür.

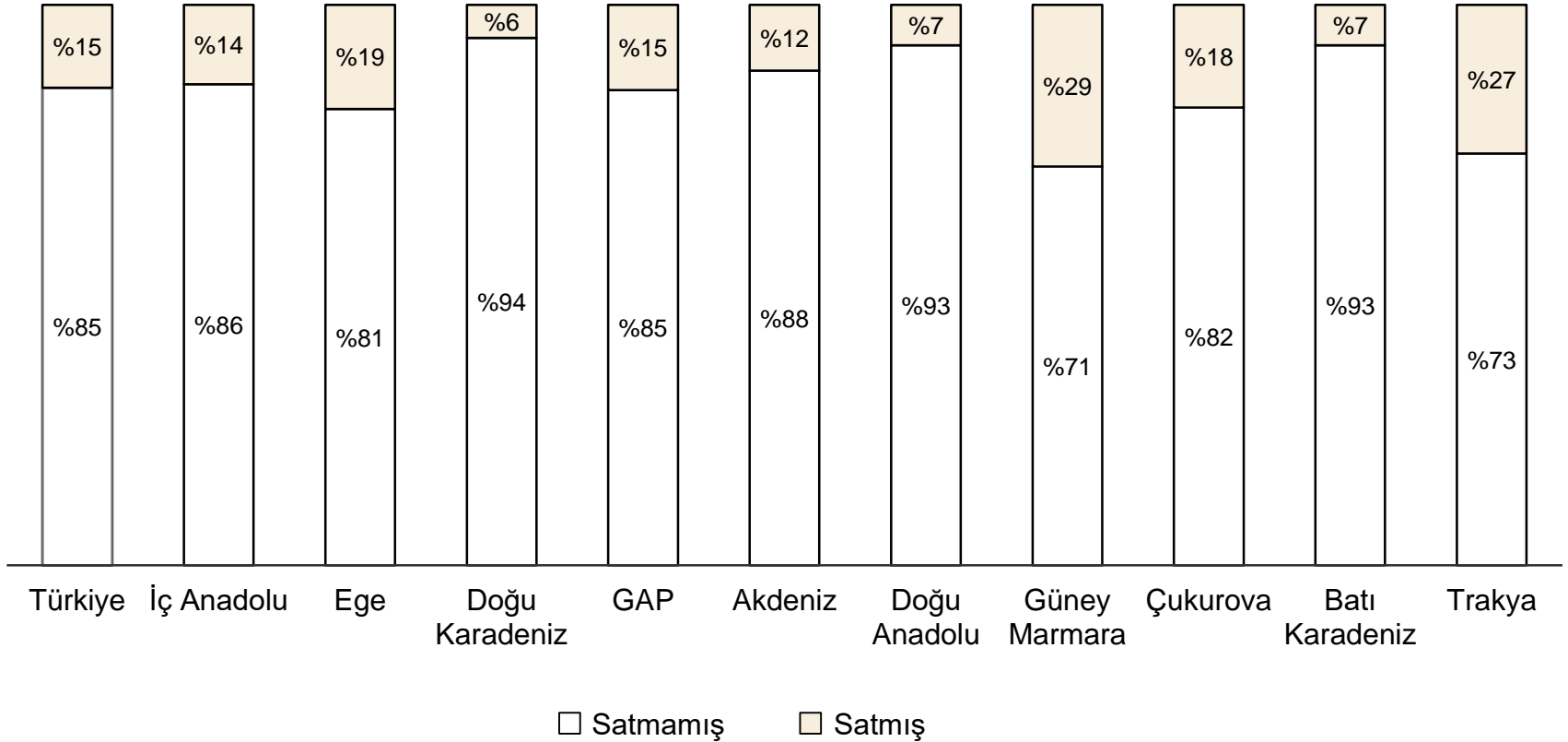
Büyük çiftçiler diğer gruplara kıyasla son 5 sene içerisinde daha fazla arazi satmıştır.

Son 5 Senede Arazi Satışı Gelir büyüklüğüne göre



Arazi satışı Güney Marmara ve Trakya'da %30'a yaklaşan oranlarıyla diğer bölgelerden daha fazladır.

Son 5 Senede Arazi Satışı Bölgeye göre



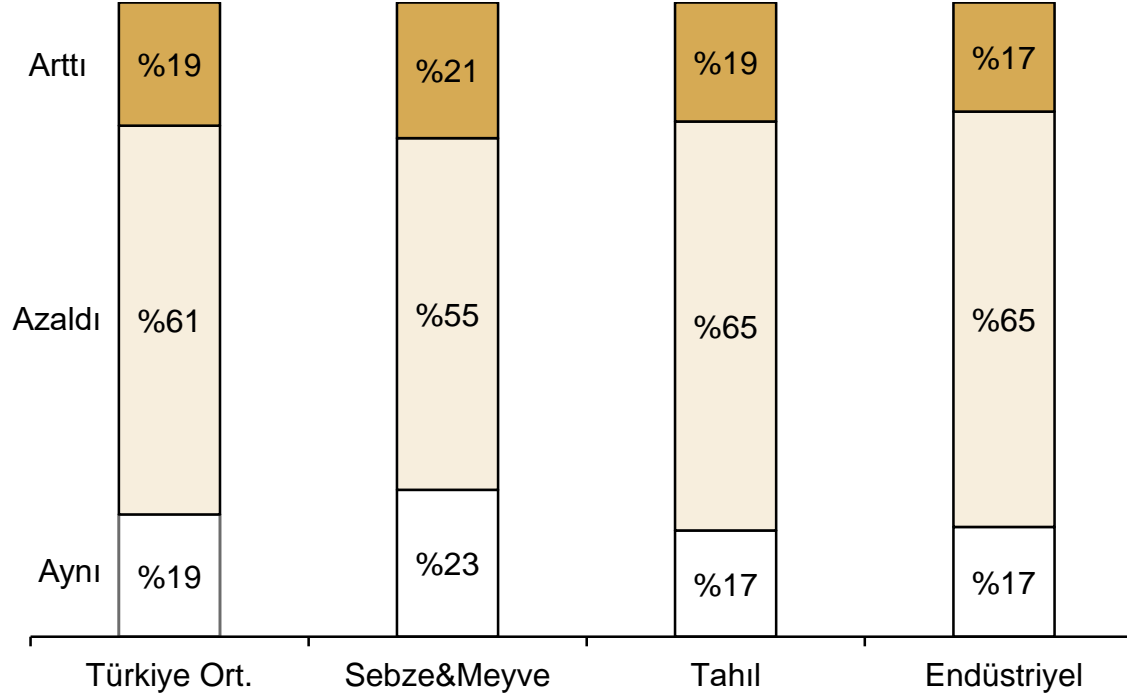
- Ekim Alanı
- **Gelir Değişimi ve Yatırımları**
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Geleceğe Bakışı
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları

- 2018'de kazancınız 2017'ye göre arttı mı, azaldı mı?
- Gelirinizi nasıl yükseltmeyi planlıyorsunuz?
- Geçen yıl tarlanıza yatırım yaptınız mı?
- Çiftçilik ile iyi para kazanılabilir mi?

2017'ye göre 2018'deki gelir durumu soruluğunda çiftçilerin %61'i gelir durumlarının azaldığını iletmişlerdir.

Geçen Seneye Göre Gelir Değişimi

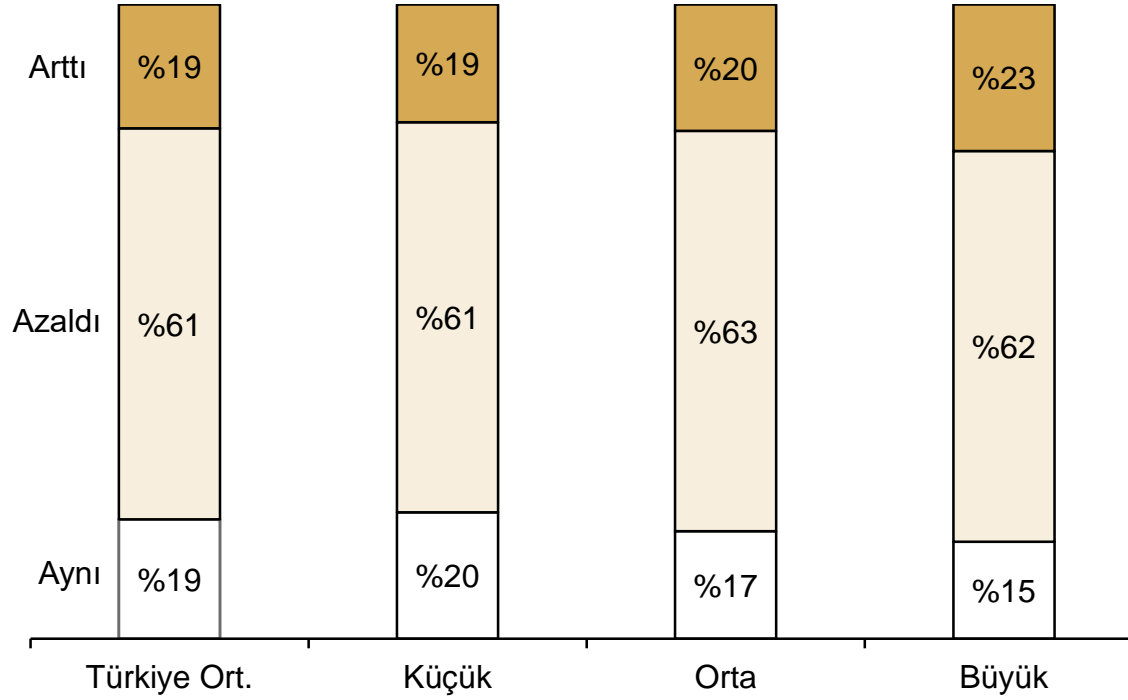
Ürün grubuna göre



Büyük çiftçilerin geliri daha fazla artmasına rağmen oranlar büyüklüğe göre önemli ölçüde değişmemiştir.

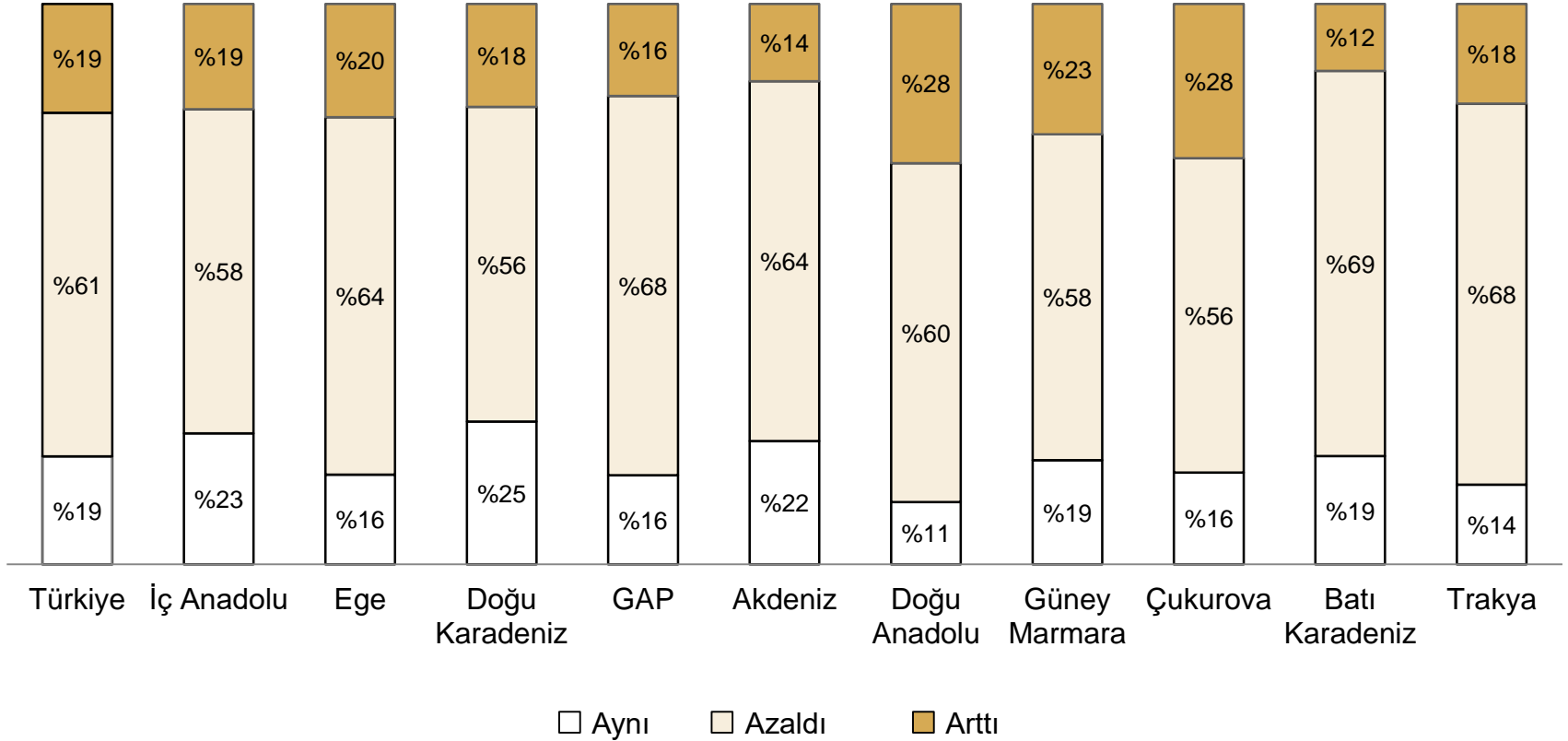
Geçen Seneye Göre Gelir Değişimi

Gelir büyüklüğüne göre



Geliri en çok artan üreticiler Doğu Anadolu ve Çukurova bölgelerindedir.

Geçen Seneye Göre Gelir Değişimi Bölgeye göre



Çiftçilerin yaklaşık %60'ı gelirini nasıl artıracığı hakkında net bir fikir sahibi değildir.

Gelir Arttırma Planı Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Bilmiyorum	61	64	60	59
Hayvancılık yaparak	6	4	6	7
Yeni ürün ekecek	5	6	4	7
Bakım koşullarını iyileştirerek	4	6	2	4
Ekim alanını arttıracak	4	4	2	5
Ekim alanını düşürecek	3	3	3	3
Tarım dışı iş yaparak	3	3	3	2
Çiftçiliği bırakacak	2	2	3	2
Girdi maliyeti düşük ürün seçecek	1	1	1	2
Destekleme olan ürünleri seçecek	1	1	1	1
Serada üretim yaparak	1	2	0	0
Diğer	14	9	19	14

Gelir artırmaya yönelik planlar çiftçi büyüklüğüne göre önemli bir değişiklik göstermemiştir.

Gelir Planı

Gelir büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Bilmiyorum	61	62	60	59
Hayvancılık yaparak	6	8	3	1
Yeni ürün ekecek	5	5	6	8
Bakım koşullarını iyileştirerek	4	4	5	4
Ekim alanını arttıracak	4	2	6	6
Ekim alanını düşürecek	3	3	2	0
Tarım dışı iş yaparak	3	2	3	3
Çiftçiliği bırakacak	2	2	2	2
Girdi maliyeti düşük ürün seçecek	1	1	2	4
Destekleme olan ürünleri seçecek	1	1	1	2
Serada üretim yaparak	1	0	1	0
Diğer	14	14	14	19

Hayvancılık yapma planı Trakya çiftçileri arasında diğer bölgelere göre daha yaygındır.

Gelir Planı Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Bilmiyorum	61%	54%	69%	56%	75%	62%	66%	56%	65%	56%	49%
Hayvancılık yaparak	6%	3%	2%	14%	0%	5%	8%	9%	1%	11%	17%
Yeni ürün ekecek	5%	7%	3%	4%	5%	7%	3%	7%	9%	6%	3%
Bakım koşullarını iyileştirerek	4%	1%	4%	9%	1%	5%	3%	9%	3%	12%	8%
Ekim alanını arttıracak	4%	5%	6%	3%	1%	1%	1%	2%	7%	3%	2%
Ekim alanını düşürecek	3%	2%	6%	0%	2%	3%	7%	1%	2%	2%	2%
Tarım dışı iş yaparak	3%	0%	1%	9%	0%	3%	2%	6%	0%	5%	7%
Çiftçiliği bırakacak	2%	3%	3%	3%	0%	1%	1%	6%	2%	4%	2%
Girdi maliyeti düşük ürün seçecek	1%	2%	0%	0%	1%	2%	2%	4%	4%	1%	2%
Destekleme olan ürünleri seçecek	1%	3%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	2%	0%	0%
Serada üretim yaparak	1%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	1%	1%	1%
Diğer	14%	31%	8%	7%	15%	13%	10%	4%	13%	3%	12%

Tüm sektörlerdeki üreticilerin %67'si geçtiğimiz sene içerisinde tarlasına yatırım yapmamıştır.

Tarlaya Yapılan Yatırım Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Traktör/ekipman	14	10	16	17
Sulama sistemi aldım/yeniledim	9	10	9	9
Fidan diktim	3	7	1	2
Tarla/bahçe aldım	2	2	2	4
Taş temizletmiş	2	3	1	0
Tarla tesviyesi	1	2	1	2
Sera yeniledim/kurdum	1	2	0	0
Diğer	3	4	3	3
Yapmadım	67	65	69	66

Büyük üreticiler diğer gruplara göre tarlalarına daha çok yatırım yapmıştır.

Tarlaya Yapılan Yatırım Gelir büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Traktör/ekipman	14	9	20	29
Sulama sistemi aldım/yeniledim	9	5	12	21
Fidan diktim	3	3	4	5
Tarla/bahçe aldım	2	1	4	5
Taş temizletmiş	2	3	1	2
Tarla tesviyesi	1	1	2	2
Sera yeniledim/kurdum	1	1	1	0
Diğer	3	4	2	3
Yapmadım	67	76	59	40

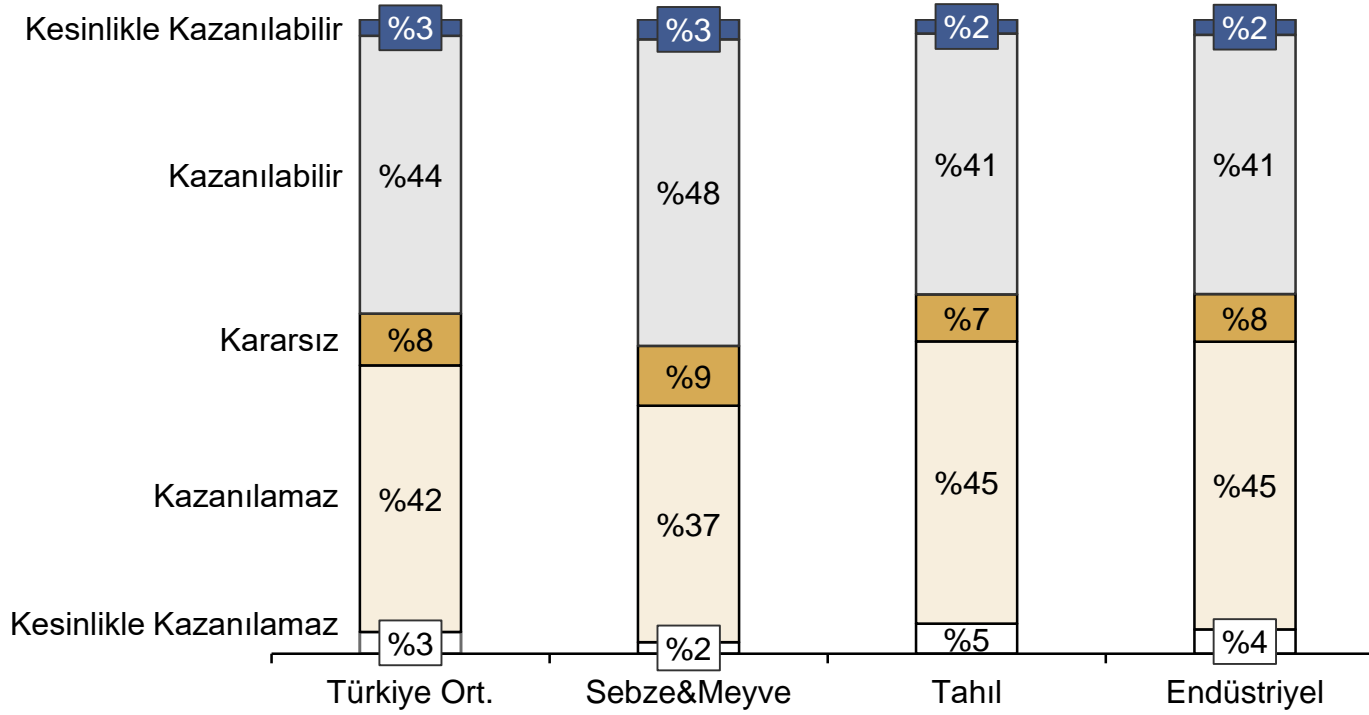
İç Anadolu ve Akdeniz bölgelerinde tarlasına herhangi bir yatırım yapan çiftçilerin oranı diğer bölgelere göre daha fazladır.

Tarlaya Yapılan Yatırım Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Traktör/ekipman	14%	17%	16%	4%	18%	9%	13%	17%	17%	8%	22%
Sulama sistemi aldım/yeniledim	9%	15%	7%	2%	12%	12%	1%	4%	17%	4%	8%
Fidan diktim	3%	0%	1%	11%	0%	7%	2%	12%	2%	4%	6%
Taş temizletmiş	2%	1%	0%	10%	0%	0%	2%	3%	0%	5%	1%
Tarla/bahçe aldım	2%	2%	2%	3%	1%	3%	2%	3%	3%	1%	3%
Tarla tesviyesi	1%	0%	1%	4%	0%	1%	2%	2%	1%	2%	6%
Sera yeniledim/kurdum	1%	0%	1%	0%	0%	5%	1%	0%	1%	1%	0%
Diğer	3%	4%	3%	6%	2%	3%	2%	1%	3%	7%	2%
Yapmadım	67%	62%	70%	70%	67%	63%	77%	66%	58%	76%	66%

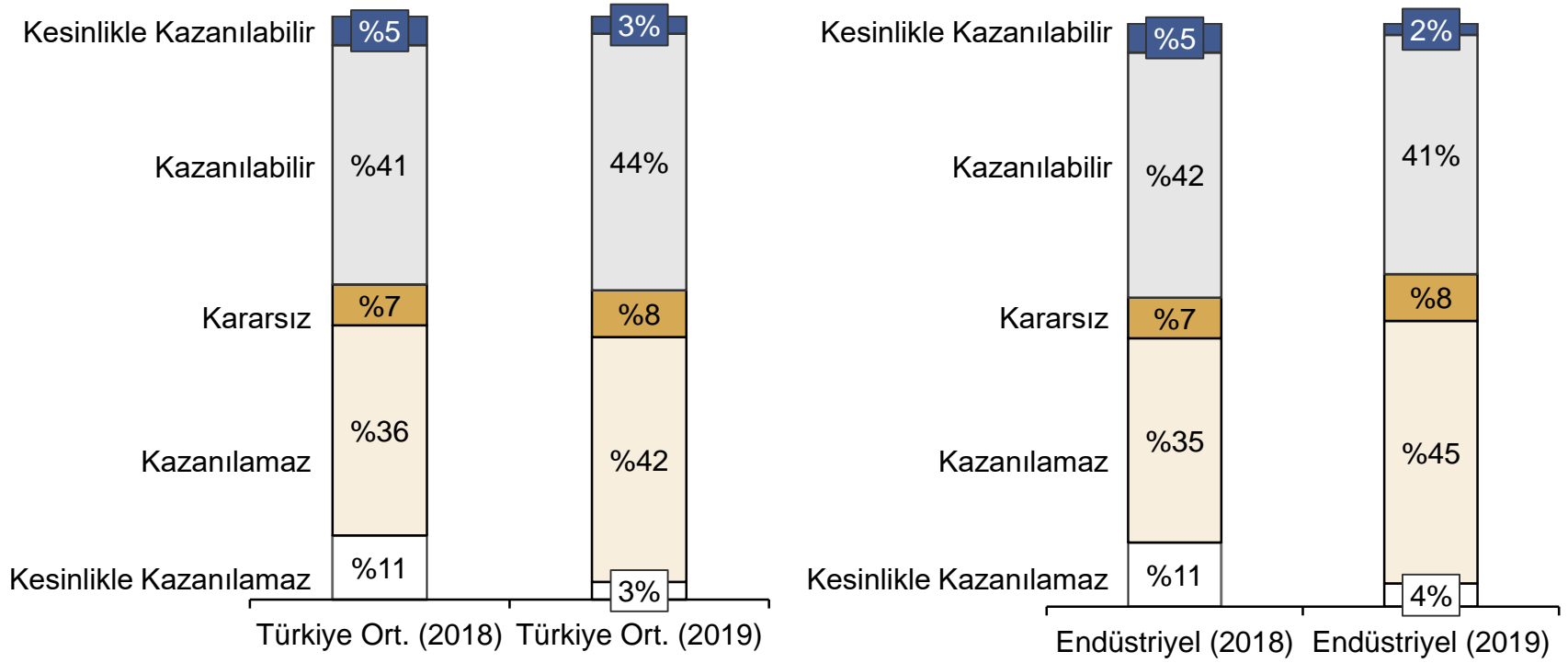
Üreticilerin %45'i tarım ile para kazanılamayacağını düşünmektedir.

Çiftçilikten İyi Para Kazanabilme Ürün grubuna göre



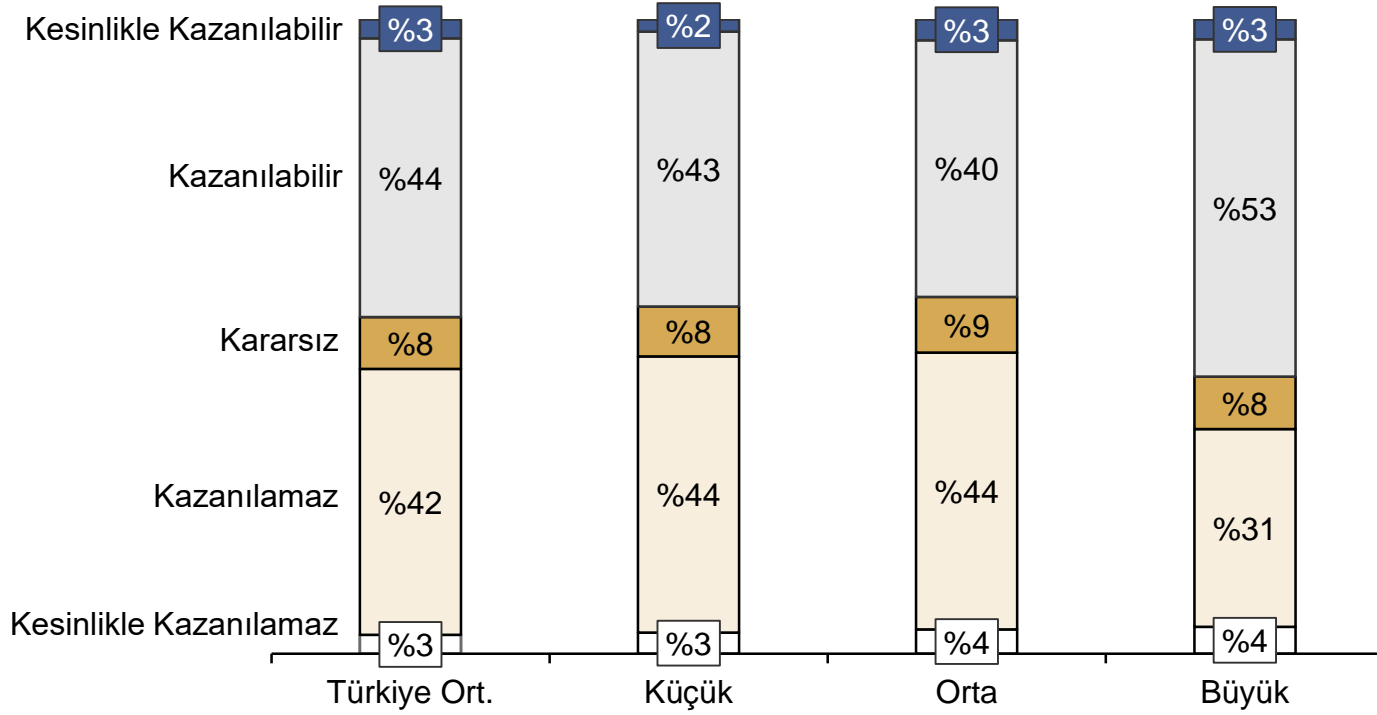
2019 yılında çiftçilikten para kazanılabileceğini düşünenlerin oranı pek değişmemesine rağmen bu oran sadece endüstriyel ürün grubundaki üreticiler için azalmıştır.

Çiftçilikten İyi Para Kazanabilme Geçen seneye göre



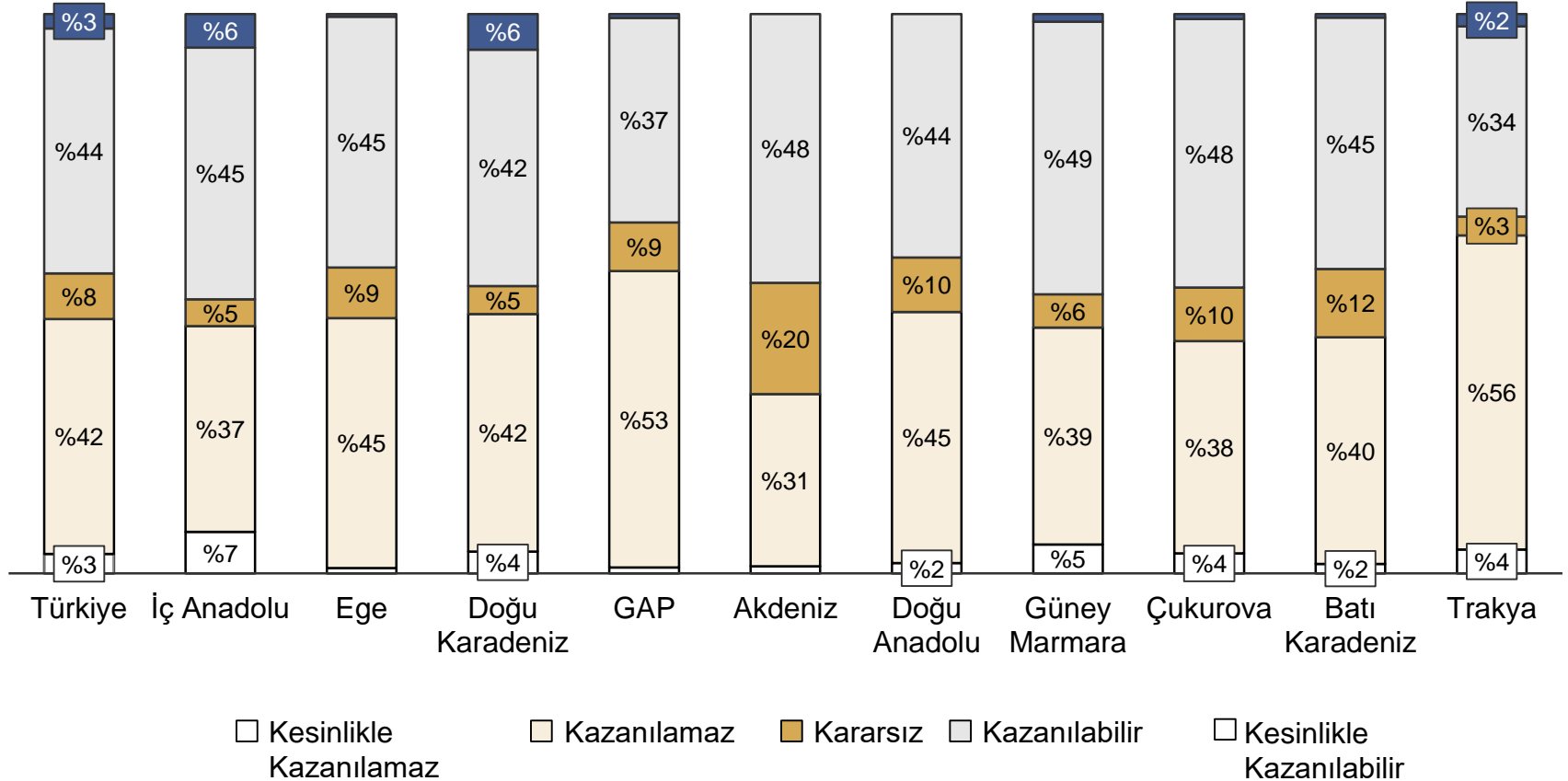
Büyük üreticiler diğer gruplara göre çiftçilikten para kazanılabileceğini daha fazla düşünmektedir.

Çiftçilikten İyi Para Kazanabilme Gelir büyüklüğüne göre



GAP ve Trakya bölgesindeki üreticilerin yarısından fazlası çiftçilik ile para kazanılamayacağını savunmaktadır.

Çiftçilikten İyi Para Kazanabilme Bölgeye göre

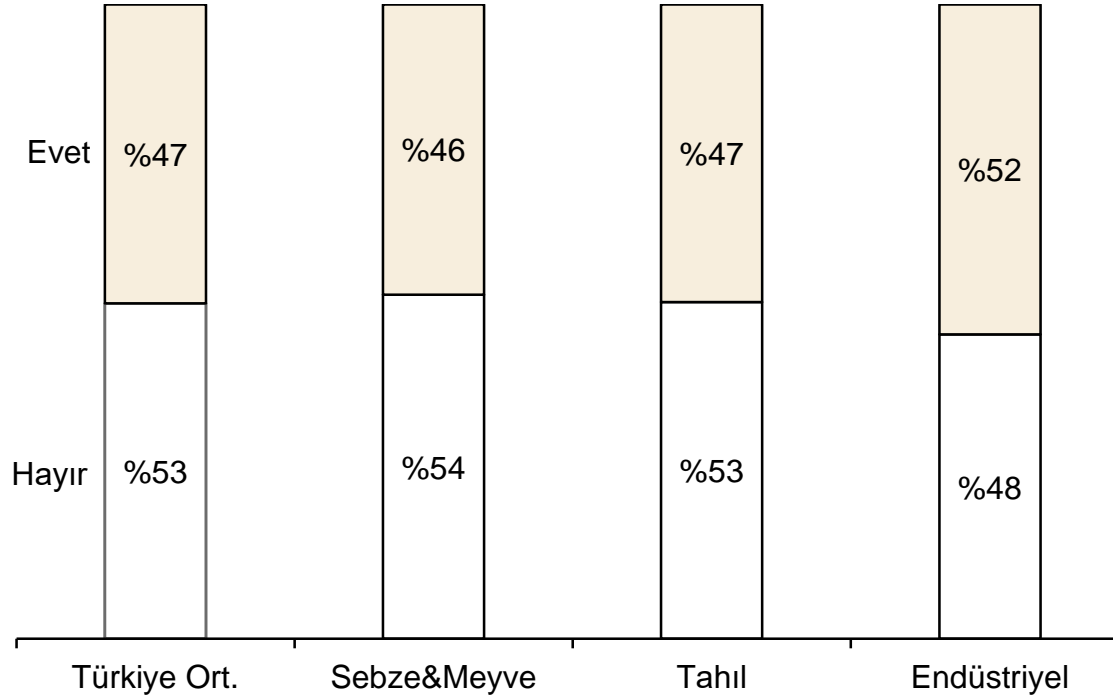


- Ekim Alanı
- Gelir Değişimi ve Yatırımları
- **Finans ve Bankacılık Davranışları**
- Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Geleceğe Bakışı
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları

- Harcamalarınızı kalem kalem not alıyor musunuz?
- Malı alırken vade sonu ödeyeceğiniz vade farkını biliyor musunuz?
- Banka işlemlerinizi nerelerden yapıyorsunuz?
- Lisanslı depoculuk duydunuz mu, kullanıyor musunuz?

Çiftçilerin yarısından fazlası düzenli bir maliyet hesabı yapmamaktadır.

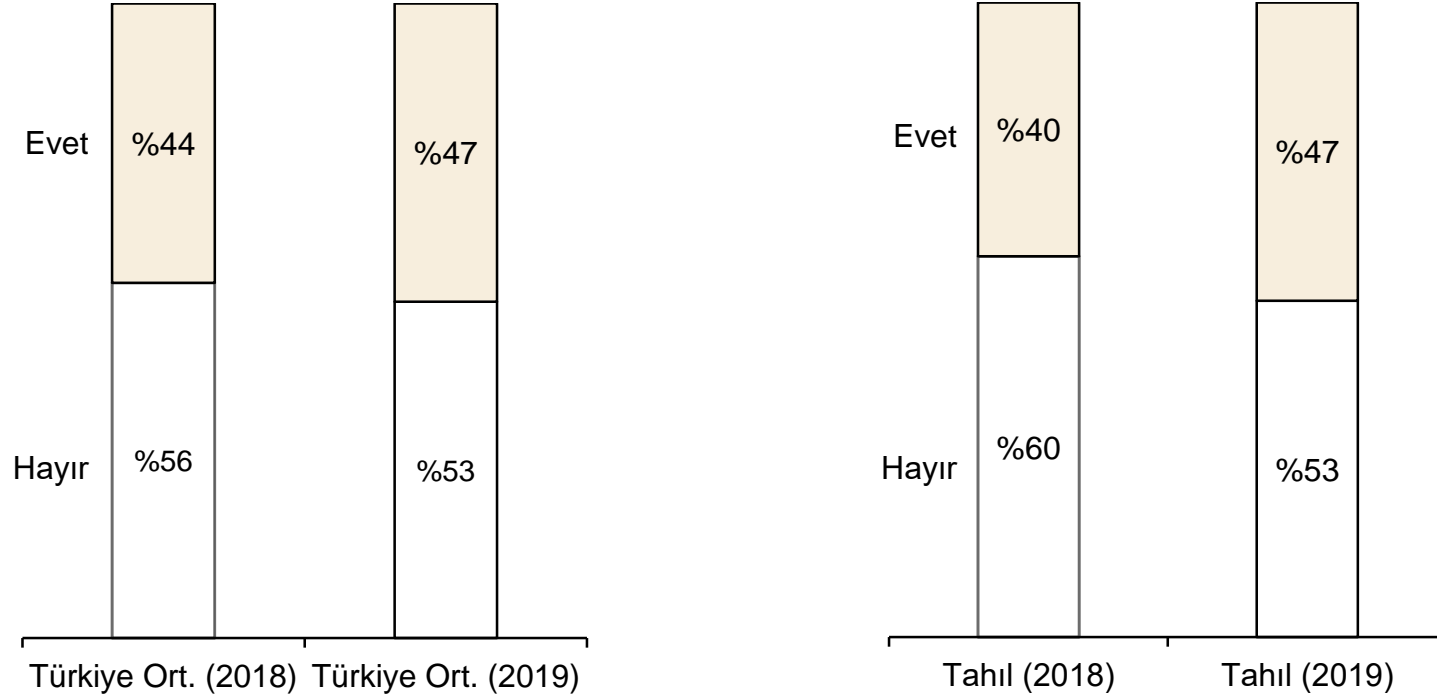
Maliyet Hesabı Tutma Ürün grubuna göre



Türkiye genelinde maliyet hesabı tutan çiftçiler artış göstermiştir. Özellikle Tahıl grubundaki çiftçilerde önemli bir artış görülmüştür.

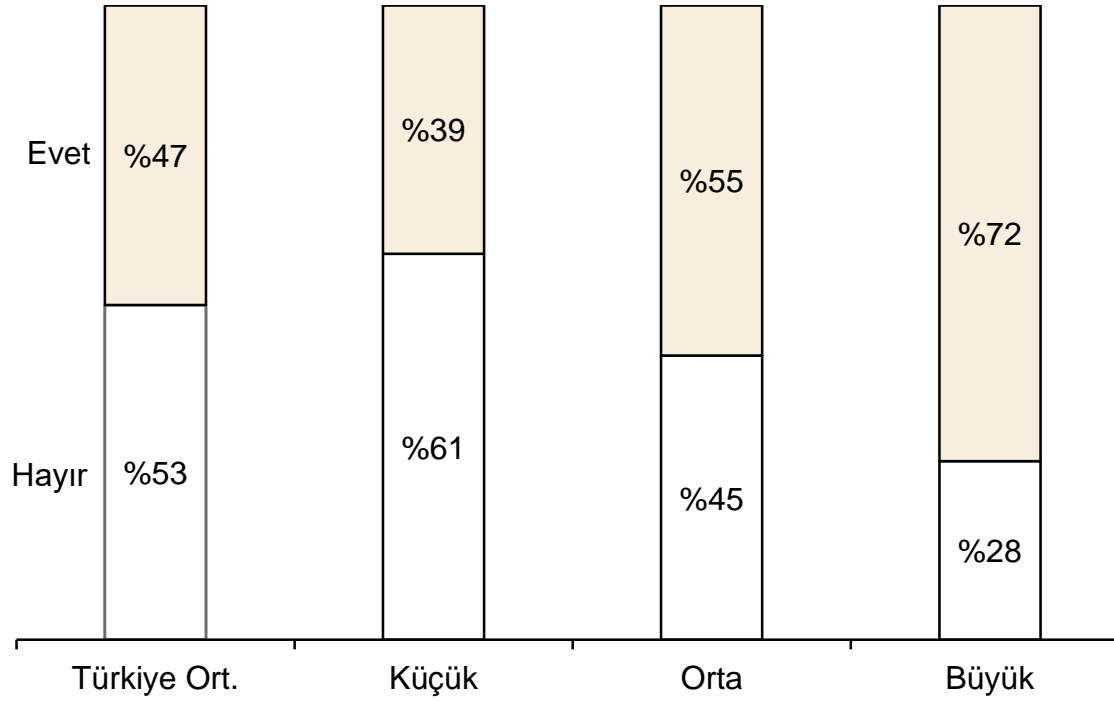
Maliyet Hesabı Tutma

Geçen seneye göre



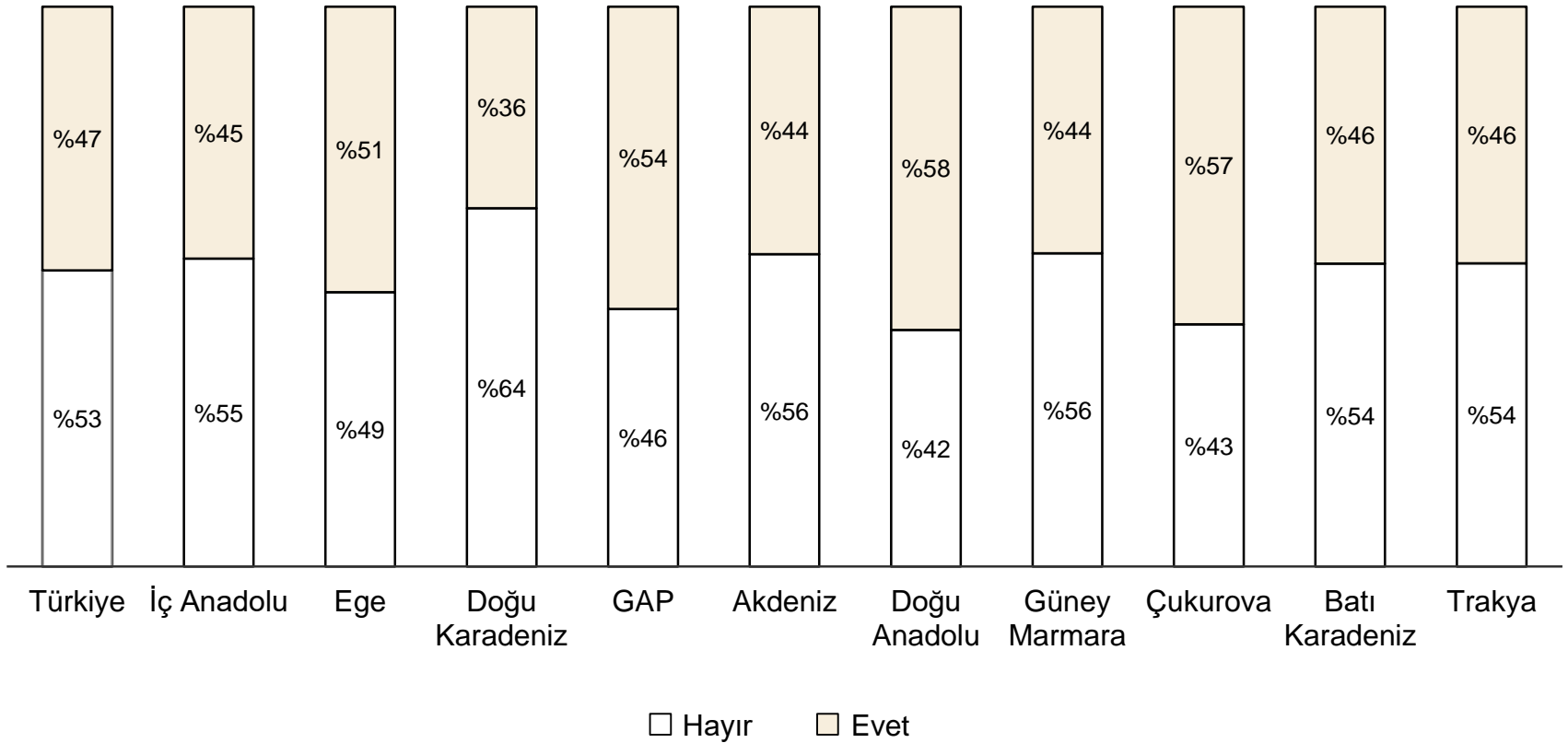
Büyük üreticiler içinde maliyet hesabı tutan çiftçilerin oranı diğer gruplara göre daha fazladır.

Maliyet Hesabı Tutma Çiftçi büyüklüğüne göre



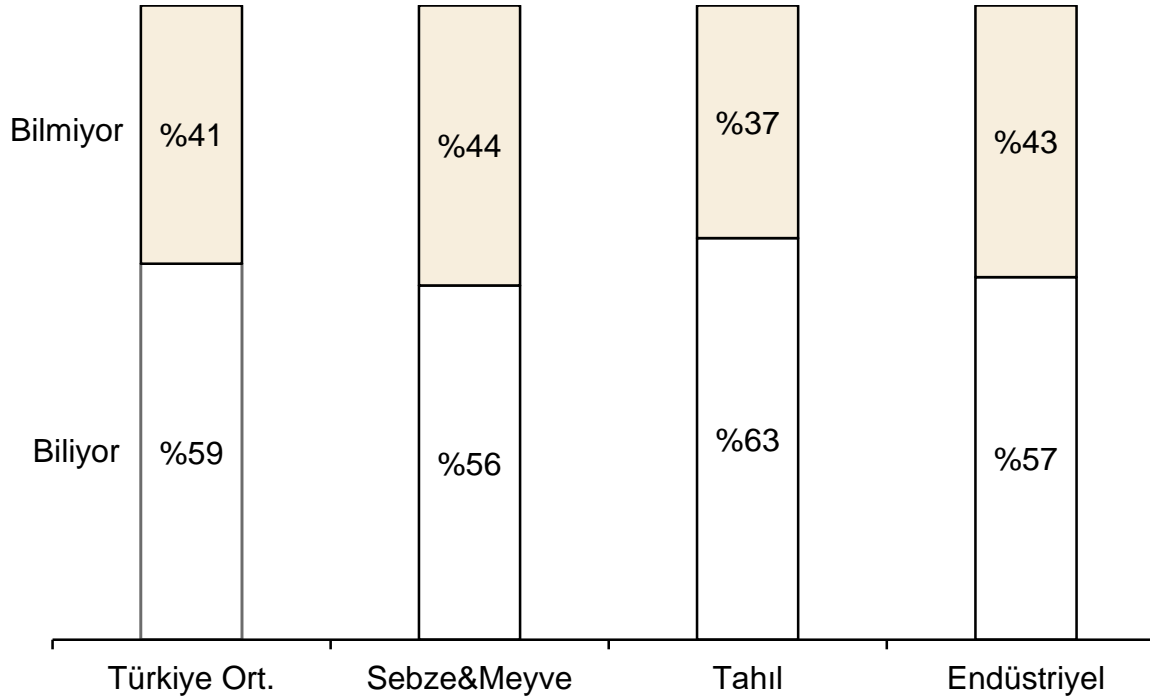
Doğu Anadolu ve Çukurova Bölgesi'ndeki çiftçiler diğer bölgelerdeki çiftçilere göre daha yüksek oranda maliyet hesabı tuttuklarını belirtmiştir.

Maliyet Hesabı Tutma Bölgeye göre



Çiftçilerin %41'i ödediği vade farkını bilmemektedir.

Vade Farkının Bilinmesi Ürün grubuna göre



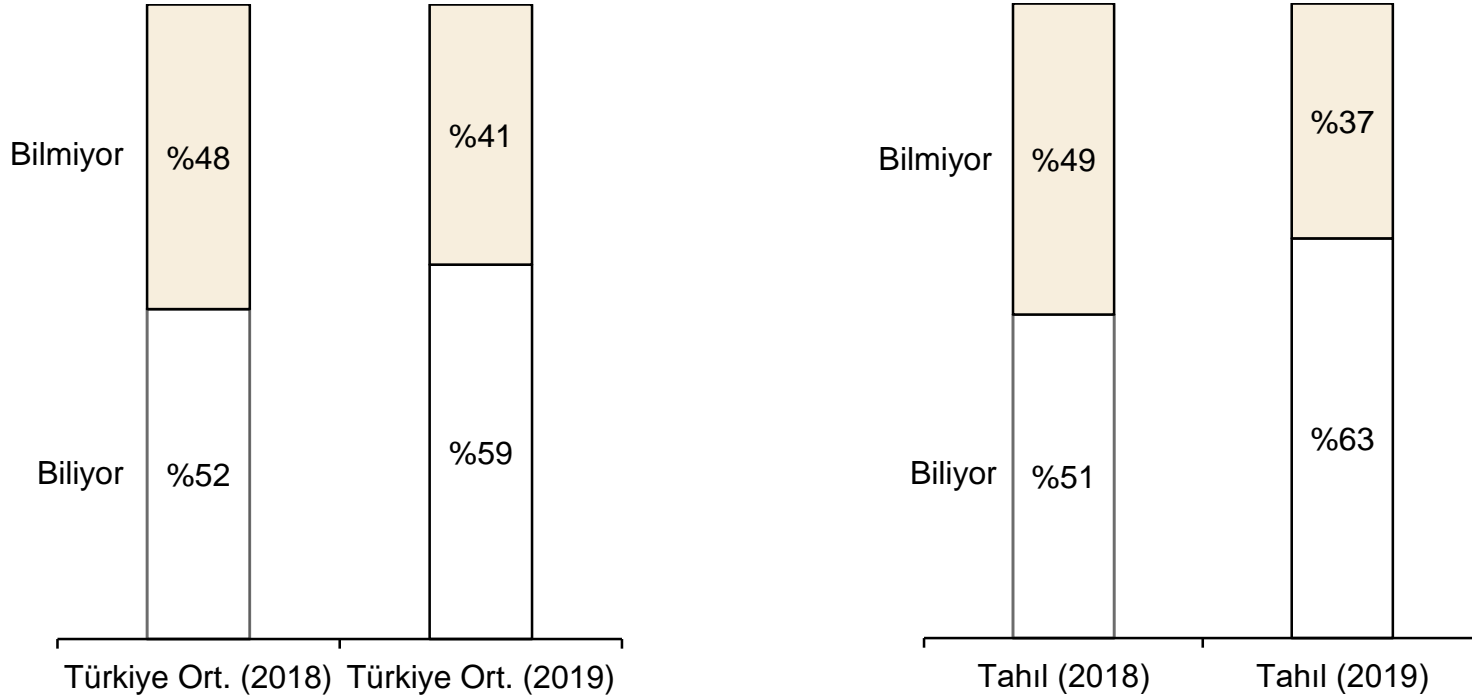
*Peşin çalışan 1316 çiftçi dahil değildir.

**22 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir

Türkiye genelinde vade farkını bilen çiftçiler artış göstermiştir. Özellikle Tahıl grubundaki çiftçilerde önemli bir artış görülmüştür.

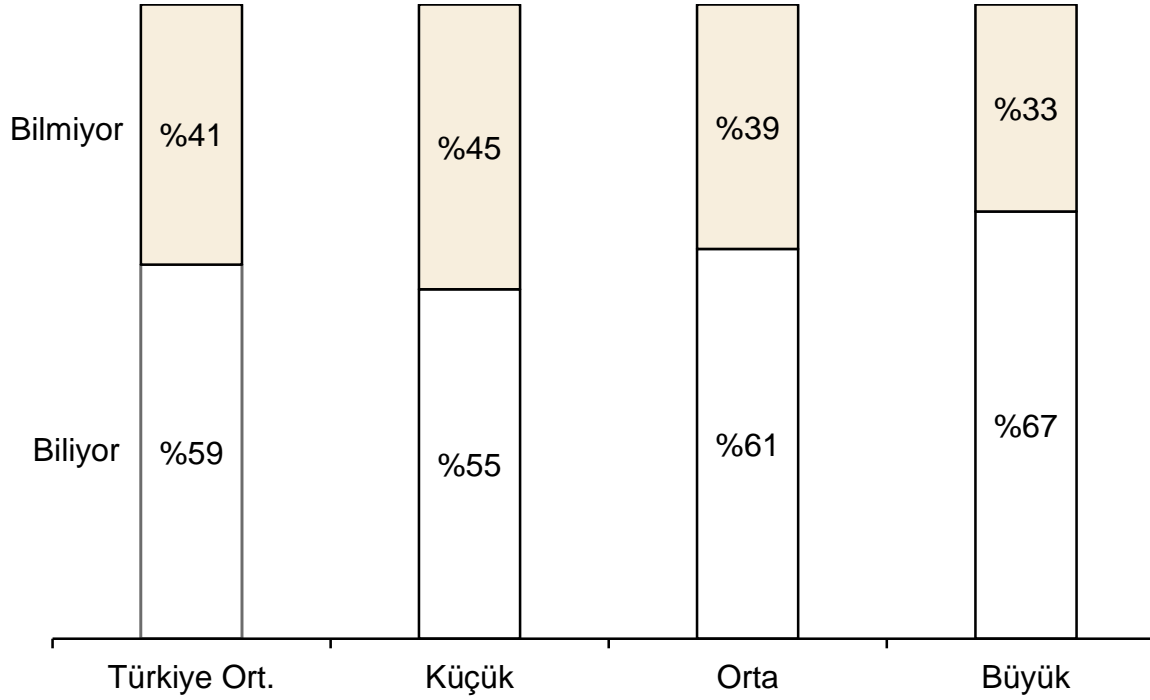
Vade Farkının Bilinmesi

Geçen seneye göre



Büyük çiftçiler ödedikleri vade farkını diğer çiftçilere kıyasla daha fazla bilmektedir.

Vade Farkının Bilinmesi Gelir büyüklüğüne göre

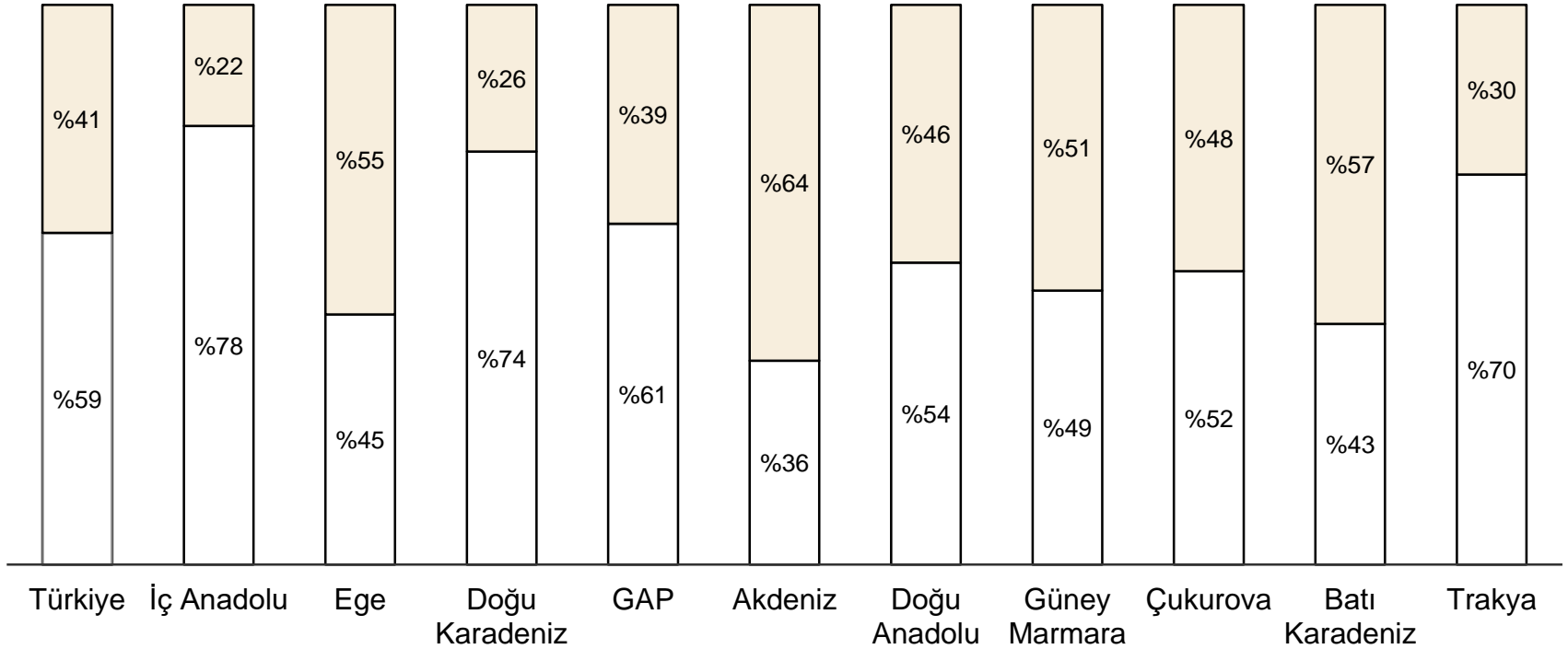


*Peşin çalışan 1316 çiftçi dahil değildir.

**22 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir

İç Anadolu Bölgesi'ndeki çiftçiler ödenen vade farkını diğer bölgelere göre daha fazla bilmektedir.

Vade Farkının Bilinmesi Bölgeye göre



*Peşin çalışan 1316 çiftçi dahil değildir.

**22 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir

□ Biliyor □ Bilmiyor

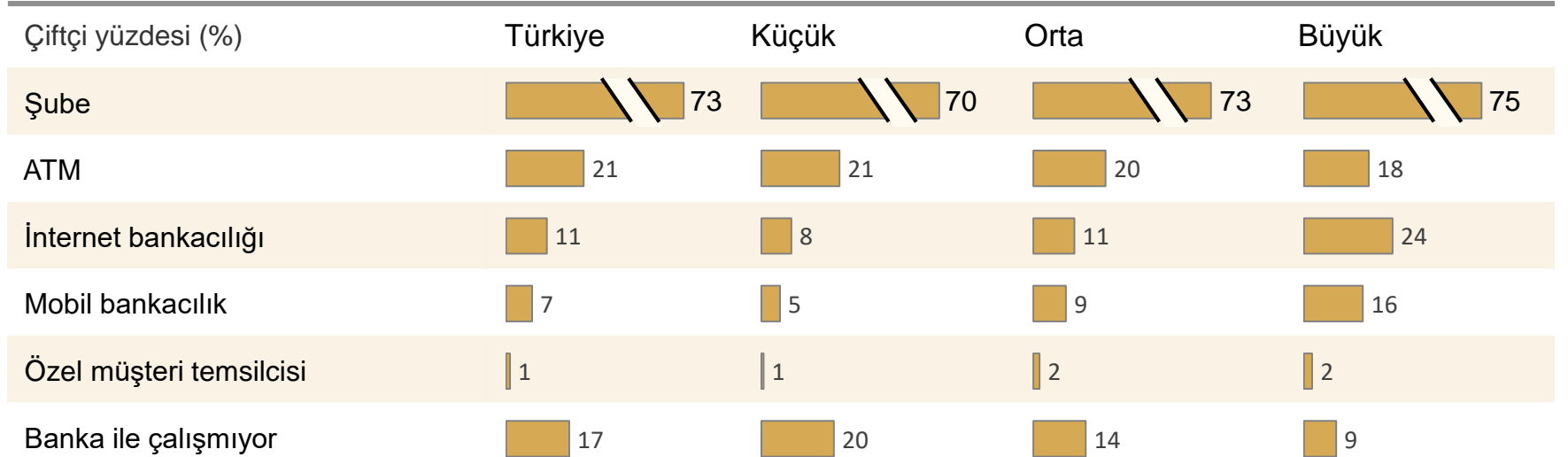
Çiftçilerin %73'ü banka işlemlerini gerçekleştirirken şubeleri kullanmaktadır.

Kullanılan Banka Kanalları Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Şube	73	69	73	73
ATM	21	22	20	21
İnternet bankacılığı	11	12	10	10
Mobil bankacılık	7	7	7	8
Özel müşteri temsilcisi	1	1	1	1
Banka ile çalışmıyor	17	19	16	14

Büyük çiftçilerde internet bankacılığı ve mobil bankacılık kanalları diğer çiftçilere göre daha yaygındır.

Kullanılan Banka Kanalları Gelir büyüklüğüne göre



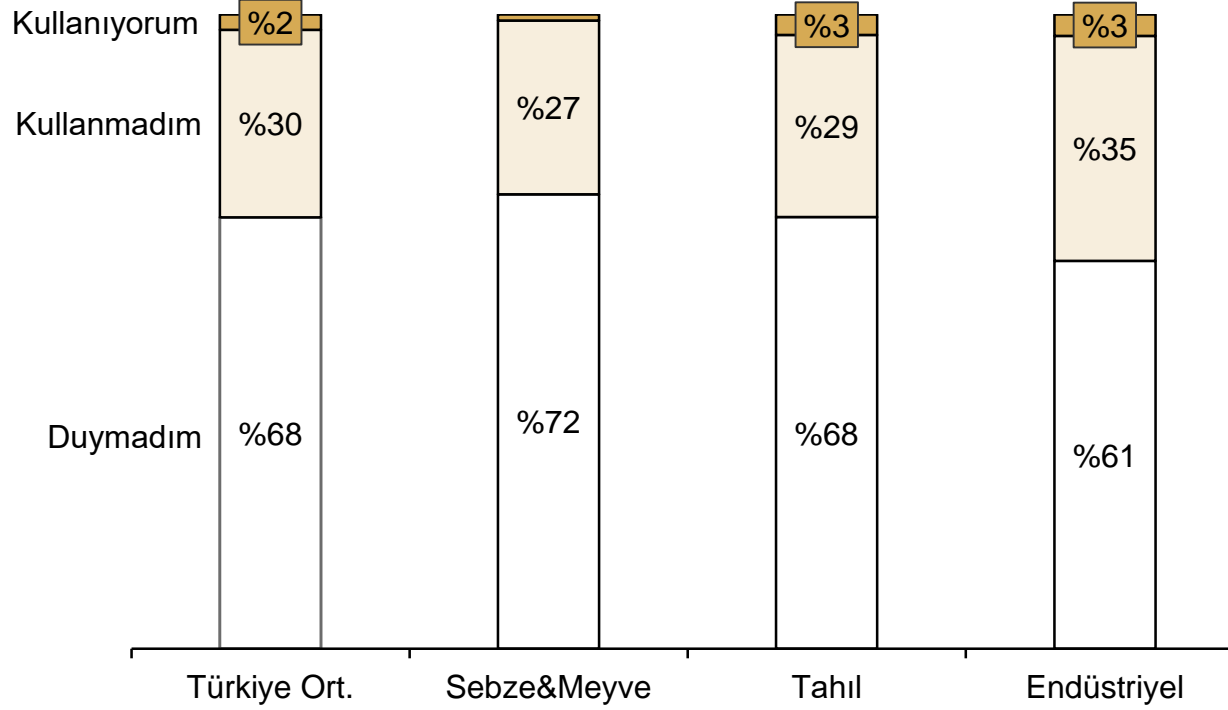
İnternet bankacılığı ve mobil bankacılık kanallarının kullanım oranı tüm bölgelerde birbirine yakındır.

Kullanılan Banka Kanalları Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Şube	73%	68%	72%	80%	69%	69%	72%	69%	73%	72%	75%
ATM	21%	24%	21%	26%	11%	18%	15%	24%	18%	9%	30%
İnternet bankacılığı	11%	12%	7%	14%	9%	16%	7%	9%	13%	10%	12%
Mobil bankacılık	7%	6%	9%	4%	8%	9%	9%	7%	12%	8%	5%
Özel müşteri temsilcisi	1%	1%	2%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%
Banka ile çalışmıyor	17%	19%	17%	13%	23%	14%	17%	21%	13%	18%	9%

Çiftçilerin sadece %2'si lisanslı depoculuğu kullanmıştır, %68'i ise hiç duymamıştır.

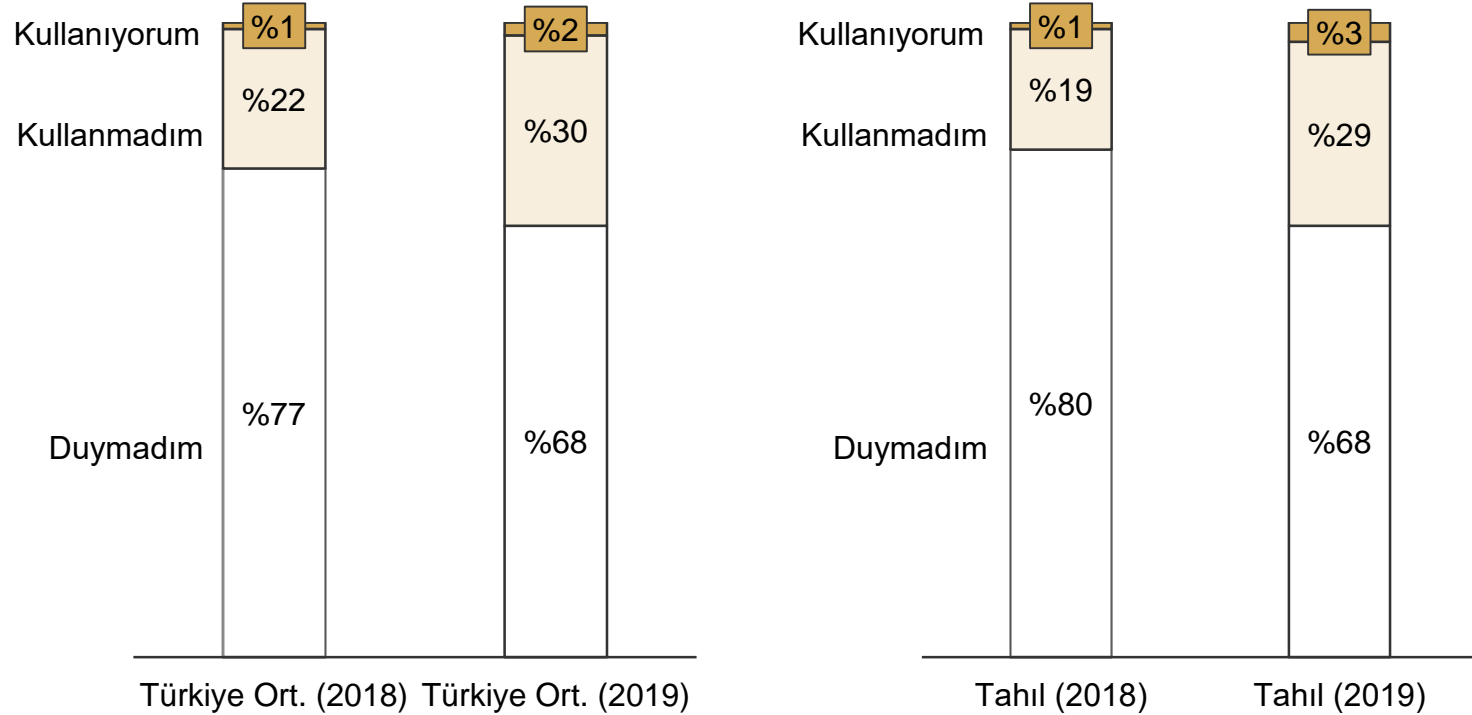
Lisanslı Depoculuk Ürün grubuna göre



2019 yılında bir önceki yıla göre lisanslı depoculuğun bilinme ve kullanılma oranı artmıştır ve bu artış en çok tahıl sektöründe gerçekleşmiştir.

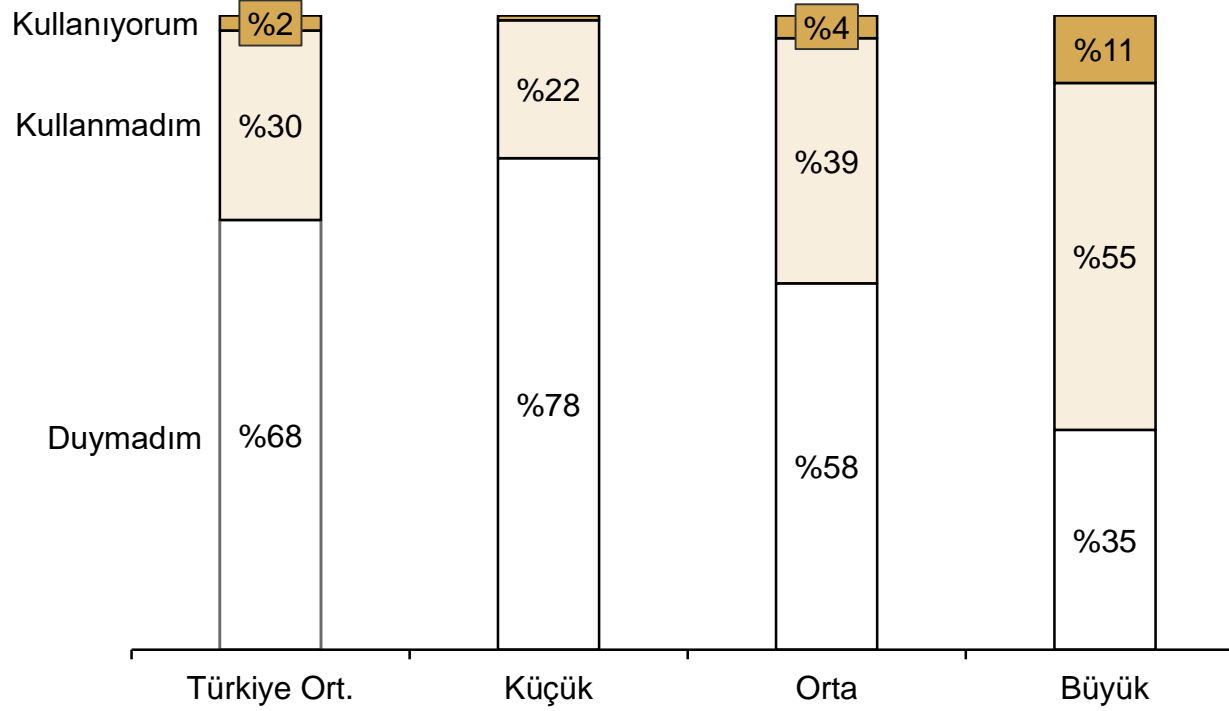
Lisanslı Depoculuk Bilgisi ve Kullanımı

Geçen seneye göre



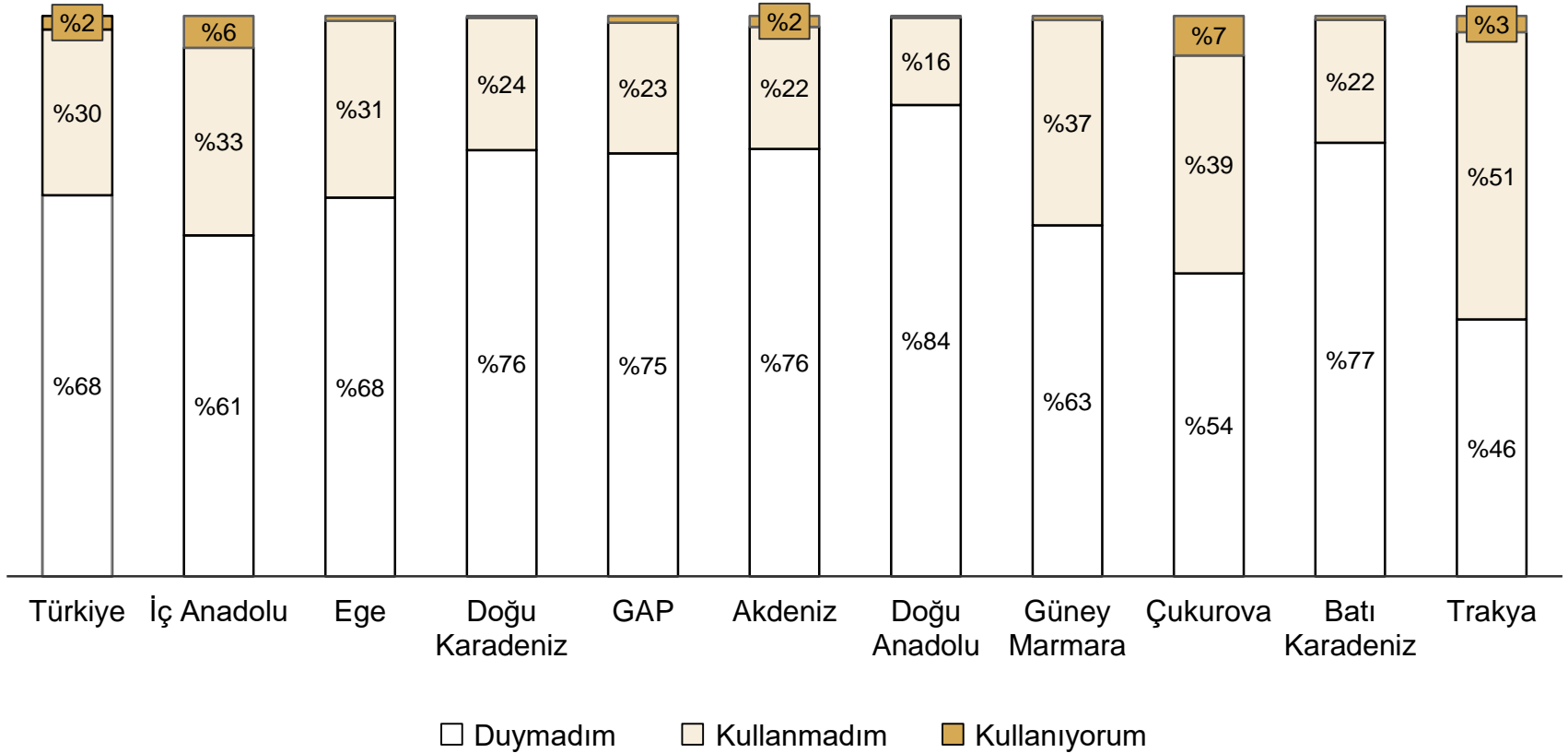
Küçük çiftçilerden lisanslı depoculuğu kullananların oranı %1'den azdır.

Lisanslı Depoculuk Gelir büyüklüğüne göre



İç Anadolu ve Çukurova'daki üreticiler için lisanslı depoculuğun hem bilinme hem de kullanılma oranı daha yüksektir.

Lisanslı Depoculuk Bölgeye göre



- Ekim Alanı
- Gelir Değişimi ve Yatırımları
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- **Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları**
- Geleceğe Bakışı
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları

- En önemli 3 sorunuz nedir?
- Ne ekeceğinize neye göre karar veriyorsunuz?
- Düzenli çalıştığınız bir ziraat mühendisi var mı?
- Köy/ilçenizde kooperatife üye misiniz?
- Kooperatif size fayda sağlıyor mu?

Çiftçiler en büyük sorunlarının girdi maliyetleri olduğunu söylemiştir. Bu sorun sebze ve meyve grubundaki çiftçilerde daha düşük orandadır.

En Önemli 3 Sorun

Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Girdi maliyetlerinin yüksek olması	80	68	88	85
Satış fiyatının düşük olması	15	14	15	15
Elektrik/su sorunu	11	9	13	12
İklim şartları	6	9	4	4
Desteklemeler yetersiz	6	6	5	6
Pazar bulamamak	4	6	3	4
Hastalık/zararlı ile mücadele	4	8	2	4
İşçilik masrafları	4	6	2	5
İşçi bulma sıkıntısı	2	3	1	2
Coğrafi zorluklar	1	2	1	1
Diğer	12	16	10	10
Sorunum yok	5	7	3	3

Büyük çiftçi grubunda yüksek girdi maliyetleri daha yüksek oranda ifade edilmiştir.

En Önemli 3 Sorun Gelir büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Girdi maliyetlerinin yüksek olması	80	75	88	90
Satış fiyatının düşük olması	15	15	15	17
Elektrik/su sorunu	11	9	15	18
İklim şartları	6	6	5	5
Desteklemeler yetersiz	6	5	6	5
Pazar bulamamak	4	4	5	5
Hastalık/zararlı ile mücadele	4	4	5	2
İşçilik masrafları	4	3	5	9
İşçi bulma sıkıntısı	2	1	3	4
Coğrafi zorluklar	1	1	-	2
Diğer	12	13	12	10
Sorunum yok	5	6	2	1

Girdi maliyetlerinin yüksekliği en çok Akdeniz Bölgesi'nde dile getirilmiştir.

En Önemli 3 Sorun Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Girdi maliyetlerinin yüksek olması	80%	84%	88%	56%	82%	91%	80%	76%	86%	70%	80%
Satış fiyatının düşük olması	15%	13%	12%	14%	11%	23%	13%	20%	21%	17%	13%
Elektrik/su sorunu	11%	17%	10%	6%	24%	8%	11%	5%	14%	5%	0%
İklim şartları	6%	5%	5%	11%	4%	3%	6%	6%	6%	6%	6%
Desteklemeler yetersiz	6%	6%	5%	5%	9%	4%	4%	7%	6%	4%	6%
Pazar bulamamak	4%	4%	5%	6%	4%	6%	2%	9%	3%	4%	4%
Hastalık/zararlı ile mücadele	4%	3%	6%	7%	1%	7%	2%	7%	2%	5%	3%
İşçilik masrafları	4%	2%	5%	5%	5%	4%	2%	6%	5%	3%	3%
İşçi bulma sıkıntısı	2%	1%	2%	2%	2%	4%	1%	4%	4%	3%	2%
Coğrafi zorluklar	1%	3%	0%	4%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
Diğer	12%	12%	8%	14%	7%	16%	13%	17%	13%	16%	21%
Sorunum yok	5%	2%	4%	10%	4%	1%	5%	7%	4%	8%	3%

Çiftçilerin yaklaşık %40'ı her sene aynı ürünü ekmektedir.

Ekilecek Ürüne Karar Verme

Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Her sene aynı ekerim	39	43	38	35
Aile kararı	22	23	22	22
Münavebe	16	8	22	19
Piyasa fiyatları	15	15	12	19
İklim durumu	10	10	12	9
Su durumu	4	3	4	6
Komşu	4	4	4	3
Desteklemeler	1	1	1	4
ZM önerisi	1	1	2	1
Önder çiftçi	1	0	1	0
Diğer	4	6	3	3

Büyük çiftçiler ekilecek ürüne karar verme noktasında en çok piyasa fiyatlarını dikkate almaktadır.

Ekilecek Ürüne Karar Veren Kimse Gelir büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Her sene aynı ekerim	39	45	29	30
Aile kararı	22	22	23	18
Münavebe	16	15	19	21
Piyasa fiyatları	15	9	21	33
İklim durumu	10	9	13	12
Su durumu	4	4	4	6
Komşu	4	3	4	2
Desteklemeler	1	1	3	5
ZM önerisi	1	1	2	1
Önder çiftçi	1	0	1	1
Diğer	4	5	4	1

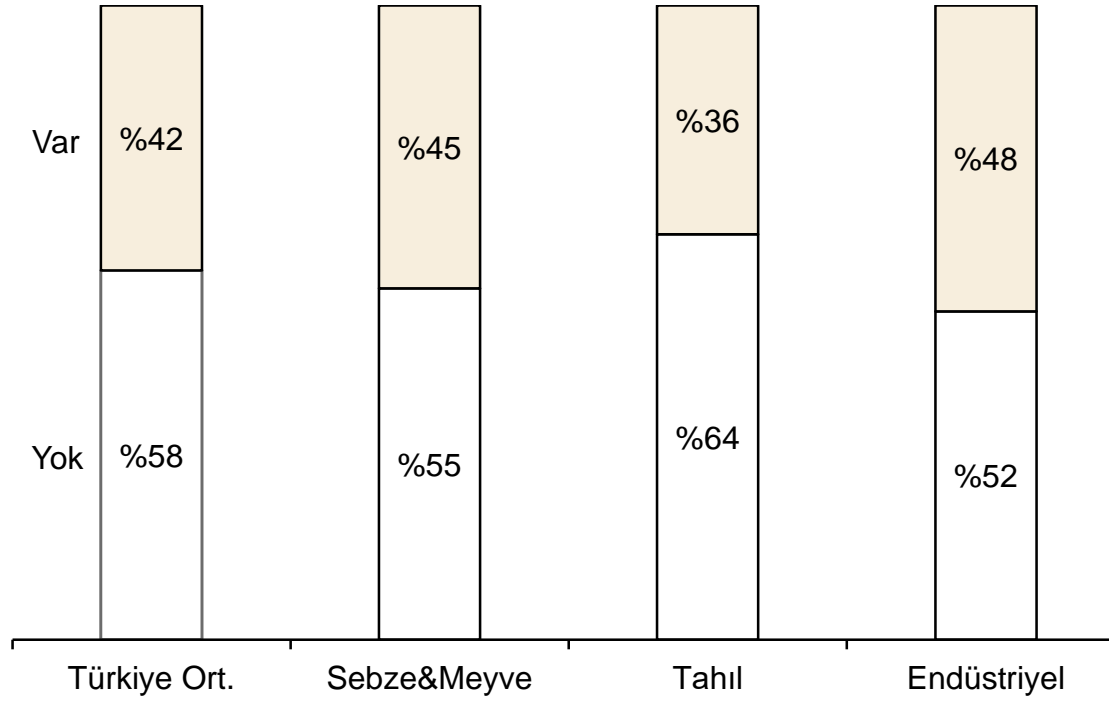
Doğu Anadolu ve Batı Karadeniz bölgelerindeki çiftçiler ekilecek ürüne daha çok ailece karar vermektedir.

Ekilecek Ürüne Karar Veren Kimse Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Her sene aynı ekerim	39%	39%	34%	66%	46%	35%	32%	37%	27%	24%	27%
Aile kararı	22%	7%	30%	9%	33%	7%	53%	20%	29%	53%	23%
Münavebe	16%	22%	11%	13%	11%	22%	8%	12%	21%	11%	33%
Piyasa fiyatları	15%	18%	22%	4%	9%	16%	11%	14%	27%	8%	10%
İklim durumu	10%	17%	3%	8%	8%	20%	8%	14%	10%	6%	6%
Su durumu	4%	6%	5%	2%	3%	3%	6%	1%	6%	6%	2%
Komşu	4%	5%	6%	2%	4%	3%	2%	3%	4%	3%	4%
Desteklemeler	1%	1%	3%	0%	2%	1%	3%	0%	4%	1%	1%
ZM önerisi	1%	1%	0%	0%	4%	1%	3%	0%	3%	2%	1%
Önder çiftçi	1%	1%	0%	0%	2%	0%	0%	1%	0%	0%	1%
Diğer	4%	0%	3%	6%	0%	4%	2%	14%	1%	9%	17%

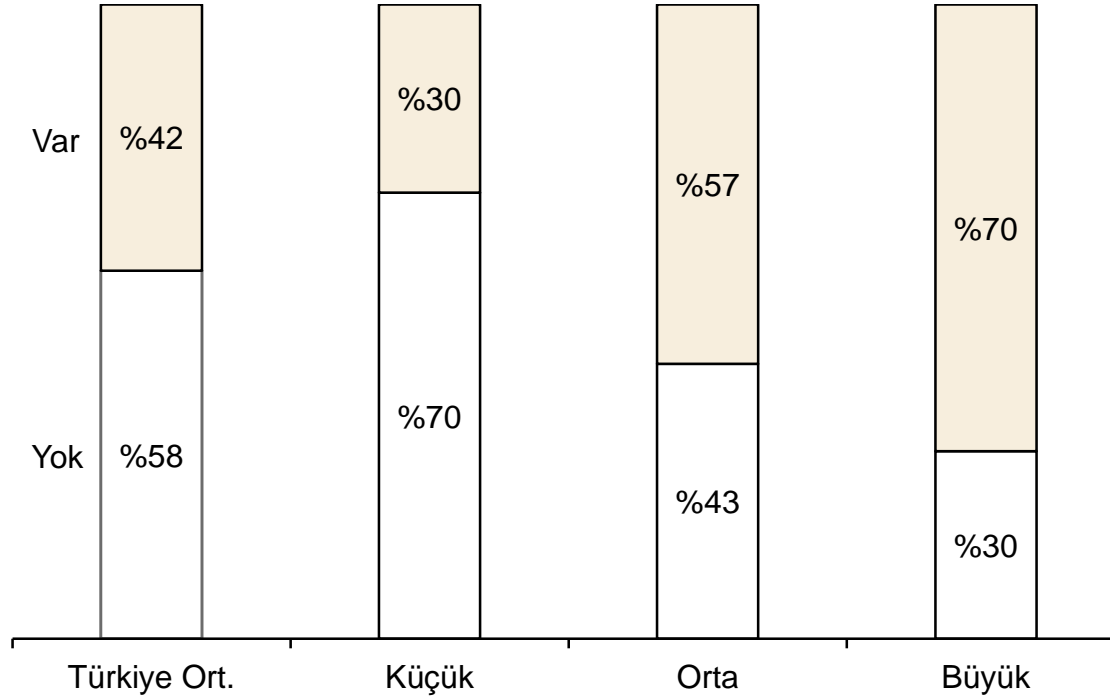
Üreticilerin yaklaşık %60'ı düzenli olarak bir ziraat mühendisi ile çalışmamaktadır.

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Ürün grubuna göre



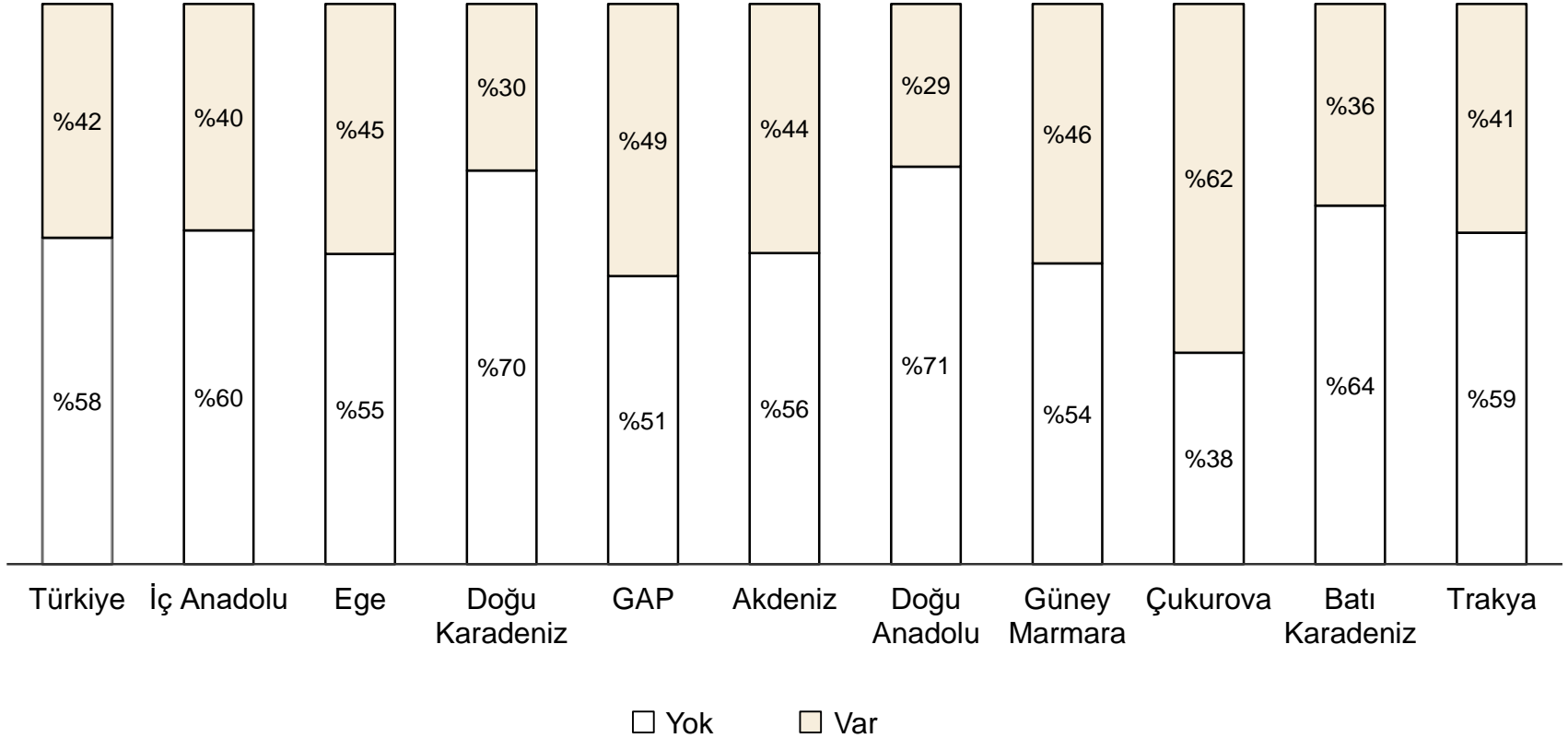
Çiftçi büyüklüğü ve ziraat mühendisi ile düzenli çalışma oranı paralellik göstermektedir.

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Gelir büyüklüğüne göre



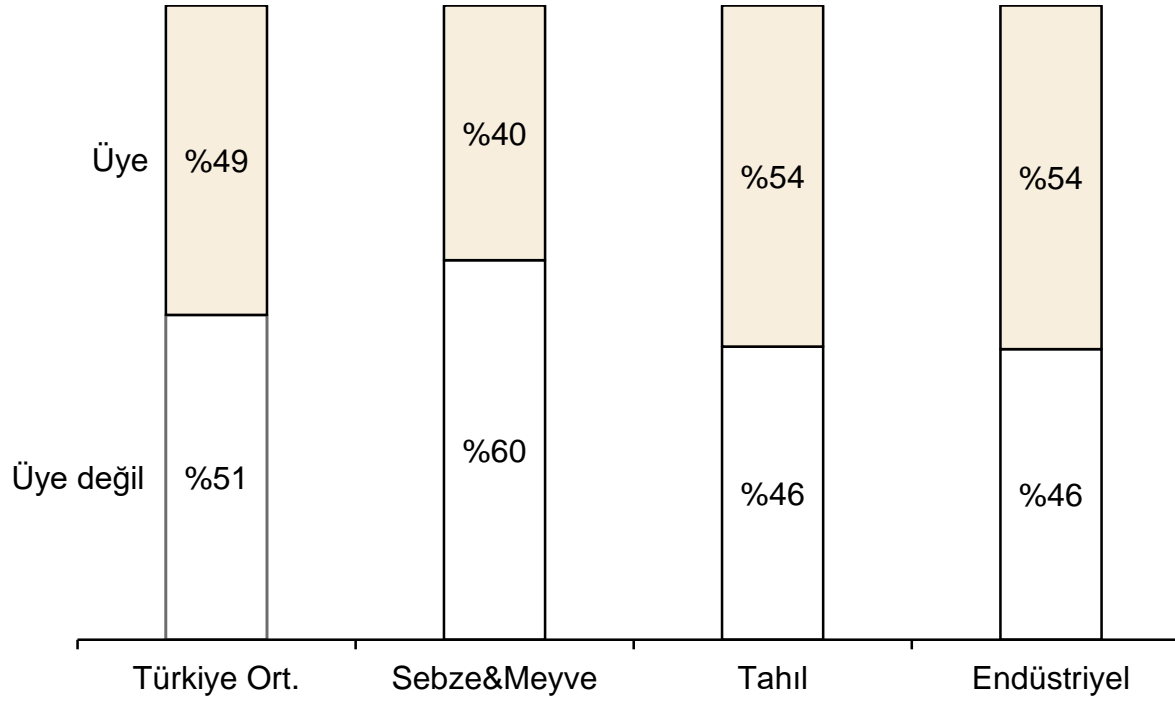
Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu'daki üreticilerin büyük kısmı düzenli olarak bir ziraat mühendisi ile çalışmamaktadır.

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Bölgeye göre



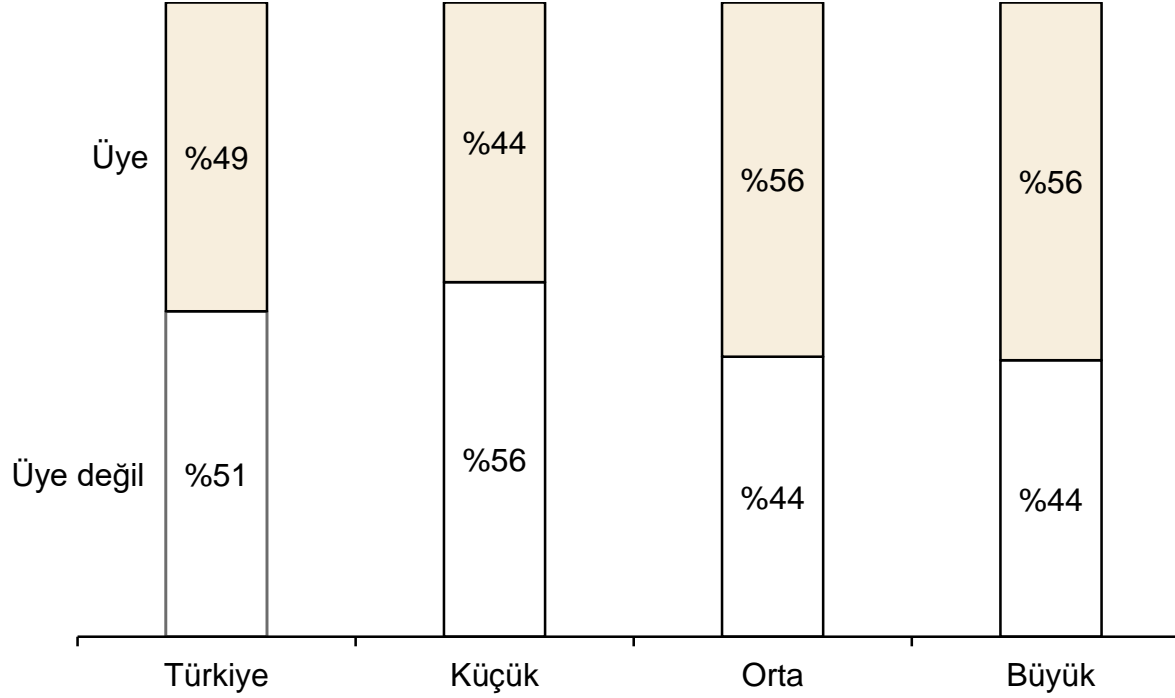
Çiftçilerin yarısı bir kooperatife üye olmadığını ifade etmiştir. Sebze ve meyve sektöründeki üreticilerde kooperatif üyeliği oranı diğerlerine göre daha düşüktür.

Kooperatif Üyeliği Ürün grubuna göre



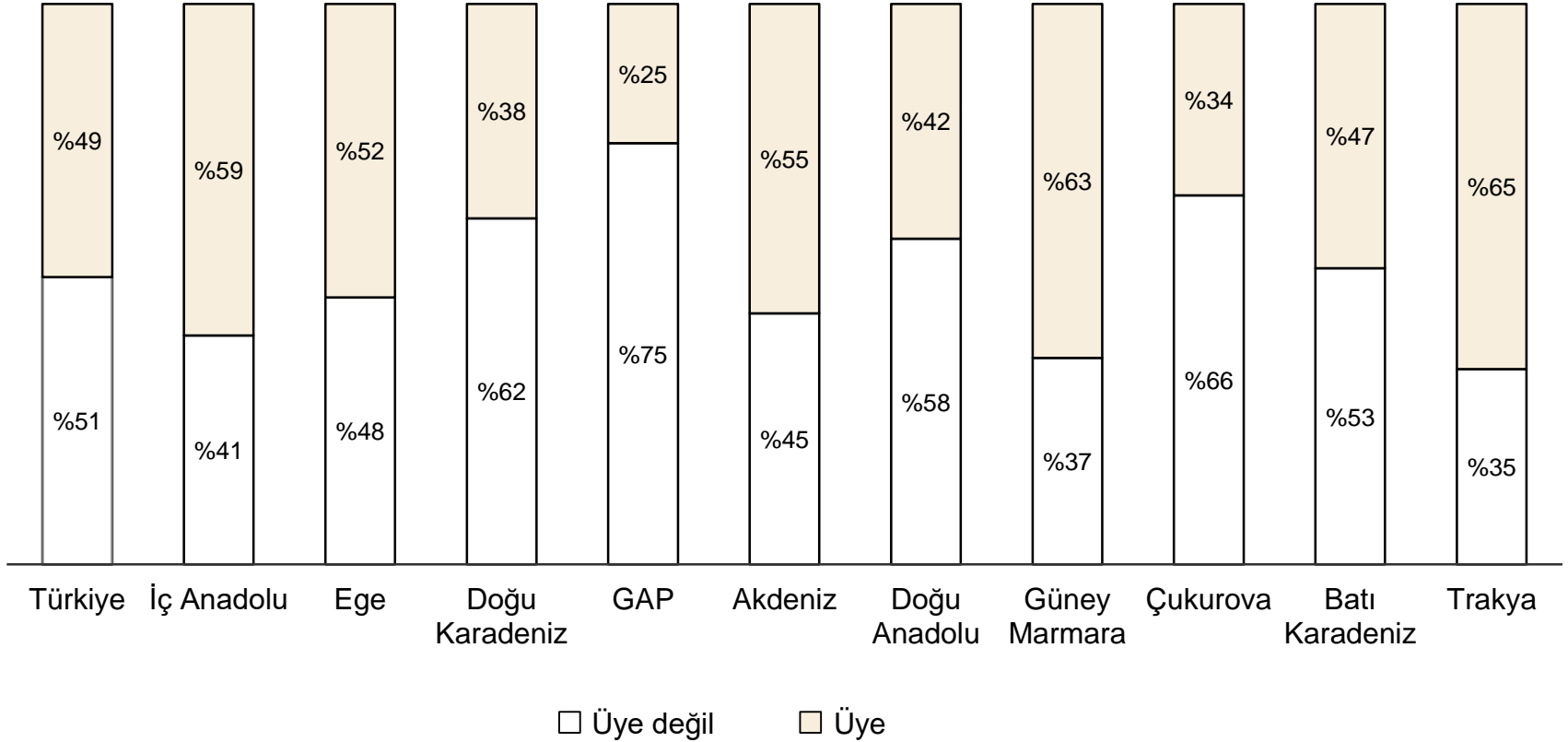
Küçük çiftçi grubunda kooperatife üye çiftçilerin oranı diğer gruplara göre daha düşüktür.

Kooperatif Üyeliği Gelir büyüklüğüne göre



Kooperatif üyeliği oranı GAP bölgesindeki çiftçilerde %25 ile en düşüktür.

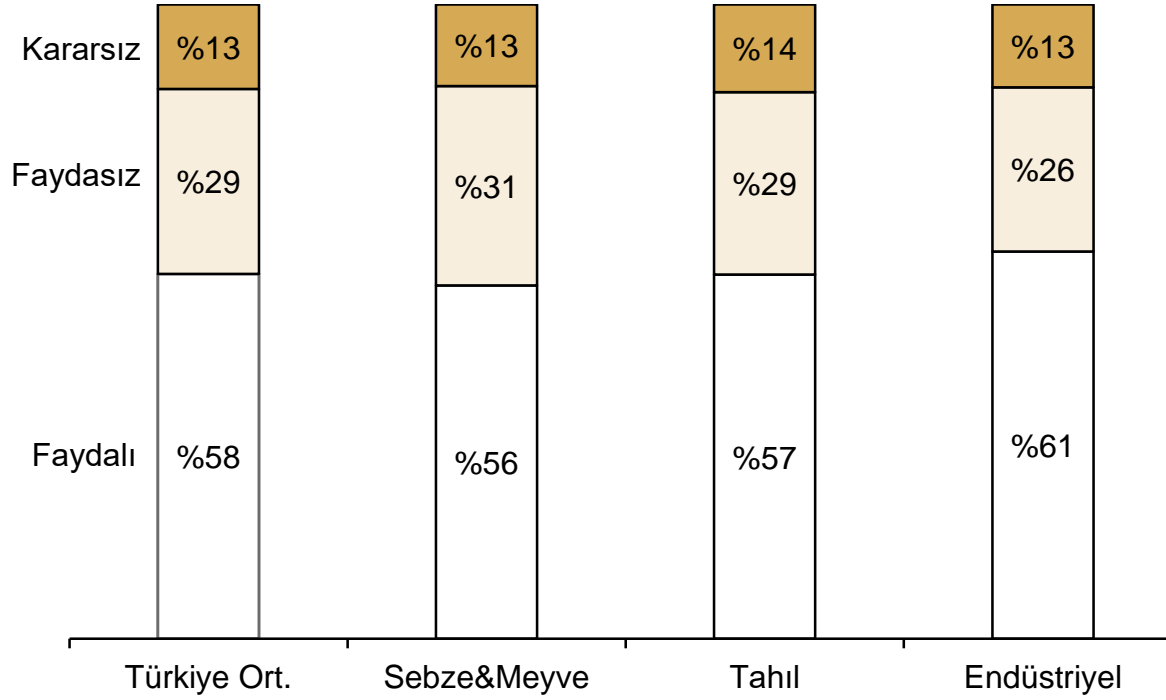
Kooperatif Üyeliği Bölgeye göre



Kooperatif üyesi çiftçilerin yaklaşık %60'ı üyesi oldukları kooperatiflerin kendilerine faydalı olduğunu düşünmektedir.

Kooperatif Tecrübesi

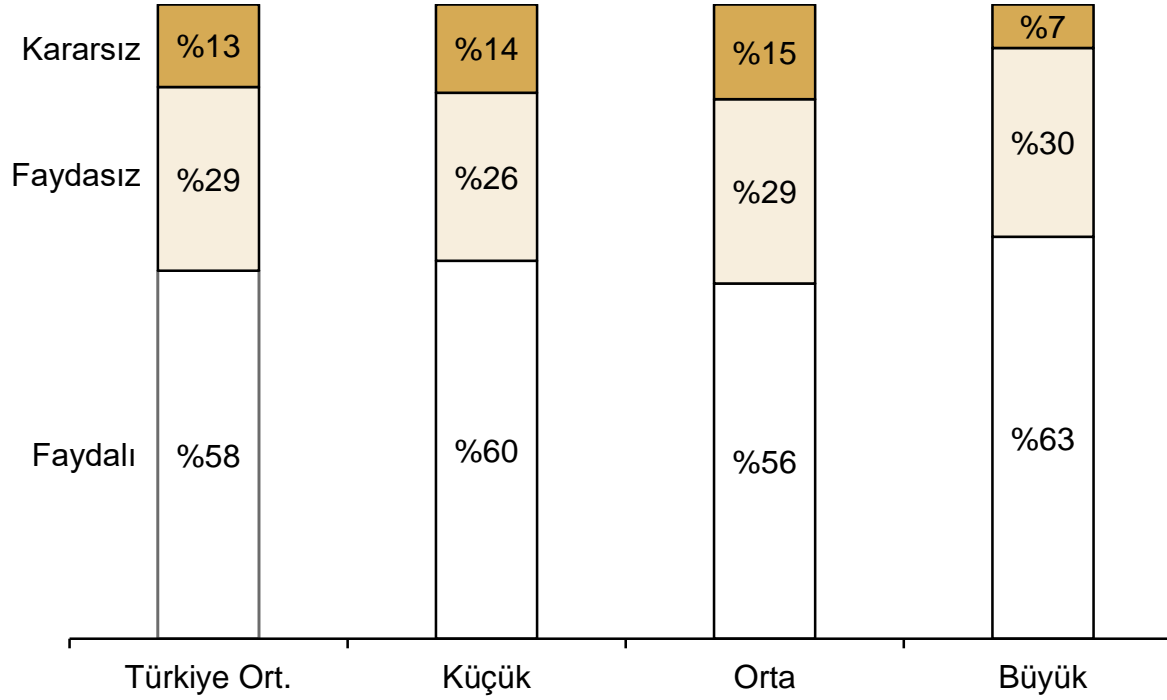
Ürün grubuna göre



*Kooperatife üye olmayan 1600 çiftçi çıkarılmıştır.

Kooperatif üyesi büyük çiftçilerde kooperatiflerin kendilerine fayda sağladığını söyleyen çiftçilerin oranı daha yüksektir.

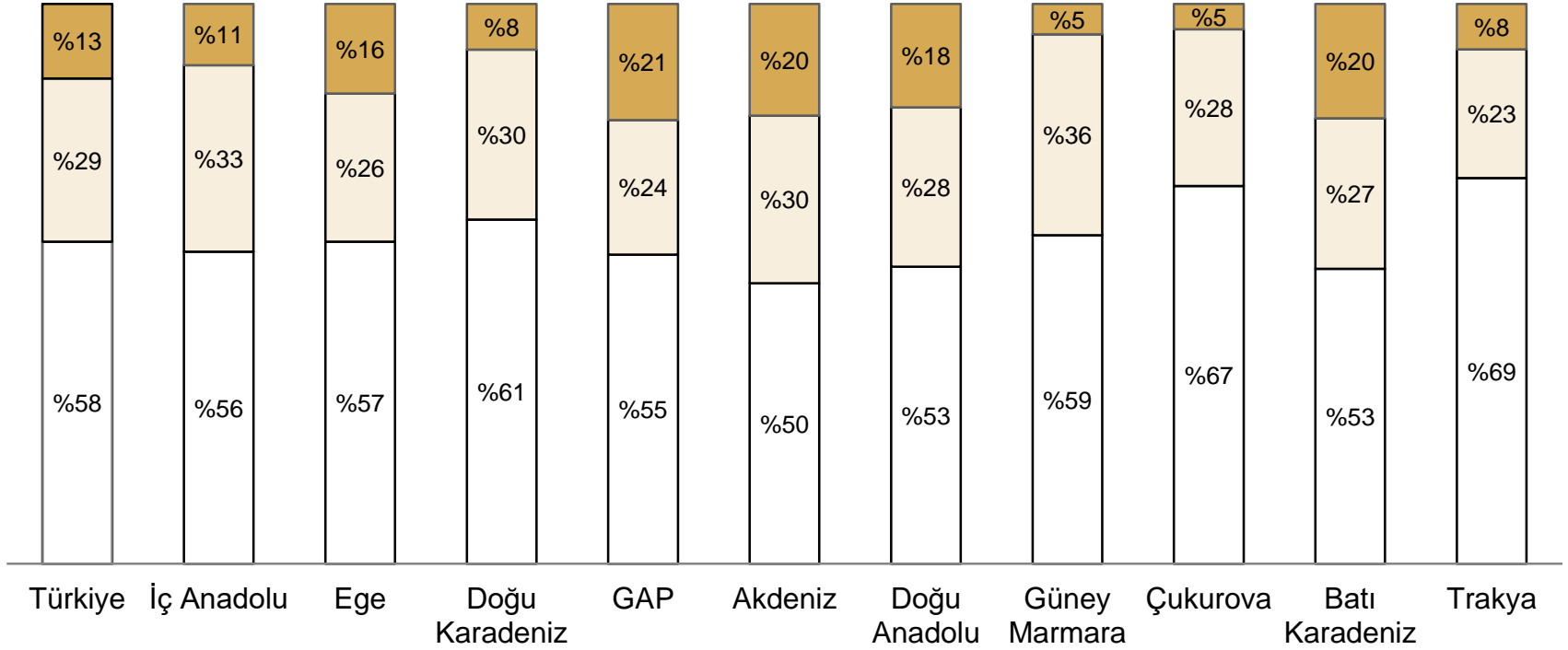
Kooperatif Tecrübesi Gelir büyüklüğüne göre



*Kooperatife üye olmayan 1600 çiftçi çıkarılmıştır.

Akdeniz bölgesindeki üreticilerin yarısı kooperatif üyeliğinden fayda sağladıklarını düşünmektedir.

Kooperatif Tecrübesi Bölgeye göre



□ Faydalı □ Faydasız □ Kararsız

*Kooperatife üye olmayan 1600 çiftçi çıkarılmıştır.

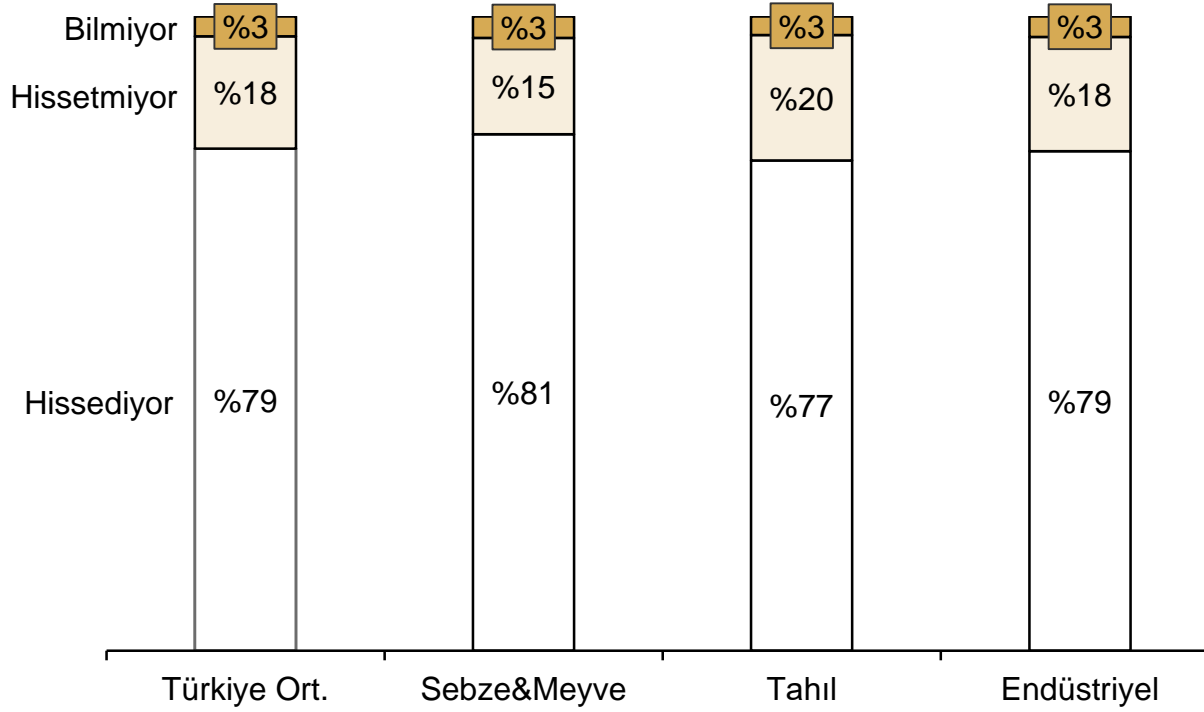
Kaynak: Doktar

- Ekim Alanı
- Gelir Değişimi ve Yatırımları
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- **Geleceğe Bakışı**
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları

- İklim değişikliğinin etkisini hissediyor musunuz?
- Sizden sonra işi kim devralacak?
- Devletin tarım politiklarından memnun musunuz?

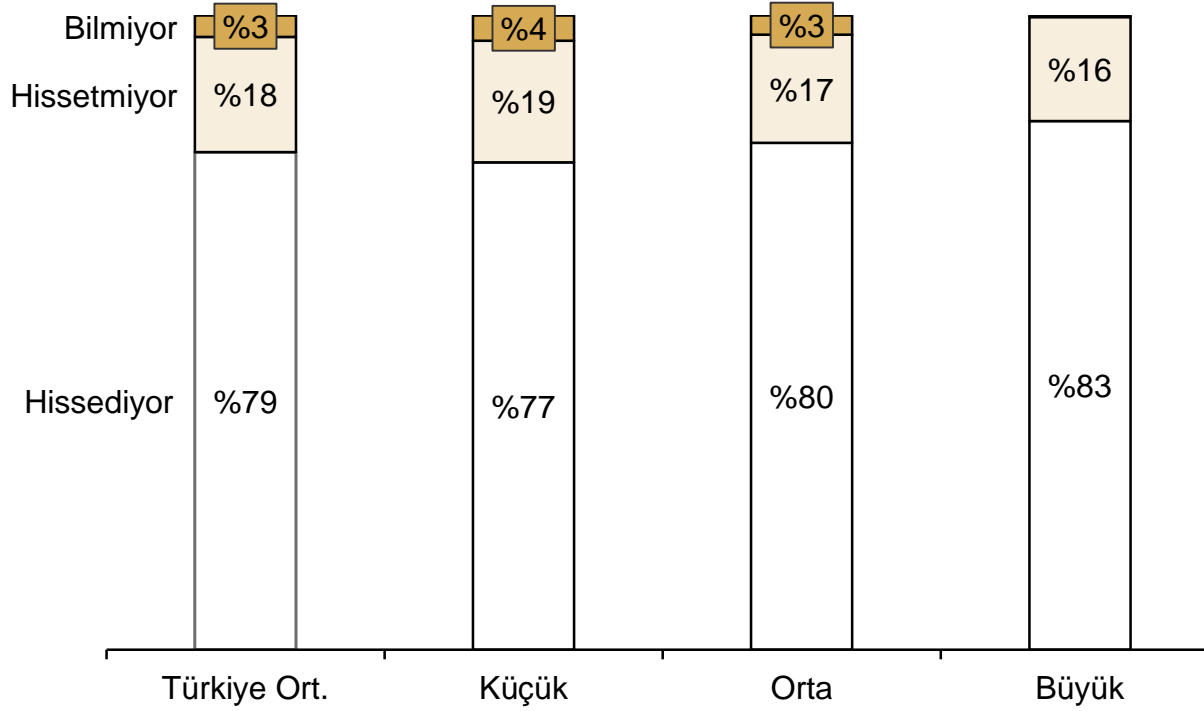
Üreticilerin yaklaşık %80'i iklim değişikliğinin etkilerini hissetmektedir.

İklim Değişikliğinin Etkisi Ürün grubuna göre



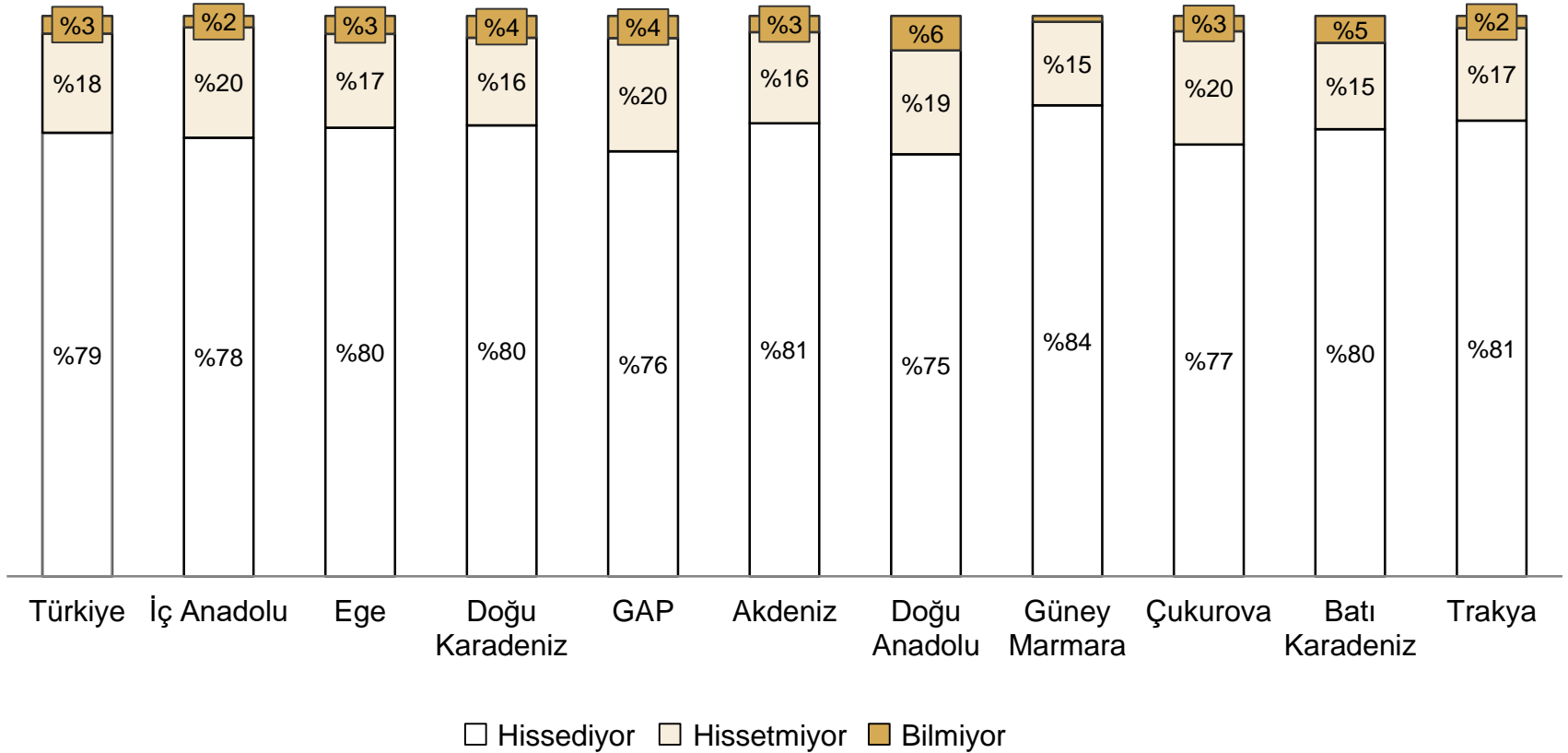
İklim değişikliği büyük çiftçilerde daha yüksek oranda hissedilmesine rağmen sınıflar arasında önemli fark gözlemlenmemiştir.

İklim Değişikliğinin Etkisi Gelir büyüklüğüne göre



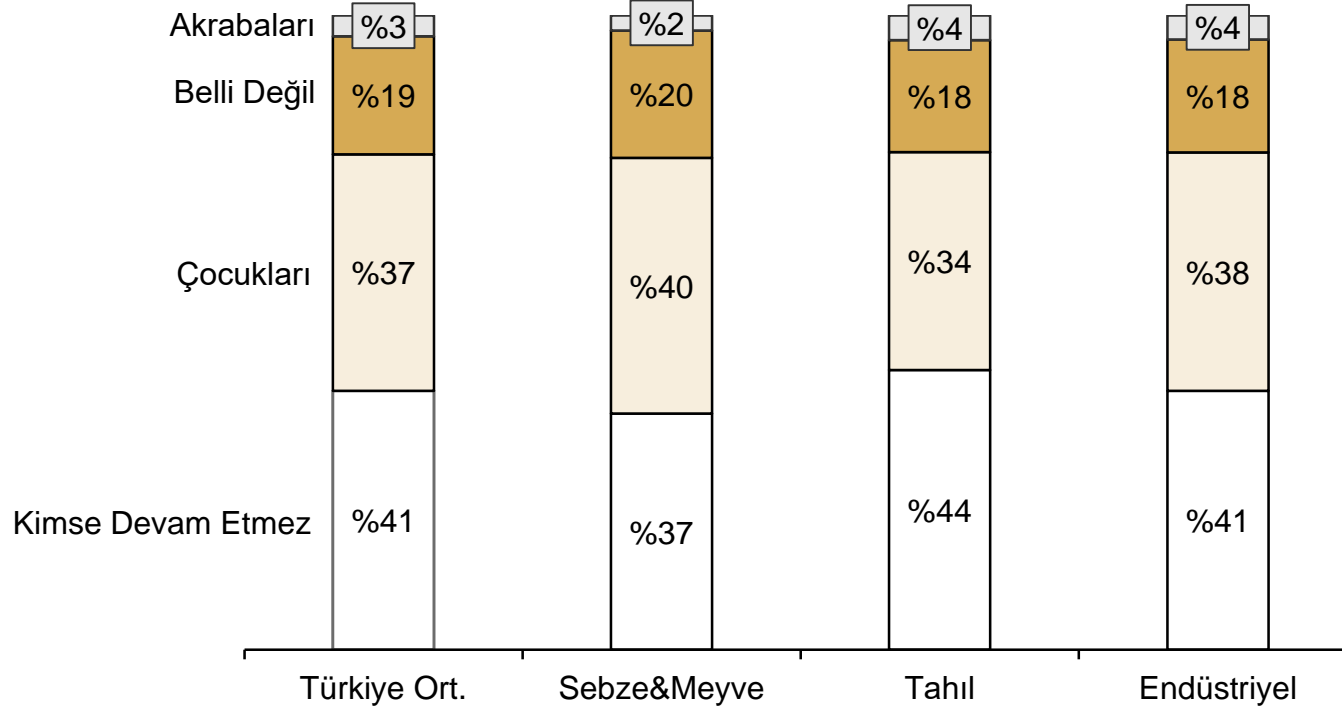
İklim değişikliğinin etkileri her bölgede yüksek oranlarda hissedilmektedir.

İklim Değişikliğinin Etkisi Bölgeye göre



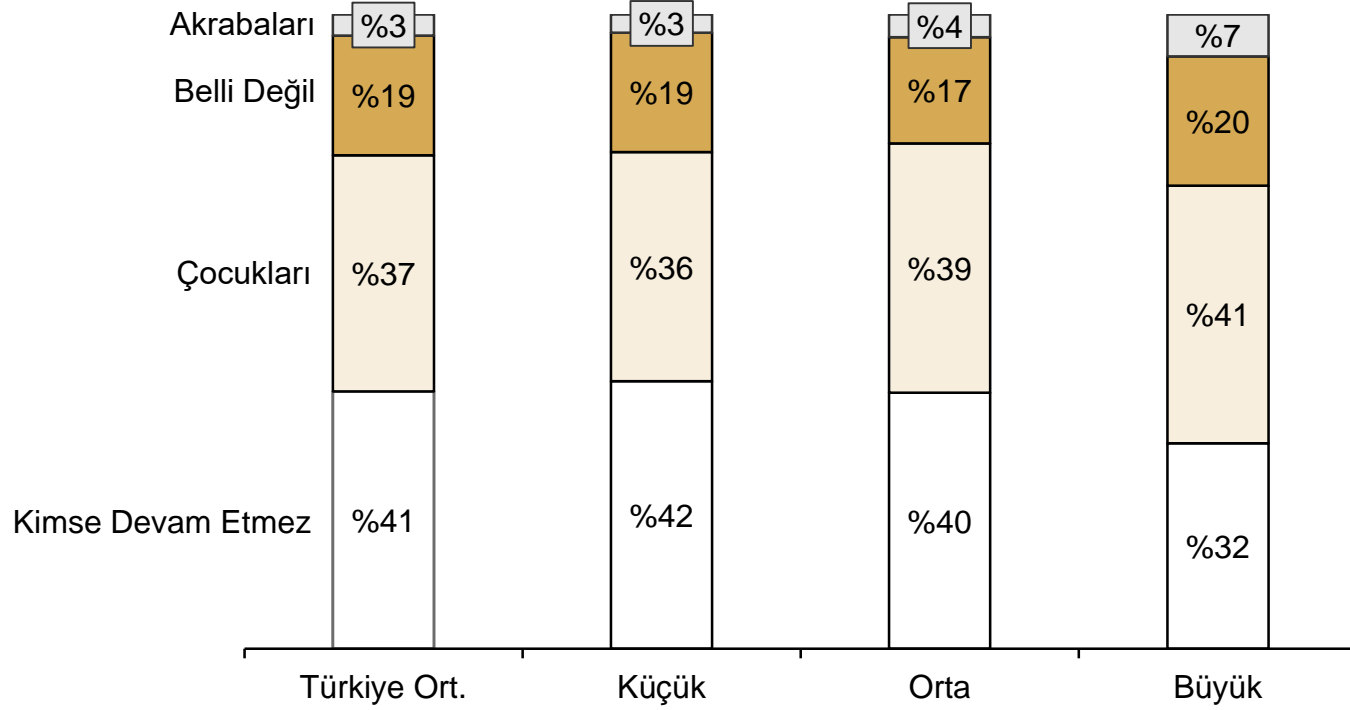
Tüm sektörlerdeki çiftçilerin %41'i kendilerinden sonra üretime kimsenin devam etmeyeceğini iddia etmektedir.

İşi Devralacak Kişi Ürün grubuna göre



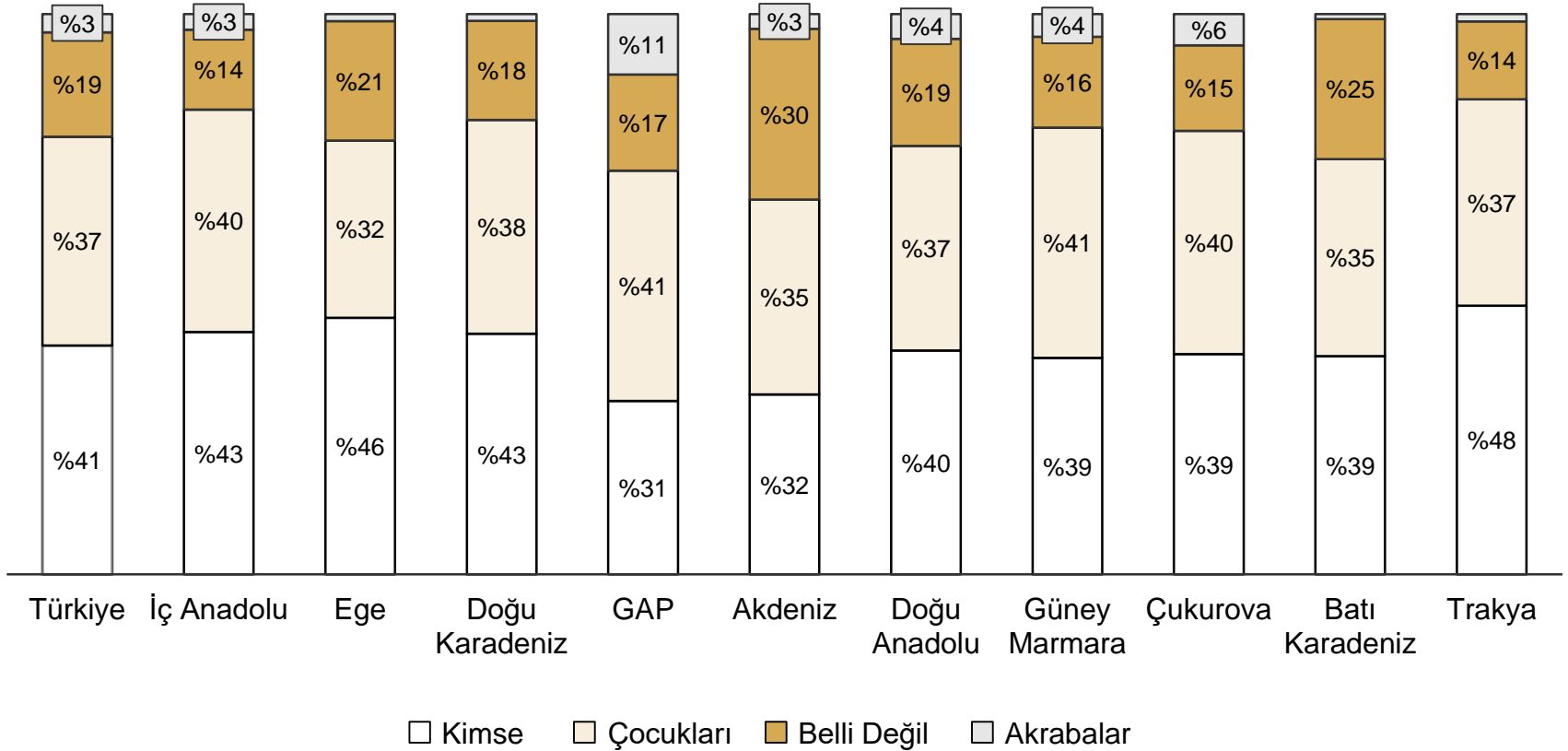
Küçük üreticilerde kendilerinden sonra çiftçiliğe devam edilmeyeceğini belirtenlerin oranı daha fazladır.

İşi Devralacak Kişi Gelir büyüklüğüne göre



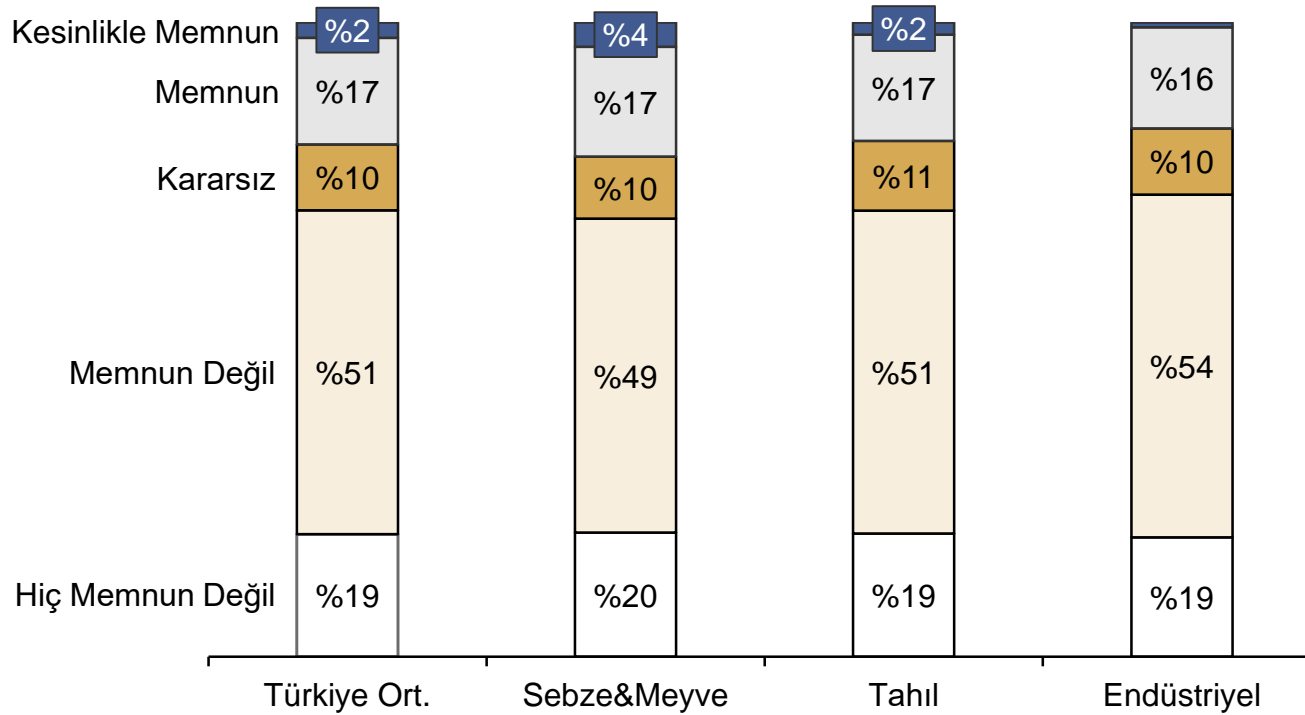
Ege ve Trakya bölgelerinde kendilerinden sonra üretimin devam etmeyeceğini söyleyenlerin oranı daha yüksektir.

İş Devralacak Kişi Bölgeye göre



Üreticilerin %70'i devletin tarım politikalarından memnun olmadıklarını belirtmiştir.

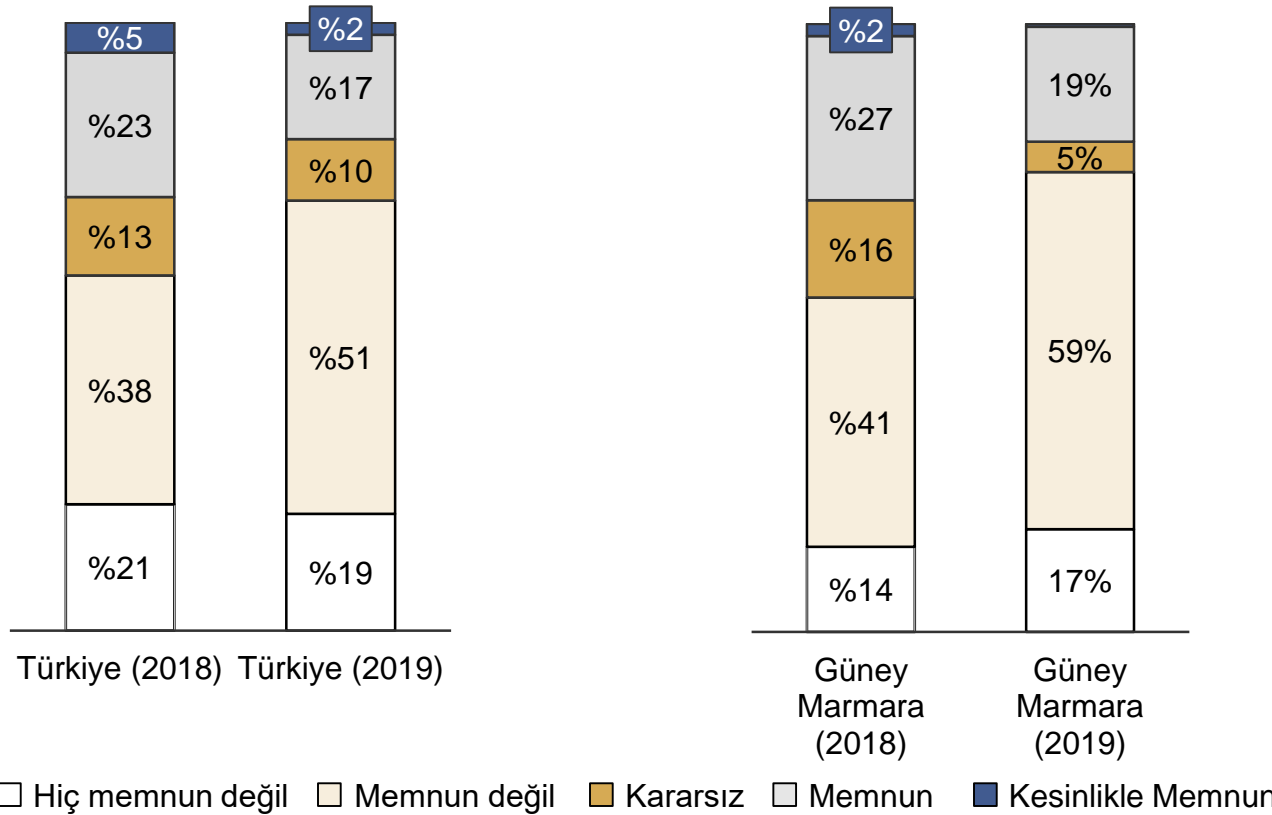
Devlet Politikaları Memnuniyet Ürün grubuna göre



2018'e göre 2019 yılında devletin tarım politikalarından memnun olmayanların oranı artmıştır ve bu artış en fazla Güney Marmara bölgesinde görülmüştür.

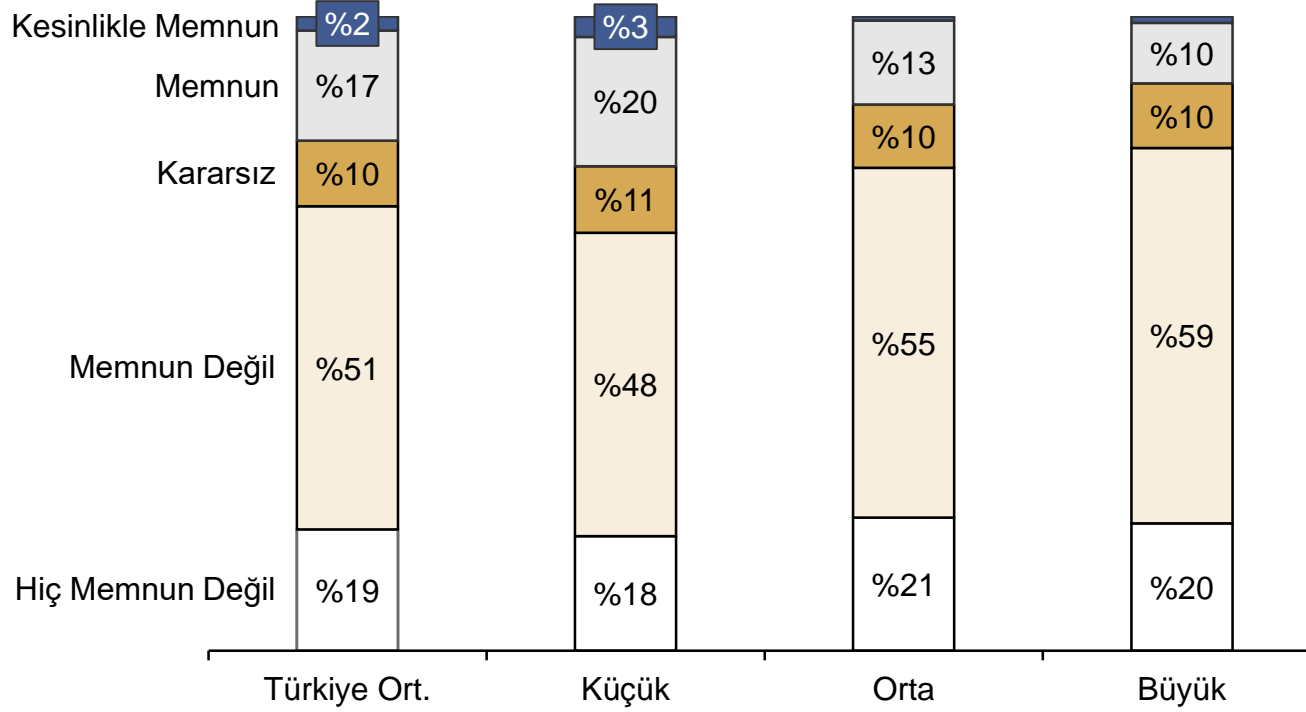
Devlet Politikaları Memnuniyet

Geçen seneye göre



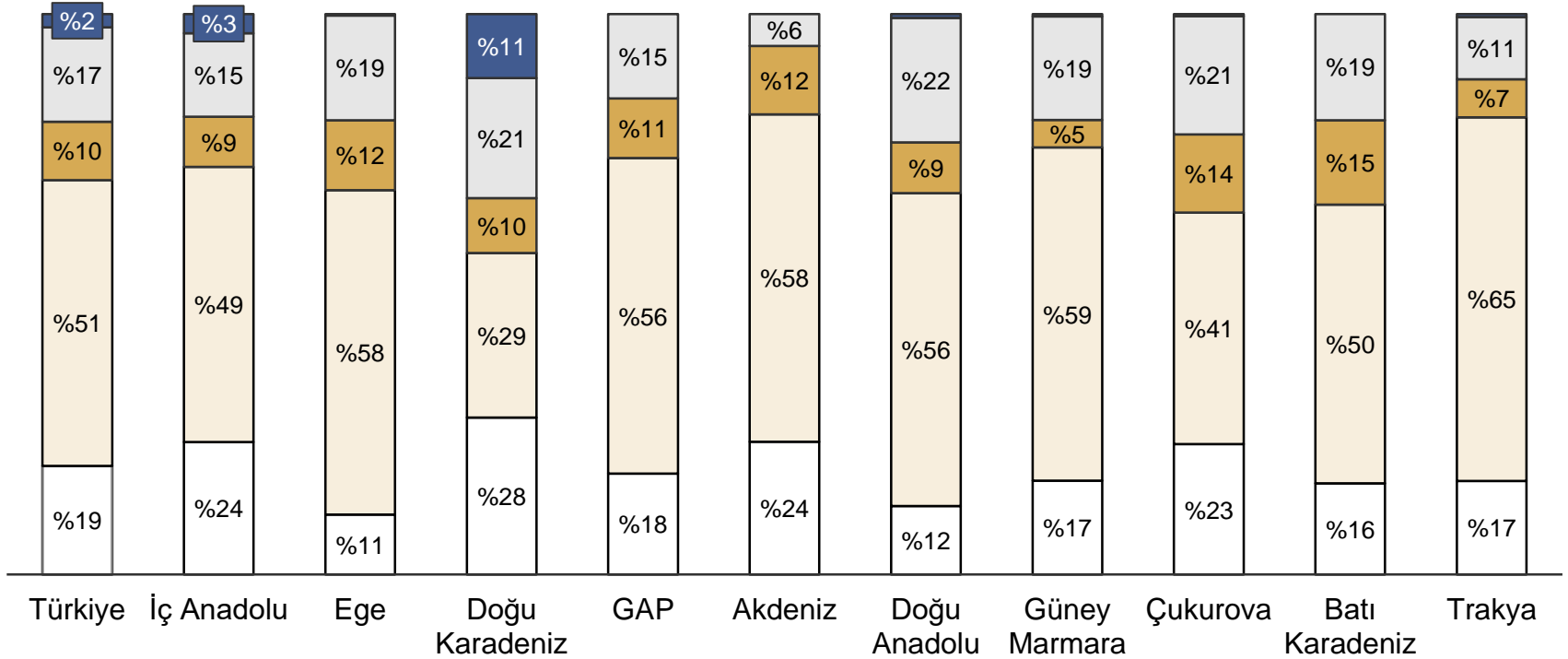
Büyük çiftçilerin yaklaşık %80'i devletin tarım politikalarından memnun değildir.

Devlet Politikaları Memnuniyet Gelir büyüklüğüne göre



Akdeniz ve Trakya bölgeleri devletin tarım politikalarından memnun olmayan bölgelerin başında gelmektedir.

Devlet Politikaları Memnuniyet Bölgeye göre



□ Hiç memnun değil □ Memnun değil □ Kararsız □ Memnun □ Kesinlikle Memnun

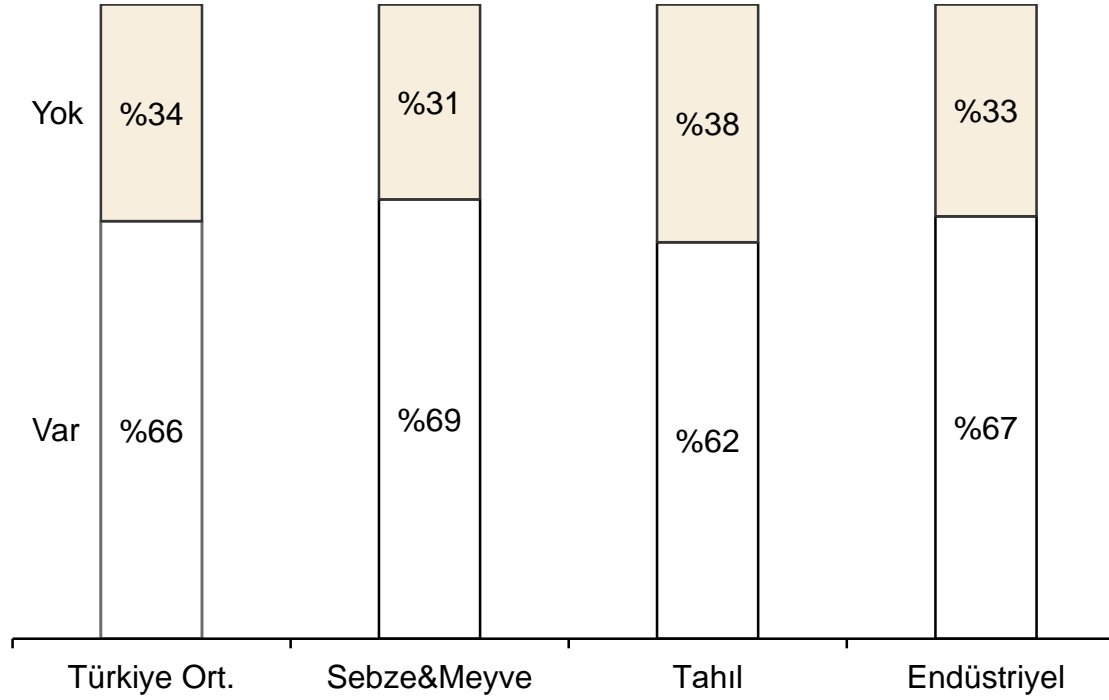
- Ekim Alanı
- Gelir Değişimi ve Yatırımları
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Problemleri ve Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Geleceğe Bakışı
- **Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları**

- Akıllı telefon kullanıyor musunuz?
- İnternette ya da akıllı telefonda ziraat ile ilgili hangi kaynakları takip ediyorsunuz?

Üreticilerin %66'nın akıllı telefonu bulunmaktadır ve bu oran sektörler arasında büyük bir değişiklik göstermemektedir.

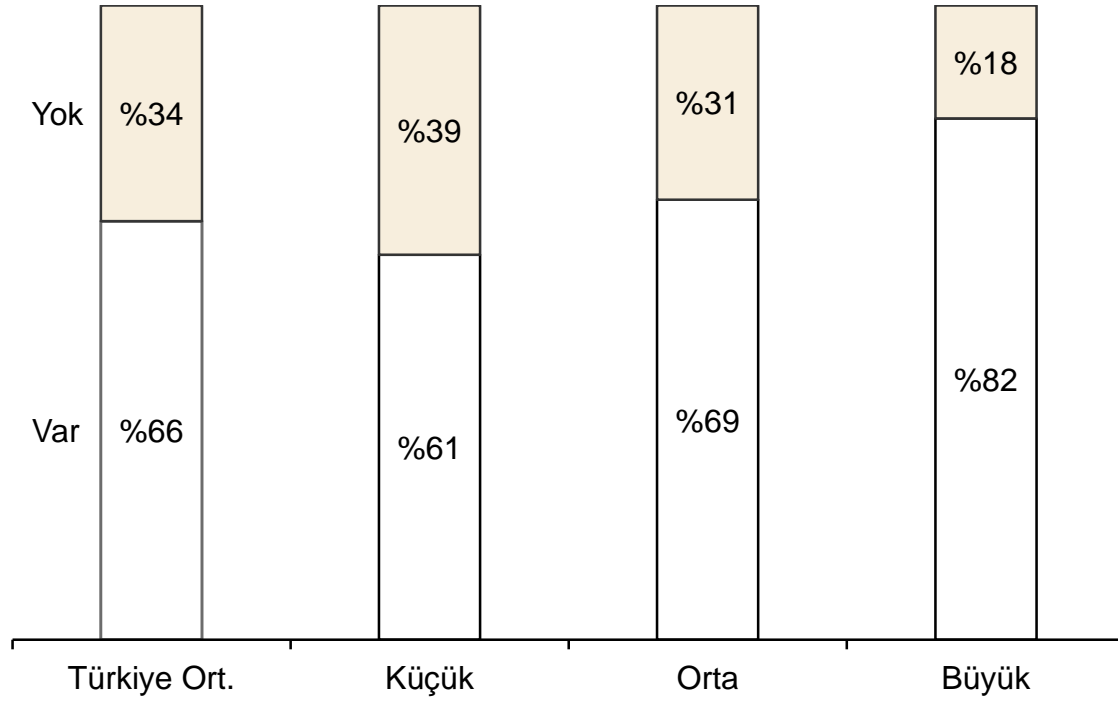
Akıllı Telefon Sahipliği

Ürün grubuna göre



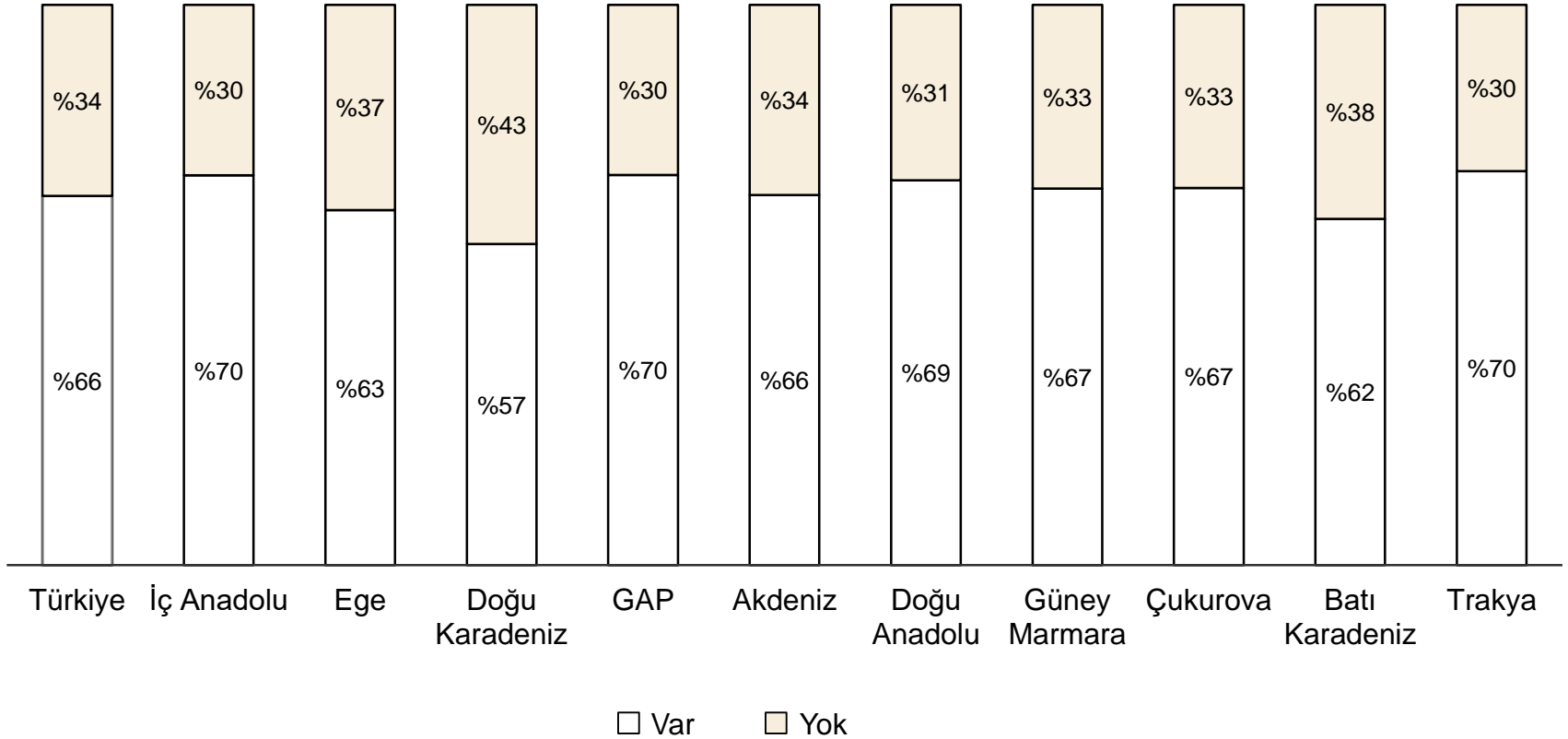
Üretici büyüklüğü arttıkça akıllı telefon sahipliği oranı da artmaktadır.

Akıllı Telefon Sahipliği Gelir büyüklüğüne göre



Doğu Karadeniz bölgesindeki üreticiler akıllı telefon sahipliği konusunda diğer bölgelerdeki üreticilerin gerisinde kalmaktadır.

Akıllı Telefon Sahipliği Bölgeye göre



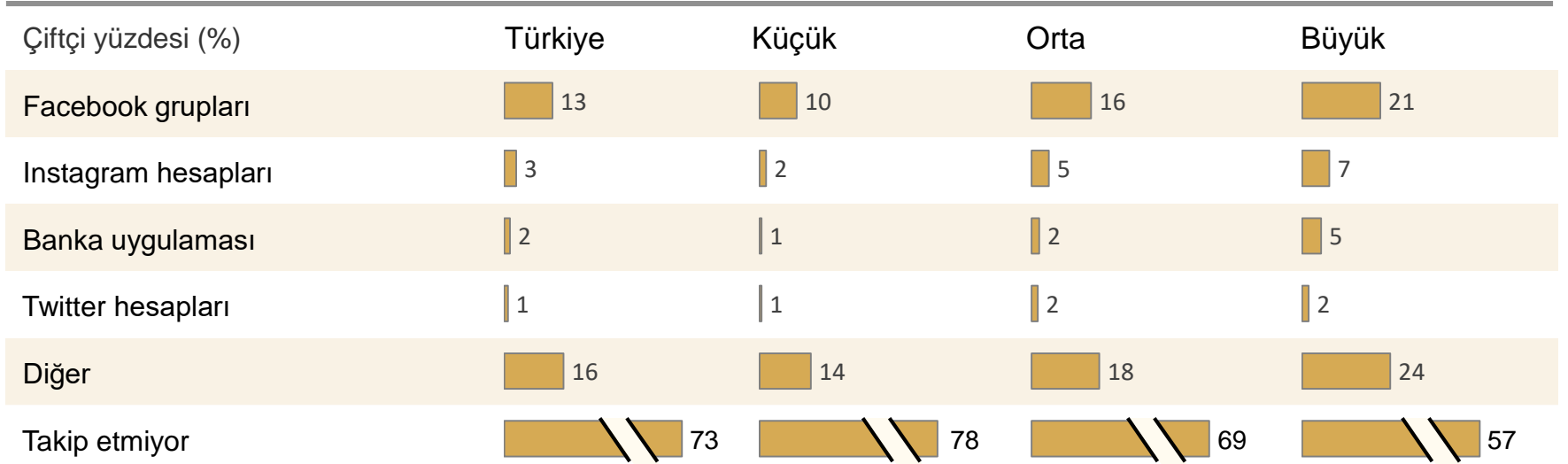
Üreticilerin %73'ü herhangi bir internet kanalından ziraat ile ilgili herhangi bir kaynağı takip etmemektedir.

İnternet Ziraat Takip Kanalı Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Facebook grupları	13	12	15	13
Instagram hesapları	3	3	4	3
Banka uygulaması	2	1	1	3
Twitter hesapları	1	1	1	1
Diğer	16	13	17	18
Takip etmiyor	73	76	71	72

Tüm internet kaynaklarında büyük çiftçiler diğer gruplara göre daha fazla ziraat kanalı takip etmektedir.

İnternet Ziraat Takip Kanalı Gelir büyüklüğüne göre



İnternette ziraat ile ilgili kaynakları takip etmeme oranı %81 ile en çok Ege bölgesindedir.

İnternet Ziraat Takip Kanalı Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Doğu Anadolu	Güney Marmara	Çukurova	Batı Karadeniz	Trakya
Facebook grupları	13%	15%	12%	6%	22%	6%	15%	10%	18%	15%	17%
Instagram hesapları	3%	3%	4%	1%	7%	2%	2%	3%	4%	1%	3%
Banka uygulaması	2%	1%	3%	0%	2%	1%	1%	2%	3%	2%	2%
Twitter hesapları	1%	2%	1%	0%	2%	1%	1%	0%	1%	0%	1%
Diğer	16%	25%	7%	19%	9%	17%	14%	16%	11%	12%	24%
Takip etmiyor	73%	66%	81%	78%	68%	78%	74%	74%	72%	76%	61%



Erzene Mahallesi Ege Üniversitesi Kampüsü
ideEGE-TGB Mercan Binası
No:172/70-I Bornova/İzmir
+90 538 057 70 75
www.doktar.com



Doktar