

Doktar Çiftçinin Nabzı

Temmuz 2018



Doktar

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 2018-Mayıs 2018 arasında yürütülmüştür.
- Çalışma kapsamında Türkiye'nin 81 ilinde, 665 ilçeden 3187 üretici ile görüşülmüştür.
- Araştırmanın hata payı %95 güvenlik sınırları içinde +/- %1,79'dur.

Metedoloji (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 Doktar’ın 200 bini aşkın çiftçiyi barındıran veri tabanı kullanılmıştır.

Metedoloji (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, 25 hektar ve altında buğday arazisine denk gelirli çiftçi "Küçük", 25-100 hektar buğday arazisine denk gelirli çiftçi "Orta", 100 hektardan fazla buğday arazisine denk gelirli çiftçi ise "Büyük" olarak gruplanmıştır.
- Doktar, bu metodoloji sayesinde farklı ürünleri eken çiftçileri objektif bir şekilde incelemeyi başarmıştır.

Metedoloji (3/4)

Türkiye'yi 10 bölgede inceledik

İllerin Bölgelere Dağılımı



Metedoloji (4/4)

Her bölgede, farklı ürün gruplarını eken 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	100	100	100	100	100	100	100	100
Tahıl	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Endüstriyel	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Kota limitlerine ulaşmak için 187 kişi fazladan aranmıştır

Kaynak: Doktar

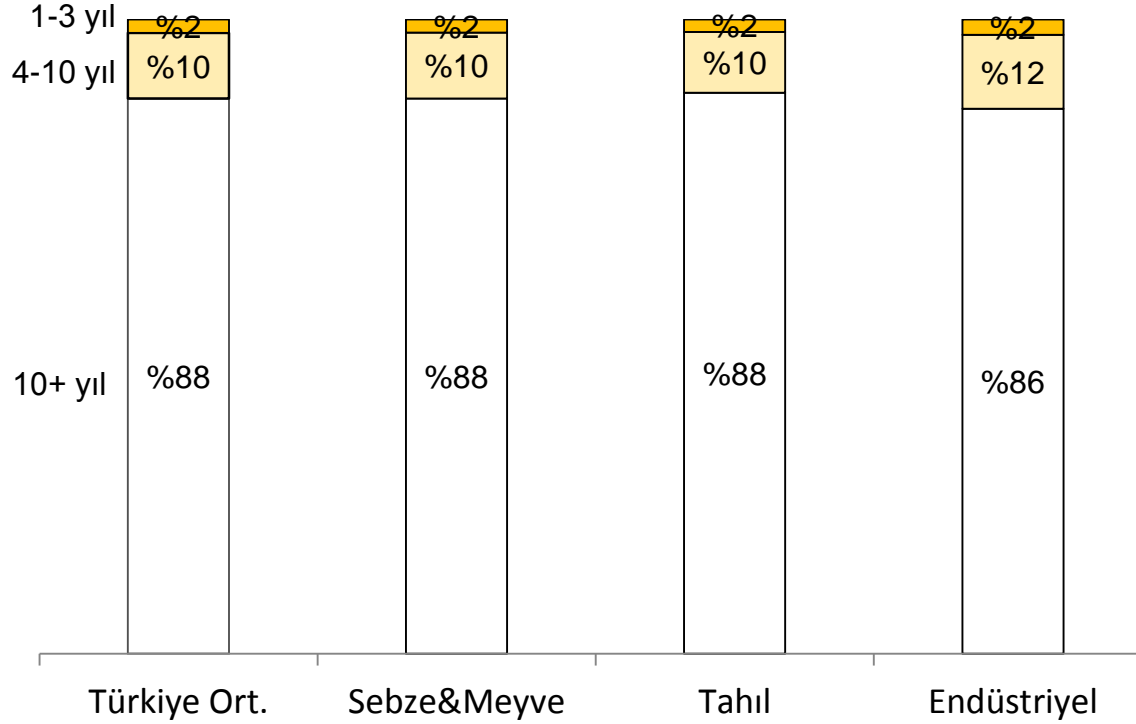
Gündem

- **Profil**

- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

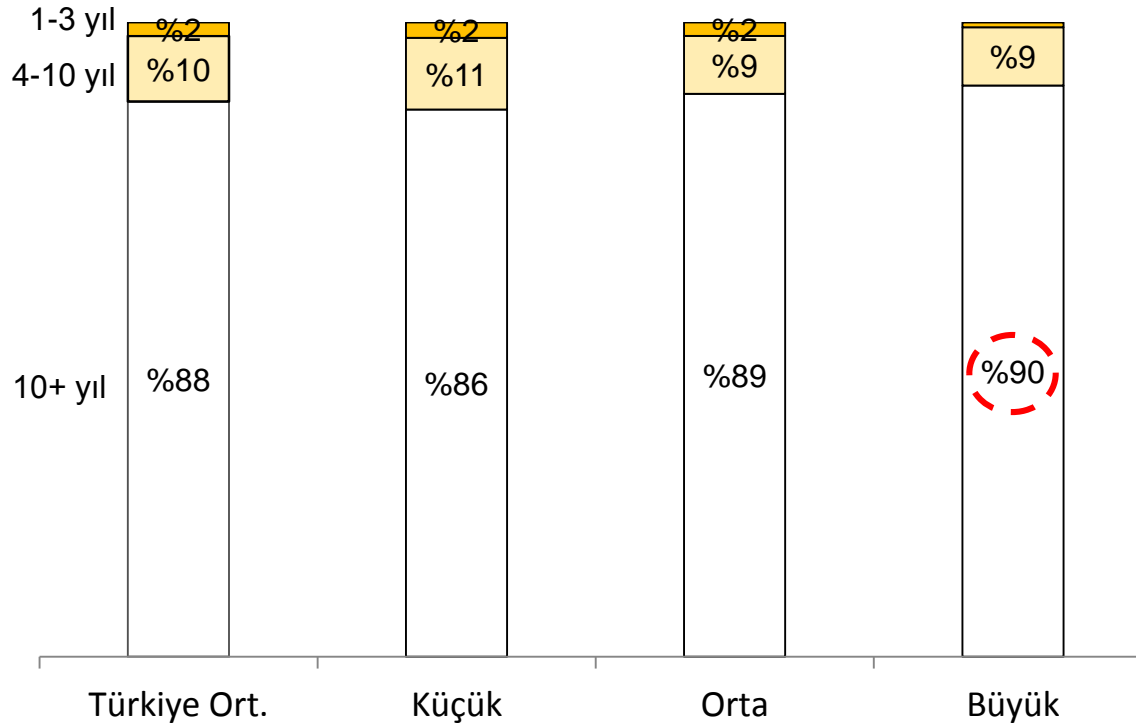
Çiftçilerin %88'i 10 veya daha uzun süredir çiftçilik ile uğraşmaktadır

Çiftçilik Tecrübesi Ürün grubuna göre



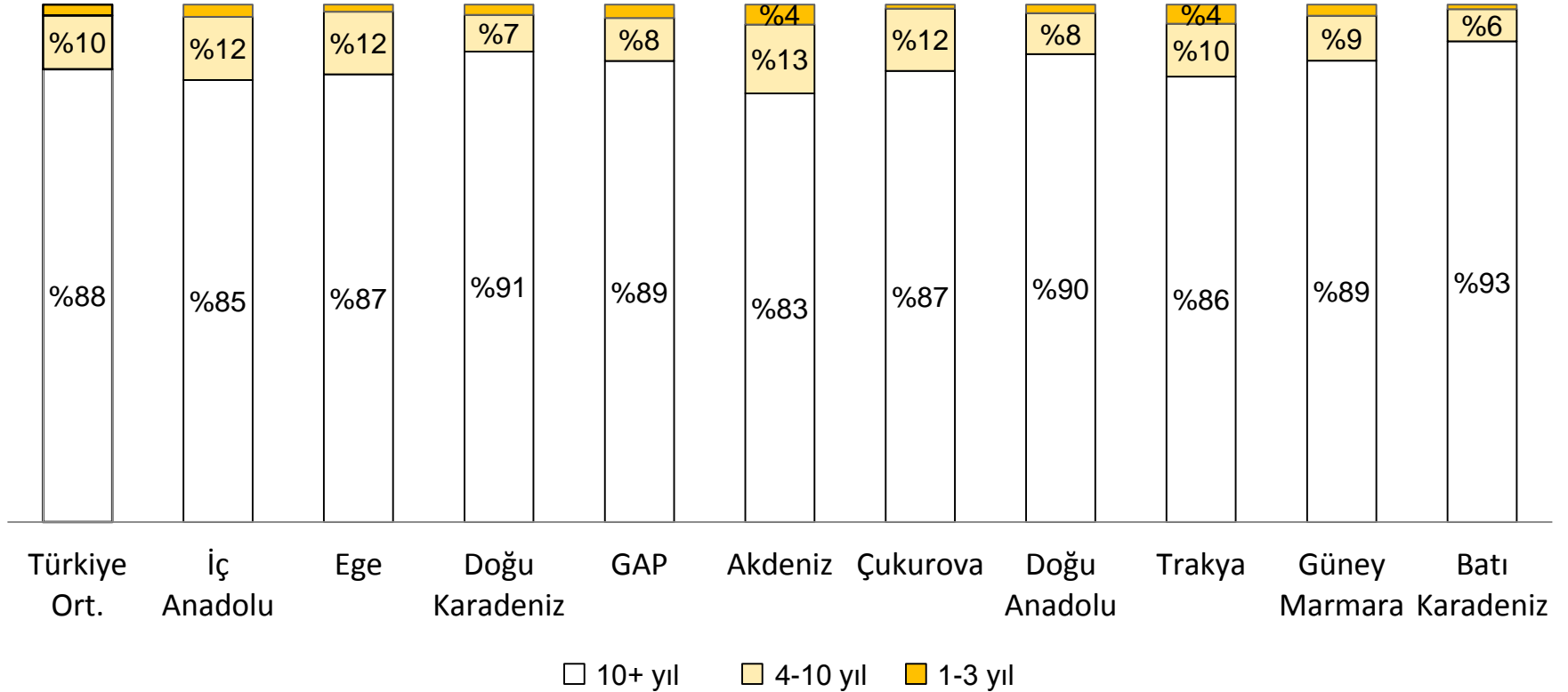
İşletme büyüklüğü arttıkça eski çiftçi oranı da artmaktadır

Çiftçilik Tecrübesi Büüklüğe göre



Çiftçiliğe yeni başlayan 1-3 yıl tecrübeli çiftçilerin oranı her bölgede oldukça düşüktür

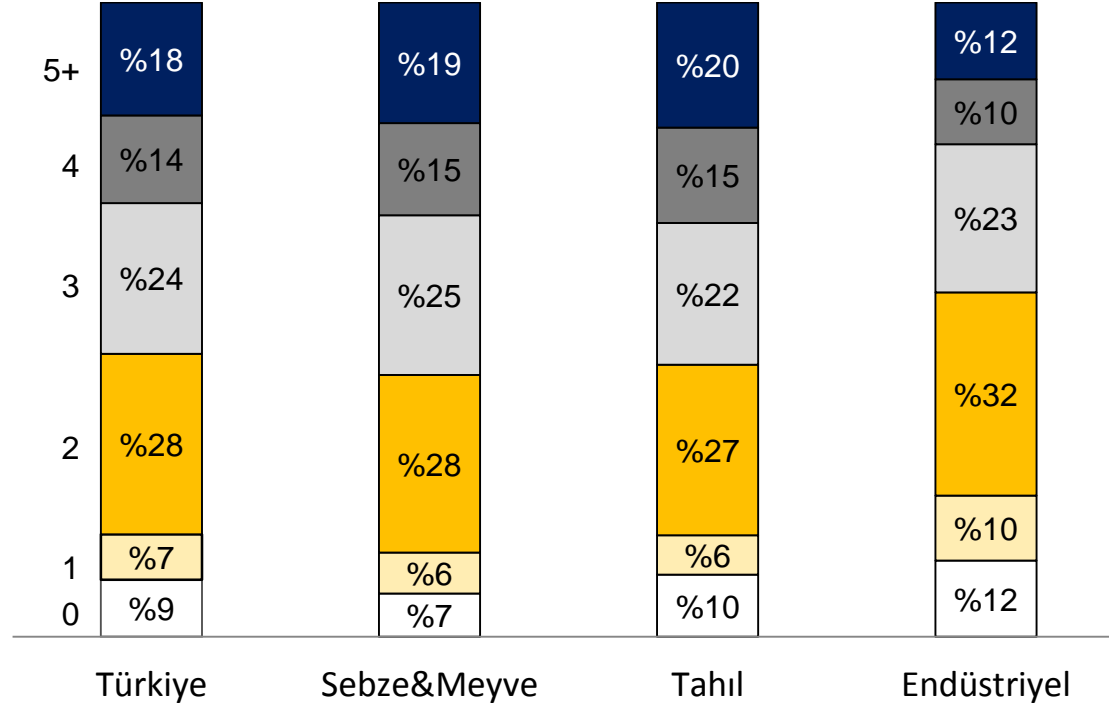
Çiftçilik Tecrübesi Bölgeye göre



* Çiftçilik tecrübesi ürün gruplarına göre değişiklik göstermemektedir.

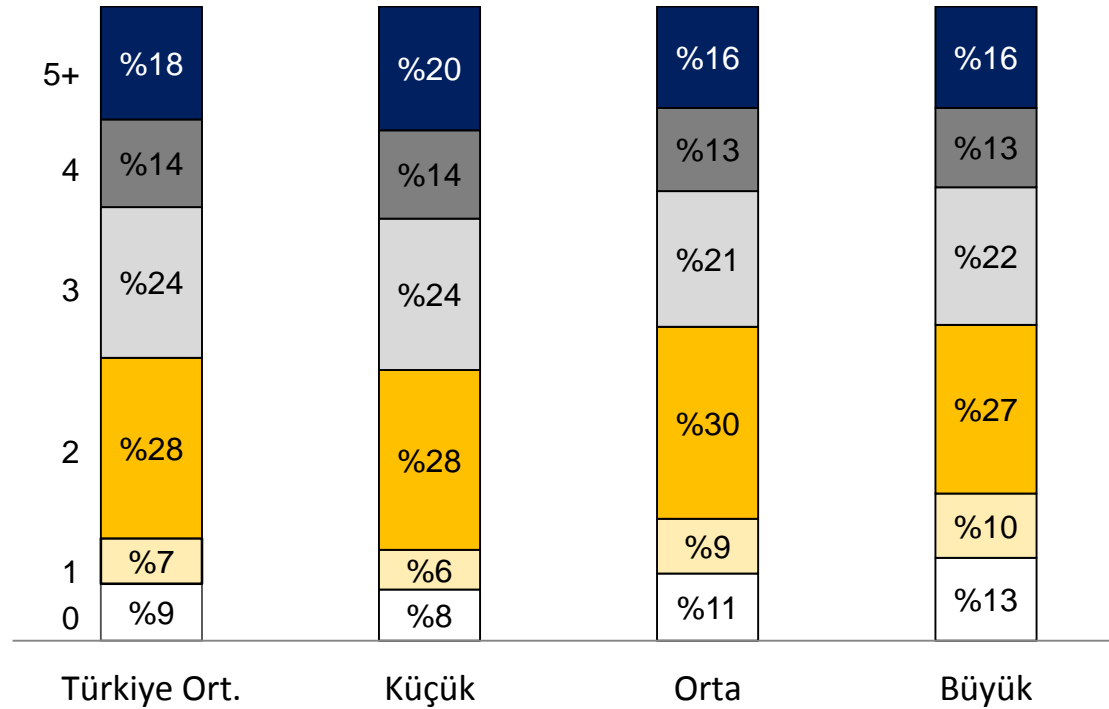
Çiftçilerin %18'inin 5 veya daha fazla çocuğu vardır, bu oran endüstri grubunda daha düşüktür

Çocuk Sayısı Ürün grubuna göre



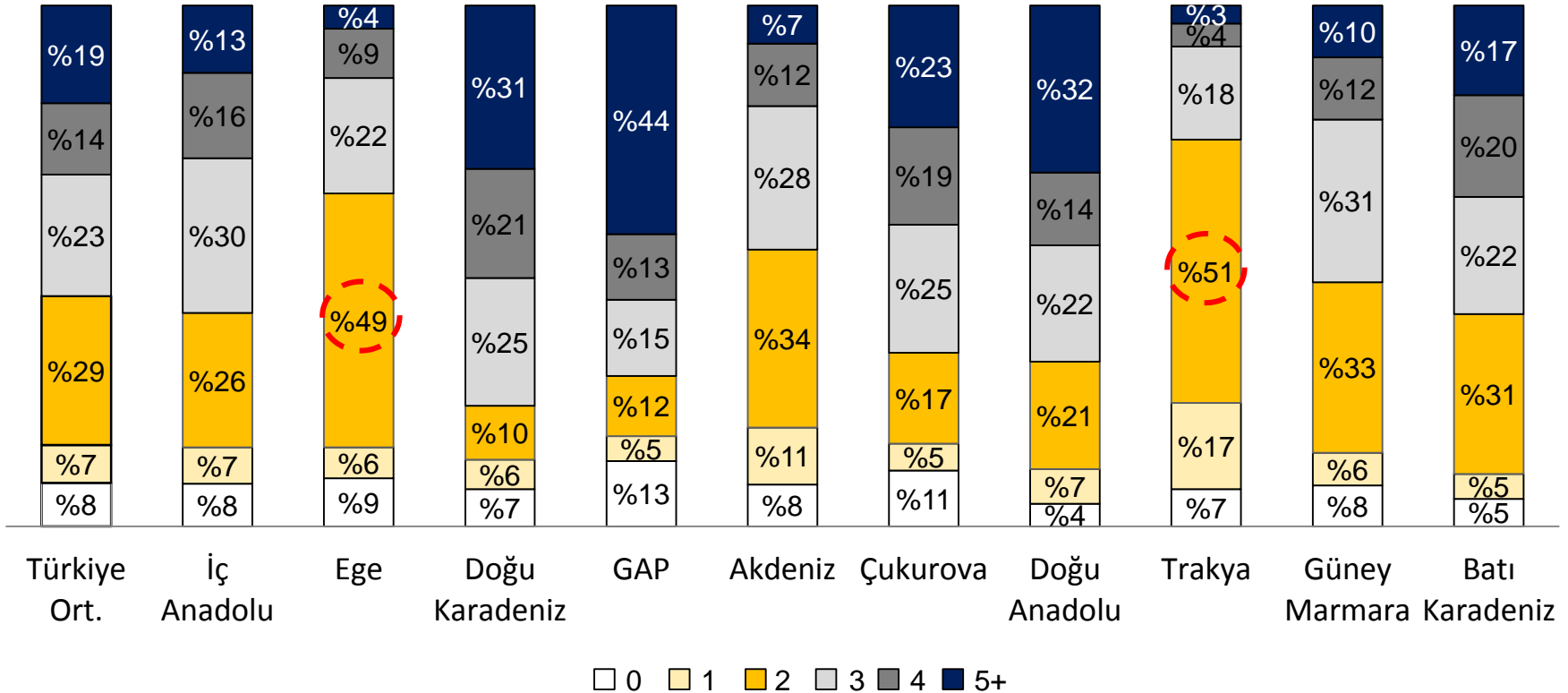
Büyük çiftçilerde ortalama çocuk sayısı azalmaktadır

Çocuk Sayısı Çiftçi büyüklüğüne göre



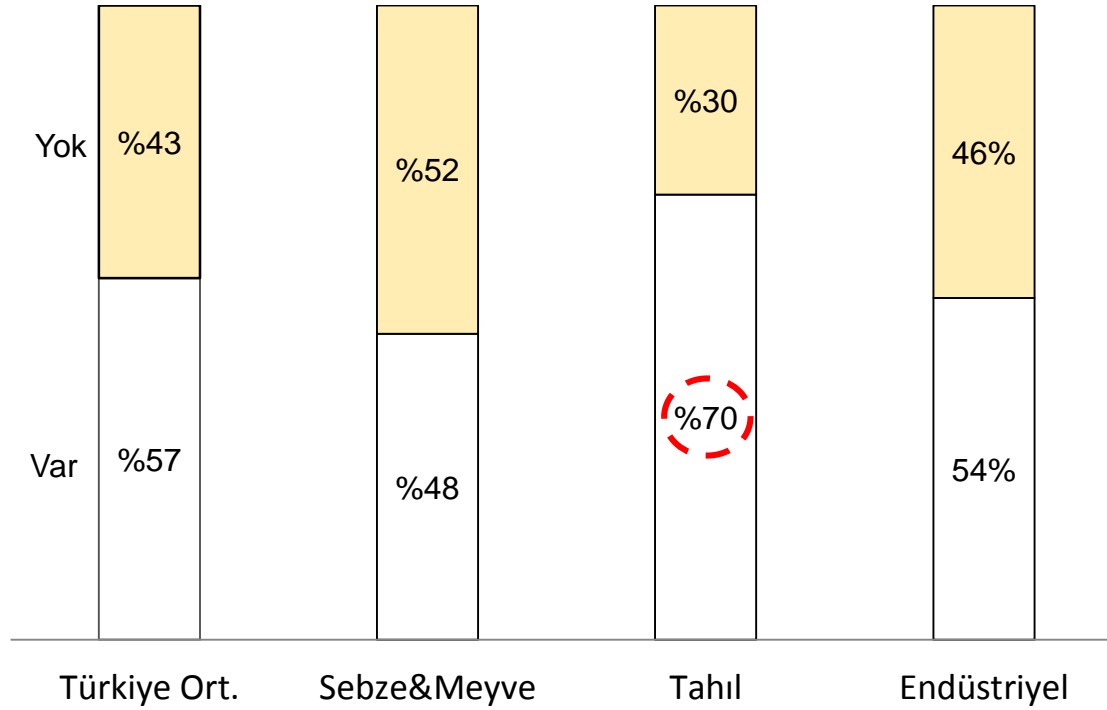
Ege ve Trakya'daki çiftçilerin yarısı 2 çocuk sahibidir

Çocuk Sayısı Bölgeye göre



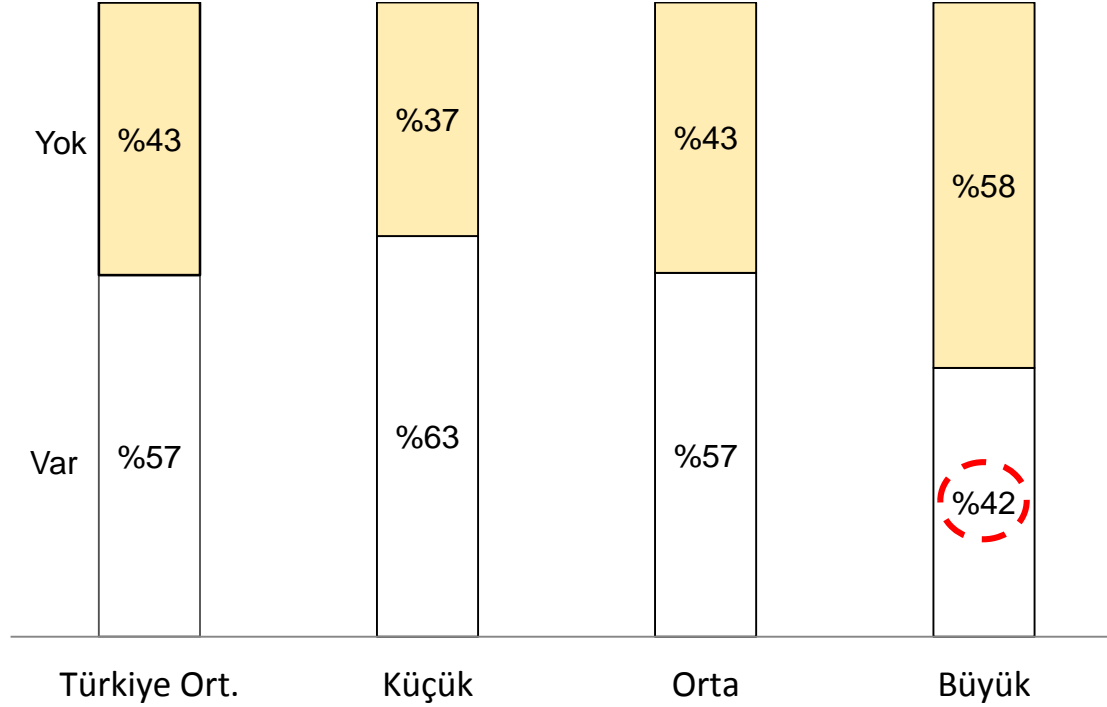
Bütün çiftçilerin %57'si hayvan sahibidir, tahıl çiftçilerinde bu oran %70'tir

Hayvan Sahipliği Ürün grubuna göre



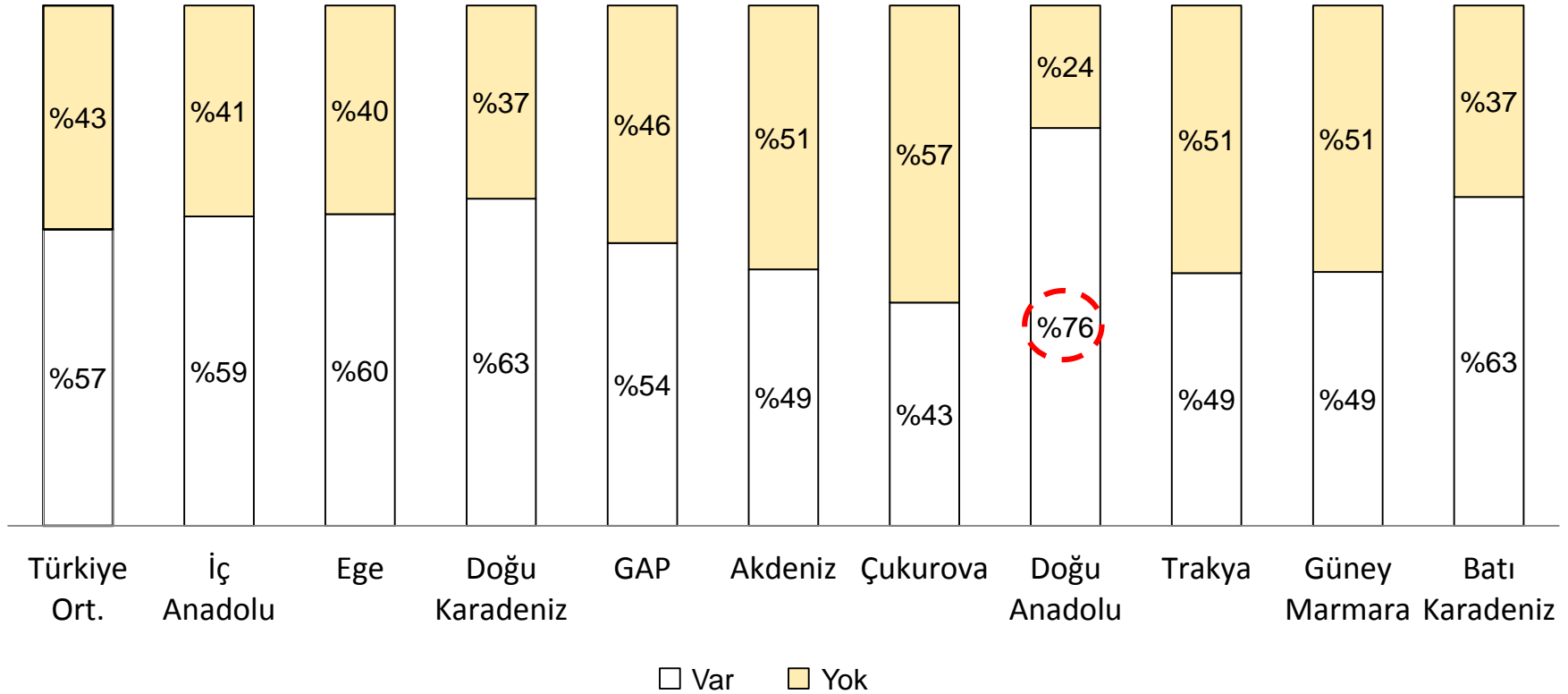
Büyük çiftçiler arasında hayvan sahipliği oranı %42 ile en düşüktür

Hayvan Sahipliği Çiftçi büyüklüğüne göre



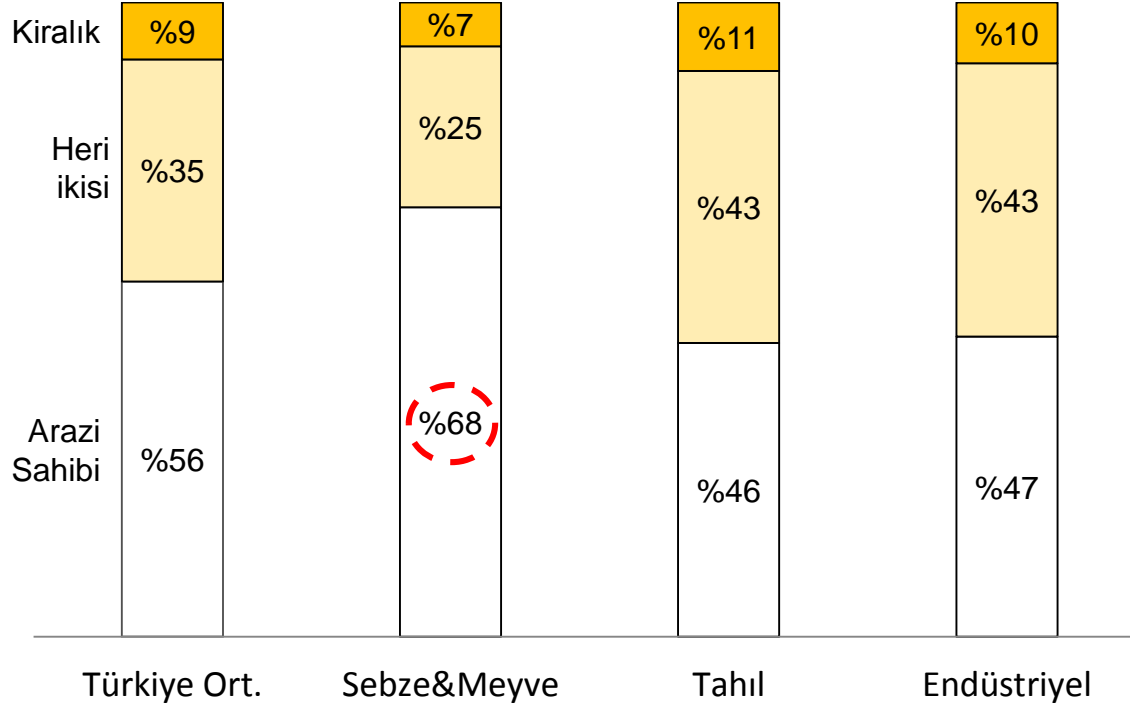
Doğu Anadolu'da, hayvan sahipliği artmaktadır.

Hayvan Sahipliği Bölgeye göre



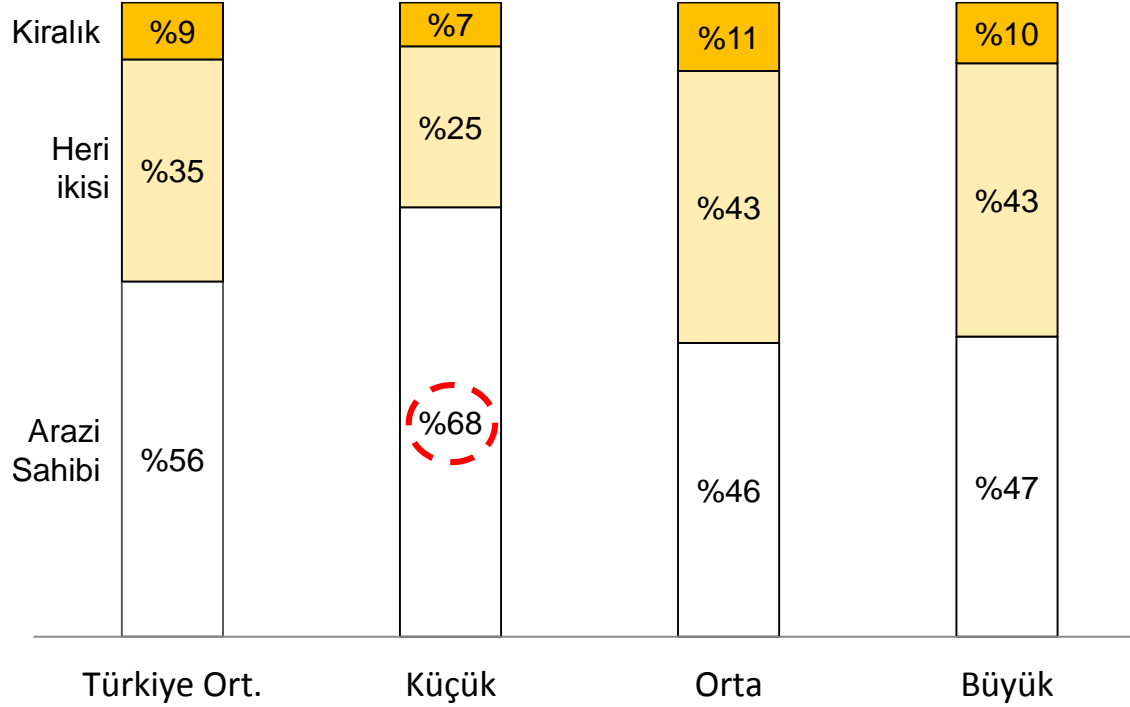
Çiftçilerin %56'sı sadece kendi arazisinde tarım yaparken bu oran sebze&meyve çiftçilerinde %68'dir

Arazi Sahipliği Ürün grubuna göre



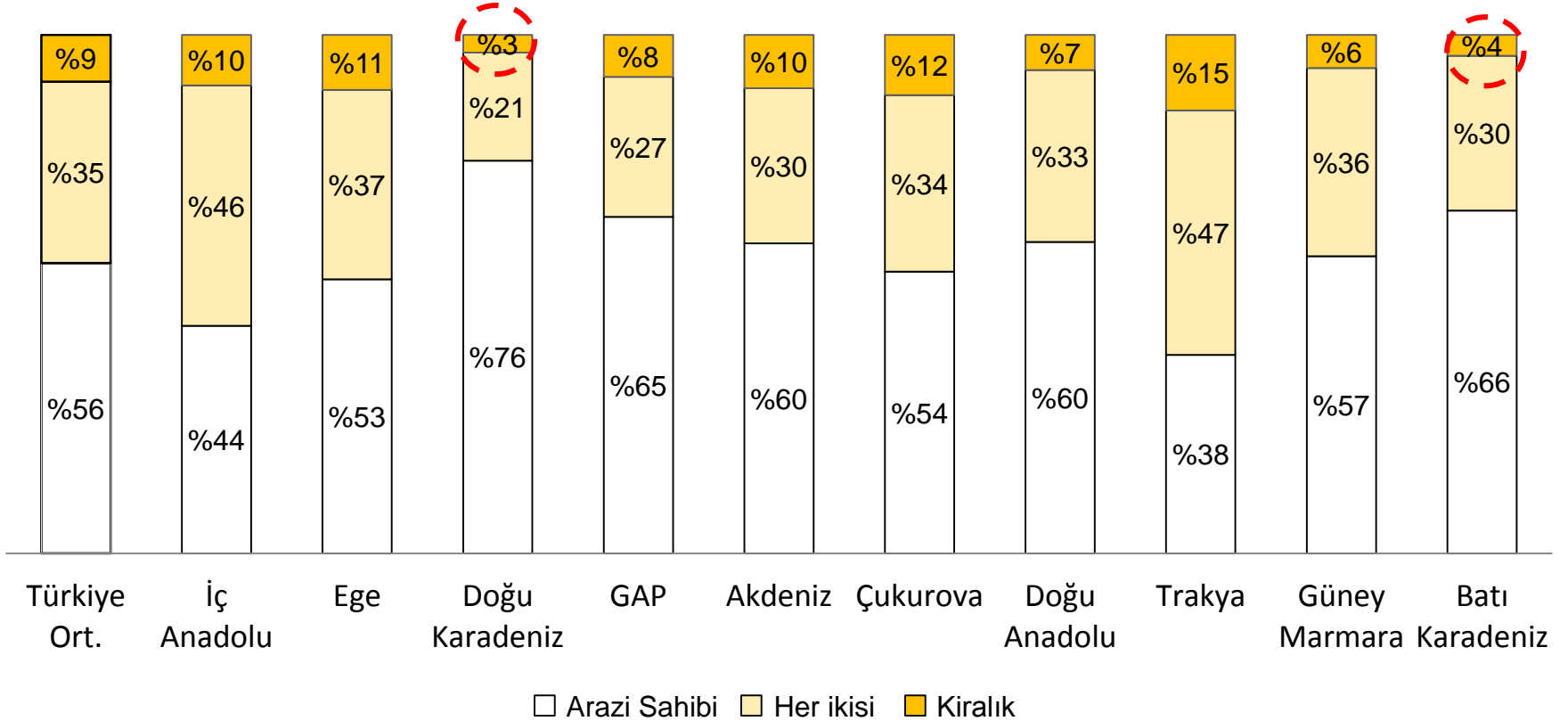
Küçük çiftçinin %68'i sadece kendi arazisinde tarım yapmaktadır

Arazi Sahipliği Çiftçi büyüklüğüne göre



Doğu ve Batı Karadeniz’de, sadece kiralık arazide çiftçilik yapanların oranı Türkiye ortalamasına kıyasla düşük kalmıştır

Arazi Sahipliği Bölgeye göre

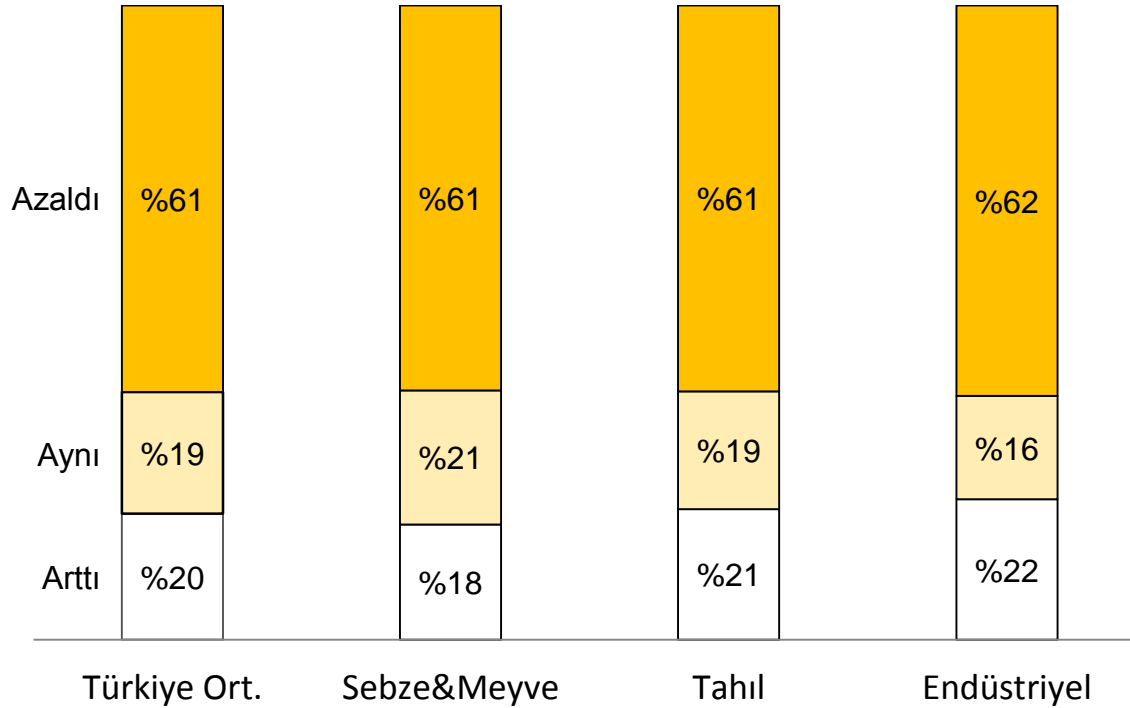


Gündem

- Profil
- **Gelir Değişimi ve Yatırımlar**
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

Çiftçilerin %61'i beş sene öncesine göre kazançlarının azaldığını söylerken, sadece %20'si arttığını beyan etmiştir

Beş sene öncesine göre kazanç değişimi Ürün grubuna göre

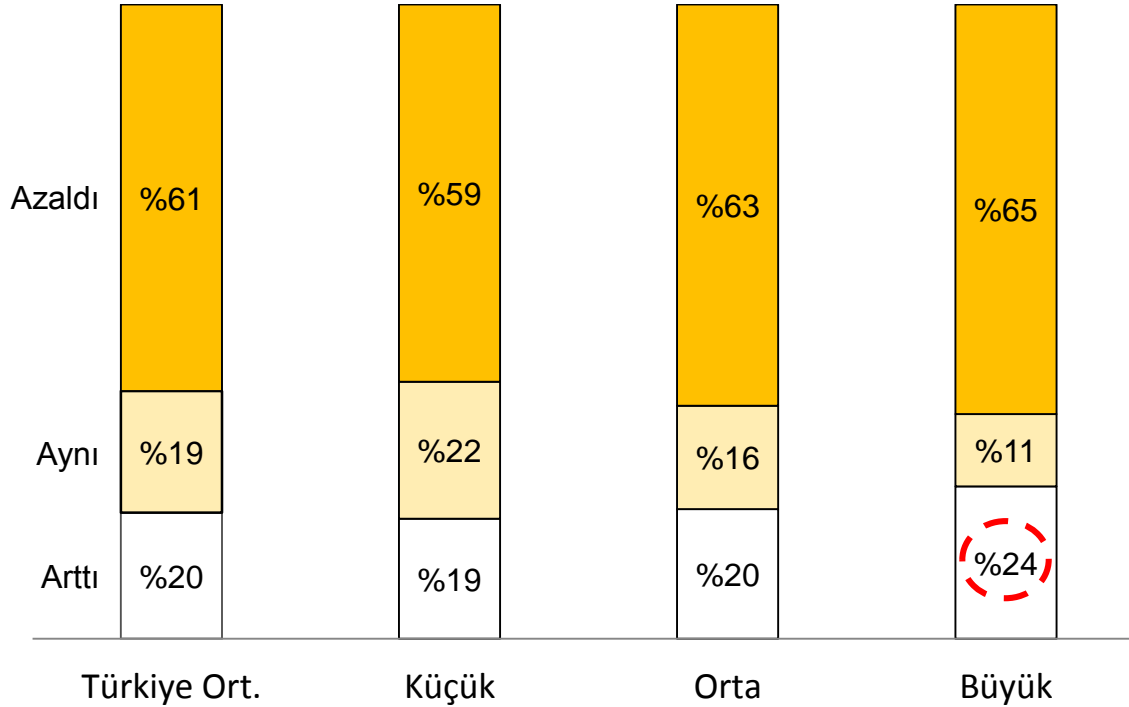


* 39 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Son 5 senede kazancının arttığını düşünenlerin oranı %24 ile büyük çiftçiler arasında en fazladır

Beş sene öncesine göre kazanç değişimi Çiftçi büyüklüğüne göre

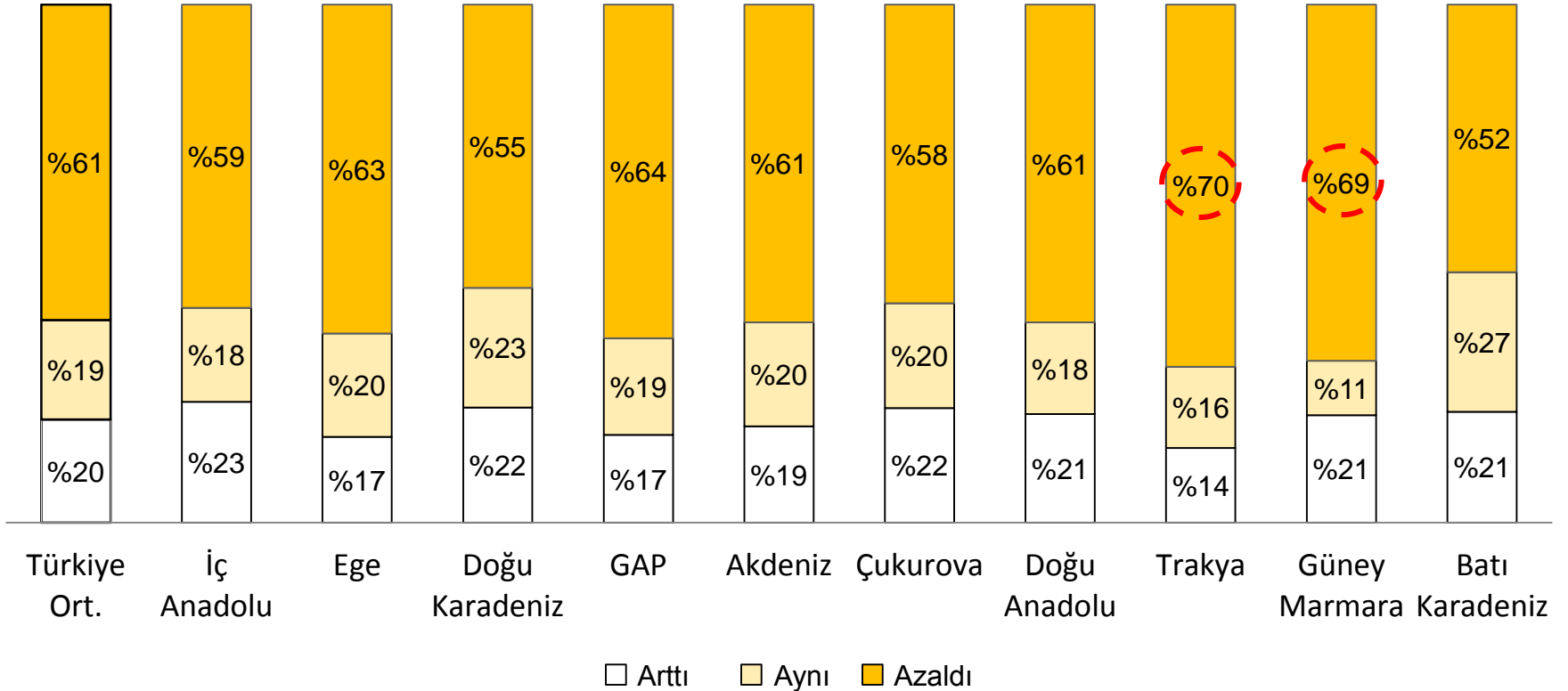


* 39 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Trakya ve Güney Marmara'da, kazancının düştüğünü düşünen çiftçilerin oranı diğer bölgelere göre daha yüksektir

Beş sene öncesine göre kazanç değişimi Bölgeye göre

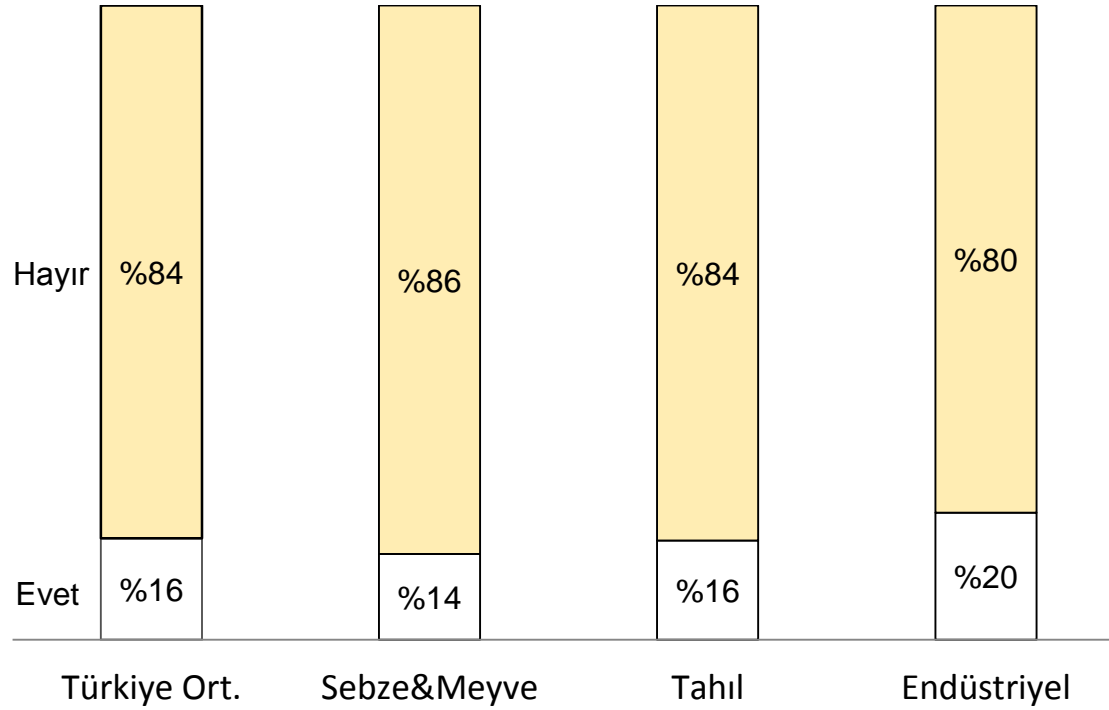


* 39 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Çiftçilerin %84'ü çiftçilik faaliyetlerinden para biriktirecek kadar kazanmadıklarını belirtmiştir

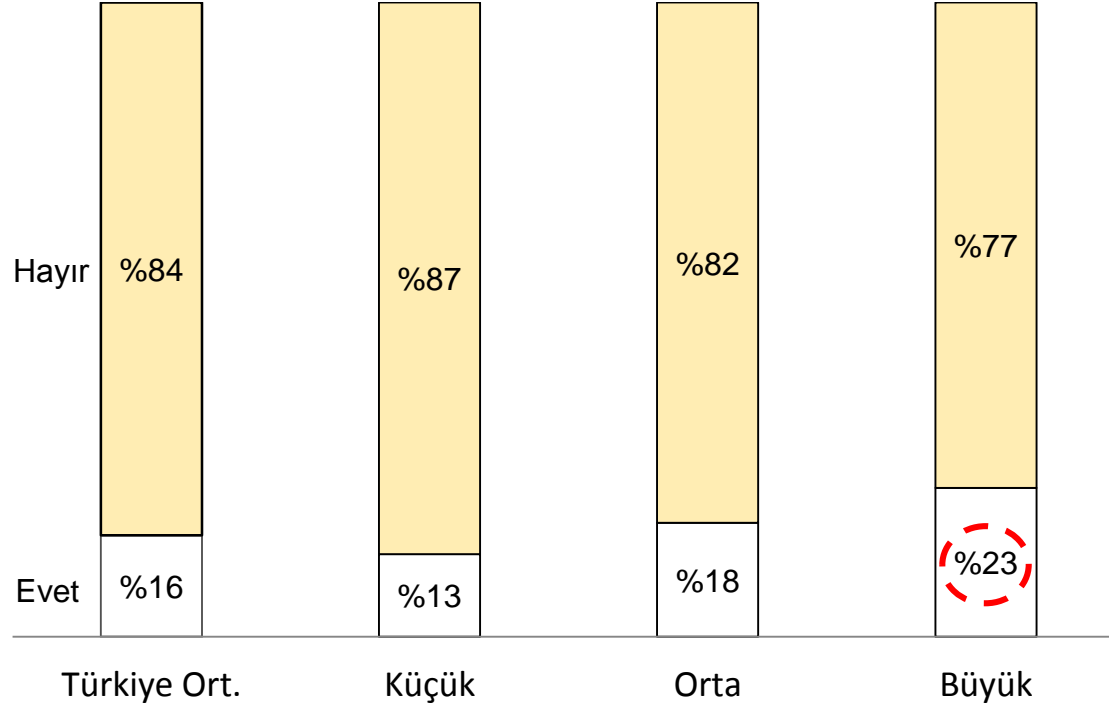
Para Biriktirebilme Ürün grubuna göre



* 24 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Büyük çiftçilerin %23'ü para biriktirebilirken üretici boyutu düştükçe bu oran da düşmektedir

Para Biriktirebilme Çiftçi büyüklüğüne göre

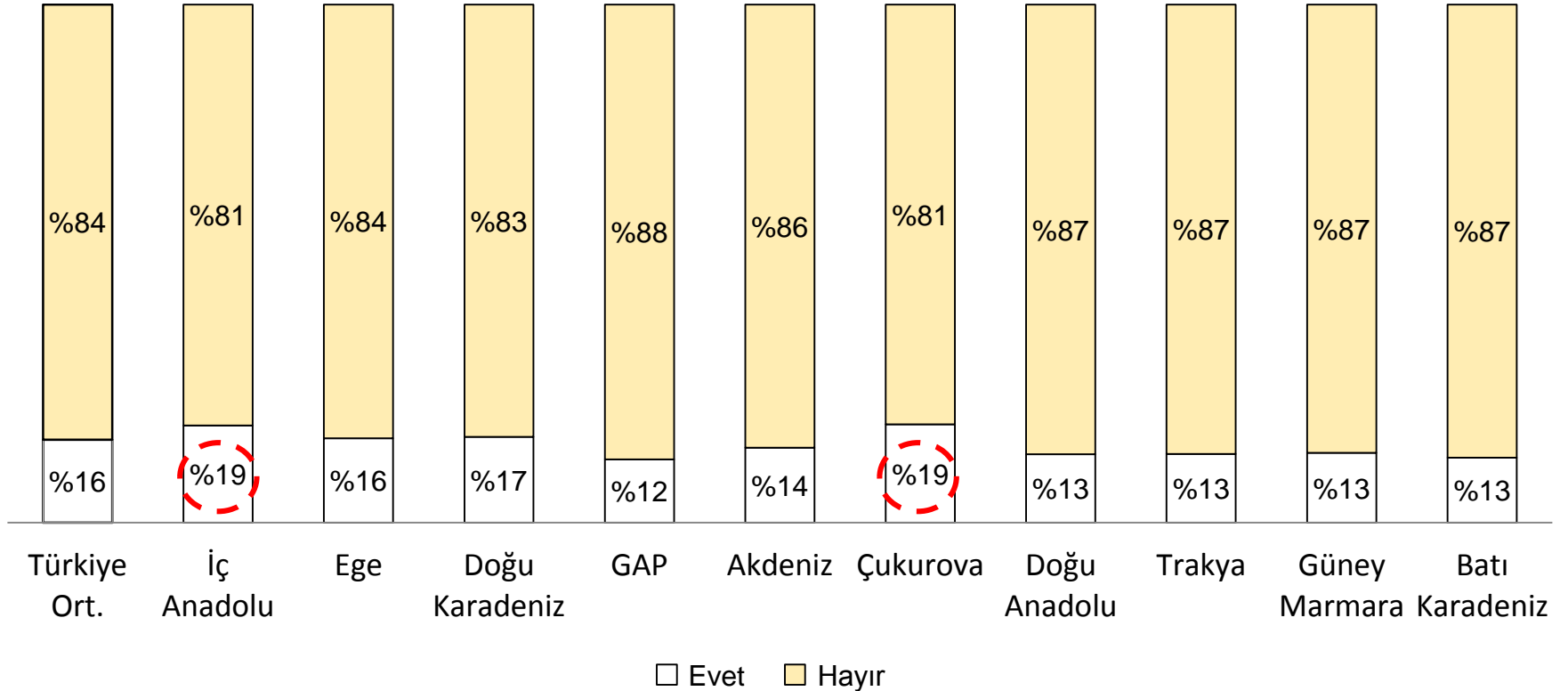


* 24 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Çukurova ve İç Anadolu'daki çiftçiler arasında para biriktirebilenlerin oranı Türkiye ortalamasının üstündedir

Para Biriktirebilme Bölgeye göre

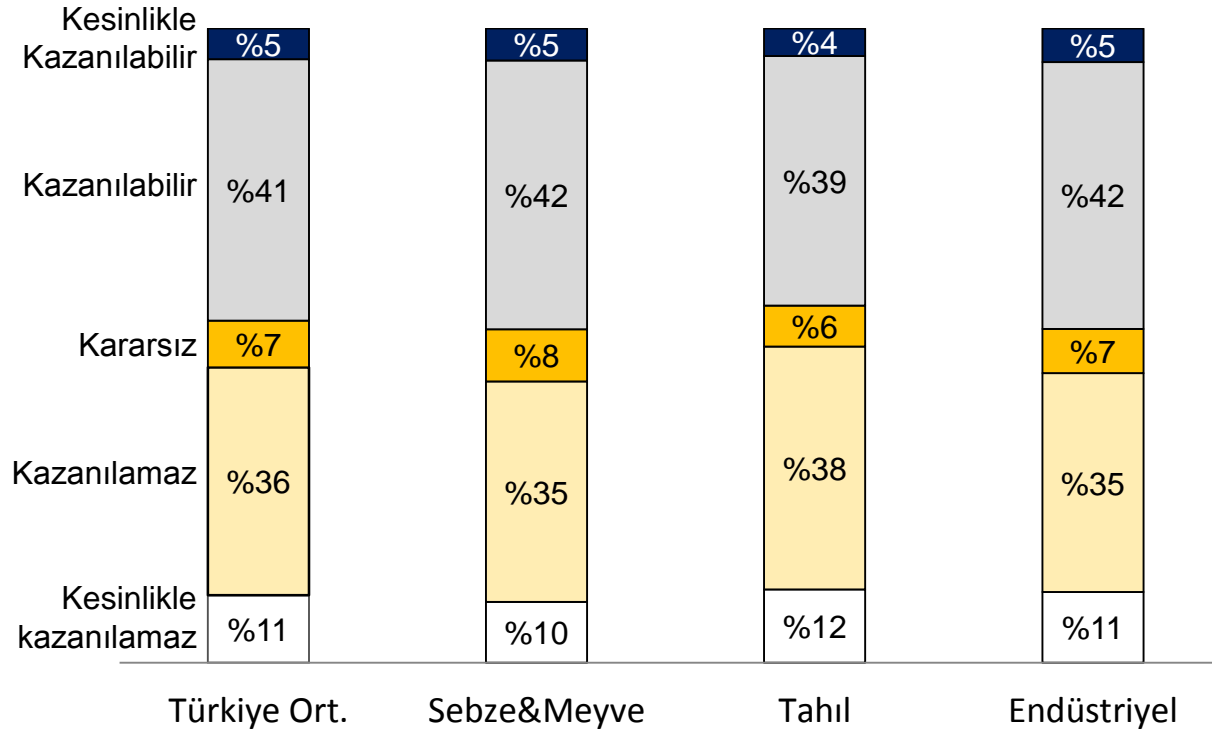


* 24 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

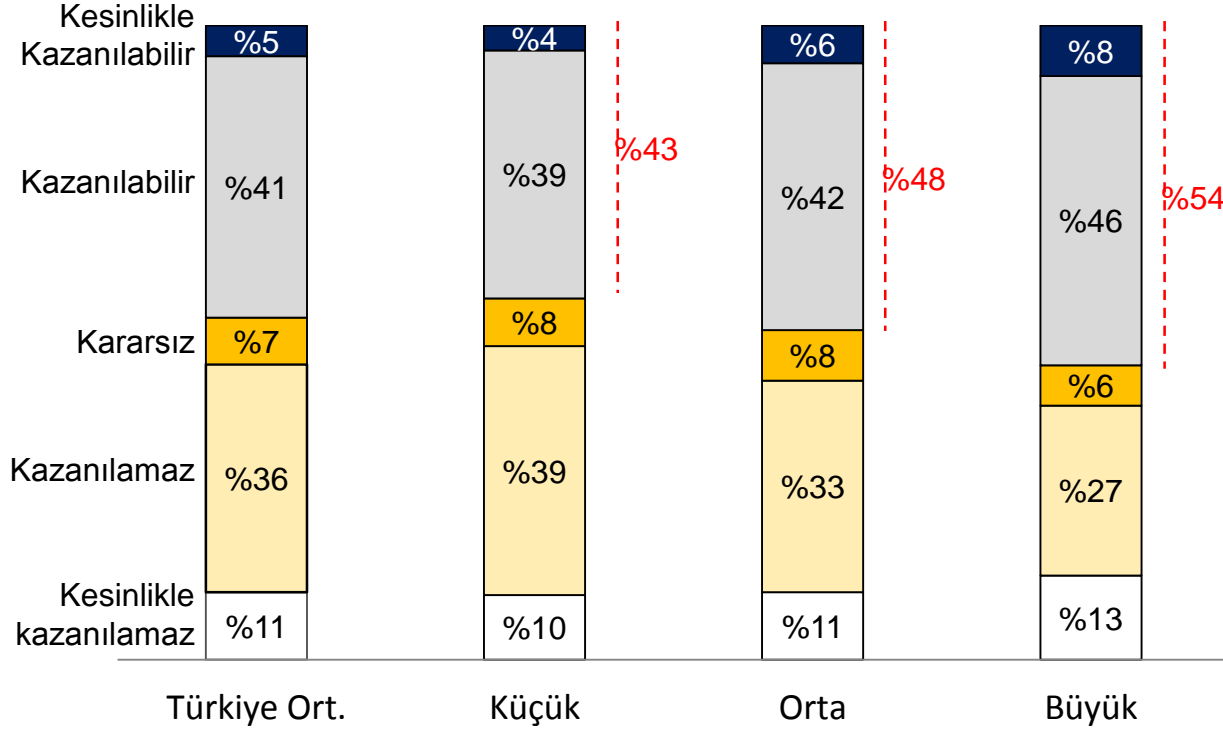
Çiftçilerin %46'sı tarım ile para kazanılabileceğini söylüyor

Çiftçilik ile İyi Para Kazanabilme Ürün grubuna göre



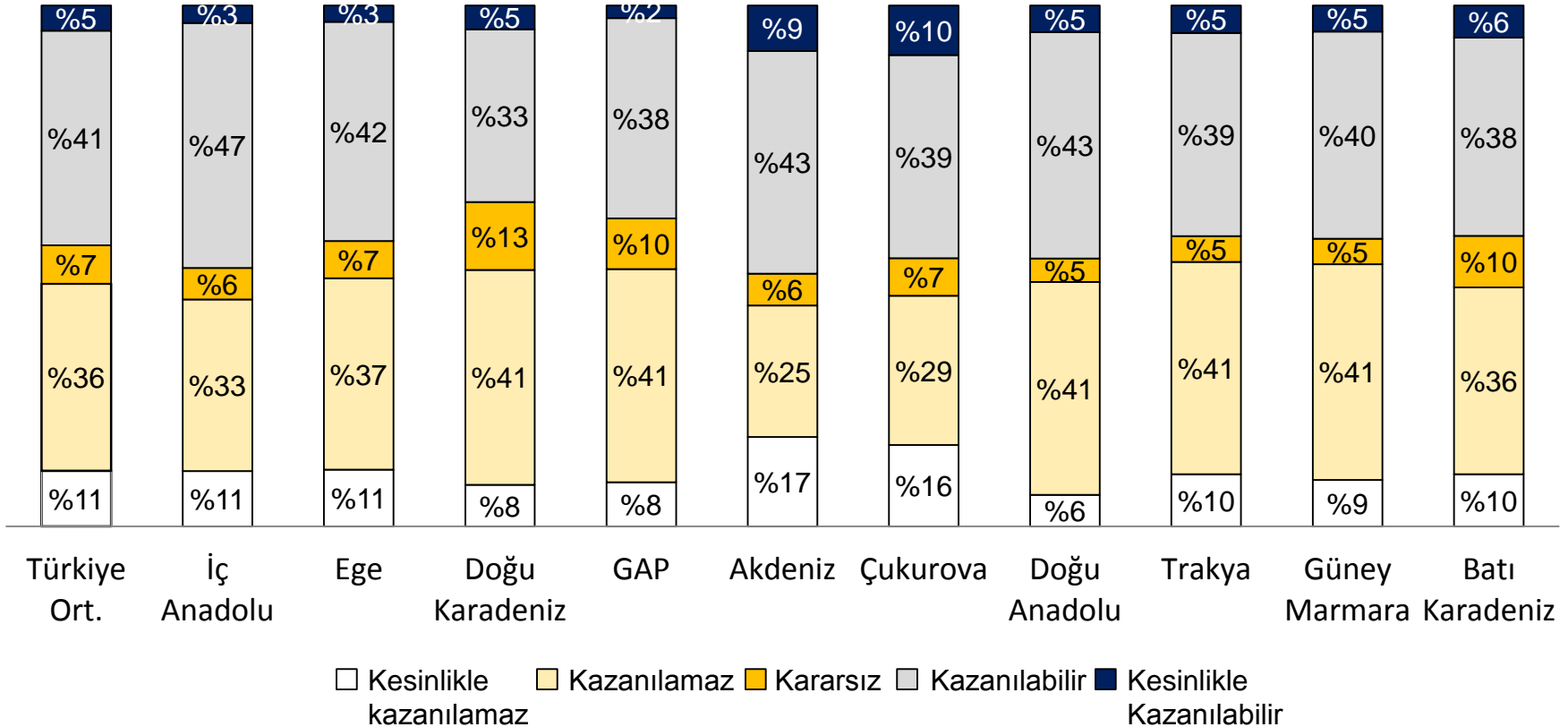
Çiftçi büyüklüğü arttıkça çiftçilik ile para kazanabileceğini söyleyenlerin oranı da artmaktadır

Çiftçilik ile İyi Para Kazanabilme Çiftçi büyüklüğüne göre



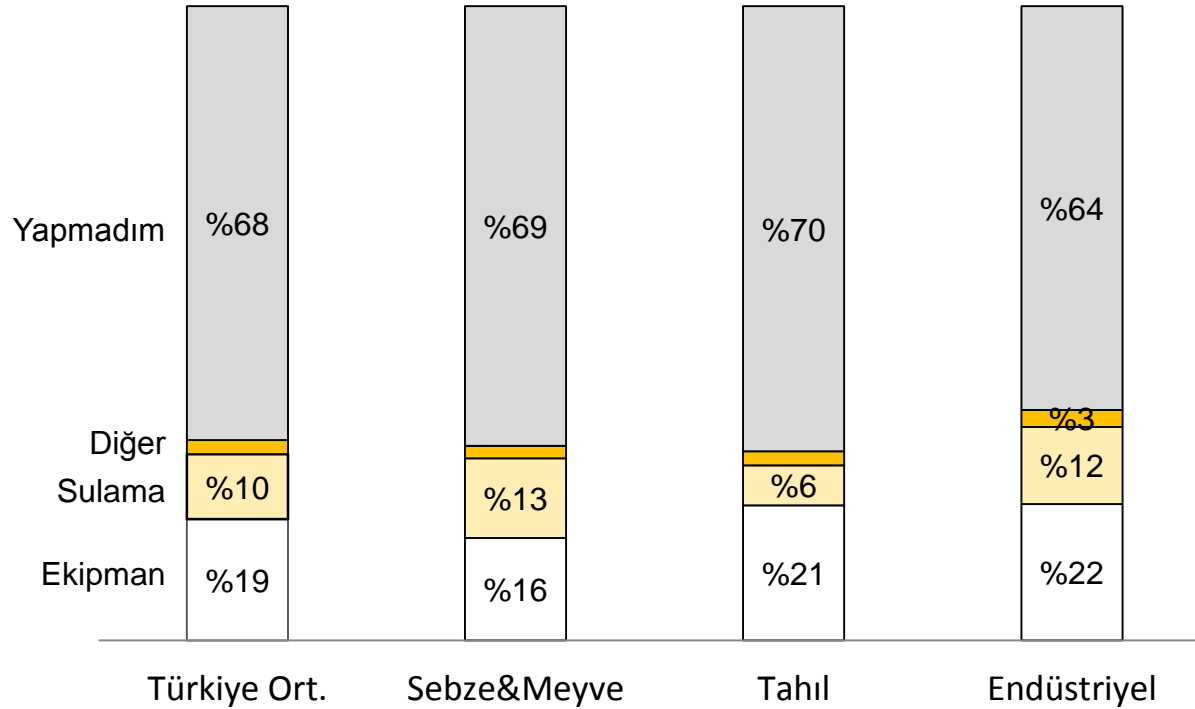
Doğu Karadeniz ve GAP'taki üreticilerin neredeyse %50'si yaptıkları iş ile para kazanılamayacağını savunuyor

Çiftçilik ile İyi Para Kazanabilme Bölgeye göre



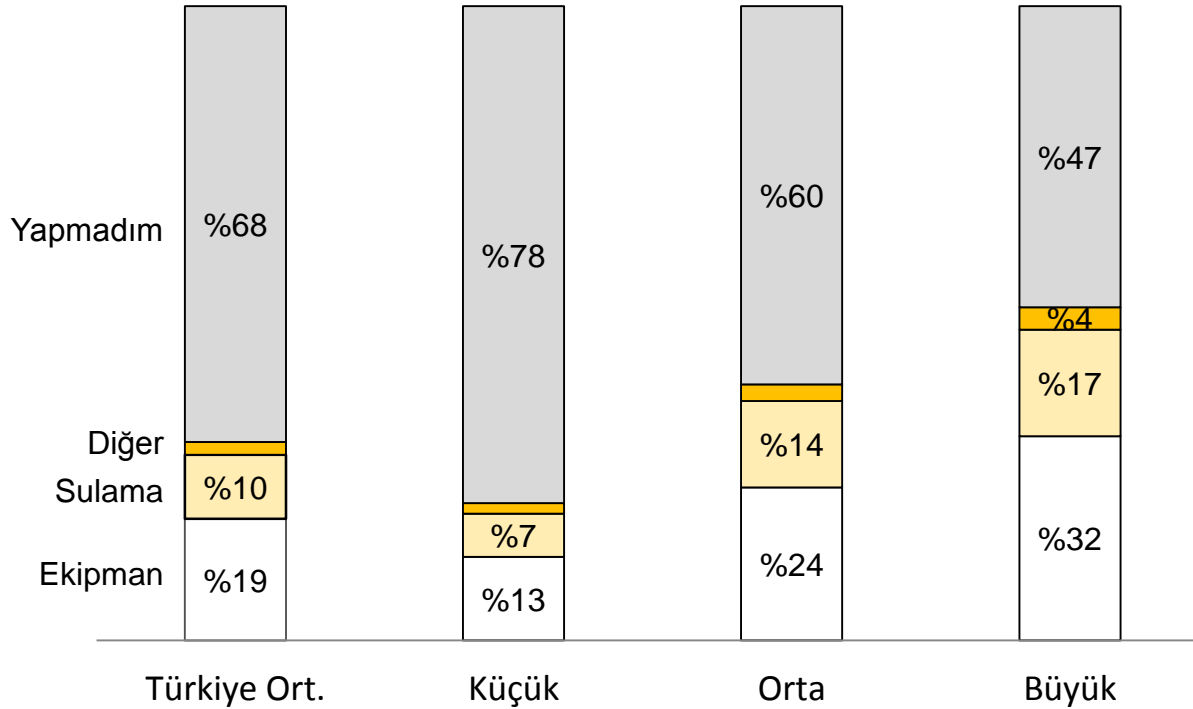
Üreticilerin%68'i yakın zamanda tarlalarına yatırım yapmamıştır

En Son Yapılan Yatırım Ürün grubuna göre



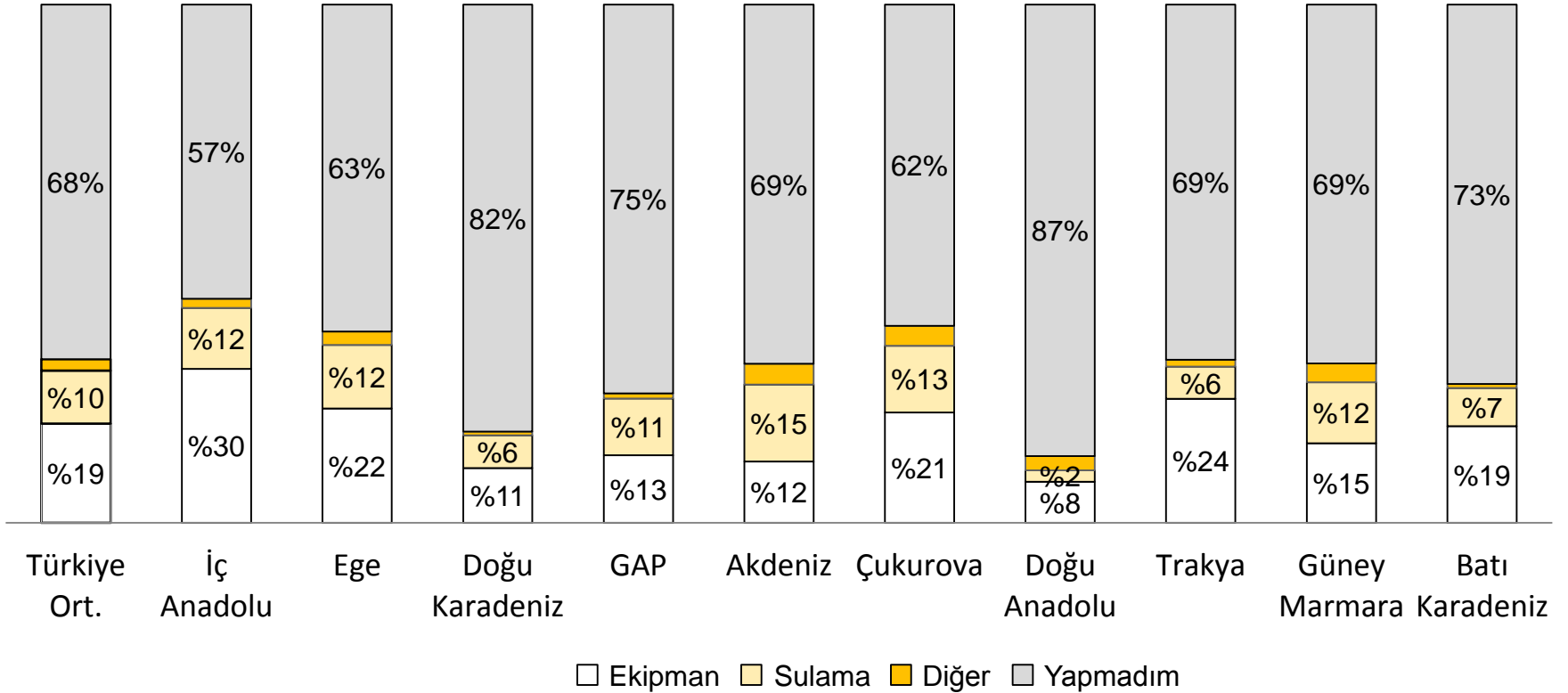
Üretici büyüklüğü arttıkça yatırım yapan çiftçi oranı artmaktadır

En Son Yapılan Yatırım Çiftçi büyüklüğüne göre



Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu'daki üreticilerin %80'inden fazlası tarlasına herhangi bir yatırım yapmamıştır

En Son Yapılan Yatırım Bölgeye göre

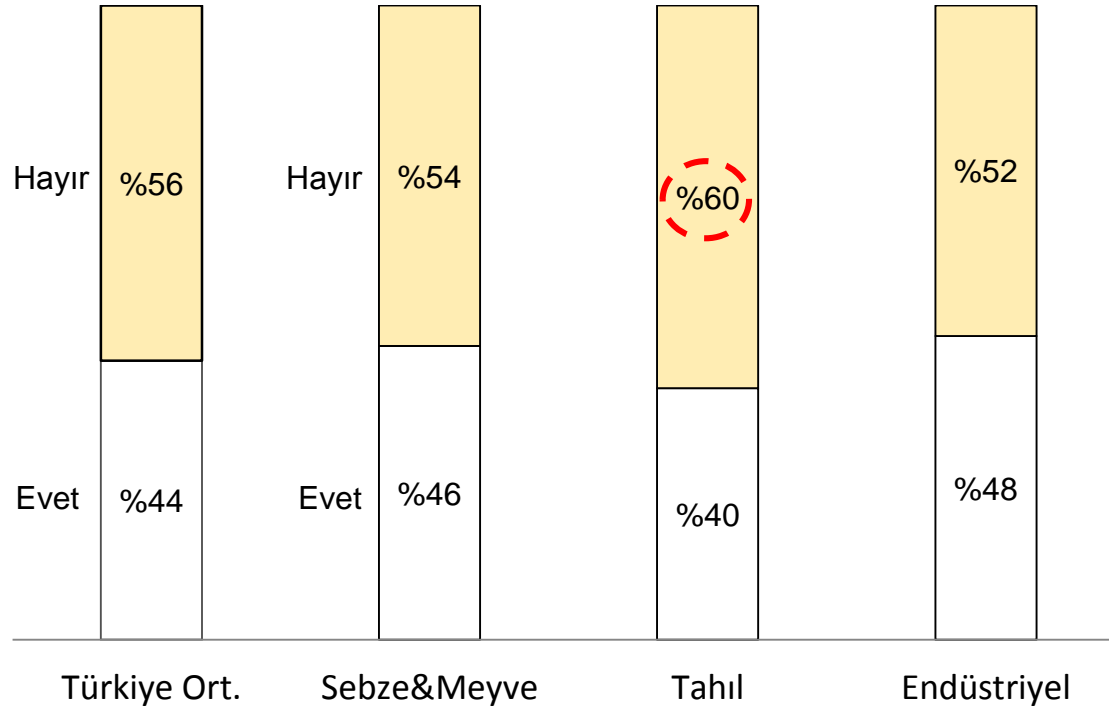


Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- **Finans ve Bankacılık Davranışları**
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

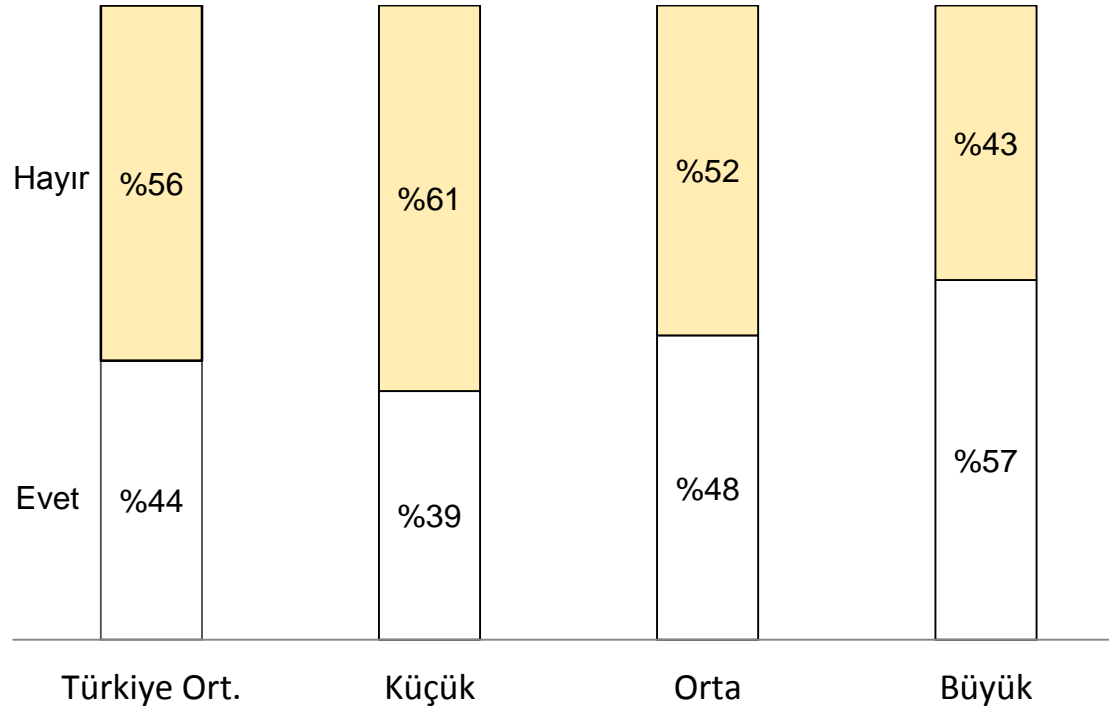
Çiftçilerin yarısından fazlası maliyet hesabı yapmamaktadır

Maliyet Hesabı Tutma Ürün grubuna göre



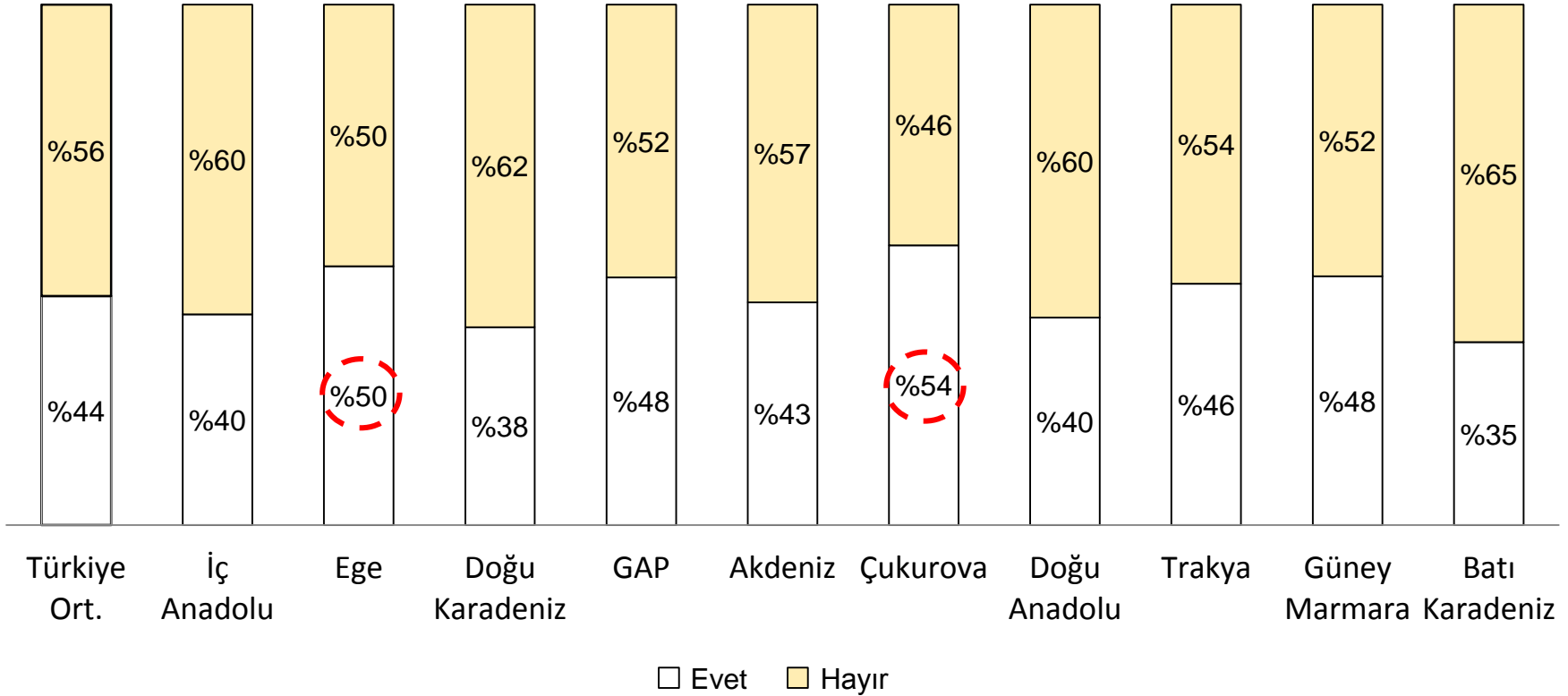
Büyük üreticiler, maliyetleri hakkında daha fazla bilgi sahibidir

Maliyet Hesabı Tutma Çiftçi büyüklüğüne göre



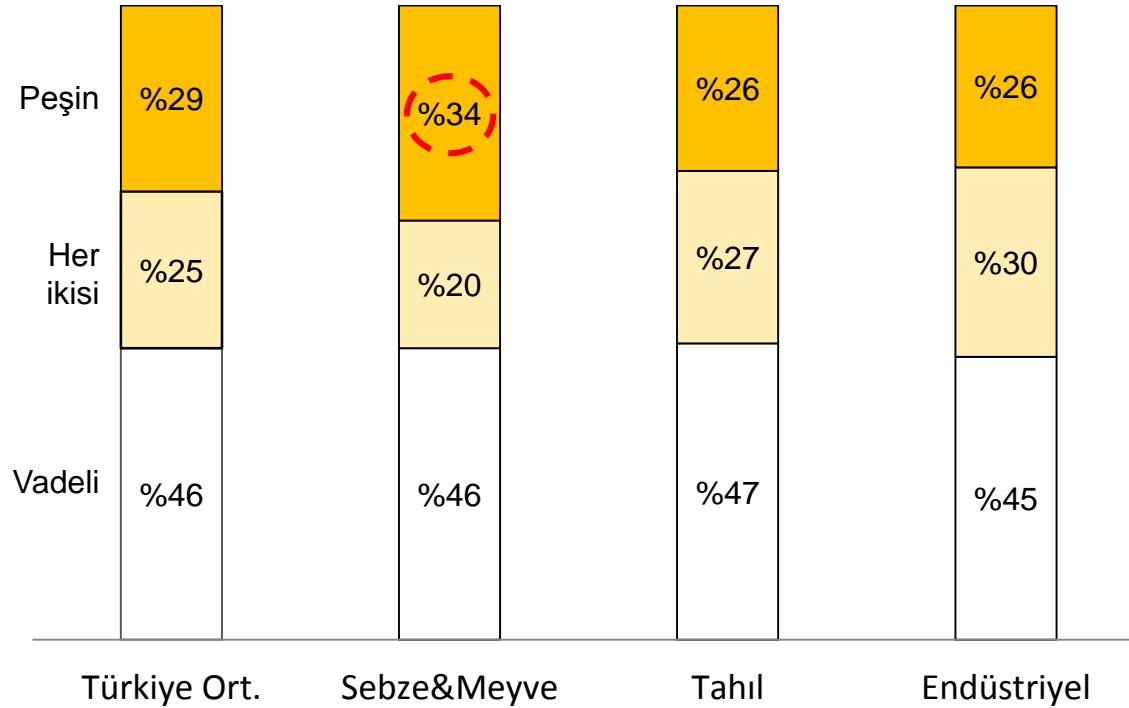
Sadece Çukurova ve Ege'de çiftçilerin %50'den fazlası maliyet hesabı tutmaktadır

Maliyet Hesabı Tutma Bölgeye göre



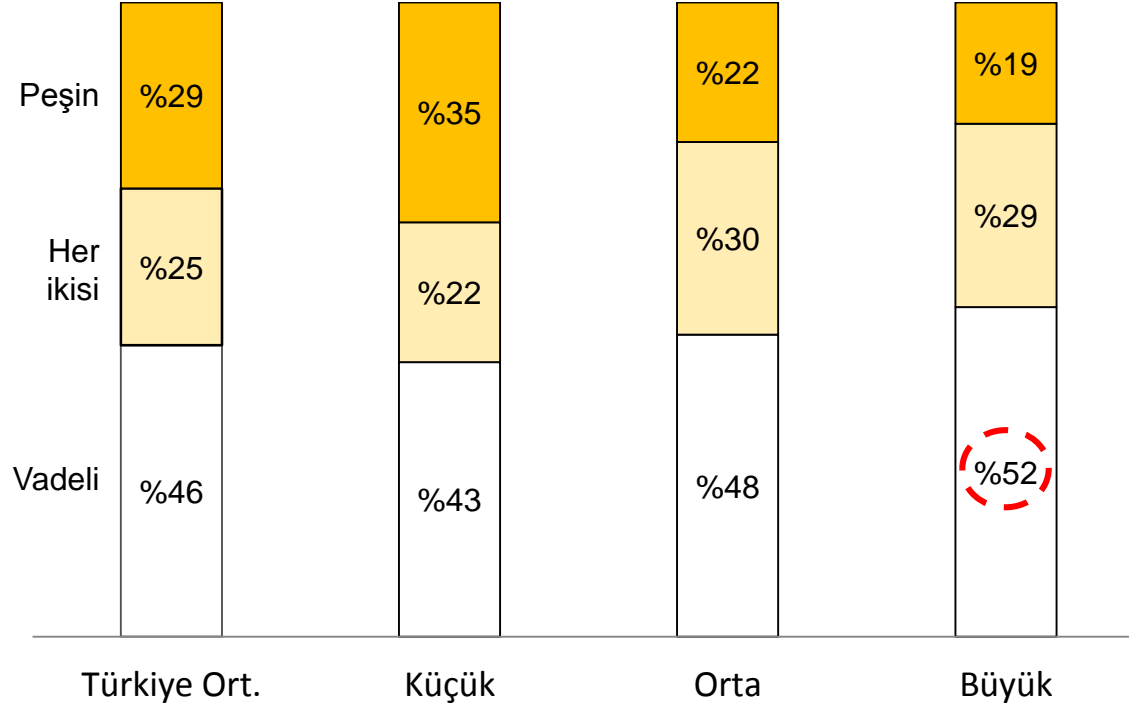
Girdilerini sadece peşin olarak alan çiftçilerin oranı %29'dur, bu oran sebze&meyve üreticilerinde ise %34'e çıkmaktadır

Girdilerde Vade Kullanımı Ürün grubuna göre



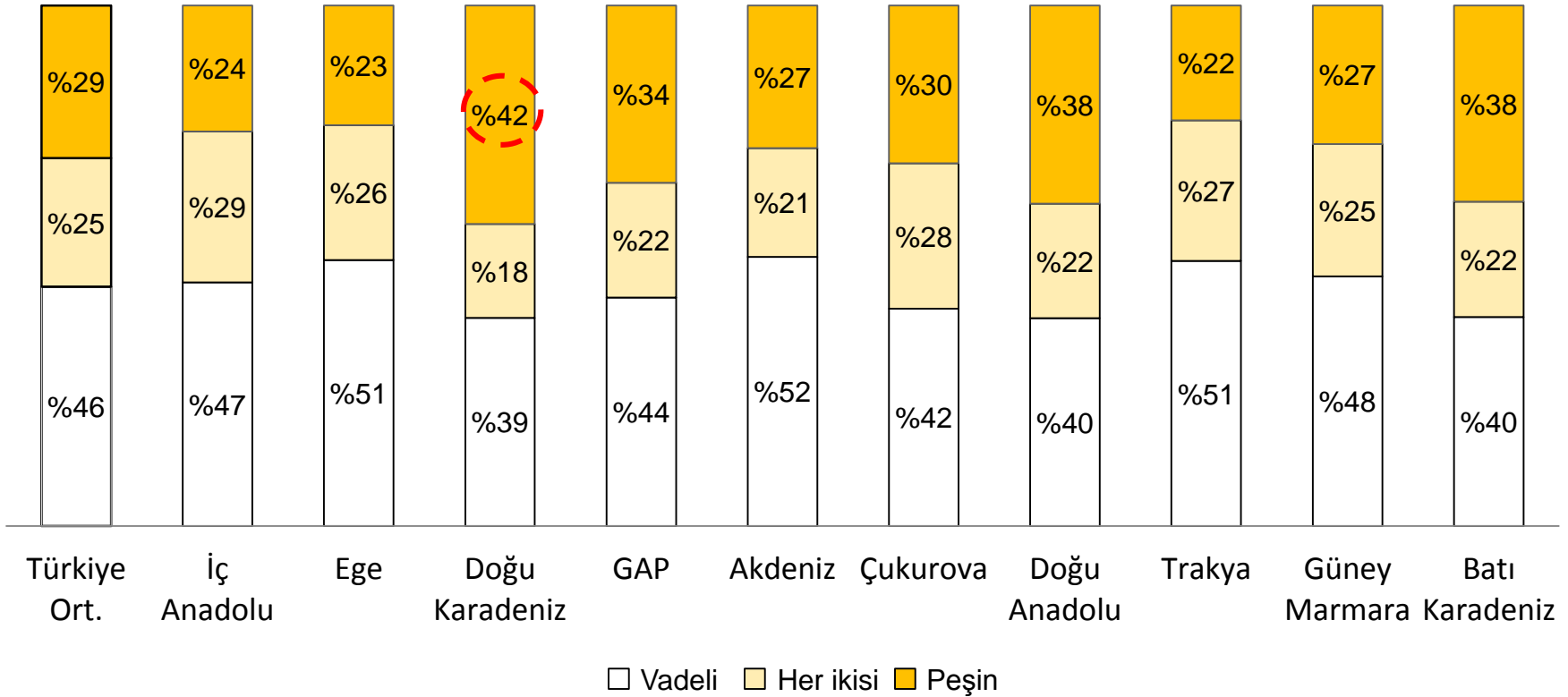
Büyük üreticinin yarısından fazlası girdilerde sadece vadeli ödeme kullanmaktadır

Girdilerde Vade Kullanımı Çiftçi büyüklüğüne göre



Peşin ödeme özellikle Doğu Karadeniz’de oldukça yaygındır

Girdilerde Vade Kullanımı Bölgeye göre



Kredi kooperatifleri, bankalar ve bayi çiftçiye en çok kredi sağlayan kurumlar olarak ortaya çıkmaktadır

Vade Sağlayan Kurum ve ya Kuruluş Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Kredi kooperatifi	43	41	43	49
Banka	42	44	39	43
Bayi	31	33	29	27
Tüccar	14	13	15	13
Fabrika	3	2	3	4

Endüstriyel ürün grubundaki çiftçilerin neredeyse yarısı kredi kooperatifi ile çalışmaktadır

GAP'taki çiftçilerin yarısı daha yüksek faiz ödedikleri bayiler ile çalışmaktadır

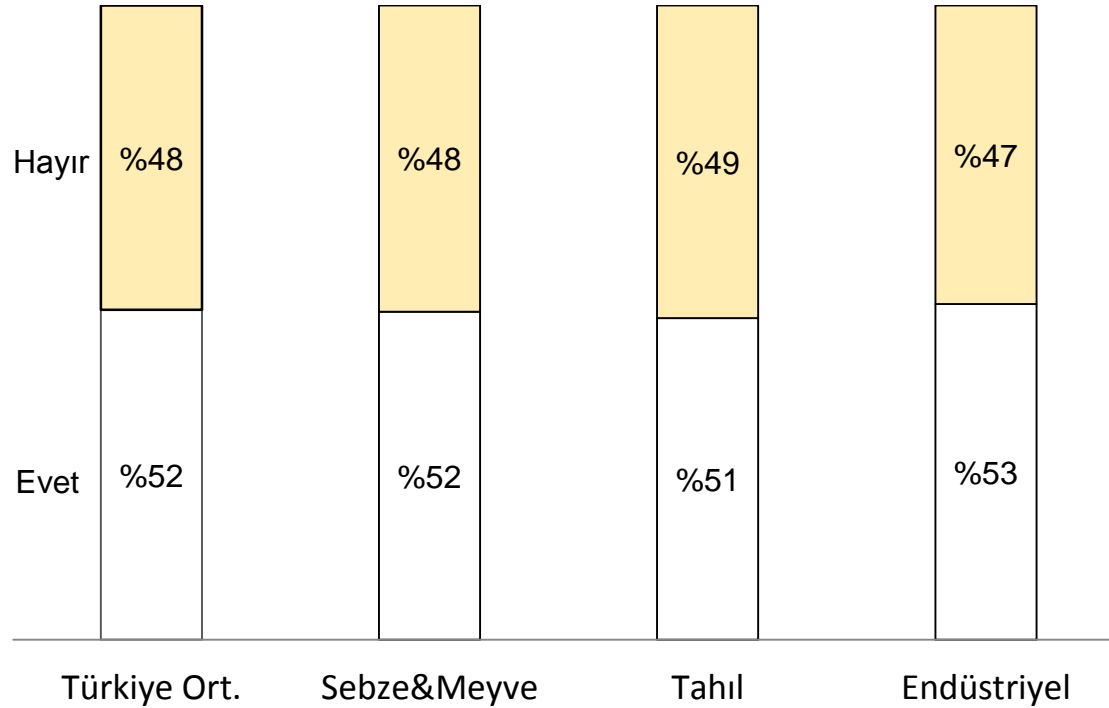
Vade Sağlayan Kurum veya Kuruluş Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Kredi kooperatifi	43	49	50	53	22	36	30	32	59	54	39
Banka	42	41	48	40	27	44	54	32	43	42	52
Bayi	31	31	25	20	50	40	30	32	25	32	24
Tüccar	14	15	8	15	20	13	18	18	7	16	11
Fabrika	3	2	5	2	2	2	5	2	2	2	2

Trakya'daki üreticilerin %59'u kredi kooperatifleri ile Çukurova'daki üreticilerin %54'ü ise bankalar ile çalışmaktadır

Çiftçilerin %48'i ödediği faizi bilmemektedir

Ödenen Faizin Bilinmesi Ürün grubuna göre



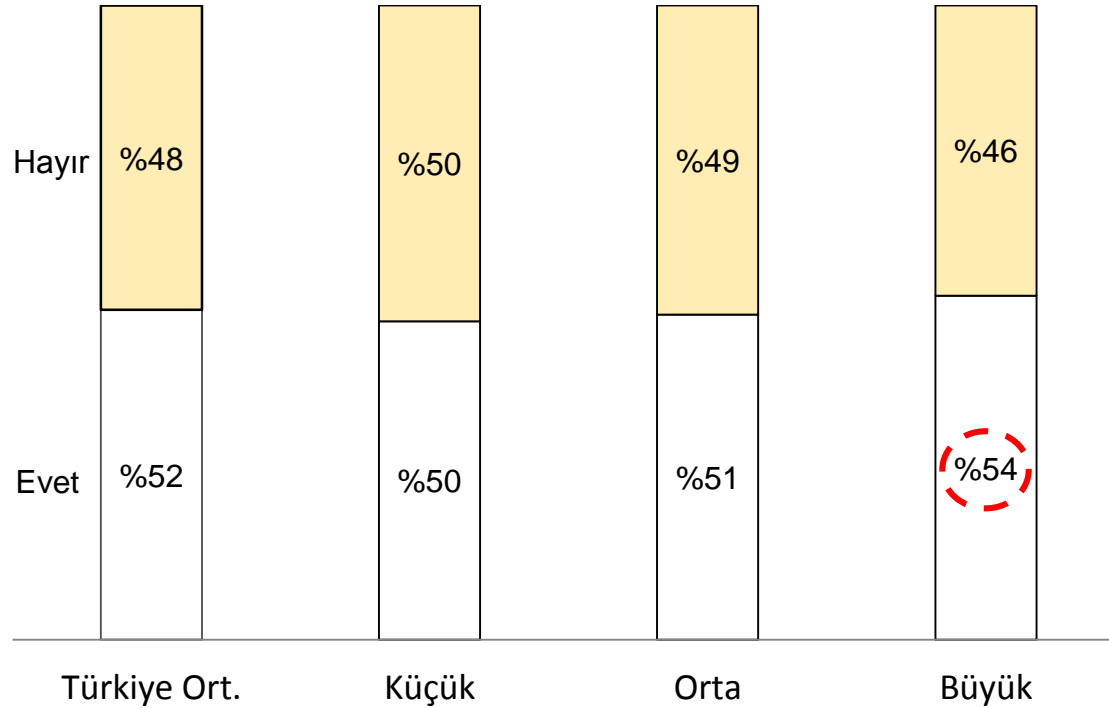
* Peşin çalışan 924 çiftçi dahil değildir.

** 16 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Büyük çiftçilerde ödenen faizin bilinme oranı %54 olmaktadır

Ödenen Faizin Bilinmesi Çiftçi büyüklüğüne göre



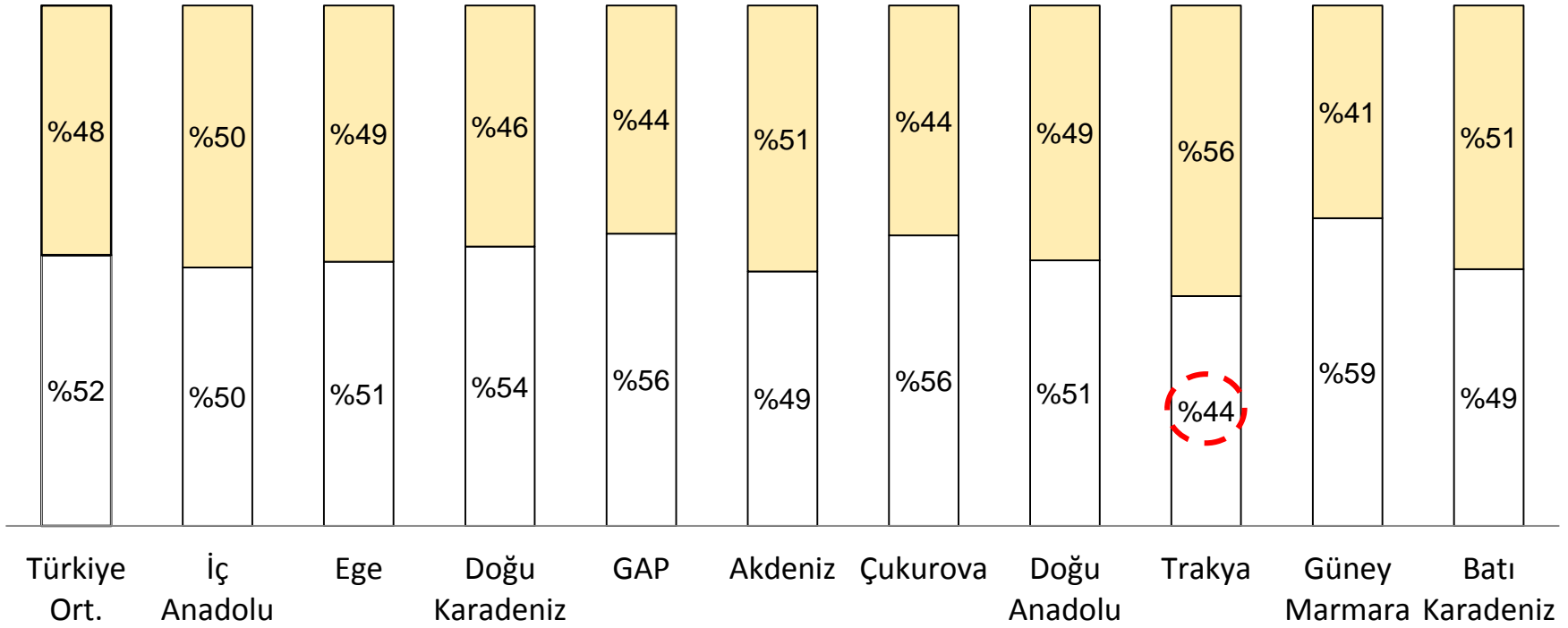
* Peşin çalışan 924 çiftçi dahil değildir.

** 16 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Bölgeler arası ödenen faizin bilinirliği çok değişmemektedir

Ödenen Faizin Bilinmesi Bölgeye göre



Evet Hayır

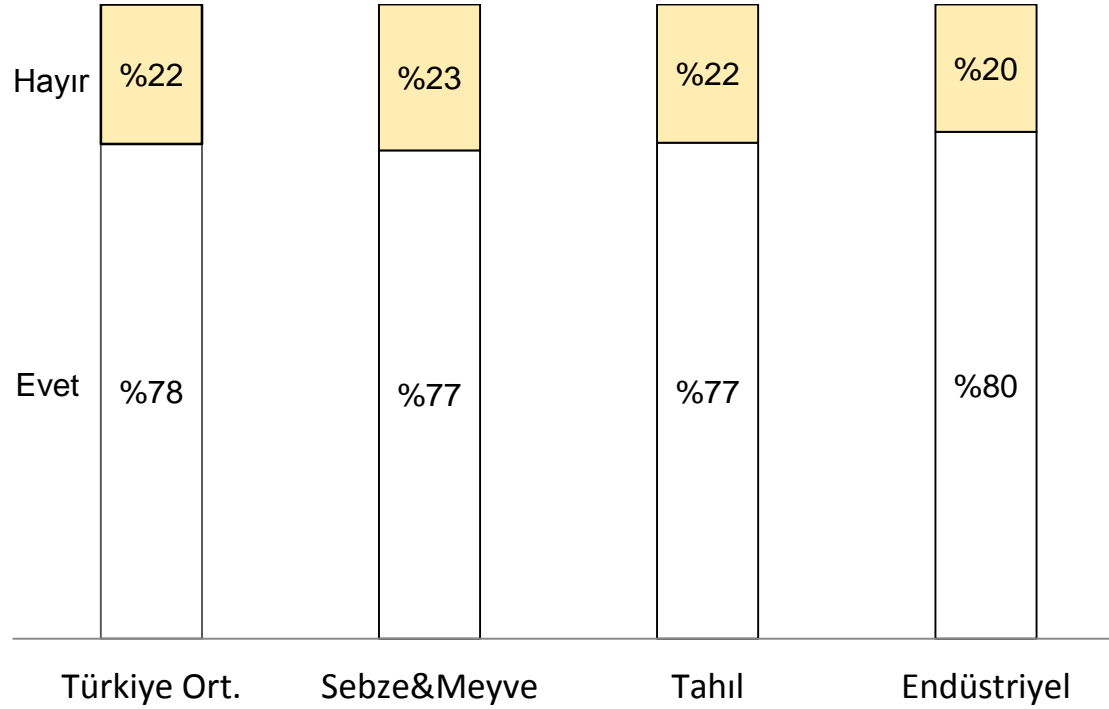
* Peşin çalışan 924 çiftçi dahil değildir.

** 16 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Üreticilerin %78'i en az bir banka hesabı kullanmaktadır

Banka Hesabı Sahipliği Ürün grubuna göre

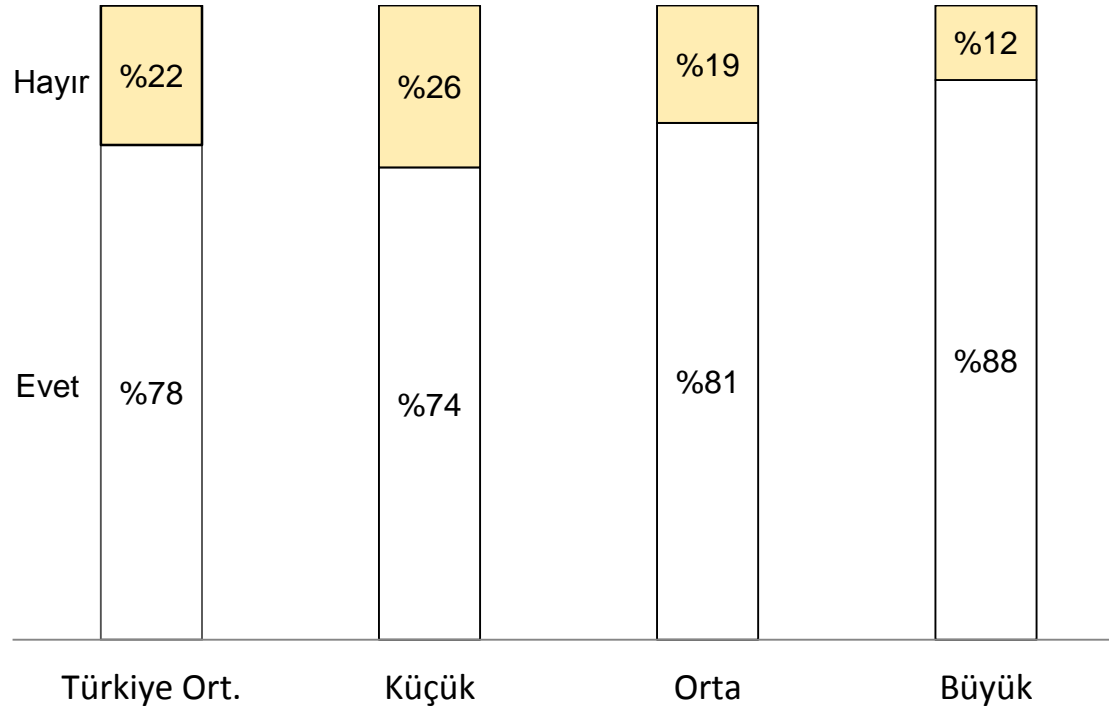


* 21 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Her 4 küçük üreticiden 1'inin banka hesabı yoktur

Banka Hesabı Sahipliği Çiftçi büyüklüğüne göre

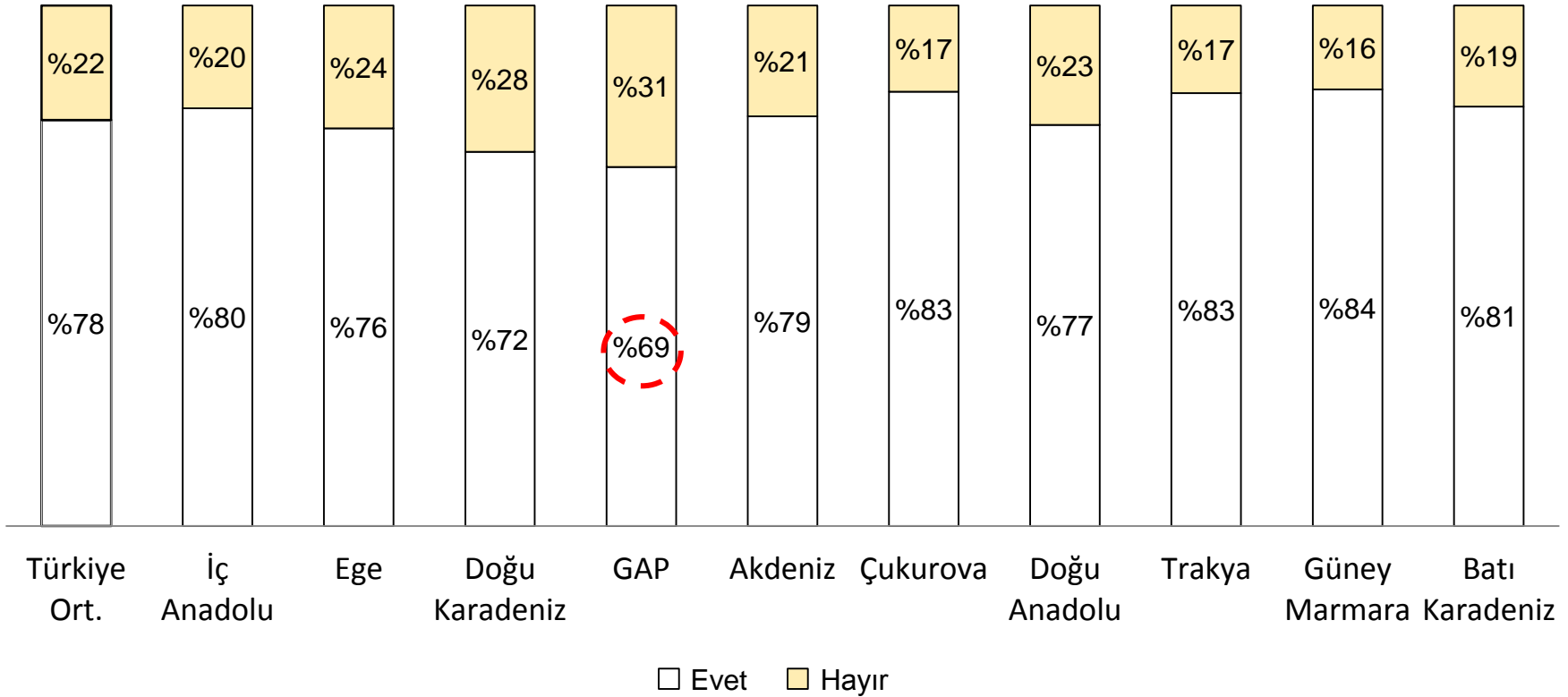


* 21 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Banka ile çalışma oranı GAP'ta en düşüktür

Banka Hesabı Sahipliği Bölgeye göre

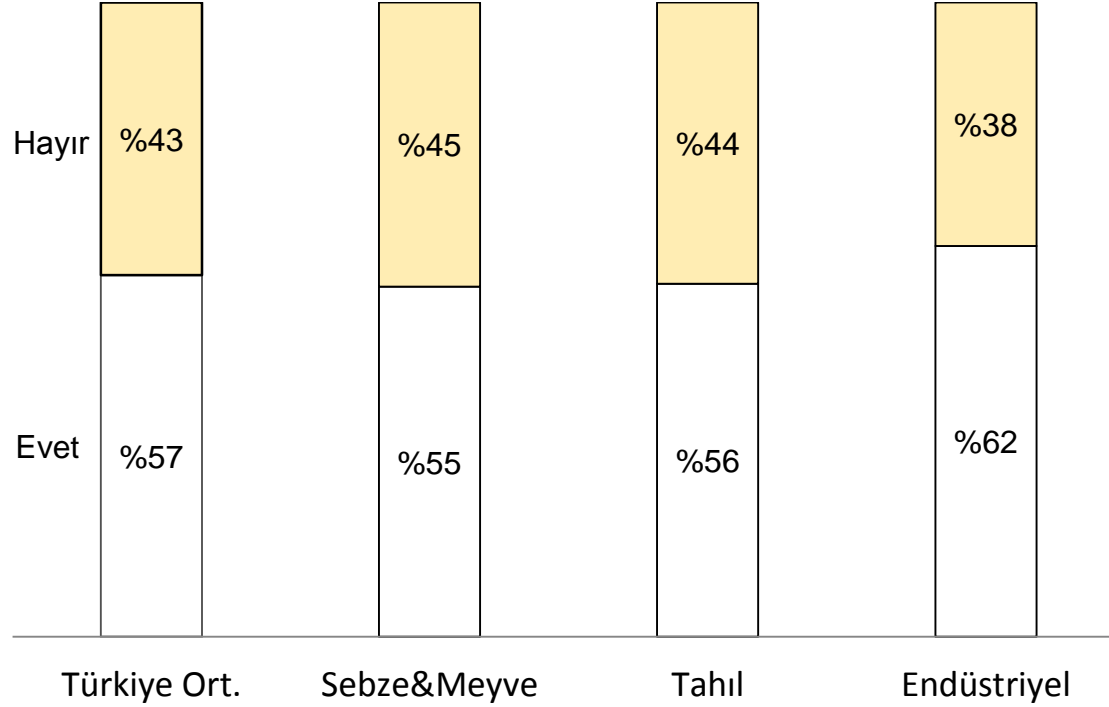


* 21 çifçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Kredi veya kredi kartı kullanmamış üreticilerin oranı %43'tür, endüstriyel ürün grubunun kredi alışkanlıkları daha fazladır

Kredi veya Kredi Kartı Kullanma Alışkanlığı Ürün grubuna göre

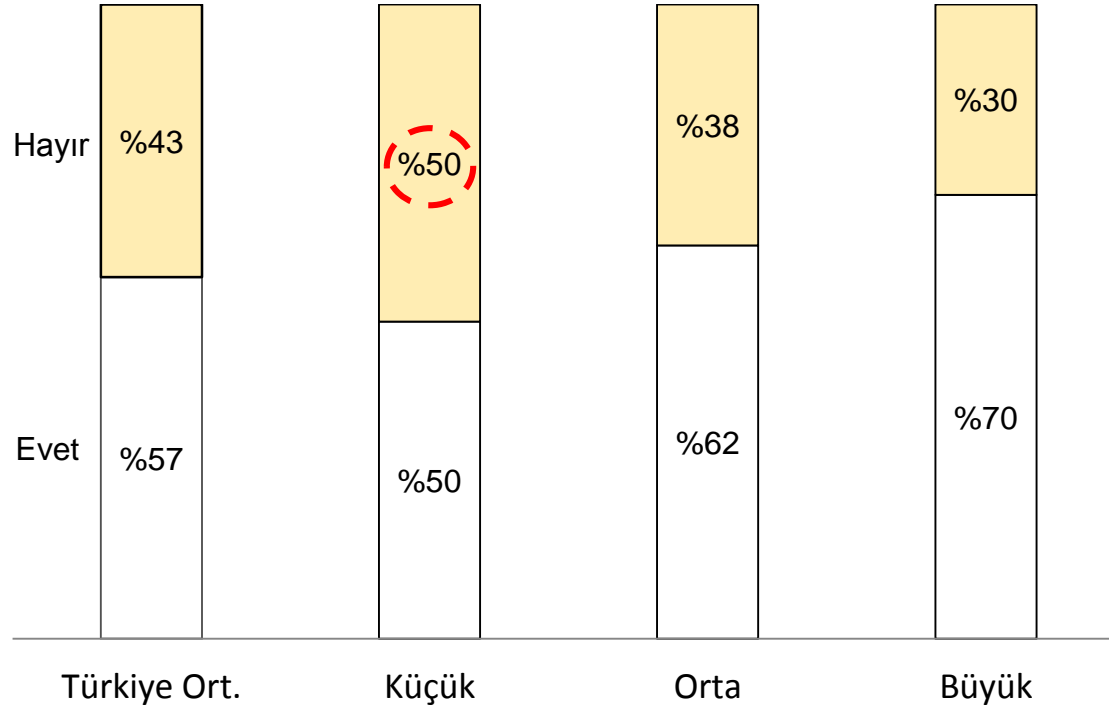


* 9 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Küçük üreticinin yarısı şu ana kadar kredi veya kredi kartı kullanmamıştır

Kredi veya Kredi Kartı Kullanma Alışkanlığı Çiftçi büyüklüğüne göre

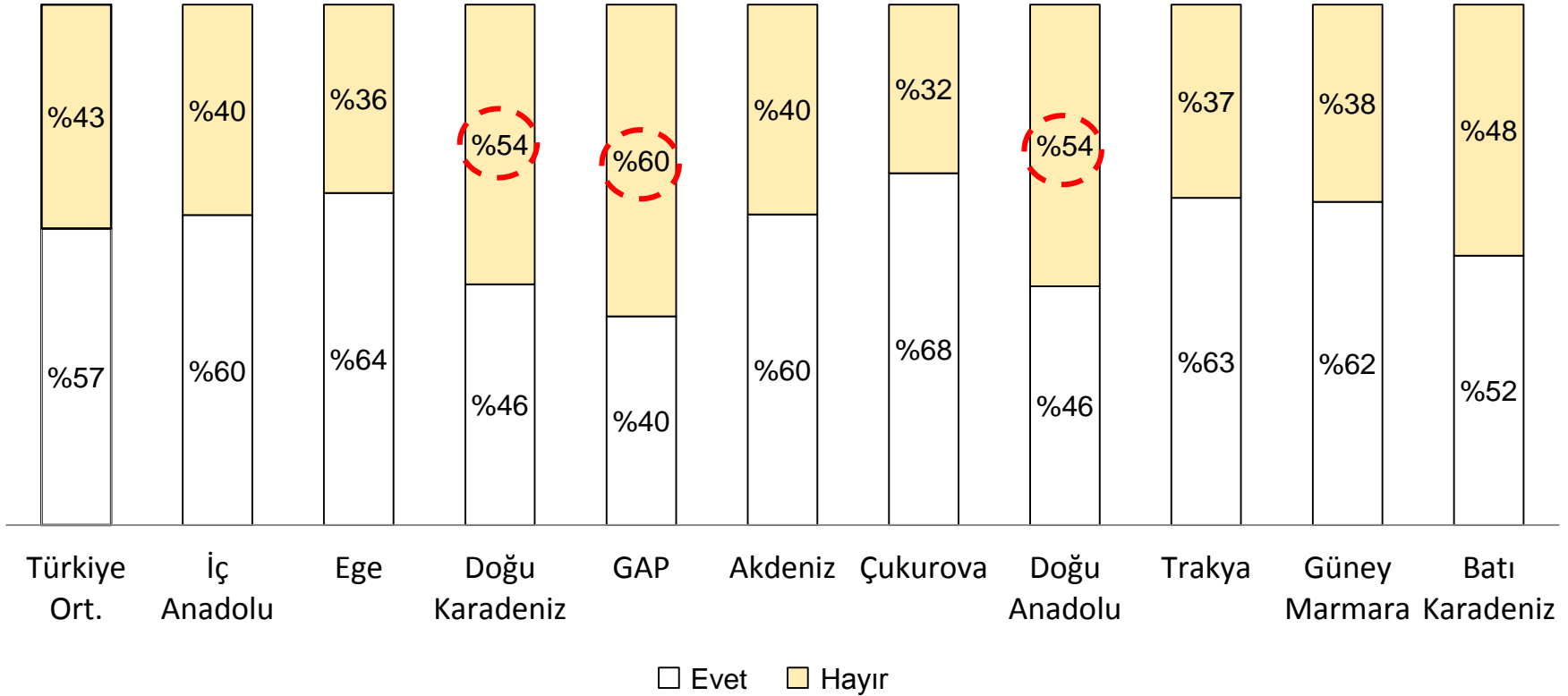


* 9 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

GAP, Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz bölgelerindeki çiftçiler kredi ve kredi kartı kullanımına daha mesafeli yaklaşmaktadır

Kredi veya Kredi Kartı Kullanma Alışkanlığı Bölgeye göre



* 9 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Çiftçiler en çok yüksek faiz ödeyeceklerini düşündükleri için banka ile çalışmamayı tercih etmektedirler

Banka ile Çalışmama Sebebi Ürüne grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Yüksek Faiz	27	29	26	26
İhtiyaç duymuyor	21	17	23	23
Kredi alamıyor	13	12	16	9
Vade günü erteleme olmaması	10	11	11	7
Prosedür çokluğu	8	6	9	11
Başka borcu var	7	9	5	7
Avantajı olmaması	6	7	4	6
Güvenmiyorum	5	5	5	7
Diğer	4	4	3	5

Güney Marmara'daki çiftçiler yüksek faizden şikayetçi iken Çukurova'daki her 4 çiftçiden biri kredi alamamaktadır

Banka ile Çalışmama Sebebi Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Yüksek Faiz	27	27	24	30	25	27	33	29	28	38	16
İhtiyaç duymuyor	21	22	23	26	16	19	9	15	30	14	30
Kredi alamıyor	13	15	8	6	13	12	26	21	11	2	12
Vade günü erteleme olmaması	10	10	15	7	9	12	7	8	7	12	6
Prosedür çokluğu	8	8	8	7	9	8	8	10	11	9	7
Başka borcu var	7	6	10	6	9	6	6	8	4	7	9
Avantajı olmaması	6	7	4	9	3	7	2	6	4	7	6
Güvenmiyorum	5	5	5	3	9	11	6	3	4	3	6
Diğer	4	4	3	4	8	2	4	1	1	6	5

Çalışılan Bankalar

Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)

Türkiye

Sebze&Meyve

Tahıl

Endüstriyel

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

Çalışılan Bankalar

Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
--------------------	---------	-------------	-------	-------------

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

Çalışılan Bankalar Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
--------------------	---------	------------	-----	----------------	-----	---------	----------	--------------	--------	---------------	----------------

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

Kesinlikle Çalışılmayacak Bankalar

Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)

Türkiye

Sebze&Meyve

Tahıl

Endüstriyel

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

Kesinlikle Çalışılmayacak Bankalar

Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
--------------------	---------	-------------	-------	-------------

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

Kesinlikle Çalışılmayacak Bankalar

Bölgeye göre

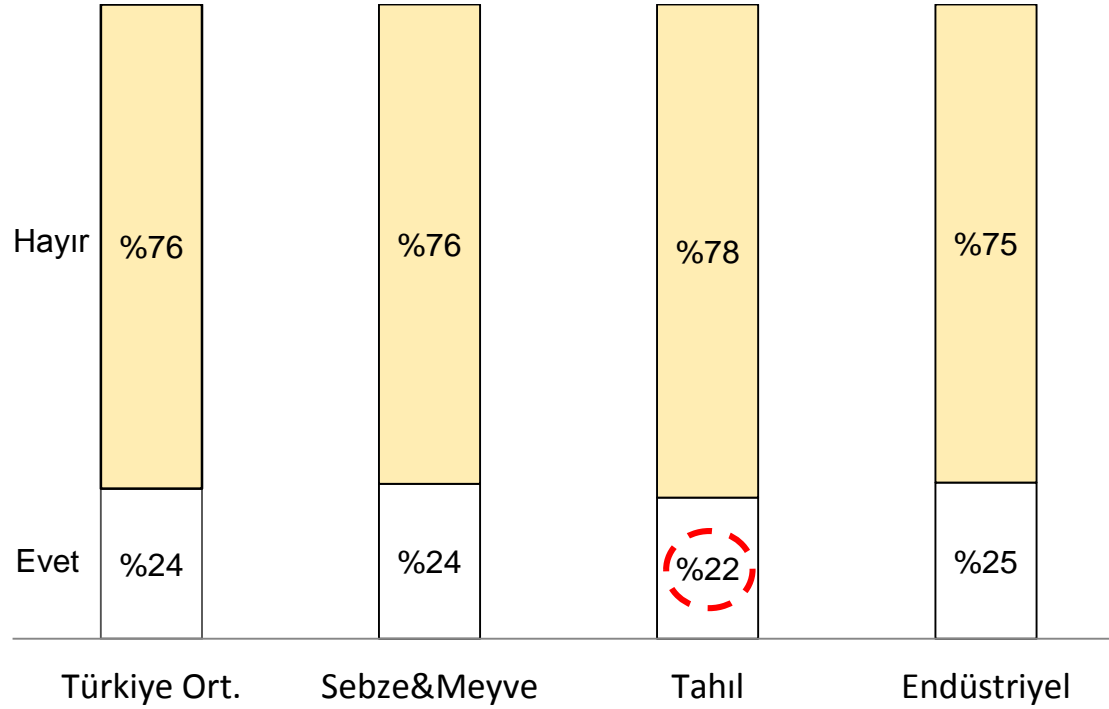
Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
--------------------	---------	------------	-----	----------------	-----	---------	----------	--------------	--------	---------------	----------------

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre bankalara özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Bankalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.

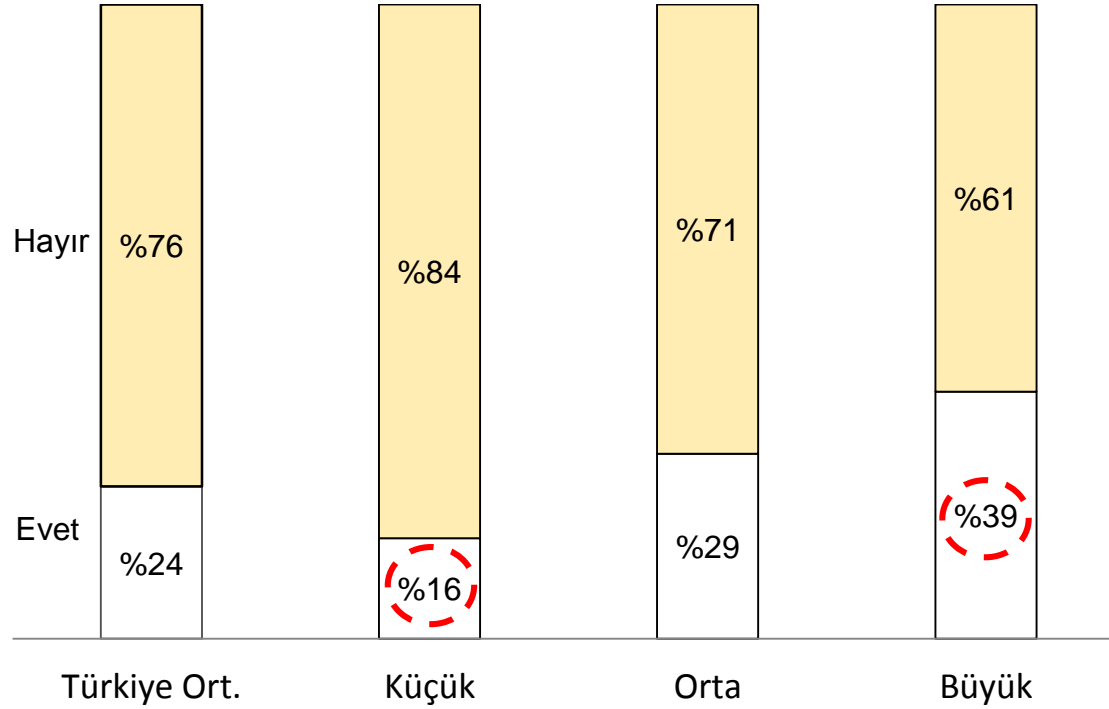
Çiftçilerin %24'ü tarım sigortası yaptırmaktadır, bu oran tahıl üreticileri arasında %22'dir

Tarım Sigortası Yaptırma Ürün grubuna göre



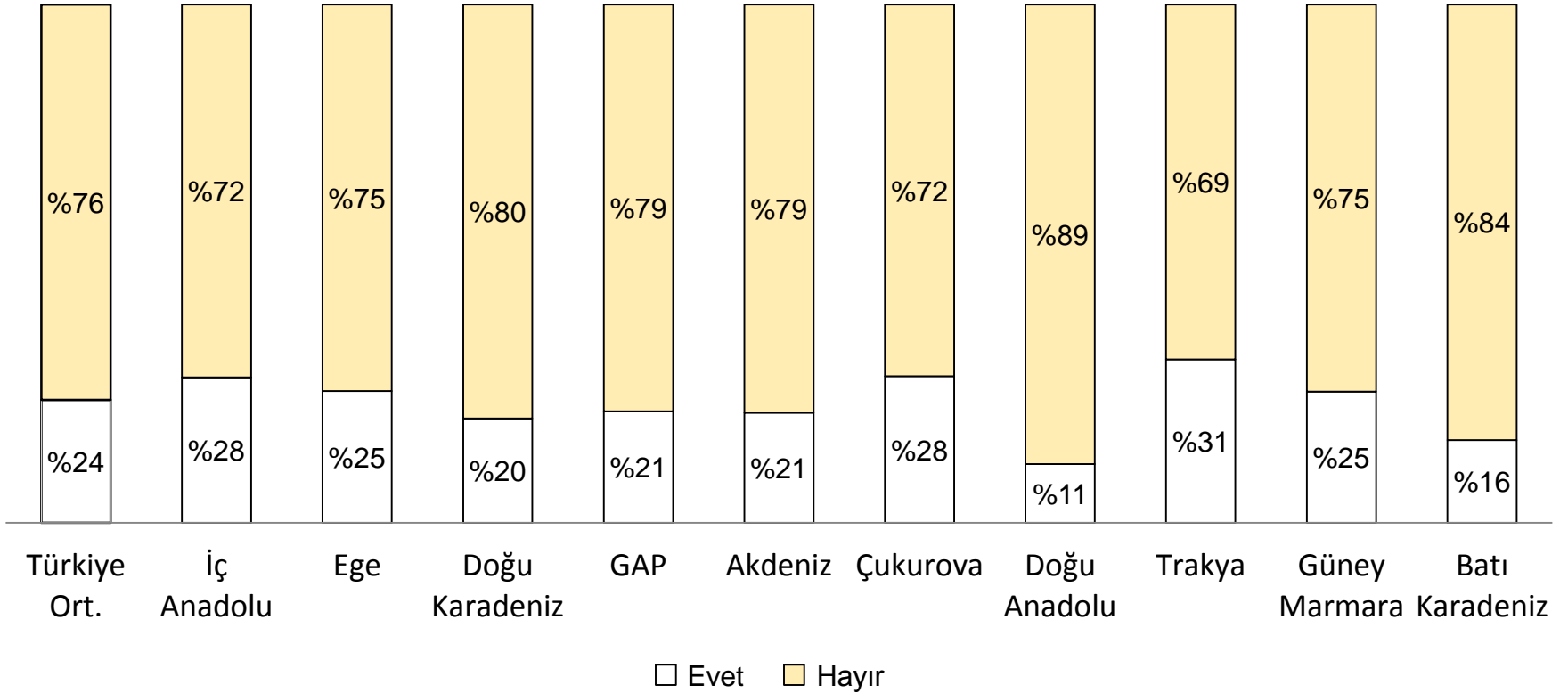
Büyük üreticilerin %39'u sigorta yaptırırken küçük üreticilerde bu rakam %16'da kalmaktadır

Tarım Sigortası Yaptırma Çiftçi büyüklüğüne göre



Doğu Anadolu'daki üreticilerin sadece %11'i tarım sigortası yaptırmaktadır

Tarım Sigortası Yaptırma Bölgeye göre



Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- **Ürünün Satışı**
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

Her ürün grubundaki üretici için tüccar, bir numaralı alıcıdır.

Ürünün Satıldığı Yer/Kimse Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Tüccar	59	65	53	60
Kooperatif / Birlik / Kurum	16	11	14	28
Fabrika	11	10	8	19
Son tüketici	11	15	7	10
Hal	7	13	2	2

Tahıl çiftçileri ürünlerini kendi hayvanları için de kullanırken, endüstri çiftçilerinin %28'i kooperatif ve birlikler ile çalışmaktadır

* Bazı çiftçiler birden çok cevap vermiştir.

Kaynak: Doktar

Büyük çiftçi segmentindeki çiftçiler daha çok kurum/fabrika ile çalışmaktadır

Ürünün Satıldığı Yer/Kimse Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Tüccar	59	50	66	70
Kooperatif / Birlik / Kurum	16	11	22	27
Fabrika	11	7	14	28
Son tüketici	11	11	11	9
Hal	7	5	7	6

Küçük çiftçi tüccar dışındaki oyuncularla çalışmadığı/çalışamadığı için ürününü istediği fiyattan satamamaktadır

* Bazı çiftçiler birden çok cevap vermiştir.

Trakya'da kooperatif ve birlikler, Akdeniz'de ise hal, tüccardan sonra çiftçilerin ürünlerini sattıkları yerlerdir

Ürünün Satıldığı Yer/Kimse Bölgeye göre

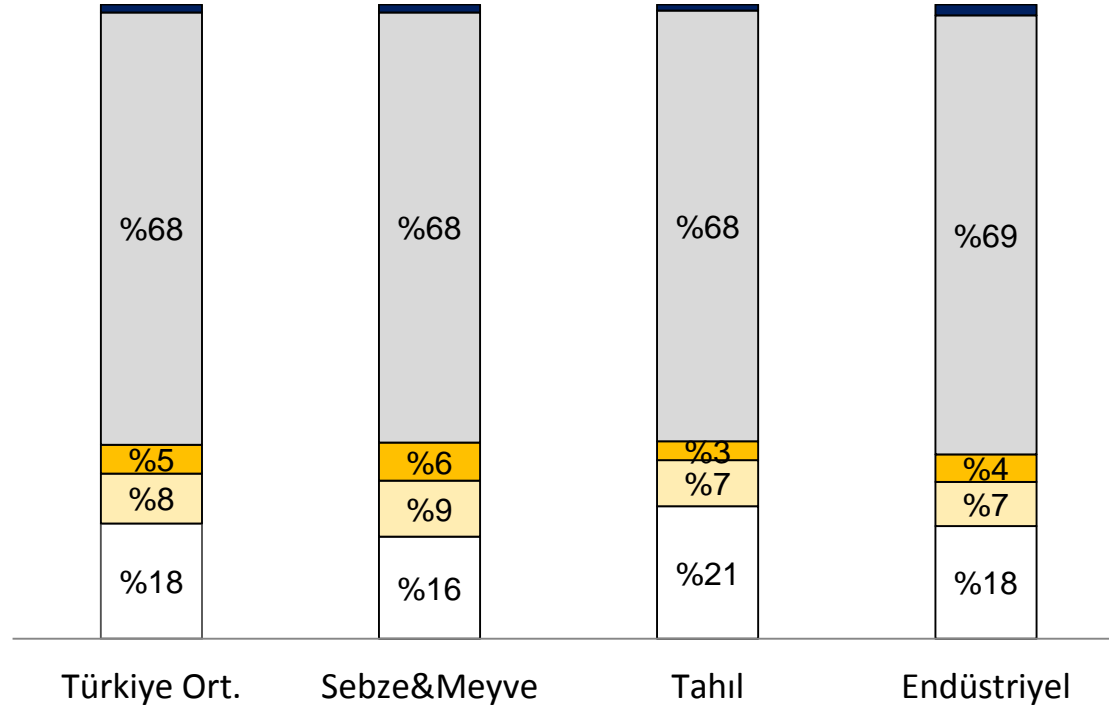
Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Tüccar	59	62	59	65	65	53	71	43	55	61	51
Kendi tüketimi	22	8	14	8	11	11	8	13	9	11	16
Kooperatif/Birlik /Kurum	16	22	13	25	9	5	13	5	33	18	11
Fabrika	11	11	13	16	12	4	16	5	11	9	13
Son tüketiciye	11	8	14	8	11	11	8	13	9	11	16
Hal	7	5	3	4	10	23	8	2	3	8	4

Doğu Karadeniz ve Çukurova'da fabrika da çiftçiler için önemli bir alıcı olmuştur.

Bazı çiftçiler birden çok cevap vermiştir.

Üreticilerin büyük çoğunluğu ürünün parasını hemen hasatta almaktadır

Paranın Alınış Zamanı Ürün grubuna göre

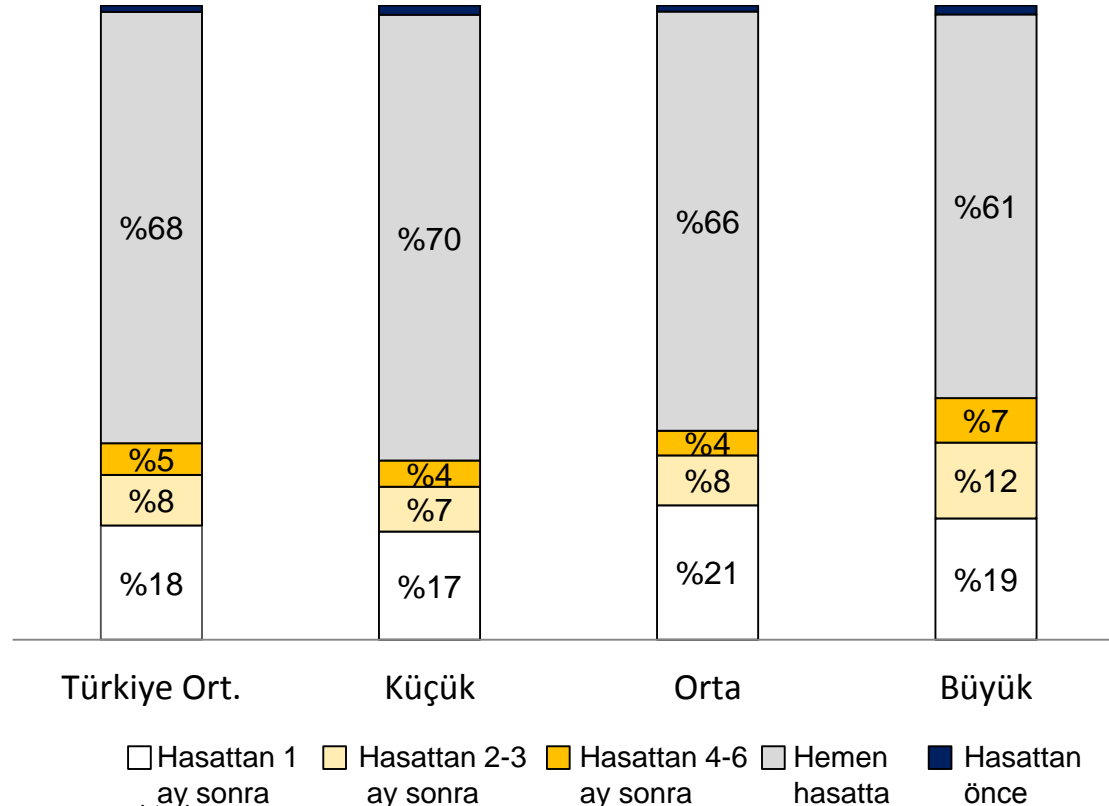


□ Hasattan 1 ay sonra □ Hasattan 2-3 ay sonra □ Hasattan 4-6 ay sonra □ Hemen hasatta □ Hasattan önce

* 608 çiftçi satış yapmamaktadır.

Çiftçi büyüklüğü ile beraber çiftçinin ürünü saklayarak satış gücünü arttırma kapasitesi de artmaktadır

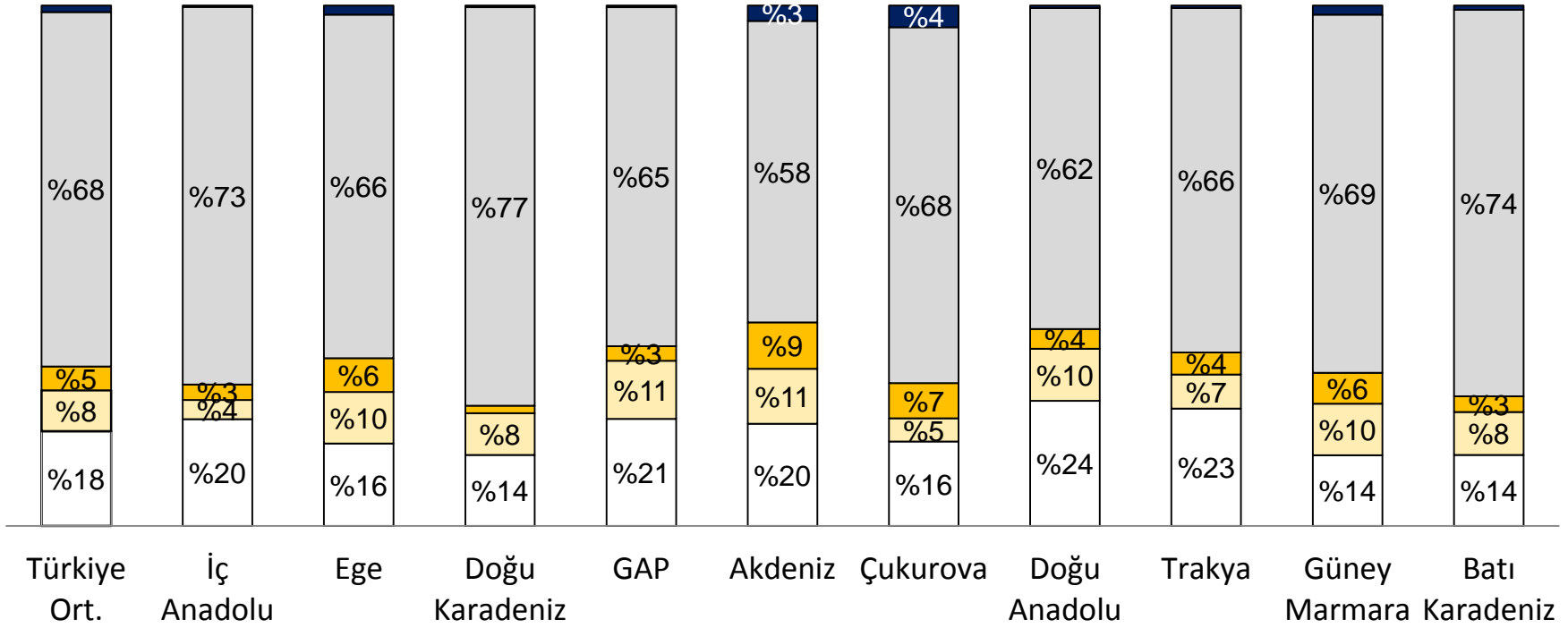
Paranın Alınış Zamanı Çiftçi büyüklüğüne göre



* 608 çiftçi satış yapmamaktadır.

Paranızı ne zaman alıyorsunuz? – Bölgesel dağılım

Paranın Alınış Zamanı Bölgeye göre



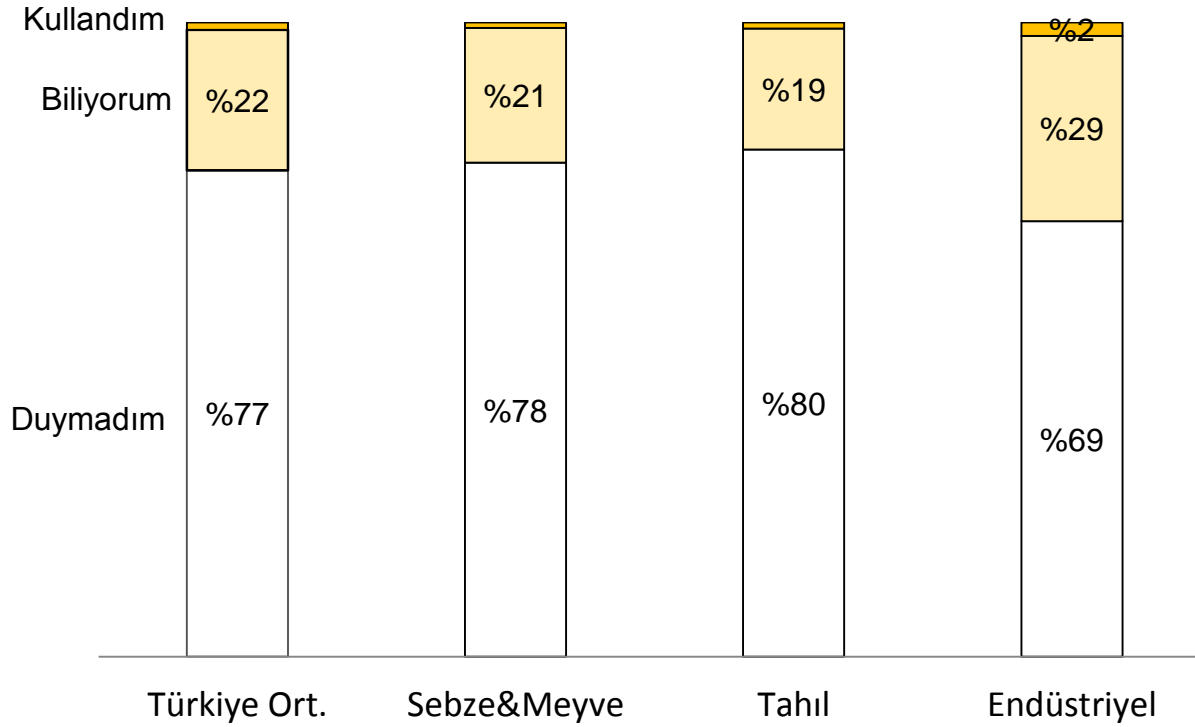
□ Hasattan 1 ay sonra
□ Hasattan 2-3 ay sonra
□ Hasattan 4-6 ay sonra
□ Hemen hasatta
□ Hasattan önce

* 608 çiftçi satış yapmamaktadır.

Kaynak: Doktar

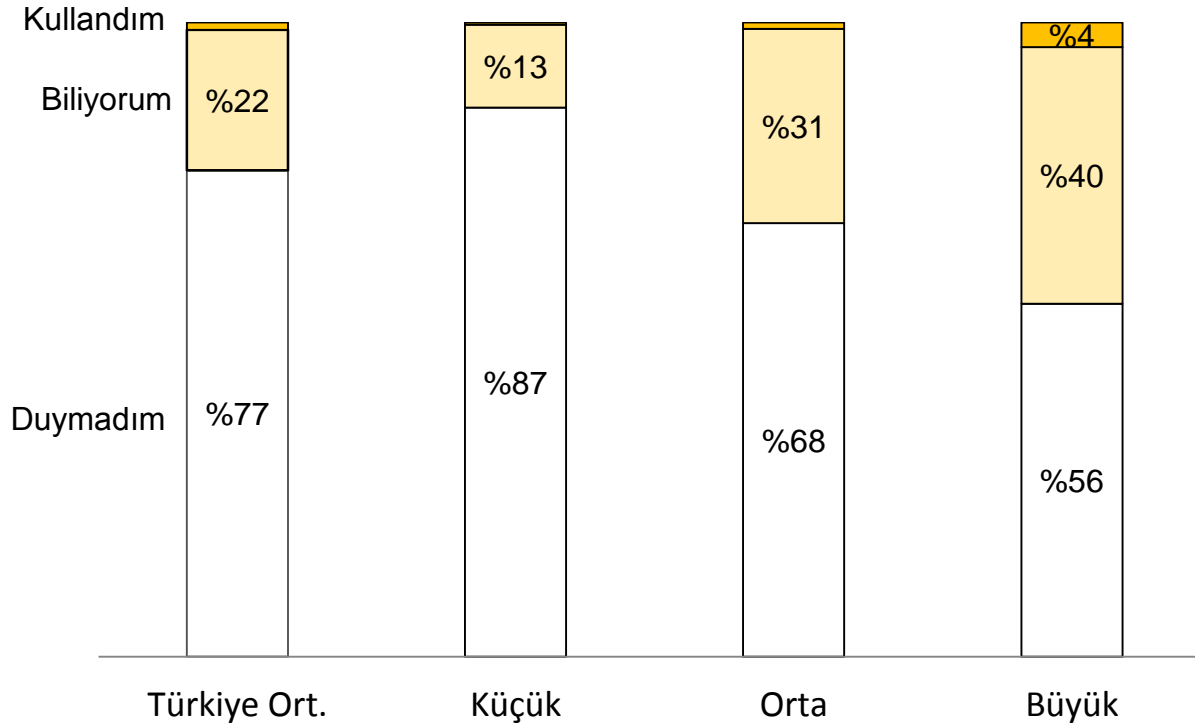
Çiftçilerin sadece %1'i lisanslı depoculuğu kullanmıştır, %77'si ise hiç duymamıştır

Lisanslı Depoculuk Bilgisi ve Kullanımı Ürün grubuna göre



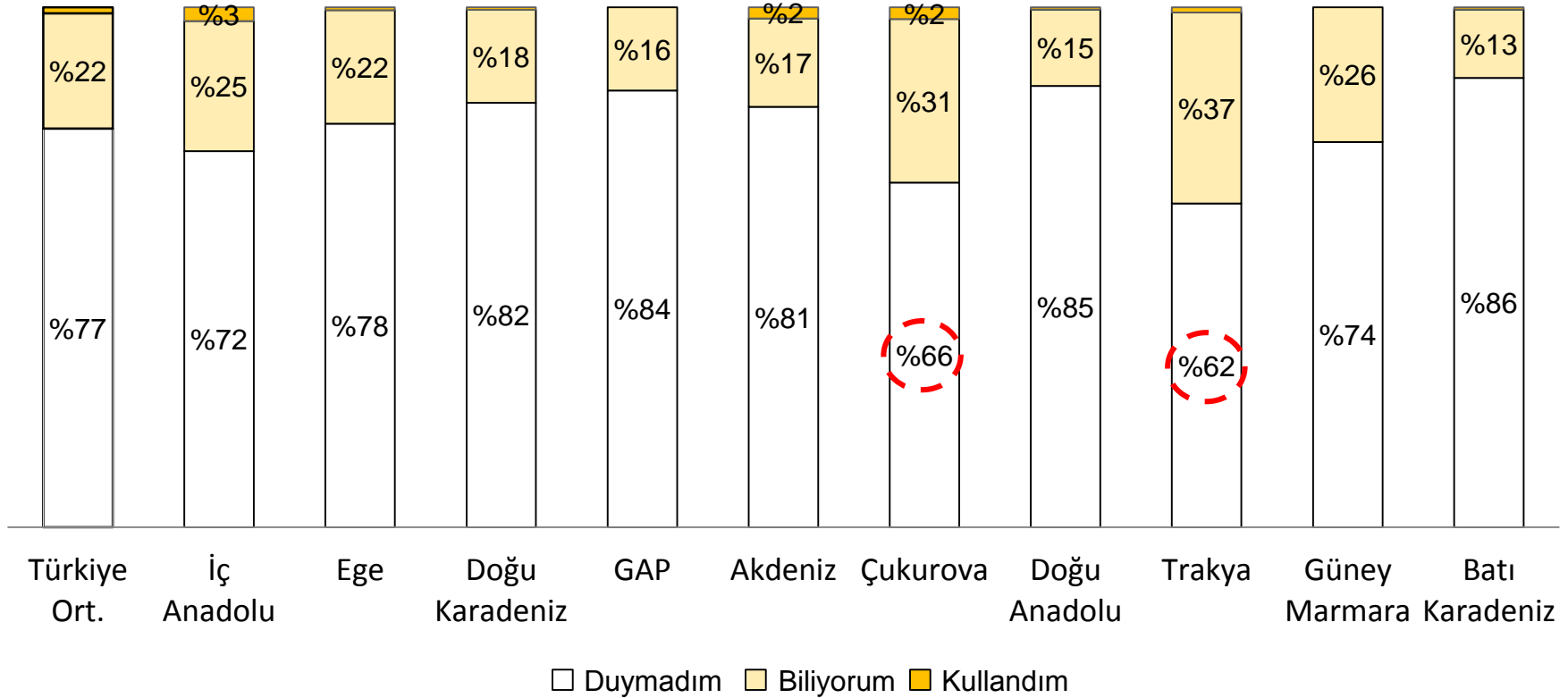
Küçük üreticiler arasında lisanslı depoculuk kullanan yoktur

Lisanslı Depoculuk Bilgisi ve Kullanımı Çiftçi büyüklüğüne göre



Trakya ve Çukurova'daki üreticiler lisanslı depoculuk hakkında diğer bölgelere göre daha bilgili olsalar da kullanım oranı düşüktür

Lisanslı Depoculuk Bilgisi ve Kullanımı Bölgeye göre



Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- **Yetiştiricilik Alışkanlıkları**
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

Çiftçilerin yaklaşık %80'i ne ekeceğine kendi karar vermektedir

Ekilecek Ürüne Karar Veren Kimse Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Kendisi	79	74	81	84
Her sene aynı ekerim	10	15	6	6
Aile/Yakın Çevre	10	9	10	10
Ziraat Mühendisi	4	3	5	3

Ekilecek ürüne karar veren kimse, segmentler arası kaydadeğer bir değişiklik göstermemektedir

Ekilecek Ürüne Karar Veren Kimse Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Kendisi	79	78	85	79
Her sene aynı ekerim	10	11	6	4
Aile/Yakın Çevre	10	9	9	16
Ziraat Mühendisi	4	3	4	5

Aile ve yakın çevre etkisi büyük çiftçilerde daha belirgin görülmektedir

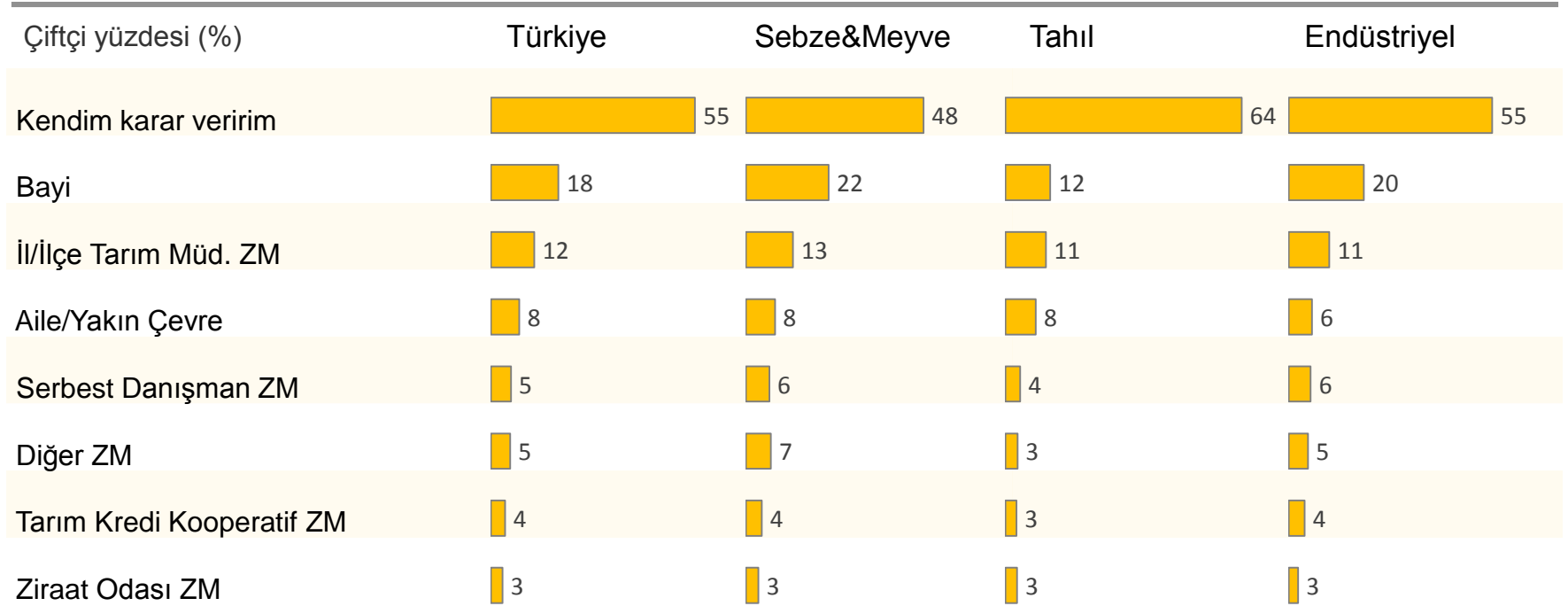
Ekilecek ürüne karar veren – bölgesel dağılım

Ekilecek Ürüne Karar Veren Kimse Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Kendisi	79	83	79	76	75	75	79	86	82	71	76
Her sene aynı ekerim	10	7	10	12	8	15	11	7	5	16	12
Aile/Yakın Çevre	10	8	10	7	14	10	10	7	12	10	9
Ziraat Mühendisi	4	5	4	4	5	3	2	3	2	3	5

Çiftçi, kendisinden sonra kullanılacak gübre ve ilaç için en çok bayiye danışmaktadır

Kullanılacak Gübre ve İlaçlara Karar Veren Kimse Ürün grubuna göre



Ziraat Odası ve TKK'da çalışan ziraat mühendisleri çiftçinin ilaç ve gübre tercihinde etkili olmamaktadır

Kullanılacak Gübre ve İlaçlara Karar Veren Kimse Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Kendim karar veririm	55	58	54	54
Bayi	18	15	22	23
İl/İlçe Tarım Müd. ZM	11	11	11	11
Aile/Yakın Çevre	8	8	7	8
Serbest Danışman ZM	5	3	7	11
Diğer ZM	5	5	5	4
Tarım Kredi Kooperatif ZM	4	4	4	2
Ziraat Odası ZM	3	3	3	2

Gübre ve ilaç kullanımında serbest danışman ziraat mühendisine danışma alışkanlığı büyük çiftçi arasında daha yaygındır

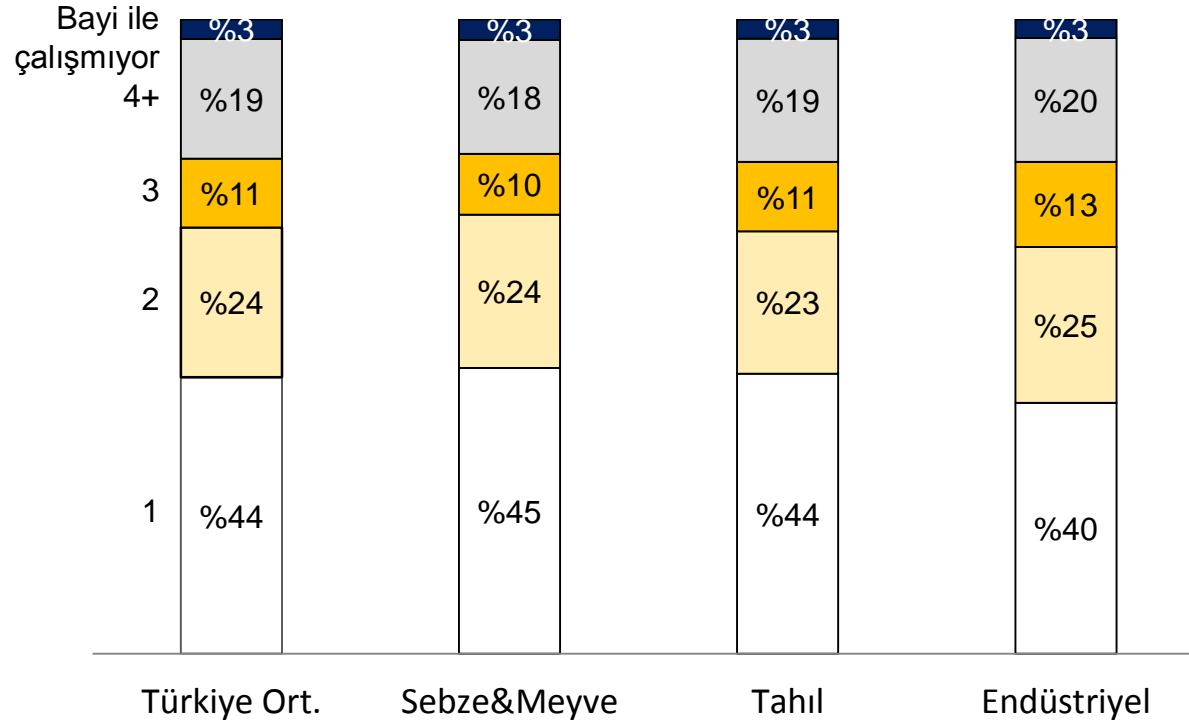
Özellikle Akdeniz ve Çukurova’da bayinin tarla girdileri üzerindeki etkisi oldukça fazladır

Kullanılacak Gübre ve İlaçlara Karar Veren Kimse Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Kendim karar veririm	55	58	48	56	58	46	51	78	57	48	54
Bayi	18	15	21	16	18	30	26	4	15	21	16
İl/İlçe Tarım Müd. ZM	12	14	13	14	9	7	8	9	12	12	16
Aile/Yakın Çevre	8	7	7	10	11	3	6	8	8	10	9
Serbest Danışman ZM	5	6	6	2	4	4	12	1	7	6	4
Diğer ZM	5	6	7	2	5	11	7	1	2	6	3
TKK ZM	4	2	6	5	2	5	2	1	5	6	3
Ziraat Odası ZM	3	4	3	6	0	1	2	0	6	4	4

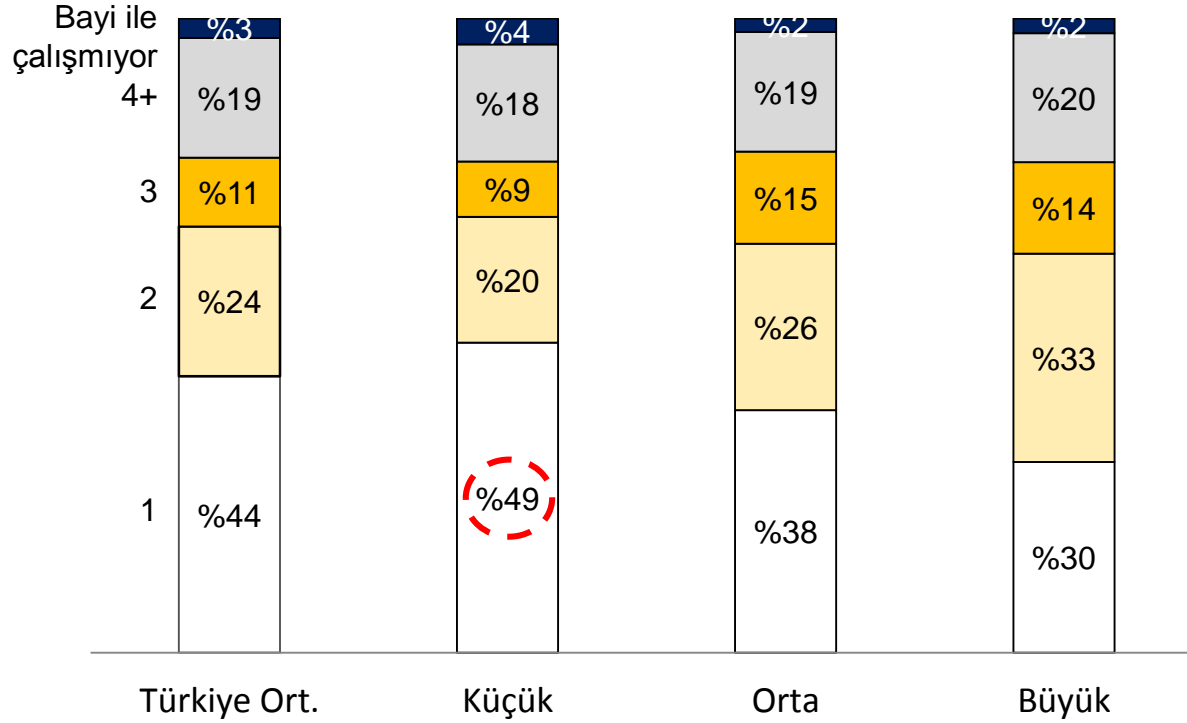
Çiftçilerin %43'ü sadece bir bayi ile, %24'ü iki bayi ile, %30'u ise 3 ve daha fazla bayi ile çalışmaktadır

Çalışılan Bayi Sayısı Ürün grubuna göre



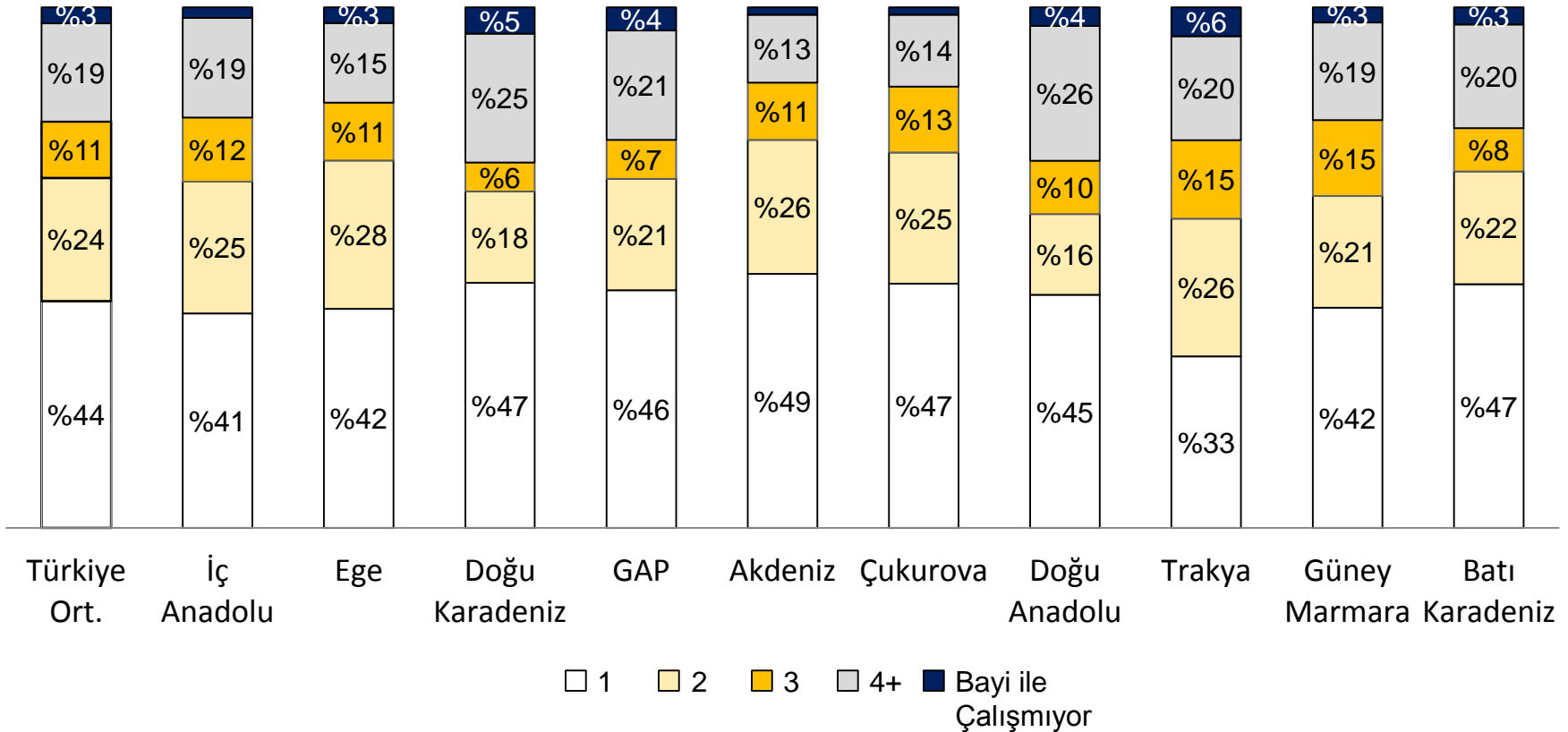
Küçük üreticilerin yarısı 1 bayi ile çalışırken bu oran çiftçi boyutu büyüdükçe düşmektedir

Çalışılan Bayi Sayısı Çiftçi büyüklüğüne göre



Trakya'daki üreticiler diğer bölgedeki üreticilere göre daha çok bayi ile çalışarak girdi kanallarını geniş tutmaktadır

Çalışılan Bayi Sayısı Bölgeye göre



Çiftçilerin %27'si teknik konularda kimseye danışmamaktadır, danışanlar ise Tarım Müdürlüklerine ve bayilere danışmaktadır

Teknik Konularda Danışılan Kimse Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Kimse	27	25	32	23
İl/İlçe Tarım Müd. ZM	25	25	27	23
Bayi	24	28	18	26
Aile/Yakın Çevre	10	9	10	11
Serbest Danışman ZM	9	10	6	12
Ziraat odası ZM	6	7	5	8
Tohum Satış Temsilcisi ZM	6	6	6	6
Tarım Kredi Kooperatif ZM	5	5	5	6
İlaç Satış Temsilcisi ZM	5	6	4	4
Gübre satış Temsilcisi ZM	4	5	3	3

Orta ve büyük üreticiler teknik konularda en çok bayiyi tercih etmektedir

Teknik Konularda Danışılan Kimse Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Kimse	27	32	21	20
İl/İlçe Tarım Müd. ZM	25	25	25	22
Bayi	24	21	29	29
Aile/Yakın Çevre	10	9	11	8
Serbest Danışman ZM	9	6	10	22
Ziraat odası ZM	6	5	6	6
Tohum Satış Temsilcisi ZM	6	6	7	5
Tarım Kredi Kooperatif ZM	5	6	7	3
İlaç Satış Temsilcisi ZM	5	5	5	3
Gübre satış Temsilcisi ZM	4	4	4	0

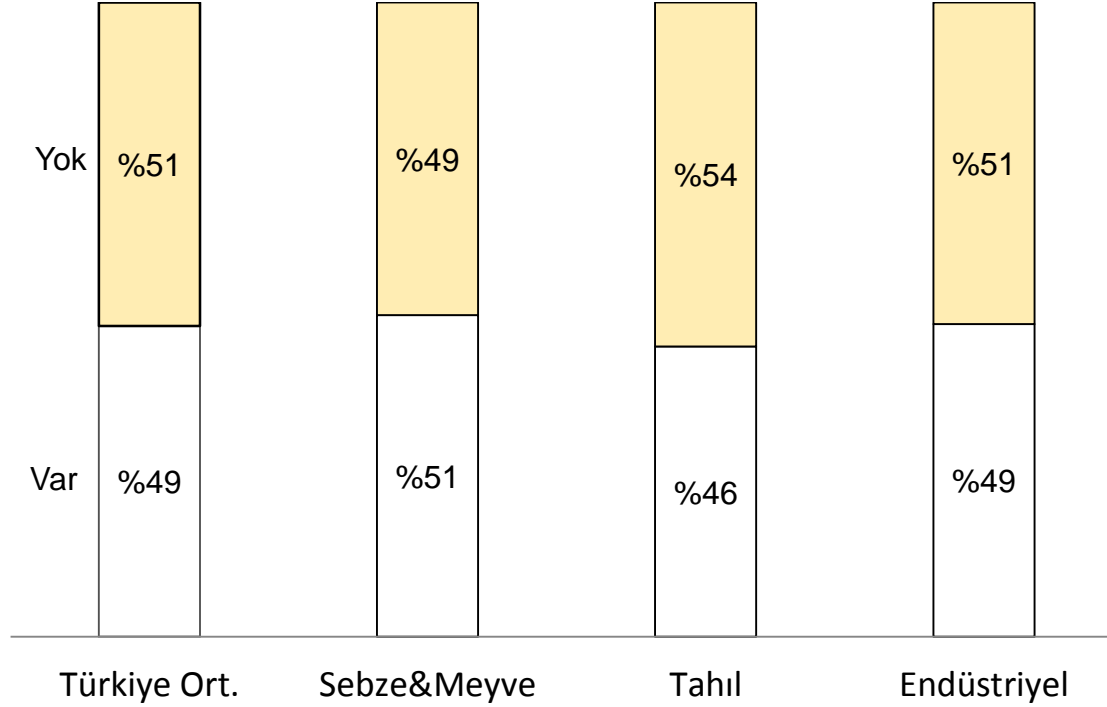
Bayilerin Akdeniz ve Çukurova üreticileri için önemi burada da ortaya çıkmaktadır

Teknik Konularda Danışılan Kimse Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Kimse	27	24	23	31	31	22	20	52	23	23	31
İl/İlçe Tarım Müd. ZM	25	29	23	33	23	20	20	22	25	26	31
Bayi	24	22	27	19	22	46	36	8	20	21	17
Aileme/Yakın Çevreme	10	11	10	9	14	7	8	10	10	8	6
Serbest Danışman ZM	9	10	12	4	8	8	17	6	10	10	5
Ziraat odası ZM	6	6	7	9	2	2	4	3	11	11	10
Tohum satış Temsilcisi	6	5	7	3	7	9	9	2	5	6	3
TKK ZM	5	5	6	4	2	7	5	1	10	9	5
İlaç Satış Temsilcisi	5	6	6	2	4	10	7	2	2	5	3
Gübre satış Temsilcisi	4	5	5	2	2	9	6	2	1	3	1

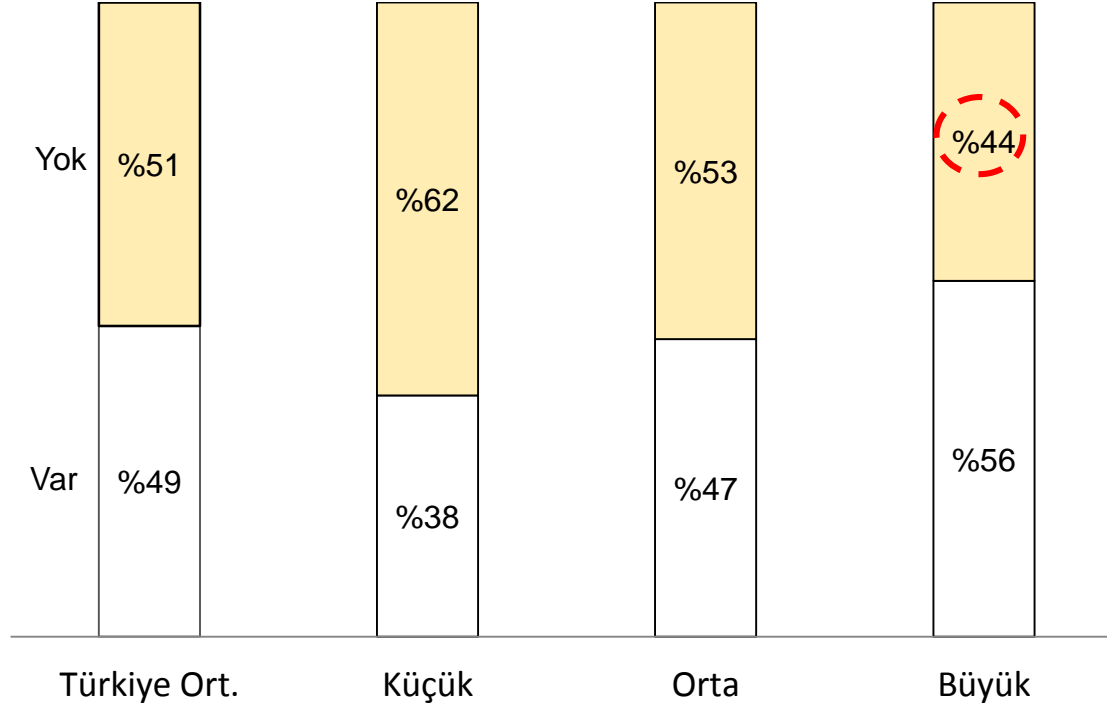
Üreticilerin yarısından fazlası bir ziraat mühendisi ya da veteriner ile düzenli olarak çalışmamaktadır

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Ürün grubuna göre



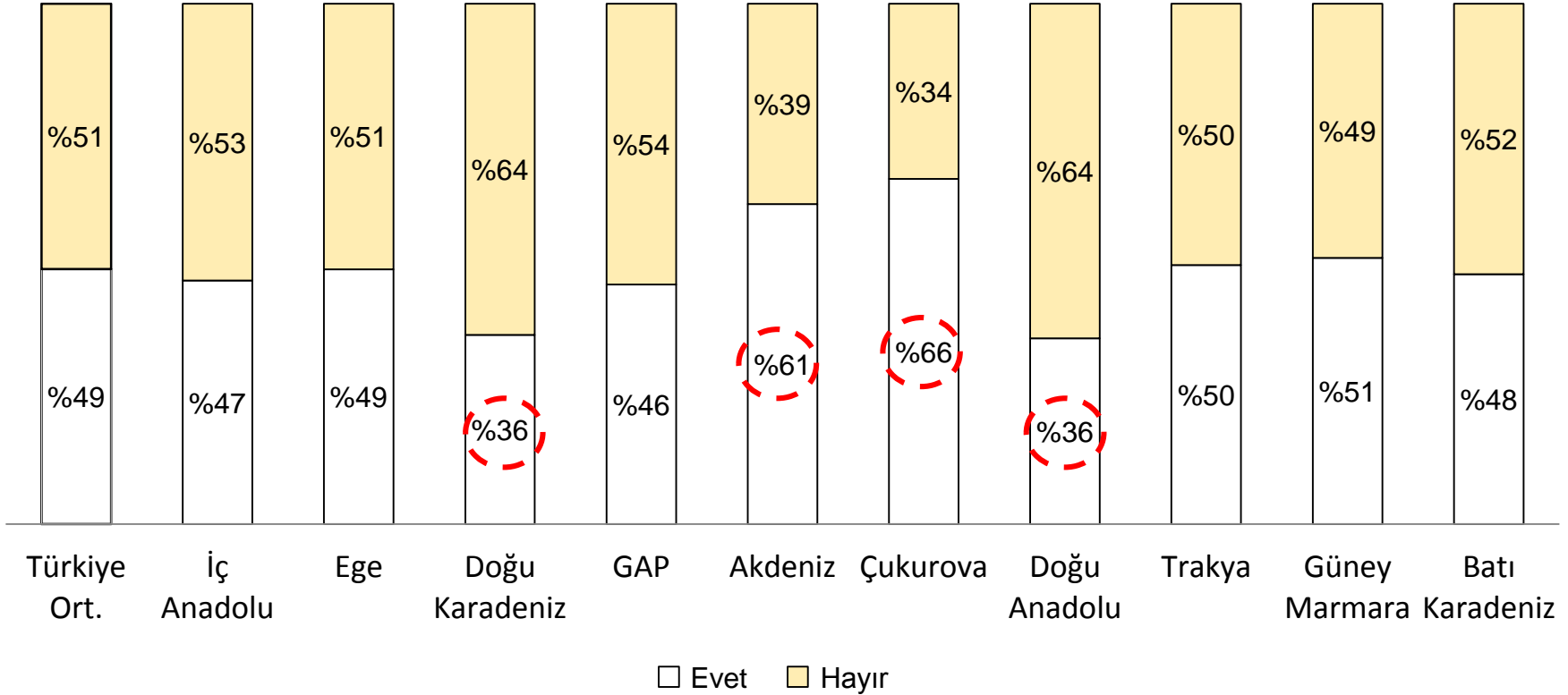
Büyük üreticilerin %44'ü bir ziraat mühendisi ile düzenli olarak çalışmamaktadır

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Çiftçi büyüklüğüne göre



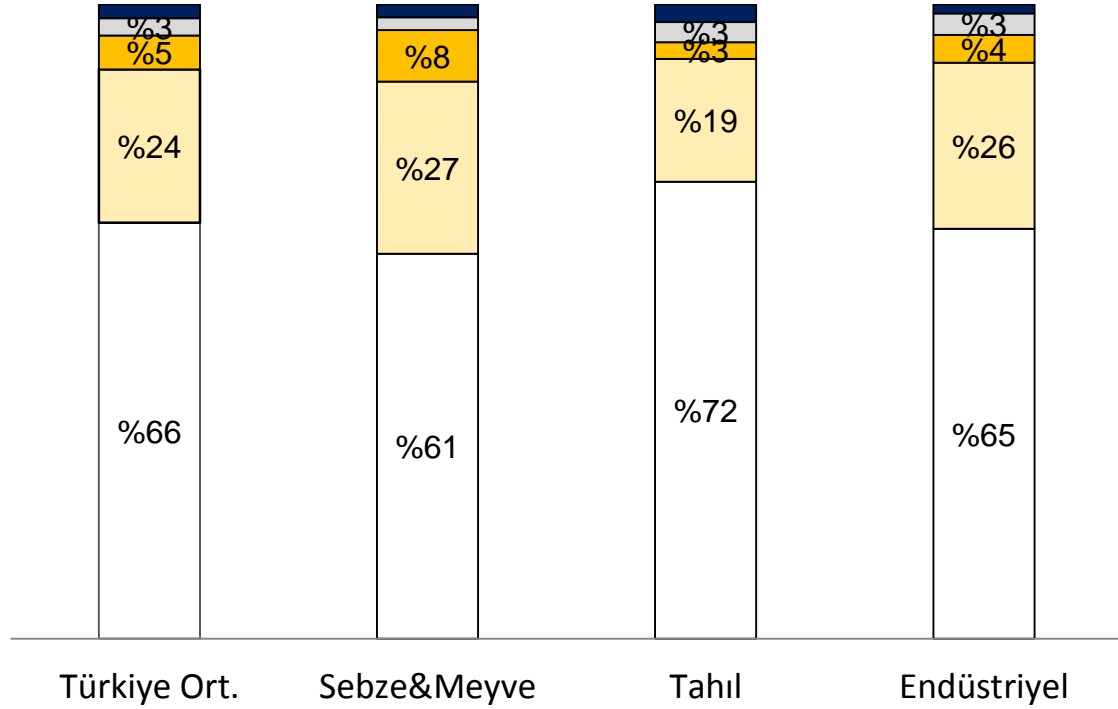
Akdeniz ve Çukurova Türkiye ortalamasının oldukça üstünde, Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu ise oldukça altındadır

Düzenli Çalışılan Ziraat Mühendisi Bölgeye göre



Türkiye üreticileri ağırlıklı olarak klasik gübre kullanmayı tercih etmektedir

Kullanılan Gübre Tipi Ürün grubuna göre



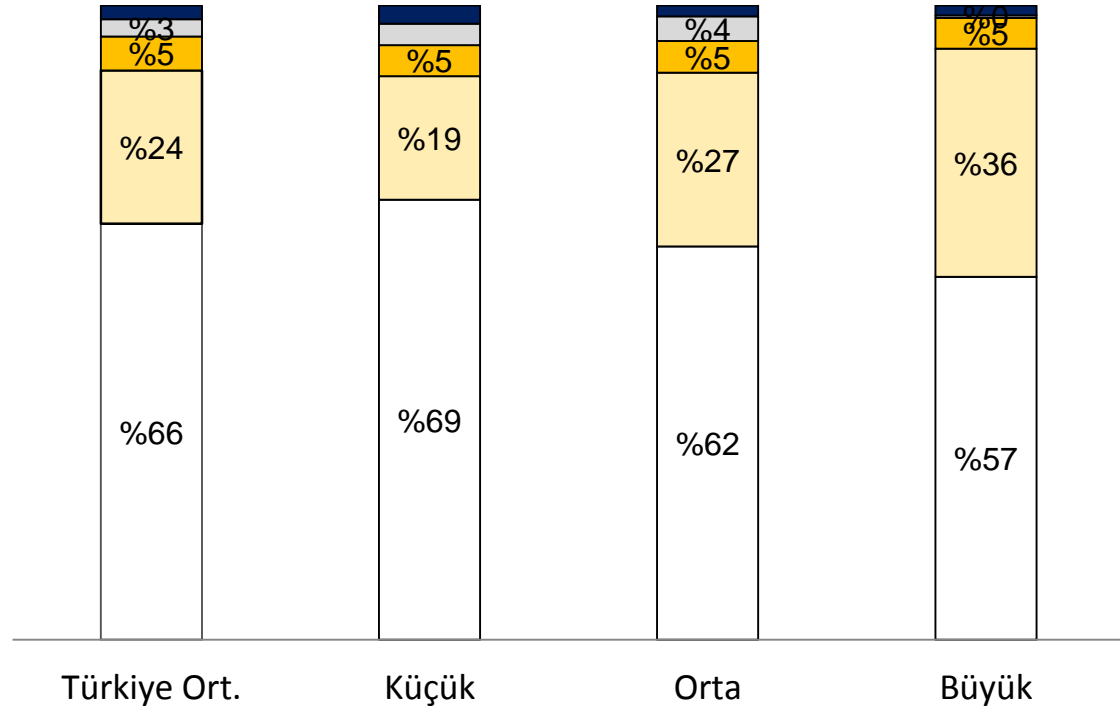
□ Klasik Gübre □ Klasik ve özel gübre □ Özel Gübre □ Çiftlik gübresini ve kimyevi gübre □ Gübre Kullanmıyor

* 2 çiğçi gübre tipini bilmemektedir

Kaynak: Doktar

Çiftçi büyüklüğü ile beraber özel gübre kullanımı da artmaktadır

Kullanılan Gübre Tipi Çiftçi büyüklüğüne göre



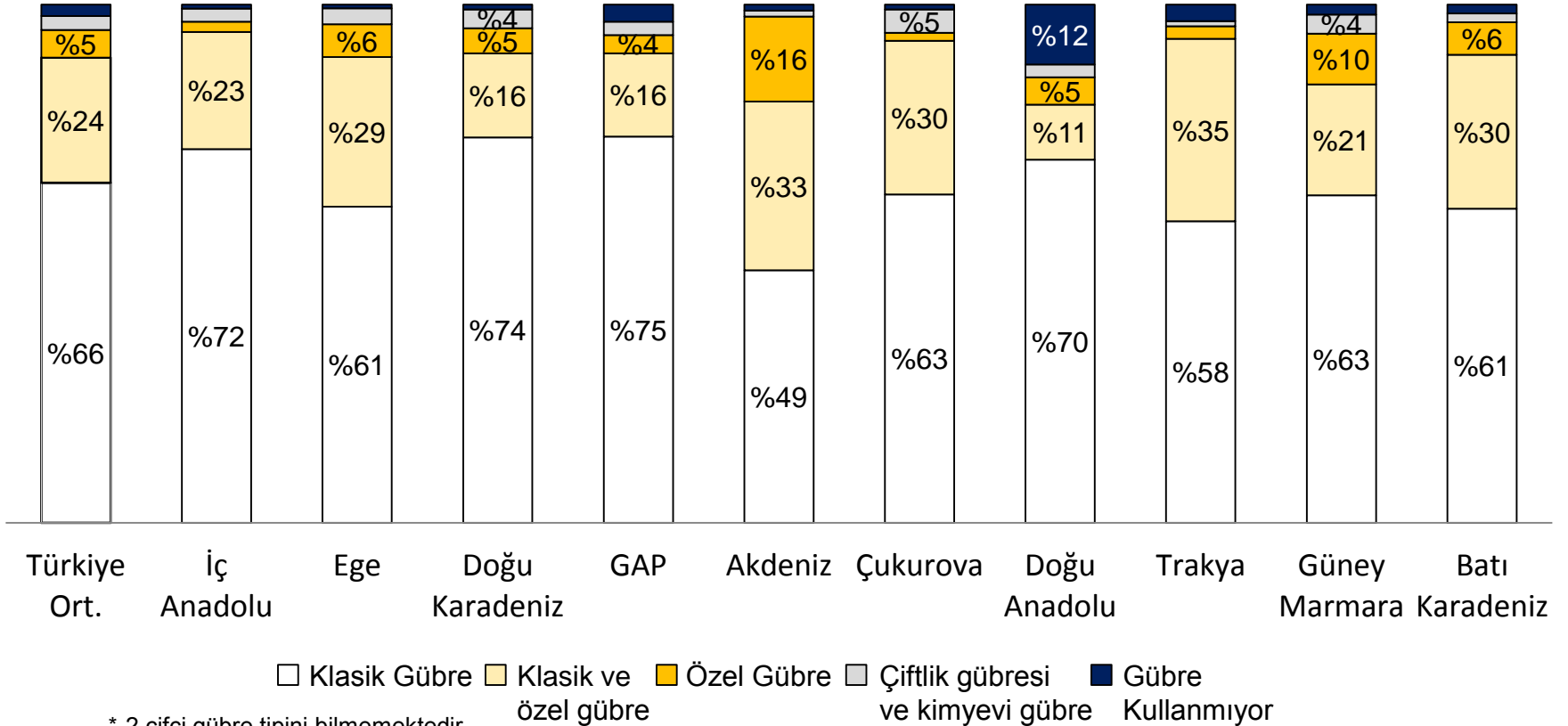
Klasik Gübre
 Klasik ve özel gübre
 Özel Gübre
 Çiftlik gübresini ve kimyevi gübre
 Gübre Kullanmıyor

* 2 çiftçi gübre tipini bilmemektedir

Kaynak: Doktar

Akdeniz'deki üreticiler klasik gübre ile Doğu Anadolu'daki çiftçilerin %12'si hiç gübre kullanmamaktadır

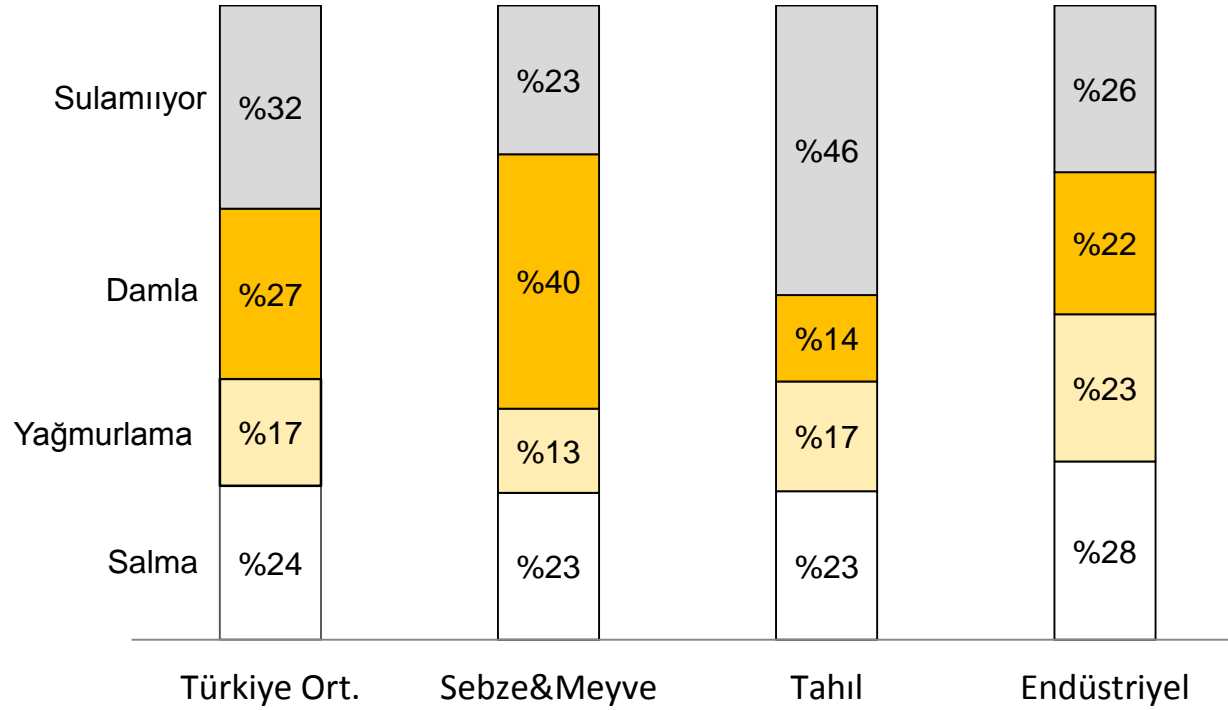
Kullanılan Gübre Tipi Bölgeye göre



* 2 çiftçi gübre tipini bilmemektedir
Kaynak: Doktar

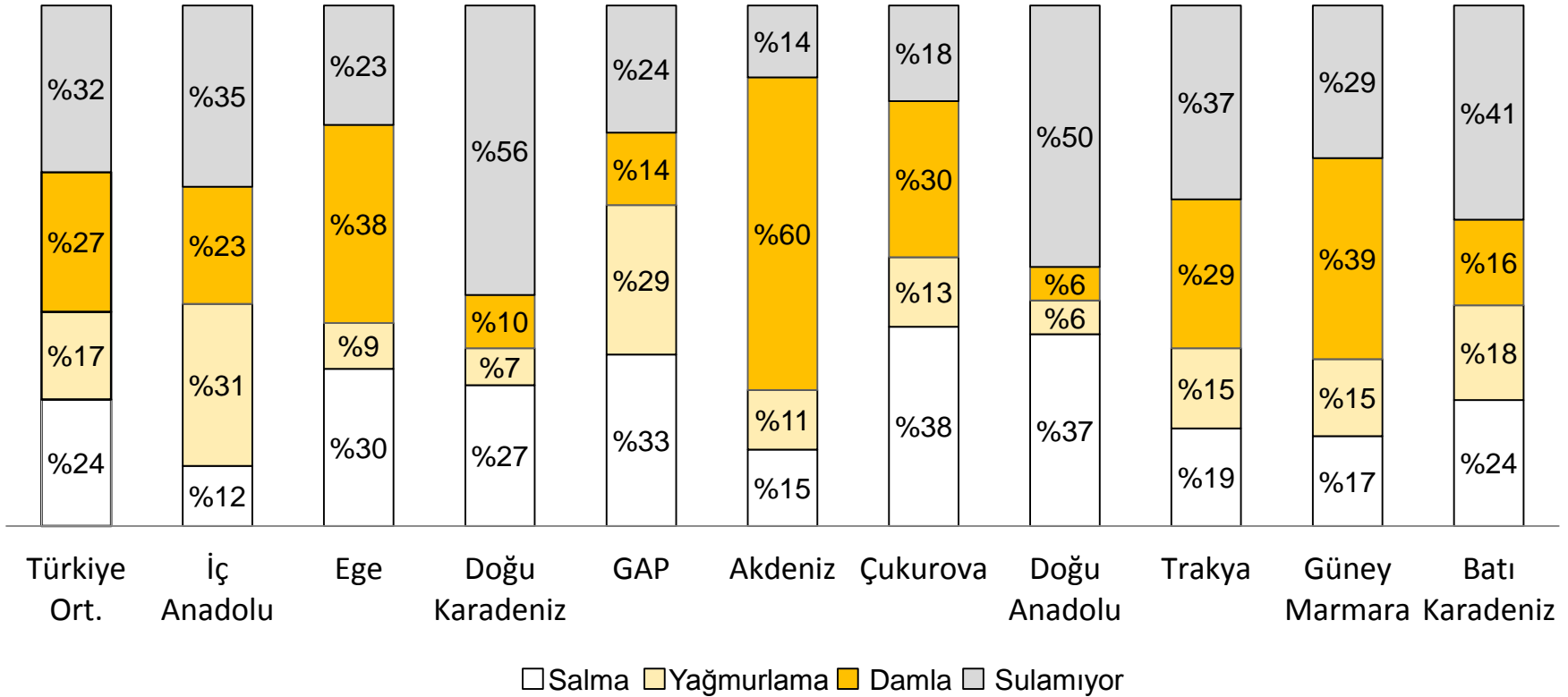
Ne şekilde sulama yapıyorsunuz?

Sulama Şekli Ürün grubuna göre



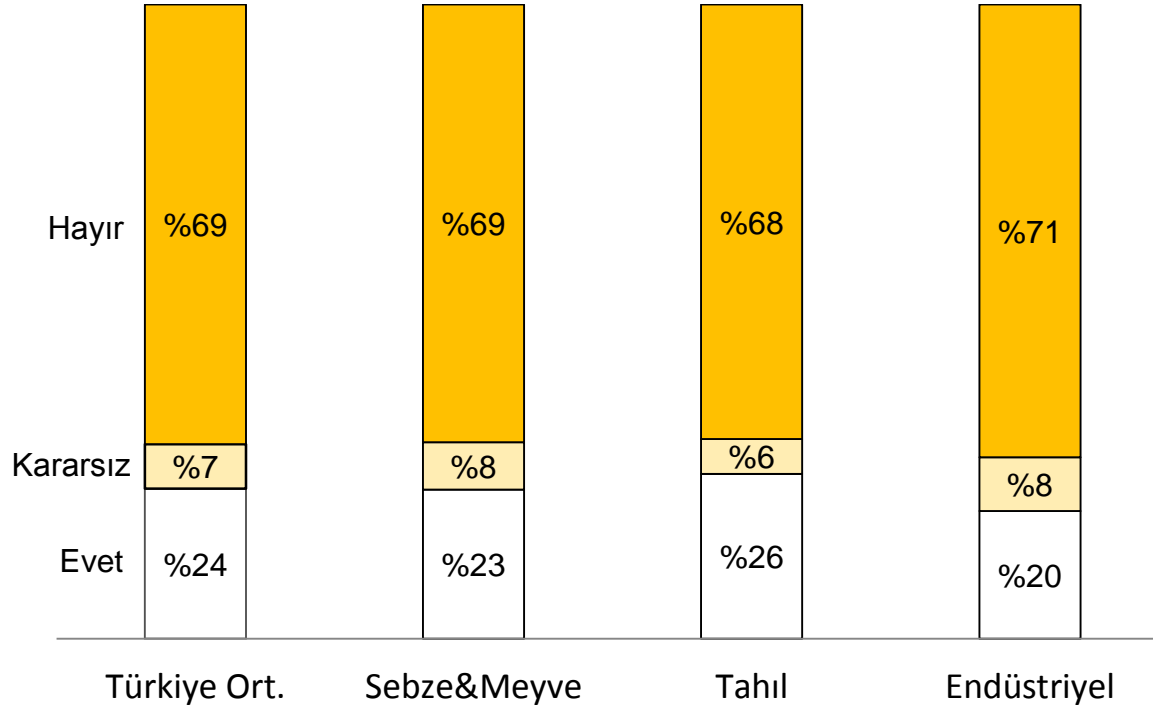
Ne şekilde sulama yapıyorsunuz?

Sulama Şekli Bölgeye göre



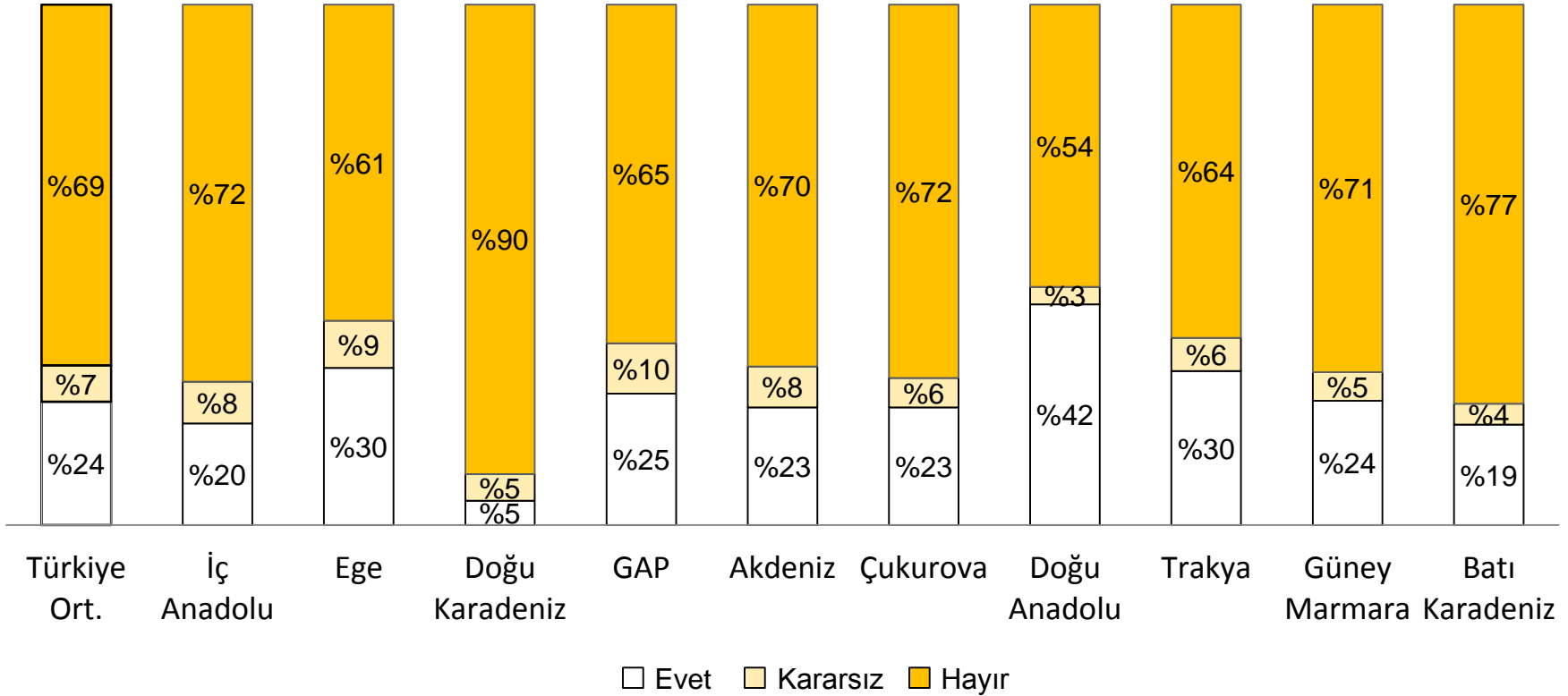
Çiftçilerin sadece %24'ü damla sulamaya geçmeyi düşünmektedir

Damla Sulamaya Geçme Hakkındaki Düşünce Ürün grubuna göre



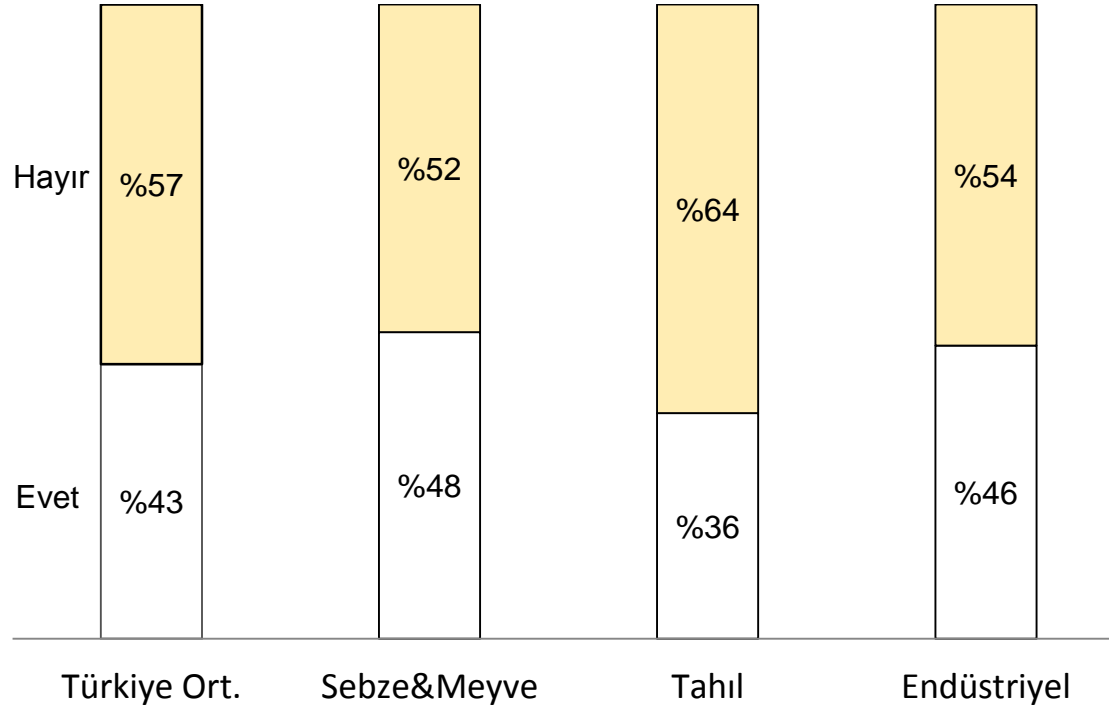
Damla sulamaya geçmeyi düşünenlerin oranı Doğu Anadolu'da ve Ege'de diğer bölgelere göre yüksektir

Damla Sulamaya Geçme Hakkındaki Düşünce Bölgeye göre



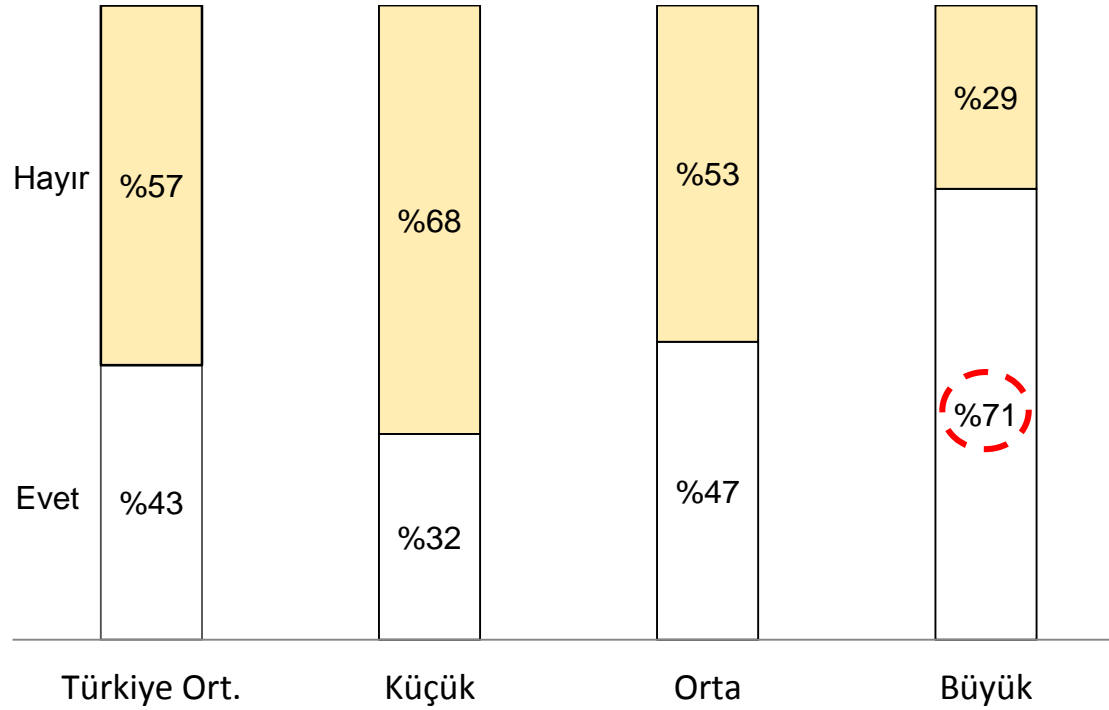
Üreticilerin %43'ü toprak analizi yaptırmıştır, sebze&meyve ve endüstriyel bitki üreticileri arasında analiz yaptırma daha yaygındır

Toprak Analizi Yaptırma Ürün grubuna göre



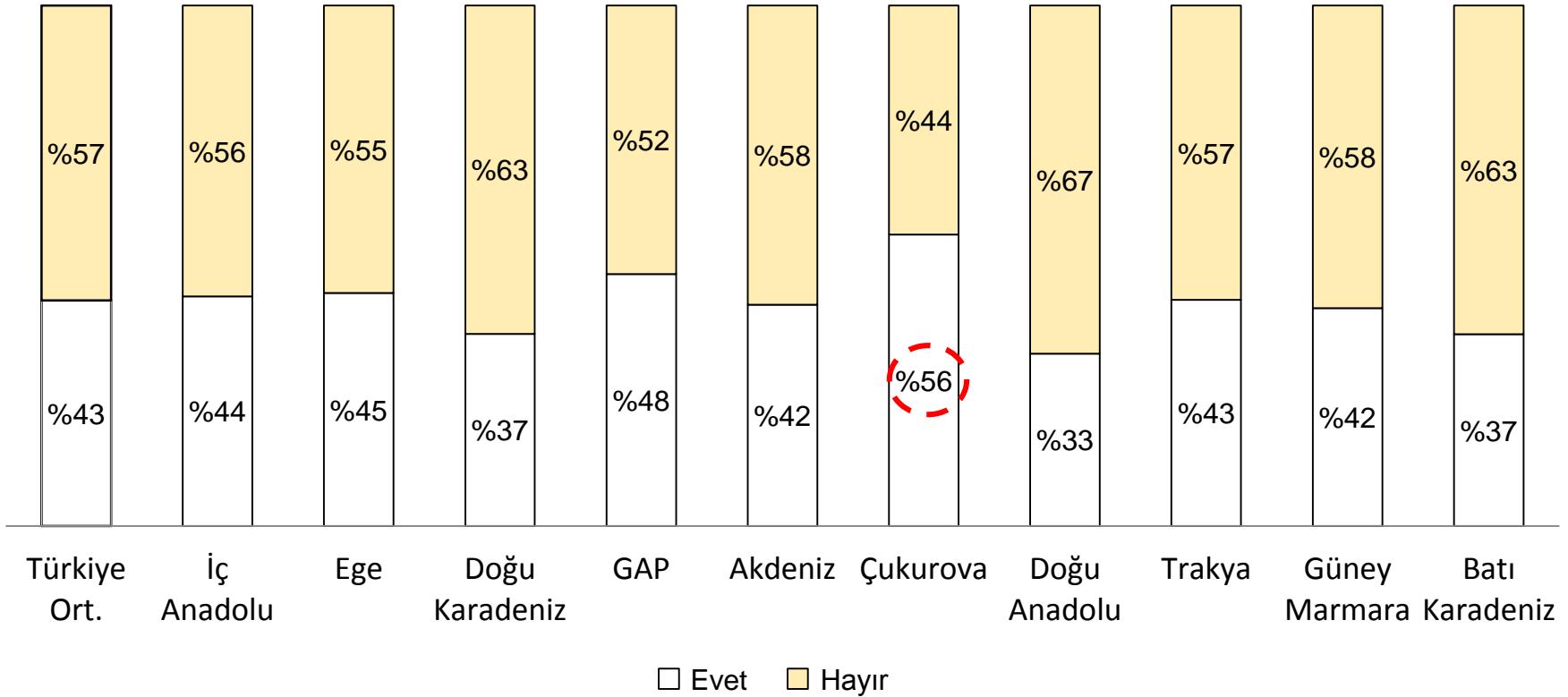
Büyük çiftçilerin %70'inden fazlası toprak analizi yaptırmaktadır

Toprak Analizi Yaptırma Çiftçi büyüklüğüne göre



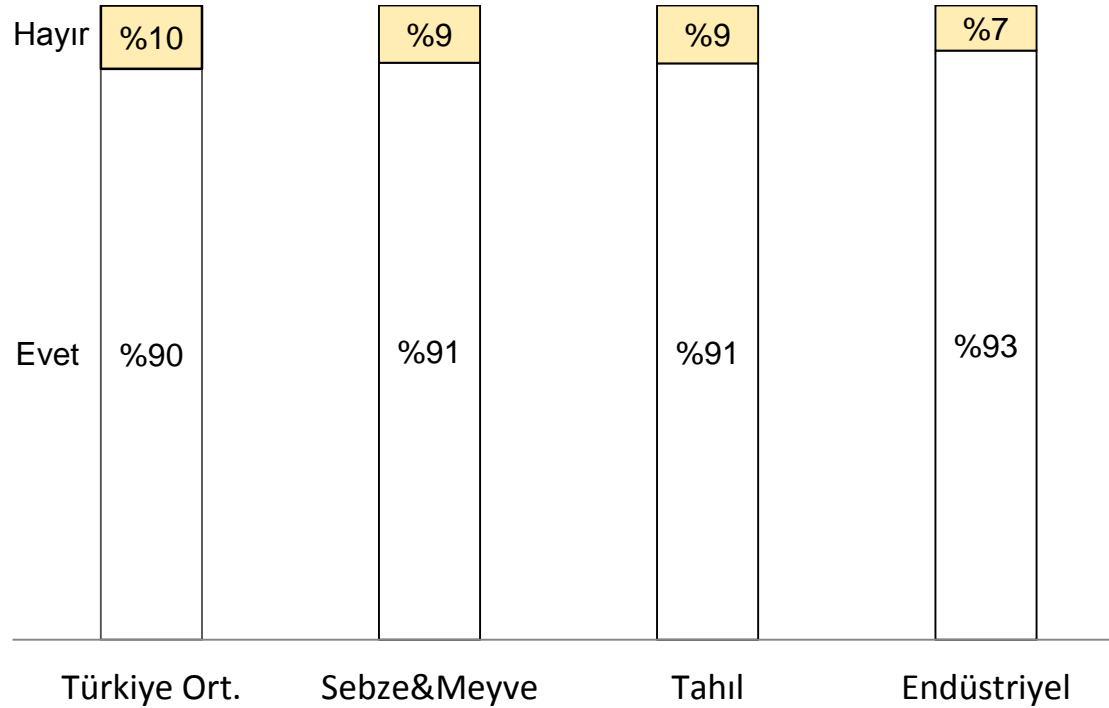
Çukurova'daki üreticilerin %56'sı toprak analizi yaptırmıştır

Toprak Analizi Yaptırma Bölgeye göre



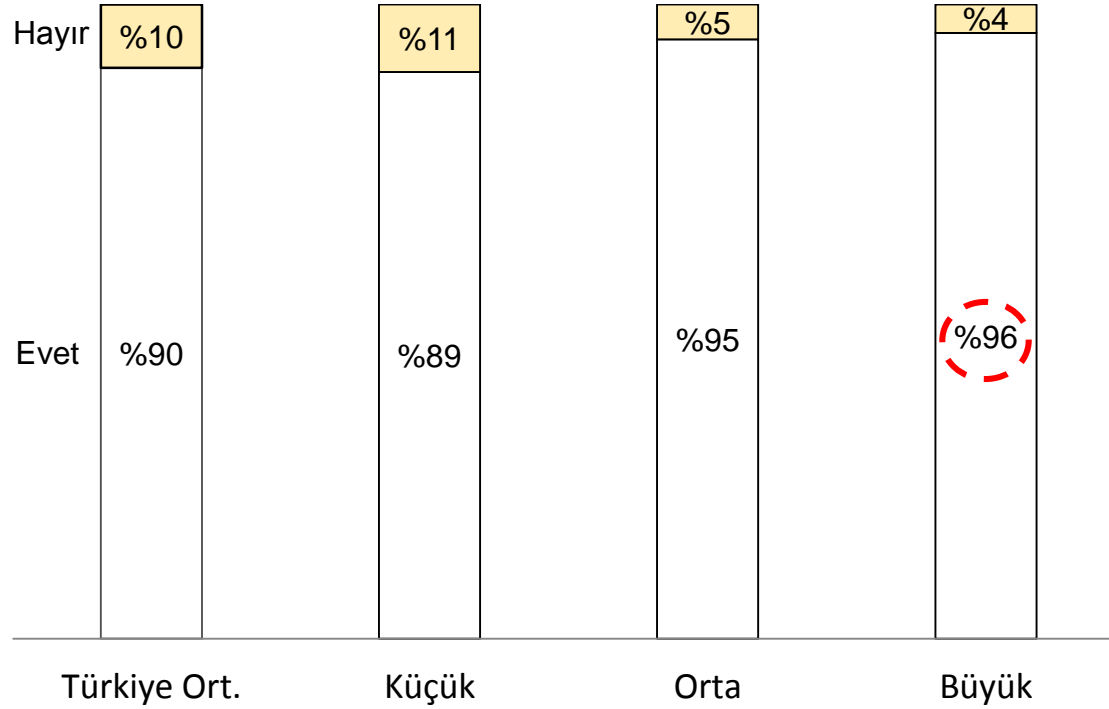
Üreticilerin %90'ı hava durumunu takip etmektedir

Hava Durumu Takibi Ürün grubuna göre



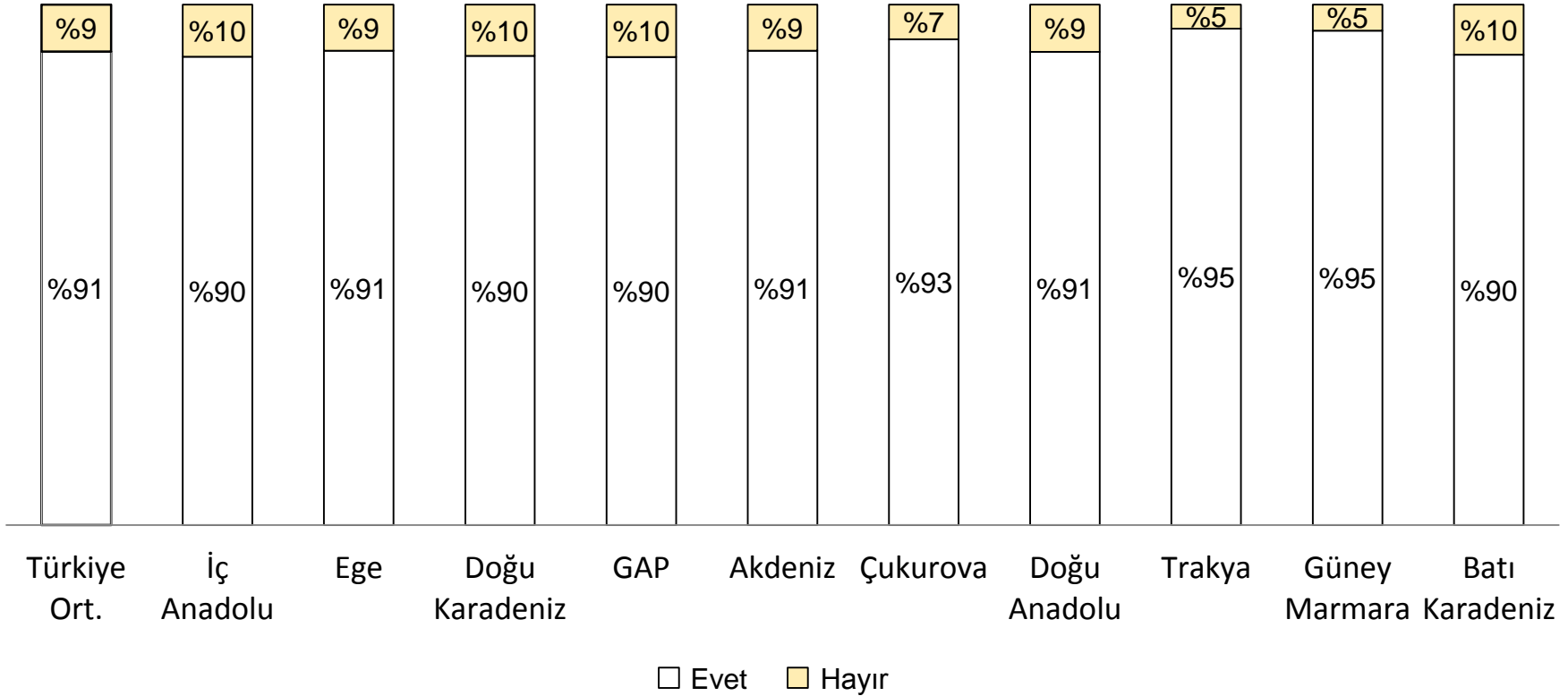
Büyük çiftçiler arasında hava durumunu takip edenlerin oranı %96 olmaktadır

Hava Durumu Takibi Ürün grubuna göre



Bölgeden bölgeye çiftçilerin hava durumu takip oranları arasında kayda değer bir fark gözükmemektedir

Hava Durumu Takibi Bölgeye göre



“Mazot maliyetleri”, “gübre maliyetleri” ve “pazara erişimde zorluk”, çiftçinin en önemli 3 sorunudur

En önemli 3 Sorun Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Yüksek Mazot Maliyetleri	57	47	64	66
Yüksek Gübre Maliyetleri	44	40	48	47
Pazara Erişimde Zorluk & Hak Edilen Fiyat	27	32	21	29
Diğer Girdi Maliyetlerinin Yüksekliği	15	17	12	17
Yüksek İlaç Maliyetleri	11	14	7	11
Yüksek Yem Maliyetleri	8	5	11	7
Zorlu Doğa Koşulları	7	7	9	5
Yetersiz Destekleme	6	6	6	5
Yüksek Tohum Maliyetleri	4	3	5	5
Teknik Yetersizlik	2	3	1	2
Diğer Sorunlar	8	10	6	6
Sorun Yok	6	7	6	5

“Mazot Maliyetleri” her segmentte çiftçi için en büyük sorunu teşkil etmektedir

En önemli 3 Sorun Çiftçi büyüklüğüne göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Küçük	Orta	Büyük
Yüksek Mazot Maliyetleri	59	53	66	69
Yüksek Gübre Maliyetleri	45	40	51	54
Pazara Erişimde Zorluk & Hak Edilen Fiyat	27	25	29	30
Diğer Girdi Maliyetlerinin Yüksekliği	15	12	17	23
Yüksek İlaç Maliyetleri	11	8	13	17
Yüksek Yem Maliyetleri	8	10	7	4
Zorlu Doğa Koşulları	7	8	6	5
Yetersiz Destekleme	6	6	6	5
Yüksek Tohum Maliyetleri	5	4	5	5
Teknik Yetersizlik	2	2	2	2
Diğer Sorunlar	7	8	8	6
Sorun Yok	6	9	4	3

Doğu Karadeniz çiftçisi ürününün satışı ile ilgili sorunları girdi maliyetlerinden daha ön planda tutmaktadır

En önemli 3 Sorun Bölgeye göre

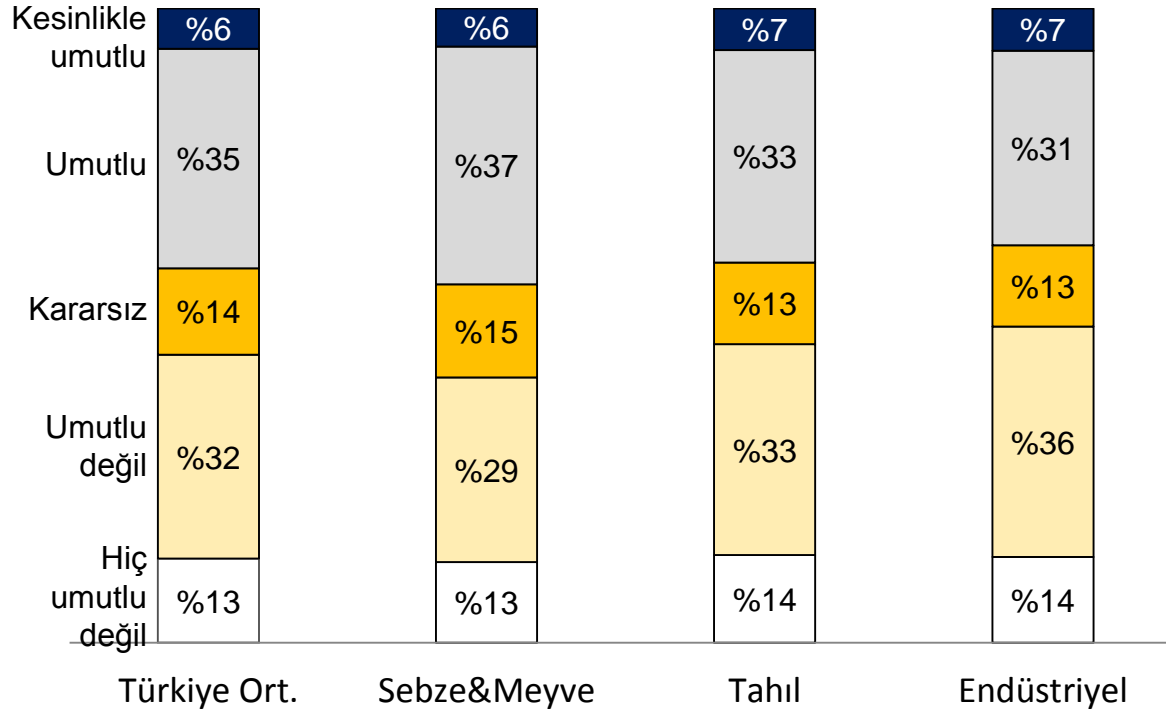
Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara	Batı Karadeniz
Yüksek Mazot Maliyetleri	57	63	65	(32)	54	46	60	58	70	63	50
Yüksek Gübre Maliyetleri	44	50	50	29	42	46	48	30	48	50	38
Pazara Erişimde Zorluk & Hak Edilen Fiyat	27	21	31	(38)	27	32	29	16	26	27	27
Diğer Girdi Maliyetlerinin Yüksekliği	15	18	14	14	23	16	17	13	9	11	10
Yüksek İlaç Maliyetleri	11	7	12	6	9	22	18	3	13	21	8
Yüksek Yem Maliyetleri	8	6	10	6	6	7	3	14	8	9	9
Zorlu Doğa Koşulları	7	10	3	14	7	4	6	10	5	4	7
Yetersiz Destekleme	6	5	5	7	8	3	3	11	2	4	7
Yüksek Tohum Maliyetleri	4	4	5	2	4	3	6	4	4	8	4
Teknik Yetersizlik	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	3
Diğer Sorunlar	8	5	7	14	4	15	7	6	7	6	11
Sorun Yok	6	5	5	7	7	2	10	9	7	8	8

Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- **Hayata ve Geleceğe Bakış**
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- Marka Bilinirliği

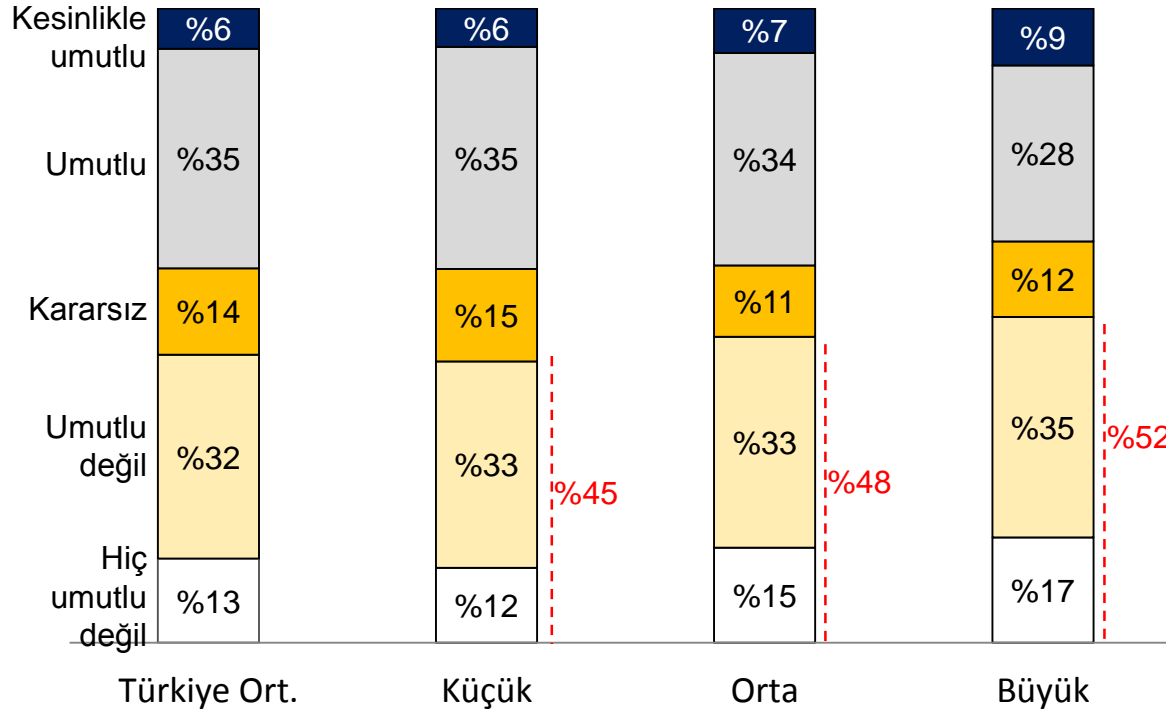
Türkiye'deki çiftçilerin %45'i gelecekte umutlu değil, %19'u kararsız, %41'i ise gelecekte umutludur

Gelecekte Umutluluk Ürün grubuna göre



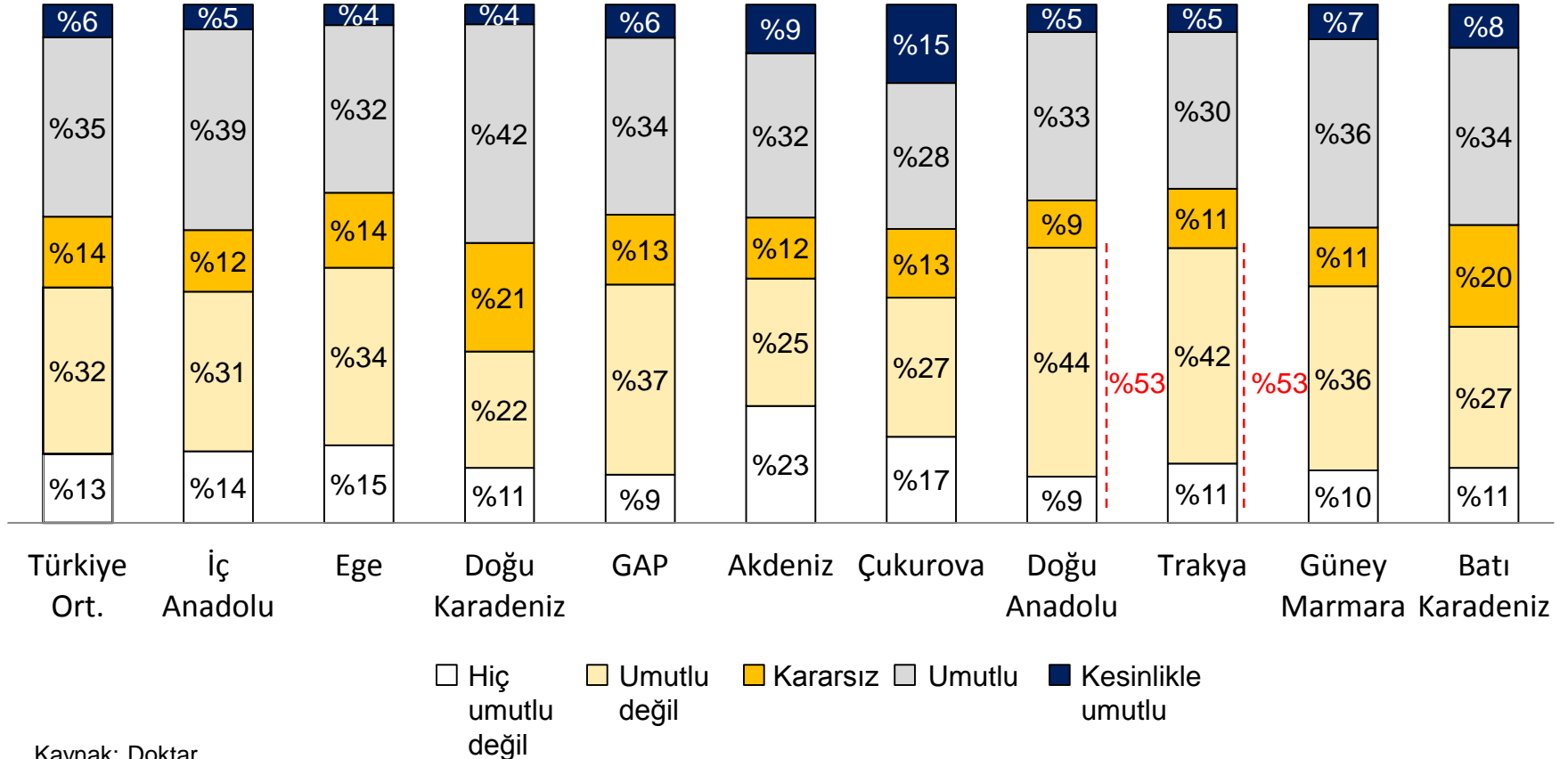
Büyük çiftçilerin yarısından çoğu gelecek hakkında umutlu değildir

Gelecekte Umutluluk Çiftçi büyüklüğüne göre



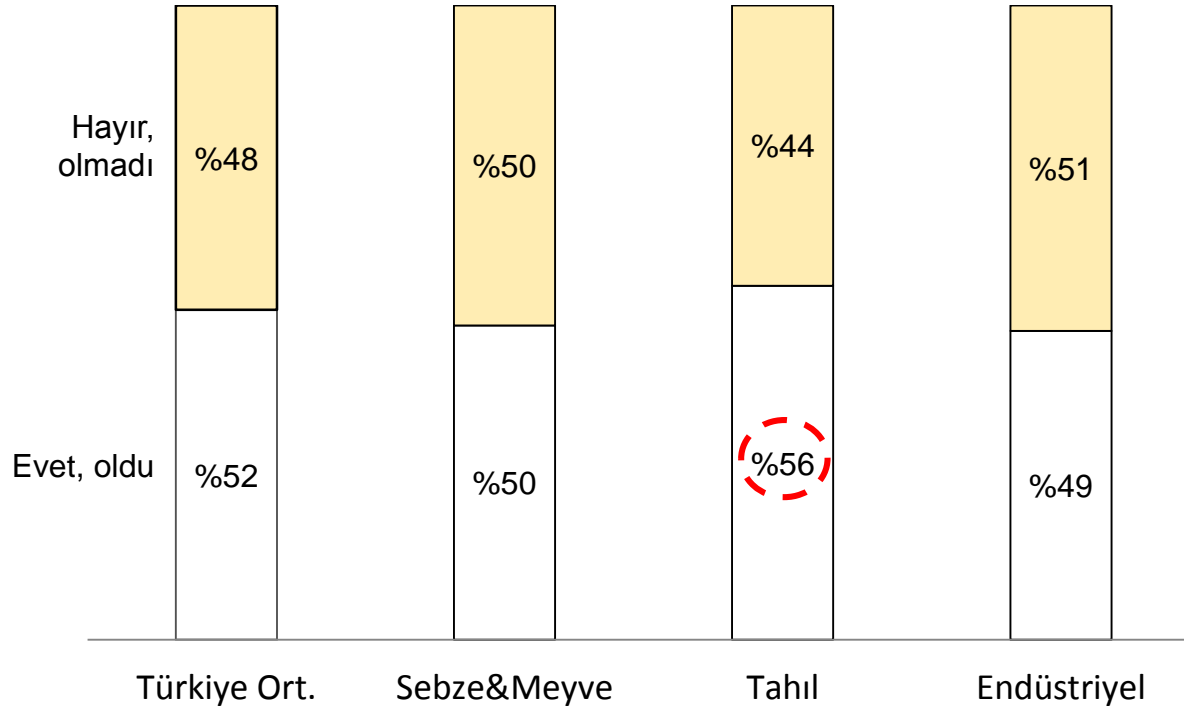
Doğu Anadolu ve Trakya bölgelerindeki çiftçilerin %53'ü gelecek hakkında kaygılıdır

Gelecekte Umutluluk Bölgeye göre



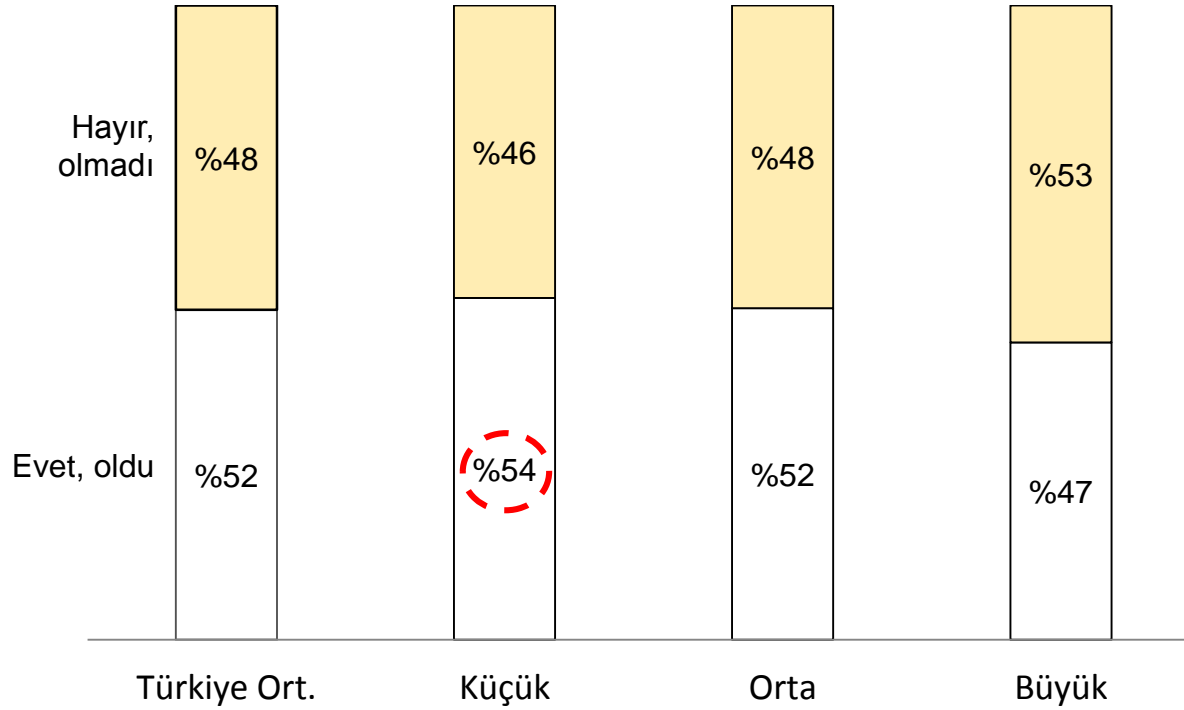
Çiftçilerinden yarısından fazlasının aile bireyleri arasında şehire göç eden biri mevcuttur, tahıl üreticileri göçe daha çok maruz kalmıştır

Hane Halkından Göç Ürün grubuna göre



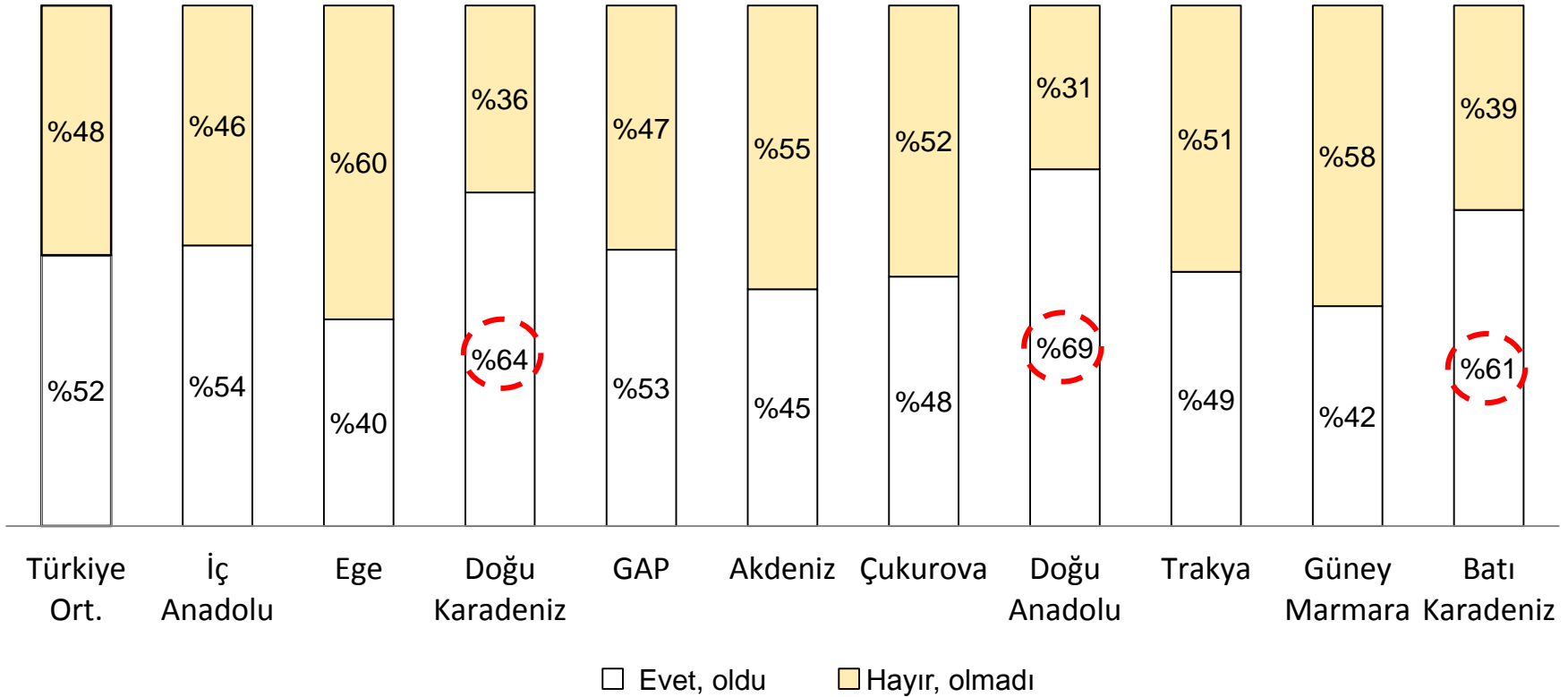
Küçük çiftçiler göçten en çok etkilenen grup olmuştur

Hane Halkından Göç Çiftçi büyüklüğüne göre



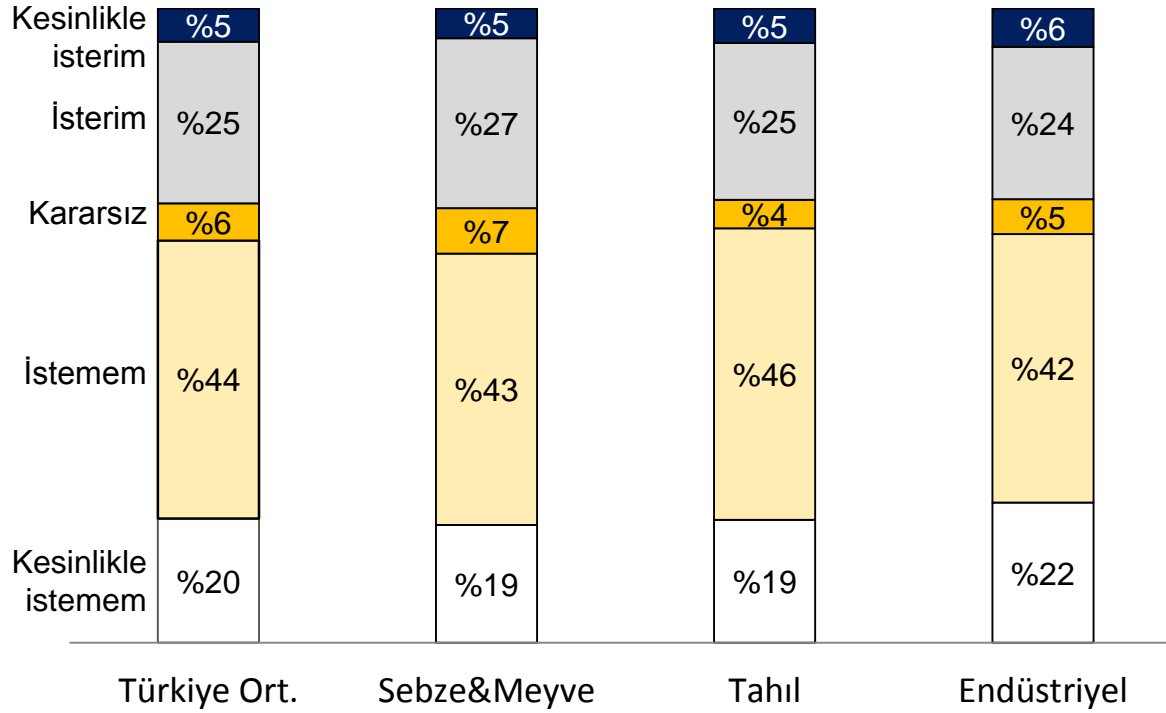
Doğu Anadolu, Doğu ve Batı Karadeniz göçten en çok etkilenen bölgeler olmuştur

Hane Halkından Göç Bölgeye göre



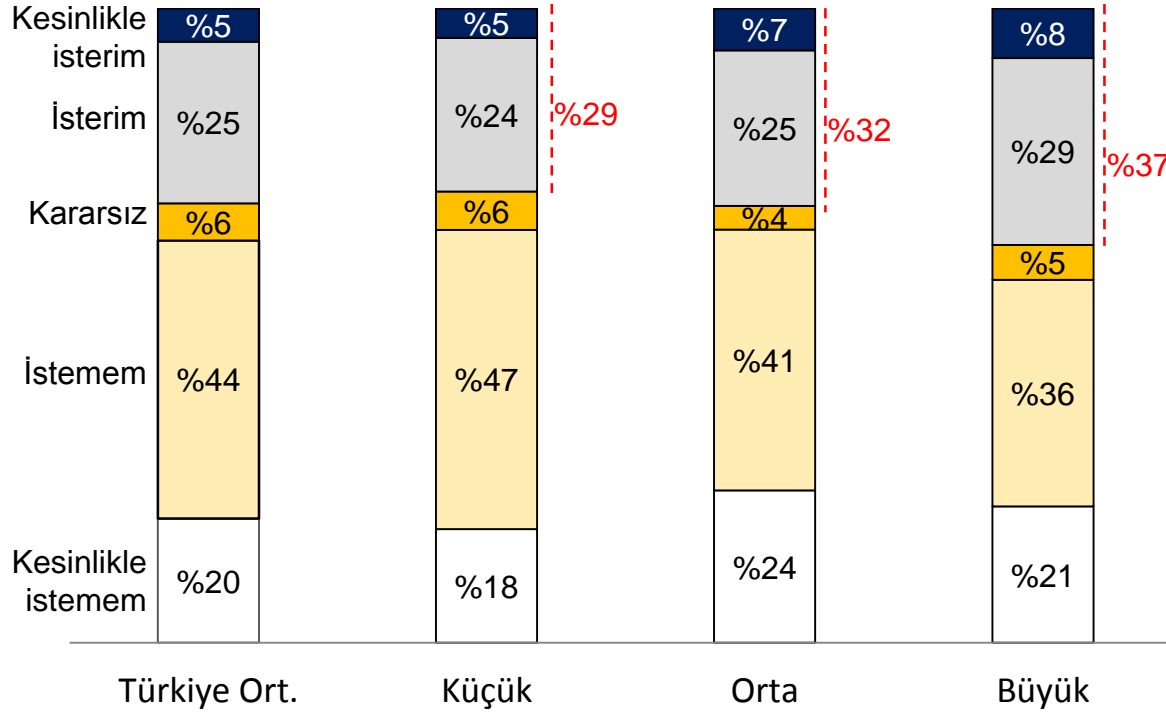
Üreticilerin %64'ü kendi çocuklarının kendi işlerini yapmasını istemiyor

Çocukların Çiftçiliğe Devam Etmesi Ürün grubuna göre



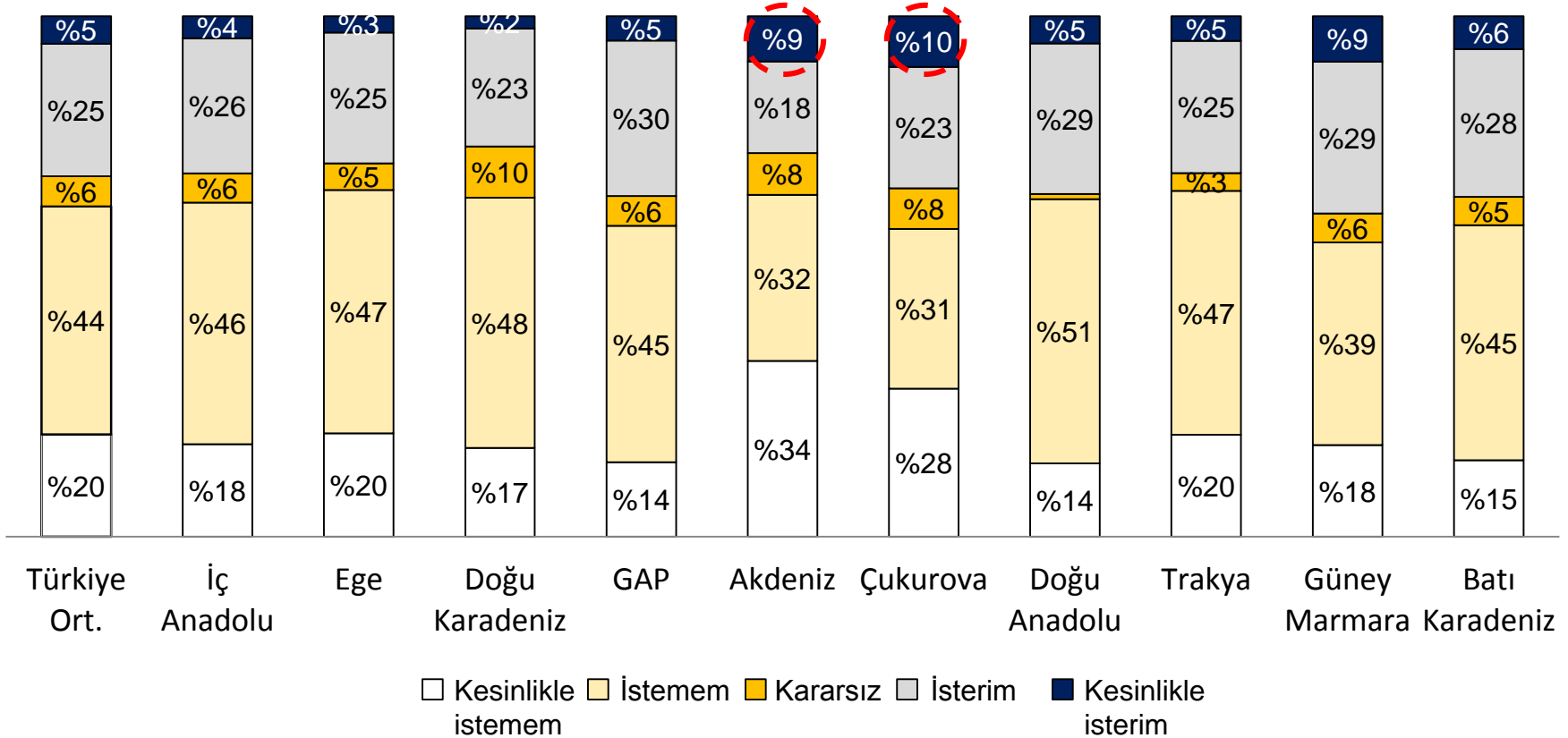
Büyük çiftçiler, çocuklarının kendi işlerini yapması konusunda daha isteklidir

Çocukların Çiftçiliğe Devam Etmesi Çiftçi büyüklüğüne göre



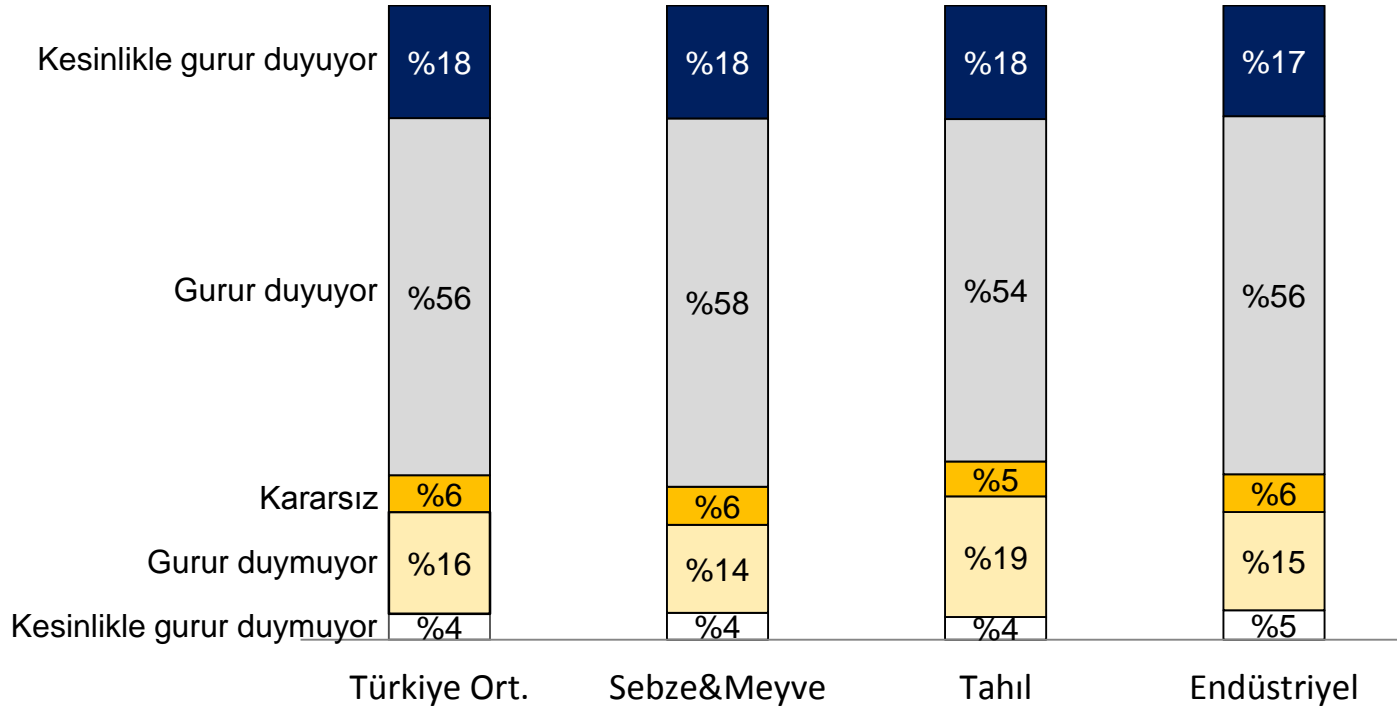
Çocuklarının kesinlikle kendi mesleklerine devam etmesini isteyen çiftçilerin oranı Çukurova ve Akdeniz’de en yüksektir

Çocukların Çiftçiliğe Devam Etmesi Bölgeye göre



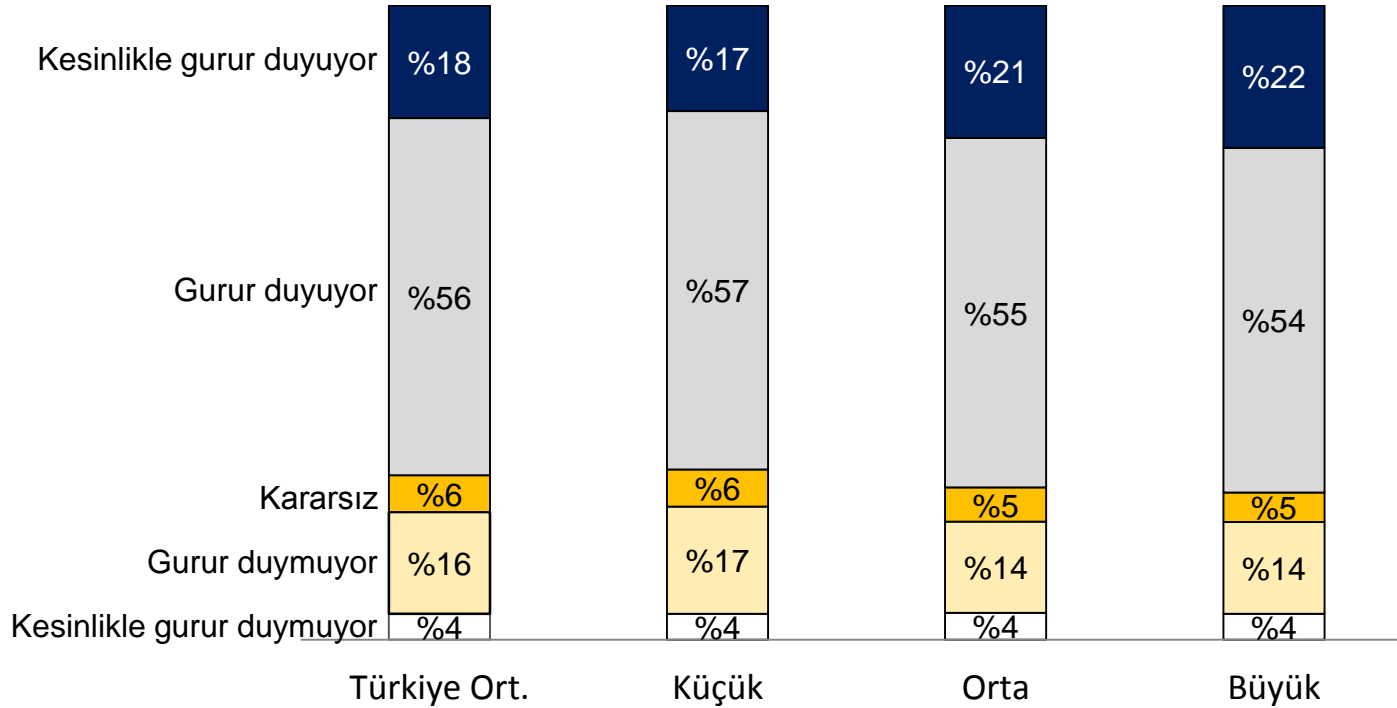
Çiftçilerin %74'ü yaptıkları iş ile gurur duyuyor

Çiftçilikten Gurur Duyma Ürün grubuna göre



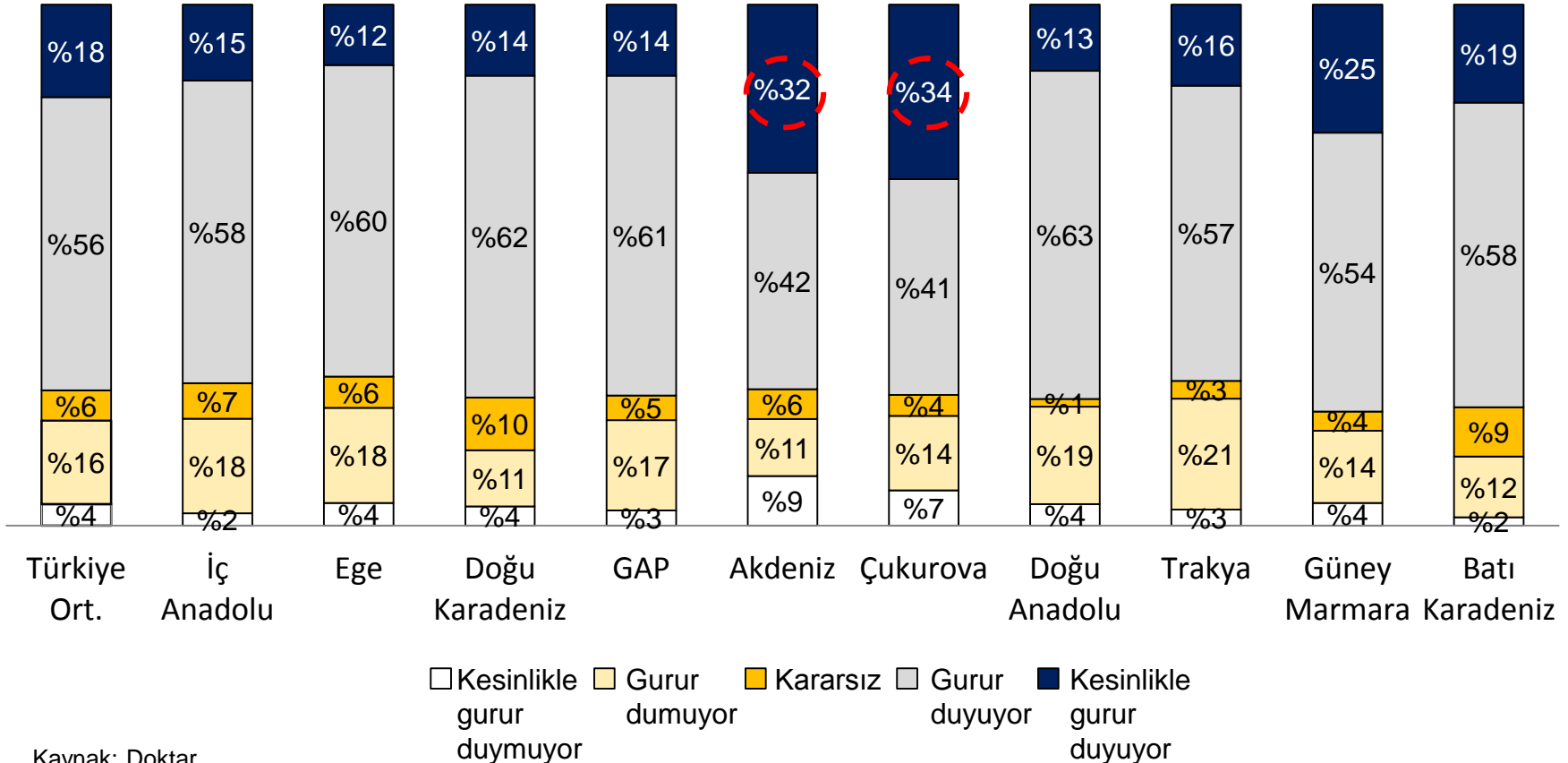
Üretici büyüklüğü, üreticilerin yaptıkları iş hakkında gurur duymalarını etkilememektedir

Çiftçilikten Gurur Duyma Çiftçi büyüklüğüne göre



Akdeniz ve Çukurova'daki her 3 çiftçiden 1'i çiftçilikten "kesinlikle gurur duyuyor"

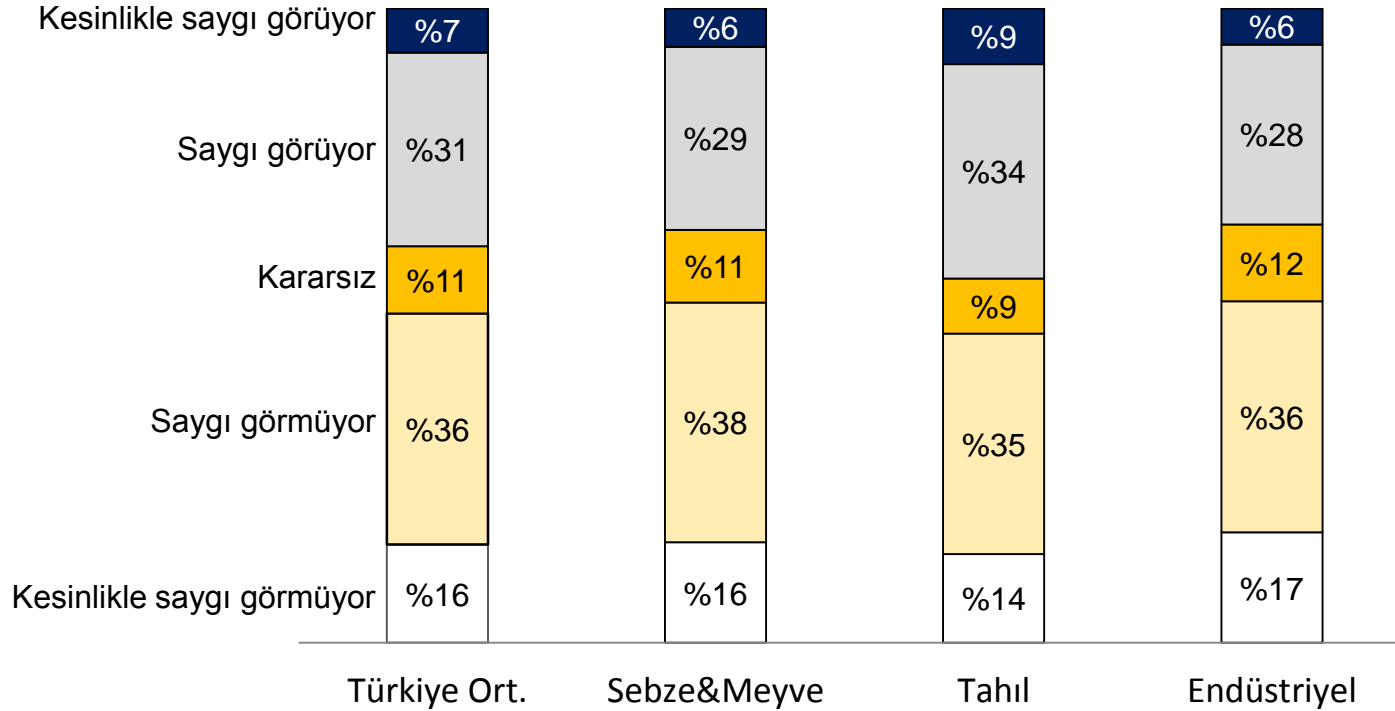
Çiftçilikten Gurur Duyma Bölgeye göre



Çiftçilerin yarısından fazlası saygı görmediğini düşünüyor

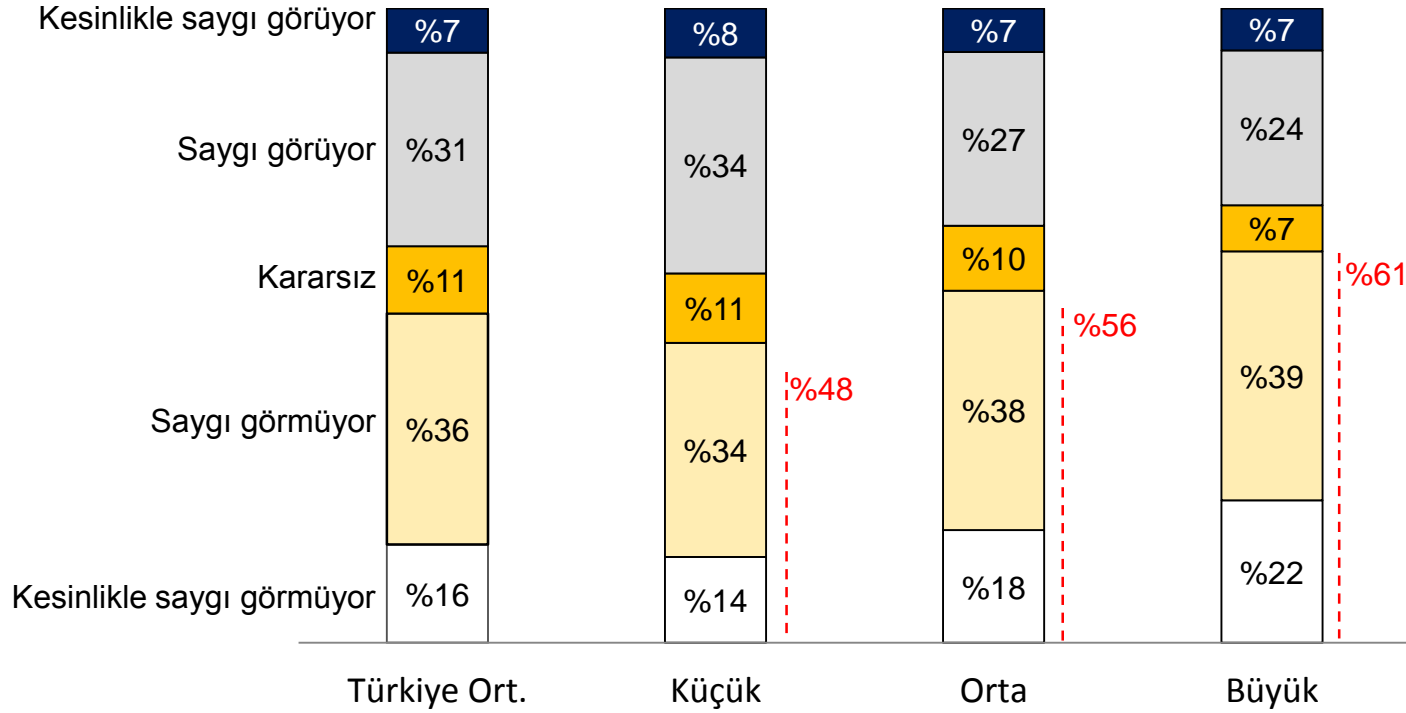
Saygı Görme

Ürün grubuna göre



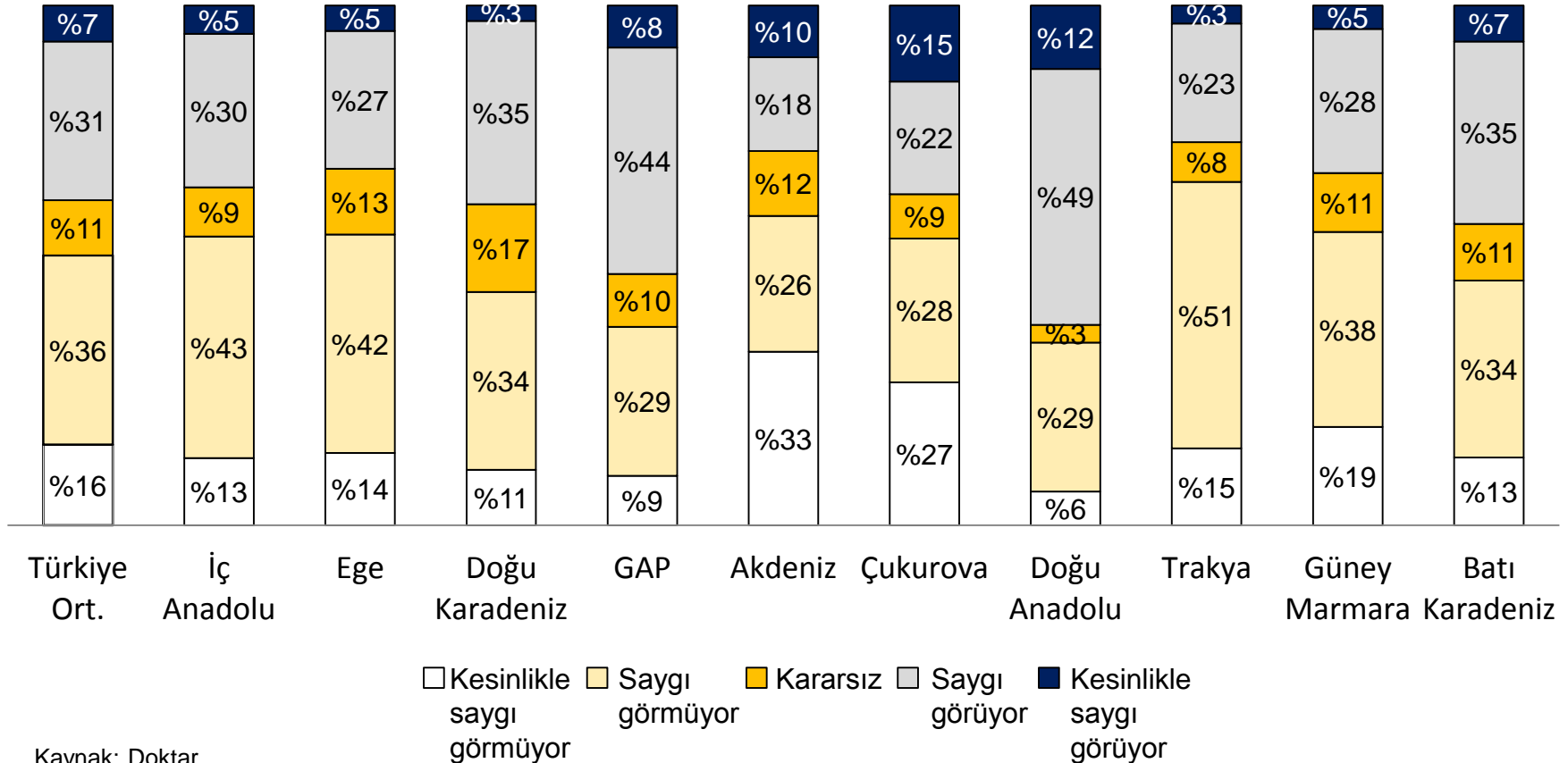
Büyük çiftçiler arasında mesleklerinin saygı görmediğini söyleyenlerin oranı daha fazladır

Saygı Görme Çiftçi büyüklüğüne göre



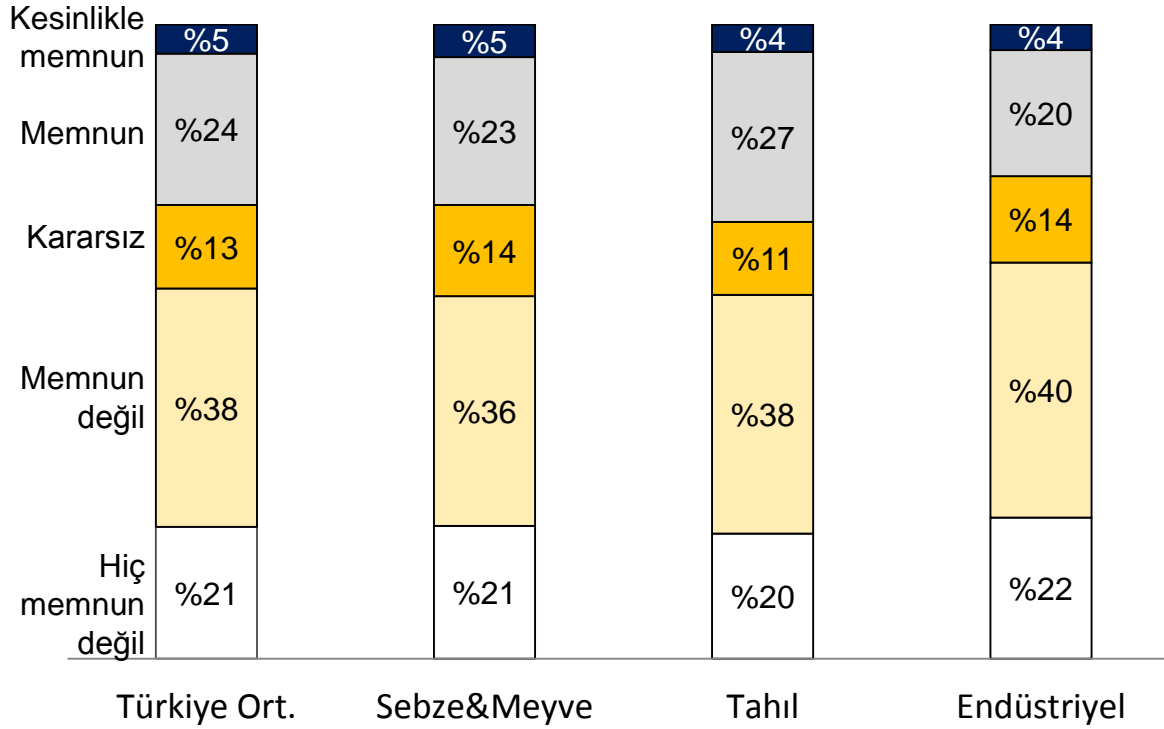
Doğu Anadolu' ve GAP'ta ise çiftçilik çoğunluk tarafından saygı gören bir meslek olarak görülüyor

Saygı Görme Bölgeye göre



Üreticilerin %58'i devletin tarım politikalarından memnun olmadıklarını belirtmiştir

Devlet Tarım Politikalarından Memnunluk Ürün grubuna göre

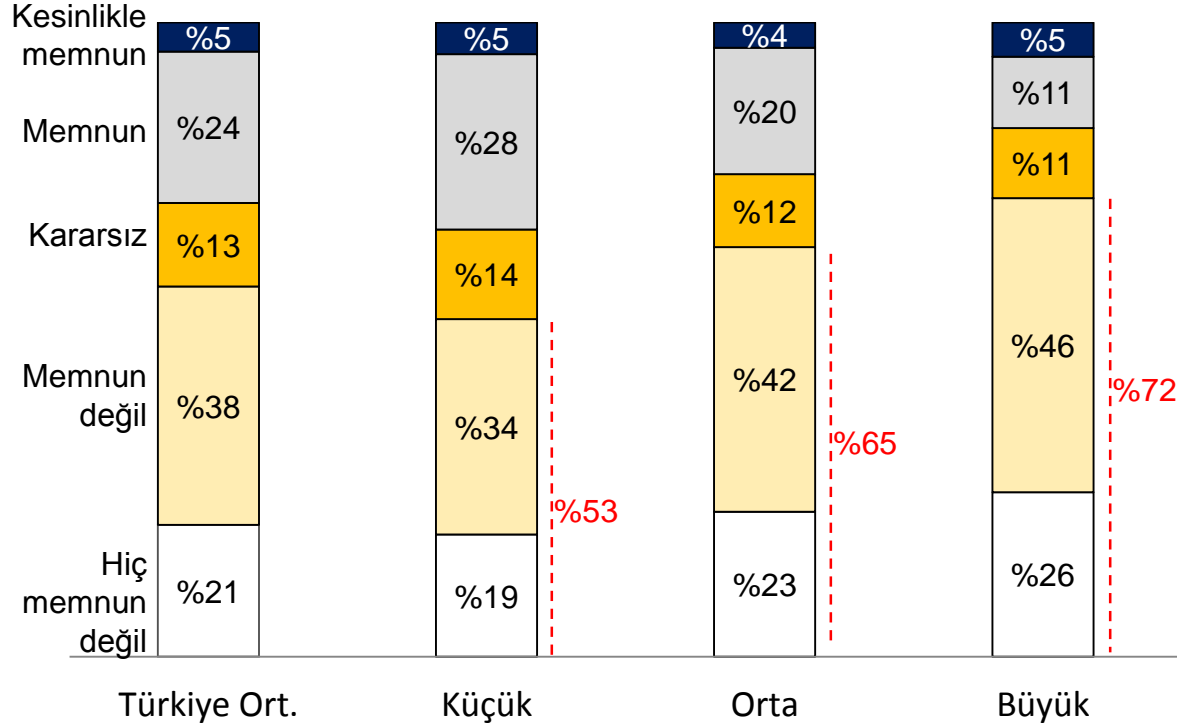


* 184 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Büyük çiftçilerin %72'si devlet tarım politikalarından memnun değildir

Devlet Tarım Politikalarından Memnunluk Çiftçi büyüklüğüne göre

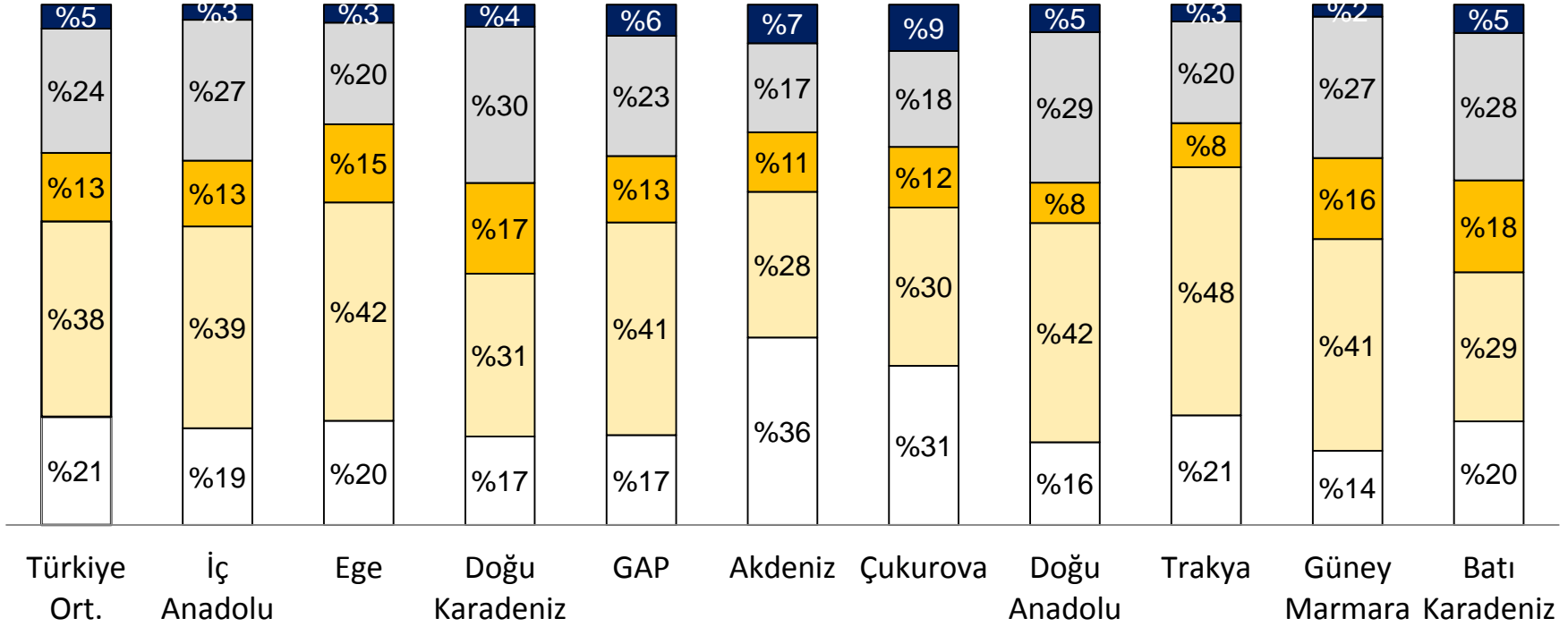


* 184 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

Akdeniz, Ege ve Trakya devlet tarım politikalarından memnun olmayan bölgelerin başında gelmektedir

Devlet Tarım Politikalarından Memnunluk Bölgeye göre



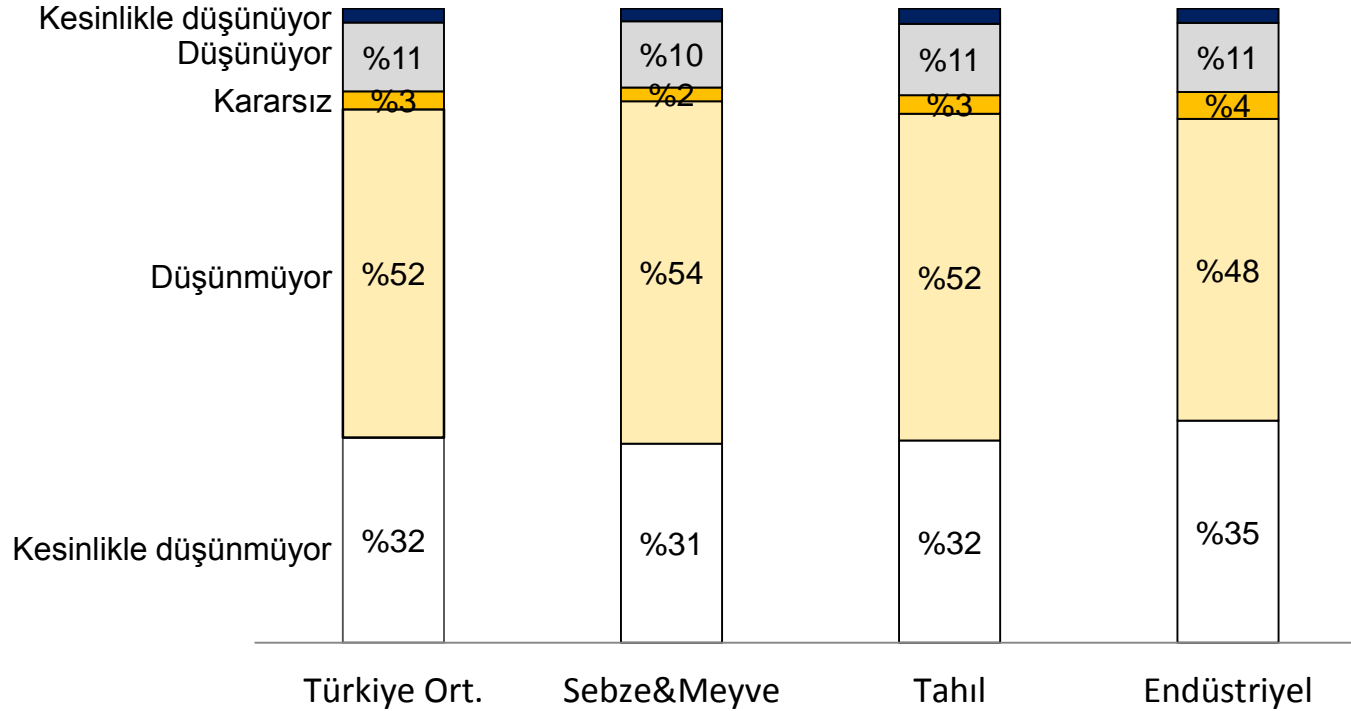
□ Hiç Memnun değil □ Memnun □ Kararsız □ Memnun değil □ Kesinlikle memnun

* 184 çiftçi bu soruya cevap vermek istememiştir.

Kaynak: Doktar

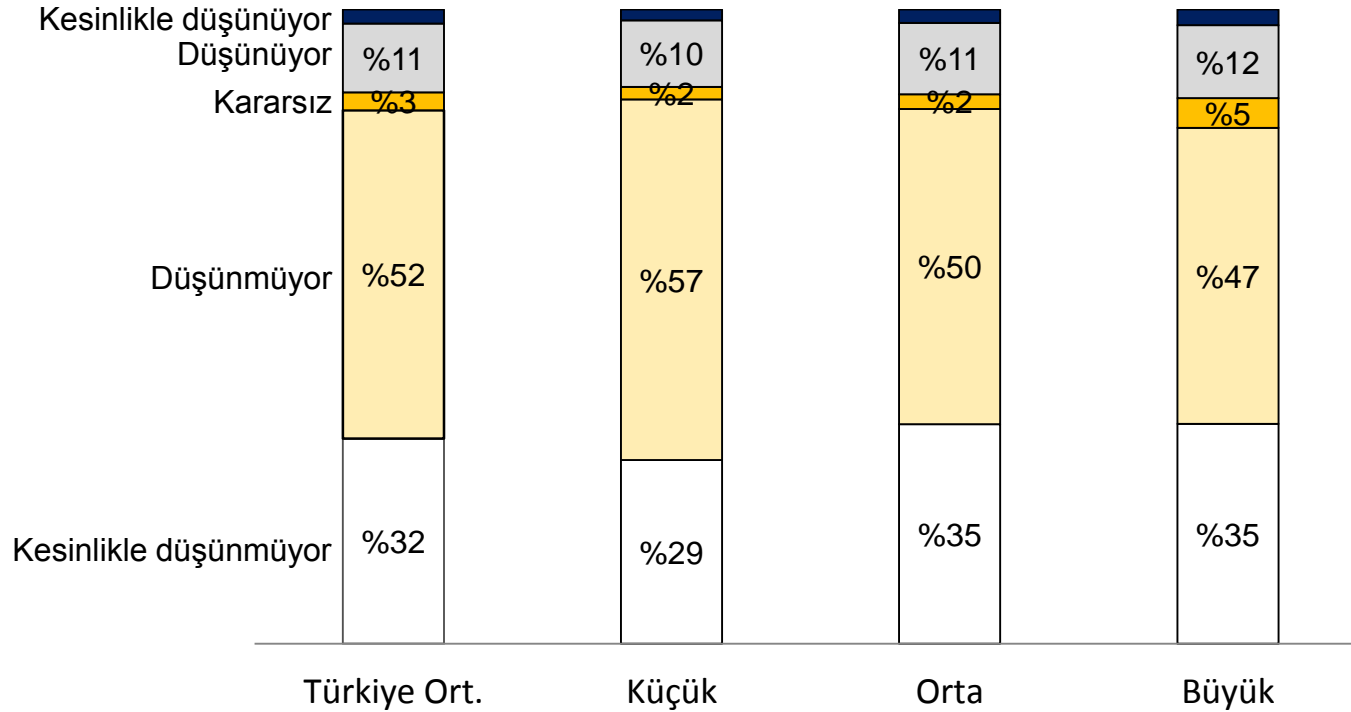
Arazisini satmayı düşünen çiftçilerin oranı sadece %13'tür

Arazisini Satmak Hakkındaki Düşüncesi Ürün grubuna göre



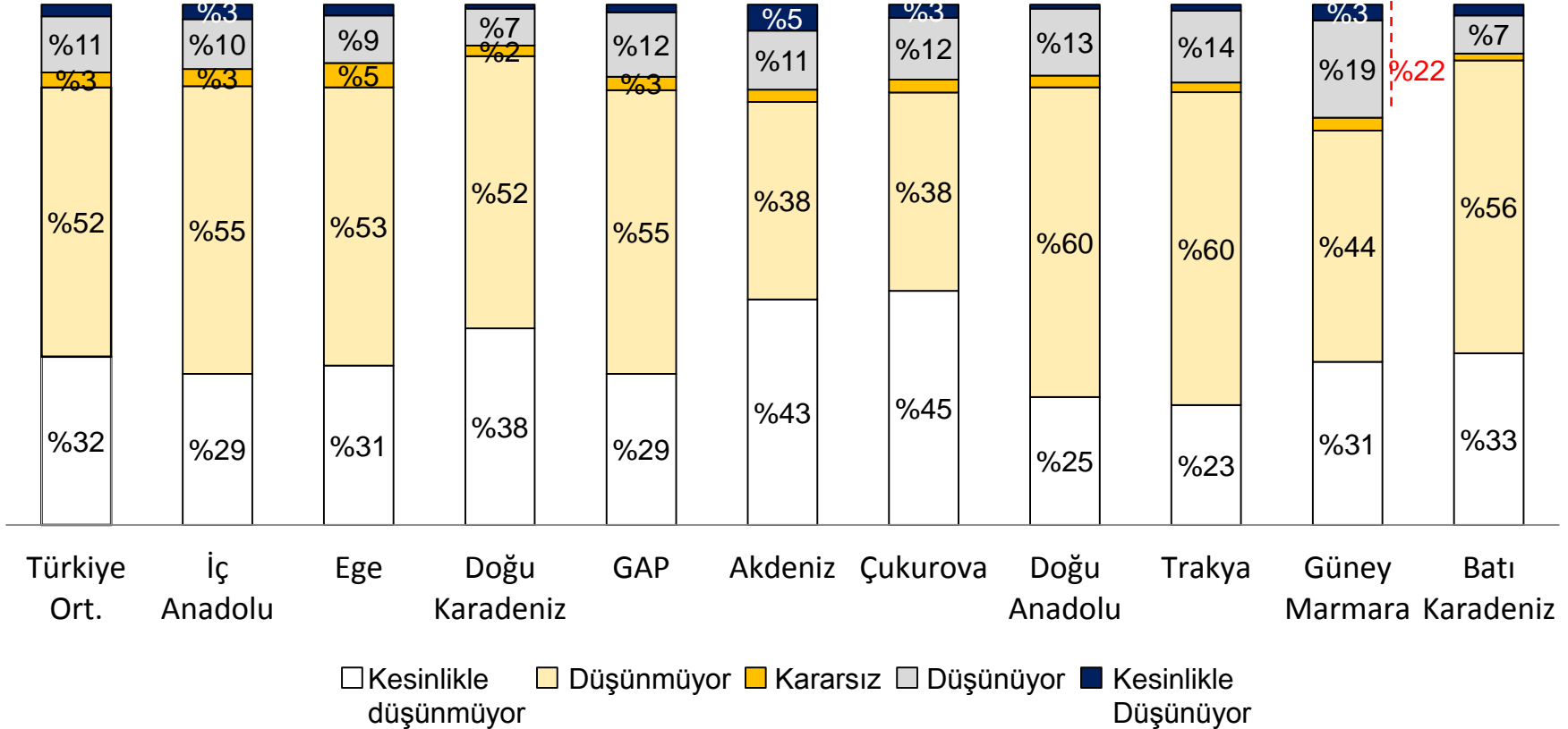
Küçük çiftçi, arazisini satmaya karşı daha katı görüşlüdür

Arazisini Satmak Hakkındaki Düşüncesi Çiftçi büyüklüğüne göre



Güney Marmara'daki çiftçilerin %22'si arazisini satmayı düşünüyor

Arazisini Satmak Hakkındaki Düşüncesi Bölgeye göre



Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- **Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları**
- Marka Bilinirliği

TRT 1 açık ara farkla en çok seyredilen kanaldır

En çok izlenen TV kanalları Çiftçi sayısına göre

Bütün Kanallar

TRT 1

ATV

FOX

KANAL D

BEREKET TV

ÇİFTÇİ TV

SHOW TV

A HABER

STAR

NTV

KÖY TV

İçgörü

- En çok izlenen kanallar sıralaması ürün grubuna ve bölgeye göre değişiklik göstermemiştir.
- Çiftçiler sırasıyla genel kanalları, haber kanallarını, tarım ile ilgili kanalları ve yöresel kanalları tercih etmektedir.
- Bereket TV en çok izlenen 5 kanal arasındaki tek tarım kanalı olmuştur.
- Çiftçilerin %12'si herhangi bir kanalı izlememektedir.

* Tarım kanalları yeşil ile gösterilmiştir

Kaynak: Doktar

Çiftçilerin %61'i herhangi bir internet sitesi kullanmamaktadır, Facebook kullanlar arasında en yaygın sitedir

En Çok Girilen İnternet Siteleri Çiftçi sayısına göre

Bütün Siteler

Facebook

Hava Durumu Siteleri

Haber Siteleri

Youtube

Diğer Siteler

Tarım.gov.tr

Diğer Tarım ile ilgili siteler

İçgörü

- Çiftçilerin %12'si siteler aracılığı ile hava durumu takibi yapmaktadır.
- Her 4 üreticiden biri sosyal medya (Facebook, Twitter, Youtube vb.) kullanmaktadır
- Tarım ile ilgili sitelere girenlerin oranı sadece %3'tür.

* Tarım ile ilgili siteler yeşil ile gösterilmiştir

Kaynak: Doktar

Çiftçilerin %44'ü telefonunda uygulamalara girmektedir, her 3 kişiden 1'i sosyal medya hesaplarını sıkça kullanmaktadır

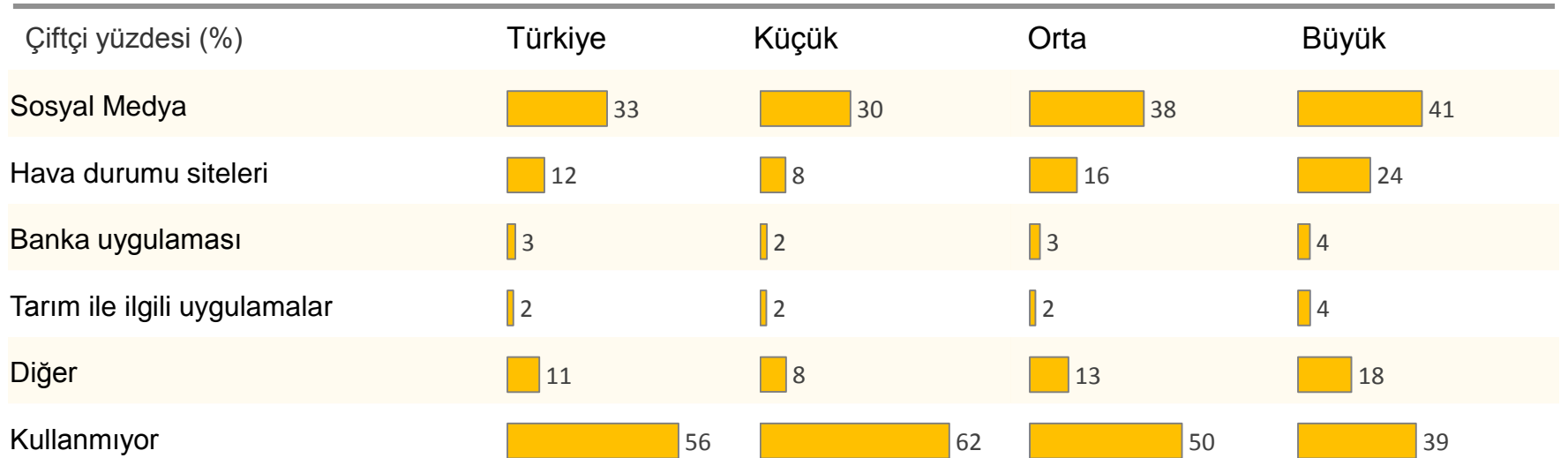
Kullanılan Telefon Uygulamaları Ürün grubuna göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	Sebze&Meyve	Tahıl	Endüstriyel
Sosyal Medya	33	33	30	36
Hava durumu siteleri	12	12	10	16
Banka uygulaması	3	2	2	4
Tarım ile ilgili uygulamalar	2	2	2	2
Diğer	11	10	10	13
Kullanmıyor	56	56	60	52

Çiftçilerin sadece %2'si tarım ile ilgili uygulamaları kullanmaktadır

Uygulama kullanma alışkanlığı çiftçi büyüklüğü ile artmaktadır

Kullanılan Telefon Uygulamaları Çiftçi büyüklüğüne göre



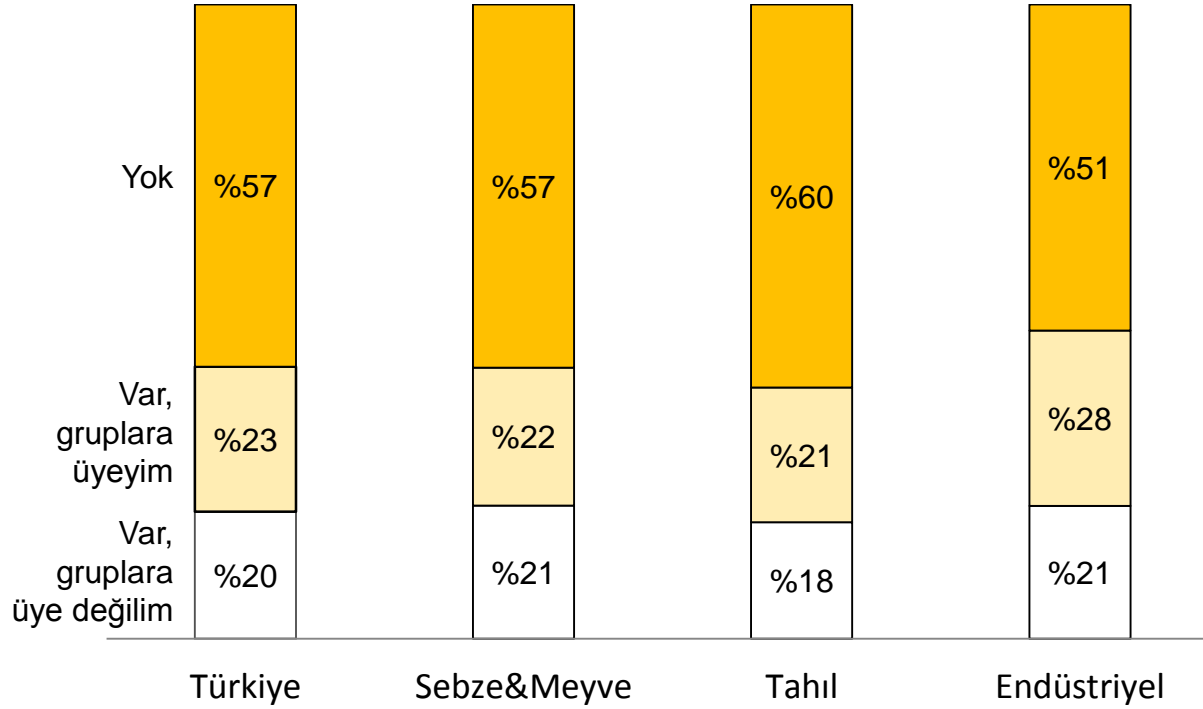
Çukurova çiftçileri arasında telefon uygulamaları kullanımı daha yaygındır

Kullanılan Telefon Uygulamaları Bölgeye göre

Çiftçi yüzdesi (%)	Türkiye	İç Anadolu	Ege	Doğu Karadeniz	GAP	Akdeniz	Çukurova	Doğu Anadolu	Trakya	Güney Marmara
Sosyal Medya	33	32	32	27	33	36	38	34	34	36
Hava durumu	12	11	14	11	11	15	17	5	11	12
Banka Uygulaması	3	3	3	1	1	2	4	2	4	3
Tarım ile ilgili	2	2	2	1	2	2	5	2	2	1
Diğer Uygulama	11	11	9	6	10	13	14	8	8	15
Kullanmıyor	56	58	59	61	54	53	47	58	58	50

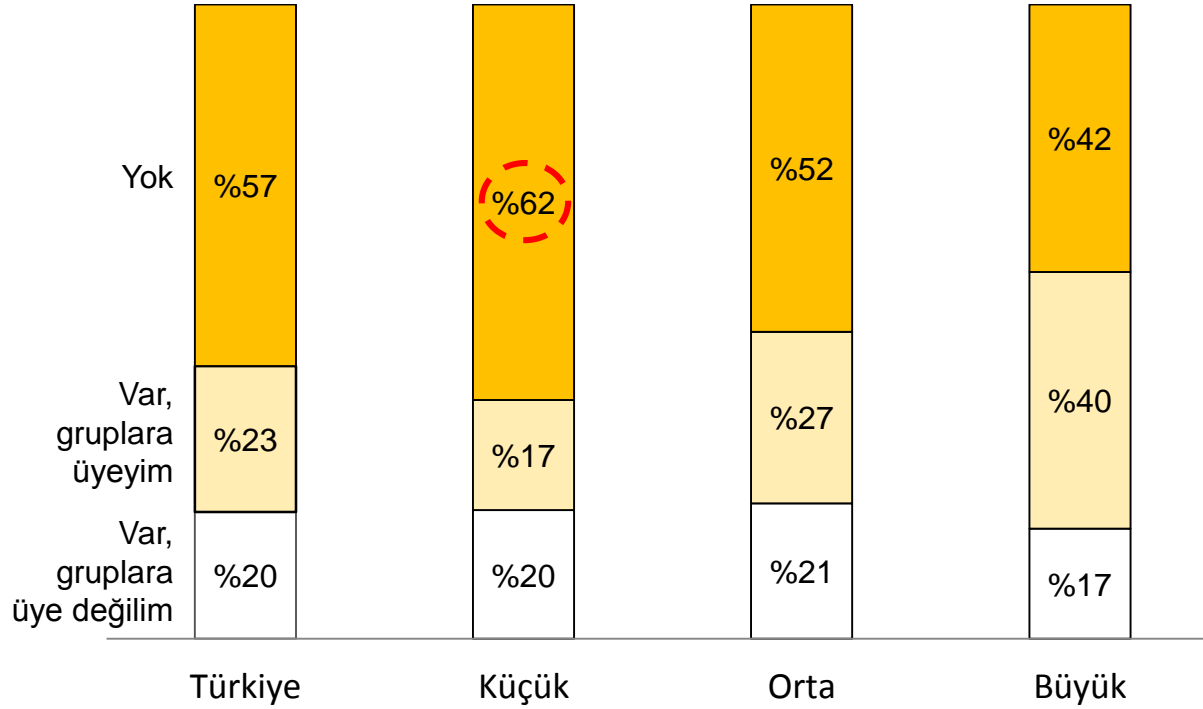
Türkiye'deki çiftçilerin %43'ü Facebook kullanırken, %23'ü tarım gruplarına üyedir

Facebook Kullanımı ve Tarım Grupları Üyeliği Ürün grubuna göre



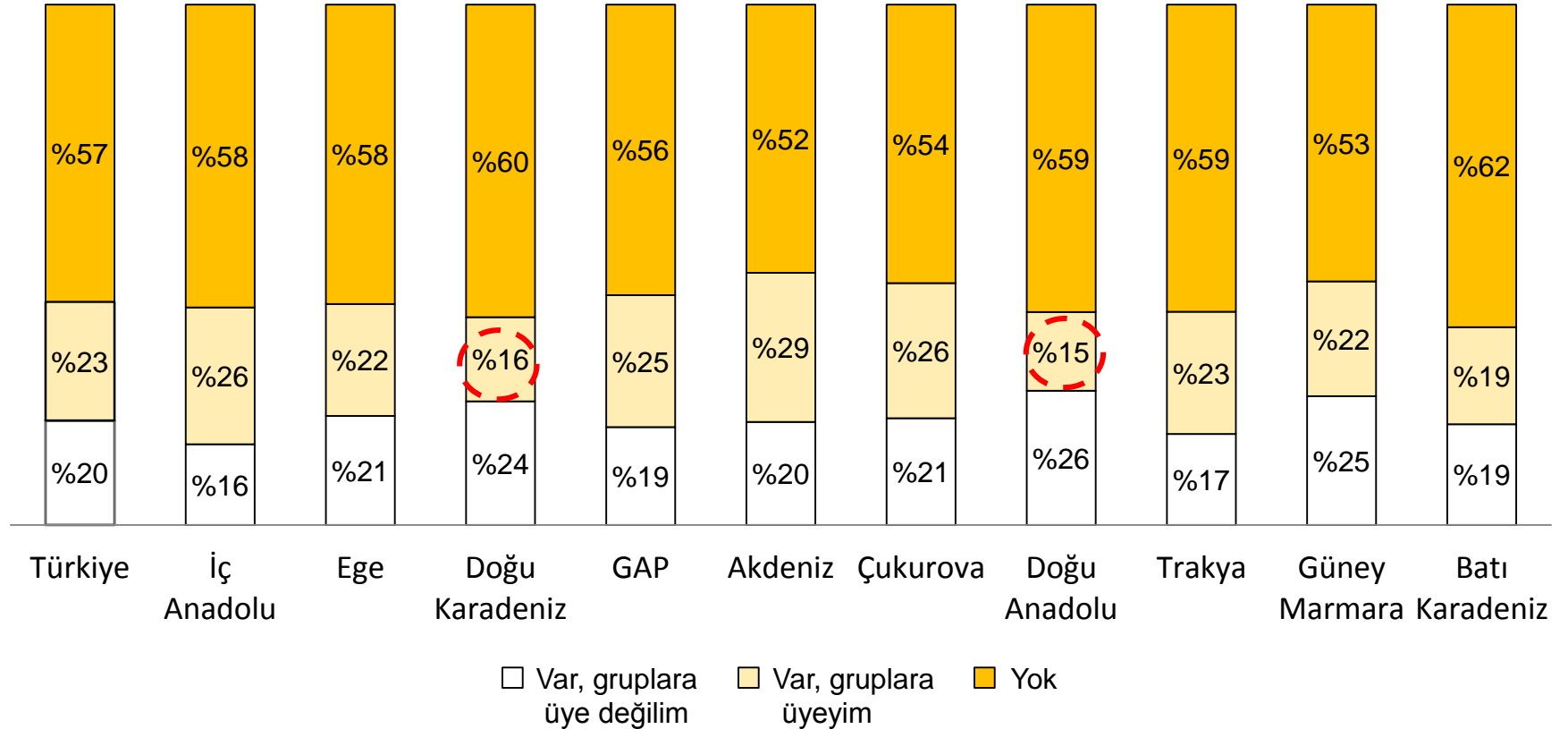
Tarım gruplarına üyelik oranı %40 ile büyük çiftçiler arasında en yaygındır

Facebook Kullanımı ve Tarım Grupları Üyeliği Ürün grubuna göre



Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu çiftçileri arasında tarım gruplarına üyelik ile en düşük seviyededir

Facebook Kullanımı ve Tarım Grupları Üyeliği Bölgeye göre



Gündem

- Profil
- Gelir Değişimi ve Yatırımlar
- Finans ve Bankacılık Davranışları
- Ürünün Satışı
- Yetiştiricilik Alışkanlıkları
- Hayata ve Geleceğe Bakış
- Teknoloji ve Medya Alışkanlıkları
- **Marka Bilinirliği**

Marka Bilinirliği

Ürün gruplarına, çiftçi büyüklüğüne ve bölgeye göre tohum, ilaç, traktör ve sulama markalarına özel analizler bu sürümde yayınlanmamaktadır.

Markalara özel değerlendirmeler için lütfen Doktar ile iletişime geçin.



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



Doktar