

## “Tarımın Liderleri” Eğitim Programı

### Melih Yaman

Tabit Tarımsal Bilişim ve İletişim Teknolojileri Ltd. Şti., Proje Yöneticisi, melih.yaman@tabit.com.tr

### Tülin Akın

Tarımsal Pazarlama Kurucu Ortak, tulin@tarimsalpazarlama.com

### Coşkun Yıldırım

Tabit Tarımsal Bilişim ve İletişim Teknolojileri Ltd. Şti. Genel Müdür, coskun@tarimsalpazarlama.com

**Özet:** Ülkemizde toplumu sosyal açıdan incelediğimizde kırsal kesimin farklı olduğunu analiz edebilir ve sektörler arasında da kıyaslama yaptığımızda tarım sektörünün zor ve bu sektörde yer alan hedef kitlenin de direnç gösteren yenilikçiliği çok geç kabullenen ve güvenmeyen bir kitle olduğunu anlayabiliriz. Kırsal kesim ile temas etmek isteyen firmaların en fazla sorun yaşadıkları konular, hedef kitle içerisinde yer edinememe, ürün ve hizmet girişi sağlayamama, oradaki insanlar ile frekansların uyuşmaması ve dolayısıyla piyasaya girmeden önce doğru analiz yapamama sebebiyle pazarda başarı elde edememektir. Tüm bunların yanında bu kuruluş hedef alınan toplumda kötü bir mizaca sahip olma etiketi ile karşı karşıya kalır. Burada yapılan en büyük yanlışların başında “Tarım Sektörünü tanımadan, anlamadan iş yapmak” gelir. Bizler de sektördeki kanayan yarayı tespit ederek konu üzerinde geliştirdiğimiz proje ile Tabit olarak yılların vermiş olduğu sektör tecrübesi ve kırsal kesim ile temas halinde olmamız, dolayısıyla hedef kitlenin sosyolojisini çözmemiz neticesinde, tarım sektörü paydaşları için insan kaynağı oluşturmaya, tarım sektörü ile çalışan ve çalışmak isteyen firmalar için sektörü ve sosyal yapıyı tanıyan insan gücü yaratmayı planladık. Böylece tarım sektörünü tanıyabilir hale gelen firmaların daha başarılı olacağını tespit ederek, istihdam havuzu oluşturmak adına “Tarımın Liderleri”ni yetiştirmek için bir proje hazırladık.

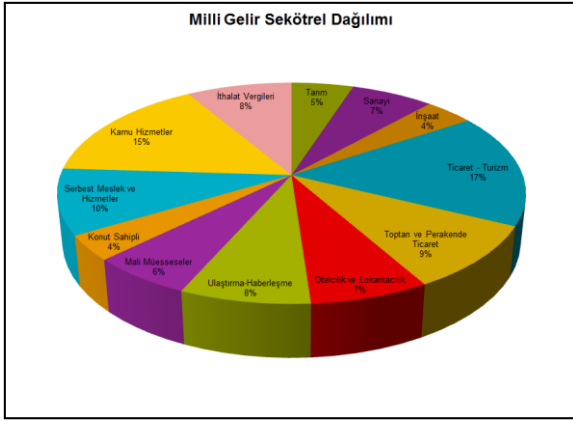
**Sözcükler:** Tarım, Kırsal Kesim, Hedef Kitle, İnsan gücü, Sosyoloji, Firma, Paydaş

## 1. Giriş

Dünyaya baktığımızda hem ekonomik açıdan hem de insan refahı açısından ülkeleri değerlendirebiliriz. Bu ülkelerin bir çoğunun tarım ve tarım teknolojileri açısından çok ileride olduklarını rahatlıkla görebiliriz. Kırsal kesim nüfusunun bizdeki kadar olmadığı ülkelerde bile tarımsal üretimin ekonomideki yerinin ne kadar önemli olduğunu ve üretmiş oldukları ürünlerinin katma değerinin yüksek olduğu ekonomi grafiklerinde kendini gösterir. Dünya ekonomi devi firmaların gıda ve tarıma dayalı yatırımlar yaptıklarını medyada sıkça görüyoruz. Peki nasıl oluyorda bu firmalar hedef aldıkları kırsal kesimde başarılı olabiliyorlar. Diğer ülkelerin bazılarının kırsal kesimi elbette bizdeki kadar dirençli ve zor bir kitle olmayabilir. Ayrıca A.B.D gibi ülkelere baktığımızda küçük aile işletmeciliğinden ziyade büyük çiftlikler ve çok büyük üretim alanları bulunmakta, ekonomik kazançları da ona göre yüksek olmaktadır. Ekonomik kazancın fazla olduğu toplumlar daha fazla refah içerisinde yaşarlar. Ülkemize baktığımızda kırsal kesimi oluşturan kitle daha ziyade küçük aile çiftçiliği yapan insanlardır.

## 2.1 Ülkemizde Tarım Sektörü

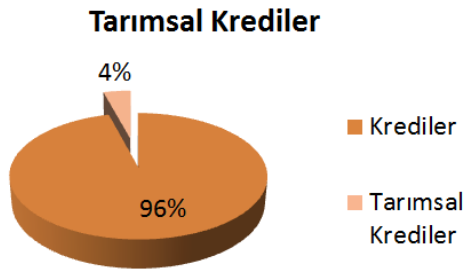
Ülkemizde Tarım sektörü, toplam nüfusun %35’ini, ulusal gelirin %8’ini, istihdamın %45’ini oluşturmaktadır. Türkiye'nin millî geliri 772,2 Milyar dolar olup, bunun 61,8 Milyar doları, tarım üzerindedir. Yaklaşık olarak 5,5 Milyon kişi tarım sektörü içerisinde yer almaktadır. Türkiye sınırları içerisinde 17,3 Milyon çiftçi ailesi bulunmakta olup, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının sistemine kayıtlı 3,5 Milyon çiftçi bulunmaktadır. Elbette bu kitlenin hem üretimleri için hemde yaşamlarını sürdürebilmeleri adına tüketim mallarına ve hizmetlere ihtiyaçları bulunmaktadır.



Şekil 2.1.Millî gelirdeki sektörel dağılımda tarım sektörü 61,8 Milyar Dolarlık kısma sahiptir.

## 2.2 Kırsal Kesimde Karşılaşılan Zorluklar

Günümüzde toplumun bir kısmının alım gücü düştükçe insanlar, ihtiyaç duydukları maddeleri ve hizmetleri satın alırken daha seçici davranmaya yönelmişlerdir. Bu da sayıları çoğalan tedarikçilerin ve firmaların arasındaki rekabeti kızıştırmıştır. Firmalar bu durumda rekabet şanslarını arttıracak stratejiler bulmayı hedeflemişlerdir. Tarım sektöründe yer alan kırsal alandaki toplumu ele aldığımızda üretim sırasında artan girdi maliyetleri, kar marjının öncekinden daha düşük olması, kazançların azalması ve firmaların sektörde yaşadıkları acemilikler ve hataları yüzünden (sektörü tanımadıkları için) kırsal kesimdeki güven sarsılması, yenilikçi durumların kolay kolay özümsememesi, geleneksel alışkanlıklar, toplumun bir direnç mekanizması oluşturmasına sebep olmuştur.Son derece gelenekçi davranan kırsal kesim mal tedariki sağlayacağı firmanın veya şahsın yeterli bilgi sahibi olmadığını farketmediği anda veya aldığı ürün ve hizmette memnun kalmaz ise güven sarsıntısı yaşar. Birçok durum kırsal kesimde yaşayan, çiftçilik ile geçinen insanları neofobi (yenilikçiliğe karşı oluşan korku) durumuna düşürmüştür. Bu durum bankacılık sektöründe de görülmüş, kırsal kesimde yer almak isteyen bazı bankalar tarım sektörünü bilmediklerinden dolayı yanlış stratejileri sebebi ile kırsal kesimde kötü bir izlenim bırakmışlar ve etiketlenmişlerdir.



Şekil. 2.2. Türkiye Toplam Kredi Hacmi 301.50 Milyar TL, Tarımsal Krediler 13,06 Milyar TL'dir.

## 3. Paydaş Sektörler

Tarım sektörü içerisindeki bileşenleri saymak istersek bunlar; danışmanlık firmaları, yem firmaları, gübre firmaları, traktör firmaları, makine ekipman firmaları, zirai ilaç firmaları, sulama sistemleri firmaları, tarımsal yapı – proje firmaları, sera ve naylon malzeme firmaları, fide – fidan firmaları, tohum firmaları, laboratuvarlar, yerel bayiler ve benzeri bir çok firma tarım sektörü içerisinde yer alırlar. Tarım sektörü

kendi içerisindeki paydaşlarının yanı sıra bir çok sektör ile doğrudan ilişkilidir. Bunlar; gıda işleme ve paketleme firmaları, finans kuruluşları ve bankalar, yatırım danışmanlığı firmaları, medya kuruluşları (Tv, Radyo, Gazete, Dergi), kırsal alan etkinlik- iletişim ve proje ajansları, yazılım firmaları, telekomünikasyon firmaları, sigorta şirketleri ve benzeri bir çok firma paydaşları oluşturur.

### **3.1. Paydaşların Karşılaştığı Problemler**

Paydaş olarak bahsettiğimiz sektörler artık tarım sektöründe de yer almak istemektedirler. Bu amaçla projeler geliştirerek ürün gamını veya hizmetlerini kırsal alan ve çiftçi kesimine sunmak istemektedirler. Yalnız çalışma yaparlarken belkide masa başında saptayamadıkları fakat sahaya adım attıklarında karşılarına çıkan birçok problem işleri aksatmaktadır. Paydaş sektörler bilindiği gibi kırsal kesime uzak ve tarım sektörü konusunda yeterli bilgiye sahip değillerdir. Malesef ki yapılan projeler ile ilgili öngörü sağlanamadığı için başarısızlık ve yapılan işten zararlı çıkmak kaçınılmaz olmaktadır. Bu durumun sebeplerinden biri iş yapacak firmaların bünyesinde tarım sektörünü tanıyan, kırsal kesim sosyolojisini bilen işgücünün olmaması, dolayısıyla planlamanın yanlış yapılmasıdır. Dolayısıyla masa başında yapılan hesaplar köylere uymamaktadır.

### **3.2. Paydaşların İhtiyaç Duydukları İşgücü**

Firmaların bazıları yaşamış oldukları hüsrana sebebi ile tarım sektörü tecrübesine haiz, kırsal kesimin sosyolojisini ve buradaki insanların psikolojisini bilen işgücüne ihtiyaç duyduklarının farkına varmışlardır. Şayet kırsal kesime bankacılık kredisi kullanırsanız buradaki kitlenin ihtiyaçlarını karşılayan ve gelir yapısına uygun bir kredinin verilmesi, tanıtımının yapılırken oradaki insanların psikolojisini çözmüş kişilerin temas kurması en mantıklı olan yoldur. Bu durumda her sektör kendi içerisinde yetişmiş elemanları istihdam etmek istemektedir. Fakat tarım sektörü diğer sektörlerden farklı olduğundan tecrübeli ve sektöre vakıf kişilerin bulunması da güç olmaktadır. Sonuç itibarıyla; Saha tecrübesi olan, sektör dinamiklerini bilen, kariyer hedefi olan, öğrenmeye ve kendini geliştirmeye açık, istenilen yetkinlikleri karşılayabilen beyaz yakalı personel ihtiyacının karşılanamaması firmaların bu konuda yaşamış oldukları problemdir.

### **4. Çözüm Nedir?**

Kırsal kesimi tanımayan, bilmeyen fakat tarım sektöründeki pastadan faydalanmak isteyen ve aynı zamanda oradaki insanlara da fayda sağlamak isteyen firmalar işe başlamadan önce kırsal kesimdeki hedef kitleye hitap edecek projeyi planlamak zorundadır. Burada iş aslında sadece projeyi oluşturmakla kalmayıp hedef kitleye tanıtılması, kullanımının veya satışının sağlanması, en önemlisi bu kesimde viral reklam ağının oluşturulması şarttır. Bizler Tabit olarak tarım sektörü ile ilgili iş planlamak isteyen firmalar ile kırsal kesim ve çiftçiler arasında köprü kurmaktayız. Türkiye'nin her köşesindeki çiftçiyi tanıyan ve bir kolu sahada yer alan Tabit, her anlamda her sektör için çiftçi kitlesine en uygun projeleri ve iş akış modellerini tespit etmektedir. İş bu vesile ile firmaların bünyesinde yer alabilecek, kırsal kesimi ve çiftçiyi bilen, en doğru teması sağlayacak iş gücünün bulunabilmesi için "**Tarımın Liderleri**" eğitim programını geliştirmiştir.

#### **4.1 “Tarımın Liderleri” Programı Nedir?**

Tarım sektörü ve paydaş sektörler için istenilen yetkinlik özelliklerine sahip nitelikli personellerin bulunması, eğitilmesi ve bir sertifika programından geçirilerek sektöre kazandırılması programıdır.

#### **4.2 İş Ortakları Kimlerdir?**

“**Tarımın Liderleri**” Programı kapsamında projeyi yürütecek olan Tabit Yetkinlik bazında deneyim kazandıracak görevlerin verilmesi, saha deneyim fırsatı, gerçek proje deneyimleri konusunda; eğitim sorumluluğunu üstlenen Tarım Akademisi; eğitim programının uygulanması, gelişim programının takip edilmesi, sınav ve testlerin yapılması konusunda görev alacak ve İnsan Kaynakları firması ise; istenen özellikteki iş gücünün yaratılması adına; nitelikli personellere ulaşmak için köprüyü sağlayacaktır. İK firması; personelin bulunması, mülakatların yapılması, kariyer hedefinin belirlenmesi, yetkinlik testlerinin yapılması, eğitim programının çıkartılması ve Tarım Akademisine yönlendirilmesi konularında görev alacaktır.

#### **4.3 Veri Analizi**

Çalışmanın ön fazında proje bilinirliği çalışmalarının ardından üniversiteler ve kariyer etkinlikleriyle aday havuzunun oluşturulması sağlanacak. Bu kapsamda mezun olmaya aday fakülte öğrencileri ile tarım sektöründe kariyer planlayan profesyoneller yer alacaktır. Havuzda eleme sonrasında İK firması tarafından yetkinlik envanteri oluşturularak seçilen nitelikli olmaya aday kişilerin Tarım Akademisi tarafından eğitim süreçlerine kaydı tamamlanır.

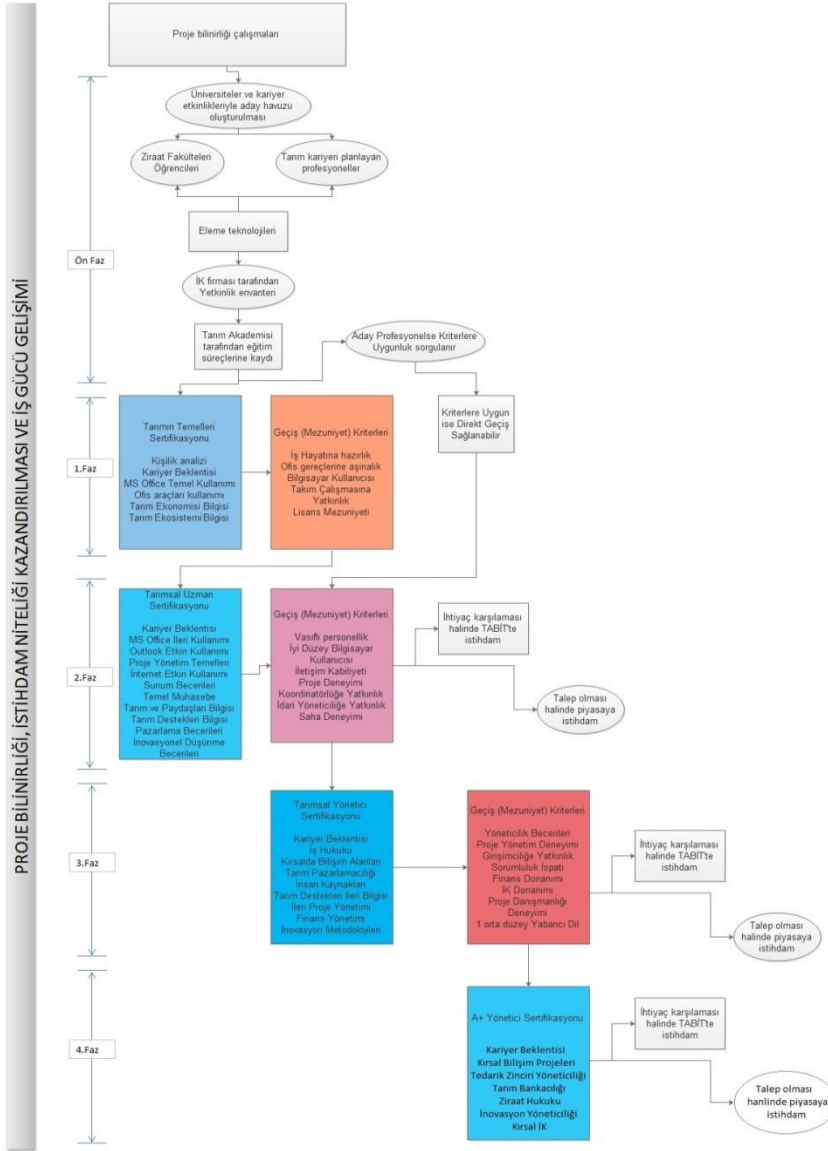
Birinci fazda Tarım Akademisi’ne kaydolan kişi eğitim süreci sonrasında Tarımın Temelleri Sertifikasyonuna sahip olur. Kişi kriterlere uygun ise bir sonraki aşamaya geçiş yapabilir.

İkinci fazda yer alacak kişiler birinci fazın gerekliliklerini yerine getirmiş veya daha öncesinde tecrübe sahibi olmuş, eğitimler sonrasında tarımsal uzman sertifikasını almaya aday kişilerdir. 2. Faz mezuniyet kriterlerini tamamlayacak olan kişiler Tabit bünyesinde devam ederler veya talep olması halinde dış piyasaya istihdam edebilirler.

Üçüncü fazda, ikinci fazı başarı ile tamamlayan kişiler eğitim süreçlerine devam ettikleri takdirde başarı olurlarsa Tarımsal Yönetici Sertifikasına sahip olabilirler, bu durumda firmaların üst yönetim kadrolarında, proje planlama ekiplerinde yer alabilirler.

Dördüncü fazda, Tarımsal Yönetici Sertifikasına sahip olan aday personel, geçiş mezuniyet üst kriterlerini tamamladığı takdirde A Plus bir yönetici olarak ve ayrıca sertifikaya sahip iyi bir yönetici kıvamına gelmiş demektir.

## TARIMIN LİDERLERİ İŞ AKIŞI



Şekil 4.3. Tarımın Liderleri Eğitim Programı İş Akışı

## 5. Sonuç ve Öneriler

“Tarımın Liderleri” adı altındaki projede kırsal kesim için daha başarılı projeler üretmek ve nitelikli personel istihdamı yaratmak adına atılmış önemli bir adımdır. Bu eğitim projesi kapsamında dolaylı olarak kırsal kesim için daha başarılı projeler üretilmiş olacak ve kırsal kesimdeki refah ta artacaktır. İş ortağı olarak projede görev alacak insan kaynakları firmasına daha önce ele alınmamış bakir bir pazar fırsatı yaratacaktır. Piyasada hazır müşteriler bulunmakta ve bu müşteriler hali hazırda ve portföy kapsamında bulunan müşterilerden oluşmaktadır. Böylelikle İK firmasına büyük müşteriler ile çalışma fırsatı sunulmuş olacak, mevcut havuzda yer alan nitelikli adaylara ilk elden ulaşılabilir ve güvenilir know-how ile kırsal projelerde otorite bir kurum olan Tabit ile İşbirliği yapma fırsatı da doğmuş olacaktır. Kısacası İK firması avantajlı hale gelecektir. Böylelikle Ülke istihdamının % 0,5 inde rakipsiz tekel olma şansı doğarken, İK için fazladan bir yatırım yapmadan yepyeni dev bir pazar yaratılacaktır.

