

5. ÇALIŞTAYLAR, SEMİNERLER VE TOPLANTILAR	3
5.1. GİRİŞ.....	3
5.2. HEDEFLER	3
5.3. CİNSİYET YAKLAŞIMI.....	3
5.4. EKOTURİZM SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYI	5
5.4.1. Mevcut Durum Bilgisi	5
5.4.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar	6
5.4.3. Katılımcılar	6
5.4.4. Çalıştay ve Seminer Süreci	8
5.4.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular.....	15
5.4.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti	15
5.5. ORGANİK TARIM SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYI.....	18
5.5.1. Mevcut Durum Bilgisi	18
5.5.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar	18
5.5.3. Katılımcılar	19
5.5.4. Seminer Süreci	21
5.5.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular.....	33
5.5.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti	33
5.6. KOOPERATİFLER SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYLARI	35
5.6.1. Mevcut Durum Bilgisi	35
5.6.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar	35
5.6.3. Katılımcılar	36
5.6.4. Seminer Süreci	37
5.6.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular.....	47
5.6.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti	48
5.7. SONUÇLAR	53
5.7.1. Özet.....	53
5.7.2. Ekoturizm, Organik Tarım ve Kooperatifçiliğin Birleştirilmesi	54
5.7.3. Çalıştayların değerlendirilmesi	55

EK 5.1. CİNSİYET YAKLAŞIMI

EK 5.2. EKOTURİZM ÜZERİNE SUNUM

EK 5.3. ORGANİZASYONUN DEĞERLENDİRİLMESİ VE EKOTURİZM ÇALIŞTAYININ
FORMATI

EK 5.4. EKOTURİZM EL KİTAPÇIĞI

EK 5.5. ORGANİK TARIM ÜZERİNE SUNUM

EK 5.6. KUZYAKA-GOKCELER BÖLGESİNDEKİ ORGANİK ÜRÜNLERİN ÖN- FİZİBİLİTESİ

EK 5.7. ORGANİK TARIM EL KİTAPÇIĞI

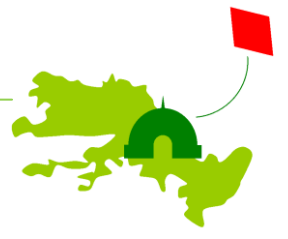
EK 5.8. İSPANYA'DAKİ KOOPERATİFLER ÜZERİNE SUNUM

EK 5.9. YENİ KOOPERATİFLER ÜZERİNE SUNUM

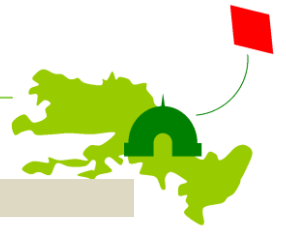
EK 5.10. TÜRKİYE'DEKİ KOOPERATİFLER ÜZERİNE SUNUM

EK 5.11. ÜRETİCİLERLE TOPLANTILARDAKİ SWOT ANALİZİ SONUÇLARI

EK 5.12. ÇALIŞTAY FOTORAF ARŞİVİ



EK 5.13. KATILIM SERTİFİKALARI



5. ÇALIŞTAYLAR, SEMİNERLER VE TOPLANTILAR

5.1. GİRİŞ

Çalıştay ve seminerler Projenin iki ana konusunu ele almıştır: ekoturizm ve organik tarım ve bu iki konu arasında köprü olan kooperatifler.

Çalıştay ve seminerler farklı uluslararası uzmanlar ve teknik çalışma ekibi ile kalifiye çalışma ekiplerinin desteği ile yürütülmüştür. Aynı zamanda bazı yerel uzmanlar ve Türkçe – İspanyolca tercümanlar da görev almışlardır.

Organizasyon sırasında, temel hazırlıklarda elde edilen bilgiler konuya, derinliğine ve kullanılacak teknik ve aletlere uyum göstermek için göz önünde bulundurulmuştur.

Çalıştaylara ve seminerlere katılanlar köylüler, Muğla ve Milas'tan yerel yetkililer ve girişimcilerdir.

Her bir çalıştay ve seminer ardından sıradaki etkinliklerin organizasyonunu değerlendirmek için bir iç değerlendirme yapılmıştır. Aynı zamanda, sonuçlara dayalı olarak yeni adımları oluşturmak için Muğla yetkilileri ile de değerlendirme yapılmıştır (Bkz. Bölüm 5 Ekleri).

Her çalıştay ve seminerin hepsi birden bu bölümün içeriğini oluşturan bir raporu hazırlanmıştır (Bkz. Bölüm 5 Ekleri).

5.2. HEDEFLER

Başlıca hedef olan organik tarım ve hayvancılığı eğitim yoluyla tanıtmanın dışında, çalıştay ve seminerlerin bazı amaçları bulunmaktadır:

- Kapasite geliştirmek
- Pilot bölgeyi derinlemesine araştırmak
- Paydaşların bağlantısını sağlamak
- Organik tarım, ekoturizm ve kooperatiflerin başlıca içeriklerini öğretmek
- Yerel ve uluslararası deneyimlere dayalı iyi uygulamaları göstermek
- Beklenen sonuçlara ulaşmak için fizibilite analizi yapmak

5.3. CİNSİYET YAKLAŞIMI

Günümüzde, kalkınma projeleri yönetiminde cinsiyet başlıca gerekliliklerden biri olarak düşünülmektedir. Kalkınmanın geniş tabanlı olmasına dair yaygın bir görüş hakim olsa da, kadınlar sık sık arka planda kalmaktadır. Kadınların kırsal alanlarda üretici, ev işlerinin yöneticisi, gelir sahibi, ailenin destekçisi ve kırsal hayatın önemli bir düzenleyicisi olmalarına rağmen, birçok örnekte karar alma mekanizmasına katılımları ve sosyal ve ekonomik bağımsızlıkları açık bir şekilde yetersizdir. Proje dâhilinde bulunan topluluk bir istisna değildir.

Kadınların bireysel olarak deneyimleri farklı olmasına rağmen, yoksulluk oranından yasalar önünde korunmaya, her türlü hizmete ulaşımdan karar alma gücüne kadar birçok hak bakımından erkeklerden daha kötü durumda yaşamaktadırlar.

Gerçekliğin kadın ve erkek veya kız ve oğlan çocukları tarafından algılanması, ihtiyaçlarındaki belirgin farklılıklara bağlı olarak oldukça farklıdır; örn. erkekler yoksulluğu genel olarak gelir elde edememek olarak tarif ederken kadınlar gıda güvencesizliği olarak tanımlamaktadırlar. Bu yüzden, farklılaşmış temellerdeki her iki algnın da göz önünde bulundurulmaması, değiştirilmek veya geliştirilmek istenilen durumun eksik veya kısmi temsiline sebep olabilmekte ve sonuç olarak sadece bir cinsiyetin perspektifinden bakıldığı için potansiyel çözümlerin kaybına yol açmaktadır.

Bir başka deyişle, gerçekçi ve kapsamlı bir strateji belirlemek için, bütün planlama işleminde mevcut kapasitenin değerlendirilmesini ve bir gelecek eylem planına yol açmayı amaçlayan bir fizibilite çalışması ve cinsiyet meseleleri göz önünde bulundurulmalıdır.



Cinsiyet perspektifine sahip olmadan planlanan kalkınma projeleri; iş bölümünde cinsiyet, güç ve karar alma eşitsizliği ve kaynaklara ulaşım gibi unsurları yansıtmayacak ve kadınlar ve erkekler arasındaki güç ilişkilerini gölgede bırakacaklardır. Bu şekilde devam edilirse, proje eylemlerinin sonucu olarak toplumun kalkınması ve sosyal yapı üzerinde olumsuz etkilerin ortaya çıkması mümkündür.

Buna karşılık, cinsiyet tabanlı planlama kadınların ve erkeklerin ailelerinde, toplumda, ekonomide, vb. Üstlendikleri farklı rolleri hesaba katmakta ve sosyal sürece kadınların ve erkeklerin katılımına öneriler sunmaktadır.

Bu konuların bilincinde olarak, proje ekibi aktivitelerin başlangıcından itibaren kuşku bir biçimde katılımlarının düşük olduğunu gözlemledikleri proje içindeki gerçeği yansıtmışlardır.

Çalıştaylardaki yeterli kadın temsili, onların da perspektifinin fizibilite çalışmasına entegre olabilmesi için gerekli düşünülmemiştir.

Bu noktada, projede uygulanan cinsiyet yaklaşımının, sadece kadınlar ve ihtiyaçları yada belirli koşullarına odaklanan WID metodolojisini (Kalkınmada Kadınlar) takip etmediğinin altını çizmek gerekmektedir. Hedef, GAD yaklaşımını kullanarak (Cinsiyet ve Kalkınma) ve bağlılık pozisyonları veya diğerleriyle ilişkilerindeki bağımlılıktan ötürü ezilen gruplar için oluşan fırsatları kısıtlayabilecek kültürel konulara dikkat ederek tüm alanlardaki cinsiyet ilişkilerini gözlemlemek olmuştur.

Kısaca, WID yaklaşımı kalkınmada kadınlar politikalarına ve uygulamalarına dikkatleri çekmekte ve kalkınma işlemine kadınların entegre edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Tersine, GAD yaklaşımı kadınlar ile erkekler arasındaki farklılıkların sosyal olarak oluşturulmuş temellerine odaklanmakta ve tüm olası baskıcı ilişkileri değiştirmek ve kişisel gelişimin önündeki engelleri kadırmak için mevcut cinsiyet rollerine karşı çıkılması gerektiğinin altını çizmektedir.

Kadınların perspektifine yaklaşım, belirli koşullarla ilgili olarak üç ana unsur üzerinden yapılmıştır:

- Elimizde ne var?
- Ne istiyoruz?
- İstedığımızı almak için ne yapabiliriz?

Kısaca, kadınlar ve kızlar ile gerçeklik şu üç ölçüt referans alınarak incelenmiştir:

- Erkeklerin ve oğlan çocuklarının ile ilgili olarak kadınların ve kızların toplumdaki **roller ve sorumlulukları**;
- Günlük hayat ve aktivitelerine ilişkin **beklenti veya ihtiyaçları**;
- Değişiklikleri yürütmek için ihtiyaç duyulan **kapasitelerin ve fırsatlar**.

Önceden belirtilen her bir unsur içinde aşağıdaki bilgiler araştırılmıştır (Çalıştayın planlamasında kullanılan metodoloji hakkında daha fazla detay için bkz. Ek 5.1):

- Mevcut rollerine ve sorumluluklarına ilişkin olarak:

1. Kadınların ve kızların günlük hayatlarında çalıştıkları aktivitelerin çeşitliliği (el sanatları, tarım, hayvancılık, ev işleri, vb. ile ilgili);

2. Her aktivitede erkeklerin ve oğlan çocukların sorumluluğunda olan görevlere karşı olarak kadınlar ve kızlar tarafından yürütülen özel görevler;

3. Ham maddelerden piyasada satılan son ürünlere kadar değişen ve bu aktiviteler sonucunda her iki cinsiyet tarafından elde edilen ve işlenen ürünler;

- Beklenti ve ihtiyaçlara ilişkin olarak:

1. Genel olarak hayatları ile ilgili beklentileri (eğitim, sağlık, kamu hizmetleri, toplum yardımları, karar alma mekanizmasındaki temsil, vb.);

2. Başlıca ekonomik aktivitelerinin beklentileri: hayvancılık, tarım ve el sanatları;

- **Kapasitelerine ve fırsatlara ilişkin olarak:**

1. Toplumlarının kalkınması için kadınlar tarafından potansiyel olarak faydalı algılanan yetenekleri;
2. Toplumlarındaki liderlikleri ve güçlenmeleri için tarım, hayvancılık ve el sanatları sektöründeki fırsatlar;

Böyle bir analizle birlikte, kadınların toplum içerisindeki koşullarının ve perspektiflerinin eksiksiz bir panoramik görüntüsü tanımlanmıştır. Bu analizin sonuçlarının oldukça faydalı olduğu uygulamalar:

- Günlük hayatlarına ve görevlerine göre zaman bakımından müsait olma durumları düşünerek **eylemlerimizin bütün sosyal grupların gerçekliğine göre ayarlanması**. Bunun açık bir örneği, çalıştay programının ayarlanması sırasında proje ekibi tarafından tecrübe edilmiştir. O sırada öncelikleri olan süt sağma görevini yapmakta oldukları için seminerlerden birine hiçbir kadın katılmamıştır.
- Erkeklerin ve kadınların günlük hayatlarına, sorumluluklarına ve görevlerine göre **genel müsait olma durumlarının** – yalnızca zaman bakımından değil beklenti ve motivasyonları açısından da – düşünülmesi.
- Erkeklerin ve kadınların **kaynaklara ulaşımındaki** (bu kaynakların kullanılmasının ve yönetilmesinin olanağı) ve **bunlar üzerindeki kontrollerinin**, bir başka deyişle bunlarla ilgili karar vermelerinin farklı derecelerin ortaya çıkarılması.
- Toplum içinde cinsiyet bakımından dengelenmiş bir kalkınma geliştirmek için bu bulgulara göre eylem planının yönlendirilmesi.

Buna ek olarak, kadınların çalıştaylara katılımı ikinci bir amaca hizmet etmiştir: **eğitim**. Projenin kendisinin de işaret ettiği dönüşüm işleminin önemli bir parçası da olan eğitilmiş kadınlar, toplumun kalkınmasında aktif ortaklar oldukları için onun yakın geleceği için sürdürülebilirlik aktör statüsünü elde etmişlerdir. Dahası, özgüvenlerini ve özsaygılarını aşamalı olarak kazanmaları ve karar alma mekanizmasının ekonomik alanında haklarını kullanmaları için kadınlara araçlar verilmiştir.

Ayrıca üçüncü bir amaç da güdülmüştür: **sosyal takdir**. Projedeki aktivitelere katılımları ve yakın gelecek için öngörülen sıradaki eylem planlarının aracılığıyla, toplumları kadınlar arasında girişimciliğin yeni kadın modellerinin farkına varacak ve geleneksel cinsiyet rollerindeki değişime doğru ilk aşamalar başarılacaktır.

Eylem planlarının kapsamı dâhilinde gelecekte alınması gereken önlemlere ilişkin olarak, Proje her bir sosyal grubun belirli ihtiyaçlarını ve kapasitelerini açığa çıkarmış ve bunlara göre olası çözümlerin eksiksiz bir analizini ortaya koymuştur.

Proje muhtemelen büyük bir sosyal ve ekonomik değişime sahip olacaktır ve bu yüzden de sürdürülebilirlik açısından başarının olasılığını arttıracaktır. Genel olarak toplum ve yerel hayatın demokratikleşmesine katkılarda bulunulmuştur ve daha eşitlikçi güç ilişkilerine doğru ilk adımlar atılmıştır.

Eylemlerimiz sonucunda ortaya çıkan potansiyel ekonomik büyümenin yanı sıra, kalkınmanın sosyal boyutunda da aynı anda gelişmeler teşvik edilmiştir.

5.4. EKOTURİZM SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYI

5.4.1. Mevcut Durum Bilgisi

Önceki bölümlerin tamamlanmasının ardından, planlamada da beklendiği üzere 12 – 13 Şubat tarihlerinde Kısırlar okulunda proje bölgesinde yer alan tüm köylerin katılımı (Alaçam, Balcılar, Demirciler, Gökçeler, Hasanlar, Kısırlar, Kuzyaka, Söğütçük, Karapınar and Beyciler) ile ekoturizm alanında uzmanlaşmış bir çalıştay gerçekleştirildi.

Önceki raporlarda değerlendirildiği üzere, bölge doğal güzellikler ve tarihi eserler bakımından zengindir. Eğer asgari altyapı sağlanırsa, yakın gelecekte büyük turist kitlelerini etkileyebilecek bir



potansiyeli vardır. Aslında, son 15 yılda bölgede turizm bakımından bir patlama gerçekleşmiştir fakat bu sadece kumsal turizm ve Bodrum yakınlarındaki tarihi yerlerin turizmi ile sınırlı kalmıştır.

Bodrum ve Milas bölgesi ile ilgili bu ve diğer konular yerel uzmanlar ve proje uzmanları arasında tartışılmıştır. Tüm sonuçlar ve değerlendirmeler ilerleyen kısımlarda gösterilmiş ve özetlenmiştir.

Bu çalıştaylar ekoturizm uzmanı olan José María de Juan Alonso tarafından yürütülmüştür (Bkz. Ek2.1).

5.4.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar

Bu çalıştay, turizm sektörüne ulaşmaları için köylülere sahip oldukları farklı olanakları sunmak amacı ile tanımlanmıştır.

Bölgenin sürdürülebilir kalkınma aracı olarak bir ekoturizm girişimi başlatmak için çalıştay, çevre halkının bölgenin potansiyelleri (doğal ve insan kaynakları) hakkında bilincini arttırmayı amaçlamıştır. Çok iyi korunmuş bir kırsal alana sahip oldukları ve bölge için büyük avantaj sağlayan Bodrum havalimanına yakınlık fark edilmiştir.

Çalıştayın diğer amaçları, köylüleri kendi aralarında örgütlenmeleri için motive etmek ve ilk etaplarda bizim desteğimiz ile kademeli olarak turizm üreticileri olmalarıdır.

Çalıştay aşağıdaki özel hedefleri amaçlayan iki oturumdan oluşmuştur:

1. GÜN

- **Hedef:** İnsanları ekoturizm ve çeşitleri hakkında bilgilendirmek.
- **Yöntem:** İlgili içeriklerin teorik sunumları.

2. GÜN

- **Hedef:** Ekoturizm için yerel potansiyellerin grup çalışmalarından gelen düşünceleri aracılığıyla bilinçlendirmek.
- **Yöntem:** Grup çalışmaları ile konu geliştirilmesi.

Çalıştaydan beklenen sonuçlar:

- Bölgenin turizm potansiyelleri hakkında bilincin artması
- Daha fazla ilgili ve girişimci olan bireylerin belirlenmesi
- Pilot aktivitelerin potansiyel olarak temelini oluşturabilecek, asistanlar tarafından tasarlanan ekoturizm ve ürünlerin tanımı

5.4.3. Katılımcılar

1. Gün – 12 Şubat

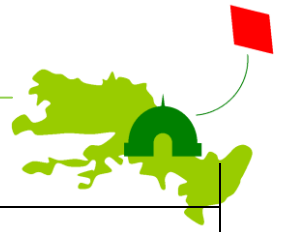
İSİM	GÖREV	KURUM/KÖY	TELEFON NO:
Mustafa Çınar	Çiftçi	Demirciler Köyü	5362376018
Mustafa Özen	Çiftçi	Demirciler Köyü	5447445599
Ali Özen	Çiftçi	Demirciler Köyü	5447445599
Yaşar Şen	Çiftçi	Demirciler Köyü	5438948611
Mustafa Sarı	Çiftçi	Demirciler Köyü	5343137985
Seyfi Çınar	Muhtar	Demirciler Köyü	5383048425
Cemil Ulupınar	Çiftçi	Alaçam Köyü	5315506866
Şevket Yılmaz	Çiftçi	Kısırlar Köyü	5367068986

Bülent Girinci	Asin Fuarm	Kıyıkışlacık Köyü	5559846423
Mehmet Semerci	Çiftçi	Gökçeler Köyü	5393947622
Abdullah Köken	Çiftçi	Kuzyaka Köyü	5354580333
Münir Eskin	Çiftçi	Kısırlar Köyü	5318917848
Mehmet Çoban	Emekli Öğretmen	Alaçam Köyü	5065391422
Habib Taş	Çiftçi	Kısırlar Köyü	252521382
Abdullah Er	Çiftçi	Kısırlar Köyü	2525211037
Durmuş Çakır	Ziraat Mühendisi	Milas İlçe Tarım	5058886807
Tolga Arın	Ziraat Mühendisi	Milas İlçe Tarım	5325501022
Hüseyin Kök	Muhtar	Kısırlar Köyü	5335452527
Ali Rıza Sanlı	Muhtar	Balcılar Köyü	5376595020
Ayhan Alan	Çiftçi	Kısırlar Köyü	5354744081
Hüseyin Gök	Turizm	Kısırlar Köyü	yok
Nevzat Çarlı Tüfekçi	MİÇEV	Milas	5425355171
Münevver Mat	Radyo Gözlem Miçev	Milas	5324344389
Filiz Mutlu	İl Md. Yrd.	İl Kültür ve Turizm Md.	5066782420
Dr. Songül Topal	İl Md. Yrd.	Tarım İl Md.	5333889206
Ali Akay	İlçe Tarım Md.	Milas İlçe Tarım	5323779978
Sema Köseoğlu	Muğla Tarım İl Md.	Ziraat Mühendisi	5363299301
Birgül Çolak	Ziraat Y.Müh.	Muğla Forum İl Md.	yok
Nevzat Özkan	Çiftçi	Kısırlar Köyü	5382508723
Mesut Avcı	Çiftçi	Hasanlar Köyü	5378278159
Haluk Akbutur	Çiftçi	Karacahisar	5322464833
Burhan Ünal	Çiftçi	Karacahisar	5367486677
Ramazan Ayan	Ziraat Mühendisi	ICEA	2323426068
Nur Demir	Ziraat Mühendisi	ICEA	2323426068
Ahmet Çakar	Çiftçi	Kuzyaka Köyü	5374759510
Doğan Afik	Çiftçi	Kuzyaka Köyü	5386967183
Aliattin Özen	Çiftçi	Kısırlar Köyü	5365468407
Erdal Üstün	Çiftçi	Demirciler Köyü	5436931860
Mustafa Atar	Çiftçi	Söğütçük Köyü	5354202118
Ertuğrul Çoban	Çiftçi	Söğütçük Köyü	5367322143
Bayram Ali Esmer	Çiftçi	Balcılar Köyü	5366652217
Seyhan Katan	Çiftçi	Balcılar Köyü	5359508220
Mustafa Yoran	Muhtar	Gökçeler Köyü	5334133731
Oktay Çelik	Ziraat Mühendisi	İlçe Tarım	5446650311

2. gün – 13 Şubat

13.02.2011, EKOTURİZM SEMİNERİ (2.gün)

		KATILIMCI LİSTESİ	
--	--	--------------------------	--



İSİM	GÖREV	KURUM/KÖY	TELEFON NO:	E-MAİL
Oktay Çelik	Ziraat Mühendisi	İlçe Tarım Md. Milas	02525121180 ve 05446650311	oktaycelik@mynet.com
Sema Köseoğlu	Ziraat Mühendisi	Tarım İl Md. Çiftçi Eğ.Şub.	02522141250 ve 05363299301	koseoglusema@hotmail.com
Durmuş Çakır	Ziraat Mühendisi	İlçe Tarım Md. Milas	02525121180 ve 05058886807	durmuscakir@msn.com
Mustafa Yeşilkaya	Ziraat Mühendisi	Tarım İl Md. Çiftçi Eğ.Şub.	05444856640	yes-mu48@hotmail.com
Medar Atıcı	Felsefe	Ekot	02525211325	medalatici@gmail.com
Aydın Atıcı	Y.K.Üyesi	Ekot	05333417859	aydinatici@gmail.com
Tolga Arın	Ziraat Mühendisi	İlçe Tarım Md. Milas	05325501022	tolga_arin@hotmail.com
Mustafa Yoran	Muhtar	Gökçeler Köyü Muhtarı	05334133731 ve 05066142135	
Refik Önel	Çiftçi	Söğütçük	5211465	
Mehmet Veğu	Çiftçi	Söğütçük	5211447	
Abdullah Er	Çiftçi	Kısırlar	5211037	
Durmuş Genç	Çiftçi	Beyciler	5367803877	
Mehmet Oruç	Çiftçi	Söğütçük	5211500	
Ali Fayık Kılınç	Şoför	Hasanlar	5327178712	
Seyfi Çınar	Muhtar	Demirciler	5383048425	
Mesut Avcı	Peyzajcı	Hasanlar (Cumberland)	5378278159	
Habib Taş	Çiftçi	Kısırlar	5211382	
Mustafa Çınar	Çiftçi	Demirciler	5362376018	
Münir Eskin	Çiftçi	Kısırlar	5318917848	
Nevzat Çaçlar Tüfekçi	Araştırmacı	Miçev Milas	5425355171	
Murat Öztürk	Öğretmen	Kısırlar	5056232662	murat977@mynet.com
Yılğör Kök	Çiftçi	Kısırlar	5343550417	
Bülent Doğan	Acente	Gökpınar	5333655906	infocoravanturkey.com

5.4.4. Çalıştay ve Seminer Süreci

5.4.4.1. 1. Gün Seminer

Çalıştay sunumunda “basit tut, ilgi çekici yap” başlıca fikir olmuştur.

Birçok kaynağı işaret eder: kültürel miras, doğal peyzaj, etnik gelenekler, tarım ve hayvancılık faaliyetleri, halı dokumacılığı, el işleri ve diğer değerler bölgede tanınmıştır. Fakat bunlar turistlerin faydalanabilmeleri için ürünlere dönüştürülmelidir.

Kaynakların zenginliği ve çeşitliliği fark edildikten sonra hem ulusal hem de uluslararası piyasa için hazırlanabilecek birçok turizm modeli sunulmuştur:

- Kırsal turizm
- Agro-turizm
- Ekoturizm ve doğa turizmi
- Doğa sporları ve aktif turizm
- Kültürel turizm

- Çevre halkına dayalı turizm

Tüm kaynak, peyzaj ve faaliyetlere olan ilgi ile turistleri bölgeye çekme ihtimallerinin var olduğu daha önce açıklanmıştır. Fakat aynı zamanda arkeoloji, kuşlar ve deve kuşları gibi kaynaklara özel ilgisi olan turistler de bulunmaktadır.

Turistleri çekmek için bölgenin imkânlarından faydalanabilmelerine izin veren bazı hizmetler geliştirilmelidir:

- Uygun patikalar,
- Bölge ile ilgili iyi bilgi,
- Temiz çevre,
- Konaklamak ve yemek için yerler,
- Yerel rehber olabilecek insanlar
- Vb.

Tüm hizmetler ve mekanlar asgari bir kaliteye sahip olmalıdır. Aksi takdirde turistler tatmin olmayacaktır. Dahası, mekanlar ve hizmetler asgari bir kalite sunmazlarsa, Bodrumdaki gezilerin tur operatörleri ve tanıtımcıları bölgenin yeni ürünlerini kendi sunumlarına ekleme konusunda motive olmayacaklardır.

Bölgenin turizm noktası olması için köyler ve üreticiler örgütlenmeli ve organize olmalıdırlar.

Başlıca araç, kaynakları turizm ürünlerine dönüştürmek için kullanmak olduğundan mirasların yorumlanması sunuldu. Bu, mirasın toplumun her kesimi için gerekli olan anlamının ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Mirasların yorumlanmasının tanımı, doğal ve kültürel miras örnekleri ile birlikte yapıldı ve buna bölgenin en çok bilinen ürünü olan zeytinyağı da katıldı.

Çalıştay sırasında, zeytinyağı müzesi ve ekomüze projeleri gibi bazı yerel girişimler de sunuldu. Aynı zamanda Türkiye'deki ekoturizmin sentezi olarak, Karadeniz kıyısındaki agro-turizm girişimlerinin bazı temel videoları eşliğinde Türkiye'de faaliyet gösteren bir Avrupa sertifikasyon sisteminin örneği sunuldu.

5.4.4.2. 2. Gün. Çalıştay

ÖZET

İkinci gün çalışma gruplarını üç çalışma masasına ayırmak için basit bir ürün tasarım şeması kullanılarak küçük gruplar halinde çalışmaya ayrılmıştır. Katılımcılar yeni bir turizm ürünü yaratmak amacı ile çalışma masalarında düşüncelerini ifade etme şansına sahip olmuşlardır. Oturum çok dinamik ve verimli geçmiştir. Sonuçta tüm katılımcı gruplarına sunulan ürün ve izlenecek yol ile ilgili üç teklif turizm ürünü tasarımı ve geliştirilmesi alıştırmaları olarak tartışılmış ve değerlendirilmiştir.

Sonrasında, ekoturizm konusunda bir dış uzman tarafından yerel halk ile bu konuda gerçek iş yapma ihtimallerini geliştirebilecek bazı temel öneriler ile bir değerlendirme yapılmıştır.

Bunlar içinde değinilebilecek önemli unsurlar şunlardır:

- Hizmetleri için adil bir fiyat oluşturmak ve bunu korumak için; köylüler için mantıklı bir kar hesaplamak fakat benzer hizmetleri için yerel turizmdeki fiyatlardan haberdar olmalarının sağlanması
- Seyahat acentelerinin ve tanıtımcıların kendi aracılık karlarını ekleyeceklerini göz önünde bulundurmak; böylece fiyatlar bu kar ve komisyonlar eklendikten sonra piyasa için uygun olacak şekilde belirlenmelidir.
- Kendi içlerinde, hizmetlerinin kalitesinden sorumlu bir grup oluşturacak şekilde örgütlenmeleri
- Çok iyi tanımlanmış ve detaylandırılmış aktivitelerin sunulması ve bunların sadece hazır olduklarında yapılması
- Talepte bulunabilecek her bir grup veya kesim için aktivitelerin belirlenmesi



- Özellikle doğa sporları ve aktif sporlar için hem turistleri hem de seyahat acentelerini iyi şekilde bilgilendirerek gerekli malzemelerin ve güvenlik koşullarının sağlanması
- Bölgedeki turizm yetkilileri ve turizmin işlemesi için gerekli olan temel hizmet ve koşullardan sorumlu yetkililer ile yakın çalışılması: enerji temini, su temini, ulaşım, yasal çerçeve, turizm çalışanlarının eğitilmesi, turizm danışma, güvenlik, sağlık.

Hem Türkiye hükümeti hem de Muğla yetkilileri her yıl turizm tanıtımına para yatırmaktadırlar. Bunlar, turizm ürün ve hizmetlerinin piyasaya sunulmaya hazır şekilde nitelendirdikleri zaman bölge için faydalı olabilecek yatırımlardır.

TASARLANAN TURİSTİK ÜRÜNLER, TANIM VE DEĞERLENDİRME

Bu kısım çalıştayın ikinci günü elde edilen tüm bilgileri içermektedir. Belirtildiği üzere, oturum çalışma grupları halinde organize edilmiştir.

Gruplar turistik ürün tasarlamayı da içeren görevlerini aşağıdaki sorulara dayalı olarak yürütmek zorundaydılar;

- Ne tür hizmetler sunuyorsunuz?
 - Konaklama, geleneksel yerel gastronomi, rehberler, vb. hakkında düşünebilirsiniz
- Plan/program nasıldır?
- Zamanlama nasıldır?
- Ücret ve karınız nedir?
- Ürün/hizmetinizi nasıl tanıtırsınız?
 - Organize ve bireysel pazarlama arasında ayırım yapabilirsiniz.

Grup 1: “Köyde bir gün bir gece çift kişilik konaklama”

Katılımcılar: Mustafa (köylü, Demirciler), Habib Taş (köylü, Kısırlar), Minur Eksik (köylü, ...), Durmuş Çakır (Memur, Milas Tarım İlçe Müdürlüğü); Tolga Arın (Memur, Milas Tarım İlçe Müdürlüğü),

Grup başkanı: Benoit Chamuleau

Yöntem: İlk soru, bölgedeki tüm (potansiyel) hizmet ve ürünler sistemli şekilde alt alta sıralanarak cevaplandırılmıştır. Hazırlanan liste aşağıda bulunmaktadır:

- Tüketim amaçlı toplanan doğal ot ve bitkiler (örn. defne, kekik, orkide, adaçayı, pancar, hardal, vb.)
- Kahvaltı önerisi:
 - Köy yumurtası tabağı (zeytinyağında)
 - Organik zeytin ve zeytinyağı
 - Mevsimsel yeşillikler
 - Çay
 - Süt
- Kısırlar ve Demirciler arasında yürüyüşler
- Dağ bisikleti turları
- Kış mevsimi: zeytin toplama, anıtsal ağaç turları
- Sap toplama ahırları ve elle çalıştırılan su kuyularının inşaatı
- Yaban domuzu avı
- Yerel meyvelerden reçel yapımı

Geri kalan sorular rol paylaşımı ile cevaplandırılmıştır. Gruptaki memurlar turist, köylüler ise ev sahibi rolünü almıştır. Başkan soruları açık sorular ile canlandırmış ve tüm konulara değinildiğinden ve bunların kaydedildiğinden emin olmak için rehberlik yapmıştır. Sonuç olarak, köylüler turistlerin ilgisini

gözlemleyerek ihtiyaçlarını belirlemişler ve ilginç programlar sunarak oyuna dâhil olmuşlardır (örn. turist kahvaltı sırasında köy ekmeği hakkında meraklı davranınca, ekmek pişirme oturumu teklif edilmiştir; ya da havalimanından eve giden yol üzerindeki su depolarına olan turist ilgisini görünce köylüler su depoları türü önerebilmektedir).

Sonuç olarak, programda karar kılmıştır:

Köyde bir gün bir gece çift kişilik konaklama – toplam 75€ (kişi başı)	
Havalimanından araba ile eve servis	
Köyde manzara turu	30 TL
Kahvaltı	2 kişi x 5 TL = 10 TL
Seçenek: Tarihi su deposu turu	30 TL
Seçenek: Köy ekmeği yapımı	5 TL
Akşam yemeği: geleneksel yemekler; Tarhana çorbası Tavuk Bulgur pilavı	2 kişi x 20 TL = 40 TL
Seçenek: kahvehaneye gidilmesi	
Seçenek: el sanatları kursu	
Toplam gider	115 TL/2 kişi + 30 TL kazanç Total: 145 TL /2 kişi +hediye satın alınmasının ihtimali (köylü için ek gelir)

Köylüler aşağıdaki pazarlama tekniklerini düşünmüşlerdir:

- Havalimanı ve acentelerde dağıtılmak üzere el ilanlarının hazırlanması
- Ana yoldan köye “Minur’un Yeri” yön tabelaları

Pazarlama: havalimanı ve turizm acentelerinde el ilanları; yol işaretleri “Oda kahvaltı Minur’un Yeri”

Değerlendirme: Açıkça, uzmanın da önerdiği gibi, önceden belirlenip sunulabilecek sabit bir fiyat olmalıdır ve isteğe bağlı olan ekstra hizmet ve ürünlerin de fiyatı belli olmalıdır. Çalışmanın hedefi;

Köylülerin turistlerin ihtiyaç ve isteklerine nasıl karşılık verebileceklerini düşünmelerini sağlamaktır. Bunun gibi bazı gerçek zaman karşılıklı etkileşimler rolüne girilmiştir.

Ayrıca, köylü kendisine normal gelen bir şeyin ziyaretçi için normal olmama ihtimalinin bilincinde olmalıdır. Bu yüzden, gözlerini daima açık tutmalı ve ziyaretçilere ilginç gelen noktaları öğrenip bunların üzerine gitmelidir. Örnek olarak, ziyaretçinin köy ekmeğine olan merakını fark edip, ona beraber ekmek yapmayı önerebilir veya ziyaretinin sonunda köy ekmeği satabilir.

Genel olarak köylüler, turistlerin misafirleri olarak en iyi hizmeti hak ettiklerini düşünmektedirler. Biz köylülerin, hizmet sağlamanın sonuçları hakkında bilinçlenmeleri için uğraştık: “misafirleri” ile daha çok vakit geçirdikçe, günlük faaliyetlerinden daha çok kayıp vereceklerdir ve bu kaybı nasıl karşılayacaklarını düşünmelidirler. Kayıplar hayvan besleme gibi sabit günlük rutinleri içerdiği gibi, aynı zamanda ürünlerin satışı gibi direkt kar getiren faaliyetleri de içermektedir. Bir köylü, sabit rutinlerin nasıl devam edebileceğini, turistlerin dâhil olması veya işlerini yapması için bir komşusunu kiralamak ve aynı zamanda turistlere tutarlı ve karlı bir oranda fiyat vererek nasıl alternatif gelir elde edeceğini düşünmelidir.

Öte yandan, çok ticarileşmenin muhtemel olumsuz etkilerine açıklık getirmeye çalıştık. Bunlar ürün ve hizmet otantikliğinin ve misafirperverlik samimiyetinin olası kaybı: hem köylülerin hem de turistlerin kazanç sağladığı gerçek ekoturizm için köylülerin ne finansal ne de kültürel kayıp vermeden turistlerin isteklerine göre hizmet sunmaları gerektiğini fakat aynı zamanda da misafirlerini sömürmemeleri



gerektiğinin bilincinde olmaları gerekir. Aslında, sonrasında bölgenin otantikliği açısından daha iyi olacaktır.

Grup 2: “Doğa programı”

Katılımcılar: Mesut AVCI (Hasanlar köyü, çiftçi), Tolga ARIN (Milas Tarım İlçe Müdürlüğü), Ali Fayık KILINÇ (Hasanlar köyü, eski çoban), Medar ATICI (Kısırlar köyü, emekli öğretmen, Aydın ATICI'nın eşi), Kısırlar köyünden iki çiftçi daha.

Grup başkanı: Beril Kayacan

Bu grup bölgenin en ücra köşelerini biliyor gözüken bazı yerel kişileri içermektedir. Aslında, içlerinden biri çobanlık yapmış ve kendine güvenerek insanlara çevrede rehberlik yapabileceğini iddia etmektedir. Bu yüzden bu grup bir Doğa Keşfi Tatili hazırlamıştır.

İlk aşama olarak, bölgeye turist çekmek için nelerin geliştirilmeye veya hazırlanmaya ihtiyaç duyduğunu belirlemişlerdir:

- Altyapının tamamlanması
- Turistlere kiralamak için küçük evlerin yenilenmesi ve mobilya döşenmesi
- Küçük bahçeli ahşap orman evleri
- Kaya tırmanışı (Hayıtlı platosu)
- Kuş göç yolu (Fesleğen platosu)
- Nane, adaçayı, rozmarin vb. çay ve taze olarak satışı (ve ziyarette bulunan misafirlere hoş geldiniz hediyesi olarak sunulması)
- Zeytin – zeytinyağı
- Kısırlardan çıkınca nereye gidilirse gidilsin tüm yolların orman yolları ile kesişmesi
- Köy ekmeği, gözleme, süt ve süt ürünleri, bal ve yerel yiyecekler sunulabilir.

Grup bu ürün ve hizmetlere bağlı olarak, 4 kişilik bir turist grubunun ev kirası ücretinin gecelik 25 TL olması uygun görmüştür:

- 4 kişilik bir ailenin bir aylık konaklaması
- Elektrik: 120 TL
- Su: 20 TL
- Ev temizliği: 100 TL
- Toplam: 240 TL/ay. Bu da gecelik kişi başına 8 TL'ye gelmektedir.

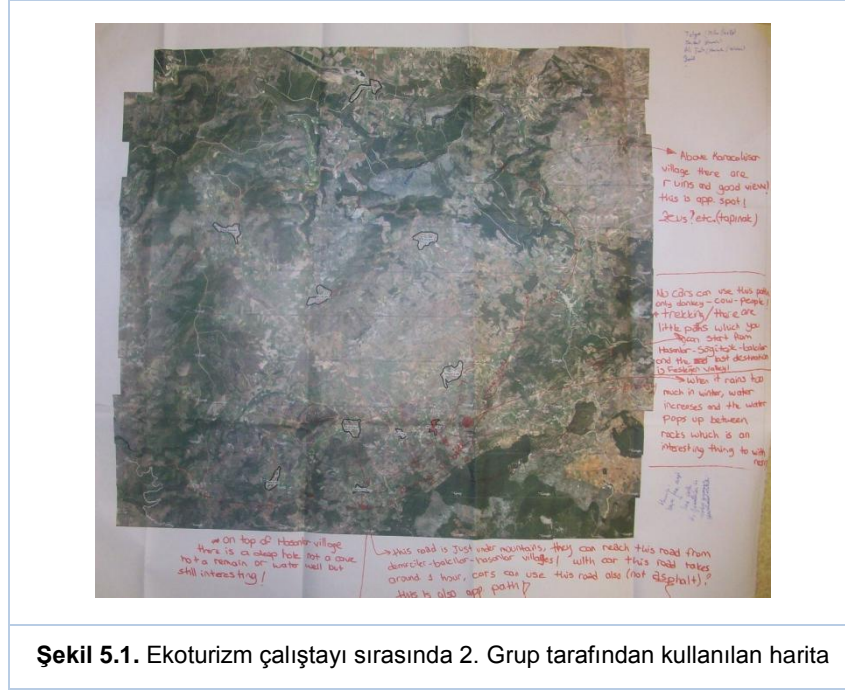
Benzer şekilde aynı konaklamanın tek kişilik oda kahvaltı fiyatı 25 TL/gece olabilir.

Öte yandan, bu orman evlerinin ilgi çekici bölümü içinde domates, salatalık, patlıcan, marul vb. doğal ürünlerin ve hatta küçük bir tavuk kümesinin bulunduğu bahçelerdir.

Yerel ürünlerin hediyelik eşya olarak satılması ile daha fazla kazanç elde edilebilir.

Çevre halkının bilgisine dayalı olarak hiking, bisikletle dağ gezisi, kaya tırmanışı ve benzerlerini içeren doğa programları geliştirilmiştir. Bu programlar, tamamen yerel ve doğal materyallerle inşa edilmiş tatil evlerinin çevresinde yürütülebilir.

Bu grup, çalıştay sırasında duvarda asılı olan haritalarda hiking ve bisiklet aktiviteleri için potansiyel patikaları belirlemişlerdir. Haritalar şu anda TÇT ofisinde bulunmaktadır (Bakınız Şekil 5.1).



Şekil 5.1. Ekoturizm çalışmayı sırasında 2. Grup tarafından kullanılan harita

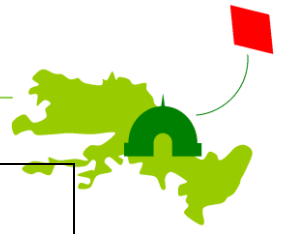
Grup 3: “10 turist için bir günlük tur”

Katılımcılar: Aydın Atıcı (ekojeolog), emekli, eşi ile birlikte eko-müze projesini geliştirmekteler. Medar Atıcı (Felsefe profesörü, emekli), Nevzat Çağlar Tüfekci (Yazar ve MICEV Başkanı, Milas’ın kültür ve doğası için çalışan kuruluş), Sema Köseoğlu (Muğla Tarım İl Müdürlüğü, organik tarım), Mustafa Yoran (Gökçeler, Muhtar).

Grup başkanı: Damien Dessane

Ne tür ürün ve hizmetlerin sunulabileceğine cevap olarak, grup üyeleri ürün ve hizmetleri proje sırasında genel olarak kullanılan dört kategoriye ayırmışlardır.

Doğa (“Çevre”)	Tarım
Mağara keşfi Kanyon geçişi Kaya tırmanışı Doğal bitkiler (estetik, tedavi edici ve hoş kokulu) Yaban meyveler Yabani hayat (suda ve ormanda) Doğal manzara (turistik yerleri gezme)	Zeytin ve zeytinyağı Enginar Diğer sebzeler (domates, kabak, salatalar, vb.) Tedavi edici ve hoş kokulu otlar (üretilmiş, kuru veya taze) Bal Yoğurt Çökelek peyniri Köy yumurtaları Tahıllar (buğday, yulaf, arpa ve mısır) İncir Karpuz Diğer meyveler (armut, nar, üzüm, badem, Eriobotrya japonica: yenidünya) Yaşlı zeytin ağaçları
Tarihi kültür	Yaşam kültürü
Kilise ve Manastırlar Su değirmeni Su kuyuları Osmanlı su depoları Eski zeytinyağı fabrikaları	Düğün Deve güreşi Yağlı güreş El sanatları: Halılar



Eski evler	Sepetler Mozaikler Sabunlar Yerel Pazar
------------	--

Bu döküme dayalı olarak, grup 10 turist için bir günlük tur düzenlemiştir. Bu tur turistlerin bulunduğu bir otel veya bir turizm danışma gibi Bodrum'da bulunan merkezi bir toplama noktasından başlamaktadır.

Klimalı minibüste 10 turist için bir günlük tur			
Saat	Mekan	Ürün/Hizmet	Fiyat (10 kişilik grup)
09.00	Bodrum otelden hareket		
10.00	Hayıtlıda eko-müze (Demirciler yukarısında, Fesleğen vadi yolu üzerinde), henüz kurulmadı (proje).	Bölgenin kültürel ve doğal özellikleri ile ilgili sergiye giriş.	20 TL
10.30		Çay / kahve / Gözleme	10 TL
11.00		Rehberli yürüyüş	30 TL
12.15		Köy yemekleri	150 TL
13.00	Hayıtlıdan hareket		
13.15	Balcılar arıcılık	Bal (4 kişi 250 g bal satın alır)	20 TL
13.45	Söğütçük çiftliği	Yoğurt tatma	0 TL
		Tulum ayranı	20 TL
		Giriş	20 TL
14.30	Söğütçükten hareket		
14.45	Alaçam	Fabrikalara giriş	20 TL
		Yağ fabrikası (3 şişe zeytinyağı satın alınır)	25 TL
		Sabun fabrikası (10 kişi 2 sabun alır)	20 TL
15.30	Alaçam'dan hareket		
16.00	Kuzyaka	Halı dokumacılığı (3 kişi 1 halı satın alır)	60 TL
		Su deposu ziyareti	0 TL
17.00	Kuzyaka'dan kalkış		
17.30	Uyku vadisi	Haşlanmış mısır	10 TL
		Rehberli mağara gezisi (2 saat)	30 TL
		Alabalık ile akşam yemeği	200 TL
19.30	Uyku Vadisi'nden hareket		
22.00	Bodrum'a dönüş		
Toplam fiyat			635 TL

Turun çok ucuz olması düşünülmüştür. Asıl kazancın duraklar sırasında hediyelik eşya olarak yerel ürünleri satın almasından gelmesi beklenilmiştir. Belirtilen fiyat, 10 turist tarafından yapılması tahmin edilen masrafları göstermektedir. Ek olarak, tur rehberi ve otobüs kiralama ücreti ile yakıt masrafları da eklenmelidir.

Bu plan, çevre halkına saygısızlık etmeden onların kendine has özelliklerini kullanmayı sağladığı için olumlu eleştiriler almıştır. Aynı zamanda turistler de ürünleri satın alma konusunda özgürce karar verebildikleri için dolandırılmayacaklardır.

Tek önemli eleştiri ise aktivitelerin sayısı ve yiyeceklerin miktarı yüzünden programın çok yüklü olmasıdır. Grup buna cevap olarak, daha az öğenin bulunduğu turları hazırlamayı önermiş ve bu sayede de her durakta daha çok vakit geçirilebilecektir.

5.4.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular

Çalıştay boyunca katılımcılar tarafından ortaya çıkarılan sonuçlar, ikinci gün pratik dersler sırasında elde edilmiştir. Bu dersler, gruplara ayrılmış asistanlar tarafından turistik ürünlerin tasarımı temel alınarak yapılmıştır.

Ekoturizm ile ilgili başlıca potansiyellerin tespiti, çalıştay sonuçları ve uzmanın proje bölgesindeki gözlemlerine dayalı şekilde yürütülmüştür.

Çalıştaydan elde edilen bu sonuçlar devamında iki aşama gerçekleştirilecektir:

- Proje kapsamında yürütülecek pilot aktivitenin tanımı
- Fon kurullarına yönelik olan ve sunulan girişimleri teşvik eden bir eylem planının uzun dönem prosedürü için tavsiyeler ile birlikte tasarlanması

5.4.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti

Sonuçlar

Çalıştayın başlıca sonucu olarak, uzmanın proje bölgesindeki gözlemleri ve diğer sonuçlar temel alınarak bir tespit gerçekleştirilmiştir. Bu tespit aşağıda gösterilmektedir.

Proje bölgesinin turistik olanakları görülmektedir ve daha uygulanabilir yollarla gösterilmiştir. Coğrafi konum bakımından, bölge büyük bir tatil yörenesi olan Bodrum'a çok yakındır. Yabancı piyasada tanınmış, iyi iletişimi olan ve ayrıca Milas ile beraber uluslararası bir havalimanına sahip olan Bodrum'dan bölgeye artışı sağlanacak turizm için miras ve doğal kaynaklar iyi şekilde hazırlanırsa bu yakınlık büyük kazançlara dönüştürülebilir.

Tüm Muğla ili birçok turistik cazibe noktasına sahiptir ve bu da bölgenin turizm imajı olanaklarını güçlendirebilir.

Turizm tipolojisi bakımından, proje bölgesi tarım ve hayvancılığa bağlı olan kırsal üretim ile geçindiği için bölgede agro-turizm ve ekoturizm ürünlerini geliştirmek çok uygundur. Bunlar, ayrılan piyasalarda iyi profilli yapılmış ve tanımlanmış ve mevcut Avrupa turizm taleplerine uyum gösteren ürünlerin tipolojisidir.

Yerel ürünlere ilişkin olarak, en farklıları tarım ve hayvancılık ürünleri olacaktır.

Şu anda zeytin üretimi, çok iyi kalitede bazı üretimler ile bölgenin kendine özgün en önemli öğelerinden biridir.

Miras kaynakları bakımından, dikkat çekilmesi gereken bazı eski Yunan Evleri, tanımlanmış çeşitli arkeolojik kalıntılar ve iyi durumda olan çeşitli Osmanlı su depoları mevcuttur. Çok ilgi çekici olan bu kaynaklar, turistlere bölgenin tarihi ve yüzyıllar boyunca bölgede yaşamış farklı kültürler hakkında bilgi vermeye de yardımcı olabilirler.

Peyzaj ve doğal kaynaklar bakımından, turistlerin beklentilerine göre sunulup yorumlandığında kendiliğinden turizm merkezi olabilecek dikkat çekici bir kırsal peyzaj sunmaktadır.

Erişilebilirlik ve ulaşım imkânları bakımından, Milas ve Bodrum'dan bölgeye ulaşım göreceli olarak kolaydır ve yollar şimdilik öngörülen turizm akışı için yeterli gözükmektedir.

Yerel üretim tarafında, gezi ve ziyaretlerin tanıtımı ve organize edilmesi için hazırlanan proje bölgesinde bir birim şu anda mevcut değildir.

Girişimcilik olanakları bakımından, seminerlerde bulunan mevcut girişimcilerden bazıları uzmanlar tarafından yönlendirilecek ve yerel halk ve yetkililer tarafından kontrol edilecek turizm projelerini geliştirmeye ilgi göstermektedirler.

Bölgede yeni gelen yapıyı oluşturabilecek bir birim mevcut değildir.

Genel olarak, Bodrum gibi sahil yörelerine gelen tatilciler arasında miraslara özel ilgi gösteren ve bu yüzden de daha iyi motive edilmesi ve bilgilendirilmesi gereken turist veya gruplar bulunmamaktadır.



Turist imajı bakımından, programlarına tarihi ve doğal bir yer eklemek proje bölgesindeki turizm işletmecileri açısından çok olumlu olacaktır. Hazırda bazı işletmeler bu tarz sunumlara sahiptir fakat bunlar aktif turizm ve agro-turizm ile çok bağlantılıdır.

Mevcut turizm sunumları bakımından, Uyku Vadisi dışında proje bölgesinin köylerinde turistlerin kalabileceği bir yer ve aynı zamanda turistlere uyumlu catering ve catering hizmetleri olanakları mevcut değildir.

Ayrıca proje bölgesinde turistik ilgiyi çekecek bir sinyalizasyon veya bağımsız yolcular için bölgenin olanakları hakkında bir bilgi mevcut değildir.

Tavsiyeler

Asıl gerekli olan kaynakları turizm atraksiyonlarına dönüştürmektir.

Bölgedeki mevcut turizm ve eğlence hizmetleri çok basit kaldıkları ve konaklama yerleri yetersiz olduğundan tek ihtimal yarım günlük veya bir günlük geziler düzenlenmesidir.

Başlıca tavsiye, bu işlemlere asgari bir altyapıya ve özellikle turizm işletmeleri için çok hassas olan yerel halkın kalifiyeleştirilmesine yatırım yaparak çok temkinli şekilde başlanmasıdır.

Yerel girişimler (bölgedeki bir birim gibi) kendileri tarafından organize edilmiş ürünleri sunmaya hazır olana kadar, tek seçenek Bodrumdaki ve Milas ve Muğla gibi diğer büyük yerleşim yerlerindeki turizm acentelerine bel bağlamaktır. Düzenlenecek herhangi bir gezi veya ziyaret için onlarla anlaşılmalı ve bölge otellerinde olağan olan tatil programlarına uygun olmalıdır. Biz bunların bölgesel turizm işletmelerinin programına girmesini istiyoruz. Şu anda proje bölgesine turizm akışının sağlayabilecek tek seçenek onlardır.

Bu şirketler, projenin turizme ilişkin olanakları hakkında ve yerel yetkililer tarafından yapılacak turizm ile bağlantılı gelecek girişimleri hakkında iyi bilgilendirilmelidirler.

Proje bölgesinde turistler için ürün ve hizmetler hazır olana kadar, proje hakkında karar vericilere, Bodrum'daki tur operatörlerine ve diğer piyasa kaynaklarına bilgi yayılması devam edecektir.

Bu bilgi, onlara yakın gelecekte bölgeyi daha fazla olanaklarla ve resmi destek ile programlarına eklemeyi düşünmelerine yarayacak turizm paketleri ve gezileri üzerine yoğunlaşmalıdır.

Proje ile başlayan kalkınma sürecinin devamını getirmenin yolu, mevcut yerel girişimciler içinden Bodrum seyahat acentelerine satılacak şekilde ürünleri düzenlemek ve tasarlamak için başlangıç rolünü üstlenebilecek birini belirlemektir. Onlar kendi ürünlerini şu anda olduğu gibi bölgeyi ziyaret ederek her şekilde geliştireceklerdir.

Genel olarak Bodrum gibi sahil yörelerine gelen turistler, farklı cazibe noktalarına iyi bir şekilde canlandırılan ve sunulan kısa ziyaretlere dayanan, "hafif kültür" olarak adlandırılan ürünlere ilgi gösterebilirler.

Bölgenin organik/ekolojik tarım sanayisine bağlantılı olan görüntüsünün tanıtımını yapmanın olanakları mevcuttur. Bu uzmanlıklarla bağlantılı turizm aynı zamanda yerel kalifiye ürünlerin kendi imajını geliştireceği ve aşacağı şekilde daha iyi fiyatlardan satılmasına yardımcı olacaktır. Eğer diğer Akdeniz ülkelerinde geliştirilen turizm aktiviteleri ile bağlantılı olursa zeytin sanayisine bağlı agro-turizm iyi bir atraksiyon olabilir.

Mirasların turizm ziyaretlerine uyumu için bazı sinyalizasyonlar ve çok derin uzmanlığa ihtiyaç duymayan yerel rehberler gereklidir. Bu yerel rehberler, genel ilgi gezileri ve ziyaretleri için hem doğal hem de kültürel miraslar ile bölgenin genel bilgileri hakkında temel bir eğitim almalıdırlar. İdeal olan, bu rehberlerin uygun eğitimler ile yerel halktan elde edilmesidir.

Eğer kaynaklar ulaşım ve kullanım açısından iyi koşullarda olduğunda özel ilgi gezileri düzenleme ihtimali olursa, belirli bir amaç için gelen gruplar kendi ülkelerinden veya Türkiye'nin diğer yörelerinden gelen uzmanlar tarafından eşlik edilebilirler.

Uyku Vadisi'ndeki konaklama yeri altyapısının yenileme çalışmaları ile genel ilgi kısa gezileri ve eğlence turizmi için yeterli gözükmektedir. Fakat iyi motive olmuş ve belirli bir amaç için gelen

turistlerin diğer akışları için geliştirilmelidir. Bölge ilgi çekicidir fakat patikalarda, sinyalizasyonda ve peyzajın temizlenmesinde ciddi müdahalelere ihtiyaç duymaktadır.

Yerel girişimciler işletmelerini başlatmak için hazır olduklarında, turizm yetkililerin yardımına ve diğer birimlerin teknik destek ve önerilerine ihtiyaç duyacaklardır. Aynı zamanda turizm kaynakları için gerekli müdahaleleri yapmalıdırlar.

Bir diğer gerekli olan koşul ise bölgedeki aktiviteleri farklı yaş, fiziksel durum, motivasyon ve uyruklardan gelen turistler için uygun şekilde hazırlamaktır.

Grupların sadece bölgenin farklı türdeki ilgi çekici yerlerini görerek boş vakitlerini geçirmek istediği genel motivasyon durumlarında, aktiviteler genel ilgi üzerine olmalı ve her türlü ilgi çekici yerlerin ziyaretini içermelidir: peyzaj, kısa doğa seyahat programları, kültürel miraslara geziler, el sanatları atölyelerine geziler ve agro-turizm aktivitelerine geziler.

Ayrıca gelecekte, turistlerin ziyaret alanlarına yenileme çalışmaları ve çevre halkı tarafından üretilen ürünlerle catering hizmetinin sağlanmasının organize bir ihtimali de uygulanmalıdır. Bunun için, mevcut olan kendi bölgesel gastronomi ve ürünlerine uyumlu restorasyon üretimi ve yönetimi ile ilgili eğitime ihtiyaç duyacaklardır.

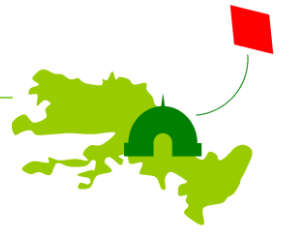
Hizmetlerin konumuna, proje bölgesinin farklı köylerinde yakın gelecekte geliştirilecek turizm girişimlerine bağlı olarak, önerilen son izlenilecek yollara göre karar verilebilir.

Aynı zamanda çevrede faaliyet gösteren diğer ilgi çekici bölgelerle (örn. Bafa Gölü) birleştirilmiş gezilerin tasarım olanağı da mevcuttur.

Ziyaret sayısının düşük olduğu ve hiçbir kapasite problemin olmadığı anlarda bile turistlerin akışı ile yerel üretken aktivitelerin uyumluluğunu dikkate almak gereklidir. Bu tarımsal faaliyetlerin mevsimselliği ile ilgilidir.

Bu tavsiyelerin çoğu yerel turizm otoriteleri ve girişimcileri tarafından özenle hazırlanmış olan ekoturizm el kitapçığında (Bkz. Ek 5.4) da yer almaktadır.

Çalıştayların tamamlanmasının ardından katılımcılardan değerlendirmeleri istenmiştir. Değerlendirme sonuçları Ek 5.3'de yer almaktadır.



5.5. ORGANİK TARIM SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYI

5.5.1. Mevcut Durum Bilgisi

Önceki bölümlerin tamamlanmasının ardından, Milas Kırsal Kalkınma Projesinin planlamasında da beklendiği üzere, 20 Şubat tarihinde Kuzyaka okulunda proje bölgesinde yer alan tüm köylerin (Alaçam, Balcılar, Demirciler, Gökçeler, Hasanlar, Kısırlar, Kuzyaka, Söğütçük, Karapınar and Beyciler) katılımı ile bir Organik Tarım ihtisas semineri düzenlenmiştir.

Bu seminer öncesinde yapılan dört giriş toplantısı ardından yapılmıştır:

- 18 Şubat Cuma saat 13.00, kadınlarla beraber Beyciler okulunda
- 18 Şubat Cuma saat 19.00, Hasanlar kahvehanesinde
- 19 Şubat Cumartesi saat 16.00 ve 18.30, Kuzyaka okulunda

Önceki raporlarda gösterildiği üzere, Türkiye'nin tarım arazileri, özellikle güneybatı bölgesindekiler, en az istismara uğramış araziler olarak bilinmektedir ve bu yüzden Avrupa'da organik tarım için en yüksek potansiyele sahip bulunmaktadırlar. Avrupa'daki talep arttığı için, bu piyasanın potansiyeli fark edilmekte ve firmalar artan şekilde kurulmaktadır. Henüz bu gelişmelerin hızı talep eğiliminin gerisindedir ve uygun teşvikler sağlanmazsa Türkiye'nin bu trende tam olarak katılıp katılmayacağı bir soru olarak kalmaktadır.

Özellikle Milas/Bodrum bölgesi talep edilen organik tarımsal üretim için önemli bir potansiyeli ile Akdeniz iklimine sahiptir. Çevre halkı arasında bilinç artmıştır ve organik tarım ilkeleri, faydaları ve pratik püf noktaları aktarılmıştır.

Semineri hazırlamak için, Proje ile elde edilen ve SWOT matrisi ile Proje ekibi tarafın hazırlanan ön fizibilite çalışmasında (*Zeytin üretiminin organik dönüşüm potansiyeli. Çamseki-Gökçeler Vadisi (Milas/Muğla)*, Ek 3.2'de bulunmaktadır) özetlenen bilgileri göz önünde bulundurduk.

Milas/Bodrum bölgesi ile ilgili tüm konular ve Organik Tarım için olasılıklar yerel halk ve proje uzmanları arasında tartışılmıştır. Tüm sonuçlar sıradaki kısımlarda gösterilmektedir.

Bu çalıştay organik tarım uzmanı olan María José Payá tarafından yürütülmüştür (Bkz. Ek 1.2).

5.5.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar

Seminer ve giriş toplantılarının amacı aşağıdaki hedeflere ulaşmak olmuştur:

- Bölgede ekilen başlıca ürünler ve çiftçiler tarafından kullanılan ekim yöntemleri hakkında bilgi edinmek
- Başlıca ekinlerdeki girdi-çıktı ilişkisi hakkında veri toplamak
- Kadının kırsal alandaki rolünü bilmek
- Çiftçileri organik tarımın ne olduğu konusunda bilgilendirmek
- Kırsal alanda yaşayan kişileri Projeye dâhil etmek
- Organik tarımın tarlalarına olan faydaları hakkında tartışma başlatmak
- Organik tarımın ne olduğu ve kırsal toplum olarak kalkınmalarında nasıl faydalı bir araç olabileceği konusunda bilin. Ve bilgi birikimlerinin arttırmak

Beklenen sonuçlar:

1. Organik yollarla ekilmeye uygun ekinlerin listesi
2. Farklı ekinlerden elde edilen faydaların verisi
3. Kırsal bölgede yaşayanların organik tarımın ne olduğunu anlaması ve bilmesi

Hedefler devam eden kısımlarda açıklandığı üzere yerine getirilmiştir.

5.5.3. Katılımcılar

18 Şubat – saat 19.00, Beyciler Okulu

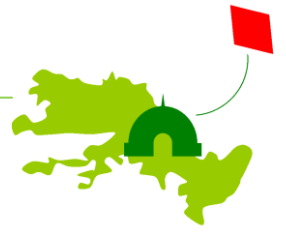
1. 27 kadın
2. 15 erkek
3. 4 çocuk
- 4.

18 Şubat – saat 19.00, Hasanlar Kahvehanesi

No	AD-SOYAD	KÖY/KURUM	TELEFON
1	Alper Uslu	İlçe Tarım Müdürlüğü	yok
2	Baki Karadağ	Hasanlar	5377049932
3	Münir Karadağ	Hasanlar	yok
4	Durmuş Ali Avcı	Hasanlar	yok
5	Halil İbrahim Avcı	Hasanlar	yok
6	Selçuk Öztuna	İlçe Tarım	yok
7	Muhammed Önder	İlçe Tarım	yok
8	Ümit Özgüç	İlçe Tarım	yok
9	Durmuş Çakır	İlçe Tarım	yok
10	Mesut Avcı	İlçe Tarım	yok
11	Yaşar Demirtaş		5397464840
12	Süleyman Gökben		5348149420
13	Ergün Çakır		yok
14	Hüseyin Uzun		yok
15	Hasan Muhtar		yok
16	Anıl Avcı		yok
17	Erman Avcı		yok
18	Latif Uzun		yok
19	Mustafa Demirtaş		yok

19 Şubat – saat 16.00, Kuzyaka Okulu

AD-SOYAD	KURUM/KÖY	TELEFON
Cecilia Monero	İspanya	34629835868
Ömer Yolaç	Türkiye	90 5325671031
Sadettin Altun	Karapınar Muhtar	90 5416330701
Ayşe Kök		5379769550
Emel Benli		yok
Durmuş Çakır	İlçe Tarım Müdürlüğü Milas	90 5058886807
Ahmet Çelik	Karapınar Milas	5377300168
Oktay Çelik	İlçe Tarım Müdürlüğü Milas	5446650311
Nilay Çelik	Ziraat Müd. Serbest Bodrum	5327708270
Nilden Gezer	Bodrum	5327666653



İ.Tayca Yavuz	Veteriner Hekim İlçe Tarım Müd. Milas	5062044880
Alper Uslu	Ziraat Yüksek Müh.Milas İlçe Tarım Müd.	5304603182
Selçuk Öztunç	Ziraat Müh.Milas İlçe Tarım	5445606032
Ahmet Çakar	Kuzyaka Köyü Milas	5374759510
Yahya Benli	Kuzyaka Köyü Milas	5386967115
Raşit Çoban	Söğütçük Köyü Milas	5396752115
Ertuğrul Çoban	Söğütçük Köyü Milas	5367322143
Kutlu Çoban	Söğütçük Köyü Milas	5319158532

19 Şubat – saat 18.00, Kuzyaka Okulu

AD-SOYAD	KURUM/KÖY	TELEFON
Hasan Sert	Kuzyaka Köyü Milas	5367889292
Mehmet Kırçın	Kuzyaka Köyü Milas	5353989177
Nebil Çiftçi	Kuzyaka Köyü Milas	5383856440
Hüseyin Özer	Kuzyaka Köyü Milas	5368610134
Hasan Özdemir	Kuzyaka Köyü Milas	5376920844
Hüseyin Akar	Kuzyaka Köyü Milas	5384788562
Dündar Çakar	Kuzyaka Köyü Milas	5419372234
Mehmet Uysal	Kuzyaka Köyü Milas	5389253607
Hüseyin Arlı	Kuzyaka Köyü Milas	5364932024
Necdet Çoşkun	Kuzyaka Köyü Milas	5467460277
Onur Kök	Kuzyaka Köyü Milas	5383243801

20 Şubat – saat 9.00, Kuzyaka Okulu

AD-SOYAD	KURUM/KÖY	TELEFON	E-MAİL
Ömer Yolac	Karapınar Köyü Milas	5325671031	yolac.omer@gmail.com
Sadettin Altun	Karapınar/Köy Muhtarı	5416330701	
Mustafa Demir	Kuzyaka Köyü	5211222	
Hüseyin Özer	Kuzyaka Köyü	5211215	
Kutlu Çoban	Söğütçük Köyü	5319158532	
Necati Çakar	Kuzyaka Köyü	5211743	
Ahmet Serin	Kuzyaka Köyü	5211186	
Hasan Kök	Kuzyaka Köyü	5326071719	
Ali Aydın	Kuzyaka Köyü	5428128382	
Waim Eten		521352	
Erol Semerci		5211333	
Ahmet Semerci		5211337	
Raşit Çoban	Söğütçük Köyü	5211683	
Ahmet Çakar	Kuzyaka Köyü	5374759510	
Rifat Y.	Kuzyaka Köyü	5323516679	

Hüseyin Uzun	Hasanlar	5387102724	
Durmuş Çakır	İlçe Tarım Müd.	5058886807	<i>durmuscakir@msn.con</i>
Ali Parlu	İlçe Tarım Müd.	5426523005	<i>aliparlu@hotmail.com</i>
A.Kadir Tepe	İlçe Tarım Müd.	5426747604	
Alper Uslu	İlçe Tarım Müd.	5304603182	<i>alper8206@hotmail.com</i>
Emine Kaynar	Kuzyaka Bodrum	5337372768	
Ali Rıza Kaynar	Kuzyaka Bodrum	5324839223	
Mustafa Avcı	Hasanlar	5394012534	
Mesut Avcı	Hasanlar	5378278159	
Ali Nazilli	Kuzyaka Köyü	5437302418	
Selahattin Ak	Kuzyaka Köyü	yok	
Orhan Nazilli	Kuzyaka Köyü	5211731	
İlhan Sarıkaya	Karapınar Köyü	5419083282	
M.Ali Yüksel	Kuzyaka Köyü	5362119948	
Necdet Çoşkun	Kuzyaka Köyü	5467460277	
Mehmet Uysal	Kuzyaka Köyü	5383253607	

5.5.4. Seminer Süreci

5.5.4.1. Birinci Toplantı (Kadınlar, Beyciler Okulu, 18 Şubat, saat 13.00)

Oturum Beyciler Okulunda, güzel ve güneşli bir ilkbahar gününde akşama doğru dışarıda düzenlenmiştir. Okulun dış duvarı bazı büyük kâğıtları asmak için kullanılmış ve duvarın önüne bir masa konulmuştur. Kadınlar duvarla yüz yüze otururken, erkekler biraz daha uzakta oturup çocuklarla ilgilenmişlerdir.

Kadınlar daha önce bilgilendirilmedikleri için proje hakkında kısa ve genel bir giriş ile başladık, aşağıdakiler açıklanmıştır:

- Bu, İspanyol fonları tarafından finanse edilen ve Muğla bölgesindeki 10 köyün (daha belirgin olarak Milas İlçesinde) ekonomik kalkınmasını faaliyete geçirmeyi amaçlayan bir kırsal kalkınma projesidir.
- Projenin hedefi, organik tarıma geçiş ve ekoturizm girişimlerinin teşviki için doğal potansiyellerinin değerlendirmesini yapmaktır.
- Proje sonunda (Mayıs 2011) elde edilen ürün, sizin de beklenti ve bakış açılarınızı içeren (bu toplantılar ve çalıştaylardan çıkarılan) bu değerlendirme hakkındaki sonuçlarla birlikte bir rapor olacaktır.
- İnsanların düşüncelerini paylaştığı ve çeşitli turistik ürünleri tasarladığı Kısırlar Okulundaki Ekoturizm çalıştay gibi bazı aktiviteleri düzenlemiş durumdayız.
- Biz burada, tarımla ilgili olarak iyi uygulamaların paylaşımını yapmak ve size tarlalarınızda ne yaptığınız ve gelirinizin nasıl artırılabilirliği konularında düşünmenize yardım etmek için bulunmaktayız.

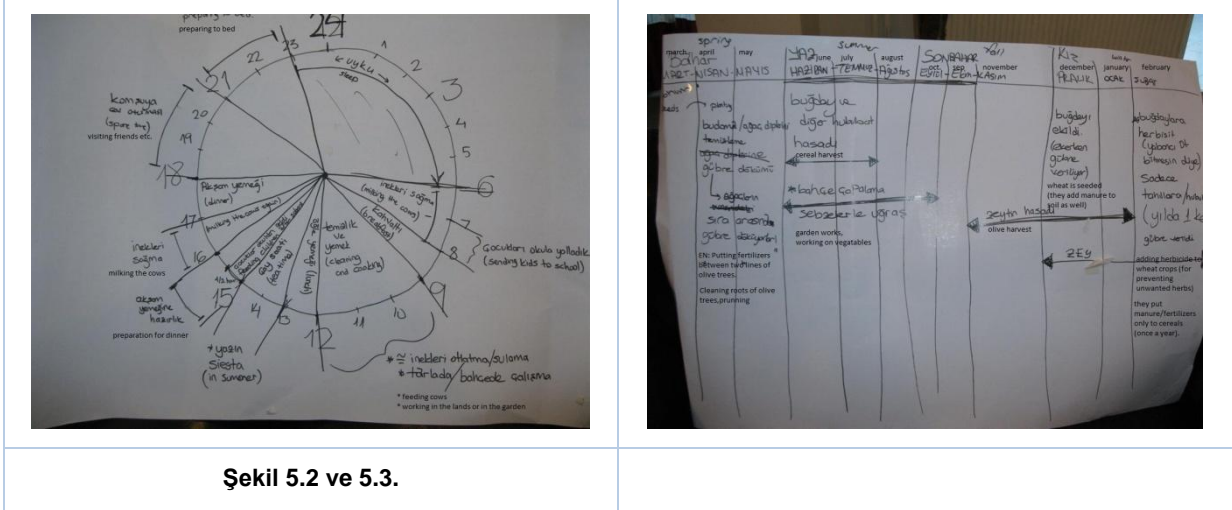
Sonrasında, tarımdaki faaliyetleri ve roller ile ilgili iki çalışma yürütülmüştür.

Onlarla geliştirdiğimiz ilk çalışma olan saat şeması, onların yardımı ile kadınların her gün yerine getirdiği görevler ile doldurulmuştur. Bu aktivite kadınlarla buzların kırılması ve yaptıkları işlerin en az erkeklerinki kadar önemli olduğunu anlamaları için çok iyi geçmiştir. Birçok katılımcı tarafından, ev işleri (yemek pişirme, temizlik, çocuklarla ilgilenme, vb.) ile birlikte toprak ve sığırlarla ilgili birçok görev



için gün içerisinde çok çalıştıkları belirtilmiştir. Ayrıca, günlük programlarının mevsimlere göre çok az oranda değiştiği de gözlemlenmiştir.

Sıradaki çalışma, her bir mevsimde gerçekleştirilen faaliyetlerin (başlıca tarımla alakalı) bir tablosunu oluşturmak için yapılmıştır. Domates, biber, patlıcan, fasulye, bamya, baklagiller, mısır, ıspanak, arpa ve buğday ekilmektedirler. Patates, toprak koşullarından ötürü ekilmemektedir.



Gübrelemeyi, ineklerin gübreleri ile yapmaktadırlar. Gübre bir arıkta toplanılmakta ve ihtiyaç duyuldukça kullanılmaktadır. Kadınlar hiçbir kimyasal gübre kullanmadıklarını söylemektedirler.

Bazı bitki öldürücüler tahıllarla kullanılmaktadır fakat diğer ekinlerde kullanılmamaktadır. Zeytinliklerdeki istenmeyen otlar inekler tarafından ortadan kaldırılmaktadır. Bu şekilde yapmaya devam etmeleri için cesaretlendirilmişlerdir.

Tahılların ekimi yaz mevsiminde gerçekleşmektedir ve Eylül ayının sonuna kadar devam etmektedir.

Zeytin hasadı Eylül'den Şubat'a kadar sürmektedir. Hasattan sonra, toprak bir traktör ile sürülmektedir. Toplantı çay ve kurabiye ile birlikte beraber fotoğraflar çektilerle bitmiştir.

Bu toplantıdan öğrendiklerimiz:

Bölgenin kırsal kesimi, yıl içerisinde zamanı en iyi kullanacak şekilde geniş bir ekin çeşitliliği yetiştirmektedir.

Tarım ve besi hayvancılığı tamamlayarak, beslenme döngülerini kapatmaktadırlar (bitkilerin beslenmesi için gübrenin kullanılması; inekleri beslemek için istenmeyen otların kullanılması)

Kadınlar yaptıkları işten gurur duymaktadırlar.

5.5.4.2. İkinci Toplantı (Hasanlar kahvehanesi, 18 Şubat, saat 19.00)

Başlangıç noktası, katılımcıların projenin amacının anlaması için Maria José tarafından yapılan kısa bir konuşma olmuştur: deneyimleri paylaşmak. Konuşma aşağı yukarı şöyle olmuştur:

“Ben bir köyde doğdum ve o andan itibaren hep orada yaşamak ve çalışmak istedim, şehir merkezine taşınmayı hiç düşünmedim. Tarım ekonomisi okudum ve kırsal kalkınma konusunda çalışmaya başladım. Her zaman kırsal kalkınmanın tarımsız mümkün olmayacağını düşünmüştüm ve bu yüzden daha sürdürülebilir bir tarım olan organik tarımda çalışmaya başladık.

Benim buradaki görevim, İspanya'daki deneyimlerime dayanarak nerelerde yanlış nerelerde doğru yaptığımızı anlatmak ve sizin bizim hatalarımızdan ders çıkarmanıza yardımcı olmaktır.

Bu ana kadar burada gözlemlediğim, doğa ve toprakla çok ilişkili bir tarıma sahip olduğunuzdur. Hem tarım hem de besi hayvancılığıyla uğraştığınız gördüm ve bu durum birbirleri için tamamlayıcı oldukları için çok iyidir.

İspanya'da çiftçiler çok uzmanlaşmışlardır: sadece bir ekin (veya birkaçı). İnekleri olan birisinin başka bir şeyi bulunmamaktadır, zeytin üreten biri sadece zeytin ağaçlarına sahiptir. Sonuçlar: tarım arazileri kimyasal gübreler ile gübrenmekte ve organik madde eksikliği oluşmaktadır; aynı zamanda besi hayvancılığının olduğu alanlar, çok miktarda biriken gübre yüzünden toprak ve suyun kirlenmesinden ötürü sıkıntı yaşamaktadırlar.

Kimyasal tarıma dönüşün bir diğer sonucu da böcek ilaçlarından ötürü ortaya çıkan sağlık problemleridir.

Siz burada doğaya saygılı bir tarıma sahipsiniz. Bu durumdan, gün geçtikçe sağlık ve çevre konusunda daha bilinçli hale gelen şehir merkezlerinde yaşayan insanlar tarafından daha fazla takdir edilen yüksek kaliteli ürünler üreterek kazanç sağlayabilirsiniz."

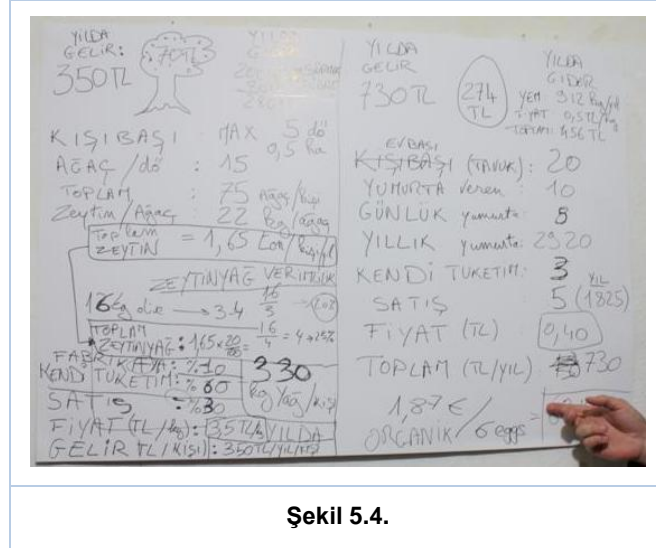
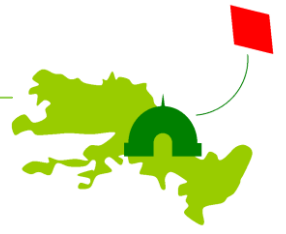
Bu kısa konuşma sonrasında, çiftçiler kendi durum ve sorunları hakkında konuşmak için daha özgür hissetmişlerdir. Zeytin ağaçları hakkında konuşmaya başlayarak, sadece iki senede bir ürün alabildiklerini söylemişlerdir. Maria José, her sene ürün almak amacı ile budama ve hasat zamanı ile ilgili bazı kuralları açıklamıştır. Tartışma etkili ve zengin olmuştur.

Zeytinyağı çiftçilerin en çok ilgilendiği ürün olarak görüldüğü için, onunla ilgili bir çalışma ile başlanılmıştır. Çiftçilere bu ürünün gider ve gelirlerinin ne olduğunu düşünmelerini söylenmiş ve tüm bilgiler duvarda sabit duran bir kağıda yazılmıştır.

Aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir:

- Zeytin arazilerinin ortalama alanı yarım hektardır.
- Dönüm başına ağaç sayısı düz alanlarda 16, eğimli arazilerde 30'a kadar çıkmaktadır (çünkü ağaçlar daha küçüktür). Ortalama çiftçi başına 75 ağaçtır.
- Ağaç başına zeytin miktarı 22 kg'dır ve bu da yaklaşık olarak çiftçi başına 1.650 kg zeytin demektir.
- Zeytindeki yağ oranı %20 ile %25 arasında değişmektedir.
- Her bir çiftçi 330 kg civarında zeytinyağı elde etmektedir ve bunun:
 - %10'u zeytinyağı değirmeninin sahibine gitmektedir.
 - 100 kg'ı iç tüketime gitmektedir.
 - 100 kg'ı bir sonraki sene için ayrılmaktadır, çünkü her yıl ürün alma beklentileri yoktur.
 - Piyasada satılmak üzere geriye sadece 100 kg zeytinyağı kalmaktadır.
 - Zeytinyağını 3,5 TL/litre (1,7 €/litre) fiyatından satmaktadırlar.
 - Her bir çiftçi yaklaşık 350 TL kazanmaktadır (iki yıl için).

Zeytinyağını yerel pazarlarda satmaktadırlar. Her biri kendi yağını alıp her hafta pazara gitmektedir. Neden bu şekilde yaptıkları ve bir defada satmadıkları sorulduğunda, satılan zeytinyağından kazandıkları para ile her defasında eve dönmeden önce diğer ihtiyaçlarını satın aldıklarını söylemişlerdir. Bu, antik çağlarda yapıldığı gibi bir nevi değiş tokuş usulüdür.



Katılımcılar Maria José'ye İspanya'daki verilen nasıl olduğunu sormuşlardır. O da İspanya'daki zeytinlerin genel olarak kooperatiflerde işlendiğini açıklamıştır. Zeytinyağı ambalajsız satıldığında, çiftçiler 1,8 € civarında almaktadır fakat zeytinyağı şişelerde veya kutularda konserve edilmiş şekilde satılırsa bu fiyat 4 €'ya hatta bazı pahalı ambalajlaması olan organik ürünlerde 5 €'ya kadar çıkmaktadır. Fakat yurt dışına gitmeye gerek yoktur: Beril İstanbul'da organik zeytinyağının 25 TL/litre fiyatından satıldığını açıklamıştır.

Sonrasında tartışma zeytinyağının kalitesine taşınmıştır. Maria José zeytinleri nasıl topladıklarını sorduğunda, el ile yaptıklarını, sandalye kullanarak (ağaçlar çok yüksek), zeytinleri plastik poşetlere koyarak eve götürdüklerini ve zeytinyağı değirmenine uzaklıktan ötürü her gün gidemedikleri için evde birkaç gün belettiklerini söylemişlerdir. Maria zeytinin de bir meyve olduğunu ve bir meyveye nasıl muamele yapılıyorsa ona da aynı şekilde davranılması gerektiğini açıklamıştır. İçeri havanın geçmesi için üstünde deliklerin olduğu plastik kutularda taşınmalıdırlar ve toplandıktan sonra 24 saat içerisinde değirmene götürülmeli ve işlenmelidirler. Fakat bu birdenbire değil zamanla kaydedilecek bir gelişmedir.

Zeytinyağı çalışmasını bitirmek için, çiftçilere zeytin üretmenin maliyetini hesaplamaları söylenmiştir. Ortalama bir alanda (5 dönüm = 0,5 hektar) toprağın sürümü için 200 TL ve satın aldıkları 2 poşet (100 kg) gübre içinde 80 TL harcamakta olduklarını söylemişlerdir. Yani 330 kg zeytin üretmenin maliyeti 280 TL'dir. Hasat işlemini kendileri yaptıkları için bunu hesaba katmamaktadırlar. (Toprağın sürümünün maliyeti konusunda herkes hemfikir değildir. Bu konu hakkında daha çok araştırma yapılması gereklidir.)

5 dönümlük zeytinliklerinden elde ettikleri kazanç $350 - 280 = 70$ TL'dir ve toprağı her sene sürüp gübrelerlerse para kaybetmektedirler. Bu kadar düşük bir gelir beklemedikleri gözlemlenmiştir.

Zeytinyağı çalışması ardından yumurtalarla ilgili bir diğeri yapılmıştır. Herkesin biraz yumurta tavuğu bulunmaktadır ve hem günlük tüketim amaçlı hem de satış amaçlı yumurta elde etmektedirler. Aşağıdaki veri toplanmıştır:

- Her çiftlikte 20 ya da 25 yumurta tavuğu
- Bunlardan 10'u yumurta vermektedir
- Her çiftlik için günlük 8 yumurta
- 3 yumurta iç tüketim için ve 5 yumurta satılmak için
- Bu yıl boyunca 1.825 satılan yumurta demektir
- Her bir yumurta 0,40 TL'dir ve yıllık toplam 730 TL yapmaktadır.
- Günlük yem miktarı maliyeti 0,50 TL/kg olan 2,5 kg yemdir.
- Bu da yıllık 456 TL yapmaktadır.

- Yumurtalardan gelen yıllık kazanç 274 TL'dir.

Çiftçiler sonuçlar karşısında biraz şaşırılmışlardır. Yumurtadan bu kadar çok para kazandıklarını düşünmemekteydiler. Bu noktada organik yumurtaların fiyatı ile ilgili tartışma başlamıştır ve Maria José İspanya'da yumurta başına fiyatın 0,7 TL olduğunu söylemiştir. Katılımcılardan biri de iki sene önce Bodrum'daki organik fuarda fiyatların çok yüksek olduğunu belirtmiştir. İnsanlar, tarım ürünlerinin hem üreticiler hem de tüketiciler için adil bir fiyata sahip olmaları gerektiği üzerine anlaşmışlardır.

Bitirmeden önce, katılımcılar Maria José'ye kendi çiftliğindeki gider/gelir ilişkisini sormuşlar ve o da kocasıyla beraber organik tarım kurallarına göre ekim yaptıklarını için mutlu olduğunu belirtmiştir. Sonrasında gübreleme, zararlılar, sulama... vb. konular hakkında sorular gelmiştir.

Toplantıyı bitirenken, organik zeytin üretimi ile ilgili sorularının yanıtlanması için tüm katılımcılar Pazar günü seminere davet edilmiştir.

Bu toplantıdan öğrendiklerimiz:

Kişi başına zeytinyağı üretimi çok düşüktür.

Çiftçiler için kaliteli zeytinyağı elde etmek kolay değildir. Çünkü deşirmene olan uzaklıktan ötürü toplanmış zeytinleri birkaç gün boyunca evde tutmaktadırlar.

Çiftçiler zeytin ağaçları için hayvansal gübre dışında bazı kimyasal gübreler de kullanmaktadır.

Bölgedeki çiftçiler geçimlik tarım uygulamaktadır, iç tüketim için üretmekte ve ekstra üretimi günlük ihtiyaçları karşılığında satmaktadırlar (örn. zeytinyağı ve yumurtalar).

5.5.4.3. Üçüncü Toplantı (Kuzyaka Okulu, 19 Şubat)

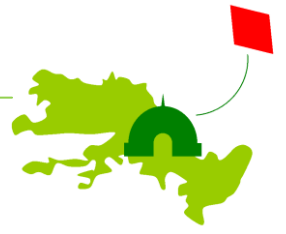
Toplantı kadınlarla yapılmak üzere planlanmıştı fakat bir yanlış anlama yüzünden gelmemişlerdir. Çünkü toplantının saat 16.00'da değil 13.00'te olduğunu düşünmüşlerdir. Aslında o saatte tanıtıcı kadın olan bölgenin öğretmeni ile bir toplantı ayarlanmıştı fakat o da gelmemiştir. Toplantıda 2 yerli kadın, bir veteriner ve şehirde çalışan diğer iki kadın olmak üzere toplam 5 kadın katılımcı ve 15 erkek katılımcı bulunmuştur.

Maria José, organik tarımın amacının geleneksel bilgi birikimi ile atalarımızın doğa hakkındaki bilgeliğini iyileştirmek ve bunu modern teknikler ve teknolojiler ile birlikte kullanmak olduğunu söyleyerek organik tarımı tanıtmıştır.

Katılımcılardan birisi organik tarıma dönüşüm sürecinde üretimde bir kayıp olup olmadığını sormuştur. Maria José, eğer çiftçi öncesinde yoğun tarım (çok girdili tarım) yöntemi ile ekim yapıyorsa böyle bir durumun gerçekleşebileceğini fakat önceki mevcut tarımın yoğun olmadığı durumlarda üretimde böyle bir düşüşün yaşanmayacağını belirtmiştir. Ayrıca, İspanya'nın bazı bölgelerinde süper yoğun zeytin üretiminden de bahsetmiştir. Bu tarz üretimde ağaçlar birbirine çok yakın dikilmekte ve zeytinler şarap üretimi için kullanılan üzümde olduğu gibi ağacın üzerinden geçen özel bir makine ile toplanmaktadır. Ağaçların yüksek miktarda azot ile gübrelendiği (sulama ile) ve aynı zamanda kimyasal ürünlerin kullanıldığı bu durumlarda, organik tarıma geçişin zeytin üretiminde bir düşüşe neden olacağını belirtmiştir. Fakat bu endüstriyel tarımdır ve istenilen doğa ve çevreye saygılı sürdürülebilir bir tarımdır.

Bu kısa girişten sonra, çiftçilere başlıca ekinlerinin ne olduğu ve bunların ne için kullanıldığı sorulmuştur. Elde edilen bilgiler:

Ekin	% İç-tüketim	% Satış	% Hayvan besleme
Zeytinyağı	20	80	-
Zeytin(salamura)	30	70	-
Tahıllar	100	-	-
Baklagiller	90	10	-



Mısır	-	-	100%
Enginar	10	90	-
Limon	100	-	-
Nar	10	90	-
Armut	50	50	-
Kayısı	100	-	-
Karpuz	30	70	-
Kavun	30	70	-

Notlar:

- Tahıllar sadece iç tüketim içindir. Çiftçiler bunları düz arazilerdeki zeytinliklere ekmektedirler.
- Baklagiller küçük alanlarda ekilmektedir ve bunları da iç tüketim amaçlı kullanmaktadır.
- Yüksek miktarlarda yetiştirilen ekinler zeytin ve karpuzdur.
- Hasanlar bölgesine göre daha yüksek bir zeytin üretimi mevcuttur. Hasanlar'da iç tüketime ayrılan zeytinyağı oranı %60 iken, burada aynı oran sadece %20'dir.

Sonrasında bölgede yetiştirilebilecek yeni ürünlerle ilgili bir tartışma başlamıştır. Çiftçilerden biri nar ektiğini ve bu meyvenin piyasada yüksek fiyatlara ulaşabildiğini söylemiştir. Bunun üzerine diğer insanlar bu meyvenin bir moda ekin olduğunu ve nar ekim alanının arttıkça fiyatının da düşebileceğini, bu ağaçları dikmenin çok riskli olduğunu söylemişlerdir. Satış fiyatı asgari seviyedeysen bile bu meyvenin ekiminin kazançlı olup olmadığını hesaplamak için daha çok bilgiye ihtiyaç olduğu konusunda karar kılınmıştır.

Başka bir çiftçi, pahalı bir üretim olmasına rağmen şarap yapmak için üzüm yetiştirmeyi önermiştir.

Tartışma sonrasında, çiftçilerden onlar için en önemli olan ürünleri seçmeleri istenmiştir ve yapmış oldukları sınıflandırma şöyledir:

- Zeytin + tahıllar
- Karpuz
- Enginar

Bir sonraki aşama her bir ekin için yapılan görevler hakkında konuşmak olmuştur.

Zeytin ağaçları yapılan işler:

- Zeytinleri toplamak
- Ağaçları budamak
- Gübre eklemek
- Toprağı sürmek
- Budanmış dalları yakmak

Maria José, *Phloeotribus scarabaeoides* adı verilen ve ağaç yarıkları içinde büyüyüp olgunlaşınca ağaçlara zarar veren bir haşereyi engellemek için budanan dalların yakıldığını açıklamıştır. Çiftçiler bu zararlıyı bilmediklerini ve yakma işlemini sadece araziyi temizlemek için yaptıklarını söylemişlerdir.

Arazi yüzeyinde dönüm başına ortalama 15 ağaç bulunmaktadır.

Yıllık yağış miktarı 600 mm'dir ve bu zeytin üretimi için iyi bir rakamdır.

Bitki sağlığı uygulamaları hakkında soru sorulunca, bazı çiftçiler bazı yıllarda mantar hastalığını engellemek için Bordo karışımı ile bir uygulama yaptıklarını söylemişlerdir. Fakat bu gerekli makinelere sahip olmadıkları için herkes tarafından yapılmamaktadır. Bu uygulamayı yılda iki defa yapmak gerekirken (ilkbaharda ve sonbaharda), yapanlar da sadece bir defa yapmaktadırlar.

Mart aylarında, güneş tarafından yanmalarını önlemek için ağaç gövdelerini beyaza boyamaktadırlar.

Hakkında konuşulan bir diğer ekin tahıl olmuştur. Çiftçilere tohumları bir sonraki yıl için saklayıp saklamadıkları sorulmuştur. Onlar da bazı tohumları ayırdıklarını ve kendi aralarında değiş tokuş yaptıklarını fakat mısır tohumlarının tamamını satın aldıklarını söylemişlerdir. Maria José, geliştirilmiş tohumların satın alınmasının tehlikeli olduğunu çünkü bu tohumlara ve bu tohumların yetişmesi için gerekli olan kimyasal ürünlere bağımlılık oluştuğunu açıklamıştır. Biyokimyasal şirketlere olan bu bağımlılık dünyada birçok çiftçinin batmasına sebep olmuştur. Kendimizi bağımsız tutmamız önemlidir.

Oturum biterken satmak için hangi ürünlerin daha iyi olduğu sorulmuş ve nar, karpuz, zeytinyağı, sebzeler ve kurutulmuş domates olarak cevaplamışlardır. Ekim sırasında veya fiyatlarda oluşabilecek düşüşlerden ötürü yaşanabilecek sorunlarından kaçınmak adına çeşitli ürünlere sahip olmanın önemi belirtilmiştir. Ayrıca domates gibi çeşitli yollara ticareti yapılabilecek (taze domates, kurutulmuş domates, domates sosu...) ürünlere sahip olmanın faydalı olduğundan da bahsedilmiştir. Çiftçiler en çok zeytin ve zeytinyağı yapma fikrini beğenmişlerdir, çünkü kimse sebze üretmemektedir.

Önceki günkü toplantıda çiftçiler arasından yumurta üretimi ile ilgilenen çıktığı için katılımcılara yumurta üretmenin ve satmanın iyi bir olabileceğini düşünüp düşünmedikleri sorulmuştur. Bu teklif karşısında çok hevesli gözükmemişler ve bu isteksizliği iki sebeple açıklamışlardır. Birincisi, olası kuş gribi sorunları ve ikincisi de kümes tavuklarının besleme maliyetidir. Günümüzde insanlar evlerinde 10 ile 15 arasında kümes tavuğunu çiftliğin artıklarıyla besleyebilirken, 20'den fazla tavuğun beslenmesi gerekirse aylık 50 kg buğdaya ihtiyaç duyulacaktır ve bu da üç insanın ihtiyaç duyduğu miktara eşittir.

Bu toplantıdan öğrendiklerimiz:

Bu kırsal bölgedeki kadınlarla bir toplantı yapmak için en uygun zaman öğle yemeği sonrası ve öğleden sonra işleri öncesinde olan saat 13.00'tür.

Kuzyaka bölgesindeki zeytin üretimi diğer bölgelerden daha yüksektir.

Bölgede ekinlerle ilgili yenilikçi fikirleri olan çiftçiler mevcuttur (nar, üzüm, enginar...)

Bölgedeki en önemli ekinler zeytin + tahıllar, karpuz ve enginarıdır.

Çiftçiler ticarileşmeye uygun olan ekinlerin zeytin, nar, karpuz, sebzeler ve kurutulmuş domates olduğunu düşünmektedirler.

Zeytin ağaçlarını yoğun olmayan yöntemle yetiştirmektedirler.

5.5.4.4. Dördüncü toplantı (Kuzyaka Okulu, 19 Şubat, saat 18.30)

Toplantıya Maria José tarımdaki kendi deneyimleri hakkında kısa bir konuşma yaparak başlamıştır. Konuşma aşağı yukarı şöyle olmuştur.

"Ben bir köyde doğdum ve hala orada yaşamaktayım. Ben de aynı zamanda zeytin ve zeytinyağı üreticisiyim.

Benim bölgem ve sizinki ile arasındaki en büyük fark, sizin tarımınız doğaya daha bağlantılıyken benim ülkemdeki tarım daha iyi üretim elde etmek için son 50 yıl içerisinde yoğunlaşmış ve uzmanlaşmıştır. Fakat bu politikaların olumsuz etkileri bugün çok açıktır.

Sizin yaptığınız tarım bana dedemi hatırlatmaktadır. Zeytin, üzüm, badem ve elma yetiştirirken aynı zamanda iç tüketim için bazı sebzeler ve hayvanlar da yetiştirmekteydi. O da sizin yaptığınız gibi ailesini beslemek ve geri kalanını satmak için birçok şey yetiştirmekteydi.

Satmak için sadece bir ekin yetiştirdiğinizde (kakao, kahve veya şeker kamışı gibi) büyük bir risk almış olursunuz: ürününüzün fiyatı düşerse ailenizi besleyeme bilirsiniz çünkü ne paranız vardır ne de küçük bir sebze üretiminiz mevcuttur.

Benim ülkemde birçok çiftçi uzmanlaşmıştır: bazıları zeytin ağaçları, diğerleri elma ağaçları, diğerleri tahıllar, bazıları ise inek, kuzu veya tavuk yetiştirmektedir. Sonuç, organik madde bakımından çok fakir



bir tarım alanı ve bu yüzden kimyasal gübrelerin kirlettiği su ve toprak ile biriken tonlarca hayvansal gübrenin yol açtığı kirlilik sorunlarıdır.

Tarım ve besi hayvancılığı arasındaki sizin sahip olduğunuz ilişki sistemin sürdürülebilir olması açısından çok önemlidir ve toprağınız kirlenmemektedir. Bu koşullar organik tarımın geliştirilmesi için ve yüksek kalitede ürünler elde etmek için çok uygundur.

Tekrar dedeme geri dönüyorum. Gençliğinde zeytinleri ezmek için ücret ödedikleri birçok zeytinyağı değirmeni bulunmaktaymış. Fakat bir gün çiftçiler kendi aralarında birleşmeye ve zeytinlerini işlemek ve zeytinyağlarını satmak için kendi zeytinyağı değirmenlerini inşa etmeye karar vermişler. Bu şekilde birlikte çalışarak maliyetlerini düşürmüşler ve ürünleri için daha iyi bir fiyat elde etmişler.

Eğer ben zeytinyağımın litresini 2 TL'den satıyorsam ve aynı fuardaki başka bir çiftçi kendisininkini 1,8 TL'den satıyor ise o benden daha çok satacaktır ve ben de daha ucuza satmaya zorlanacağımdır. Biz kendi aramızda rekabet ediyoruz ve bu rekabet mantıklı değildir.

Bu sunumda bizim yapmış olduğumuz iyi ve kötü şeylerden bahsediyorum. Umarım her ikisinden de dersler çıkartabilirsiniz.”

Bu kısa konuşma ardından, çalışma yapmak için ilginç olabilecekleri düşünülen iki ürün teklif edilmiştir, süt ve enginar. Fakat topluluk karpuzun enginardan daha ilgi çekici olduğunu hatta zeytinyağının daha da ilginç olduğunu belirtmiş ve daha önceki grupla zeytinyağı çalışması yapılmış olmasına rağmen süt ve zeytinyağında karar kılınmıştır.

Süt üretimini maliyetini hesaplamaya yardım edecek soruların sorulmasıyla başlanmıştır. Çiftçiler ortalama üç ineğe sahiptir; bunları beslemenin günlük maliyeti 7 TL'dir ve artı olarak günlük 3 TL silaj masrafı vardır. Bu da bir çiftlik için günlük 30 TL veya yıllık 10.950 TL demektir.

Çiftlik başına gideri 1.000 TL daha arttıran diğer masraflar da vardır. Böylece 3 inek yetiştirmenin yıllık maliyeti 11.950 TL'dir.

İneklerin her biri günlük en fazla 13 litre süt üretmektedir bu da 40 l/gün yapmaktadır. Bunun 5 litresini iç tüketim için ayırmakta ve geri kalan 35'ini köy konteynırına getirmektedirler. Sütün litresi başına 0,72 TL almaktadırlar ve bu da yıllık 10.500 TL yapmaktadır.

Sütün satış geliri ineklere bakmanın maliyetinden 1.450 TL daha azdır. Çiftçiler bunu et sığırlarını satarak karşıladıklarını açıklamışlardır. Her et sığırından 6.000 TL elde etmektedirler ve her yıl üç tane et sığırı almaktadırlar.

Devletten destek alıp almadıkları sorulduğunda, devletin sadece 5 inekten fazlasına destek verdiği ve ineklerin ihtiyaç duydukları alan ve yem maliyetinden ötürü bunu karşılayamayacaklarını belirtmişlerdir. Sütü ve eti organik olarak sertifikalattırarak daha çok para kazanmaları teklif edilse de bunun hala mümkün olmadığını düşünmektedirler.

Toplantıda kadın bir veteriner bulunmaktaydı ve çiftçilere inekleri beslemek için organik tahıl üretmek konusunda işbirliği yapmalarını ve ayrıca inekleri ortak ahırlarda hastalıklardan kaçınmaya yarayan daha iyi sağlık koşullarıyla ve süt makineleri ile yetiştirmeyi önermiştir. İnekleri bu şekilde yetiştirerek organik tarımın tüm gerekliliklerini yerine getirmiş olacaklar ve sütlerinden için daha çok para kazanacaklardır. Aynı zamanda başka faaliyetleri için boş zaman da yaratılmış olacaktır.

Katılımcılardan biri kadınların boş zamandan ötürü sıkılıp gün boyu alışveriş yapma ihtimaliyle ilgili şaka yapmıştır. Maria José de kırsal bölgede yaşayan kadınların hiçbir zaman sıkılmadıklarını ve bu boş zamanlarını agro-turizm projesinde gerekli olan dil öğrenmeye ayırabileceklerinden bahsetmiştir.

İkinci çalışma zeytinyağı ile ilgili olmuştur. Veriler şu şekildedir:

Her bir çiftçi ortalama 25 dönüm zeytinliğe sahiptir ve dönüm başına 15 ağaç bulunmaktadır. Her bir ağaç ürünün olduğu yıllarda 20 kg zeytin vermektedir, çünkü iki yılda bir verim olmaktadır. Bu durumu hesaba katmak için her iki sene içinde gerekli olan iç tüketim miktarı düşünülecek ve son gelir ikiye bölünerek yıllık gelir bulunacaktır.

25 dönüm ve dönüm başına 25 ağaç, çiftçi başına 375 ağaç yapar.

Ağaç başına 20 kg, çiftçi başına 7.500 kg yapar.

Eğer yağ oranı %25 ise çiftçi başına 1.875 kg zeytinyağı olur ve bu da yaklaşık 2.000 litre zeytinyağı yapar.

Değirmen zeytinyağının %10'unu yani 200 litresini almaktadır.

İç tüketim için yıllık 150 litre zeytinyağına ihtiyaç bulunmaktadır, bu da iki yıl için 300 litredir.

Satmak için geriye 1.500 litre zeytinyağı kalmaktadır. Fiyat 4 TL/litre olursa iki yıllık 6.000 TL yani yıllık 3.000 TL kazanç sağlanmaktadır.

Toprak sürmenin 1000 TL'lik ve kimyasal gübrenin 500 TL'lik maliyeti de çıkarılınca geriye yıllık 1.500 TL kalmaktadır.

Bu sonuçları geliştirmek için neler yapılabileceği sorulduğunda cevapları daha çok gübre eklemek olmuştur. Maria José de her yıl ürün almak için geliştirilmesi gereken diğer unsurlar olduğunu açıklamıştır. Çiftçilere iki ana fikir vermiştir:

Birincisi, zeytinleri erken toplayarak, ağacın tekrar çiçek açması için daha fazla zamana sahip olmasını sağlamaktır. Çiftçiler zeytindeki yağ oranı daha yüksek olduğu için geç toplamayı tercih etmektedirler. Fakat bu oran artışı zeytinde bulunan suyun buharlaşması yüzünden gerçekleşmektedir ve aslında elde edilen yağ miktarı erken toplama ile aynıdır. Fakat erken toplamada kilogram bakımından daha fazla zeytin olduğu için oran düşük olmaktadır. Ayrıca erken hasat daha hoş kokulu zeytin vermektedir.

İkincisi, iyi verimin olacağı yılda ağaçların budanması ve büyük verimin olmasının beklenilmediği yılda daha hafif budanmalarıdır. Sonrasında ağaç verimini dengeleyecektir. Çiftçiler tam tersini yapmayı tercih etmektedirler: iyi hasat beklemedikleri yılda güçlü budama yapıp, üretimin yüksek beklendiği yılda budama yapmamaktadırlar. Fakat bu davranış bir yıl verimin olduğu diğer yıl olmadığı üretim şeklini güçlendirmektedir.

Toplantı zararlılar, gübreleme veya toprak işleme gibi konuların işleneceği bir sonraki günkü seminere insanların davet edilmesi ile sona ermiştir.

Bu toplantıdan öğrendiklerimiz:

En çok ilgilenilen ekin zeytindir.

Süt üretiminden çok kazanmamaktadırlar fakat bunu buzağı satışından karşılamaktadırlar. Evde üçten fazla inek istememektedirler.

Ortak bir ahır oluşturulması maliyetlerin düşürülmesi ve kalitenin geliştirilmesi için iyi bir fikir olabilir.

Zeytinyağı üretimi kötü değildir ve geliştirilebilir.

5.5.4.5. Pazar Günü Yapılan Seminer (Kuzuyaka Okulu, 20 Şubat, saat 9.00)

Toplantı projeye ve bölgeye giriş ile başlamıştır.

Toplantının Teknik kısmı Maria José'nin kısa bir sunumu ile başlamıştır ve başlıca iki kısımdan oluşmaktadır: birincisi, kırsal kalkınma hakkında ve ikincisi, organik tarım hakkında olmuştur.

Konferansın içeriği şu şekildedir:

KIRSAL KALKINMA

Büyüme araçlarını geliştirmek. Biz insanlar boy, hacim, kuvvet... vb. açısından büyüyoruz fakat tüm hayatımız boyunca hep uzamıyoruz. Yeteri kadar uzadığımızda kültür, bilgelik ve bilgi birikimi bakımından büyüyoruz. Olgunlaşıyoruz.

Kırsal bir bölgeyi kalkındırmak insanların refahını arttırmaktır: sağlık hizmetleri, eğitim, kültür, dinlenme ve beslenme.



Kırsal kalkınma, kırsal kesimin refah düzeyini ve yaşam kalitesini artırarak ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlayan bir ekonomik ve sosyal büyüme dinamiğidir. Kırsal kalkınma bu hedeflere ulaşmak için iç kaynakları kullanır ve ilerleyen zamanlarda sürdürülebilir bir süreç içinde yaşamın tüm unsurlarını uygular.

Uzun yıllar boyunca kırsal kalkınma planlarda yapılan hata kırsallığı sadece tarımla bağdaştırılması ve kırsal bölgelerin gelişimi için tarım planlarının uygulamak olmuştur. Fakat kırsal bölgeler sadece tarım değildir ve geliştirilen birçok faaliyet bulunmaktadır. Örnek olarak, gelişen teknolojiler bazı profesyonellere şehirdeki iş arkadaşlarıyla sürekli iletişimin korunmasına ve aynı zamanda doğanın ve sağlıklı çevrenin avantajlarından yararlanarak kırsal bölgelerde yaşama ve oralarda çalışma fırsatı sağlamaktadır.

Daha modern olan bir diğer hata ise tarımı tamamen unutup sadece kırsal turizm, el işleri veya yeni teknolojiler üzerine odaklanılmasıdır. Tarım kırsal dünyanın önemli bir parçasıdır ve her zaman hesaba katılmalıdır.

Kırsal kalkınma aşağıdan yukarı yapılmalıdır ve bu da yetkililerin değil kırsal kesimin liderlik yapması il gerçekleşmelidir. Topluluk olarak büyüdüğümüzde ne yapmak istediğimiz konusunda düşünmeliyiz. Kendi yaşamlarımızın yıldızları bizler olduğumuz için bir önceki toplantılarda da bahsedildiği gibi ortak bir amaç için beraber çalışmaya karar verdik: "Korunmuş ve gelişmiş doğal kaynakların olduğu, sosyal ve ekonomik refah düzeyinin arttığı, zengin kültürel değerlerin bulunduğu ve ulusal ve uluslar arası seviyede tanınan bir bölge".

Süreci kolaylaştırmak, yardım etmek ve altyapı ile bilgi sağlamak, vb. yetkililerin burada üstlendiği rollerdir.

ORGANİK TARIM

Tarım yapıyı basitleştiren, toplumu özelleştiren, döngüleri kapatan ve ürünlerin elde edilmesi ile enerjiyi ortaya çıkaran bir doğal sistem modifikasyonudur.

Sebze ve hayvan topluluklarındaki özelleşme ile yapının bu basitleştirilmesi biyolojik çeşitliliğin azalmasına ve bu yüzden sistemin istikrarını azaltmaktadır. Eğer yüzyıllardır süre gelen tarım sistemlerini göz atılırsa tarım sistemlerin nasıl tutarsızlaştığını görülebilir.

Atalarımızın doğada onu değiştirmeden avcılık ve meyve toplayarak yaşamışlardır. Üretilen her şey aynı zamanda sistem içinde tüketilmiştir. Doğal bitki örtüsünü yok edip tahıllar ekerek, meraları hayvanlar için ayırarak ve sadece bazı ağaçların yetişmesine izin vererek sistemi değiştirmeye başlamışlardır. Tarım sisteminin "doğal kısmı" küçülmüş ve geleneksel tarım sistemleri (Türkiye'nin bu kırsal bölgesinde sahip olunan gibi) çiftlikler ve bazı yaban alanların birleşmesine düşmüştür. Bu, her birinde farklı ekinin bulunduğu ve diğerlerinden doğal bitki örtüsü ile ayrılan küçük arsalar sistemidir. Bu biyolojik çeşitlilik sistemin istikrarını sağlamaktadır. Fakat Avrupa ve Amerika'da tarım sanayiye dönüşmüştür ve artık önceki bitki örtüsü için yer kalmamıştır. Bu sistemler çok tutarsız ve hassas olmakla beraber, yüksek miktarlarda kimyasal gübre ve zirai ilaç ile desteklenmek zorundadır.

Tarım, biyolojik çeşitlilik ve istikrar ile ilgili bu girişten sonra, Maria José çiftçilerin tarlalarında uyguladıkları tekniklerden ve bunların sistemi nasıl etkilediğinden bahsetmiştir. Bahsedilen kuralların her türlü ekin için geçerli olmasına rağmen, neredeyse tüm çiftçilerin bildiği bir ekin olduğu için Maria José zeytinde odaklanmayı seçmiştir.

Dinleyicilerin organik tarımın ilkelerini anlaması için, çiftçilerin tarlalarında geliştirdikleri farklı çalışmalardan bahsetmiş ve bu eylemlerin performansta ve sistemin istikrarında yol açtığı olumlu ve olumsuz noktalara değinmiştir.

Toprağın sürülmesi yüzeye oksijen vermek, istenmeyen otları yok etmek, hayvansal gübreyi dâhil etmek ve sulamayı kolaylaştırmak için yapılmaktadır. Fakat toprağı sürmenin de çok önemli olumsuz bir etkisi vardır: erozyon. Toprağın üst kısmı besinlerin saklandığı en önemli bölümdür. Eğer erozyon ile kaybedilirse toprağın verimli kısmı kaybedilmiş olur.

Toprağın sürülmesinin diğer olumsuz etkileri organik maddelerin hızlı mineralizasyonu, yüzey kayalarının kırılması ve toprak yapısının bozulmasından ötürü toprağın sıkışması olarak sıralanabilir.

Zeytinliklerde yaptığımız bir diğer şey ise ağaçları beslemek için kimyasal gübrelerin kullanılmasıdır. Fakat elde edilen yapısı olmayan bir toprak, toprak mikroorganizmalarının yok edilmesi ve haşereleri çeken azotun ağaçta fazla miktarda birikmesidir. Kimyasal olarak gübrelenmiş topraklar aynı zamanda besinlerin zeminin derin tabakalarına doğru liksiviyasyonundan ve yeraltı sularının kirlenmesinden de sıkıntı yaşamaktadır.

Böcek ilaçlarının kullanımı haşere ve hastalıklarla mücadeleyi ve istenmeyen otları yok etmeyi amaçlar. Fakat yan etkileri çok yüksektir: çiftçiler olarak sağlığımız ve aynı zamanda tüketicilerin sağlığı da tehlikeye atılmaktadır. Bir diğer çok önemli olumsuz etkisi ise birçok haşerenin doğal kontrolünden sorumlu (bozulmadığı zaman) faydalı faunayı yok etmesidir.

Doğal sistemin istikrarını bozan kimyasal ve yoğun tarımın yan etkileri hakkında konuştuktan sonra, Maria José tarımsal sistemin nasıl tekrardan dengelenebileceği hakkında konuşmaya başlamıştır. Bu organik tarımın amacıdır: tarımsal sistemleri sürdürülebilir yapmak için onları dengelemek.

Organik tarımın başlıca ilkeleri:

- Toprağın yaşamı
- Biyolojik çeşitlilik
- Döngülerin kapanması

Bu ilkeler tekniklere dönüştürülebilir ve bunlardan bazıları:

- **Yeşil örtüler**, hem doğal hem de tohumlanmış, toprağı erozyondan koruyan, su geçirme kapasitesini arttıran, yüzeyin nem oranını koruyan, toprak verimliliğini arttıran ve faydalı fauna için hem barınak hem de besin oluşturan bir tekniktir.
- **Toprak verimliliğinin artırılması**, organik gübrelerin, tarımsal sanayinin yan ürünlerinin (zeytin prinası gibi), gübre veya budandıktan sonra doğranan dalların kullanılması ile gerçekleştirilebilir. Toprak verimliliği sadece kimyasal verimlilik (besinlerin olması) değildir, aynı zamanda fiziksel verimlilik (iyi toprak yapısı, havalandırma, su...) ve biyolojik verimlilik (mikroorganizmalar) de mevcuttur. Tartışma sırasında ortaya çıkan ve diğer çiftçilerle beraber işbirliğinde bulunulabilecek bazı fikirler, gübre ve bitkisel yan ürünler ile kompost hazırlanması ve budanmış dalların uygun makine ile doğranmasıdır.
- **Biyolojik çeşitliliği güçlendirmek**, yeşil örtüyü (doğal veya tohumlanmış) ortak ekinler ve ekin rotasyonları ile yöneterek, mümkün olduğunda arazilerin sınır bölgelerinde yabancı bitki örtüsü oluşturarak ve mikroorganizmaları harekete geçirmek için toprağa organik madde ekleyerek gerçekleştirilebilir.

Maria José, döngüleri kapatmanın önemini anlatmak için, zeytinyağı üretiminde zeytin ağaçlarına verilen hiçbir besinin (azot, potasyum, fosfor, bor, magnezyum...) zeytinde mevcut olmadığını açıklamıştır. Zeytinyağı hepsi hava ve sudan elde edilen karbon, hidrojen ve oksijenden oluşan bir yağdır. Besinler zeytinyağı hazırlanırken yan ürünlerle gitmektedir ve bunların tekrar tarlalarda kullanılması çok olumlu olacaktır.

Sunumu bitirirken Maria José, zeytin ağaçlarında bulunan başlıca haşere ve hastalıklardan bahsetmiş (*Bactrocera oleae*, *Prays oleae*, *Phloeotribus scarabaeoides*, *Saissetia oleae*, *Othiorrhynchus cribricollis*, *Verticillium dahliae* and *Spilocoaea oleagina*), resimler göstermiş ve kontrolleri için stratejiler vermiştir.

Haşere ve hastalıklardan kaçınmanın temel noktası iyi beslenmiş ve dengelenmiş bir ağaca sahip olmaktır. Bazı böceklerin görülmesi haşere bulunduğu ve acilen müdahale etmek gerektiği anlamına değil, beklemek ve sistemin kendini dengeleyip dengeleyemediğine bakmak anlamına gelmektedir. Sorunlara yol açan bir haşere veya hastalık bulunduğu bu dengenin bozulduğu anlamına gelmektedir ve eğer sorunu çözmek için kimyasallar kullanılırsa biyolojik çeşitlilik ve istikrar azaltılmış ve sorun da arttırılmış olacaktır.

Gösterilen tekniklerle ilgili tartışmalar olmuştur. Katılımcılardan biri *Verticillium* ile mücadele için zeytin ağaçlarının yanına brokoli diktiğini söylemiştir. Çünkü bitkilerin kökü *Brassica* kısmını dışarı



sızdırmakta ve bu da *Verticillium* mantar gelişimini engellemektedir. Aynı zamanda bu hastalıktan korunmak için dirençli zeytin türlerinin kullanılması hakkında da konuşulmuştur.

Çiftçilerin ilgilendiği bir diğer haşere de *Bactrocera oleae* ya da zeytin sineği olmuştur. Kitlesele tuzaklar ve *Opius concolor* salınması hakkında konuşulmuştur. Mari José ayrıca *Spilocaea* (bir tür yaprak mantarı) ve sinek larvalarının gelişimini engellemek için erken sonbahar döneminde Bordo karışımı (bakır sülfat) uygulanmasını önermiştir. *Spilocaea* olarak adlandırılan bu mantar, tehlike dönemlerindeki (ilkbahar ve sonbahar) yüksek nem oranlarından ötürü bölgede büyük bir soruna yol açmaktadır. Zeytin yapraklarını düşürmektedir ve sadece bakır bileşiklerinin kullanıldığı önleyici yöntemlerle çözülebilmektedir.

Öğle yemeği arasından sonra, Bayan Güzin Kesin, Türkiye'deki Organik Sertifikasyon hakkında konuşmuştur.

Sertifikasyon konferansından sonra, okulun yanında bulunan zeytinliğe bir pratik gezi düzenlenmiştir. Bu gezinin amacı, bazı sağlık sorunlarına bakmak ve genel olarak zeytin ekinini incelemek olmuştur. Maria José, bölgedeki zeytin ağaçlarının başlıca sağlık sorunu olan *Spilocaea* hakkında konuşmaya başlamıştır. Çiftçilere etkilenen yaprakları ve geçen sonbahar dökülen yapraksız dalları göstermiştir. Yaprak dökülmesini önlemek için gerekli olan tedavi yöntemleri, bakır bileşiklerinin uygulanması ve aynı zamanda havanın geçmesine izin verecek ve mantar oluşumuna yol açan su yoğunlaşmasını engelleyecek uygun bir budama tekniğidir.

Çiftçiler budama yöntemleri hakkında sorular sormuş ve Maria José bunun ağacın yaşına bağlı olduğunu fakat gözlemlenen ağaçların çok fazla dala sahip olduğu ve budamaya ihtiyaç duyduklarını açıklamıştır. Katılımcılardan birinde bulunan elektrikli testere ile yenileme sağlayan budama yönteminin nasıl yapılması gerektiği gösterilmiştir. İnsanların soru sorduğu ve öneriler getirdiği çok pratik ve faydalı bir süreç gerçekleştirilmiştir.

Son tartışmalar yapılmak üzere tekrardan sınıfa geçilmiştir ve bunlar aşağıda özetlenmiştir:

Milas kırsal bölgesinin peyzajı çok düşük miktarda dönüştürülmüştür ve kimyasal olmayan ekim yöntemine sahip olmasından ötürü organik tarım için çok uygundur.

Sürdürülebilirliği sağlayan organik tarım sadece çevresel anlamda değil piyasada yüksek fiyat verilen ürünleri ile ekonomik açıdan da sürdürülebilirdir.

Organik tarım agro-turizm ile kolayca birleştirilebilir.

Kırsal kalkınma aşağıdan yukarı, çiftçilerden yetkililere doğru gerçekleştirilmelidir, tam ters şekilde değil.

Çiftçiler, ortak bir kurum veya kooperatifte bir araya gelinerek zorlukların üstesinden gelmek için güç kazanacak ve ürünlerinden daha iyi gelir sağlayacaklardır.

Seminer biterken soru turları gerçekleşmiştir. En çok bahsedilen konulardan biri Türkiye'dekinden daha ucuz olan İspanya organik sertifikasyon maliyetleri olmuştur. Çünkü maliyetlerin bir kısmı yarı kamusal sertifikasyon birimleri ile yönetim tarafından karşılanmaktadır. Aynı zamanda yabancı ürünlerin sertifikasyonu ile ilgili de sorular gelmiştir.

Sınıfı terk etmeden önce, Muğla'da Tarım İl Müdürlüğü yetkilileri ile yapılacak olan resmi toplantıdan sonra bir Teknik Paylaşım Toplantısı yapılması üzerine anlaşılmıştır.

Seminerin hedefleri başarılı şekilde yerine getirilmiştir:

- Çiftçileri organik tarım, ilkeleri ve teknikleri hakkında bilgilendirmek
- Tarımın çevresel unsurları hakkında çiftçilerin bilincini arttırmak
- Çiftçileri günlük sorunlarına yenilikçi çözümler bulmak cesaretlendirmek
- Organik tarımı kırsal kesimin gelirini arttıracak bir yol olarak önermek

5.5.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular

Giriş toplantıları ve seminer sırasında ortaya çıkan başlıca sonuçlar önceki kısımda detaylı bir şekilde gösterilmiştir.

Ekinler, tarım uygulamaları ve organik tarıma dönüşüm için başlıca potansiyeller konularında çok değerli bilgiler oluşturmuşlardır.

Toplantılar ve seminerden elde edilen bu sonuçlar devamında iki aşama gerçekleştirilecektir:

- Proje kapsamında yürütülecek pilot aktivitenin tanımı
- Fon kurullarına yönelik olan ve sunulan girişimleri teşvik eden bir eylem planının uzun dönem prosedürü için tavsiyeler ile birlikte tasarlanması

5.5.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti

Bu bölgedeki kırsal kesim tüm yıl boyunca zamanın en iyi şekilde kullanılmasını sağlayan geniş bir ekin çeşitliliğine sahiptirler. Tarımı besi hayvancılığı ile tamamlayarak azot döngülerinin kapanmasını sağlamaktadır (bitkileri beslemek için gübre kullanımı, ineklerin beslemek için istenmeyen otların kullanımı). Zeytinliklerde bazı kimyasal gübre kullanmalarına ve tahıl tarlalarında zararlı bitki öldürücü kullanmalarına rağmen, bu çalışma biçimi organik tarımın ilkelerine çok yakındır.

Kadınlar bu yapıda önemli bir rol oynamaktadır, yaşamları hayvan besleme ve süt sağma ile birlikte sebze bahçesi ekimi ve ev işleri arasında organize olmaktadır.

Seminer ve öncesindeki toplantılar sonucunda, organik olarak ekilmek için en uygun ürünlerin zeytin ve sebzeler olduğu görülmüştür.

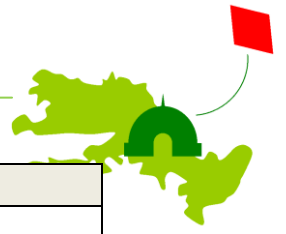
Bölgedeki çiftçiler geçimlik tarım uygulamaktadır, iç tüketim için üretmekte ve ekstra üretimi günlük ihtiyaçları karşılığında satmaktadırlar (örn. zeytinyağı ve yumurtalar). Bu durum ticarileşme için bir engel oluşturabilir fakat ortak bir yapı altında olmak şartıyla agro-turizm için bir potansiyel olarak kullanılabilir.

Bölgedeki organik tarım için başlıca sorun ekinin kendisi değil ama ürünün kalitesidir. Zeytinyağının toplama, taşıma ve işleme koşulları en iyi şekilde yerine getirilmemektedir ve bu da son ürünün kalitesini etkilemektedir. Organik üretim seviyesi bir kalite seviyesidir ve kalite ürünlere gereksinim duyar.

Belirlenen diğer sorunlar, sertifikasyonun yüksek maliyeti ve bir pazarlama kanalının eksik olmasıdır. Bu durum, sertifikalanmış organik ürünlerle ilgili gelecek eylemlerinin doğru şekilde planlanmasını gerektirmektedir.

Sonuçlar aşağıdaki SWOT matrisinde özetlenmiştir:

GÜÇLÜ YÖNLER	FIRSATLAR
<p>Zengin ve çeşitli çevre</p> <p>Bozulmamış doğa</p> <p>Organik tarım gerekliliklerine yakın olan tarım teknikleri</p> <p>İşbirliği yapmak isteyen çiftçiler</p> <p>Ekin çeşitliliği</p> <p>Azot döngüsünün kapanması (tarım – besi hayvancılığı)</p> <p>Türkiye’de başarılı ekolojik tarım girişimlerinin var olması</p>	<p>Bodrum’da bulunan potansiyel piyasalara yakınlık</p> <p>Türkiye’de organik ürünlere verilen iyi fiyatlar</p> <p>Organik tarımın ekoturizm ile birleştirilebilme olanağı</p> <p>Bölgeye yeni fikirlerle yeni çiftçilerin gelmekte olması</p>



ZAYIF YÖNLER	TEHDİTLER
<p>Tarımda teknik bilgin eksiklikleri</p> <p>Pazarlama yapılarındaki eksiklikler</p> <p>Organik sertifikasyonun Türkiye'de yüksek maliyetli olması</p> <p>Ailece geçimlik tarım: satılan ürünlerin az miktarda olması</p> <p>Kaliteli ürün eksikliği</p>	<p>Çiftçilerin ilerlemiş yaşları</p> <p>Ortak yapılarda deneyim eksikliği</p>

Eğer tartışma organik tarım konusunda yoğunlaşırsa, çevresel bakış açısından organik üretimin uygulanabilirliğinin çok yüksek olduğu bölgenin bozulmamış bir doğaya sahip olduğunu söylemek gerekir. Fakat öte yandan sosyal ve ekonomik bakımdan bazı engeller bulunmaktadır.

Birincisi, çiftçilerin organik tarım ve kaliteli zeytinyağı üretimi gibi diğer konularda eğitilmesi gereklidir. Ayrıca organik tarımla ilgili sorunlar ortaya çıktıkça bunları çözmeye yardım edecek bir danışma sistemine ihtiyaçları olacaktır. Çiftçiler için organik ekim yaparken yardım alacaklarından emin olmak çok önemlidir.

İkincisi, ürünlerin iyileştirilmesini ve ticarileştirilmesini kolaylaştıracak bazı ortak yapıların oluşturulması gereklidir.

Bir sonraki aşamalar şöyle olacaktır,

- Bir özel kurs programı ve danışma servisinin oluşturulması
- Ürünlerin ticarileşmesi için bir çiftçi kooperatifi oluşturulması
- Milas bölgesinde yetişen organik ürünlerin olası pazarlaması için Piyasa Araştırması
- Çiftçilerle beraber hangi ürünleri organik olarak ekeceklerinin kararlaştırılması ve arsaların kayıtlarının yapılması
- Ürünler için tüketicinin bölgeyle bağlantı kurabileceği bir marka oluşturulması

Proje sonunda sunulmak üzere, her bir ekin için gerçekleştirilecek eylemler ve bölgenin özelliklerine ve ziyaret sırasında toplanan bilgilere göre teknik açıdan uygulanabilirlikleri ile ilgili gözlemler eylem planına eklenecektir.

Aynı zamanda, çiftçilerde en çok ilgiyi uyandıran ve tüm çiftçilerin dâhil olabileceği ekin olan zeytinin üretimine ayrılmış, organik tarımla ilgili bir kitapçığı ortaya çıkarma modeli de sunulacaktır. Bu tarz kitapçıklar bölgedeki diğer ekinler için tarım müdürlüğünün desteği ile de oluşturulmalıdır.

Bu çalıştayın sonuçları yerli organik tarım uzmanı tarafından Kuzyaha Gökçeler Bölgesinde organik ürünlerin ön fizibilitesinde (Bkz. Ek 5.6) detaylı şekilde değerlendirilmiştir.

Ek 5.7'de ise yerel otoriteler ve çiftçilerin organik tarıma başlangıç noktasında yardımcı olması açısından İspanyol uzman tarafından hazırlanmış Organik Tarım El Kitabı'na yer almaktadır.

5.6. KOOPERATİFLER SEMİNERİ VE ÇALIŞTAYLARI

5.6.1. Mevcut Durum Bilgisi

Önceki bölümlerin tamamlanmasının ardından, Milas Kırsal Kalkınma Projesinin planlamasında da beklendiği üzere, 12 ve 13 Mart 2011 tarihlerinde kooperatifleşme üzerine bir çalıştay yapılmıştır. Çalıştay, proje bölgesinde yer alan tüm köylerden katılımın sağlanması amacı ile yine Kuzkaya Okulu'nda olmuştur.

Semineri hazırlamak için proje kapsamında bulunan, SWOT matrisinde özetlenen (Bakınız Bölüm 1) ve çevre halkı ile resmi olmayan görüşmeler sonucunda elde edilen önceki bilgiler hesaba katılmıştır. Tüm bu bilgi, uzmanlarımız tarafından yeniden işlenmiş ve seminer sırasında temel olarak kullanılmıştır.

Seminer öncesinde iki hazırlayıcı toplantı gerçekleştirilmiştir;

- 11 Mart saat 14.30, kadınlarla beraber Karapınar eski okulunda
- 11 Mart saat 19.30, erkeklerle beraber Söğütçük kahvehanesinde

Milas/Bodrum bölgesi ve bu bölgenin kooperatifleşme ya da herhangi bir örgütlenme için potansiyeli ile ilgili tüm konular, çevre halkı ve proje uzmanları arasında görüşülmüş ve tartılmıştır. Tüm sonuçlar ilerleyen kısımlarda özetlenmiş ve gösterilmiştir.

Bu çalıştay, "yeni nesil" kooperatifleşmeyi de içeren danışma işlemlerindeki belirli referanslarla birlikte Türkiye'den deneyimli üst düzey kooperatif uzmanı Ahmet Toydemir ile dünyanın en büyük organik tarım uygulamalarından birinin başkanı olan İspanyol davetli uzman Juan Antonio Caballero tarafından yürütülmüştür. Aynı zamanda, Muğla Tarım İl Müdürlüğü adına kooperatiflerden sorumlu olan Mustafa Yeşilkaya da kooperatiflerle ilgili yaptığı sunumla katkıda bulunmuştur (Bkz. 1.2).

5.6.2. Seminerin Amacı ve Beklenen Sonuçlar

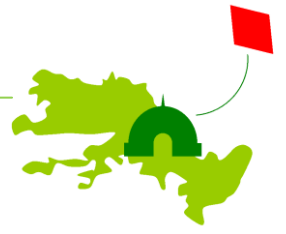
Önceki bölümlerin tamamlanmasının ardından, Milas Kırsal Kalkınma Projesi'nin planlamasında da beklendiği üzere, 12 ve 13 Mart 2011 tarihlerinde kooperatifleşme üzerine bir çalıştay yapılmıştır. Çalıştay, proje bölgesinde yer alan tüm köylerden katılımın sağlanması amacı ile yine Kuzkaya okulunda olmuştur.

Giriş toplantılarının ve devamındaki çalıştayın amaçları aşağıda gösterilmiştir:

- İnsanların kooperatif ve benzeri örgütlenmeler ile ilgili görüşlerinin belirlenmesi
- Katılımcılara, aşağıdakiler aracılığıyla kooperatif ve benzeri örgütlenmelerin nasıl çalışabileceği ile ilgili hedef bilgi sağlanmıştır;
 - Efsanelerin açıklığa kavuşturulması
 - Belirli ölçütler yerine getirildiğinde, kooperatiflerin çiftçiler için nasıl faydalı olabileceklerinin gösterilmesi
 - Uzmanlar tarafından güncel örneklerin sunulması
 - Eğitici oyunlar aracılığıyla bireylerin örgütlenmelerin başarısı için sahip olabilecekleri etkinin gösterilmesi
- Proje bölgesinde yeni bir kooperatif oluşturulması için ana hatların sağlanması

Bu doğrultuda, katılımcılar aşağıdaki konular hakkında bilgilendirilmiştir;

- Örgütlenme ve örgütlenmenin önemi
- Muğla ve Türkiye'de bulunan üretici örgütler
- Tarım kooperatifleri
- Tarım kooperatiflerinin yapılandırılması
- Tarım kooperatiflerinin Pazar payları



- Tarım kooperatiflerinin karşılaştıkları sorunlar
- “Yeni nesil” kooperatifler
- Tarımsal pazarlama ve sorunları
- Başarılı kooperatiflerden örnekler ve başarılarına katkıda bulunan etkenler

Beklenen sonuçlar:

1. Çiftçi örgütlenmelerinin SWOT analizi
2. Çiftçilerin kendini mevcut olarak örgütlemeleri için rehberlik

Devam eden kısımlarda açıklandığı üzere hedefler gerçekleştirilmiştir.

5.6.3. Katılımcılar

İsim	Görev	Görev Yeri
AHMET ÇAKAR	Ziraat Mühendisi	KUZYAKA
AHMET SEVİM	Ziraat Mühendisi	BODRUM
ALİ PARLU	Ziraat Mühendisi	MİLAS Tarım İlçe Müdürlüğü
BİRGÜL ÇOLAK	Ziraat Mühendisi	MUĞLA Tarım İl Müdürlüğü
OKTAY ÇELİK	Ziraat Mühendisi	MİLAS Tarım İlçe Müdürlüğü
SEMA KÖSEOĞLU	Ziraat Mühendisi	MUĞLA Tarım İl Müdürlüğü
TOLGA ARIN	Ziraat Mühendisi	MİLAS Tarım İlçe Müdürlüğü
RIFAT YÜKSEL	Tavuk Üreticisi	KUZYAKA
SEFA ÖZDEMİR	Şoför	MUĞLA Tarım İl Müdürlüğü
NURDAN KAYKI	Ev Hanımı	GÖKÇELER BODRUM
ALİ AKAY	Milas İlçe Tarım Müdürü	MİLAS Tarım İlçe Müdürlüğü
SONGÜL TOPAL	Muğla Tarım İl Müdür Vekili	MUĞLA Tarım İl Müdürlüğü
MUSTAFA YEŞİLKAYA	Muğla Tarım İl Müdürlüğü, Eğitim Şube Müdürü	MUĞLA Tarım İl Müdürlüğü
ERDAL KÖK	Muhtar	KUZYAKA
SAADETTİN ALTUN	Muhtar	KARAPINAR
ALİ AYDIN	Üretici	KUZKAYA
FERİDUN KÖYTER	Üretici	GÖKÇELER
HASAN SARI	Üretici	KUZYAKA
HÜSEYİN ÇAKIR	Üretici	KARAPINAR
HÜSEYİN UZUN	Üretici	HASANLAR
MUSTAFA DEMİR	Üretici	KUZYAKA
AYDIN ÇIKIN	Öğretmen	MİLAS
ERDEM ÖZMEN	Öğretmen	KUZKAYA

5.6.4. Seminer Süreci

5.6.4.1. Kooperatifleşme Çalıştayı Cumartesi Oturumu

Milas ve Muğla'dan 4'er yetkili, 2 Muhtar (Karapınar ve Kuzyaka), Teknik ekipten 6 üye ve sonradan katılan 4 kişi ile toplam 22 kişi katılım göstermiştir. Sadece bir grup 6 çiftçinin katılması dikkat çekicidir. Basın yer almamıştır.

1. MUĞLA TARIM İL MÜDÜRLÜĞÜ (DR. SONGÜL TOPAL) TARAFINDAN KARŞILAMA VE ÇALIŞTAYA GİRİŞ
2. BERİL KAYACAN TARAFINDAN PROJENİN KISACA SUNUMU
3. AHMET TOYDEMİR, KOOP. UZM. TARAFINDAN KAHVEHANEDEKİ ÇİFTÇİLERİN DÜŞÜNCELERİ VE ÖNCEKİ GÜNLERDE ELDE EDİLEN BİLGİLER ÜZERİNE SWOT DEĞERLENDİRMESİ VE SUNUMU
4. AHMET TOYDEMİR, KOOP. UZM. TARAFINDAN TÜRKİYE'DEKİ KOOPERATİFLERİN İŞLEYİŞİ ÜZERİNE SUNUM
 - a. "Kooperatif" teriminin tanımı ile başlamıştır: mevcut ihtiyaçları karşılamak amacı ile demokratik bir kuruluş biçiminde insanlar birliği
 - b. Kooperatifler önemlidir: Türkiye nüfusunun %35'i kırsal alanlarda yaşamaktadır.
 - c. Kooperatifler Devlet ve çiftçiler arasında aracı olarak çalışmaktadır. Kurumsal yaklaşım
 - d. İşlevsellerdir; Üreticiye hizmet sağlamaktadırlar (pazarlama, satış, vb.)
 - e. Yeni Nesil Kooperatifler (YNK) "ağırlıklı oy" ile çalışmaktadır: daha yüksek üyelik aidatı ödeyen üyenin oyu daha az ödeyeninkinden daha önemlidir... (bu felsefe olması gereken midir? Görünüşe göre Türkiye'de son zamanlarda uygulanmaktadır ve iyi sonuçlar vermektedir).

Önceki kooperatifler	YNK
<ul style="list-style-type: none"> • Boyut, yatırım sorunları • Satış fiyatı önceden belirlenmektedir 	<ul style="list-style-type: none"> • Takip masrafı sorunları • Çiftçiler fiyatı belirlemede ve sonrasında kooperatif pazarlamasından sorumlu olmaktadır • Bir üye yönetim kararı ile hissesini satabilmektedir

f. Kooperatiflerin sorunları:

- i. Katılım, sorumluluk ve yöneticilerin formasyon eksiklikleri (kanunları ve mali durumu bilmemektedirler), profesyonelleşme eksikliği
- ii. Hem iç hem de dış kontrol/denetim eksikliği → yönetimi etkilemektedir: memnun etmek için ne bir talep ne de ihtiyaç duyulmamaktadır
- iii. Finansal kaynakların eksikliği (Tarım Bakanlığı/Tarımsal Kredi). Öte yandan, eğitimdeki eksiklikler çiftçilerin finansal kaynak sağlayan kişilere yaklaşımını zorlaştırmaktadır.
- iv. Tarım kooperatiflerinde birçok kural ve yasa bulunmaktadır. Her kooperatifin kendi anlaşmaları mevcuttur ve bu da insanların anlamasını güçleştirmektedir. İnsanların ne yapacağını bilmediği birçok kooperatif mevcuttur.

g. Pazarlama sistemi nasıl olmalıdır veya olmamalıdır:

- i. Tüm çiftçilerin ihtiyaçlarını karşılamalıdır (dağıtım, fiyat, iletişim, vb.), hiçbir zaman bu şekilde olmamaktadır.



- ii. İnsanların bir birliğe, ortak bir yönetime, güvenilirliğe, dürüstlüğe ve şeffaflığa ihtiyacı bulunmaktadır. Üyeler arasındaki ilişki sağlıklı olmalıdır.
- iii. Profesyoneller yönetime 2 sebepten ötürü katılmalıdırlar: kısıtlı kaynakların verimli kullanılmak ve bir pazar stratejisi oluşturmak için
- h. İzmir'den birkaç başarılı kooperatif örnekleri

Resmi sunumların ardından aşağıdaki fikirlerin ortaya çıktığı serbest tartışma:

- Birlikler, kooperatiflere göre daha dinamikler çünkü daha küçüklerdir, Hükümetten teşvik almaktadırlar ve tamamen bu teşvike bağılıdır (teşviklerle ortadan kalktığında Birlikler de ortadan kalkmaktadırlar). Öte yandan, kooperatifler daha büyüklerdir ve daha karmaşık bir yapıya sahiptirler. Hükümet Birliklerin dinamiğini Kooperatiflerde istemektedir.
- Kooperatiflerin temel bir anlaşması ve tüzüğü bulunmaktadır. Tüm kooperatifler, nasıl çalışması gerektiğini gösteren bu temel anlaşmayı takip ederek çalışmalıdırlar.
- İşleyişi kontrol etmek ve kurullarla birlikte anlaşmanın da takip edildiğinden emin olmak için bir dış/iç kontrol gereklidir. Bu yüzden Yönetim Kuruluna (kuralları uygulayacak) ve Denetim Kuruluna (uygulamayı inceleyecek/denetleyecek) ihtiyaç bulunmaktadır.
- (Dr. Songül TOPAL) Kooperatiflerin Yıllık Olağan Genel Toplantıları: toplantının kooperatiflerin anlaşma ve kurallarına göre yapılıp yapılmadığını kontrol etmek amacıyla bir hükümet denetçisi katılmalıdır. Aynı zamanda katılım düzeyini kontrol etmelidir. Hesapları ve varlıkları kontrol etmeli ve eğer gerekirse yeni bir genel toplantı düzenlemelidir. Denetçi Genel Müdürlüğü bilgilendirmelidir.
- Kurallar değişmektedir. Örneğin, birliklerin yıllık toplantısında karar alma görevini 5 kişilik bir gruptan 3 kişiye değiştirmişlerdir.
- Kooperatif oluşturmak için gerekli asgari kişi sayısı 5'tir.
- (Dr. Songül TOPAL) Muğla'da, köylerde istihdam yaratan (geçici ama çok önemli) ağaç kesimi yapan bir orman kooperatifi mevcuttur. Aktif olarak çalışılmayan aylarda diğer bir gelir kaynağı bulmak çok önemlidir. Aksi takdirde, insanlar yaşamak için iyi olmayan koşullara rağmen şehir merkezlerine gideceklerdir.
- Kooperatiflerin muhasebecisi olmak zorundadır. Bu çok pahalıdır (yıllık yaklaşık 8.000 TL) ve bazı zamanlarda kooperatifin parası bulunmamaktadır! → bir araya gelmenin en önemli nedeni: masrafları azaltmak!
- Temel anlaşmayı internetten indirmek mümkündür. Sonrasında, bu anlaşmanın okunduğu ve şartlarının olduğu gibi kabul edildiği belirterek başvuru sunulmalıdır.
- Proje bölgesindeki bir kooperatif her köyden sonrasında kendi yerel halkını bilgilendirecek en azından bir katılımcı buldurmalıdır (1 muhtar/köy)
- (Dr. Songül TOPAL) kaynakları sadece bulması değil harcaması da zor olmaktadır!! Kimse birbirine güvenmemektedir!! Paranın doğru yerlere yatırıldığından emin olmak istemektedirler.
- Soğutma hizmeti veren kooperatifler mevcuttur: ekin zamanında üretim kooperatifin satın alamayacağı kadar çok olunca onları depolamak daha faydalıdır.

5. İSPANYOL ORGANİK TARIM KOOPERATİFLERİ HAKKINDA [KOOPERATİF BAŞKANI, AYNI ZAMANDA BİLİMSEL TARIM UZMANI VE ÇİFTÇİ!] JUAN ANTONIO'NUN SUNUMU

- İspanya'daki kooperatiflerle ilgili genel veriler. Los Pedroches kooperatifinin haritadaki konumu: tüm mavi noktalar Los Pedroches'in başladığı 50'li yıllarda kurulan kooperatifleri göstermektedir (çok fazla). Eğer kooperatifler şu an kuruluyor olsaydı strateji farklı olacaktı ve bu kadar çok kooperatif kurulmayacaktı çünkü günümüzde ulaşım araçları oldukça gelişmiştir: geçmişte tüm üretim değirmenlere eşeklerle götürülmekeydi (aynı zamanda ağır topografya şartları).

- Los Pedroches zeytinlerinin arazi özellikleri: 200 yıllık zeytin ağaçları, dik yamaçlar, zayıf asidik topraklar, çok yüzeysel, verimsiz, keskin değişikliklerin olduğu aşırı hava koşulları, nemsiz, çok taşlı... benim arazimde yılanların bile geriye düştüğü eğim deriz... ve çiftçiler de! Ekin özellikleri proje bölgesine çok benzerdir.
- Ekim özellikleri:
 - Yüksek hasat maliyetleri: çok fazla el emeği ve çok az makineleşme. Normalde zeytinlikler ve sığırlar arasında paylaşılmaktadır (koyunlar ineklerden daha iyidir çünkü alçaktaki dalları ısırarak ve ağaçlarla kaynak bakımından rekabet içerisinde olan etraftaki bitkilerin gövdelerini yemektirler).
 - Ortalama verim: 10 kg zeytin/ağaç
 - Birçok durumda zeytinlikler, çiftçilerin gelirleri için tamamlayıcı konumdadır. Mirasçılar arasında bölünmelerinden ötürü tarlalar küçüktür.
 - Toprağın katırlarla sürülmesi (Ali Barış bunun erozyon açısından kötü olup olmadığını sormuştur: Juan Antonio, her sürüm çizgisi arasına toprağı kaldırmadan büyük boşluklar bıraktığını açıklamıştır)
 - Kooperatifin özellikleri
 - 1957 yılında kurulmuştur
 - Avrupa'daki en büyük organik üreticidir
 - Çiftçilerin başlıca bulunduğu bölgeler: Pozoblanco, Vva. Córdoba, Alcaracejos, Añora and Obejo.
 - Zeytinliklerden fabrikaya olan ortalama uzaklık dağ yollarında 30 km'dir.
 - 1.150'den fazla üye mevcuttur. Bunların 828'i zeytin getirmektedir ve geri kalanı farklı şekillerde işbirliği içindedir.
 - Çiftçilerin %70'i organik tarım yapmaktadır ve CAAE tarafından sertifikalandırılmaktadırlar (Endülüsy Sertifikasyon).
 - 11.000 hektardan fazla arazinin 8.000 hektarı organik tarım için ve geri kalanı da geleneksel veya yeniden düzenleme uygulamalarında kullanılmaktadır.
 - Geçmiş yıllardaki ortalama Organik Zeytinyağı üretimi 1,2 milyon kg'dır.
- Kooperatifin esas hedefi günümüzdeki ile aynıdır, karar verilen hedeflere ulaşmak için piyasada daha rekabetçi olmak:
 - Üretime odaklanmak
 - Zeytinyağını birlikte satmak
 - Üyelere Kişisel Yardım Hizmeti sunmak (her gün daha da önemli bir hal almaktadır)
- OLİPE, güçlü bir finansal destek ile 1950'lerde İspanyol Hükümeti tarafından kooperatiflerin oluşturulmasını teşvik etmek için özel bir program ile başlatılmıştır. 15 yıl önce, kooperatif başkanının inancı ile bir grup genç çiftçinin cesaretlenmeleri organik zeytinyağı üretim bölümünün başlamasını mümkün kılmıştır. Kooperatifin başarısı ile birlikte daha fazla çiftçi katılım göstermektedir.
- Örgüt şeması herhangi bir kooperatifinki ile aynıdır. Sekreter ve haznedar pozisyonlarının kadın tarafından doldurulduğu belirtilmiştir.
- OLİPE, verimli ve en iyi kalitede zeytin üretimi için daha iyi sonuçlar bulmak amacıyla sürekli olarak kooperatifin ek hizmetleri ile ilgili araştırma yapmaktadır. Kooperatifin bir diğer işi de tüm üyelerin ürünlerinin kaydını tutmak ve izlenebilirliğini sağlamaktır. Bu şekilde kooperatif, süreci kolaylaştırmak ve böylece maliyeti düşürüp sertifikasyon ücretlerinde daha iyi pazarlık yapmak adına sertifikasyon komitesi için gerekli tüm belgeleme işleminin hazırlanmasından sorumlu olmaktadır. Kooperatifin anlaşması üyelerine her türlü hizmet için en iyi fiyatı sağlamak üzerinedir (örn. benzinin litre fiyatını da 0,03 – 0,06 € daha ucuza sağlamak).



- Juan Antonio, kooperatif üyesi olmanın ya da olmanın ekonomik bakımdan farkını açıklamıştır: Üye olmamak kişiyi ürününü herhangi bir fiyatta satma zorunda bırakırken (satın alan daha düşük fiyatlarda satın alabilir); fakat kooperatif olmak ürün için daha yüksek ve adil bir fiyat alınması garanti etmektedir.

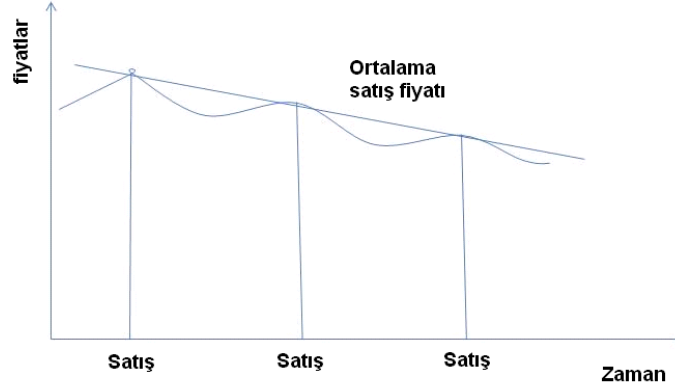
- Kooperatifin görevi, değişik yönlerden zeytinlerle ilgilenmektir:

- Ekonomik

- Gelir – Gider = Kar

Sağlanan **hizmetler** ile elde edilenler gelirleri, hizmetler karşılığında ortaya çıkanların tümü de giderleri oluşturmaktadır. Oluşan tüm karın nasıl paylaşılacağına her kooperatif kendi karar vermektedir: OLIPE’de karlar ürün kalitesine göre paylaşılmaktadır (eğer biri daha kaliteli ürün üretirken diğeri ile aynı parayı alırsa, neden daha fazla çaba gösterebilir? Ürün kalitesine dayalı dağıtım ile herkes elinden gelenin en iyisini yapmaktadır!)

Satış fiyatları zaman içerisinde dalgalanmaktadır; bu yüzden kooperatif işleyişindeki temel unsurlardan biri **satış zamanı** konusunda karar vermektir. Bu karar kooperatif başkanı tarafından alınmaktadır. Tüm zeytinyağı, kazancı garanti altına almak için bir defa da değil farklı zamanlarda satılmaktadır. Bütün üyeler arasında paylaşılacak karı belirlemek için hesaplanmış bir satış fiyatı mevcuttur.



Buna rağmen, satış fiyatının belirlenmesinin zeytin/zeytinyağı verim oranı ile ilgili olarak her zaman aldatıcı bir tarafı olmaktadır.

- 5kg zeytindeki ortalama verim 1 kg zeytinyağıdır (%20)
- OLIPE kooperatifindeki laboratuvar analizi dönüşüm sırasında küçük bir oranda kayıp yaşandığını göstermektedir:
%23 → %20 (alt ürünlerle %3'lük bir kayıp)
- Bu şekilde, kooperatif çiftçinin yanında olarak mümkün olan en düşük kaybı elde etmek için daha verimli bir işlem ile kaybı %3'ten %2'ye indirmeye uğraşmaktadır. Bunun yerine, zeytinler başka bir dönüştürme endüstrisine satılırsa (kooperatif değil), onlar bu konuda endişelenmeyecekler ve kaybı belki de %3'ten %3,5'a çıkartarak çiftçilere ürünleri için daha az fiyat vereceklerdir.

Karların önemi, tüm yatırımları zamanında geri kazanmaktır! *Amortisman süresi, bir kooperatifin sürdürülebilirliğini göstermektedir*

- Bilimsel tarımla ilgili
- Çevresel
- Sosyal

- Kooperatifin işleyişi iki taraflı ilişkiye ve bağlılığa dayanmaktadır:

- Çiftçinin tüm ürünlerini kooperatife götürme anlaşması bulunmaktadır. Bu arazisinin tarihsel üretim kayıtlarından kontrol edilebilmektedir.
- Kooperatifin, çiftçi için tüm olası hizmetleri sağlama ve karşılama anlaşması bulunmaktadır.

Açık olmayan veya şeffaf bir şekilde yönetilmeyen herhangi bir konu, bir çiftçinin veya yönetim kurulunda bulunan bir kişinin kooperatiften ayrılması için sebep olmaya yeterlidir.

Kooperatiften ayrılmaya karar veren çiftçiler, kooperatife ancak 4 sene sonra geri dönebilmektedirler (kooperatif tüzüğünde).

“Çerez oyunu” (burada: nohutlarla) (2 saat)¹: Katılımcıların 6 kişilik gruplara dağıtıldığı (biri başkan) bir rol üstlenme oyunu düzenlenmiştir.

SWOT analizinin bir ya da birkaç özelliği bu alıştırma sırasında temel olarak kullanılmıştır.

Hedef: Bu alıştırma, özellikle kısıtlı kaynakların korunması ve yönetimi ile ilgili olarak işbirliği yapmanın avantajlarının daha derin ve mantıklı bir deneyimini oluşturmaya yardım etmiştir. Ortak amaca çift taraflı katkıda bulunulması ve grup kurallarının oluşturulması herkes için daha yüksek kazanç ile ödüllendirilmiştir. Sonuçlar uzmanlarımız tarafından yorumlanmış ve içeriğe dâhil edilmiştir. Bu sayede katılımcılar yaptıkları rollerin ve düşüncülerinin bu oyun ve gerçek hayat arasındaki ilişkisinin farkına varmışlardır.

İşleyiş tanımı: Başlangıçta, katılımcılar bireysel bir aç gözlülük ve düş kırıklığı dönemini tecrübe ettikten sonra işbirliği ve takım çalışması ihtiyacının farkına varmışlardır. Sonuç olarak, oyunda sadece kooperatifleşme duygusu değil en iyisi için toplu şekilde manipüle edilen kurallar da mevcuttur. Takım çalışmasının net sonucu bireysel ve grup skorlarında da görülmektedir.

Talimatlar: Tüm kişiler 4 ile 6 arasında oyuncudan oluşan alt gruplara ayrılır. Oturma düzenleri grupların görsel ve işitsel olarak birbirinden ayrılmasına izin vermelidir: Grupların birbirini görmesi veya duyması zor hatta imkânsız olmalıdır (grupların ayrılması için ayrı bölmeler ya da mümkünse farklı odalar kullanılmalıdır). Her grubun, eğitmen takımından veya çalıştay asistanlarından biri düzenleyici olarak ihtiyacı vardır.

Her grup, içinde 25 tane nohut olan bir tabağın ortasında bulunduğu bir masanın etrafına oturur.

Yazı tahtasının üzerine yazılı oyun kuralları tüm katılımcılar tarafından görülebilir olmalıdır:

Oyunun amacı:

- 10 tur sonunda mümkün olan en çok nohudu toplamak

Kurallar:

- Eğitmenin işareti ile oyuncular önlerinde bulunan ortak havuz görevi gören tabaktan bir ellerini kullanarak istedikleri kadar nohut alırlar. Buna bir “tur” adı verilmektedir.
- Düzenleyici, tüm grup üyelerinin tercihlerinin grup kayıt sayfasını (Aşağıya bakınız) doldurarak kaydını tutar.
- Düzenleyici, havuzdaki geriye kalan nohut sayısını her tur sonrasında iki katına çıkarır, en fazla 25 nohuda kadar.
- Havuz boşaldığında veya 10 tur geçtiğinde oyun sona ermektedir.

Düzenleyicilerin aklında bulundurması gerekenler;

¹ Uyarılama: Tarım Kooperatifi Gelişimi (Birim 2 s.36-37)



- Düzenleyici yaklaşık 8 turdan sonra gelişme için işbirliğinin olmadığı bazı ipuçları verebilir. Eğer oyun çok erken biterse örn. bir veya iki tur sonunda, düzenleyici yeni bir oyun ve her yeni oyun için yeni bir kayıt sayfası teklif edebilir.
- Oyun iki veya üç aşamada değerlendirilmektedir.
- Katılımcılar, bireysel olarak yazılan kartlar ile “Nasıl hissettin?” sorusuna cevap vermeye cesaretlendirilmektedir.

Oyundan sonra, gruplar yeni dedikodu grupları oluşturmaya teşvik edilirler ve şu soru tartışılır: *Grupta ne oldu?* Sonrasında, tüm gruplar önünde sonuçların ayrıntılarına girebilecek bir temsilci belirleyerek grup raporlarını sunarlar.

Temsilcilerin sunumu ile oyunun bitimi arasında, katılımcıların olmadığı sırada (örn. kahve molası), aşağıda gösterilen değerlendirme matrisi tahtaya çizilir ve düzenleyiciler tarafından kayıt sayfalarındaki grup skorları kullanılarak doldurulur. Değerlendirmenin ilk aşaması tamamlandıktan sonra katılımcılara sunulur. Sonuç olarak katılımcılara şu soru sorulur: *Çalışmanıza göre ne sonuçlar çıkardınız?*

Kayıt sayfası

Grup	Oyun										
Tur	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<i>Toplam</i>
Havuz											
Tekrar doldurma											
Toplam birikim											
Oyuncu A											
Oyuncu B											
Oyuncu C											
Oyuncu D											
Oyuncu E											
Oyuncu F											
Hasat											
Kayıplar											

Değerlendirme matrisi

		Grup				
	Skor	1	2	3	4	5

	Oyun sayısı					
İşbirliği olmadan	En çok tur/oyun					
	En çok hasat/grup					
	En çok hasat/oyuncu					
	En az hasat/oyuncu					
	Oyun sayısı					
İşbirliği ile	En çok tur/oyun					
	En çok hasat/grup					
	En çok hasat/oyuncu					
	En az hasat/oyuncu					
Kayıplar						

Başarılı şekilde sonuçlanan bu oyun aşağıdaki (beklenen) bulguları vermiştir:

İlk turlarda;

- Katılımcılar aç gözlü bir şekilde alabildikleri kadar nohut almışlardır – insani bir şey. Hatta bir rekabet ortamı oluşmuştur (bir yarışma olduğu hiçbir şekilde söylenmemesine rağmen!)
- Çift taraflı güvensizlik (“diğerleri ne yapacak?”) üstün gelmiştir.
- Katılımcılar ilk tur sonunda tabağın boşaldığını görünce, aç gözlülükleri ve düşüncesizlikleri yüzünden oyunun erkenden bittiğinin farkına varmıştır.
- Kurs sürecinde, oyunun kuralları tekrardan hatırlatılmış, bu sefer daha dikkatli ve tahtada yazan üçüncü kuralın ne demek istediğini anlayarak

Bu yüzden devam eden turlarda;

- Tüm nohutların alınmaması gerektiği ve
- Diğerlerine nohut bırakmak gerektiği anlaşılmıştır.
- Diğerlerine güvenmenin ve onlarla her tur sonunda havuzda nohut bırakmak için anlaşmaya varmanın gerekliliğinin farkına varılmıştır.

Sonuç olarak;

- Oyuncular diğerleri ile işbirliği içinde nohutları planlamıştır
- Kısa süreli ve daha az (ve tahmin edilemeyen) hasat yerine uzun süre devam eden sabit ve büyük bir gelir elde etmenin zevki anlaşılmıştır.

Genel olduğu süre, sürecin hızı gruptan gruba değişmiştir. Yerel halkın yoğun olduğu grubun işbirliği yapmanın nasıl faydalara yol açtığını, yetkililerin bulunduğu gruba göre çok daha hızlı anlaması dikkat çekici olmuştur!

Değerlendirme sırasında, kooperatif uzmanımız gözlem ve yorumlarını paylaşmıştır:

- Turlar “yıl” olarak ve nohutlar da “yıllık hasattan elde edilen gelir” olarak alınırsa oyun kolay bir şekilde kooperatiflerin gerçekliğine tercüme edilebilir,
- İlk turlarda görülen aç gözlülük planlama eksikliğini ortaya koymuştur,



- Oyun “Allah ne verirse” kaderci tutumunun giderilmesine katkıda bulunmuştur: insanlar doğaya veya Allah’a değil kendi planlamalarına (ve yatırım, eğitim ve ilgili diğer gayretlere) bağlıdırlar.
- Birikim/yatırım etkisinin gösterimi (uzun vadeli ve kaliteli ürünler)

5.6.4.2. Kooperatifleşme Çalıştayı Pazar Oturumu

Sabah yaklaşık 21 katılımcı (3 Muğla’dan yetkili, 3 Milas’dan yetkilisi, ekoturizm ile ilgili evli bir çift, Karapınar Muhtarı, 5 çiftçi ve proje ekibinden 7 kişi), öğleden sonra ise 32 katılımcı olmuştur.

KOOPERATIFLERE GENEL GİRİŞ (MUSTAFA YEŞİLKAYA, MUĞLA TARIM İL MÜDÜRLÜĞÜ):

- “Birlikten kuvvet doğar”, çiftçiler gelişmek için güçlerini birleştirmek zorundadırlar.
- Tarımsal kalkınmayı Birlikler ile gerçekleştirmek mümkündür. Sorunları çözmek için bir araya gelmenin birçok farklı yolu mevcuttur.
- İşbirliği yapmak gerekmektedir ve böylece:
 - Kazancın sürdürülebilirliğini garantiye almak
 - Piyasaya yakınlaşmak
 - Krediler elde etmek ile sonuçlanacaktır.
- “Kooperatif” tanımı (önceki konuşmalarda gösterilenin aynısı)
- Birlikler mevcuttur ama kooperatiflerden farklıdır: tanım olarak benzer olabilir fakat tüzükleri farklıdır.
- Bölgede tüm kooperatif türleri mevcuttur: sulama kooperatifi, vb. Ayrıca Ziraat Odaları, vakıflar ve farklı kuruluşlarda bulunmaktadır.
- Tekrar kooperatif tanımı (aynı)
- Kooperatif (üyelere dayanan, sınırlı sosyal sermaye) ile şirketin (kar odaklı, daha ekonomik kaynaklar) karşılaştırılması
- Bu 10 köyde kooperatif bulunmamaktadır. Bir araya gelme çalışmaları geliştirilmelidir. Çevrede köylülerin cesaretini kıran birçok kötü örnek mevcuttur.
- 1163 Sayılı Kooperatifler Kanuna göre kooperatif kurmak için en az 7 çiftçi gereklidir. Bu durum tüzüklerde değiştirilebilir (Juan Antonio bu rakamın İspanya’da 3 olduğunu belirtmiştir).
- Farklı ülkeler ve kooperatifler:
 - Belçika, eczacılık kooperatifleri (%19,5)
 - Kolombiya, sağlık hizmetleri kooperatifleri (%16), kooperatiflerin elinde bulunan kahve pazarı (%34)
 - Finlandiya, toplamda tüketilen ürünlerin %74’ü kooperatiflerden gelmektedir.
 - İtalya, 70.400 kooperatif mevcuttur ve 1 milyon kişi için istihdam sağlamaktadırlar.

Tüm bilgiler kooperatiflerin başarılı ve üretken bir pazarlama modeli olduğunu göstermektedir.
- İsteyen herkes kooperatif/birlik üyesi olabilmektedir. Bu konuda bir sınırlandır mevcut değildir. İnsanlar hükümetin yatırımlarına göre hareket etmektedirler! Faaliyetler alanları farklı olduğu takdirde farklı kooperatiflere üyelik mümkündür.
- Birlikler, 5200 Sayılı Kanuna göre ticari faaliyetlerde bulunamamaktadırlar. Öte yandan kooperatifler için bu sınırlandırma mevcut değildir (1163 Sayılı Kanun).
- Birçok kooperatif “tabela kooperatifi” olarak adlandırılmaktadır. Çünkü faaliyet göstermemektedirler!

- Muğla Valiliği, 60 aile için bir çift inek ve bunları barındırmaları için bir ahır sağladıkları basit bir girişimi finanse etmektedir. Aileler krediyi %0 faiz oranı ile geri ödemektedirler.
- İlk yılında kooperatif başkanı hiçbir şey yapmamış ise onu değiştirin! Sadece şikayet etmek faydasızdır. Kooperatifin çalışmasını sağlayacak sizsiniz ve düzgün şekilde çalıştırın. Eğer tüzük içerisinde hatalar görürseniz bunları değiştirin!
- Tire’de düzgün şekilde çalışan bir kooperatif mevcuttur. Her yıl ayrılan bir üye olmaktadır, fakat birkaç ay içinde geri dönmektedir. Kavga etmeye değmez, onları serbest bırakmalısınız.
- Milas Halıları çok meşhurdur. Bir halı kooperatifi oluşturabilirsiniz!
- Bazen, kooperatif başkanları kötü niyetleri olmaksızın hata yapmaktadırlar, çünkü bilmemektedirler.

KOOPERATİFLEŞME ROL ÜSTLENME OYUNU

Amaç: Doğru kararlar almakla sahip olunan varlıkların nasıl arttırılabileceğini göstermektir.

Proses Tanımı: Bu oturum sırasında, katılımcılara yerel çiftçi rolü verilmiştir. Herkes arazi (örn. 20 dekar) ve/veya eski binalar (örn. ahır) ve küçük bir birikim (örn. 50.000 TL) gibi kendi durumlarını gösteren bir kart almıştır.

Yetkililere kolaylaştırıcı kuruluş rolü verilmiştir. Tarımsal kredi ofisi (, turizm komisyonu ve banka bunlara örnektir. Diğer katılımcılara da turist ve benzeri roller verilmiştir (Örneğin, Juan Antonio bir turist ve potansiyel zeytinyağı alıcısı olacaktır, fiyatları bildiği düşünülerek).

Mevcut durumlarında çiftçiler, bölgenin özellikleri (tarımsal arazi, tarih, doğa, kültür, vb.), sunulan olanaklar (organik tarım için destekler, turizm komisyonu tarafından sağlanan teknik destek ve/veya para biriktirmek veya borçlanmak için banka(her ikisinde de faize karşı)) ve piyasanın (potansiyel turistler, oteller (tarımsal ürünler için) vb.) avantajını kullanarak gelirlerini nasıl arttıracaklarına karar verme ve planlama aşamasında başlamışlardır. “Bir yılı” temsil eden her turda bir veya iki büyük karar verme hakkı olan çiftçilerin hedefi, akıllı ve etkili planlama ile 6 yıl içerisinde servet edinmektir.

Kooperatif uzmanlarının, pazarlık ve görüşmeler yapan insanlar arasında yürüyerek planlarını nasıl geliştirdiklerini ve uyguladıklarını gözlemlediği ve kaydettiği bu rol üstlenme oyunu yaklaşık 2 saat sürecektir.

Servet edinme hedefi ile insanların ellerinde ne olduğu ve bununla ne yapabileceklerini düşünmeye başlamaları beklenmiştir. Katılımcılar tarafından fark edileceği düşünülenler şunlar olmuştur;

- Kendilerini örgütlemeleri (örn. iki veya daha fazla kişinin birlikte hareket etmesi), daha yüksek verim için göreceli olarak daha az yatırım gibi ölçek ekonomisi avantajını doğuracaktır;
- Desteklerin kullanımı, faaliyetlerini genişletmelerini sağlayacaktır;
- Ne kadar etkili planlama yaparlarsa o kadar çok destek elde edeceklerdir ve
- Eski binaların yenilenmesi, bunları turistlere kiralamalarına olanak verecektir. Bunu sürdürülebilir şekilde yapmak için, örn. turistlerin uzun vadede dönmelerini sağlayarak, turizm komisyonundan (tesislerin günlük turlarla işbirliği yapmasını öneren) öneri alabilecekleri bir plan hazırlamalılar.

Sonuçlar : Gerçek şu ki, katılımcılar akılları karışmış bir şekilde yerlerinde kalmışlardır çünkü yaratıcı bir şekilde düşünceleri ve plan yapmaları istenmiştir. Isınınca, uzun vadede bunun kayıplara yol açacağını düşünmeden katılımcılar tarafından kısa vadede avantaj sağlamak için kurnazlıklar denenmiştir. Bu kurnazlıklara karşı yapılan uyarıların çok yardımı dokunmamıştır. İnsanların en az gayretle (örn. düşünme, öğrenme, yatırım... vb.) sadece kısa vadeli sonuçlara odaklandığı gözlemlenmiştir.

Bu anlamda rol oyunu, çiftçilere örgütlenme, planlama ve stratejinin faydalarını göstermek yerine bize yerel halkın davranış ve düşünce biçimini doğrulamıştır.

Değerlendirmeler : Yerel kooperatif uzmanımız tarafından öğle yemeğinin ardından gerçekleştirilen değerlendirmede bu unsurlar gösterilmiş ve vurgulanmıştır.

Seminere davet üzerine katılan diğer yerel uzman Prof. Dr. Ayhan Çıkın hazırlıklı olmadan kooperatifleşme ve altında yatan psikoloji üzerine bir konuşma yapmıştır.



Juan Antonio kooperatifler üzerine olan deneyimleri ile ilgili bir sunumla devam etmiştir:

- Kooperatif sosyal dayanışma temeli üzerine kurulmalıdır ve girişimci vizyona sahip olmalıdır
- Onun açısından, kooperatiflerin geleceği ürün çeşitlendirilmesi (OLİPE örneği, kozmetik ve diğer ek ürünler) ve hizmet karşılığındadır.
- Pazarlama: Son ürünün görünüşü (yöneticiler) ve üyelerin en çok endişe ettiği konu olan satışların garanti altına alınmasının önemi ile ilgili yapılması gereken faaliyetlerdir.
 - Örn. görünüş ile ilgili OLİPE çeşitli ürünlere sahiptir:
 - Sekizgen koyu cam şişe (zeytinyağını korumak için koyu). Sorun: pahalı
 - PET paketleme: bölgede satılmaktadır.
 - 3 litrelik ve 5 litrelik tenekeler
 - **Satışlara odaklı pazarlama:**
 - Ürün kaliteli olmak zorundadır. Eğer değilse, iyi bir fiyat talep etmek mümkün değildir. Bu yüzden, kooperatif iyi çalışan üye üreticileri ödüllendirmektedir!
 - Her bir ürün grubunun farklı pazarlama stratejisi mevcuttur.
 - Ürünü **farklılaştırmak** çok önemlidir: Burada, Milas'ta, organik üretimi ekoturizm ve bölgenin önde gelen değerleri ile birleştirmelisiniz. Satılacak her ürün bölgenin aslına uygun potansiyele sahip olmalıdır. Ürünü piyasadaki diğerlerinden ayırmak ve anonim olmasını önlemek için özel bir marka oluşturulması çok önemlidir.
 - **Kim** olduğunu bilmek çok önemlidir, ne tip müşteriye sahip olmak istiyorsunuz!
 - Eğer ürünü bölgede satacaksınız, ekonomik bir fiyatı olması gereklidir. Bölgedeki insanlar ürünü bilmekte ve ona değer vermektedir ve siz de onu uygun bir fiyat ile sunmalısınız: görünüşe yatırım yapmanıza gerekli değildir!! (örn. PET paketleme kullanımı)
 - Eğer müşteriniz bir restoran/şarküteri gurmesi ise ürünü cam şişede sunmak gereklidir.
 - Ürünü turiste nasıl satacaksınız? Küçük 1 veya yarım litrelik şişelerde. Ürünü sadece hediyelik eşya olarak ve tadı için alabilirler, 5 litrelik teneke ile gezilerine devam etmeyeceklerdir! Aynı zamanda, paket küçüldükçe, ürünün katma değerinin arttığını göz önünde bulundurmak gereklidir.
 - Ürünü İstanbul'da nasıl satacaksınız? 1, 2, 3 ve 5 litrelik tenekelerde.
 - Ürünü nasıl ihraç edeceksiniz? Büyük depolarda.

Şu çok açıktır ki, herkese cam şişede satış yapmak bir hatadır: rekabetçi fiyatlar kaybediyoruz! Fransa gibi pazarlar için daha ucuz paketlerde satış yapıyoruz: Paketi değil zeytinyağını satıyoruz!

Kooperatifte satış fiyatı 5 litrelik teneke için 32 TL'dir. Madrid'de aynı teneke 64 TL'ye mal olmaktadır!

Bu pazarlama düşüncesi her türlü ürün için geçerlidir! Nereye ve kime satmak isteğinize yönelmek/odaklanmak ve bunu nasıl yapacağınızı bilmek zorundasınız! Birçok şirket bu konuda başarısız olmaktadır. Bu yüzden girişimci bir zihniyete ve vizyona sahip olmak çok önemlidir.

- Yan ürünler kompost yapımı için kullanışlıdır. Bunları direkt olarak toprakta kullanmak doğru değildir. Kompost elde etmek amacı ile fermantasyon işlemini başlatmak için suyun buharlaşmasına izin vermek ya da gübre, budamadan geriye kalanlar, yapraklar, vb. katı madde ile karıştırmak gereklidir. Fermantasyon işlemi, artık maddelerin kirlenici özelliğini ortadan kaldırmakta ve toprakta kullanılmalarına izin vermektedir.

Toprak pH = 5,5 – 6 olduğunu varsayalım. pH oranı, toprakta besin maddelerinin ağaç tarafından emilme kolaylığını belirlemektedir. pH asitliği asit demek değildir! Toprağa, pH

değerini çok düşük seviyeye getirecek SO_4NH koymak iyi değildir! Fakat kompostta asit bulunmamaktadır!

Yan ürünlerden kompost elde etmek çok basit bir çözüm gibi gözükse de çok karışıktır. Yan ürün akışkandır ve bunu fermantasyonun başlaması için yığabilmek (tepe şeklinde) çok zordur! Bu nedenle gübre ve budama artıkları gibi katı maddelerle karıştırılmaktadır. Aynı zamanda, fermantasyon işlemi sırasında herhangi bir liksiviyasyona izin vermemek için bu işlem su geçirmez bir yüzeyde (örn. çimento tabanlı) yapılmalıdır. Bu şekilde, kontrollü koşullar altında artıklar ayrıştırılmaktadır.

Gün sonunda, Cumartesi ve Pazar oturumlarını değerlendirmeleri için katılımcılara bir dizi sorunun bulunduğu değerlendirme formları dağıtılmıştır.

5.6.5. Katılımcılar Tarafından Ortaya Çıkarılan Sonuç ve Konular

5.6.5.1. SWOT Analizi

GÜÇLÜ YÖNLER

- Kooperatif üreticileri tarafından bilinen bir içerik: Kuzyaka köyündeki Tarım Kredi Kooperatifi kapanmış ve 10 km uzaklıktaki Karacahisar köyünde bulunan Tarım Kredi Kooperatifine katılmıştır. Aynı zamanda, Kuzyaka köyünde başka bir Tarımsal Kalkınma Kooperatifi kurulmaya çalışılmış fakat yüksek başlangıç maliyetlerinden ötürü iptal edilmiştir.
- Çok sayıda üretici olması: Proje bölgesinde 10 köy bulunmasından ötürü üretici sayısı bakımından bir yetersizlik olmayacaktır.
- Yeterli üretim mevcuttur: Hem piyasa hem de kurulması gereken işletmeler içi üretim seviyesi yeterlidir.

ZAYIF YÖNLER

- Güvensizlik: Mevcut kooperatiflerin etkisiz olmaları, idareciler içinde profesyonelliğin bulunmaması kooperatiflerle ilgili kuşkuları arttırmıştır.
- Yöneticilerdeki bilgi eksikliği: İdare ve denetim kurulu için seçilen insanlar yasaları veya anlaşmayı bile okumamaktadırlar ve sorumlulukları hakkında bilgi sahibi değildirler.
- Sahiplenmeme: Kooperatif ortakları kooperatifi kendi malı gibi görmeyip yönetim kademesinin malı gibi görmektedirler, hakları ve rolleri gereği genel kurullara katılmamakta ve kendisine ait olan kooperatife sahip çıkmamaktadır.
- Kooperatiflerin potansiyellerinin altında verimsiz işleyişleri: Gerek finansman yetersizliği gerekse kooperatif ortak ilişkisinin zayıf olması nedeniyle (ortak kooperatife üretimini vermediğinde) kooperatiflerin kapasite kullanım oranları düşmektedir.
- Kooperatiflerin atıl durumda olması: Değişik nedenlerle faaliyet gösteremeyen kooperatifler sadece tabela kooperatifi olarak kalmakta buda ortakları olumsuz etkilemektedir.

FIRSATLAR

- Pazarlama: Kooperatifler kanalıyla pazar bulma ve fiyat istikrarını yakalama bireysel pazarlamaya oranla hem daha kolay hem de ekonomik olmaktadır.
- Talep etmek: Kurum ve kuruluşlarda kooperatif kanalıyla yapılan başvurulara kişisel başvurulara oranla daha öncelik verilir. Bu talep finansmanda temini içinde olabilir hizmet alımı içinde olabilir.
- Destek almak: Tüzel kişilik olarak kurum ve kuruluşlardan eğitim, finansman ve prim desteği alınabilir.
- Bireysel yatırım maliyetlerinin düşmesi: Kooperatiflerin mülkiyetindeki traktör, makine gibi üretim araçlarının kullanımının, sertifika ve paketleme giderlerinin paylaşılması, bireysel yatırım maliyetlerini düşürmektedir.



- Kooperatif ortak ilişkisinin güçlenmesi: Ortakların kooperatife üretimlerini vermeleri, üretim girdilerini kooperatiften temin etmeleri ve yılsonu olumlu gelir gider farkından risturnlarını almaları ortakla kooperatif arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirecektir.

TEHDİTLER

- Tarım politikalarının değişmesi: Tarımda uygulanacak sübvanseler, primler ve diğer destekler devlet politikası olduğundan her an değişme ve kaldırılma riski mevcuttur.
- Pazarlama fırsatlarının bilinmemesi
- Fiyat dalgalanmaları

SWOT analizindeki zayıf yönleri ve fırsatları eğitimle daha olumlu hale getirmek mümkündür ancak tarım politikaları, fiyat dalgalanmaları elimizde olmayan nedenler olduğundan tehditlerle ilgili önlem almak çok zor görünmektedir.

5.6.5.2. Açık Oturum Soruları

- S: Kooperatifler için turizm amacıyla kullanılmak üzere safari arabaları almak mümkün müdür?
C: Yönetim konseyinde tüm üyelerin kabulü alınır, sorunsuz şekilde getirilebilmektedirler.
- S: Şimdi size kooperatif kuralım desem, kimler katılır?
C: Evet, katılırız, fakat altyapıya ihtiyacımız var! Birbirimizi tanımıyoruz ve güven sahibi değiliz... Birçok engel bulunmaktadır, hangi ürün üzerine kooperatif kuracağımıza bile karar veremezken kooperatifi nasıl kurabiliriz (tavuk veya meyveler veya zeytin veya ...)
- S: Sertifikasyon kooperatif öncesi bir aşamadır ve bir piyasanın mevcut olması gerekmektedir. Nasıl başlayacağız?

C: Herhangi bir sertifikasyon öncesinde, yardıma muhtaç yatırımcı için kurulmuş bir piyasa gereklidir. Dönüşüm sürecinde olan bir ürün bile sertifikalandırılmalıdır (mevcut durum). Sertifikasyon için bir kooperatif veya herhangi bir örgüt gereklidir: bireysel sertifikasyon pahalıdır ve düşük maliyetli olmama ihtimali mevcuttur. Kara geçiş noktasını hesaplamak oldukça kolaydır.

Kağıt üstünde Sema, Türkiye’de insanların örgütlenmesinin çok kolay olduğunu belirtmiştir. Çiftçiler kooperatif yerine tüm yasal ve finansal gereklilikleri ve ortak idari anlaşmalarını ortadan kaldıracak şekilde basit bir “üreticiler grubu” oluşturmak mümkündür. Fakat Juan Antonio’ya göre bu AB’de artık yasal değildir. Juan Antonio bunu kendi kooperatifi içinde uygulamaktaymış (20 kişinin isminin bulunduğu bir liste ile bir grup sertifikası) fakat 2008 yılından bu yana yeni AB Mevzuatı ile kişi başına 1 sertifika ve evrak dosyası uygulanmaktadır.

Ürünler ihraç edilirse AB Mevzuatına tabi olacağı için bir grup çiftçinin en uygun biçimde organize olması düşünülmelidir. Aynı zamanda, yakın gelecekte ilgili AB Mevzuatının Türkiye içinde uygulanması durumunda yeni kuralları beklemenin daha düşük maliyetli olma ihtimali mevcuttur.

5.6.6. Sonuç ve Tavsiyelerin Özeti

5.6.6.1. Genel

Örgütlenmeler amaç ve hedef birlikteliği, ortak değerler, ilkeler doğrultusunda oluşturulan hukuki oluşumlardır. İnsanların tek başına ulaşamayacağı hedeflere gerektiğinde kurum ve kuruluşlarla da güç birliği yaparak ulaşmak düşüncesi örgütlenmenin temelini oluşturur. Tarım kesiminin gerek küçük ve parçalı işletmelerden oluşması, yeterince üretim tekniğine sahip olmaması, verim düşüklüğü, pazarda güçsüz durumda olması örgütlenmesi gereğini ortaya çıkarmaktadır. Diğer taraftan tarımda üretimin doğaya bağlı olması, yatırımın geri dönüşümünün sanayideki kadar hızlı olmaması, ucuz üretim yapabilmeleri, fiyat oluşumunda söz sahibi olabilmeleri, katma değer yaratabilmeleri ve kırsal kesimin yaşam koşullarının iyileştirilmesini sağlamaları tarımda örgütlenmeyi kaçınılmaz kılmaktadır.

Yetersizlikten ötürü birçok kooperatif uygulamasının başarısız olduğu Türkiye’de kooperatiflerin imajı oldukça olumsuzdur. Bu durum üzücüdür çünkü gösterilen yabancı örneklerde olduğu gibi gerçekte büyük bir potansiyel mevcuttur. Yurt dışındaki başarılı örnekler ve Türkiye’deki olumsuz örnekler göz önünde bulundurularak son yıllarda yeni bir kooperatif formülü geliştirilmiştir: “Yeni Nesil Kooperatif”.

Bu formülden ipucu alarak pratik, düşük maliyetli ve profilli bir başlangıca sahip olmak için proje ekibi yerel yetkililerin danışmanlığı ile katılımcı çiftçilere yeni bir “üretici grubunu” başlatmak ve oluşturmak için yardımcı olmuştur (Bakınız Bölüm 7. Pilot Aktiviteler).

5.6.6.2. Proje Bölgesindeki Mevcut Kooperatiflerin Durumu

Milas İlçesi çalışma alanı içerisinde 6 adet su ürünleri (Boğaziçi, Kıyıkışlacık, Gürçamlar, Güllük, Kazıklı ve Ören) 1 adet sulama (Çamköy), 12 adet Tarımsal Kalkınma Kooperatifi olmak üzere toplam 19 adet kooperatif bulunmaktadır. Ayrıca, yine üreticinin sosyal ve ekonomik bir örgütü olan 3 adet üretici birliği (süt, su ürünleri ve iç su ürünleri) mevcuttur.

Çamiçi, Savran, Tuzabat (ortaklar mülkiyetinde süt sığırcılığı) Bahçeburun (ortaklar mülkiyetinde seracılık), Dereköy, Kurudere (zeytinyağı tesisi) ve Pinar (bal süzme ambalajlama, petek imalatı) Tarım Kalkınma Kooperatifleri, Tarımsal Devlet Yardımı Yönetmeliği uyarınca Devletten sağlamış oldukları düşük faizli ve uzun vadeli kredilerle proje uygulamışlardır.

Diğer 5 Tarımsal Kalkınma Kooperatifi (Türbe, Fesleğen, Yoğunluk, Kayadere ve Pınarcık) ise orman ürünleri ile faaliyet göstermektedirler.

5.6.6.3. Yerel Halkın Kooperatifler Hakkındaki Düşünceleri

Mevcut kooperatiflerin kapasitelerinin altında çalışmalarını, kısa vadeli amaçlarının gerçekleşmesi sonucu atıl duruma gelmeleri, tabela kooperatifi olmaları, yeterli özkaynağa sahip olmamaları ve dış finansal kaynaklara muhtaç olmaları, yönetim kademesindeki kişilerin profesyonel olmayışı nedenlerinden dolayı yerel halkın kooperatiflere karşı bir güvensizliği vardır.

Diğer taraftan profesyonelce faaliyetlerini sürdüren herhangi bir başarılı kooperatif görmediklerinden dolayı kooperatiflerin başarılı olabileceğine inançları tam değildir.

Çalıştay süresince, Sn. Juan Antonio Caballero Jimenez kendi bölgelerindeki kooperatiflerin işleyişleri, karşılaştıkları sorunlar, üyeleri, üretim durumu, üreticilerin zeytin teslim koşulları, işleme tekniği, üreticiye verilecek primin neye bağlı olduğu ve kooperatifin karının dağıtım koşulları hakkında gerekli bilgiyi vererek çalıştay katılımcılarına ülkemizdeki kooperatiflerle İspanyol kooperatifleri arasında karşılaştırma yapma fırsatını vermiştir.

Çalıştay ve kahvehanelerdeki tespitlere göre uygulanması gereken yöntem;

- Tespit: Sektör bazında potansiyel çekirdek ortak üreticilerin belirlenmesi,
- Bilinçlendirme: Sektör bazında ve kooperatifçilik konularında gerekli eğitim çalışmalarının yapılması,
- Motivasyon: Başarılı kooperatifleri ve başarılı kooperatif ortaklarını ziyaretle, başarıyı ve ortağın kazancının neler olabileceğini bizzat görerek motive olması,
- Örgütlenme: Bilinçlendirilmiş çekirdek kadro ile kooperatifin oluşturulması.

Sürdürülebilir örgütü sağlarken nelerin öngörülmesi gerekir?

Örgütün sürdürülebilir olması ancak ihtiyaçtan kaynaklanmasının bilincine bağlıdır. Ekonomik ve sosyal açıdan üreticilerin kooperatif organizasyonuna ihtiyaç duyması gerekir. İhtiyaçtan kaynaklanmayan örgütlerin ömrü kısa olmaktadır. Gerek kahvehanelerde gerekse çalıştayda özellikle organik tarımdan dolayı bir örgütlenme isteği gözlemlenmiştir. Ancak örgütün oluşumundan önce en azından örgütü oluşturacak çekirdek kadronun mevzuat ve faaliyetler konusunda eğitilmeleri gerekmektedir.



5.6.6.4. Çalıştayların Performansı

- Hiçbir gün zamanında başlanılmamıştır; yetkililer her iki gün de geç kalmıştır (proje ekibi de aynı şekilde). Çalıştayın zaman çizelgesi de (ve bazı içerikler) tam anlamıyla uygulanmamıştır.
- Buna rağmen, tüm katılımcıların aktif şekilde katılıp bütün sunumlarda soru sorarak ve oyunlarda değişik rollere girerek her iki günde de keyif aldıkları ve konuşulan tüm konularla çok ilgili oldukları görülmüştür. Powerpoint sunumlarının bir kopyası Milas Tarım İlçe Müdürlüğü memurları tarafından işlenmiştir.
- Maalesef çok az çiftçi katılmıştır. Kooperatifler dünyasına girmesi gereken çiftçiler yerine zaten kooperatiflere güvenen yetkililer için düzenlenen bir çalıştay halini almıştır.
- Biz grup olarak, projenin şu anda nasıl olduğu ve sonraki adımlarda onu yürütmek için neler yapılması gerektiği konusunda daha kesin bir görüş sahibi olmalıyız.

5.6.6.5. Juan Antonio'nun Çalıştay Hakkındaki Görüşleri ve Sonraki Adımlar için Düşünceleri

İdeal olarak, kooperatif *hizmet sağlayan bir kuruluş* olmalıdır: Farzedin tüm çiftçiler arazilerinin anahtarlarını size teslim ettiler ve unutup gittiler!! Tüm gelir kime ait olduğuna bakmayarak aynı kasada toplanıyor.

Bir kooperatif kurmak için garanti edilen asgari bir üretim hacmine sahip olmak çok önemlidir. Böylece yatırımlar periyodik olarak amortize edilebilmektedir!

Bir kooperatifin gelecek başarıları için kilit fikirler şu şekildedir:

- Çeşitlendirme
- Doğru ölçülendirme, böylece başlangıç yatırımı sürdürülebilir ve amortismanı mümkün olmaktadır.
- Piyasa şartlarını bilmek

Farzedin bu yıl 5.000 kg zeytini işlemek için yatırım yaptınız ve önümüzdeki sene sadece 2.500 kg ürettiniz, büyük bir soruna sahipsiniz! Üretimdeki farklılıklar kabul edilebilir olmalıdır.

Çiftçiye bu projede makul bir ölçüde güvence sağlamalısınız! Aksi takdirde, çiftçi projeye dahil olmayacak ve sosyal sermayesini (üyelik) yatırmayacaktır: üretkenliği düşük, çok küçük arazilere sahip durumdadır ve proje onları en iyi ihtimalle "fakirden *daha az fakir*" konuma getirecektir: almaları gereken risk buna değmez!

Eğer hükümet gerçekten bu projenin düzgün çalışmasını istiyorsa önemli bir yatırım yapmalıdır. Verilecek destek \leq %50 olursa çiftçiler o zaman katılacaktır!

Fakat tüm bunlardan önce, çiftçilerin gerçek ihtiyaçlarını öğrenmek için bir çekirdek yaratılmalıdır! Toplumun dağılımının (aşağıya bakınız), bu ihtiyaçları öğrenmek ve mevcut durumda var olmayan bir sosyal ağ yaratmak için temel oluşturması mümkündür.

Çiftçilerin alternatifleri:

- Farklı ürünler için bir kooperatif/birlik oluşturmak (sadece zeytin için değil - çeşitlendirme!):
Bir ambar ve ürünlerin alımından (çiftçi → depo) ve dağıtımından (depo → restoranlar/oteller/pazarlar/vb.) sorumlu bir kişi ile birlikte küçük üretici grupları halinde birleşmek en kolay çözüm olacaktır.
Girişleri ve dağıtımları organize etmek, herhangi bir dönüştürmeye veya ambarın inşa edilmesi ile sorumlu bir kişiden başka fazla bir yatırıma ihtiyaç duymamaktadır!
Sorumlu kişi ürünleri sunmak ve taleplerini almak için restoranlara/otellere/pazarlara/vb. gidebilir (örn. Bodrum ve civarında): miktar/çeşitler/zaman bakımından (ne/ne kadar/ne zaman için). Bu bilgi ile köye dönerek, tüm taleplere göre hangi türlerin, hangi miktarda ve ne zaman ekileceği konusunda birlik üyelerini koordine edebilir!
- Eğer ham maddenin (zeytin olduğunu varsayalım) dönüşümünü yapamıyorlarsa, zeytinlerini zeytinyağına dönüştürüp satmak isteyen bir endüstri bulmalıdırlar.

- Bu iyi bir çözümdür çünkü her ne kadar kazanç tüm üyelere dönmese de (dönüştürme işini yapan kooperatif olsaydı bu şekilde olacaktı!) ve bir kişide toplansa da (dönüştürme endüstrisinin sahibi!), çiftçiler en azından organik ürünlerini satmaktadırlar. Endüstri sahibinin bir arsa satın alıp ham madde üretimine geçme şansı da mevcuttur... Bir şekilde, en azından kayıtlı gelirler bölgeye dönmektedir! Diğer ihtimal kazancın İstanbul'a gitmesidir ki bu daha kötü olacaktır!

"Akıllı" endüstriler ekolojik üretim hattına yatırım yapmalıdırlar!

- Öte yandan ham zeytinleri alan dönüştürme endüstrilerinin, çiftçilerin birleşerek bir kooperatif oluşmalarından doğacak bir rekabet tehlikesinden ötürü endişe duyma ihtimali de mevcuttur! Bu yüzden bile, çiftçilerin daha hoşnut olmaları ve böylece olası birleşip kooperatif oluşturma isteklerini kaybetmeleri için bu endüstrilerin çiftçilere biraz daha fazla ödeme yapması mümkündür.

Mevcut durumda bunun gerçekleşeceğinden emin değiliz ama bir şans bulunmaktadır...

5.6.6.6. Sonuçlar

- Üretim verileri ile ilgili iyi bir tahmine sahip olma önemlidir: Proje bölgesinde kaç hektar zeytin ağacı bulunmaktadır? Bir ağaç kaç kilo zeytin vermektedir? Doğru bir üretim hacmi ölçülendirmesi yapmak önemlidir (ve bu şekilde olası yatırımlarla ilgili uygun biçimde düşünmek).
- Sertifikasyon tarladan çatala kadar yapılmalıdır! Bir ham maddeyi sertifikalamak için 3 sene gerekmektedir. Ayrıca, çiftçiler düşünümü kendileri gerçekleştiremezlerse ya da ürünleri sertifikalanmış bir şirkete satamazlarsa faydasız olacaktır: üretim zincirindeki tüm aşamalar sertifikalandırılmalıdır. Sertifikasyon, yetkililer için sunulan elle tutulur/somut bir sonuçtur, fakat küresel boyutta düşünüldüğünde biraz boş bir çözümdür.
- Şirketler riskten ötürü, kooperatif kurmamaları için çiftçileri hoşnut etmekte ve biraz fazla ödeme yapmaktadırlar.
- Çiftçilerin yatırmak zorunda oldukları sosyal sermayeye ilişkin olarak kazanacakları az ve kaybedecekleri çok şey mevcuttur (üretkenliği düşük küçük tarlaları bulunmaktadır bu yüzden riskin olduğu sosyal sermaye yatırımı çözüm değildir).
- Öneri: çeşitlendirmeye dayalı sosyal ağ yaratmak için daha basit birleşik yapılar (örn. meyve ve sebze üreticileri birliği). Öte yandan, satmak için bu kadar üretim fazlasına sahip olup olmadıkları kesin biçimde bilinmemektedir.
- Hükümetin finansal olarak dâhil olmasına şiddetle ihtiyaç duyulmaktadır.
- Proje bittikten sonra insanlara geride ne kalacağı düşünülmelidir.
- Projenin sonraki adımları yukarıdan-aşağıya değil aşağıdan-yukarıya olmalıdır: girişimleri başlatması gerekenler çiftçilerdir.

5.6.6.7. Üreticiler Grubuna Doğru

ANASÖZLEŞMENİN İÇERİĞİ

Oluşturulabilecek kooperatifte geleneksel yapıdan kurtularak yatırımcıların sahip oldukları değerlerle birleştirmek gerekir. Bunun içinde 1163 Sayılı Kooperatifler Kanununun izin verdiği ölçüde Anasözleşmenin Yeni Nesil Kooperatiflerin ölçülerine göre hazırlanması gerekir. Aksi taktirde, kurulacak olan kooperatif geleneksel kooperatiflerin hantal yapısından kurtulamaz.

MOTİVASYONU SAĞLAMAK

Üreticilerin oluşturulacak kooperatife ortaklık konusunda niyetlenmesi için başarılı kooperatiflere yapılacak ziyaretlerle kooperatif tüzel kişiliği ile neler yapılabileceği ve nasıl başarılı olunup üretiminin değerlendirilerek neler kazabileceği gösterilerek hem ortaklık konusunda hem de ortak olduktan sonra yapılacak olan çalışmalarda motivasyon sağlanmış olur.



ORGANİZASYON TİPİ

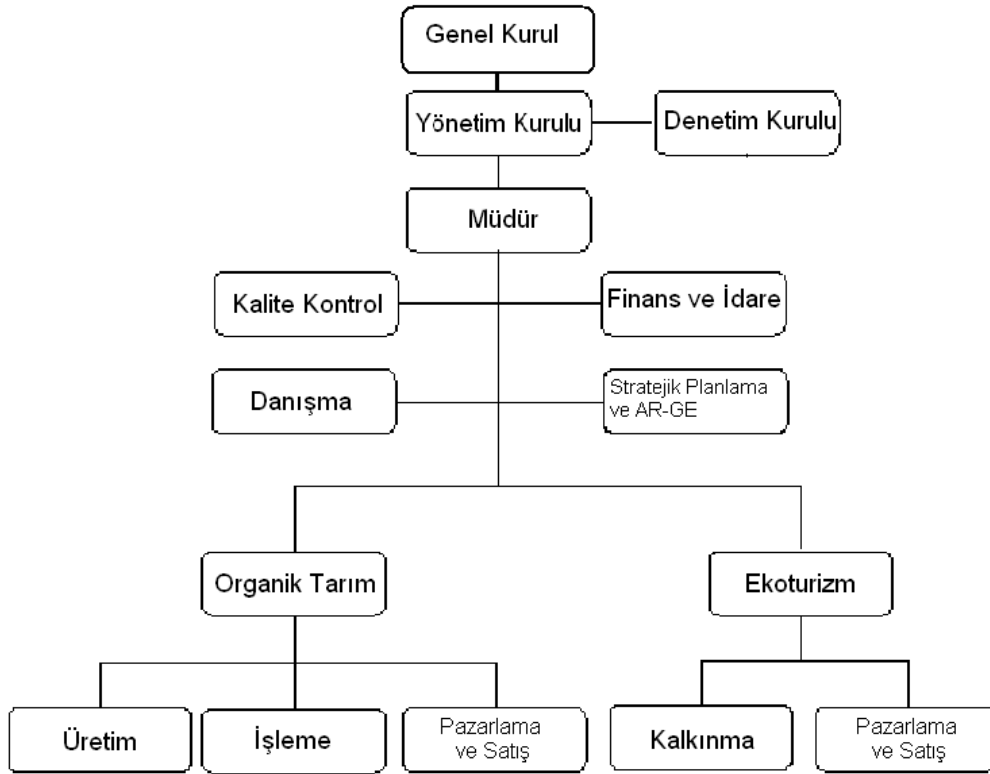
İlk etapta üretici grupları üretim bazında adi şirket (ortaklık) organizasyonu ile bir araya gelebilirler. Gerek kuruluş giderlerinin az olması gerekse kapatılmasının kolay olması açısından böyle bir organizasyon tercih edilebilir ancak yönetim, karar verme, üretim girdilerinin temini, pazarlama ve vergilendirme konuları iyice araştırılıp değerlendirilmelidir.

Sürdürülebilir kalkınmanın temel koşullarından birisi düşük gelirli kırsal kesimin yaşam standartlarının iyileştirilmesi, sosyoekonomik gelişmelerinin gerçekleştirilmesidir. Bu da kendi sorunlarının çözümünde yeterli yetki ve sorumlulukları yüklenen, bağımsız, güçlü, etkin ve aktif üretici örgütü olan Tarımsal Amaçlı Kooperatifler kanalıyla mümkün olacaktır.

Organik tarım ve ekoturizm uygulamaları; anasözleşmede gerekli yasal düzenlemeler yapılmak suretiyle Tarımsal Kalkınma Kooperatifi çatısı altında sürdürülebilir. Oluşturulacak olan kooperatif tüzel kişiliği çatısı altında yer alacak olan üreticiler, otokontrol yoluyla birbirini denetleyecek ve organik tarımın açık, dürüst ve sürdürülebilir bir şekilde yapılabilirliğini sağlayacak bir örgüt planlaması ortaya çıkartmış olacaktır. Ayrıca oluşturulacak kooperatif sayesinde üreticilere teknik, bilimsel ve finansal destekler sağlanmış olacaktır.

PLANLAMA ŞEMASI

Kooperatif örgütlenmesinin sonuç olarak aşağıda gösterilen şekilde olması düşünülmektedir.



Örgüt bölümlerinin sorumlulukları şu şekildedir;

- Genel Kurul: Tüm ortaklardan oluşan genel kurul yasa ve ana sözleşme hükümleri doğrultusunda kooperatifin uygulamaları hakkında kararlar almak
- Yönetim Kurulu: Genel kurulun almış olduğu kararları uygulamak, genel kurul kararlar doğrultusunda gerektiğinde müdür ve eleman atamak
- Denetim Kurulu: Yönetim kurulunun uygulamalarının yasa ve ana sözleşmeye uygunluğunu denetlemek
- Müdür: Stratejik kalkınmadan ve yönetiminden sorumludur.

- Arge: Yeni üretim ve işletme tekniklerinin ve aynı zamanda finans kaynaklarına ulaşılmasının araştırılmasından sorumludur.

Kuruluş aşamasındaki kooperatifin özkaynağı ve sağlayabileceği dış finansman kaynakları yeterli olmayacağından örgüt şeması kısa vade de sadece üretim, orta vade de üretim ve pazarlama, uzun vade de ise üretim, işleme, pazarlama ve tutundurma şeklinde olmalıdır. Bu organizasyonda tamamen konusunda uzman elemanlar çalıştırılacağından her üç aşamada da kooperatif ortaklarının birbirlerine karşı olan ilişkilerini etkileyecek herhangi bir olay gerçekleşmeyecektir.

Ek 5.12 organik tarım ve ekoturizm ile ilgili olanlar da olmak üzere bu çalıştay ve seminerlerin bir fotoğraf dosyasını içermektedir.

5.7. SONUÇLAR

5.7.1. Özet

EKOTURİZM

Çalıştay, katılımcıların sahip oldukları ve sunabilecekleri kültürün, doğanın zenginliğinin ve özgünlüğünün hemen hemen hiç farkında olmadığını ortaya çıkarmıştır. Buna karşılık, yapılan beyin fırtınalarında çok sayıda ve değişik fikir ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar bu özelliklerden kendilerine yarar sağlama imkanıyla çok ilgilenmişler, ancak bu kavramın çok yeni olması nedeniyle potansiyeli finansal olarak tanımlamak ve ticari olarak faydalanmakta zorlanmışlardır. Bölgede altyapı bulunmamaktadır, altyapının geliştirilmesi için yol gösterilmesine ve maddi kaynağa ihtiyaç duyulması, bölgede ekoturizmin başarıyla gelişmesi için bir kısıt daha ortaya koymaktadır.

ORGANİK TARIM

Yerel halkın organik tarım hakkında yetersiz ya da çok yanlış bilgisi vardır. Çalıştay, organik tarım hakkındaki yaygın yanlış inanışların da ortaya çıkmasını sağlamıştır. Proje bölgesinde yaygın kullanılmakta olan tekniklerin organik işlemlerde (özellikle zeytin üretiminde) ne şekilde kullanılacağı konusu da gündeme getirilmiştir.

Çalıştay ve öncesinde yapılan hazırlıklar, çiftçilerin organik tarım hakkında bilgileri yetersiz ya da yanlış iken bile, şans eseri organik tarıma yakın yöntemlerle tarım uygulamaları yaptıklarını göstermiştir. Bunun nedeni kısmen bilgisizlik, yoksulluk (yetersiz finansal kaynaklar) ve bölgenin göreceli olarak izole olmasıdır. Proje bölgesinde gözlemlendiği ve çalıştayda vurgulandığı gibi, genelde tarımın, özelden organik tarımın karlılığındaki en temel engeller şunlardır: çoğu çiftliğin küçük ölçekli olması, arazinin kimi yerde el işçiliği için zor olması (eğimli ya da taşlı arazi), altyapının tamamen eksik olması ve çiftçilerin pazarlama ve satışa yatkın olmamaları.

KOOPERATİFÇİLİK

Prensipte kooperatiflerin temel amacı, kişilerin ekonomik ölçekten dolayı tek başlarına gerçekleştiremeyecekleri işleri birlikte yapabilecekleri (toptan alımlar, teknik desteğin ortaklaşa kullanılması, makine ve ekipmanların ortaklaşa kullanılması vb) ve bilgi birikimi sağlayacak (üretim teknikleri, pazarlama ve satış vb hakkında), daha iyi satış yapacak (bazı çiftçiler işleme, bazıları pazarlama, satış ve bazı çiftçiler de ulaşımda uzmanlaştığı için) ve üretimde istikrarlı bir yüksek performans (periyodik bakım, standartların karşılanması vb) sağlayacak şekilde organize olmalarını sağlamaktır.

Çalıştay öncesinde yapılan görüşmelerde kooperatifçiliğe karşı oldukça olumsuz görüşler ortaya çıkmıştır. Bölgede yakın geçmişte kurulan kooperatiflerde yaşanan yetersizlikler, yönetiminde eş-dost ilişkileri, bireysellik ve pasif tutumlar nedeniyle bu görüşlerin haklılık payı bulunmaktadır.



Bununla beraber, bölgede, Türkiye ve İspanya'da kooperatifler ya da benzer organizasyonlarda çok olumlu örnekler de gösterilmiştir. Bu organizasyonların başarılarının; doğru beklentinin yaratılmasına, kişilerin kendilerine düşen görevlerde eğitilmesine, yerel ihtiyaçlara uygun işbirliği formülünün yaratılmasına, üyeleri için tatminkar ve kendi kapasitelerini rahat bir şekilde kullanabilecekleri bir organizasyon yapısının yaratılmasına, ilave finansal kaynakların sağlanmasına ve bir Danışman tarafından dönem dönem rehberlik edilmesine dayandığı görülmüştür.

Projenin başlangıçtaki/özgün düşüncesi ekoturizm ve organik tarımı işbirliği içerisinde bir yapıda birleştirmek ve bölgenin gelişiminde bütünleşik/birbiri ile örtüşen (entegre) bir yaklaşım sergilemekti. Bu çalıştay ve proje sırasında yapılan diğer çalışmalar, kısa vadede olmasa bile bunun hala mümkün olduğunu kanıtlamıştır. Organizasyonun kurulabilmesi ve ileride üye sayısı ve yetkinlikler arttıkça daha fazla görevi yerine getirebilmesi için bir yapı formüle edilmiştir.

5.7.2. Ekoturizm, Organik Tarım ve Kooperatifçiliğin Birleştirilmesi

Başlangıçta, ilk çalıştaya katılanların daha sonraki çalıştaylara da katılması, bu sayede kişinin profesyonel yaşamında organik tarım ve ekoturizmin birleştirildiği bir düşünce zemini oluşturulması ve yerli halkın kooperatifler yoluyla organize olması beklenmekteydi. Ancak çok küçük bir çekirdek katılımcı grubunun birden çok sayıda çalıştaya katıldığı, hiçbirinin de çalışma gruplarının tamamına katılmadığı görülmüştür. Yerli çiftçilerin bütünleşik/birbiri ile örtüşen yaklaşımı sürdürülebilir gelişme için sağlam bir zemin oluşturulmasına katkıda bulunacaktır; ya da bütünsel yaklaşım kişilerin tüm alışkanlık ve faaliyetlerindeki felsefeyi güçlendirecektir (eğer bir kişinin girişimi sonuç vermez ya da ürünü düşük olursa, her zaman diğer bir çiftçinin ürünü olacaktır); bu ise, böylesine kökten bir değişimi gerektirdiği için, çiftçilerden çok fazla şey beklemek olabilir.

Ayrıca, zaman, para ve entelektüel ilgilerinin kısıtlı olması nedeniyle uzmanlaşmak insanların doğasında bulunmaktadır. Bu nedenle çalıştaya katılanlar, her aktivite ile ilgilenmeleri yerine, kendi uzmanlıkları ve ilgi alanları doğrultusunda seçim yapmaya teşvik edilmişlerdir. Kurulacak kooperatif ya da her türlü "çiftçi grubu" farklı aktivitelerle uğraşan kişilerin bir araya geldiği bir organizasyon olacaktır. Çiftçileri organize etmekte olan başka kişiler de bu aktiviteleri koordine etmekten sorumlu olacaktır.

Çalıştayda, kişilerin kendi kültürleri ve çevrelerinin zenginliğinden haberdar oldukça ve bu da yaşam standartlarını değiştirmeden kendi yararlarına olduğunda, asıl ilginin ekoturizme olduğu ortaya çıkmıştır. İnsanların sadece potansiyeli görmeye ve bunun nasıl mümkün kılınabileceği konusunda rehberliğe ihtiyaçları vardır, Bu artan farkındalık özellikle Türkiye deneyimlerine yapılan ziyaretlerle pekişmiştir. (Bölüm 4'te tanımlandığı gibi)

Buna karşılık çalıştay organik tarım konusundaki daha uygulanabilir sonuçlar ortaya koymuştur. Bunun nedeni katılımcıların halihazırda tarımla yoğun bir şekilde ilgilenmekte olmasıdır. Uygulamalar ise, kısmen bilgisizlik ve yoksulluk nedeniyle kimyasalların ve zarar veren yöntemlerin çok az miktarlarda kullanılabilmesi nedeniyle, organik tarım uygulamalarına yakındır. Çalıştay, daha çok organik tarım yöntemleri (çok basit ya da çok karmaşık olması algısı) ve ürünlerinin pazarlanmasının zor olduğu yönünde çiftçilerin önyargılarını kırmak bakımından yararlı olmuştur. Öte yandan organik tarım çalıştayı ve sonrasında yapılan pilot çalışmalar pazarlamanın belki de başarılı tarımın önündeki en büyük engel olduğunu ortaya koymuştur.

Bu konular; organik tarım konusunda (doğru) bilgi ve pazarlama ve satış yapılması, çiftçi birlikleri tarafından ele alınabilir. Kooperatif çalıştayı ise kooperatiflerin asıl yararlarının ortaya konulabilmesinden önce, temelde ve bir kez daha sistem üzerindeki ön yargıları kırmaya yardımcı olmuştur: Çiftçilerin halihazırda bireysel olarak karşılaştığı tüm sorunların ortadan kaldırılması, malzemelerin ve bilginin gerek finansman, gerekse danışmanlar aracılığı ile düşük maliyetli (toptan) temini; ürünlerin işlenmesi için toplu organizasyonlar (örneğin organik zeytinyağı) ve pazarlama ve satışın bu konuda eğitilmiş ve istekli kişiler tarafından organize edilmesi.

5.7.3. Çalıştayların değerlendirilmesi

Çiftçileri çalıştaylara çekme konusunda zorluk yaşanmıştır. Yüksek bütçeli ve giderek artan tanıtım kampanyasına rağmen çalıştaylara katılım sınırlı kalmıştır.. Katılımın az olmasının nedenleri, proje üyeleri ile çiftçiler arasında yapılan sözlü paylaşımlar sonucunda aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- ❖ Çiftçilerin değinilen konular hakkında çok az bilgi sahibi olması nedeniyle çalıştaylardan ne öğrenebileceklerine dair bir fikirlerinin olmaması
- ❖ Daha önce başka proje ekipleri, organizasyonlar ve firmalar tarafından yapılan çalışmaların beklenen sonucu vermemesi nedeniyle derinden bir güvensizlik oluşturması
- ❖ Projenin bir sonucu olarak yaşam standartlarının iyileştirilebilmesi konusunda beklenti ve ümit olmaması

Bununla beraber bizzat çalıştaylar çiftçilerle iletişim kurmak ve uzman bilgilerinin aktarılması konusunda cazip bir araç olmuştur. Formatı başlangıçta doğru görünse de her oturumdan sonra daha da geliştirilmiştir. Katılanlar çalıştay içeriklerinden ve önerilen yöntemlerden oldukça olumlu etkilenmiştir.

Çalıştayların amacı katılımcıları tarım (organik tarım) ve turizm (bölgelerindeki eko turizm) konularında yeni kavramların yanı sıra etkin kooperatif yöntemleriyle (bildikleri kooperatif yöntemlerinin tersine) tanıştırmak ve onları bu tarz aktivitelere nasıl katılacaklarını düşünmelerine motive etmektir. Doğal olarak, içerik “uzmanlaştırma” yerine “tanıştırma” amaçlı olduğundan, uygulamadaki sonucunun (önerilen kavramları aktif olarak uygulamaya başlayan kişilerin sayısı) kısa dönemde yüksek olması beklenmemektedir. Bununla birlikte ana hedefe ulaşıldığı görülmektedir: katılan kişiler etkin bir şekilde önerilen imkanlar üzerinde düşünmeye başlamışlar, ve projenin devamında artan bir ilgi gözlenmiştir: projenin başlangıcında çoğunluğu evhamlı sadece küçük bir grup tanımlanabilirken zaman içerisinde bu grup heyecan verici bir şekilde büyümüştür.