ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

DOKTORA TEZİ

Osman İnanç GÜNEY

DÜNYA TARIM TİCARETİNDEKİ GELİŞMELERİN TÜRK TURUNÇGİL SEKTÖRÜ İHRACAT REKABETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

ADANA, 2012

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

DÜNYA TARIM TİCARETİNDEKİ GELİŞMELERİN TÜRK TURUNÇGİL SEKTÖRÜ İHRACAT REKABETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Osman İnanç GÜNEY

DOKTORA TEZİ

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

Bu Tez / /2012 Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından Oybirliği/Oyçokluğu ile Kabul Edilmiştir.

……..	……..….	……
Prof. Dr. M. Necat ÖREN	Prof. Dr. Ö. Faruk EMEKSİZ	Doç. Dr. M. Fatih CİN
DANIŞMAN	ÜYE	ÜYE

……..…	……..
Doç. Dr. Erdal DAĞISTAN	Yrd. Doç. Dr. Tuna ALEMDAR
ÜYE	ÜYE

Bu Tez Enstitümüz Tarım Ekonomisi Anabilim Dalında Hazırlanmıştır.

Prof. Dr. M. Rifat ULUSOY
Enstitü Müdürü

Bu Çalışma Ç. Ü. Araştırma Projeleri Birimi Tarafından Desteklenmiştir.
Proje No: ZF2009D34

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

ÖZ

DOKTORA TEZİ

DÜNYA TARIM TİCARETİNDEKİ GELİŞMELERİN TÜRK TURUNÇGİL SEKTÖRÜ İHRACAT REKABETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Osman İnanç GÜNEY

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

Danışman : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
Yıl: 2012, Sayfa: 183
Jüri : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
: Prof. Dr. Ö. Faruk EMEKSİZ
: Doç. Dr. M. Fatih CİN
: Doç. Dr. Erdal DAĞISTAN
: Yrd. Doç. Dr. Tuna ALEMDAR

Bu çalışmada, küreselleşen dünyada ticaret alanında yaşanan gelişmeler tarım ve turunçgil piyasaları açısından değerlendirilmiş ve bu turunçgil meyvelerinden limon ve portakal için karlılık ve rekabet göstergeleri hesaplanmıştır.

Araştırma kapsamında, 2009–2010 pazarlama dönemi üretici anket verilerine dayanılarak Çukurova Bölgesi'nde limon ve portakal üretimi için Politika Analiz Matrisi (PAM) ve Açıklamalı Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi oluşturulmuştur. Bu bağlamda portakal ve limon üretiminin özel ve sosyal karlılığı ile rekabet edebilirliği analiz edilmiştir. Yapılan hesaplamalardan özel karlılıklar limon üretimi için düşük portakal üretimi için ise negatif olarak ortaya konulmuştur. Ayrıca PAM yardımıyla verimlilik katsayıları hesaplanarak her iki ürünün üretiminin de rekabetçi olduğu ancak, limon üretiminin rekabet gücünün portakaldan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, Çukurova Bölgesi'nde portakal ve limon üretiminin sosyal karlılık açısından bölge için sürdürülebilir bir üretim dalı olduğunu göstermektedir.

AnahtarKelimeler: Turunçgil meyveleri, Politika Analiz Matrisi, ihracat rekabeti, serbest ticaret, sosyal maliyet,

ABSTRACT

PhD THESIS

EVALUATION OF DEVELOPMENTS IN WORLD AGRICULTURAL TRADE IN TERMS OF EXPORT COMPETITION OF TURKISH CITRUS SECTOR

Osman İnanç GÜNEY

ÇUKUROVA UNIVERSITY
INSTITUTE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES
DEPARTMENT OF AGRICULTURAL ECONOMICS

Supervisor : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
Year: 2012, Pages: 183
Jury : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
: Prof. Dr. Ö. Faruk EMEKSİZ
: Assoc. Prof. Dr.. M. Fatih CİN
: Assoc. Prof. Dr. Erdal DAĞISTAN
: Asst. Prof. Dr. Tuna ALEMDAR

In this study, developments in trade area for agriculture and citrus market are evaluated in the globalized world and profitability and competitiveness of the products of citrus fruits, lemons and oranges, were calculated.

Within the scope of this research, based on 2009-2010 marketing period survey data, Policy Analyze Matrix and Revealed Comparative Advantage Index was created for the lemon and orange producers in Çukurova Region. In this context, the private and social profits of orange and lemon production were analyzed. From the analysis it was obtained that the private profit for lemon production is so low and for the orange production the private profit is negative. In addition, from the productivity coefficients calculated by the PAM approach it was obtained that both production is competitive but lemon production is more competitive than the orange production. As a result of the calculations, by the reference of the year 2009-2010 marketing period, both orange and lemon production is sustainable in Çukurova Region in terms of the social probability.

Keywords: Citrus, Policy Analsis Matrix, export competitiveness, free trade, social costs.

TEŞEKKÜR

Doktora çalışmamın her aşamasında beni yönlendiren ve desteklerini esirgemeyen değerli danışmanım Sayın Prof. Dr. M. Necat ÖREN'e, değerli katkılarından dolayı meslektaşım Sayın Dr. Levent SANGÜN'e, yaptığım anket ve saha çalışmalarında köylerinde beni konuk eden ve bilgilerini paylaşan değerli üreticilere, manevi desteklerini her zaman hissettiğim ve hoşgörülerine sığındığım aileme en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

İÇİNDEKİLER **SAYFA**

ÖZ I
ABSTRACT II
TEŞEKKÜR III
İÇİNDEKİLER DİZİNİ IV
ÇİZELGELER DİZİNİ VIII
ŞEKİLLER DİZİNİ X
SİMGELER VE KISALTMALAR XII
1. GİRİŞ 1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR 7
3. MATERYAL VE METOD 13
3.1. Materyal 13
3.2. Metod 13
3.2.1. Temel Metodoloji 13
3.2.2. Materyalin Toplanmasında İzlenen Yöntem 14
3.2.3. Politika Analiz Matrisi Yaklaşımı… 15
3.2.3.1. Politika Analiz Matrisi Yaklaşımının Tanımlanması 15
3.2.3.2. Politika Analiz Matrisi Yaklaşımı Yardımıyla Karlılıkların Hesaplanması 19
3.2.3.3. Politika Analiz Matrisinde Özel Karlılıklar 20
3.2.3.4. Politika Analiz Matrisinde Sosyal Karlılıklar 21
3.2.3.5. Politika Analiz Matrisinde Transferler 24
3.2.2.6. Politika Analiz Matrisinde Verimlilik Katsayıları 25
4. BULGULAR VE TARTIŞMALAR 27
4.1. Serbestleşme Hareketlerinin Gelişimi 27
4.2. Serbestleşme ve Uluslararası Tarımsal Ticaret 32
4.3. Uluslararası Tarım Ticareti ve Devlet Müdahaleciliği 45
4.4. Dünya Tarım Ticaretini Etkileyen Gelişmeler Kapsamında GATT, DTÖ ve Uruguay Turu 52
4.4.1. Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT) 52

4.4.2. Uruguay Turu Öncesi ve Sonrası Tarım Piyasalarında Yaşanılan Gelişmeler 57
4.5. Küreselleşme Kapsamında Tarımsal Ticaret ve Tarım Politikaları 66
4.6. Tarım Ürünleri Ticaretindeki Gelişmelerin Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri... 71
4.7. Tarımsal Ticaretteki Gelişmeler Kapsamında Dünya ve Türk Turunçgil Sektörü 84
4.7.1. Dünya Turunçgil Üretim, Tüketim ve Ekonomisi..... 88
4.7.1.1. Dünya Turunçgil Üretim ve Tüketimi 88
4.7.1.2. Dünya Turunçgil Pazarı 98
4.7.1.3. Turunçgiller Pazarı ve Pazarlama Zinciri 99
4.7.1.4. Dünya Turunçgiller İhracat Pazarı..... 101
4.7.1.5. Turunçgillerde Fiyatlandırma ve Ekonomi Politikaları 105
4.7.2. Türkiye Turunçgil Üretim, Tüketim ve Ekonomisi..... 108
4.7.2.1. Türkiye'de Turunçgil Yetişme Alanları..... 108
4.7.2.2. Türkiye'de Turunçgiller Üretimi 109
4.7.2.3. Türkiye'de Turunçgillerin Pazarlaması 115
4.7.2.4. Türkiye'de Turunçgiller İhracatı 120
4.7.2.5. Türkiye'de Turunçgillere Yönelik Uygulanan Politikalar 132
4.8. Çukurova Bölgesi Portakal ve Limon Üretiminin Özel ve Sosyal Karlılıkları 135
4.8.1. Çukurova Bölgesi ve İncelenen İşletmeler Hakkında Genel Bilgiler . 135
4.8.2. Özel Karlılıkların Hesaplanması ve Elde Edilen Sonuçlar..... 138
4.8.2.1. Portakal ve Limonun Özel Getirisi. 139
4.8.2.2. Portakal ve Limonun Özel Maliyeti..... 140
4.8.3. Sosyal Karlılıkların Hesaplanması ve Elde Edilen Sonuçlar..... 144
4.8.3.1. Portakal ve Limonun Sosyal Getirisi 145
4.8.3.2. Portakal ve Limonun Sosyal Maliyeti..... 146
4.9. PAM ve Verimlilik Katsayılarına İlişkin Sonuçlar..... 155
4.9.1. Nominal Koruma Katsayısı (NPC)..... 155
4.9.2. Efektif Koruma Katsayısı (EPC)..... 156

4.9.3. Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı (DRC) 157
4.9.4. Özel Maliyet Katsayısı (PCR) 158
4.10. Rekabet Gücü Ölçümünde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) Yaklaşımı 158
4.11. Duyarlılık Testi 159
5. SONUÇ VE ÖNERİLER 163
KAYNAKLAR 169
ÖZGEÇMİŞ 177
EKLER 178

ÇİZELGELER DİZİNİ **SAYFA**

Çizelge 3.1. Araştırma Kapsamında Anket Uygulaması Yapılan Yerleşimler 15
Çizelge 3.2. Politika Analiz Matrisinin Yapısı 18
Çizelge 3.3. Politika Analizi Matrisinde Özel Fiyatlar 20
Çizelge 3.4. Politika Analizi Matrisinde Sosyal Fiyatlar 23
Çizelge 3.5. PAM'de Verimlilik Katsayıları 26
Çizelge 4.1. Başlıca Ülkelerde Gayrı Safi Yurtiçi Hâsılada Tarımın Payı ve Gelişimi 34
Çizelge 4.2. Başlıca Ülkelerde Toplam İhracat İçerisinde Tarımın Payı ve Gelişimi 35
Çizelge 4.3. GATT Tarım Anlaşması Taahhüt Oranları 59
Çizelge 4.4. 2010 Yılı Dünya Portakal Üretim Miktar ve Değeri 90
Çizelge 4.5. 2010 Yılı Dünya Mandalin ve Klementin Üretim Miktar ve Değeri ... 91
Çizelge 4.6. 2010 Yılı Dünya Limon ve Lime Üretim Miktar ve Değeri 92
Çizelge 4.7. 2010 Yılı Dünya Greyfurt (Pomelo Dahil) Üretim Miktarı ve Değeri. 93
Çizelge 4.8. 2010 Yılı Önemli Ülkelerin Turunçgil Üretimleri 94
Çizelge 4. 9. 2010 Yılı Dünya Turunçgil Tüketimi 95
Çizelge 4.10. 2009 Yılı Dünya Portakal İhracatı 103
Çizelge 4.11. 2009 Yılı Dünya Limon İhracatı 103
Çizelge 4.12. 2009 Yılı Dünya Mandarin İhracatı 104
Çizelge 4.13. 2009 Yılı Dünya Greyfurt (Altıntop) İhracatı 104
Çizelge 4.14. Başlıca Turunçgil Ticaret Şekilleri 106
Çizelge 4.15. Yıllar İtibarı ile Türkiye Yaş Meyve Üretimi 110
Çizelge 4.16. Yıllar İtibarı ile Türkiye Turunçgiller Üretimi 111
Çizelge 4.17. Türkiye'de Yıllar İtibarı ile Turunçgiller Dikim Alanları 112
Çizelge 4.18. Yıllar İtibarı ile Türkiye Turunçgil Meyveleri Verimleri 114
Çizelge 4.19. Yıllar İtibarı ile Türkiye'de ve Dünyada Turunçgiller İhracatı 122
Çizelge 4.20. Yıllar İtibarı ile Türkiye'de ve Dünyada Turunçgiller İhracatı 123
Çizelge 4.21. 2009 Yılında Türkiye'nin Limon İhracatı Yaptığı Ülkeler 125
Çizelge 4.22. 2009 Yılında Türkiye'nin Mandalina İhracatı Yaptığı Ülkeler 126

Çizelge 4.23. 2009 Yılında Türkiye'nin Portakal İhracatı Yaptığı Ülkeler..... 127
Çizelge 4.24. 2009 Yılında Türkiye'nin Greyfurt İhracatı Yaptığı Ülkeler 128
Çizelge 4.25. Tür Bazında Türkiye Turunçgil İhracat Üretim Oranları..... 128
Çizelge 4.26. Türkiye'de Turunçgil Sektörüne Yönelik Politikalar..... 134
Çizelge 4.27. Çukurova Bölgesi Tarımsal Arazi Verileri..... 136
Çizelge 4.28. Çukurova Bölgesi Tarımsal İşletme Verileri..... 137
Çizelge 4.29. Dikim Alanı Genişliklerine Göre İşletmeler..... 138
Çizelge 4.30. Anket Yapılan İşletmelerde GSÜD..... 139
Çizelge 4.31. Limon Üretimi İçin Özel Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-a 141
Çizelge 4.32. Limon Üretimi İçin Özel Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-b 142
Çizelge 4.33. Portakal Üretimi İçin Özel Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-a 143
Çizelge 4.34. Portakal Üretimi İçin Özel Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-b 144
Çizelge 4.35. Limon Üretimi İçin Sosyal Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-a 150
Çizelge 4.36. Limon Üretimi İçin Sosyal Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-b 151
Çizelge 4.37. Portakal Üretimi İçin Sosyal Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-a 152
Çizelge 4.38. Portakal Üretimi İçin Sosyal Fiyatlarla Hesaplanan Çiftlik Bütçesi-b. 153
Çizelge 4.39. Çukurova Bölgesinde Limon Üretimi İçin Politika Analiz Matrisi..... 154
Çizelge 4.40. Çukurova Bölgesinde Portakal Üretimi İçin Politika Analiz Matrisi..... 154
Çizelge 4.41. PAM'de Limon İçin Duyarlılık Analizi 160
Çizelge 4.42. PAM'de Portakal İçin Duyarlılık Analizi..... 161

ŞEKİLLER DİZİNİ **SAYFA**

Şekil 3.1. Tarımsal Üretimde Basit Bir Ürün Sistemi 16
Şekil 4.1. Türkiye Turunçgiller Pazarlama Kanalları..... 118

SİMGELER VE KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AB	: Avrupa Birliği
AMS	: Toplam Destek Ölçümü
APEC	: Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği
BM	: Birleşmiş Milletler
CIF	: Maliyet, Sigorta ve Navlun Bedeli
DRC	: Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DDY	: Doğrudan Dış Yatırım
DSİ	: Devlet Su İşleri
EPC	: Efektif Koruma Katsayısı
EUROGAP	: AB İyi Tarım Ürünleri Standardı
FAO	:Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü
FOB	: Ürün Gemide Teslim Bedeli
GATT	: Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması
GSYİH	: Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla
GSÜD	: Gayri Safi Üretim Değeri
GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülke
HACCP	: Tehlike Analizi ve Kritik Kontrol Noktaları
IMF	:Uluslararası Para Fonu
IGA	: Uluslararası Ürün Anlaşması
İİS	: İthal İkameci Sanayi
ISO	: Uluslararası Standartlık Örgütü
NAFTA	: Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması
NIEO	: Yeni Uluslararası Düzen
NPC	: Nominal Koruma Katsayısı
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
PAM	: Politika Analiz Matrisi

PCR	: Özel Maliyet Katsayısı
PSE	: Üretici Destek Eşdeğeri
RCA	: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
TA	: Tarım Anlaşması
USDA	: Amerika Birleşik Devletleri Tarım Bakanlığı
UTO	: Uluslararası Ticaret Organizasyonu
UÜŞ	: Uluslar Üstü Şirketler

1. GİRİŞ

Ticari serbestleşme, 19. yüzyıl İngiltere'sinde oluşan ve İkinci Dünya Savaşından sonra küresel anlamda hızla gelişen liberalleşme ortamı içerisinde kendisine geniş bir yer bulmuştur. Bu kapsamda üretim, sermaye, ticaret ve iş gücü ülkelerin sınırlarını aşıp, devletlerin sınırlarını daraltarak piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmayı sağlamıştır. Bu süreçle, ulusal ekonomiler dünya piyasalarıyla bütünleşme sürecine girerek sınırlarını diğer ülkelere açmaya başlamışlardır. Ancak zaman içerisinde ortaya çıkan istikrarsız fiyatlar, işsizlik, savaş ve kargaşa ortamları bu sürecin gelişmesini engelleyerek serbestleşmeyle birlikte korumacılık olgusunu dünya gündemine taşımıştır. Serbestleşme hareketlerinde ülkelerin gösterdikleri farklı refleksler ilerleyen dönemlerde önce Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT) ve daha sonra Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve Tarım Anlaşmaları (TA) şeklinde uluslararası ticareti küresel anlamda disiplin altına almayı amaçlamıştır. Günümüzde korumacılık anlayışı yerine serbest ticaret görüşü daha yaygın olarak benimsenmekte, başlıca dış ticaret politikası araçları olan kotalar, tarifeler ve miktar kısıtlamaları gibi araçlar ise terk edilmeye çalışılmaktadır. Bu yaklaşım, devletlerin ekonomiye ve ticarete daha az müdahalede bulunması gerekliliği sonucunu ortaya koymaktadır.

Serbestleşme olgusuna ilk karşıt hareketler Birinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkmıştır. Özellikle 1920–1930 yılları arasında talepte yaşanan durgunluklar ülkeleri korumacı politikalar izlemeye zorlamıştır. Bu dönem, modern dünyadaki serbestleşme hareketlerine karşı ilk karşıt duruşun ortaya çıktığı dönemdir. İlerleyen dönemlerde özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle serbestleşme olgusu tarımın da dâhil olduğu birçok sektörde politikaların oluşturulmasında etkili olmuş ve bu süreç 1970'lere kadar devam etmiştir. 1975'lerde modern dünya serbestleşmeye karşı ikinci bir duruş sergilemiş ve bu döneme "Yeni Korumacılık" adı verilmiştir. Yüksek işsizlik oranları, beklentilerdeki olumsuz gelişmeler ve rekabet gücünün sanayileşmiş ülkeler lehine gelişmesi gibi unsurların etkili olduğu bu dönemde, uluslararası ticareti engelleyen bazı gönüllü ticaret kısıtlamaları ve piyasa düzenlemeleri söz konusu olmuştur. Bu dönemdeki korumacılığın daha çok gelişmekte olan ülkelerde

gözlemlenmesi nedeniyle tarım ve tarıma dayalı sektörler bu süreçten en çok etkilenen sektörler olmuşlardır. Aynı dönemde gelişmiş ülkeler de dışa bağımlılıklarını azaltmak ve yurt içi fiyat istikrarını korumak için tarım sektörlerini dışa karşı korumaya yönelik politikalar benimsemişlerdir. Korumacılık hareketlerinde bitki, insan ve hayvan sağlığı gerekçeleri etkili olmakla birlikte asıl amaç yerli üreticiyi rekabetten korumaktır.

Serbestleşme olgusu, özellikle gelişmekte olan çoğu ülke için önemli bir döviz kazancı sağlayan ve uluslararası ticarete yoğun olarak konu olan tarım ve gıda ürünleri üzerinde de son derece etkili olmuştur. Bu noktada gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkelerin konuya yaklaşımları farklılık göstermektedir. Birçok sanayileşmiş ülke tarımsal ürün ticaretinde önemli bir ihracatçı ülke konumundadırlar. Tarım ürünlerinin az gelişmiş ülke ekonomileri için gelişmiş ülkelere göre daha stratejik bir öneme sahip olması, bu ülkeleri dışarıya karşı sürekli bir savunma refleksi gösterme eğilimine itmektedir. Az gelişmiş ülkelerde üretim dalgalanmaları sonucunda ortaya çıkan kıtlık veya üretim fazlalıkları gibi durumlar nedeniyle tarım ürünleri ticareti gelişmiş ülkelere kıyasla daha çok müdahaleye konu olmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin ekonomik bütünleşmeye mesafeli davranmalarında yatan gerekçelerden birisi de kendilerini çok uluslu şirketler gibi uluslararası piyasalardaki oyuncuların istismarına açık bir pozisyona sokabilecekleri düşüncesidir. Ayrıca "bebek endüstrilerini" korumak amacıyla da ithalat kısıtlamaları ve ihracat vergilendirmeleri gibi enstrümanlar uygulayabilmektedirler.

Uluslararası ticaret sayesinde ülkeler çok çeşitli mal ve hizmetlere erişim sağlarlar. Aksi durumda kimi ülkeler bazı mal ve hizmetlere ulaşamayacak ya da çok pahalıya ulaşabileceklerdir. Bu açıdan ülkeler arası ticareti kısıtlamak sadece sağlık tehditlerine karşı uygulanabilecek bir önlem olarak düşünülmelidir.

İtalya'nın Roma kentinde 1947 yılında imzalanan GATT Anlaşması ile anlaşmaya katılan ülkeler arasındaki serbest ticareti kısıtlayıcı önemli bir ticaret rejimi olan ticaret tarifeleri ayrımcılığına son verilmesi amaçlanmıştır. Böylece ülkeler arası çok sayıdaki çift taraflı ticaret anlaşması yerine GATT ile birlikte çok taraflı tek bir ticaret anlaşması geliştirilmiştir. 1995 yılında yerini DTÖ' ye bırakmış olan GATT sayesinde ülkelerin tarife uygulamalarında farklı tarife uygulamalarının

kaldırılması prensibi benimsenmiştir. GATT ve DTÖ kapsamında toplam 8 çok taraflı ticaret müzakeresi yapılmış ve bu müzakereler sonucunda 1930'larda %50'nin üzerinde olan tarifeler ABD'de %5'lere kadar düşürülmüştür (Baytar, 2011). Ancak diğer alanlarda yapılabilen indirimler tarım alanında uygulanamamış ve tarım sektörü süreç içerisinde yeterince yer alamamıştır. Bu durumun sonucu olarak da ülkeler tarım sektörlerini çok taraflı sistemler ve liberal uygulamalardan uzak tutmaya çalışmışlar, bu ise dünya tarımındaki dengeleri bozmuştur.

1986'dan başlayarak 1994 yılına kadar devam eden GATT kapsamındaki Uruguay Turu müzakereleri tarımsal ticaret kısıtlamalarını hedef alan ilk önemli süreç olması bakımından son derece önemlidir. 1980'lerden sonra tarım, GATT gündeminde ilk sıraya yerleşmiştir. 1995 yılında imzalanan Tarım Anlaşması ile son bulan Uruguay Turu görüşmeleri sonucunda tarımda da korumacılığın ve ticareti bozucu uygulamaların azaltılmasına ilişkin kararlar alınmış ve "daha az devlet daha çok piyasa" prensibi benimsenmiştir. Bu süreçte gelişmiş ülkeler, bazı yükümlülükler altına girmişler ve ihracat sübvansiyonları, dış rekabete karşı korumacılık ve iç desteklemeler alanlarında bazı önemli düzenlemeler yapmışlardır.

Uruguay Turu sonrası Katar'da düzenlenen Doha Konferansında ise tarım alanında yerli üretimin korunması ve sektörel bazı ithalat vergi indirimleri alanlarındaki anlaşmazlıklar nedeniyle istenilen sonuçlara ulaşılamamıştır. İlerleyen dönemlerde yapılan Cancun Konferansı da Doha sonuçlarından ileriye geçememiştir.

Uruguay Turu görüşmeleri sonunda imzalanan Tarım Anlaşması ile GATT üyesi ülkeler için uluslararası ticarete konu olan gıda ürünlerinin üretim, pazarlama ve dağıtımı son derece önemli bir konuma gelmiştir. Uluslararası anlamda son derece dinamik bir yapıya sahip olan turunçgil piyasaları da bu kapsamda ortaya çıkan rekabet ve ticaret sorunlarından yakından etkilenmektedir. Önümüzdeki dönemlerde ihracat pazarlarındaki gelişmeler, sektörel pazarlama çabaları, döviz kurlarındaki değişmeler ve ticari serbestleşme unsurları turunçgil sektörünü yakından etkileyecek hususlar olarak değerlendirilebilir.

Günümüzde gelişmekte olan çoğu ülkede ham ya da işlenmiş tarımsal ürün ihracatı toplam ihracat kalemleri içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Yaş meyve ihracatı da tarımsal ürün ihracatının en önemli unsurlarının başında gelmektedir.

Meyveler ihracatı içinde ise turunçgil meyveleri lider konumdadır ve küresel anlamda her yıl büyük miktarda ticarete konu olmaktadır. Bugün, yaş meyve ve sebzenin taşıma ve depolamasındaki teknolojik gelişmeler ve ticari liberalizasyonun sonucu olarak turunçgil endüstrisi küresel bir değer kazanmıştır.

Ülkemiz turunçgil yetiştiriciliği bakımından, özellikle kalite bazında elverişli ekolojik koşullara sahip olmakla birlikte, iklimsel anlamda turunçgil tarımına uygun alanların ancak %25'i turunçgil yetiştiriciliği için kullanılmaktadır (Taşdemir ve Akkaya, 2000). Bununla birlikte, turunçgiller üretimi büyüme hızı yıllara göre değişmekle birlikte, yılda ortalama %2,5 seviyesindedir.

Türkiye'de üretilmekte olan portakalın yaklaşık %65'i ve limonun %90'ı Çukurova Bölgesinde üretilmekte olup, bölge Türkiye turunçgiller üretiminin %76'sını tek başına gerçekleştirmektedir (Karahocagil ve ark, 2003).

Türkiye'de turunçgil meyveler, üretim miktarı ve ihracat geliri alanlarında yaş meyve ve sebze grubu içerisinde çok önemli bir konuma sahiptir. Turunçgil meyveleri üretimi toplam meyve üretimi içerisinde miktar olarak üzüm ve elmadan sonra üçüncü sırada yer almaktadır. Ayrıca bu grupta yapılan ihracatın da yarısını turunçgil meyveleri oluşturmaktadır (Karahocagil ve ark, 2003).

Çukurova Bölgesi Türkiye turunçgiller üretiminde merkez konumundadır ve hükümetlerin özelde turunçgiller genelde ise tarımla ilgili politikalarından yoğun etkilenen yörelerden biri olma özelliği taşımaktadır. (Pellokila ve ark, 2004).

Türk turunçgil sektörü ihracat miktarındaki dengesizlikler, düzenli bir pazarlama organizasyonunun olmayışı, pazarın istediği çeşitlerin istenilen kalitede zamanda ve miktarda temin edilemeyişi gibi birçok faktörle beraber küresel iklimsel değişiklikler sonucu üretim miktarında görülen dalgalanmalardan da olumsuz etkilenmektedir.

Türkiye'de birçok tarım ürününe 1960'lardan beri çeşitli destekler sağlanmakla birlikte, turunçgiller bu desteklemeler kapsamına tam olarak dâhil edilmemişlerdir. Turunçgil sektörü sadece girdi desteği ve ihracat teşviğinden yararlanabilmektedir. Hükümetlerin son yıllarda turunçgillerde daha pazar odaklı bir politika uygulamasına gitmeleri ve böylece girdi desteklerini aşamalı olarak azaltmaları bu hususta etkili olmuştur.

Sağlanan desteklerin ihracatta ne düzeyde artışlara yol açtığı tartışmalıdır. İhracatta yaşanılan dalgalanmalar ve düzensiz gelişmelerle önceden planlama yapılmadan anlık boş bulunan pazarlara ürün gönderme şeklindeki uygulamalar etkili olmayan bir sistemin olduğunu göstermektedir. Uzun dönemli planlama yaparak çalışması gereken ihracatçı, teşviklerin ne olabileceğini bile önceden bilmeden hareket etmekte, sık sık alınan değişiklik kararlarıyla karmaşaya itilmektedir. İhracat teşvikleri ancak düzenli ve yeterli miktarda verilmesi halinde etkili olabilir

Bu çalışmada, yaşanan küreselleşme ve serbest ticaret yönündeki gelişmeler dünya tarım ve turunçgil piyasaları açısından değerlendirilmiş ve bu süreçte tarım politikalarının nasıl şekillendiği incelenmeye çalışılmıştır. Yine sürecin etkileri gelişmekte olan ülkeler açısından değerlendirilerek Türkiye'nin bu süreçten nasıl etkilendiği tartışılmıştır. Yapılan bu değerlendirmelerin etkilerini somutlaştırmak adına, küresel ticareti yoğun ve bölgemiz üretim sistemi içinde önemli bir ürün olan turunçgil grubu seçilmiş ve tüm bu sürecin sektöre etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda bölgede üretimi yoğun olan turunçgil ürünlerinden portakal ve limonun üretimindeki rekabet gücü ve uygulanan politikaların bu ürünler üzerindeki etkileri Politika Analiz Matrisi (PAM) ve Açıklamalı Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemleri yardımıyla ölçülmüş ve açıklanmıştır.

2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Tez konusuyla ilgili ulusal ve uluslar arası çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Stoforos ve ark. (1996), "Slovenya Tarımı için Tarım Politikaları Analizi" isimli çalışmalarında, Tarım politikaları ile ilgili karar alınmasında ekonomik bilgi sağlayarak bir model oluşturmaya çalışmışlardır. Slovenya'nın AB ye girişi ve Pazar odaklı politika yönelimi Slovenya hükümetlerinin özellikle tarımsal sanayi üzerinde etkili olabilecek politikalarının önemini arttırmaktadır. Burada, tarım politikalarındaki değişikliklerin değerlendirilmesi için bir model oluşturmaya çalışmışlardır. Slovenya tarım politikaları seçeneklerinin analizi için PAM yaklaşımından yararlanmışlardır. Böylece hükümet politikalarının gelecekteki etkilerini değerlendirme olanağı bulunmuştur.

Kydd ve ark. (1997), Ürün Sistemlerinin Ekonomik Analizi: Çevresel Etkiler ve İşlem Maliyetlerinin Hesaplanmasında PAM'in Genişletilmesi" isimli çalışmalarında PAM metodunun kullanımı ve rolü tanımlanarak politika analizlerinde özellikle bazı politika göstergelerinin kullanılmasıyla göreceli olarak mantıksal ve kolay bir yapıya sahip olduğu açıklanmıştır. Bu göstergelerin en önemlisinin DRC olduğu ve bunun bir ürün sisteminin mevcut politikalarla rekabet edebilirliğini analiz etmede yararlılığı belirtilmiştir.

De Zeeuw (1997), "DTÖ Uluslararası Tarım Ticareti Anlaşmaları: Deneyimler, Geleceği ve Olası Çıktılar" adlı çalışmasında, DTÖ turlarında tarım üzerine yapılan çok taraflı anlaşmalar, DTÖ çerçevesinde sanayi ve tarımın farkı, Tarım Anlaşması'nın (TA) uluslararası ticarete etkileri, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki gelişmeler ve gelecekteki ticaret anlaşmalarının olası çıktıları hakkında geniş bilgiler vermilştir.

Ahmad ve Martini (2000), " Pakistan'da Tarım Politikaları Analizi: PAM Kullanılarak Gösterimi" isimli çalışmalarında tarımda fiyat politikaları üzerindeki vurguların önemli ve göreceli olarak yeni bir olay olduğu ve tarım ve sanayi sektörlerinin ülkelerde büyüme ve gelişmenin sağlanabilmesi için birlikte ele alınması gerektiği vurgulanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde tarımın dışlanıp sanayiye ağırlık verilerek işgücünün tarımdan sanayiye kaydırılması tarımsal çıktının

düşmesine ve böylece ülke içi sosyo-ekonomik dengenin bozulmasına yol açabilmektedir. Çalışmalarında kullandıkları PAM yaklaşımı ile politika müdahalesi şeklindeki tarımsal fiyat politikalarının etkisi ve böylece Pakistan tarım sektörünün koruma derecesi de değerlendirilmiştir.

Joubert ve Scalkwyk (2000), Güney Afrika'da yetiştirilen Valencia portakal çeşidi üzerindeki tanımlanabilir politika etkilerini belirlemeye yönelik bir PAM analizi yapmışlardır. Bu kapsamda gelir, ticareti yapılabilir giderler, yurt içi kaynak maliyetleri ve karlılıklardaki farklılıklar hem sosyal hem de özel fiyatlar bazında ortaya konulmuş, ayrıca Güney Afrika Valencia endüstrisine yönelik hükümet politikaları kapsamındaki üretici destek oranları hesaplanmıştır. Tüm bu hesaplamalarla piyasalardaki bozukluklar, karşılaştırmalı üstünlük ve endüstrinin hassasiyeti ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Akbay (2002), tarafından yapılan "Türkiye'de Şeker Üretiminin Ekonomik ve Sosyal Karlılığının Değerlendirilmesi" adlı doktora çalışmasında Türk şekerpancarı sektöründe uygulanan politikaların değerlendirmesi yapılarak uygulanan fiyat ve girdi politikalarının etkileri ölçülmüştür. Ayrıca uygulanan politikalar ile sahip olunan doğal kaynakların etkinlik durumu incelenerek Şeker pancarı için Türkiye'deki ulusal kaynak kullanım maliyeti, nominal ve efektif koruma katsayıları ve sektör karlılığına ilişkin parametreler hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalarla ülkemizde şeker pancarı yetiştiriciliğinin sosyal açıdan karsız bir üretim faaliyeti olduğu sonucuna varılmıştır.

Wilson (2002), "Tarım Ticaretinin Liberalizasyonu: Asya'da Gelişmekte Olan Ülkeler ve Doha Gündemi Sonrası " isimli çalışmasında gelişmekte olan ülkelerde tarımsal ihracat trendleri, bölgesel ticaretin önemi, pazara giriş, ihracat sübvansiyonları ve iç desteklerde gelişmekte olan ülkelerde yaşanan gelişmeler hakkında ülke karşılaştırmaları yapılarak detaylı bir analiz yapılmıştır.

Mohantyve ark. (2003), "Hindistan Pamuk Üretiminin Değerlendirilmesi: Bir Politika Analizi Yaklaşımı" isimli çalışmalarında Hindistan'da beş ana üretici şehirde pamuk üretiminin verimliliğini tespit etmeye çalışmışlardır. Bu kapsamda PAM yöntemi kullanılarak hükümet politikalarının etkileri ortaya konulmuş ve bazı

şehirlerde verimsiz olduğu ve hükümet müdahaleleri olmasızın pamuk üretimine üreticilerin devam etmek istemeyip alternatif ürünlere yöneleceği tespit edilmiştir.

Schmitz (2003), "Tarımda Rekabet Edebilirlik ve Dünya Ticaretinin Liberalizasyonu" konulu North Dakota Üniversitesindeki konferansta sunulan bu çalışma kapsamında tarımda serbest ticaretin ABD ve AB açısından değerlendirilmesi ve karşılaştırılması, bu bölgelerin birbirlerine etkileri, tarımda liberalizasyonda karşılaşılacak sorunlar, serbest ticarette kazananlar ve kaybedenler ve kaybedenlerin kayıplarının nasıl telafi edilebileceğiniaraştırmıştır.

Pellokila ve ark. (2004), Batı Timor'da bulunan Timor TengahSelatan bölgesinde geleneksel metotlarla yetiştirilmekte olan SoEKeprokturunçgilçeşidi üretimini geliştirmek üzere uygulanan bir projenin (OECF) etkilerini çalışmışlardır. Proje kapsamında çiftçilere fidan, gübre ve ilaç desteğinde bulunulmuş ve sulama imkânları geliştirilmiştir. Tüm bu geliştirilmiş girdi desteklerinin ve ileri tarım uygulamalarının etkileri bölgede yapılan PAM analizi yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır. 3 köyde seçilen 30 üreticiyle yapılan anketler sonucunda söz konusu turunçgillerin üretiminin rekabet edebilirlik ve etkinlikleri özel ve sosyal karlılıkların hesaplanması yardımıyla tespit edilmiştir.

Zenginoğlu veDijk (2006), " Türkiye'nin AB'ye Üyelik Bakış Açısından Türk Turunçgil Meyvesi İhracatının Yapısı" adlı çalışmalarında Türk Turunçgilsektörünün hızla büyümesinden dolayı AB'nin Türkiye turunçgil ihracatı açısından önemli bir pazar olduğuna işaret ederek, Türkiye AB ilişkilerinde yaşanılan gelişmelerinturunçgil ticareti açısından da önemli bir unsur olduğunadikkat çekmişlerdir. Ayrıca çalışmada önümüzdeki dönemlerde Türkiye'nin AB'ye olası üyeliği durumunda turunçgil sektörünün karşılaşabileceği sorunlar değerlendirilerek bunlara çözüm olacak alternatifler üzerinde durulmuştur. Çalışmada Türkiye'nin AB'ye turunçgil ihracatında avantajlı olduğu da belirtilmiştir.

Esmaeili (2008), "Güney İran Karides Üreticiliğinin Rekabet Edebilirliğinin Ölçülmesi: PAM Yaklaşımı" isimli çalışmasında İran karides yetiştiriciliğinin rekabet edebilirliğini PAM yaklaşımı yardımıyla analiz etmiştir. Bu kapsamda, İran karides endüstrisine ilişkin piyasa ve sosyal karlılık farklılıkları tespit edilmiştir.

Çalışma sonucunda üretim maliyeti için sosyal fiyatlar ve karlılığın piyasa fiyatından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Fidan (2008), "AB–15 ve Türkiye'de Turunçgile Genel Bakış" isimli çalışmasında Türk meyve sektörü ve ekonomisi açısından turunçgil üretiminin önemi vurgulanmış ve AB-Türkiye turunçgil ticaretinin geleceği üzerinde durulmuştur. Çalışma kapsamında Türk ve AB turunçgil üreticilerinin sahip oldukları korumacı politikalara değinilerek AB üreticilerinin yüksek koruma uygulamalarından yararlandıkları belirtilmiştir. Bunun aksine Türkiye'deki üreticilerin doğrudan koruma unsurlarından mahrum oldukları ve fiyatın tamamen arz-talep durumlarıyla belirlenmesinin fiyat dalgalanmalarını da beraberinde oluşturduğunu ve bu durumunda sektörü zayıflattığını belirtmiştir.

Martinez ve ark. (2008), "Karlılık-Etkinlik Verileriyle Politika Analiz Matrisi: Pirinç Üretiminde Karlılığın Değerlendirmesi" isimli çalışmalarında pirinç üretiminde Politika Analiz Matrisi ve Veri Zarflama Analizi (DEA) yöntemlerini kullanarak sosyal ve özel karlılıkları değerlendirmişlerdir. Bu kapsamda PAM, Doğu İspanya Albufera'da yaygın ve karlı-etkin biçiminde 2 farklı üretim koşullarında pirinç üreticiliği yapan üretici grupları için hesaplanmıştır. Yapılan analizlerin sonuçları Uruguay Turu ve AB Ortak Tarım Politikalarıyla da ilişkilendirilmiştir.

Kapaj ve ark. (2010), "Arnavutluğun Zeytinyağı Üretiminin Rekabet Üstünlüğünün Değerlendirilmesi" isimli çalışmalarında PAM metodunu kullanarak Arnavutluk zeytinyağı üretiminin rekabet üstünlüğünü değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Çalışmaların sonuçları göstermektedir ki, Arnavutluk'ta zeytinyağı üretimi karlı bir üretim dalıdır, fakat mevcut üretim durumu, teknoloji ve fiyatla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip değildir. Özellikle de AB ülkeleriyle kaşılaştırıldığında Arnavutluk rekabet gücü açısından zayıf kalmaktadır.

Ugochukwu ve Ezedinma (2011), "Güney Batı Nijerya'da Pirinç Üretiminin Geliştirilmesi: PAM Yaklaşımı" isimli çalışmalarında Güney Batı Nijerya'da pirinç üretiminin fayda ve maliyetleri PAM yaklaşımı yardımıyla değerlendirmiştir. Bu kapsamda dağlık ve ovalık alanlarda 75'er çiftçiyle anket çalışması yapılmış ve toplanan veriler PAM kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuçlar göstermektedir ki, hem dağlık hem de aşağı bölgelerde pirinç üretimi karlıdır ve değişik sistemler ve

teknolojilerde pirinç üretimi sosyal karlılık açısından ve finansal olarak rekabet edebilir. Ayrıca pirinç ithalatı üzerine konulan vergiler ve hükümetin pirinç üretimine sağladığı destekler yerel pirinç üreticilerinin çıktıları üzerinde pozitif etkiye neden olmuştur.

3. MATERYAL VE METOD

3.1. Materyal

Çalışmanın ana materyalini, turunçgiller üretimi için Türkiye'yi temsil etme yeteneğine sahip Çukurova Bölgesindeki iki büyük üretici kent, Adana ve Mersin'de faaliyet gösteren limon ve portakal üreticilerinden anket yardımıyla elde edilen veriler oluşturmaktadır.

Çukurova Bölgesi içinde de iki kent çalışmanın materyalini oluşturan portakal ve limon ürünlerinin üretiminde lider konumdadır. Adana Türkiye portakal üretiminin %26'sını gerçekleştirirken, Mersin Türkiye limon üretiminin %70'ini tek başına gerçekleştirmektedir.

PAM yaklaşımı dışında çalışmadaki diğer bir analiz yöntemi olan "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi" (RCA) için gerekli materyal ise Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK)ve diğer ikincil veri kaynaklardan elde edilmiş ve hesaplamalar yapılmıştır.

3.2. Metod

3.2.1. Temel Metodoloji

Araştırmada serbest ticarette yaşanılan gelişmeler ışığında Türkiye limon ve portakal üretiminde tanımlanabilir politika etkileri ve rekabet gücünün karşılaştırmalı olarak belirlenmesine çalışılmıştır. Bu amaçla araştırmanın temel metodu olarak, PAM belirlenmiştir. Adana ve Mersin illerinden elde edilen birincil veriler ve tespit edilen çeşitli varsayımlar PAM modelinde uygulanarak öncelikle gelirlerin, ticareti yapılabilir girdilerin, ulusal kaynakların ve elde edilen karların özel ve sosyal fiyatlar cinsinden değerleri arasındaki farklar belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca yine PAM'den elde edilen verilerden hareketle, politik etkileri net bir şekilde ortaya koyan Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı, Nominal Koruma Katsayısı, Efektif Koruma Katsayısı ve Özel Maliyet Katsayısının hesaplanmasıyla Çukurova

Bölgesindeki turunçgiller üretimi üzerindeki devlet politikalarının net etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlar pazar çarpıklıkları, karşılaştırmalı üstünlükler ve sektör hassasiyetleri hususlarında önemli sonuçlar ortaya koymaktadır.

Ayrıca çalışma kapsamında limon ve portakal üretimi rekabet gücünün ölçümünde Bela Balassa'nın (1965) geliştirdiği "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi" de (RCA) kullanılmıştır.

3.2.2. Materyalin Toplanmasında İzlenen Yöntem

Özellikle ihracata yönelik üretim yoğunluğu göz önünde bulundurularak seçilen bölgede köylerin belirlenmesinde girdi kullanımlarını etkileyecek olan toprak yapılarının, iklimsel koşulların ve üretim davranışlarının farklı olması prensiplerine de bağlı kalınmıştır. Çalışma kapsamında anket uygulaması yapılan yerleşimler Çizelge 3.1.'de verilmiştir.

Çizelge 3.1. Araştırma Kapsamında Anket Uygulaması Yapılan Yerleşimler

	Anket Yapılan Yerleşimler	Anket Sayıları
ADANA		
Kozan	Merkez, Işıklı, Çukurören, Kayhan, Çoban pınarı, Bucak köy, Acarmantaş	15
Seyhan	Mıdık, Hadırlı, Yalmanlı, Çaputçu	10
Ceyhan	Dokuztekne	5
MERSİN		
Erdemli	Merkez, Kösbucağı	7
Tömük	Elvanlı, Çiftepınar, Pınarbaşı	7
Kocahasanlı	Merkez, Üç tepe	7
Çeşmeli	Merkez	5
Kumkuyu	Merkez	4
TOPLAM		60

Araştırma kapsamında üretim yoğunluğuna bağlı olarak Adana ve köylerinde genelde portakal üreticileriyle anket yapılırken Mersin ve köylerinde ise daha çok limon üreticileriyle anketler yapılmış ve modelin oluşturulabilmesi için gereksinim duyulan veriler tedarik edilmiştir.

Adı geçen yerleşimlerde tesadüfen seçilen üreticilerle yapılan anketler içinden portakal ve limon için 30'ar anketgüvenli olarak analiz edilmeye uygun bulunmuş ve ilerleyen hesaplamalar bu uygun 60 üretici anketi üzerinden gerçekleştirilmiştir. Üreticilerle yapılan bu anketlerden elde edilen verilerle karın belirlenmesi mevcut durumda hangi çiftçilerin rekabet edebilir olduğu ve fiyat politikalarında meydana gelebilecek olası değişmelerin karlılıkları nasıl etkileyeceğini göstermektedir.

3.2.3. Politika Analiz Matrisi Yaklaşımı

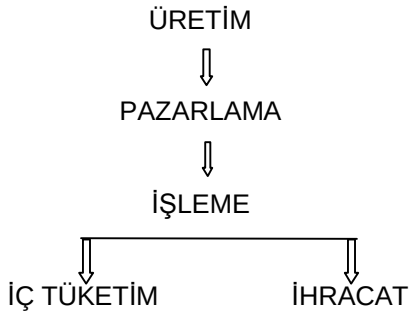
3.2.3.1. Politika Analiz Matrisi Yaklaşımının Tanımlanması

Politika Analiz Matrisi Yaklaşımı, üretimde girdi kullanım etkinliğini, rekabet avantajını ve hükümet müdahalelerinin derecesini ölçmek amacıyla Monkeve Pearson (1989) tarafından bulunmuş ve Masters ve Winter-Nelson tarafından

geliştirilmiş bir hesap çerçevesidir. PAM' in temelleri tüm işletmeciler tarafından bilinen bir dizi kar ve zarar özdeşliklerine dayanır. (Mohanty ve ark, 2003).

PAM yaklaşımı esas olarak hükümetlerce uygulanan tarımsal fiyat politikalarının üretici gelirleri üzerindeki etkilerinin ölçülmesini sağlar. Bununla beraber, tarım sistemlerindeki anahtar ilgi grupları olan gıda tüketicileri ve üreticiler arasında transferlerin tespiti ve hükümet bütçesinin dağıtımında politika yapıcıların kontrolündeki politikaların etkilerini ölçmeyi amaçlar (Pearson ve ark, 2003).

PAM bir ürün sisteminin ekonomisini onun özel ve sosyal karlarına ayıran bir hesap çerçevesidir. Bu iki karlılık ölçüsünün farkı, hükümet politikalarının etkisine bağlıdır. PAM aynı zamanda alternatif fiyatlandırma politikalarının karşılaştırılmasında senaryolar oluşturmak için de kullanılabilir. Bu yaklaşım özellikle üretim ekonomileri üzerindeki politika etkilerini ölçmek için tasarlanmıştır.Çünkü politikalar hem üretim girdileri hem de çıktı piyasalarını etkilemektedir. PAM, politika transferleri ve kaynak etkinsizliğinin nedenlerini tanımlamak ve bunların ürün sistemleri üzerindeki toplam etkilerini ölçmede etkin bir yoldur (FAO, 1991).



Şekil 3.1. Tarımsal Üretimde Basit Bir Ürün Sitemi (FAO, 1991)

PAM'in başlıca uygulama alanları,

i. Tarımsal fiyat politikası ve işletme gelirleri analizleri,

ii. Kamu yatırımlarının etki ölçümü ve

iii. Tarımsal araştırma politikaları ve teknolojik değişikliklerin etkileri (FAO, 1991).

PAM yaklaşımının 3 temel çıkarımı vardır. Bunlar;

i. Çiftlik seviyesinde karlar ve rekabet üzerinde politikaların etkisini ölçer. Tarımsal sistemlerin mevcut teknoloji ve fiyatlarda rekabetçi olup olmadığı ve cari piyasa fiyatlarında çiftçilerin, tüccarların ve sanayicilerin kar edip etmediklerini tespit etmeye çalışır. Olası fiyat politikalarının çıktı veya girdi düzeyini değiştirerek tarımsal sistemin özel karlılığını nasıl etkilediğini tespit eder.

ii. Karşılaştırmalı üstünlükler ve ekonomik verimlilik üzerinde yatırım politikasının etkisi yani tarımsal sistemlerin verimliliği için yeni kamusal alt yapı yatırımlarının etkisini ölçer. Başarılı kamu yatırımları çıktı miktarını arttıracak veya girdilerin maliyetini azaltacaktır.

iii. Tarımsal sistemlerin verimliliğini arttırmak amacıyla teknolojilerin değişmesi üzerinde tarımsal araştırma politikasının etkilerini ölçer. Tarım teknolojileri (fidan/tohum/hayvan ırkı) ve işleme teknolojilerindeki başarılı kamu yatırımları tarımsal aktiviteleri destekleyecek ve böylece tarım sisteminde gelirler artacak veya maliyetler düşecektir.

PAM metodu politika yapıcılara 3 ana tarım politikası alanında yardımcı olur. Bunlar;

1- Bir tarım politikası sistemi için PAM oluşturulması cari piyasa fiyatlarından sistemin rekabet edebilirliğini ölçen özel karlılıkların hesaplanmasını sağlar.

2- Tarımsal sistemin sosyal karlılığını tahmin eder.

3- Politikaların yarattığı transfer etkilerini ölçer. Bu kapsamda PAM politikaların hem ürünlere hem de üretim faktörlerine etkilerini hesap eder. (Pearson ve ark, 2003)

PAM analiziyle elde edilen sonuçlar, çiftçilerin yetiştirdikleri ürünlerle nasıl kategorize edildiklerini, ne çeşit teknolojiler kullandıklarını ve ürün ve girdi fiyatlarını etkileyen mevcut politikalarla bulundukları agro-klimatik (agroclimatic) bölgelerinin rekabet edebilirliklerini ve girdi fiyatları ve politikaları değiştikçe bunların karlılığının nasıl değiştiğini tanımlamada kullanılabilir (Esmaeili, 2008). Politika Analiz Matrisi'nin yapısı çizelge 3.3'de gösterilmiştir.

Çizelge 3.2. Politika Analiz Matrisinin Yapısı

	GETİRİ DEĞERİ	GİRDİ MALİYETLERİ		KAR
		Ticareti Yapılabilir Girdiler	Ulusal Kaynaklar	
ÖZEL FİYATLAR	A	B	C	D
SOSYAL FİYATLAR	E	F	G	H
TRANSFERLER	I	J	K	L

Çizelge 3.3'de görüldüğü üzere, PAM analiz metodu iki boyutlu bir hesaplama yapar. Buna göre;

PAM yöntemiyle özel ve sosyal fiyatlar aracılığıyla özel ve sosyal karlılıklara ulaşılır. Özel karlılık bir ülkede bir ürün ya da ürün grubuna yönelik olarak hükümetlerce uygulanan politikaların o ürün ya da ürün grubunun üreticileri açısından etkinliğinin o andaki düzeyini gösterir. Bu bağlamda, PAM'in kurulmasında ilk adım, çiftlik maliyetleri ve getirilerinin hesaplanmasıdır. Burada üretim girdileri piyasa fiyatları ve dünya fiyatları altında ticareti yapılabilir girdiler ve ticareti yapılamaz girdiler (ulusal kaynaklar) olarak ayrılır.

Sosyal karlar ise, yine hükümetlerce uygulanan ürün temelli tarımsal politikaların toplum refahı açısından etkin olup olmadığını yani toplumun sahip olduğu kaynakların bu politikalar neticesinde ne derece rasyonel kullanıldığını göstermektedir. Sosyal karlılığı ölçmede kullanılan fiyatlara "gölge fiyatlar" da denilir ve bu da bize üretimde kullanılan kaynakların fırsat maliyetlerini yansıtır. Bahsi geçen sosyal fiyatları (gölge fiyatlar) hesaplamak için "dünya fiyatları" temel alınmaktadır (Monke ve ark, 1989).

Sosyal fiyatlar da özel fiyatlar gibi ticareti yapılabilir girdiler ve ticareti yapılamaz girdiler olarak iki kategoride ele alınır.

3.2.3.2. PAM Yaklaşımı Yardımıyla Karlılıkların Hesaplanması

Çoğu tarımsal politika yapıcılar, çiftçilerin refahını düşündükleri için temelde çiftlik kapısında rekabet edebilirlik ve verimliliği anlamakla ilgilenirler. Bazı durumlarda ise tarımsal ürün için mukayese edilebilir dünya fiyatları ham ürün işlenene kadar mevcut değildir. İşlenmiş ürünler için karşılaştırılabilir dünya fiyatları üretim alanına en yakın toptancıdan elde edilebilir.

PAM metodunda genellikle araştırmacılar çeşitli değişkenlerden (ilgili ürün, coğrafi bölgeler veya agro-klimatik alanlar, üretim sezonları ve ürün rotasyonları, tarımsal teknolojiler, ve ekili/dikili alanlar) oluşan alt kümeler yoluyla analize konu olacak çiftçilerin popülasyonunu katmanlaştırırlar. Bu şekilde değişkenlere ilişkin alt kümeler belirleyerek araştırmacılar her bir PAM uygulaması için çalışılabilecek sayıda tarımsal sisteme ulaşabilirler. Bu değişkenlerin belirlenmesinde dikkatli davranılması gerekir.

PAM uygulamalarında çiftlik verileri en iyi ve ileri çiftçileri değil o andaki ortalama cari çiftçilik hareketlerini göstermelidir. Ayrıca veriler optimal performansa değil, ilgili döneme ait cari değerlere dayalı olmalıdır. PAM' de kullanılacak veriler genellikle çıktı miktarı (ton/kilogram) başına yerel para cinsinden olmalıdır. PAM analizinin uygulanırken araştırmacıların zamanının büyük çoğunluğu çiftçiler, tüccarlar, taşıyıcılar ve sanayicilerle yapılan anketlerde geçirmesi gerekir. Bu noktada çiftlik sistemlerini anlayabilmek için dikkatli ve titiz davranılması oldukça önemlidir. PAM hesaplamaları için gerekli veriler göreceli olarak küçük çiftçi, tüccar ve sanayici örneklemlerinden elde edilir. Anketlerin uygulanmasında dikkat edilmesi gereken en önemli husus anketlerin yüz yüze yapılıyor olması ve cevaplandırıcının anketteki soruyu tam olarak anladığından emin olunmasıdır. Ayrıca cevapların güvenilirliğinin sağlanması için anahtar cevaplar bölgesel uzmanlar, tüccarlar, muhtarlar, tarım müdürlükleri ve varsa bölgesel istatistik tutan birimlere kontrol ettirilmelidir. Yine soruların dizaynındaçapraz kontrol sisteminin uygulanması da olumlu sonuçlar verecektir. Elde edilen verilerde çelişkiye rastlanılması durumunda bunun gerekçelerinin mutlaka üretici, tüccar ya da sanayiciye sorulması

gerekmektedir. Araştırıcılar aynı zamanda değişik üreticilere sordukları aynı soruları sorarak verilen cevapları karşılaştırmalıdırlar (Pearson ve ark, 2003).

3.2.3.3. Politika Analizi Matrisinde Özel Karlılıklar

PAM yöntemi kapsamında iki tip karlılık hesaplaması yapılır. Bunlar, özel karlar ve sosyal karlardır. Özel terimi mevcut piyasa fiyatlarını yansıtan gözlemlenmiş gelirler ve maliyetleri ifade eder. Dolayısıyla özel karlar, üretilen ürünün mevcut girdi fiyatlarında üretim sistemi, çıktı ve politikasının rekabet edebilirliğini gösterir. Kısaca üreticilerin eline geçen cari gelirdir. Özel Karlar piyasa fiyatlarıyla hesaplanan getiri değer'inden (A) ticareti yapılabilir girdiler (B) ve ulusal kaynakların (C) özel fiyatlardan hesaplanan değerlerinin çıkartılmasıyla elde edilmektedir ve PAM tablosunda "D" harfiyle gösterilmiştir. Eğer özel karlar negatif ise (D<0) operatörler normalin altında bir getiri kazanıyorlardır ve en azından başa baş (D=0) seviyesine gelene ve karların arttığı bir durum sağlanılana kadar operatörlerin sistemden çıkmaları gerekir. Pozitif özel karlar (D>0) normalüstü gelirlerin bir göstergesidir ve sistemin ileriki aşamalarında bu seviyeye ulaşılması hedeflenir. Bu gelir seviyesi tarımsal arazilerin genişleyemediği veya ikame ürünlerin daha yüksek özel karlılık sağladığı duruma kadar devam edebilir. Politika Analiz Matrisi'nde özel karlar çizelge 3.4'de gösterilmiştir.

Çizelge 3.3. Politika Analizi Matrisinde Özel Fiyatlar

	Getiri Değeri	Girdi Maliyetleri		Karlar
		Ticareti Yapılabilir	Ulusal Kaynaklar	
Özel (Cari Fiyatlardan Elde Edilen) Fiyatlar				
Özel Fiyatlar	A	B	C	D
Sosyal Fiyatlar				
Farklılıklar				

Özel Karlar (D) = A- (B+C)

Çiftlik bütçelerinden özel karlılıkların hesap edilmesi, cari koşullarda tarımsal sistemin rekabet edebilirliğini ölçer. Tarım politikaları için önemli bir sonuç PAM' in bu ilk satırından elde edilir. Farklı tarımsal sistemleri karşılaştırmak için her sistem için getiri ve maliyetler hesaplanır. Bu kapsamda cari piyasa fiyatlarından getiri ve maliyetler anket uygulamaları yardımıyla üreticilerden edinilerek dekara getiri ve maliyetler hesaplanır (Pearson ve ark, 2003).

3.2.3.4. Politika Analiz Matrisinde Sosyal Karlılıklar

Özel fiyatlarla yapılan hesaplamalardan sonra PAM uygulamasındaki ikinci adım getirilerin, maliyetlerin ve karın sosyal fiyatlarla hesaplanmasıdır. Bu kapsamda sosyal getiri ve maliyetlere ilişkin veriler PAM'in orta satırında gösterilir. PAM analizinde özel fiyatlarla getiri ve maliyetlerin hesaplanmasında saha çalışmasında uygulanan anketlerden elde edilen cari çiftlik fiyatlar kullanılırken sosyal fiyatları tespit etmek daha kapsamlı ve zordur. Sosyal fiyatların belirlenmesinde cari olaylardan değil çeşitli varsayımlardan yararlanmak gerekir. Bu kapsamda sosyal fiyatların belirlenmesinde kabul edilecek varsayımların doğruluğu analiz sonuçlarını etkileyecek en önemli hususlardandır (Pearson ve ark, 2003).

PAM analiz yönteminin hesapladığı diğer bir karlılık "Sosyal Karlılık"'dır. Bir ürün sisteminin her seviyesindeki ürünün sosyal değeriyle uygulanan girdinin sosyal maliyeti arasındaki fark "Sosyal Karlılığı" verir. Sosyal karlılık verimlilik ve karşılaştırmalı üstünlükleri ölçer. Sosyal karlar bir verimlilik ölçüsüdür çünkü getiri değeri (E) ve girdiler (F+G) sosyal fırsat maliyeti veya kıtlık derecesini fiyatlarla değerlendirmiştir. Sosyal karlılığın hesaplanmasında "Karşılaştırılabilir Dünya Fiyatları" kullanılır, çünkü ithalat veya ihracat fiyatları ürünün sosyal fırsat maliyeti için en iyi ölçüttür (Pearson ve ark, 2003).

Sosyal getirinin hesaplanmasında, yerel kurdan dünya fiyatları döviz cinsinden dünya fiyatlarının döviz kuru oranıyla çarpılması sonucunda elde edilir. Böylece hem döviz cinsinden dünya fiyatları ve döviz kuru dünya fiyatlarını yerel kurla hesaplamayı gerektirir. Ticareti yapılabilir girdilerin karşılaştırmalı dünya fiyatlarının tespit edilmesinde 3 hususun hesaba katılması gerekir. Bunlar; ürünün

yetiştiği bölge, zaman ve kalite yada biçimidir. Yerel fiyatlarla dünya fiyatlarının karşılaştırılması belirli bir bölge için, aynı zaman diliminde ve ürünün karşılaştırılabilir kalite ve özelliklerine göre yapılabilir. Aksi halde, fiyat taşıma maliyetleri, depolama maliyetleri ve işleme maliyetlerinin neden olduğu hesap hataları nedeniyle karşılaştırılabilir olmayacaktır. Bu yüzden ticareti yapılabilir girdilerin dünya ve yerel fiyatlarının karşılaştırması pazarlama zincirindeki aynı noktada yapılmalıdır. Dünya fiyatları olarak kabul edebileceğimiz ithalat ve ihracat parite fiyatlarının tespiti için şu yaklaşımlar izlenmelidir. İthalat parite fiyatları için, yerel taşıma ve toplamanın maliyeti limandaki ithalat fiyatına eklenir, çünkü ithal edilen girdiler limandan en yakın toptancıya nakledilecektir. İhracat parite fiyatlarının tespitinde ise yerel taşıma ve toplamanın maliyeti limandaki ihracat fiyatından (F.O.B.) çıkarılmalıdır çünkü, ürünün limana en yakındaki toptancı pazardan taşınacağı varsayılır (Pearson ve ark, 2003).

Ticareti yapılamaz girdilerin sosyal fiyatlarının hesaplanması bu unsurların sınır fiyatlarının olmaması nedeniyle ticareti yapılabilir girdiler gibi hesaplanamaz ve görece tespitleri güçtür.

İşgücü, sermaye gibi bazı yerel kaynakların fırsat maliyetleri uluslararası piyasalara göre değil yerli piyasada belirlenir. Ücret, faiz ve arazi kirası gibi unsurlar ise genellikle yurt içi arz talep unsurlarına göre belirlenir. Yerel kaynaklar sosyal fiyatları için geçerli olan dünya fiyatlarının mevcut olmaması nedeniyle bu noktada varsayımların kullanılması zorunlu olur. Bu noktada ticareti yapılamaz girdilerin sosyal fiyatları çeşitli varsayımlar ışığında bu girdilerin özel fiyatları üzerinde yapılacak bazı değişikliklerle ortaya konulabilir. Hesaplamalarda özel fiyatlar üzerinde piyasa bozucu etkiye sahip politikaların etkileri göz önünde bulundurularak sosyal fiyatlar tahmin edilebilir. Bu şekilde birincil tüm yurt içi kaynaklar birlikte matris içinde yerel kaynaklar sütununa yerleştirilir. Piyasa bozucu politikaların etkilerinin tespit edilememesi durumda ise sosyal fiyatların tahmininde ikame ürünlerin fiyatları araştırılarak bu ürünlerin fiyatları sosyal fiyat olarak kabul edilebilir. Eğer ikame ürünlerin fiyatında da sıkıntı yaşanıyorsa başka bir yöntem olarak aynı ürünün komşu bir ülkedeki fiyatı hesaplamalarda kullanılabilir (Pearson ve ark, 2003).

Dünya fiyatları yerli hizmetler veya mallar üretmek, ihracat ve ithalat için tüketicilere ve üreticilere izin vermek için hükümet seçimlerini sunar. Sosyal karlar bize fırsat maliyetleri bazında net getirileri vermektedir. Özel karlılıkta olduğu gibi getiri değerinden (E) ticareti yapılabilir girdiler (F) ve ulusal kaynakların çıkartılmasıyla (G) ulaşılır. Sosyal Karlılık PAM tablosunda "H" harfiyle gösterilmektedir. Ticareti yapılabilir girdi veya çıktının sosyal fiyatı (gölge fiyatı) genellikle onun ticaret parite fiyatıdır. Ticareti yapılamaz girdi veya çıktıların (ulusal faktörler) sosyal fiyatı ise onun bozucu politik etkilerinin net yurt içi denge fiyatıdır. Eğer sosyal karlılık pozitifse (H>0) kıt kaynaklar verimli kullanılmaktadır ve ulusal gelire katkı sağlamaktadır. Sosyal karlılık negatifse (H<0) bu bize sosyal verimsizliği gösterir. Bu koşullarda sektör hükümet desteği olmaksızın yaşayamaz. Karlılık hesaplamalarını kısaca gösterirsek;

Çizelge 3.4. Politika Analizi Matrisinde Sosyal Fiyatlar

	Getiri Değeri	Girdi Maliyetleri		Karlar
		Ticareti Yapılabilir	Ulusal Kaynaklar	
Özel (Cari Fiyatlardan Elde Edilen) Fiyatlar				
Özel Fiyatlar				
Sosyal Fiyatlar	E	F	G	H
Farklılıklar				

Sosyal Karlar (H) = E- (F+G)

Girdi ve çıktıların sosyal fiyatları kullanılarak hesaplanan sosyal karlar tarımsal sistemlerin verimliliklerini ölçer. Böylece tarım politikalarıyla ilgili diğer bir önemli sonuç PAM' in ikinci satırından elde edilir. Ticareti yapılabilir girdi ve çıktılar için sosyal fiyatların hesaplanması karşılaştırılabilir dünya fiyatlarıdır. Bunun için de ithal edilen ürünler için ithalat fiyatı, ihraç edilen ürünler içinse ihracat fiyatı kullanılır. Bu kapsamda ek her bir ton ihraç edilebilir ürün üretmenin sosyal fırsat maliyeti, ihraç edilen ürünün her bir tonunun fiyatı kadar olacaktır.

Üretim faktörleri/yurt içi kaynaklar (arazi, iş gücü ve sermaye) sosyal maliyeti de sosyal fırsat maliyeti ilkesine göre tahmin edilir,çünkü üretim faktörleri uluslararası ticarete konu olamaz ve bu nedenle ulusal kaynaklar için dünya fiyatları

mevcut değildir. Ulusal kaynakların fırsat maliyeti, kırsal faktör piyasalarında gözlemlenerek tahmin edilir. Bu hesaplamadaki amaç, ikinci en iyi alternatif ürünü üretmeyerek ne kadar girdi ve çıktıdan kaçınıldığının tespit edilmesidir. Sosyal karlılık için de farklı tarımsal sistemleri karşılaştırmak için her sistem için oranlar hesaplanır. Bu kapsamda hesaplanacak oranlar da her bir ürünün kilogram başına değerleri olmalıdır (Pearson ve ark, 2003).

3.2.3.5. Politika Analiz Matrisinde Transferler

Transferlerin oluşmasının temelde iki nedeni vardır. Transferlerin oluşmasının ilk sebebi piyasa başarısızlıklarıdır. Eğer bir piyasa sosyal fırsat maliyetini gösteren rekabetçi fiyatları oluşturmuyorsa ve ürün veya faktörlerin etkin bir ayrışımına neden oluyorsa o piyasa bozulmuştur diyebiliriz. Bu noktada 3 temel piyasa başarısızlığı özel fiyat sosyal fiyat farklılaşmasını ortaya çıkartır. Birincisi monopoli (üreticinin tüm pazarı kontrolü) ya da monopsoni (alıcının tüm pazarı kontrolü). İkincisi negatif ya da pozitif dışsallıklardır. Üçüncüsü ise faktör piyasaları eksiklikleridir.

Transferlerlerin oluşmasındaki ikinci neden, piyasa bozucu hükümet politikalarıdır. Piyasa bozucu politikalar, daha çok etkinsiz amaçlar (eşitlik veya güvenlik) için uygulanır. Örneğin tarımsal ürün ithalatına uygulanacak bir tarife o ürünün üreticilerinin gelirlerini etkiler (eşitlik amacı) ve o ürünün yerli üretimini arttırır (gıda güvenliği amacı) fakat bu durumda o ürünü ithal etmek ulusal kaynakları kullanarak üretmekten daha ucuza mal oluyorsa burada bir etkinlik kaybı olacaktır.

Teoride en verimli çıktı, hükümetin piyasa bozukluklarını dengeleyici verimlilik politikaları koymaları ve verimsiz amaçları veto etmeye ve bozucu politikaları kaldırmaya karar vermesi durumunda başarılır. Eğer bu eylemler yapılırsa, sosyal fiyat özel fiyat farklılığı dengelenecektir ve farklılıkların etkisi (PAM ‘de en alt satırda hesaplanır) sıfır olacaktır (Pearson ve ark, 2003).

Transferlerin hesaplanmasıyla piyasadaki sapmaların ve devlet müdahalelerinin etkilerini ölçebiliriz. Transferler, Girdi Transferleri, Çıktı

Transferleri, Faktör Transferleri ve Net Politika Transferleri şeklinde hesaplanır. Bu transfer harcamaları aşağıdaki şekillerde hesaplanır.

Çıktı Transferleri (I) = A-E: Yurt içi fiyatlarla sınır fiyatları farkıyla oluşmuş transferler. Gelirlerdeki farklılıkların ölçülmesini sağlar.

Girdi Transferleri (J) = B-F: Yurt içi fiyatlarla sınır fiyatları farkıyla oluşmuş transferler. Ticareti yapılabilir girdilerdeki farklılıkları hesaplar

Faktör Transferleri (K) = C-G: Cari fiyatlarla gölge fiyatlar farklılıklarından oluşan transferler. Ulusal kaynaklardaki farklılıkları gösterir.

Net Politika Transferleri (L) = D-H (Sosyal Karlar-Özel Karlar) veya (I-J-K): Hükümet müdahalelerinin net etkisini gösterir (FAO,1991).

3.2.3.6. PAM' de Verimlilik Katsayıları

Temel PAM' deki elemanlar fiyat politikaları etkileri ve kullanılan kaynak verimliliğini ölçmede kullanılabilir. Bu ölçülerin üçü aşağıda verilmiştir. Bu ölçüler oran olduğu için çeşitli ürünlerde politika etkilerini karşılaştırmada kullanılabilirler. Bu kıyaslamalar önemlidir, çünkü politikaların üreticilere göreceli teşvikleri nasıl değiştirdiğini ve bazı ürün sistemlerinin dışarıdan kaynakları içine çektiğini net sosyal karlılık üzerindeki etkisiyle ilişkili olarak gösterir. Bu kıyaslamalar önemlidir, çünkü politikaların üreticilere olan göreceli teşvikleri nasıl değiştirdiğini göstermeye yardımcı olur ve ilgili net sosyal karlılık etkileriyle beraber bazı ürün sistemlerinin üzerinden kaynakları içine çeker. Çizelge 3.6'daPAM'ne ilişkin verimlilik katsayıları ve bu katsayıların kısaca ne anlama geldiği belirtilmiştir.

Çizelge 3.5. PAM'deVerimlilik Katsayıları (FAO, 1991 ve Martinez ve ark, 2008)

Katsayı	Formül	Açıklama
Nominal Koruma Katsayısı (NPC)	A/E	Çıktı fiyatları üzerindeki politika etkilerini ölçer. NPC <1 ise ürün sistemi içindekiler ürün sisteminin serbest ticaretinin yapılması durumundan daha az kazanıyorlardır.
Efektif Koruma Katsayısı (EPC)	(A-B)/(E-F)	Sosyal ve özel terimlerle ölçülmüş katma değerleri karşılaştırır. EPC >1 ise, transferlerin gelir üzerinde ve ticareti yapılabilir girdiler üzerindeki etkisi özel karların etkisini sosyal optimalseviyelerin üzerinde arttırmaktadır.
Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı (DRC)	G/(E-F)	Yurt içi kaynakları kullanmanın sosyal maliyeti ile meydana gelmiş dövizin net değerini karşılaştırır. Ürün sistemi verimliliğinin tüm etkilerini ölçer. DRC>1ise, yurt içi kaynakları kullanmanın fırsat maliyeti katma değeri (dünya fiyatlarında) aşar; bu sosyal olarak karsız bir durumdur
Özel Maliyet Katsayısı (PCR)	C/(A-B)	Bu oran özel fiyatlardan yurt içi faktörlerin maliyetini ve katma değerini vermektedir. PCR<1 ise, sistem rekabetçidir diyebiliriz.

4. BULGULAR VE TARTIŞMALAR

4.1. Serbestleşme Hareketlerinin Gelişimi

On dokuzuncu yüzyılda Sanayi Devriminin getirdiği üretim odaklı sömürücü anlayışa karşı gelişen sosyalizm ve sendikacılık hareketleri ilerleyen dönemlerde Karl Marx'ın da etkisiyle güçlenmeye başlamıştır. Ancak İkinci Dünya savaşında Nazi işgalini sona erdirmek amacıyla Avrupa'ya gelen Amerika Birleşik Devletleri (ABD) özellikle Doğu Avrupa'yı siyasal anlamda geniş çapta etkisi altına almıştır. Savaş sonrası Marshall Planı ve Birleşmiş Milletlerin (BM) kurulmasının da etkisiyle önce Batı Avrupa'da daha sonra da Sovyetler Birliği etkisinin azaldığı Doğu Avrupa ülkelerinde liberal politikalar ağırlık kazanmaya başlamıştır.

İkinci Dünya Savaşı sona erdiğinde, ABD ekonomik, sosyal ve siyasal bir uluslararası yapılanmayı hedef almıştır. Öncelikle ABD öncülüğünde BM sistemi kurulmuştur. Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası gibi uluslararası iktisadi kuruluşlar ve GATT, dünya ekonomisinde piyasa kurallarının işlemesini sağlayacak amaç ve hedeflerle donatılmışlardır. Bu kuruluşlar, anlaşmalar ve bunların faaliyetleri çerçevesinde dünyada hem bir küreselleşme, hem de bir dayanışma ortamı sağlanmak istenmiştir (DPT, 1995).

Aynı dönemde Uzak Doğu, Latin Amerika, Okyanusya ülkeleri, bağımsızlıklarını yeni kazanan sömürgelerle beraber dünya pazarlarındaki yerlerini almaya başlamışlardır. Bu arada bir taraftan ABD tarafından geliştirilen tarım sektöründeki teknolojik devrim (yeşil devrim) diğer taraftan çok uluslu ve uluslar üstü şirketlerin sayılarının ve faaliyetlerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde artması, üretim, sermaye, ticaret ve işgücünün uluslararası nitelikler kazanmasını sağlamıştır. Bu kapsamda tüm dünyada kamu ekonomisinin görev ve fonksiyonları yeniden tanımlanmaya çalışılmış, devletin sınırlanması ve küçültülmesi ve bu şekilde piyasa ekonomisine işlerlik kazandırılması görüşleri yaygınlaşmıştır. Yaşanılan bu sürecin oluşturduğu en önemli unsur da şüphesiz ki "küreselleşme" olgusudur. Küreselleşme çok farklı tanımlamalara sahip olmakla birlikte, tanımlamalar ekonomik ve sosyal olmak üzere iki boyut üzerine odaklanmaktadır. Bu kapsamda

küreselleşmeyi açıklamada yararlanılan dünya görüşleri, bakış açıları ve ideolojiler değiştikçe, tanımın içeriği de değişebilmektedir.

Uluslararası çalışma örgütü küreselleşmeyi, ekonomilerin ve toplumların süre giden bir şekilde entegre olduğu bir süreç olarak değerlendirmektedir. Küreselleşme; yeni teknolojilerle yeni ekonomik ilişkiler geliştirmekte ve aralarında hükümetler, uluslararası örgütler, işletmeler, işgücü ve sivil toplum kuruluşlarının da bulunduğu ulusal ve uluslararası çok geniş bir politika yelpazesi tarafından yönlendirilmektedir.

Ekonomik küreselleşme, basit olarak, ülkeler arasındaki hızlı ekonomik entegrasyon olarak tanımlanabilir. Bunun için kavram, ürün ve faktör piyasalarının gittikçe entegre bir hale gelmesinin yanında, bu entegrasyonun oluşturduğu "hız" unsurunu da içine almaktadır. Küreselleşme, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ve sermaye akışının serbestleşmesi olgularıyla birlikte, kapsamını şu olguları içine alacak şekilde geniş tutmaktadır.

- Mal ve hizmetlerde uluslararası ticaret,
- Sermaye akışı,
- Çok uluslu şirketlerin ekonomi içerisindeki rolü,
- Üretim ağlarının uluslararası ölçekte yeniden yapılandırılması,
- Yeni teknolojilere özellikle de bilgi ve iletişim teknolojilerine adapte olmak (Zengingönül, 2004).

Ekonomik entegrasyon ve bunun sonuçlarıyla ilişkilendirilen ilk küreselleşme akımı aslında 1800 ile 1900 yılları arasında gerçekleşmiştir. Tüm dünyayı kapsayan ve etkileyen modern anlamdaki bu küreselleşme süreci, 19. yüzyılda da İngiltere'nin kendi çıkarlarına uygun olarak geliştirdiği dünya düzeni olarak bilinen Pax Britannica dönemi ile ivme kazanmıştır. Bu dönem 1815 Waterloo Savaşından sonra İngiliz emperyalizminin deniz aşırı yayılması ve İngilizlerin önemli deniz ticaret yollarını kontrol etmesini kapsar. Sömürgeciliğin çok yoğun olduğu bu dönemde, Sanayi Devrimi ile otomasyon ağının gelişmesi de küreselleşme sürecine hız kazandırmıştır. Anılan dönemlerde gerçekleşmiş olan özellikle mal ve finans piyasalarında hüküm sürmüş bu küreselleşme süreci, modern anlamda gerçekleşmiş

ilk küreselleşme hareketi olarak kabul edilmektedir. 1820'ler dünya ekonomisinin gelişiminde önemli bir yere sahiptir. Bu döneme kadar uluslararası mal piyasasında fiyat yakınlaşmaları başlamış ve yüzyıl boyunca liberal politikalara doğru çok güçlü belirtiler yaşanmıştır. Kısaca 1800'lerin ilk yarısı küresel rejimin başladığının habercisidir.

Denizciliğin gelişmesiyle düşen ulaştırma maliyetleri 1820'yi takip eden yıllar içinde dünya mal piyasalarının entegrasyonunun üçte ikilik bölümünü karşılamış ve yine 1870 yılından sonraki 40 yıla damgasını vurmuştur. 1870'den sonra Avrupa merkezli bir küreselleşme karşıtı politika yaşanmış olsa da, 1820 ekonomik yalıtım dönemindeki kadar olmamıştır. Diğer taraftan yaşanılan bu küreselleşme süreci Latin Amerika, ABD ve Avrupa tarafından giderek yükselen korumacılıkla karşılaşmıştır.

Birinci küreselleşme süreci 1913 yılından sonra çökmeye başlamış ve savaşlar arasında da tamamen dağılmıştır. Bu dönemde yeni engellerle teknoloji yatırımlarının da dünya çapında yayılması azalmış ve yabancı sermaye akışının Gayrı Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYIH) içindeki payı %3,3'den %1,2 ye düşmüştür. 1960'lara kadar uzanan bu yeni dönemde ülkelerin dışa açılma politikaları yerine kendi içlerine döndükleri ve ulusal kalkınma politikaları ile büyüme ve gelişme sağlamaya çalıştıklarını görüyoruz.

Soğuk savaşın sona ermesiyle de ikinci kürselleşme dönemi başlamıştır. Küreselleşme İkinci Dünya savaşından sonra yeniden toparlanmıştır. Yaşanılan bu ikinci küreselleşme süreci ilkine göre birçok yönüyle farklılık göstermektedir (Zengingönül, 2004).

Günümüz dünyasında yaygınlık kazanan ekonomik bütünleşme hareketi, 1950 ve 1960'lı yıllarda uluslararası ticaret alanında etkisini göstermeye başlamıştır. GATT sistemi içerisinde geliştirilen kurallar, uluslararası mal ticaretini bir disiplin altına almaya çalışmıştır. Bu gelişmeler de küreselleşmeye yeni bir ivme kazandırmaktadır. 1990 ve sonrası yıllarda, bu sürecin temel belirleyicileri uluslararası sermaye akımları ve dolaysız yatırımlar olacaktır. 1980'lere gelindiğinde küreselleşmenin önündeki tek engel olarak Doğu ve Batı Blokları arasındaki ideolojik ayrılık görülüyordu. Ne var ki gelişmiş batı dünyası 1970'lerin başından

itibaren istikrarlı büyüme sürecinden uzaklaşmış, düşük büyüme hızı, işsizlik, istikrarsız fiyatlar gibi olguların etkisinde kalmıştır ve koruma politikalarına rağbet artmıştır. Neticede kimi kısıtlı alanlarda küreselleşme devam etmekle birlikte diğer temel alanlarda yeni bir etki, "bölgeselleşme" ve "bölgesel entegrasyon" hareketlerine hız kazandırmaya başlamıştır (DPT, 1995).

Bugün liberal ekonomik düzenle beraber dünya ticareti giderek serbestleşmektedir. Uluslararası ekonomik ilişkilerde eski korumacılık anlayışının yerine serbest ticaret görüşü benimsenmekte, hükümetlerin dış ticaret politikası araçlarını (tarifeler, kota, miktar kısıtlamaları vs.) kullanarak uluslararası ticaret üzerine sınırlamalar getirmemesi görüşü daha fazla kabul görmektedir. Ayrıca, maliye ve para politikası araçlarının asgari düzeyde kullanılması ve piyasa ekonomisinin kendi işleyişine bırakılmasının daha doğru olduğu ve devletin vergi, borçlanma, para gibi araçları piyasa ekonomisinin işleyişini bozmayacak şekilde kullanması savunulmaktadır. Bu durumun sonucu olarak da dünyada uygulanan iktisadi sistem ve iktisat politikaları giderek birbirine yakınlaşmaktadır (Aktan, 1998).

Gelişmiş ülkelerde kaynak dağıtımını gerçekleştirecek piyasaların ve mali kurumların mevcut olması nedeniyle liberalleşme ve dışa açılma programlarının uygulanabilmesi için piyasa mekanizmasının işleyişini ve dış rekabeti kısıtlayan yasal engellerin kaldırılması ve mevcut düzenlemelerin azaltılması yeterli görülmüştür. Buna karşın gelişmekte olan ekonomilerde öncelikle piyasa mekanizmasının sisteme kazandırılmasına yönelik köklü ve çok boyutlu reformlara ihtiyaç duyulmaktadır. Eski merkezi planlı ekonomilerde ise köklü ve geniş kapsamlı reformların yanı sıra, piyasa mekanizmasının işleyişine ilişkin kurumların oluşturması veya yeniden yapılandırması gerekmiştir. Mali sektör reformları, mali enstrümanların sayısındaki artış, özel tasarrufların bu piyasalara yönelmesinde etkili olmuştur. Ticaret ve kambiyo rejimlerinin liberalleştirilmesi, vergi reformları, özel sektör üzerindeki aşırı kontrollerin gevşetilmesi gibi uygulamalara geçilmesiyle yerel sermaye piyasaları gelişmiştir (DPT, 1995).

1980'ler ve 1990'lar uluslararası ekonomik bağımlılığın ve küresel entegrasyonun artmasına tanıklık etmiştir. Bu süreç aşağıdaki faktörlerin bir araya gelmesinden kaynaklanmaktadır.

- Uruguay Turu ve GATT, DTÖ, Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) , Avrupa Birliği (AB), Asya Pasifik Ekonomik İş Birliği (APEC) gibi uluslararası ticaretin engellerini azaltmaya çalışan kurumlar ticaretin serbestleşmesine katkıda bulunmaktadır.
- Teknolojide yaşanılan ilerlemelerle ulaşım ve haberleşme maliyetleri azalmış ve bu sayede ticaret ve yatırım hızı artmıştır.
- Serbestleşme ve liberalizasyon bir politika haline gelmekte ve gelişmiş ülkelerde olduğu kadar az gelişmiş ülkelerde de bu politikanın etkileri yaşanmaktadır.
- Az gelişmiş ülkelerde iş gücü eğitim seviyesi yükselmektedir.
- Çok uluslu şirketler vasıtasıyla teknoloji ve yeniliklerin tüm dünyaya yayılması sağlanmıştır (Zengingönül, 2004).

Yaşanılan tüm bu gelişmelere tezat olarak bir taraftan da "Bölgeselleşme" akımı yaygınlık kazanmaktadır. Dünyada çeşitli ülkeler başta iktisadi alanda olmak üzere birbirleriyle ittifak yapma eğilimleri içerisine girmektedirler. Sosyalizmin çöküşü ile birlikte askeri alanda ittifak konusu daha farklı bir boyut kazanmıştır. Ekonomik alanda ise ülkeler arasında bölgesel entegrasyon hareketleri her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Bugün üç ayrı kıtada bölgesel ticaret blokları oluşmaktadır. Avrupa kıtasında AB, Amerika Kıtasında NAFTA, Asya kıtasında ise APEC önemli bölgesel ekonomik entegrasyonlara örnek oluşturmaktadırlar. Bir taraftan dünyada küreselleşme ile ticari sınırlar kalkarken diğer taraftan bölgeselleşme ile dünya coğrafyasında bir kutuplaşma yaşanmaktadır.

Çok taraflı üretim, ticari ve finansal ilişkilerin gelişmesi küreselleşmeye hız kazandırdığı gibi beraberinde benzer özelliklere sahip olup da aynı coğrafi bölge içerisinde olan ülkeleri, güçlerini birleştirici yoğun bölgesel ilişkiler içerisine itmektedir. Gelişmiş ülkeler iktisadi ve sosyal sorunlarla karşılaştıkları ölçüde

içlerine kapanmakta, koruma politikalarına ağırlık vermekte ve aralarında oluşturdukları gruplar içerisindeki ilişkileri düzenlemeye öncelik tanımaktadırlar. Bloklaşmalar arttıkça bloklar içi ilişkilerin önemi artmakta, bloklar arası ilişkiler ve blokların dışarıda kalan ülkelerle ilişkileri ikinci plana itilmektedir. Fakat bu bölgeselleşme oluşumlarının dünyadaki küreselleşme felsefesine tam olarak ters düştüğü düşünülmemelidir. İleri dönemlerde bu ticaret blokları arasında işbirliği ve entegrasyonu sağlayıcı faaliyetlerin oluşabileceği beklenebilir. Dolayısıyla ekonomik alanda bu derece küreselleşmiş bir dünya düzeninde oluşmuş ticaret bloklarının birbirlerinden tamamen bağımsız olduklarını düşünmek doğru olmayacaktır. Günümüzde AB, NAFTA ve APEC üyesi ülkeler arasındaki ticari yakınlık, gruplar arasında da yoğun işbirliğinin oluşabileceği ve bu olgunun da küreselleşme için olumlu sonuçlar doğuracağına işaret etmektedir (Aktan, 1998).

Küreselleşmenin önümüzdeki dönemlerde de daha rekabetçi, tüketici tercihlerinin ön plana çıkartan, devlete bağımlılığın daha az olacağı ve yeni teknoloji kullanımına daha kısa sürede uyum sağlayacak piyasaları beraberinde getireceğini söyleyebiliriz. Bununla beraber küreselleşmenin genişlemesinin bazı olumsuzluklara da neden olabileceği düşünülmektedir. Bu alandaki görüşler özellikle küreselleşmenin insan ve çevre sağlığına vereceği olası zararlar üzerine yoğunlaşmaktadır. Ayrıca küreselleşmeyle birlikte özellikle bazı girdi üretimi alanlarında çok uluslu şirketler vasıtası ile üretim ve dağıtımda tekelleşmelerin yaşanacağı ve gıda güvenliği, gelir dağılımı ve biyolojik çeşitlilik konularında da bir takım olumsuz gelişmelerin oluşabileceği düşünülmektedir (Rehber, 2006).

4.2. Serbestleşme ve Uluslararası Tarımsal Ticaret

Dünya üzerindeki kaynakların dengesiz dağılımı ve bitki ve hayvanların büyüme yeteneklerindeki iklimsellik etkisi gibi unsurlar kıtalar içi ve kıtalar arası ticaretin oluşumunu gerekli kılan en önemli faktörler olmuşlardır. Gerek yurt içi üretimi desteklemek, gerekse iç talep fazlası üretimi ülke dışına pazarlayarak döviz kazançları elde etmek amacıyla tarım ve gıda ürünlerinde ticaret yüzyıllarıdır önemini korumaktadır. Sömürgeciliğin tarihsel gelişimi de ticaretin gelişimine

katkıda bulunmuş ve ticaretin desteklenmesinin altyapısını oluşturmuştur. Günümüzde ise küresel üretim ve dağıtım sistemlerine sahip olan uluslar üstü şirketler (UÜŞ) sömürgecilik sonrası ticaret sistemlerini devir almış ve dünya tarım ticaretinin organizasyonu için bir örnek model oluşturmuştur. Tüketici tercihlerindeki değişiklikler de küresel piyasaların ortaya çıkmasını cesaretlendirmiş ve ticaretin önemini ön plana çıkartmıştır. Yaşanılan deneyimler bize ulusal gelirde düşüşler ve tüketici tercihlerinde ve refahta kayıplar olmaksızın tarımsal ticareti dışlayabilmenin pek mümkün olmadığını göstermektedir (FAO, 2003).

Uluslararası ticaretin yaygınlaşmaya başladığı ilk dönemlerde tarımsal ürünler ticarete konu olan en önemli unsurlardı. Klasik bir iktisatçı olan David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisini göstermek ve açıklamakta tarımsal ürünleri tercih etmesinin yegâne sebebi yine bu ürünlerin o dönem içindeki önemidir. Ancak, ekonomideki diğer sektörlerdeki gelişmelerle karşılaştırıldığında tarım sektörünün büyüklüğü ve ticaret içindeki önemi giderek azalmıştır. Bununla birlikte, uluslararası tarımsal ticaret tarım sektörünün görülen büyüklüğünden çok daha önemlidir. Halen birçok gelişmekte olan ülkede ticaret dengesini sağlamada tarım çok önemlidir ve uluslararası ticaret içinde bu ülkelerin tarım sektörleri önemli bir yer tutar. Yüksek seviyedeki "korumacılığa" rağmen tarımsal üretimin yüzdesi olarak tarımsal ürünler için dünya ticareti hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için artmaktadır. Tarımsal ticaret birçok ülkede toplam ticaretin önemli bir parçasını oluşturur. Örneğin Yeni Zelanda ihracatının %50 sini ve Avustralya ihracatının da yaklaşık %20' sini tarımsal ürünler oluşturur (Karp ve Perloff, 2002). Çizelge 4.1'de kimi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin Gayrı Safi Yurt İçi Hasılalarında tarımın aldığı payın geçmişten günümüze gelişimi gösterilmiştir.

Çizelge 4.1. Başlıca Ülkelerde Gayrı Safi Yurtiçi Hâsılada Tarımın Payı ve Gelişimi (%) (OECD, 2009)

ÜLKE	1970	1980	1990	2000	2005	2007
Avustralya	5,70	5,54	3,11	3,50	2,72	2,20
Şili	-	-	-	5,00	4,20	3,10
Fransa	7,00	4,30	3,70	2,50	2,04	1,97
Almanya	3,31	2,18	1,35	1,13	0,78	0,85
Yunanistan	12,00	11,17	8,64	5,80	4,40	3,38
İtalya	7,90	5,64	3,18	2,50	1,97	1,84
Japonya	6,00	3,60	2,46	1,76	1,52	1,42
Meksika	12,00	8,30	7,80	4,00	3,25	3,30
Hollanda	5,20	3,50	4,00	2,36	1,85	1,83
Y. Zelanda	-	10,20	6,40	8,00	5,00	-
İspanya	10,10	6,90	5,10	3,96	2,86	2,45
Türkiye	26,70	18,60	12,50	10,00	9,35	7,62
A.B.D.	3,20	2,68	1,92	1,14	1,20	1,24

Çekil 4.1'de yapılan hesaplamalarda dolar bazında cari fiyatlar ve cari satın alma gücü paritesi kullanılmıştır. Uzun bir süreci gösteren çizelgede tarımın ülker GSYIH'ları içerisindeki payının istikrarlı bir şekilde düştüğü gözlenmekle birlikte, özellikle gelişmekte olan ülkeler için tarım sektörünün payı önemini korumaktadır. Bununla beraber ifadelerin yüzde cinsinden verilmiş olması gelişmiş ülkelerin ekonomileri içerinde tarımın pay olarak düşse de değer olarak büyüklüğünü koruduğunu göstermektedir. Çizelge 4.2'de ise aynı ülkelerin toplam ihracat değerleri içinde tarım ürünleri ihracatının aldığı pay ve bunun gelişimi verilmiştir.

Çizelge 4.2. Başlıca Ülkelerde Toplam İhracat Değeri İçerisinde Tarımın Payı ve Gelişimi (%) (FAOSTAT, 2009)

ÜLKE	1965	1970	1980	1990	2000	2005	2007
Avustralya	72,70	50,40	43,80	31,00	27,20	20,09	16,72
Brezilya	77,30	71,00	46,30	28,00	23,17	26,00	26,60
Şili	4,39	3,25	8,54	14,00	14,83	11,50	16,60
Fransa	18,03	16,52	16,63	15,04	10,04	10,01	10,06
Almanya	2,98	3,51	5,24	4,78	4,37	4,30	4,35
Yunanistan	77,90	50,40	27,27	30,60	22,00	21,00	18,70
İtalya	13,16	8,96	7,27	6,54	6,48	6,80	6,41
Japonya	1,82	1,74	0,70	0,40	0,33	0,32	0,31
Meksika	61,15	54,19	11,98	10,90	8,50	9,29	5,29
Hollanda	28,62	28,08	21,78	22,67	11,96	12,50	12,20
Y. Zelanda	92,93	83,35	65,54	53,71	50,02	50,20	50,00
İspanya	43,35	32,14	17,08	14,09	12,14	13,70	12,25
Türkiye	88,94	81,74	63,00	24,08	13,00	10,48	6,00
A.B.D.	24,00	17,37	20,00	11,50	7,20	7,20	7,90

Çizelge 4.2. tüm ülkelerde genel olarak toplam ihracatlar içinde tarımın payının büyük oranda düştüğünü göstermekle birlikte Yeni Zelanda ve Brezilya gibi kimi ülkeler için tarımsal ürün ihracatı önemlini halen korumaktadır.

Ekonomik gelişmede uluslararası ticaretin rolü ekonomist ve politikacıların nerdeyse 200 yıldır dikkatini çekmektedir. Ülkeler arası ticaret çok basit sistemlerle kurulmuş olsa da yüzlerce yıl önce de mevcuttu. 16. ve 17. yüzyıl ile birlikte para, mal ve kredi piyasaları ticaret ve sömürgecilik ile ilgili genişlemeyi geliştirmiştir. Bu dönemlerde Merkantilizm olarak bilinen ekonomik doktrin ihracatı özendirmiş fakat ithalat açısından olumsuz etkilerde bulunmuştur. Bu dönemde uluslararası ticarette tarifeleri, lisansları, ihracat desteklerini ve genel bölgesel kontrolleri içeren geniş çaplı kısıtlayıcı ticaret politikaları uygulanmıştır.

1700'lerde Endüstriyel Devrimin yayılmasıyla Merkantilist düşünce sorgulanır hale gelmiştir. Fabrika çıktılarını daha da arttırmak için hammadde ithalatı

yapılmaya başlanmış ve bunları pazarlamak için dış piyasalar oluşturulmuştur. Ulaştırma ve iletişimdeki teknolojik gelişmeler de bu dönemde ticareti teşvik eden diğer unsurlar olarak göze çarpmaktadır.

Ekonomik liberalizasyona doğru kuvvetli bir hareket 1800'lerin başlarında başlamıştır. Bu hareketlilikteki en önemli faktör İngiltere'deki ticaret kısıtlamalarının tek taraflı olarak kaldırılması olmuştur. O dönemde dünyanın en büyük ekonomik gücü olan İngiltere, 1846'da "Mısır Yasasını" yürürlükten kaldırmış ve tarımsal ürünler için o döneme kadar uygulanmış dünyanın en büyük ana fiyat desteği programına son vermiştir. İngiltere daha sonraları başarılı bir şekilde dünya çapında serbest ticaret arayışlarına girmiştir**.**

Tarımsal ürünlerin yapısı gereği taşımacılık büyük miktarlarda (hububat) veya dayanıksız ürünlere (sebze-meyve, et-süt ürünleri) yönelik olabilir ve bu açıdan da bazı özel taşıma yöntemleri gerektirir. 19. yüzyıl sonlarında taşımacılıkta yaşanılan gelişmelerin sonucunda özellikle hububat ve yağlı tohumlarda- ki bu ürünlerin ticareti daha önceleri yüksek işlem maliyetleri nedeniyle oldukça sınırlıydı- çok hızlı bir şekilde büyümüştür. Ticarette yaşanılan bu gelişmeler, yeni arazilerde üretime geçilmesini cesaretlendirmiştir. Özellikle ABD ve Avustralya'nın bazı bölgelerinde yaşanılan bu gelişmelere bağlı olarak yeni araziler tarıma açılmış ve büyük üretim artışları yaşanmıştır.

İlerleyen yıllarda tarım ürünleri ticareti, taşıma maliyetlerinde büyük tasarruf sağlayan demir yolu ulaştırmacılığındaki gelişmelerle büyük bir ivme kazanmıştır. Daha düşük işlem maliyetleri rekabeti yükselterek fiyatları düşürücü bir baskı yaratmanın yanında kıta içlerinde ürün fiyatlarının uyumunu da beraberinde getirmiştir. Örneğini 1870'de Chicago'da bir ölçek (bushel) buğday 60 sente satılırken Londra'da bunun iki katı fiyata satılmaktaydı. Aradaki bu fark büyük ölçüde Chicago ve Londra arasındaki ulaşım maliyetinin bir sonucuydu. 1865-1890 yılları arasında demiryolları ve buharlı gemi taşımacılığında yaşanılan gelişmelerle Chicago-Londra arasında bir ölçek buğdayın taşıma maliyeti 10 sent kadar düşmüştür.

İşlem maliyetlerindeki düşüş kıtalar arası ticaret hacmi, pazar payları ve gelir üzerinde önemli etkiler yaratmıştır. Örneğin ABD'nin Avrupa'ya yaptığı tahıl ve et

ihracatı 1870'lerde 68 milyar dolar iken 1880'lerde bu rakam 226 milyar dolara çıkmıştır. Bu gelişme ABD'deki çiftçilerin gelirlerini arttırıcı bir etki yaparken, Avrupa'daki tüketicilerin de refah seviyesini yükseltmiştir. Taşımacılıkta yaşanılan yenilikler ayrıca iç sevkiyat maliyetlerini de azaltmış ve dışarıdan daha ucuz gıda tedarikiyle birlikte yerel ve bölgesel düzeyde gıda güvenliğini arttırmıştır (Norton ve ark, 2006).

Daha düşük taşıma maliyetleri aynı zamanda iş gücü maliyetleri ve hareketliliğini de etkilemiştir. Anılan dönemde 6 milyona yakın insan Avrupa'dan Kuzey Amerika ve Avustralya'ya tarıma açılmış yeni arazilerde çalışmak amacıyla göç etmişlerdir. Tarıma açılan bu yeni araziler sayesinde Avrupa'dan göç eden insanlar yeni kıtalarda çok daha yüksek gelirler elde etme imkânına kavuşmuşlardır. Bu gelişmeler Avrupa'da ise göreceli bir işgücü kıtlığı yaratmış ve bu durum gelirleri arttırıcı bir baskı oluşturmuştur. Göç nedeniyle bu dönemlerde ücretler İrlanda'da %32, İtalya'da %28 ve Norveç'te %10 kadar artmıştır (Norton ve ark, 2006).

Birinci Dünya Savaşının bitmesiyle ticaret politikası tersine dönmüştür ve birçok ülke sınır korumacılığını kuvvetlendirmiştir. Korumacılığın savaş boyunca bozulmuş olan yerli sanayiyi yapılandırmada faydalı olacağı görüşü üzerine tarifeler arttırılmıştır. Süreç Avrupa'da başlamış ve Fransa, Almanya, İspanya, İtalya, Yugoslavya, Macaristan, Çekoslovakya, Bulgaristan, Romanya, Belçika ve Hollanda savaş öncesiyle karşılaştırıldığında ithalat tarifelerini arttırmışlardır. "Daha serbest bir ticaret" nosyonuna sahip İngiltere bile yeni endüstrilerin bakıma ve korumacılığa ihtiyacı olduğu düşüncesini deklare etmiştir.

1930 Haziranında Hawley-Smoot Tarife Anlaşması ABD Kongresinden geçince ABD de yeni korumacılık akımına katılmıştır. Bu dönemde tarımsal tarifeler yüksek bir şekilde arttırılmıştır. Bu sarmal bir şekilde yayılan tarife artışları küresel ticaret üzerine sert bir fren etkisi oluşturmuş ve birinci küreselleşme dalgası sonucu oluşan liberalizasyonu tersine çevirmiştir. 1929-1933 yılları arasında ABD ithalatı %30 kadar azalmıştır ve bundan daha da önemlisi ihracat % 40 kadar düşmüştür. Bu dönemde ABD'de yaşanılan büyük buhran ve ekonomideki çöküş bütünleşmiş dünyayı büyük çapta etkilemiş ve uluslararası ticaretde bundan büyük zarar görmüştür (FAO, 2003).

İkinci Dünya Savaşından sonra uluslararası ticaret politikalarında yaşanılan gelişmeleri takiben gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler farklı stratejiler uygulamışlardır. Gelişmiş ülkeler tarım sektörlerini sübvanse ederlerken az gelişmiş ülkeler de İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişme stratejileri bağlamında uygulanan ithal ikameci strateji kapsamında ithalatı vergilendirmişlerdir. Fakat bu strateji geçmiş 50 yılda yerini geniş olarak ihracat desteklemelerine bırakmıştır. İhracat desteklemeleri dediğimizde ise "açık piyasa sistemi" ortaya çıkmaktadır. Bu sistem, ülkeleri karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mallar için ticaret yapmaya teşvik ederek tarımsal ticaretin serbestleşmesine katkıda bulunmuştur. Sözü edilen bu sistem gereğince de son 20 yılda uluslararası mal anlaşmalarının terk edildiği gözlenmektedir. Ayrıca Sovyet Bloğunun yıkılması ve Çin'in yaptığı çok kapsamlı tarımsal reformlar da hükümetlerce düzenlenen eski tarımsal üretim ve ticaret sistemlerinin kaldırılmasında etkili olmuştur. Böylece, tarımsal ticareti karakterize eden yenilikçi politikalar her taraftan piyasaları etkisi altına almaya başlamıştır (Karp ve Perloff, 2002).

Birinci ve İkinci Dünya Savaşları arasındaki dönemde oluşan tedirgin ortam, korumacı politikaları geri getirmişti ve yeni bir entegrasyon akımı için itici bir güç oluşturmuştu. Bu yeni ticari liberalizasyon dalgası katılımcı ülkeler ve içerdiği ürün grupları açısından daha seçici bir tavır sergilemiştir. 1980'lerle birlikte gelişmiş ülkelerin imalat ürünlerindeki ticarete karşı olan sınırlamalar önemli bir şekilde kalkmıştır. Fakat tarımsal ürünler için sınırlamaların azaltılması uygulamasını gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelerle rekabet içinde olmayan çok az sayıda ürün için gerçekleştirmişlerdir. Ayrıca gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ülkelerden yapılacak ithalatlara karşı ticaret sınırlamaları tesis edilmiştir.

Ticaret akışları üzerinde sonuçlanan etki oldukça dengesizdi. Gelişmiş ülkeler için ikinci küreselleşme dalgası etkileyici bir şekilde başarılıydı. Gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki daha serbest ticaret, geniş ölçüde malların değişimini genişletmişti. İlk defa imalatta uluslararası uzmanlaşma önemli bir duruma gelmiş ve ölçek ekonomilerinin gerçekleşmesine olanak vermiştir. Bu durum gelişmiş ülkelerin gelirlerini göreceli olarak dünyanın geri kalanına göre yukarıya çekmeye yardım etmiştir. Gelişmiş ülkelerde yaşanılan bu gelişmelere karşın, birçok gelişmekte olan

ülke küreselleşen dünya ekonomisine büyük bir entegrasyona imkân vermeyen bir politika yaklaşımı benimsemişlerdi.

1950 ve 1960'lar boyunca yaşanılan sorunlardan bir çıkış yolu olarak yurt dışından ithal edilmek durumunda olan ürünlerin yurt içinde üretilmesini sağlayarak dışa bağımlılıktan kurtulmayı öngören ithal ikameci sanayileşme (İİS) stratejisinin benimsenmesi öngörülmüştür. İİS yerel yatırımlar ve teknolojik kapasitenin yerel üreticilerin ithalata karşı korunmasıyla sağlanabileceği fikrine dayanmakta ve ürün ithalatını azaltmak için ulusal sanayinin büyümesini teşvik etmeyi amaçlamaktaydı. İİS üzerine çeşitli ihtilaflar oluşmuştur. Bir taraftan İİS politikalarının probleme neden olan ana etken olduğu görüşü yer almaktadır. Bu politikaları benimseyenlerin birçoğu ekonomilerini açtıklarında takip eden 10 yıl içinde bu politikaların problemi çözmek yerine probleme neden olduğu gerçeğiyle karşı karşıya gelmişlerdir. Diğer taraftan İİS'lerin makul bir şekilde iyi çalıştığını iddia eden görüşler de vardır. Bu görüşlere göre İİS'ler yurt içi yatırımları ve verimliliği önemli bir şekilde arttırmaktadır. İİS politikası rejimleri altında Latin Amerika ve Yakın Doğuda güçlü büyümeler sağlayan ülkeler kaydedilmiştir. Bunla beraber, İİS'nin 1970 ekonomik buhranında bile verimsiz olduğu yönünde geniş bir fikir birliği vardır. Tarım için İİS stratejileri daha yüksek girdi maliyeti anlamına gelir ve bu nedenle verimsiz bir koruma olarak nitelendirilebilir. İİS politikalarıyla birlikte ülkelerin küresel tarımsal piyasaların adaptasyonlarının azaldığı gözlemlenmiştir (FAO, 2003).

Geçen son 50 yıl uluslararası ticarette etkileyici bir büyümeye tanıklık etmiştir. Küresel ürün ticaretinin derecesi dünya ekonomik çıktı büyümesinden 3 kat daha fazla artış göstermiştir. Bu büyümede pek çok faktör katkıda bulunmuştur. Örneğin, mallar üzerine konulan ortalama ithalat tarifeleri son 40 yılda GATT ticaret reformları altında %40 dan %4 e düşmüştür. Büyümede politik olmayan faktörler de önemlidir. Bunların içinde ulaştırma maliyetlerinin azalması ve ucuz ve kolay ulaşım yöntemlerinin gelişmesi ve daha etkin iletişim ağının yaygınlaşması yer alır. Aynı zamanda mal ticaretinin büyümesinde endüstri içi ve firma içi ticaretin genişlemesi, birçok ülke veya kıtadan yönetilen şirketlerin içinde iş bölümünün kullanılması teşvik edici olmuştur. Bu ticaretin önemli bir bölümü, tamamlayıcıların veya yarı işlenmiş ürünlerin değişiminden oluşmaktadır. Sonuçta imalatçılar yüksek gelirler

getiren ticaretten faydalanmışlar ve ticaretin büyümesini körüklemişlerdir (FAO, 2003).

Yirminci yüzyılın sonlarına doğru yeni bir küreselleşme dalgası dünya piyasalarına damgasını vurmuştur. 100 yıl kadar önceki ilk dalga gibi bu küreselleşme dalgası da daha düşük seviyede ticari sınırlamalar ve işlem maliyetlerini düşüren pek çok teknolojik buluşların etkisiyle meydana gelmiştir. Bu ortam özellikle göç ve sermaye hareketlerinin bir sonucu olarak meydana gelmiştir ve bu yönüyle 2. küreselleşme dalgasından ayrılmaktadır. Ayrıca öncekilerden farklı olarak bu küreselleşme dalgası birçok gelişmekte olan ülkeyi kapsamış ve pek çoğuna büyük faydalar da sağlamıştır. Ancak yine de bazı Gelişmekte Olan Ülkeler (GOÜ) bu ortamdan fayda sağlayamamışlardır. Özellikle Sahra Altı Afrika ülkeleri ekonomik açıdan gerilemişler ve Kuzeyin ve Asya'nın küreselleşmiş ekonomileriyle aralarındaki gelir farkı daha da açılmıştır.

Doğu Asya'daki pek çok ülke, ucuz ve bol işgücüne karşılaştırmalı olarak sahip olmalarının semeresini almışlardır. Bazı Latin Amerika ülkeleri ve Yakın Doğu/Kuzey Afrika ülkeleri de başarılı bir şekilde küreselleşmeye entegre olmuşlardır. Çin, Bangladeş, Sri Lanka gibi ülkeler sürece hızla dâhil olmada son derece başarılı olmuşlar, Hindistan, Türkiye, Fas ve Endonezya gibi ülkeler de daha yavaş olmakla birlikte sisteme girmeye başlamışlardır. (FAO, 2003).

Teorik olarak ticaret, gelişmeyi kolaylaştırır. Bu savın en büyük kanıtı ticaret sayesinde kaynakların daha etkin kullanımın sağlanabilmesidir. Göreceli olarak ucuza üretebileceğini ihraç eden ve yurt içi üretim yapabilmesi için gerekli kaynakları ithal eden ülke bu durumdan fayda sağlayacaktır.

Birçok ülke, sürekli olarak aynı ürünleri ithal ve ihraç eder fakat tarımsal üretimde büyük dalgalanmalar olabilir ve miktarda geçici kıtlık veya üretim fazlalığı nedeniyle yaşanılan bu dalgalanmalar gıda ürünleri ticaretini etkileyebilir. Yıllık veya dönemlik üretim fazlalıkları veya açıkları ticaret sayesinde giderilebilir, böylece muhtemel fiyat dalgalanmaları azaltılabilir. Aynı zamanda birçok ülke de yıldan yıla devamlı ticaret fazlalıkları veya açıklarını, sermaye hareketlerini dengelemeye ilişkin olarak kullanmaktadırlar. Dış yatırımların net akışı ticaret açıklarıyla eşleşmektedir ve net çıkışlar ticaret fazlalıklarıyla bağlantılıdır ve eğer yatırım akışları değişirse

bununla ilgili olarak ticaret şekillerini hemen değiştirmek gerekebilir (Norton ve ark, 2006).

Gıda ve tarım sektöründe serbest ticaretin fakir insanlar için olası en yüksek getirinin oluşmasını sağlayabileceğini söyleyebiliriz. Bu düşünce birbirleriyle yakından ilgili 3 politika alanını göz önünde tutmakta ve incelemektedir.

- Hem uluslararası hem de ülke içlerinde tarımsal ürünler için ticaret sınırlamalarını azaltmak,
- Gelişmekte olan ülkelerde gıda üretimlerini arttırmak,
- Fakir insanlar için gıda güvenliğini sağlamak ve geliştirmek.

Bu alanlar görüldüğü gibi birbirleriyle bağlantılıdır ve her birinin işlerlik kazanması diğerleri tarafından desteklenmesiyle gerçekleşebilmektedir (Johnson, 1978).

Günümüzde birçok sanayileşmiş ülke tarımsal ürünlerin önemli net ithalatçısı konumundadırlar. Sanayileşmiş ülkelerden sadece ABD, Avustralya, Fransa ve Kanada tarım ürünlerinde önemli net ihracatçı konumundadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler tarımda önemli net ihracatçı pozisyonundadırlar ve tarım ihracatı kimi ülkelerde toplam ihracat gelirlerinin %50'ye kadarını karşılamaktadır (Johnson, 1978).

Ticaret akışları genişletmesinin yanı sıra küreselleşmenin bir başka özelliği de uluslararası sermaye akışlarını hızla büyütmesidir. ÜÜŞ, bu hızlı gelişmede itici güç konumundadır ve doğrudan dış yatırımlar (DDY) UÜŞ'lerin ulusal sınırların ötesine uzanmasının genişlemesinde temel unsurdur. DDY'lerle UÜŞ'ler piyasaların üretim seviyeleri ve kompozisyonlarını, üretim teknolojilerini, iş gücü piyasaları ve standartlarını ve ticaret ve tüketim yönelimlerini etkilerler. UÜŞ'ler, kaynaklar üzerindeki kontrolleri vasıtasıyla piyasalara girerler ve yeni teknolojiler geliştirirler. UÜŞ'lerin ülkeleri küresel piyasalara entegre etmede büyük rolleri vardır.

1989/94 ve 2000 yılları arasında yıllık küresel DDY akışları 200 milyar dolar'dan 270 milyar dolara genişlemiştir. DDY'lerdeki büyüme ticaret akışlarındaki büyümenin de üzerinde gerçekleşmiştir. 2000 yılında toplam dış iştiraklerin satışı 16

trilyon dolar'ı bulmuştur. DDY akışlarının büyük bir kısmını (%80) gelişmiş ülkeler gerçekleştirmişlerdir. 2000 yılı itibarı ile 50'den fazla ülke ki bunun 24 tanesi GOÜ'dür, 10 milyar dolardan fazla DDY stoku gerçekleştirmiştir. 15 yıl kadar önce DDY akışı sağlayan sadece 17 ülke bulunmaktaydı. DDY'ların bölgesel dağılımlarına bakacak olursak, halen DDY akışlarının gelişmekte olan Asya ülkelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Tüm DDY'larının yarıdan fazlası Asya ekonomilerine gitmektedir. En az DDY ise Afrika ülkelerinde gerçekleşmektedir.

Günümüz küresel gıda ekonomisini domine eden büyük UÜŞ'in temeli gelişmiş ülkelerdeki pazar yoğunlaşma faaliyetlerine dayanmaktadır. Örneğin ABD'de 4 et ürünleri işleme şirketi et arzının 2/3'ünü kontrol etmektedir ve yine pazarda yüksek seviyede firma yoğunlaşması diğer Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) ülkelerinde perakende gıda dağıtım sistemlerinde de kendisini göstermektedir. Örneğin Avustralya'da perakende gıda dağıtım sisteminin %75'i 3 şirketin kontrolü altında bulunmaktadır.

Şayet yerel pazarlar kendi ürünleri için artan bir şekilde sınırlandırılırlarsa, büyük gıda işlemecileri operasyonlarını iki şekilde genişleteceklerdir. İlk olarak etki alanlarını gıda zinciri boyunca temel operasyonların idaresini ele geçirecek şekilde dikey olarak genişletirler. Bu işlemin devamında genellikle geri kalan gıda zincirini de kapsayan tam dikey entegre olmuş bir şirket halini alırlar (tarla, bağ bahçe veya ahırdan tüketicinin sofrasına). İkinci olarak, UÜŞ'ler yatay genişlerler, yani etki alanlarını dış piyasalara ayırarak genişletirler. Ülkeler arasında yatay genişlemelerin birleşimi ve şirket içinde dikey entegrasyon gıda ve tarımda UÜŞ'lerin tipik özelliklerindendir. Bu tip UÜŞ'ler genellikle gıda zinciri grupları olarak adlandırılırlar.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki uzmanların genel görüşü, DDY'lerin ekonomik gelişme için çok güçlü katalizörler olduğudur. BM'nin 1999 Dünya Yatırım Raporunda DDY'lerin ev sahibi ülkeye 5 temel avantaj getirdiği belirtilmiştir. Bunlar,

- Sermaye girişleri,
- Teknoloji girişleri,
- Piyasalara girişleri,
- İş gücü ve yönetim tekniklerinin gelişmesi,
- Çevre korumaya yardım sağlama,

Bunlarla beraber UÜŞ'ler verimlilik yaratma potansiyeline de sahiplerdir.

UÜŞ'ler ile yerel firmalar arasındaki ilişkiler ev sahibi ülkenin nasıl bir fayda sağlayacağını tanımlamak açısından çok önemlidir. Çiftçiler ve/veya yerel tedarik firmaları ile UÜŞ'ler arasındaki bu ilişkiler, gıda sanayinde çoğu zaman ihmal edilmektedir. Yerel pazarla yoğun ilişkiler kuran DDY'lere genellikle süt, meyve veya sebze gibi dayanıksız girdilerin işlemesinde gereksinim duyulur. Bunun yanında UÜŞ'ler birçok gelişmekte olan ülkede arazi sahipliği üzerinde kısıtlamalarla karşılaşabilirler ki bu durum dış iştirakleri yerli üreticilere bağımlı hale getirebilir ya da UÜŞ'ler yeni tedarikçileri sistemlerine katmak üzere vaatte bulunmak zorunda kalabilirler. Bu dış iştiraklerle ulusal tarım sektörü arasındaki yoğun ilişkiler yerel üreticiler ve bunların bağlı oldukları kooperatifler için son derece büyük faydalar sağlayabilir ve böylece kırsal kesimi teşvik etmede çok önemli bir faktör olabilirler.

Hindistan'da yapılmış olan bazı çalışmalarda, yukarıda değinilen yöndeki faydaların yaratılması konusuna örnek gösterebiliriz. Hindistan'da bulunan 4 büyük UÜŞ (Pepsi Food, GlaxoSmithKline Beecham Ltd, Nestle India Ltd. ve Cadbury India Ltd) hammaddelerinin (domates, pirinç, patates, un, vb.) yaklaşık %93'ünü ve %74 oranında diğer girdilerini (plastik, sandık, şişe cam, soğutucular, buz kutuları, kraft kağıt vb.) yerel kaynaklardan tedarik etmektedirler. Bu hiç şüphesiz ki ev sahibi ülke açısından son derece büyük bir gelir kaynağıdır. UÜŞ ve yerel pazarlar arasındaki iş birlikleri tarım sektörü içerisinde aşağıdaki vasıtalar yardımıyla gelişmeyi teşvik etmektedirler.

- Ürün geliştirme işbirlikleri: UÜŞ'ler ürün gelişimi konusunda yerel araştırma enstitüleri veya üniversitelerle verimliliği arttırmaya yönelik bazı ortak çalışmalar yapabilirler,
- Teknoloji transferi ve eğitim: Yeni melez çeşitler, bunların uygulamaları ve teknikleri çiftçilere transfer edilebilir,
- Sözleşmeli çiftçiliğe giriş: Çiftçiler sadece işlemecilere üretmek için anlaşabilirler ve böylece daha önce anlaşılan fiyatlar ve miktarlarda teslimat yapabilirler. Bu ilişki içinde işlemeciler sürekli olarak anlaştıkları çiftçilerin verimliliklerini arttırmak veya yeni çeşit ürünlerin üretimlerini sağlamak için her türlü teknik ve ekonomik desteği verirler. Ayrıca çiftçiler arazilerinin bir bölümünü serbest piyasaya yönelik olarak satış yapma amacıyla da ekip biçebilirler,
- Finansal destek: UÜŞ'ler çiftçilere garantör olarak çeşitli banka kredileri almalarında yardımcı olabilirler (FAO, 2003).

Günümüzde bazı kesimler tarafından ticaretin serbestleşmesi ile ilgili olumsuz görüşler de ileri sürülmektedir. Bu görüşte yer alanlara göre, eğer ülkeler dünya ekonomisiyle daha bütünleşmiş bir konumda olursa kendilerini UÜŞ'lerin, uluslararası piyasadaki diğer oyuncuların ve kendi ülkelerindeki ayrıcalıklı kesimin istismarına açık bir pozisyona sokacaklardır. Ayrıca ticaretin devamlılığı durumunda ihracat ürünlerinde gelişmekte olan ülkeler tarafından elde edilen gelirler, ithal ürünler için ödenen fiyatlarla karşılaştırıldığında zamanla düşme eğiliminde olabilecektir. Gelişmiş ülkelerden yapılan ithalatın pahalı olduğu söylenebilir. Bunun nedeni, gelişmekte olan ülkelerce ithal edilen gelişmiş ülke ürünleri üretimindeki monopolistik öğeler ve gelişmiş ülkelerdeki koruma ölçüleridir. Yine aynı görüş kapsamında gıda ürünleri için, uluslararası piyasalara bağımlılığın ulusal güvenliği tehlikeye düşüreceği savunulmaktadır. Bu yaklaşımın gerekçesi, uluslararası piyasaların belirsiz ve geçici yapıda olmasıdır.

Sonuç olarak, gelişmenin ilk aşamalarında, "bebek endüstrilerin" yaşayabilmesi için uluslararası rekabetten korunmaları gerekmektedir. Anılan problemlere karşı bir çözüm daha önce de değinilmiş olunan "ithal ikameci"

politikalar olabilir. Bu politikalara örnekler, doğrudan ithalat kısıtlamaları yapmak, mevcut piyasa dengesinin üzerinde döviz kurları belirlemek ve ihracat vergisi koymak gibi uygulamalardır.

Günümüzde birçok ekonomist serbest ticaretten yana bir görüş belirtmekle birlikte ekonomistler arasında aşağıdaki başlıklarda yoğun tartışmalar da devam etmektedir.

- Ticaretten elde edilecek kazançların derecesi ve gelişmekte olan ülkede kalacak ve göreceli olarak büyük ölçüde dağıtılacak miktar,
- İthal ikameci politikalarca ulaşılacak kendine yeterlilik girişimleri sonucu karşılaşılacak verimlilik kayıplarının büyüklüğü (Norton ve ark, 2006).

Tarımsal ticarette yaşanılan kaygılardan bir diğeri ise hızlı büyümenin tarımda özellikle yerel seviyede hastalık ve pestisitlerin kontrolünü zorlaştırmasıdır. Ayrıca küreselleşmenin tarım ve gıda alanındaki kültürel mirası yok edeceği yönünde sosyo-kültürel kaygılar da mevcuttur (yeme-içme alışkanlıkları gibi). Sonuç olarak az sayıda ülke ve birliğin hâkimiyeti altında gelişen ekonomik, sosyal ve kültürel bağımsızlığa ilişkin geniş çapta kaygılar varlığını korumaktadır (FAO, 2003).

4.3. Uluslararası Tarım Ticareti ve Devlet Müdahaleciliği

Birinci Dünya Savaşı'na kadar dünya ticaretinde göreceli olarak serbest piyasa koşulları geçerli olmakla birlikte savaş sonrası Almanya ve ABD'nin de dahil olduğu bir çok ülke seçilmiş bazı korumacı politikalar takip ettiler. Birinci Dünya Savaşı ticaret koşullarını değiştirmiş, tarımın da dahil olduğu bir çok sanayi, durgun talepten zarar görmüş ve bu da fiyat düşüşlerine neden olmuştur. Bu gelişmeler üzerine hükümetler sanayilerini korumak amacıyla 1920-1930 yılları arasında korumacı politikalar uygulamaya başlatmışlardır. Tüm endüstriler için geçerli olan korumacı politikalar özellikle de tarım sektörü için çok daha belirgin ve etkilidir.

Günümüzde halen devam eden bu korumacı politikaları kaldırmak için ülkeler yoğun bir çaba içerisindedirler (Norton ve ark, 2006).

Tarım ürünleri ticareti hem uluslararası hem de ulusal seviyede sayısız düzenleme ve müdahaleler yoluyla kısıtlanmaktadır. Örneğin neredeyse tüm endüstriyel toplumlar şeker üretimlerini yüksek düzeyde sübvanse etmektedir ve çoğu gelişmekte olan ülkede doğa ve iklim koşulları uygun olsa da uluslararası güçler tarafından şeker ithalat ve ihracatı sürekli müdahaleye uğramaktadır (Johnson, 1978).

Savaş dönemi sonrası özellikle sanayi ürünlerinde dünya ticaretinin giderek serbestleşmesi 1970'lerdeki hızlı gelişmeden sonra sert bir gerileme yaşamıştır. 1975'lerde gelişmiş ülkelerde yaşanılan durgunluk sonucu olarak da "yeni korumacılık" denilen yeni bir olgu ortaya çıkmıştır.

Yeni korumacılık olgusu "gönüllü" ihracat kısıtlamaları ve piyasa düzenlemelerinin artan kullanımı temeline dayanmakta olup başlıca nedenleri arasında aşağıdaki unsurlar sıralanabilir.

- Ülkelerde belirli sektörlerde sürekli yüksek işsizlik oranlarının var olması,
- Yaşanılan güçlükler veya beklentilerdeki olumsuzluklardan dolayı kaynakları yüksek maliyetli imalat sektörlerinin dışındaki sektörlere yönelik olarak ayarlamak,
- Özellikle iş gücü yoğun sektörlere sahip sanayileşen GOÜ için rekabet gücünün artması.

Ticarette yeni sınırlamalar aynı zamanda tarımsal ürünlerin işlemesine dayalı imalat sektörleri (tekstil, deri, kauçuk) için de ortaya çıkmıştır (FAO, 1983).

Uluslararası tarım ticaretindeki genişlemeye karşın sınırlamalar, hem gelişmekte olan ülkelerin gönüllü olarak uygulamalarının hem de daha gelişmiş ülkelerin korumacı politikalarının bir sonucudur. Gelişmekte olan ülkeler içinde ticari kısıtlamalar, geliri belirli gruplar arasında dağıtmak, hükümet gelirleri oluşturmak ve ekonomik istikrarsızlık ve gıda güvenliğini denkleştirmek üzere uygulanır. Bu sınırlandırmaların kaldırılması işlem maliyetlerini azaltmak için bilgi

dağılımının iyileştirilmesine, alternatif gelir kaynaklarının geliştirilmesi ve kurumsal bazı düzenlemelere bağlıdır.

Gelişmiş ülkelerde tarımın uzun zamandan beri korunmakta olan bir sektör oluşu çeşitli nedenlere dayanmaktadır. Bu nedenler; kendine yeterliliği sağlamak ve bu şekilde dışa bağımlılığı azaltmak, yurt içi fiyat istikrarını sağlamak, çevresel ve ekonomik nedenlerle çiftçiliği ve kırsal yaşamı korumaya çalışmaktır. Çiftçiler bireysel olarak pazarlık gücünden yoksundurlar fakat kollektif olarak özellikle seçim dönemlerinde ulusal politik yapıda geniş bir etkiye sahip olabilmektedir. Bu durum da korumadan yararlanma konusunda çiftçilere yardımcı olmaktadır.

Tarım sektörüne müdahale için alınan önlemlerin birçok çeşidi bulunmaktadır. Bunlar, yurt içi üretimde doğrudan hükümet müdahaleleri, iç ve dış pazarlamaya yönelik uygulamalar ve üretici fiyatlarında taban fiyat belirlemesi (garanti alımları) şekillerinde olabilmektedir. Aynı zamanda bu korumacılık önlemleri çiftlik gelirleri ve/veya fiyatlarını içeren geniş çaplı diğer araçları veya bir üretim fazlalığı durumunda içeride ve dışarıda tüketimin özendirilmesi veya fiyat istikrarının sağlanması için üretimin azaltılması yöntemlerini içermektedir.

Bu tip destekleme araçlarının başarısı, özellikle yurt içi fiyatları yurt dışı tedarikçiler tarafından sunulan fiyatlardan daha düşük ayırabilmekle mümkün olur. Fakat tarife sınırları tam anlamıyla etkili olamadığından hükümetler ithalata karşı kaçınılmaz olarak başka tarife dışı sınırlamalar koymuşlardır. DTÖ ticaret üzerinde etkili 800 den fazla tarife dışı önlem tanımlamıştır. Bunlar beş ana grup altında sınıflandırılabilirler;

- Ticaret üzerine özel kısıtlamalar: Miktar kısıtlamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, sağlıkla ilgili düzenlemeler, lisanslama, minimum fiyat düzenlemeleri ve ambargolar,
- İthalat üzerine vergilendirmeler: Değişken vergi ve harçlar, depozitolar, ithalat üzerine özel gümrükler ve damgalama düzenlemeleri,
- Standart uygulamaları: Endüstriyel standartlar, paketleme, etiket ve işaretleme düzenlemeleri,

- Ticarete hükümet müdahaleleri: Hükümet yardımları, ihracat sübvansiyonları, telafi edici gümrük vergileri, ticaret çeşitlendirici yardımlar,
- Gümrük ve yönetimsel giriş prosedürleri: Gümrüklerin değerlendirilmesi, gümrüklerin sınıflandırılması, anti-damping uygulamaları, konsolosluk ve gümrük tarifeleri ve gereksinim talepleri.

Tarımı desteklemek için yurt içine uyarlanmış çeşitli önlemler ithalatları yavaşlatmayı amaçlayan çeşitli tekniklerce desteklenmelidir. Bu önlemler aynı zamanda kısıtlayıcı ithalat rejimleri tarafından tamamlanmaktadır. Söz konusu bu rejimler arzı teşvik eder ve talebi bastırır. Sonuç olarak çıktı büyümesini sağlamak için ek yurt içi önlemler gereklidir. Bunlara örnek olarak süt kotaları ve tüketim için geniş sübvansiyonlar verilebilir.

Bununla beraber, ticarette uygulanan tüm tarife dışı sınırlamalar zararlı değildir. Örneğin hayvan sağlığı riskini gidermiş ve sağlık ve kalite yönünden önemli yatırımlar yapmış ülkeler canlı hayvan ve et ithalatına izin vererek hayvansal üretim sektörlerini tehlikeye düşürmek istemezler. Benzer olarak hiçbir ülke, minimum seviyede standartları sağlamayan veya aldatıcı tarzda etiket ve bilgilendirmelerde bulunan gıda maddelerini ithal edip halk sağlığını tehlikeye sokmak istemez. Şimdiye kadar bu alanlardaki standartların çeşitliliği ve düzenlemelerdeki sık değişiklikler ve bunların yorumlanmasındaki farklılıklar bu tip standart uygulamalarının kimi zaman ithalatları meşrulaştırmaya mani olmak için kötü niyetli kullanımlarını sağlayabilmektedir. Bu durumları göstermek ve ispat etmek de oldukça güçtür. Fakat standartların uyumlaştırılması hususunda geniş bir kapsam mevcuttur ve özellikle ihracatçılar ve ihracata uyumlu ürünler için daha geniş kapsamlı uyum uygulamaları söz konusudur. Ürün rekabeti için ticarete uygulanan diğer birçok tarife dışı sınırlamalar ise yerli üreticileri rekabetten koruma maksadındadır ve böylece düşük maliyetli üretim ve ihracatlarla, ticareti ve yatırım fırsatlarını azaltıcı hatta yok edici etkiye sahiptirler.

İthalat tarafında uygulanan bu araçlardan en yaygın olanları kotalar, miktar sınırlandırmaları, minimum ithalat fiyatları ve lisans anlaşmalarıdır. İhracat tarafında

ise, istenmeyen üretim fazlalığı sorununu halletmek için sübvansiyonlar ve tazminat zarar ödemeleri vardır. Özellikle hububat, hayvansal üretim, meyve ve sebze, pamuk, şeker ve tütünde bu tip uygulamalara sıkça rastlanabilmektedir.

Bu tip önlemlerin yıkıcı etkileri et üretimi örneğiyle çok iyi gösterilebilir. 1975'ler boyunca birçok ithalatçı ülkede et üretiminde göreli olarak aşırı arzın oluşmasına bağlı olarak et fiyatlarındaki düşüşler yurt içi arzı ve fiyat baskılarını hafifletici amaçlı geniş çaplı uygulamaları teşvik etmiştir. Bunlar ithalat ambargoları ve ithalat lisanslarıyla ilgili uygulamalar, kotaların daraltılması ve gönüllü kısıtlamaları içermiştir. Bu uygulamalar kısa bir sürede ve büyük ölçüde ticareti azaltmış ve böylece ihracatçıların zaten karşılaşmış olduğu fiyat problemlerini şiddetlendirmiştir. Bu durumun tersine, et üretimi çıktısı 1978-1979'lara kadar ithalatçı ülkelerde daralmış olması uluslararası fiyatlarda ani artışlara ve ithalat kontrollerinin hafiflemesine katkıda bulunmuştur.

Gerçekten birçok rekabetçi üründe, gelişmiş ülkelerde izlenen politikalar fiyat oynaklığının derecesini ve kendi ihracat pazarları için serbest piyasaya bağlı olarak karşılaştıkları belirsizliği azaltma eğilimindedir.

Gelişmekte olan ülkelerde yetişen tropikal ürünler ve bazı tarımsal hammaddeler söz konusu olduğunda, gelişmiş ülkelerce uygulanan korumacı sınırlamalar rekabetçi ürünlere uygulananlardan genellikle farklı olmaktadır. Açıkça gelişmekte olan ülkeler çok büyük ve önemli ölçekte üretilemeyen bu ürünler için yerli üreticileri az da olsa koruma eğilimindedirler. Bunun için tropik içecek bitkileri, doğal kauçuk, bitkisel elyaf ve fiber gibi birincil ürünlerin ithalatı ticaret sınırlarıyla karşılaşırlar. Gelişmekte olan ülkelerin üretimde büyük ekonomik avantajlara sahip oldukları tarımsal hammadde ve tropikal ürünlerin ticareti için en önemli engel işleme aşamasında ortaya çıkan tarife sınırlarını kapsar. Hammadde ithal eden ülkeler de işleme sanayini korumayı amaçlamaktadır. Alternatif olarak eğer tarife sınırları belirsiz bir koruma sağlarsa bu durumda korumacılık araçları arasından tarife dışı bariyerler daha büyük bir öneme sahip olurlar. Böylece tekstil ve giyim, deri ürünleri gibi endüstrilerde ithalatı düzenlemek için miktarsal kısıtlamalar geniş bir şekilde uygulanır. Bu tip ürünler genellikle iş gücü yoğundur, karmaşık

teknolojilere bağlı değillerdir ve bir çok gelişmekte olan ülke iş gücü maliyetleri avantajına sahiptir.

Bununla birlikte, tarımsal ticarete sınırlama uygulamaları sonucu gelişmekte olan ülkelerin yanında gelişmiş ülkelerin de bundan sıkıntı çektiklerini söyleyebiliriz. Avustralya ve Yeni Zelanda gibi verimli ihracat yapan gelişmiş ülkeler diğer bazı ülkelerin özellikle rekabete konu olan ürünlerde yüksek maliyetli iç üretimi desteklemeleri şeklindeki korumacı politikalarından etkilenmektedir.

Sonuç olarak gelişmiş ülkelerin korumacı politikalarının yanında gelişmekte olan ülkeler de kendi yerli tarım ve işleme sektörlerini korumaktadırlar. Bu ülkelerin durumuna göre gıda maddeleri için kendine yeterlilik ve beslenme koşullarını geliştirmek mecburi bir gereksinimdir. Özellikle de az gelişmiş ülkelerde bu amaçların gerçekleştirilmesine yönelik hassasiyetler üretimin hızlanmasını gerektirmektedir. Aynı zamanda bir çok gelişmekte olan ülke ödemeler gücü dengesi sorunuyla karşı karşıya bulunmaktadır (Norton ve ark, 2006).

Daha önce de değinildiği gibi, tarımsal ticareti etkileyen çok farklı politikalar bulunmaktadır. Bunlar, üretici sübvansiyonları gibi yurt içi politikalar, tarifeler, kotalar ve ihracat sübvansiyonları gibi açık ticari müdahaleler, tarife dışı engeller ve iç ticaret (state trading) gibi uygulamalardır. Bu politikaların ticaret üzerindeki etkileri birçok tarımsal ticaret iktisatçısı tarafından araştırılmış ve bu bağlamda politika reformlarının yapılması teşvik edilmiştir. Bununla beraber, ticaretin genel olarak serbestleşmesinin refah arttırıcı bir etki yaratacağı yönünde genel bir kanı da vardır.

Tarımsal ticaretin serbestleşmesi tartışmalarının üç temel nedeni bulunmaktadır. Bunlar; öncelikle politikalar bir şekilde standart olsalar dahi herhangi bir ülkedeki politika değişikliği dünyanın geri kalan kısmındaki farklı arz ve talep esnekliklerinden dolayı belirsiz etkiler oluşturacaktır. İkinci olarak, hükümet politikaları içseldir ve bunlar politika değişiklikleri uyarınca değişirler. Üçüncü olarak da "ikinci en iyi" teorisine bağlı olarak politika reformlarının etkileri belirsizdir. Serbest piyasalara açıklık getirici bir hareketlilik piyasa bozucu faktörlerin varlığı nedeniyle refahı azaltabilir. Tarımsal piyasalarda dengeleyici ve

destekleyici birçok piyasa bozucu etkenin varlığı ikinci en iyi teorisinin dikkate alınmasını gerektirir (Karp ve Perloff, 2002).

Gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsi bir taraftan ticaret yapmakla beraber aynı zamanda birçoğu kısıtlayıcı ticaret politikaları takip etmektedirler. Buna ek olarak pek çok GOÜ ihracatı bu ülkelerde tarımın en büyük sektör pozisyonunda olması nedeniyle esasen tarıma dayanmaktadır. Bununla beraber 40 yılı aşkın süredir yaşanılan ampirik kanıtlar, göreceli serbest ticaret koşullarının yüksek kısıtlayıcı koşullardan, ekonomik gelişme açısından çok daha faydalı olduğu savını desteklemektedir. Nitekim, bir ülkeye yaptırım uygulaması durumu gündeme gelince 1991 Körfez Savaşı sonrası Irak'da olduğu gibi ilk olarak ilgili ülkeyle ticari münasebetlerin kesilmesi ve çeşitli ticari ambargoların konulması söz konusu olmaktadır.

Tarımın ekonomik gelişmede birçok rolü bulunmaktadır ve ticaret bu değişik rollerin göreceli önemini etkilemektedir. Nitekim dışa dönük ticaret yönelimi tarımın gelişmesindeki rolünü güçlendirebilir. Bu dışa dönük yönelim özellikle tarım ve işgücü temelli büyüme stratejisiyle beraber olursa etki daha büyük yaşanabilir. Ticaret üzerindeki engellerin kaldırılması ihracatı kolaylaştıracak ve böylece tarımın döviz getirisine katkısı artacaktır.

Dışa açık bir strateji altında gıda ve tekstilin tarıma katkıları genellikle politika yapıcılarla ilgilidir. Yurt içi gıda gereksinimlerini ağırlıklı olarak ithalatla karşılama yönünde bir eğilimin olması korumacı politikaların uygulanmasını sağlayabilir. Fakat korumacılık gıda maliyetini arttırır ve yurt içi tarımsal üretimde serbest ticaretin yatırımlarla birlikte olması genellikle daha hızlı ve istikrarlı bir ekonomik büyümeyi sağlar. Eğer talepteki büyüme yurt içi gıda üretimini aşarsa bu durumda aradaki farkı kapatmak için ithalata ihtiyaç duyulacaktır. Fakat bu ithalatlar işgücü ve gelir artışında yakalanmış olan başarının göstergesi olarak düşünülebilir. Gelir artışları gıda güvenliğini arttıracak ve serbest ticaret genellikle istikrarsız yurt içi gıda üretimine olan güveni azaltacaktr (Norton ve ark, 2006).

Tarım sektöründe, gelişmekte olan ülkelerde kazançlar, gelişmiş ülkelerce yoğun bir şekilde desteklenen ürünlerde (hayvansal ürünler, yağlı tohumlar, şeker, meyve ve sebze, hububat) üretim yapılması durumunda daha yüksek olacaktır. Şayet

serbestleşme hizmet ve imalat sektörü ticareti ile yatırım akışlarının liberalizasyonunu da kapsarsa kazanımların çok daha büyük olacağı belirtilmiştir. Fakat aynı çalışmanın sonucu göstermektedir ki tarım sektöründe serbestleşmenin faydaları daha geniş çapta gelişmiş ülkelerce elde edilecektir. Nitekim tarımsal ticaret liberalizasyonu alanındaki reformlar gelişmiş ülkelerde sınırlanırsa ek refah kazançlarının %90'dan fazlası yüksek gelirli ülkeler grubuna (OECD) kalacaktır. Bu da göstermektedir ki OECD tarımında sübvansiyon ve diğer serbest piyasaları bozucu politikaların seviyesi aşırı derecede yüksektir. Bu politikaların kalkması OECD ülkeleri tüketicileri üzerinde bir refah artışı yaratacak ve sübvanse edilmeyen (yüksek çiftlik fiyatlarıyla) OECD ülkelerinde üreticiler için bir refah artışı oluşacaktır.

USDA da (United States Department of Agriculture) tarımsal liberalizasyonun potansiyel etkilerini analiz etmiştir. Bu analize göre sübvansiyonların ve ticari sınırlamaların tamamen kaldırılması küresel refah kazançlarını yıllık olarak 56 milyar dolar arttıracaktır. Yine aynı çalışmaya göre fiyatlar üzerindeki etkinin yaklaşık yarısı tarifelerin ve sınır önlemlerin kaldırılmasıyla sağlanabilir. Fiyatlar üzerindeki etkinin 1/3'ü yurt içi desteklerin kaldırılması ve geri kalan etki ise ihracat sübvansiyonlarının kaldırılmasıyla sağlanabilir (FAO, 2003).

Karşı bazı görüşler olmasına rağmen ekonomik gelişme için göreceli serbest ticaretin faydalı olduğu artık kabul edilmektedir. Serbest ticaretin olduğu ülkelerde ekonomik gelişmeler genellikle daha hızlı ve kalıcı yaşamaktadırlar (Norton ve ark, 2006).

4.4. Dünya Tarım Ticaretini Etkileyen Gelişmeler Kapsamında GATT, DTÖ ve Uruguay Turu

4.4.1. Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT)

Dışsal ticari kısıtlamaları çözüme yönelik ana yöntemler arasında ticaret anlaşmaları ve özel imtiyazlar, bölgesel iş birlikleri ve ürün farklılaştırmaları

sıralanabilir. Bu yöntemler içinde en önemli ve kapsamlı olanı ise ticaret anlaşmaları ve özel imtiyazlardır. İki taraflı ve çok taraflı anlaşmalarla gelişmekte olan ülke ticaretleri çeşitli fırsatlar yakalarlar. İki taraflı anlaşmalar bütün mal ve hizmet kategorileri veya özellikli bir ürün için, bir ülkenin imtiyazlı ticaret düzenlemeleri üzerine ikinci bir ülkeyle anlaşması sonucunda ortaya çıkar. Bu şekildeki iki taraflı ticaret anlaşmaları veya özel imtiyazların pek çok çeşidi mevcuttur (Norton ve ark, 2006).

Günümüz ekonomilerinde ülkeler gerçekleştirdikleri çift taraflı tarife anlaşmaları ile ithalat üzerinden alınan vergileri azaltabilmektedirler. Sadece iki ülke arasındaki ticaret anlaşması anlamına gelen çift taraflı tarifeler nedeniyle farklı ülkelere farklı vergi oranlarının uygulandığı karmaşık bir tarife yapısı ortaya çıkmıştır. 1947 yılında imzalanan GATT anlaşması ülkeler arasındaki tarife ayrımcılığına son vermeyi amaçlamıştır. Ülkeler arasındaki çok sayıda çift taraflı ticaret anlaşmasının yerine GATT sayesinde çok taraflı ortak bir ticaret anlaşması gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir (Ekodiyalog, 2009).

Batı dünyasında, özellikle İngiltere ve ABD'de, savaş sonrası yeniden yapılanma ve ekonomik işbirliği planları 2. Dünya Savaşının ilk yıllarında başlamıştır. Bu planlama 1944'de IMF'nin kurulmasını sağlamış ve bunu takiben de Dünya Bankası kurulmuştur. Uluslararası ticaret alanındaki planlar ise ülkeleri Uluslararası Ticaret Organizasyonunu (UTO) kurmaya yöneltmiş ve Mart 1948'de Havana/Küba'da 54 ülke temsilcisi UTO'nu kuran bir sözleşme imzalamışlardır. Bu organizasyonun çalışmaları sonucunda ortaya konulan ticaret ayrıcalıkları GATT'ı oluşturmuş ve böylece tüm ülkelerde ticaret politikalarını yönetmek için yasal bir temel oluşturulmuştur. Anlaşma metninin giriş bölümünde de yer aldığı gibi GATT, yükselen yaşam standartlarının ve tam istihdamın sağlanması, reel gelir ve efektif talebin geniş ve istikrarlı bir şekilde büyümesi, dünya kaynaklarının tam kullanımının geliştirilmesi ve malların üretiminin ve değişiminin arttırılmasını amaçlamaktadır (Sumner ve Tangermann, 2002).

İkinci Dünya Savaşından bu yana GATT (1995'de yerini DTÖ'ne bırakmıştır) bünyesinde iki taraflı ticaret anlaşmaları yerine çok taraflı ticaret anlaşmaları üzerine odaklanılmaktadır. 1948'de yürürlüğe giren GATT ile savaştan

önce dünya ticaretini parçalara ayırmış bir dizi iki taraflı ticaret anlaşması değiştirilmiştir. GATT'ın 100 den fazla ülke imzalamıştır ve GATT'ın günümüzdeki şekli olan DTÖ'nün ise 150 den fazla üyesi ülke bulunmaktadır. GATT ve DTÖ, tarifelerin uygulanmasında ülkelere farklı muameleler yapılmaması prensibini teşvik edici girişimlerde bulunmuşlardır. Bu prensip kapsamında geliştirilen kurallar gelişmekte olan ülkeler için bazı istisnalar sağlar. Bununla beraber, çoğu gelişmiş ülkeler belirli ürün kategorilerinde gelişmekte olan bazı ülke gruplarıyla imtiyazlı ticaret anlaşmalarına devam etmektedir. Örneğin, Batı Afrika'daki bir çok ülkeyle Fransa arasında ve Karayip ülkeleri ile ABD arasında özel imtiyazlı anlaşmalar mevcuttur (Norton ve ark, 2006).

GATT, tarifelerle ilgili olduğu kadar tarife dışı uygulamalarla ilgili kurallar ve ticari sınırlandırmaları azaltmak için de müzakere ve uzlaşmalarla ilgili şartlar öne sürmüştür. Zamanla tarife sınırlamalarının azalmasındaki başarı tarife dışı sınırlamaların önemini arttırmıştır. Ticarette tarife dışı etkiler kapsamında çeşitli tipteki sağlık ve güvenlik düzenlemeleri, içerik kısıtlamaları, karışık müşteri formaliteleri ve ihtiyaçları raporlamayı amaçlayan ve entelektüel özellikli kurallar yer almaktadır.

GATT kapsamında 8 çok taraflı ticaret müzakeresi yapılmıştır. İlk turların birçoğu Avrupa Topluluğu gibi ticari bloklar için kurallar ve tarifeler üzerinde yapılmış müzakerelerle ilgilidir. Daha sonraki turlar ise daha çok tarife dışı konulara odaklanmıştır. Tarımsal ticaret kısıtlamaları 1986–1994 aralığında gerçekleşen Uruguay turuna kadar müzakerelerde göreceli olarak daha az önem taşımıştır. Bu konular esas olarak ileride daha detaylı olarak değinilecek "Gelişim Turları" da denilen Doha Turu Müzakerelerinde yer alabilmiştir (Norton ve ark, 2006).

İthalatta tarife dışı bariyerlerin tarım için de önemli bir rolü bulunmaktadır. Birçok ülke, miktar kısıtlamaları, kısıtlayıcı Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ticareti (state trade), değişken vergiler, minimum ithalat fiyatları ve benzer önlemlerle çiftçilerini korumaya çalışmışlardır. Sanayileşmiş ülkelerin birçoğunda bu ithalat engelleri yurt içi destek fiyatlarının bir tamamlayıcısı konumundadır. Yurt içi destek fiyatları, yurt içi piyasa fiyatlarını uluslararası fiyatların üzerinde tutarak izole etmek amacıyla oluşturulmaktadır. Yurt içi fiyat desteği veya diğer programların sonucu

olarak birçok ülke ihracat destekleri yardımı olmaksızın dünya piyasalarında satılamayan ürünleri üretmeye başlamakta veya üretimlerine devam etmektedirler. Bu politikaların birçoğu GATT'ın temel ruhuna uygun olmamasına rağmen bazı durumlarda genel anlaşma metni bunları disipline etmektedir. Nitekim genel anlaşma metninin içinde tarımsal ürünlerin özel olarak değinildiği çok az yer bulunmaktadır. Bu özel şartlar içinde tek önemli olan tarımın XVI:3. maddede genel ihracat sübvansiyonlarından muaf tutulmasıdır. Fakat bu muafiyet olmayıp ülkelerden belirlenen ürünler için "dünya ticaretinin adil payına uymaları istenmektedir. Doğal olarak uygulamada bu adil payların tanımlanması çok zor olmuştur. Aynı zamanda tarımsal piyasa girişlerinde genel anlaşma içinde özel bir muafiyet bulunmaktaydı. Bu madde [XI:2(c)] tarımsal ithalat üzerine miktarsal kısıtlamalarıa izin veren en çok tartışılan konu olmuştur. Fakat bu muafiyet de mutlak değildir. Özellikle ülkeler buna yurt içi üretim seviyesi üzerinde efektif kısıtlamalar koymak için başvurmak istemektedirler. Bununla beraber, ihracat sübvansiyonları durumunun tersine ithalat tarafındaki bu tarımsal GATT muafiyetleri uygulamada önemli bir etkiye sahip değildir (Sumner ve Tangermann, 2002).

GATT sistemi çerçevesinde en büyük başarının tarife indirimleri konusunda yaşandığı söylenebilir. Örneğin ABD'nin ortalama tarifeleri 1930'larda %50'nin üzerinde iken bugün bu oran %5'lere kadar gerilemiştir. Diğer sanayileşmiş ülkelerde de büyük tarife indirimleri yaşanmıştır. Bu sayede, gelişmekte olan bazı ülkeler ihracat oranlarını arttırabilmişlerdir. Ancak GATT'ın en büyük zaafı tarım sektörünü "Genel Anlaşma" ilkelerinin uygulanmasında sistem dışında bırakmasıdır. Bu durumun sonucu olarak ülkeler ve birlikler kendi başlarına çeşitli önlemler almaya yönelmişler ve gıda güvenliğini gerekçe göstererek tarımı çok taraflı sistemler ve liberal uygulamalardan uzak tutmaya çalışmışlardır. Bu bağımsız uygulamalar sonucunda dünya tarımında piyasa dengeleri bozulmuş, bazı bölgelerde üretim fazlalıkları oluşurken kimi bölgelerde ise kıtlık durumu baş göstermiştir (DPT, 1995).

GATT Anlaşmasının en önemli ilkeleri,

- En ayrıcalıklı (tercihli) ülke şartı (most –favored-nation treatment) : Bir ülkeye verilmiş ticari avantajların tüm diğer tedarikçileri de koşulsuz olarak kapsaması,
- Ulusal şart (national treatment): İthalatların yurt içi üretimden avantajsız olacak şekilde uygulanamaz olması,
- İthalat ve ihracat üzerindeki miktar kısıtlamalarının kaldırılması,
- Tarifelerin üye ülkeler program sınırları içinde yer alan sadece korumacılık kapsamında olanlarla sınırlı olması,
- Karşılık: Müzakerelerin karşılıklı avantaj temeline uygun olarak yürütülmesi.

Bu ilkeler GATT'ın 38. maddesinde somut bir şekilde yer almıştır. GATT'ın bir diğer önemli öğesi de GATT altında yapılan ve üye ülkelerin sahip oldukları imtiyazlar ve verdikleri taahhütleri belirten ve anlaşmaya eklenen ülke programlarıdır (Sumner ve Tangermann, 2002).

Tarımsal ticaret son 50 yılda büyümekle birlikte bu sadece küresel ekonomik çıktının oranı ile ilgilidir. Diğer sektörlere göre bu ticaretteki göreceli yavaş büyümeye neden olan faktörler arasında GATT çok taraflı ticaret müzakerelerine tarımın tam olarak dâhil edilmemiş olması yer alır. Buna karşılık GATT sayesinde tarımsal tarifelerin aksine endüstriyel tarifelerin azaltılmasında önemli başarılar sağlanmıştır. Sonuç olarak ortalama tarımsal tarifeler endüstriyel tarifelerin 1950'lerdeki seviyelerinden halen daha yüksektir. Yüksek sınır korumacılığının etkileri birçok gelişmiş ülkedeki destekleme politikaları ve bazı gelişmekte olan ülkelerdeki ithal ikameciliği destekleyen politikaların birleşimiyle ortaya çıkmaktadır (FAO, 2003).

4.4.2. Uruguay Turu Öncesi ve Sonrası Tarım Piyasalarında Yaşanılan Gelişmeler

Uruguay turundan önce ülkeler, yurt içi piyasalarının yönetimi açısından tarımsal ihracatlarını sübvanse etme konusunda oldukça serbest davranabilmekteydiler. Bu durumun sonucu olarak da tarımsal ürünlerin ihracatları genellikle ihracat sübvansiyonları yardımıyla yapılmıştır. Örneğin 1992–1993 yıllarında dünya ihracatlarının sübvanse edilen payı buğdayda %60 ve peynirde %64 oranında gerçekleşmiştir (Sumner ve Tangermann, 2002).

Uruguay Turu müzakerelerinden önce, gelişmekte olan ülkeler ticari müzakerelerin gelişmiş ülkelerin ticaret sınırlamaları üzerinde çok az odaklandığını fark ettiler. Ülkeler 1964'den beri düzenli olarak Birleşmiş Milletler Ticaret ve Gelişim Konferansı himayesinde bir araya geldiler. Bu geçici bir organizasyondu ve gelişmekte olan ülkeler için ticaret düzenlemeleri önerilerini geliştirmeyi amaçlıyordu. Bu tartışmalar yeni bir uluslararası düzen (New International Economic Order-NIEO) için oluşum sağladı. NIEO, fiyatların ve döviz gelirlerinin istikrarsızlığını azaltmayı amaçlıyordu. Bu kapsamda bir takım mekanizmalar ve ticaret imtiyazları sistemi aracılığıyla gelişmiş ülke piyasalarına girişleri geliştirici şartlar içermekteydi.

GATT kapsamındaki Uruguay Turu, tarımsal ticaret kısıtlamalarını hedef alan ilk önemli girişimi sağlamıştır. Ticari savaşları körükleyen bütçe maliyetleri, dış talep dalgalanmaları ve dünya üretim fazlalıkları, 1980'lerle beraber tarımsal konuların GATT gündeminde ilk sıralara yerleşmesine neden olmuştur. Uruguay turu müzakereleri, ticaret politikaları kapsamında gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında kaynak dağılımlarının önemini vurgulamış ve az gelişmiş ülkelerin gelir dağılımlarını tanımlamıştır. Net ihracatçı olan gelişmekte olan ülkelerin piyasa girişleri ve gelişmiş ülke ihracat sübvansiyonlarının etkileri konusunda, net ithalatçı olanların ise piyasalara girişlerle ve hububatta dünya gıda fiyatlarındaki artışlarla ilgili kaygıları bulunmaktaydı (Norton ve ark, 2006).

Uruguay Turu, GATT sonucu yaşanılan olumsuzlukları gidermeye yönelik olarak 1986 yılında başlamış ve 1994 yılına kadar da devam etmiştir. Uruguay

Turunun temel amacı, tarım ve tekstil sektörlerine yönelik sorunların çok taraflı bir şekilde ele alınarak liberal uygulamaların gerçekleşmesi ve ülkeler arasında makul denge ortamının sağlanmasıdır. 1986 yılında başlayan Uruguay Turu müzakerelerinde 1991 yılına kadar bir gelişme sağlanamamış, 1991 yılında "Nihai Senet Taslağı" hazırlanarak 108 katılımcı ülkeye dağıtılmıştır.

Resmi çok taraflı ticaret müzakerelerinde ülkeler tarifelerin bağlayıcılığının azaltılması, diğer taahhütler, yönetim kodları ve kural geliştirmeleri üzerinde anlaşmışlardır. 1986-1994 arasında yürütülen Uruguay Turu bu tip sekiz müzakereden oluşmuştur. Bu kapsamda temel bazı hedeflere ulaşıldığı kabul edilse de önemli sonuçlara ulaşılamamıştır. Burada AB ile ABD arasında tarım alanında yaşanılan anlaşmazlıklar etkili olmuştur (Sumner ve Tangermann, 2002).

Uruguay Turu 15 Nisan 1995 tarihinde Marakeş Şartı'nın imzalanmasıyla son bulmuştur. Bu anlaşma gereği GATT yerini DTÖ'ye bırakmıştır. Ayrıca bu kapsamda üye ülkeler arasında imzalanan "Tarım Anlaşması" (TA) imzalamış ve yine 01.01.1995 tarihinde bu anlaşma yürürlüğe girmiştir. Özetle, Uruguay Turu TA kapsamındaki tarım reformları, korumacılığı azaltmayı ve diğer bazı ticaret bozucu uygulamalar gibi faaliyet alanlarını düzenlemeyi kapsamaktadır (Ay ve Yapar, 2005).

Tarım Anlaşması'nın genel amacı, adil ve piyasa sistemine dayalı bir tarım ticareti sistemi oluşturmak ve reform sürecini GATT kural ve disiplinleri ışığında devam ettirmektir. Bu doğrultuda TA ile serbest tarım ticaretini bozucu korumacı ve müdahaleci politikaların belirlenmesi ve bunların kontrol altına alınarak zaman içinde azaltılması hedeflenmiştir (Ay ve Yapar, 2005). TA'nın üç temel ilkesi bulunmaktadır: Pazara giriş, ihracat sübvansiyonları ve iç destekler.

- Pazara Giriş: Bu ilke kapsamında tarım ürünlerine uygulanan tarife dışı tüm tedbirlerin tarifeye dönüştürülmesi ve bu tarifeler göz önünde bulundurularak 1 Eylül 1986 tarihinde geçerli olan tarifeler üzerinden indirim taahhütlerinde bulunulması öngörülmüştür. Bu bağlamda gelişmekte olan ülkeler, her bir tarım ürünü için 10 yıl içinde en az %10 ve toplamda ise ortalama %24 tarife indirim taahhüdünde bulunmaktadırlar. Gelişmiş ülkeler içinse bu oranlar 6

yıl içinde %15 ve %36 olacak şekilde belirlenmiştir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere "Tavan Konsolidasyon", az gelişmiş ülkeler içinse indirim taahhüdünde bulunmama imkânı sağlanmıştır. Anlaşmada tarife dışı engellere konu olan ürünlerde, ithalatın temel dönem yurt içi tüketiminin en az %3 olmak üzere %5 oranında arttırılması kabul edilmiştir (Çizelge 4.3.).

- İhracat Sübvansiyonları: Sübvansiyonlu ihracat ve bu amaçla bütçeden yapılacak harcamaların kısılması ile ilgili düzenlemeleri içerir. Buna göre, 6 yıl içerisinde gelişmiş ülkeler sübvansiyon değerlerini %36, miktarlarını ise %21 azaltırken, gelişmekte olan ülkeler 10 yılda sübvansiyon değerlerinde %24 ve miktarlar ise %14 indirilecektir.
- İç Destekler: TA'ya göre gelişmiş ülkeler indirim taahhütlerine konu olan iç desteklerini 6 yıl içinde %10 oranında, gelişmekte olan ülkeler ise 10 yıl içinde %13.33 oranında azaltacaklardır (Çizelge 4.3.). Az gelişmiş ülkeler için ise indirim taahhüdü gerekmemektedir. Öte yandan bir ülkenin üreticilerine her bir ürün için sağladığı destek, toplam ürün değerinin gelişmiş ülkeler için %5 ve gelişmekte olan ülkeler için %10'unu geçmiyorsa destekleme indirim taahhüdü istenmemektedir. Buna "de minimis" kuralı denir (Çırpıcı, 2008).

Çizelge 4.3. GATT Tarım Anlaşması Taahhüt Oranları (Çırpıcı, 2008)

TAAHÜTLER	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler
TARİFELER		
Bütün tarım ürünleri için ortak indirim	-%36	-%24
Her bir ürün için minimum indirim	-%15	-%10
YURT İÇİ DESTEKLER		
Sektörel destek indirimi	-%20	-%13
İHRACAT		
Yardımların değeri	-%36	-%24
Desteklenen miktar	-%21	-%14

Tarım Anlaşması kapsamında ülkelerin uygulayacakları iç destek enstrümanları 3 grupta sınıflandırılmıştır. Bunlar; kırmızı kutu, mavi kutu ve yeşil kutu sınıflandırılmalarıdır. Kırmızı kutu kapsamında, müdahale fiyatı, girdi, kredi ve ihracat sübvansiyonları ve destekleme alımları gibi devletin piyasa işleyişine doğrudan müdahale ettiği uygulamalar yer almaktadır. Kırmızı kutu kapsamındaki bu destek ve müdahaleye yönelik uygulamaların bir an önce ayıklanması öngörülmüştür. Mavi kutu sınıflandırmasına ise piyasaya doğrudan etkisi olmayan telafi edici ödemeler, üretim kotaları ve nadas primleri gibi dolaylı müdahale niteliği taşıyan uygulamalar dâhil edilmiştir. Bu kapsamda ise indirim programları öngörülmüştür. Yeşil kutu kapsamında ise kırsal kesime yönelik altyapı hizmetleri, gıda güvenliği ve kalitesi çerçevesinde yapılacak devlet yatırımları, pazarlama, tanıtım ve AR-GE faaliyetlerine konu olan mallar yer almaktadır. Fiyatlara ve ticaret üzerine büyük etkileri olmadıklarından bu uygulamalar herhangi bir yasaklama veya kısıtlamaya tabi değillerdir.

Çok taraflı ticaret anlaşmaları kapsamındaki Uruguay Turunun Aralık 1993'deki sonuçları tarım ticaretine hükmeden kuralları etkileyen ana politikaların geliştirilmesi şeklinde oluşmuştur. TA ve buna bağlı olan sağlık ve bitki sağlığı ölçülerinin şartları aşağıda kısaca özetlenmiştir.

Tarım Anlaşması tarım ticareti üzerinde etkili olan "izin verilmiş" politikalar için kurallar öngörür. Bunlar çeşitli kategorilerde sınıflandırılabilir. Öncelikle piyasa girişlerinde etkili olan politikalar vardır. Bunlar dünya pazarlarında yerel alıcıların kendileri tarafından sağlanan kuralları belirler. Bunların önemli bir kısmı tarifeler, değişken vergiler, kotalar vb. "sınır önlemleri" ile ilgilidir. Bununla beraber diğer önlemler "sınır" kategorisinde değildir (müdahale alımları ve üretici fiyatlarının belirlenmesi gibi). Bunun nedeni, Tarım Anlaşmasının aynı zamanda tarımda yapılan yurt içi destek politikalarını düzenlemesidir. Bu durum "Toplam Destek Ölçümü (AMS)" olarak belirtilmektedir. Diğer bir kategori ihracat rekabet koşulları ile ilgilidir. Bu kategori toplam desteklemelerin parasal olarak miktarının sınırlanması olarak tanımlanabilir.

Tarım Anlaşmasının öngörülerinin diğer iki kategorisi (ihracat rekabeti ve yurt içi destekler) oldukça açıktır. Toplam Destek Ölçümü tarafından ölçülen yurt içi desteklerin aşağıdaki unsurları içermesine gerek yoktur.

- Üretim üzerinde ticareti bozucu etkisi olmayan ya da çok az olan önlemler. Örneğin yurt içi gıda yardımları, danışmanlık hizmetleri, güvenlik ağı, sigorta programları (yeşil kutu önlemleri),
- Üretim-kısıtlaması programları altında doğrudan ödemeler (mavi kutu önlemleri),
- Ürünün toplam değerinin %5'ini (gelişmekte olan ülkeler için bu oran %10) aşmayacak şekilde sonuçlanan destekleme önlemleri (de minimis) (FAO, 1995).

Uruguay Turu sonunda geliştirilen temel politikalar daha az devlet daha çok piyasa prensibi çerçevesinde gerçekleşmiştir. Bu kapsamda gelişmiş ülkeler bazı yükümlülükler altına girmişler ve ihracat sübvansiyonları, dış rekabete karşı yaptıkları korumacılık ve iç desteklemelerde önemli azaltışlara gitmişlerdir.

Ancak alınan bu kararların ve yükümlülüklerin ne derece uygulanıyor olduğu tartışma konusudur. Nitekim özellikle gelişmiş ülkelerde tarıma müdahale ve korumacılığın yüksek seviyelerde devamlılığının önüne geçilememiştir. Uruguay Turu sonunda imzalanan TA öncesinde 250 milyar dolar civarında bulunan OECD ülkelerinin toplam tarımsal sübvansiyon miktarı, 2001 yılında 311 milyar dolara yükselmiştir. Bununla beraber, sübvansiyonların göreli olarak bir miktar gerilediğini söyleyebiliriz. Örneğin, OECD ülkelerinde tarımsal sübvansiyon miktarının GSMH'ya oranı aynı dönem için %2 den %1,3'e ve Üretici Destekleme Eşdeğeri (PSE) oranı ise %40'dan %30'a düşmüştür. Bu oran AB için %35, ABD için %21 ve Türkiye için ise %15'dir (Şahinöz, 2003).

Koruma oranı hali hazırda tarım için yine de çok yüksektir. Örneğin, OECD ülkelerinde ortalama koruma oranı sanayi ürünleri için %3'lere kadar gerilemişken bu oran tarım ürünleri için %30-%40 seviyelerindedir. Bunun yanında bazı bölgelerde spesifik tarımsal ürünler için daha yüksek oranlı korumalar

bulunmaktadır. Örneğin, AB'de %42 seviyelerinde bulunan tarımsal koruma oranı şeker, tereyağı, arpa, süt tozu ve sığır eti gibi ürünler için %70 seviyelerine kadar çıkabilmektedir. Benzer şekilde %35 olan AB'deki ortalama PSE oranları sığır ve kuzu eti, yulaf, süt ve ay çiçeği tohumu için %75'lere yükselmektedir (Şahinöz, 2003).

Tarım kesiminin gün geçtikçe ulusal gelir, dış ticaret ve istihdama katkısı azalırken bu derece yüksek oranlarla korunuyor olmasının gerekçesi "gıda güvenliği" olgusudur. Bu açıdan bakacak olursak tarım kesimine yapılmakta olan yüksek korumacı ve müdahaleci politikalarda ekonomik bir gerekçe aramamız doğru olmayacaktır.

Bu yüksek korumacı ve müdahaleci politikaların sonucu olarak, tarımsal ürünlerde dünya ticareti sanayi ürünleriyle karşılaştırıldığında çok sınırlı kalmaktadır. Dünya Bankası'nın yaptığı bir araştırmaya göre, OECD ülkelerinin tarımsal sübvansiyonları kaldırmaları halinde, gelişmekte olan ülkelere %24 oranında arttırabilecekleri ihracatları sonucunda yılda 60 milyar dolar ek dış gelir sağlayabileceklerdir.

Dünya tarım ticaretinin sınırlandırılmasının gelişmekte olan ülkeler açısından şu sakıncaları bulunmaktadır.

- Ekonomik gelişmelerinde sınırlanma,
- Refah artış kayıpları,
- Dış rekabet gücünde azalma,
- Yerli üretimde gerileme ve gıda güvenliği sorunu,
- Kırsal kesimde işsizlik ve yoksulluk (Şahinöz, 2003).

Uruguay Turu ticari sınırlamalarda oldukça sınırlı azaltmalarla sonuçlanmış olsa da bir takım ticaret tartışmalarının yeniden düzenlenmesi hususunda başarıları olmuştur. Tur aynı zamanda tarımda yurt içi desteklemelerin değişmesine de katkıda bulunmuş ve bu durum üretim ve buna bağlı olarak ticaret akışlarında etkiler sergilemiştir. Ülkeler, ihracat sübvansiyonları harcamalarını azaltma taahhütlerini ve desteklenmeyen ürünler için yeni destekler koymayı kabul etmişleridir.

Seçilmiş temel alınan yılda genel olarak yüksek korumacılığın olmasından dolayı tarife dışı sınırlamalar tarife sınırlamalarına dönüştürülmüş ve tüm ticari sınırlamaların azaltılması mütevazı bir oranda gerçekleşmiştir. Bununla beraber gelecekte müzakereler için bir temel oluşturulmuştur.

Uruguay Turu,

- İnsanları, hayvanları ve bitkileri dış zararlardan, hastalıklardan ve kirleticilerden korumak için sağlık ve bitki sağlığı ölçüleri (SPS),
- Patentleri, telif haklarını ve benzer diğer hakları dış ihlallerden korumak için fikri mülkiyet hakları, konularında anlaşmayla sonuçlanmıştır

Bu her iki ölçünün de gelişmekte olan ülkeler için kabul edilmesi oldukça zor görünmektedir.

1999 Kasım ayında "Millenium Round" olarak da adlandırılan Seattle Konferansı'nın başarısızlıkla sonuçlanması üzerine, 2001 yılında Doha'da 4. Bakanlar Konferansı toplanmıştır. Konferansta başta ABD ve AB olmak üzere gelişmiş ülkeler bloğu, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kendi isteklerini kabul ettirmek ve onları ikna etmek için her yolu denemişlerdir. Gelişmiş ülkelerin Doha'daki en büyük korkusu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir araya gelerek ortak hareket etmesi olmuştur (Norton ve ark, 2006).

Doha Konferansı çerçevesinde üye ülkelerin bakanları konferans resmi oturumunda DTÖ'nün çalışma programı ve yeni ticaret müzakereleri hakkındaki görüşlerini sunarken aynı zamanda üzerinde mutabakat sağlanamayan konuların gayrı resmi bir süreç içerisinde tartışılmasına devam edilmiştir.

Tarım alanında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip Cairns ülkeleri (Latin Amerika, Afrika ve Asya-Pasifik bölgelerinden tarımsal ürünler ihraç eden ülkeler) ve hızlı bir liberalleşmeden yana olan ülkeler ticareti bozucu etkileri nedeniyle ihracat sübvansiyonlarının kaldırılmasını savunurken, AB bu grubun karşısında sübvansiyonların daha geniş bir süreç içinde aşamalı olarak kaldırılmasını savunmuştur. DTÖ Tarım Anlaşması yükümlülüklerini yerine getirmesine karşın AB'nin tarımsal sübvansiyonları hala yüksek düzeyde bulunmaktadır (DTÖ, 2009).

Doha konferansı da Seattle gibi istenilen sonuçlar alınamadan son bulmuştur. Bunda en büyük etken, tarım ürünlerinde yerli üretimin korunması amacıyla ithalat vergilerinin arttırılmasına yönelik "Özel Kalkınma Önlemleri Mekanizması" ve sanayi ürünlerinde yapılması planlanan tarife indirimlerine ilave olarak sektörler bazında yapılacak indirimler konusunda yaşanılan anlaşmazlıklardır. Genel olarak bu neticeyi, gelişmiş ülkelerden tarım alanında alınan tavizler ile sanayi ürünlerinde gelişmekte olan ülkelerden talep edilen tavizler arasındaki dengesizliğe bağlamak mümkündür.

Bunun yanı sıra, ABD'nin tarımda ticareti bozucu iç destek rakamlarında beklenenin altında bir indirim yapacağını açıklaması ve yeterince esnek davranmaması da başarısızlığın önemli nedenleri arasındadır. Yine de Doha Kalkınma Turu gelecekte yapılacaklara temel oluşturmayı başarmış olması açısından önemli bir ilerleme sağlamış ve sonuca kısmen yaklaşılmıştır (TUSİAD, 2008).

10-14 Eylül 2003 tarihleri arasında Meksika'nın Cancun şehrinde DTÖ 5. Bakanlar Konferansı gerçekleştirilmiştir. Konferans, Cenevre'de bir süredir devam etmekte olan müzakerelerin ara değerlendirilmesinin yapılabilmesi ve Doha Konferansında öngörülen bazı konularda yeni kural ve disiplinler oluşturması açsından önemlidir. Bu konferansta da yapılan yoğun müzakerelere rağmen üye ülkeler arasındaki görüş farklılıklarının giderilmemesi üzerine beklenen kararlar alınamadan sonuçlanmıştır (DTÖ, 2009).

Müzakere sürecinde pek çok barısız görüşme gerçekleşmekle birlikte Cancun'la beraber gelişmekte olan ülkeler belli gruplar oluşturarak güçlerini arttırmışlardır. Burada özellikle iki grup göze çarpmaktadır; orta gelir grubu ülkelerin bulunduğu G–20 ve en az gelişmiş ülkelerin bulunduğu G–90 grupları. Bu ülkeler, gelişmiş ülkelerin önerilerini kendileri için uygun bulmamışlar ve reddetmişleridir (Çırpıcı, 2008).

İleri tarım müzakereleri çerçevesinde bugüne kadar atılan en somut adım 31 Temmuz 2004'de Cenevre'de imzalanan "Çerçeve Anlaşmasıdır". Konu başlıkları itibarı ile imzalanan bu çerçeve metninin içeriği şöyledir;

1- Pazara Giriş
   - Tarım ürünleri ithalatlarına uygulanacak gümrük vergileri azaltılacaktır,
   - Yüksek orandaki gümrük vergileri yüksek oranda indirime tabi tutulacaktır,
   - Gelişmekte olan ülkelere tüm taahhütlerinde daha düşük indirim oranları ve daha uzun uygulama dönemi ayrıcalığı sağlanacaktır,
   - Bütün ülkelere hassas ürün ayrıcalığı sağlanacaktır,
   - Gelişmekte olan ülkelere özel ürün belirleme ve özel koruma mekanizması oluşturma imkânları sağlanacaktır.
2- İç Destekler
   - Ticareti bozucu nitelikteki iç desteklerde önemli ölçüde indirime gidilecektir,
   - Fazla destek veren ülkeler daha fazla indirim yapacaklardır,
   - Mavi kutu destekleri toplam üretim değerinin %5'ini geçemeyecektir,
   - De minimis oranları azaltılacaktır.
3- İhracat Destekleri
   - Listelenmiş sübvansiyonlar ile vadesi 180 günü geçen ihracat kredileri kaldırılacaktır,
   - Vadesi 180 günden kısa ihracat kredilerine disiplin getirilecektir,
   - İhracatçı devlet teşekküllerinin genel ticareti bozmaları engellenecektir,
   - Gıda yardımlarının üretim yapısını bozması önlenecektir (Ay ve Yapar, 2005).

Kabul edilen bu çerçeve metni, uluslararası ticaretin daha fazla serbestleşmesi için temel bir yapıyı hedeflemekte ve bu amaçla serbest ticareti bozucu nitelikteki tarımsal desteklerin azaltılması, ticarette haksız rekabete neden olan ihracat teşviklerinin zamanla kaldırılması ve gümrük vergilerinin azaltılması öngörülmektedir. Ayrıca kararda çalışmaların 2005 Hong Kong'da yapılan Bakanlar Konferansına kadar devam ettirilmesi ve konferansta kabul edildikten sonra yürürlüğe konulması kararlaştırılmıştır (Ay ve Yapar, 2005).

Doha'da belirlenen hedeflere uygun bir uzlaşmaya varılamaması üzerine Hong Kong'a beklentilerin düşürülerek gidilmesi genel bir yaklaşım olarak ortaya çıkmıştır. Özellikle G–20 ve G-90'ların oluşturdukları müzakere grupları gelişmekte olan ülkeler lehine olan talep ve beklentilerinde ısrarlı olduklarını Hong Kong'da da göstermişleridir.

Hong Kong Konferansında alınan kararlar,

- Tarife indirimlerinin 4 bant içinde gerçekleştirilmesi,
- Gelişmiş ülkelerin 2013 yılına kadar tarım ihracat desteklerine son vermesi,
- 2006 yılında pamuk üzerindeki ihracat desteklerinin tümü ile kaldırılması,
- Yıllık GSYİH'sı kişi başına 750 doların altında olan ülkelerin zengin ülkelere yapacağı ihracatın %97'sinin kota ve gümrük vergisinden muaf tutulması.

Müzakerelerde son duruma baktığımızda G–8 ülkelerinin bakanlarının 23-24 Temmuz 2006 Cenevre'de yaptıkları gayrı resmi ticaret müzakereleri toplantısında tüm müzakere sürecinin askıya alınması kabul edilmiştir. Sürecin askıya alınmasının en önemli nedenleri, ABD'nin tarımda iç desteklerde gerçek anlamda indirime olanak tanıyacak bir formüle karşı çıkması ve AB'nin GOÜ'lerin tarımda daha fazla tarife indirimine olumlu bakmamasıdır (Özkan, 2006).

4.5. Küreselleşme Kapsamında Tarımsal Ticaret ve Tarım Politikaları

Serbest ticaret ve buna ilişkin uzmanlaşma ülkeler için önemli kazanç potansiyeli taşımasına rağmen, ekonomi politikasındaki bazı tartışmalar uluslararası ticareti sınırlayıcı bazı politikaları gerektirmektedir. Politika yapıcılar, çiftçi grupları, tüketici avukatları, işçi liderleri ve çevresel gruplar; ihracatları, ithalatları, ödemeler dengesini, fiyatları, istihdamı ve çevreyi etkileyen ticaret politikalarının fayda ve maliyetlerini uzun süredir tartışmaktadırlar. Böyle bir tartışma ortamının iki nedeni bulunmaktadır.

- Serbest ticaret sonucunda belirli kesimler kazanç sağlarken, bazı kesimler ise kayıplara uğramaktadırlar,
- Kaybedenler genellikle kazananlara göre çoğunluğu oluşturmaktadırlar.

Hükümetlerin serbest ticareti kısıtlama eğilimlerindeki neden, ticaret kısıtlamalarının net ve kolay netice veren geçici kazançlar oluşturmasıdır. Ayrıca politika yapıcılar bu şekilde oluşacak maliyeti de zaman içinde tüm nüfusa yayabilmektedirler. Örneğin, belirli bir sanayi kolunu korumak sektörde kısa bir sürede yüksek ücretli istihdam ve diğer başka faydalar oluşturur. Bunun maliyeti de ülke genelinde diğer birçok aktiviteye yayılabilir.

Kolektif olarak hareket edebilen ve politika yapıcılara lobi yapabilen kimi gruplar kendi menfaatleri doğrultusunda ticaret politikalarına yön verme eğilimindedirler. Bu tip oynama ve yönlendirmeler ekonomideki diğer etkisiz gruplar üzerine büyük yük getirebilir. Özellikle Japonya ve Avrupa'daki tarımsal lobiler çok kuvvetlidir ve diğer sektörlerden göreceli olarak büyük gelir transferleri sağlarlar. ABD'de şeker, pamuk ve sığır eti gibi büyük üretici grupları hükümetlerden başarılı bir şekilde destek görmektedirler. Bazen bu ürün grupları özel ticaret politikası amaçlarını başarabilmek için çevresel gruplar ve iş gruplarıyla koordineli bir şekilde hareket etmektedirler.

Ticaret politikası ile ilgili önemli diğer bir olgu da, tartışma genellikle ülkeler arasında yoğunlaşırken bir politika değişikliğinin mevcut etkisi öncelikle ilgili ülke içinde ortaya çıkmaktadır. Her ticaret kısıtlamasının dünya fiyatları ve bundan dolayı dış ülkelerdeki ekonomik koşullar üzerinde bazı etkileri vardır ancak asıl etki yurt içi fiyatlar üzerinde hissedilir (Norton ve ark, 2006).

Fiyat sisteminin yönetimine önemli ölçüde zarar veren yurt içi programlar karşısında piyasalara giriş hem karmaşık hem de fiyat istikrarını sağlamada zorunlu bir durumdur. Bu durumda ihracat piyasaları güvenliğini sağlamada "tampon stok" uygulaması önem kazanacaktır. Bu sorunun diğer bir boyutu daha vardır, o da adil koşullarda pazara giriş güvencesi. Eğer bir ürün için dünya ithalat talebi düşerse ya da sübvansiyon ve/veya korumacılığın altında üretimin genişlemesi sonucu ihracat arzı artarsa bu doğal olarak ürünün dünya fiyatı üzerinde bir baskı eğilimi

yaratacaktır. Aksi durumda korumacılık veya sübvanse edilmiş üretimde bir azalmanın ters etkileri olacaktır. Böylece üretimde korumacılık ve sübvansiyon politikaları rekabetçi ihracatçı ülkeler üzerinde olumsuz etkiler yaratacaktır ve verimli kaynakların dağıtımında çarpıklıklara neden olacaktır. Ayrıca bu durum suni olarak bastırılmış dünya fiyatlarıyla ürün ithalatı yapan ülke tüketicilerinde fayda yaratacaktır. Daha da fazlası, eğer bir ürünün dünya fiyatı düşerken korumacılık ve sübvansiyon oranları arttırılır ve dünya fiyatları artarken de düşürülürse dünya piyasasının istikrarı hassaslaştırılacaktır. Açık olarak görülmektedir ki üretilen ürünler için korumacılık ya da sübvansiyon yoluyla uluslararası müdahaleci düzenlemelerin yapılmaması rekabetçi ihracatçı ülkeler için ihracat piyasalarının güvenliğini sağlayabilir.

Eğer fiyat istikrarsızlığı tüketici talep dalgalanmaları veya üretim değişkenliğinin yerine ticaret kontrolüne bağlıysa yukarıda bahsi geçen politikaları modifiye etmeden fiyat istikrarını gerçekleştirmede ürünler için geliştirilmiş küçük programlar yapılabilir. Sanayileşmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkeler de uluslararası fiyat istikrarını sağlamada bu tip politikaları takip edebilirler. Fakat gelişmiş ülkeler daha çok ticari liberalizasyona ters düşen ölçüler kullanmaktadırlar. Bunlar arasında ihracat kotaları, ihracat vergileri ve ithalat kotaları sayılabilir. Bu ölçülerin olası arz yönetimi programları ile kombine edilmesi durumunda uygun fiyat düzeylerini sağlayabilecekleri beklenebilir. Fakat geçmiş yıllarda en güçlü devletlerin bile gerçek dönemlerde tarım ürünleri fiyatlarını sabitlemeyi başaramadıkları gözlemlenmiştir. Bunu yapmayı denemiş olanlar da başaramamışlar ve pazar daralmalarıyla karşılaşmışlardır (Johnson, 1978).

Özellikle 2006–2007 yıllarında yaşanılan kuraklık dünya çapında gıda arzında bir azalmaya yol açmıştır. Hatta bazı ülkelerde açlık tehlikesine varan gelişmeler sonucu gıda krizleri kendisini göstermiştir. Fakat bu krizlerin salt kuraklıktan doğan geçici doğa olaylarının bir sonucu olduğunu söylemek doğru olmayabilir. Gıda krizinin asıl nedeni ürün arzında meydana gelen daralmalardan çok ülkelerin yaşadıkları satın alma gücündeki düşüşler şeklinde hissedilen ekonomik krize dayanmaktadır (Eraktan, 2008).

2008 yılında ülkemizde ve dünyada buğday ve pirinç başta olmak üzere gıda maddelerinde görülen hızlı fiyat artışları dikkat çekicidir. Dünyada buğday fiyatları 2007 yılında %130 artmıştır. Pirinç fiyatları ise Asya'da 2008 in ilk üç ayında iki kat artış göstermiştir.

Gıda krizine yol açan gıda fiyatlarındaki artış küresel bir olaydır. Son yıllarda gözlemlenen fiyat artışları arz ve talep uyumsuzluklarının yanı sıra gıdadaki spekülatif etkenlerce de oluşmaktadır. Örneğin temel ürünlerde gıda üretiminde büyük bir azalış yaşanmamakta hatta kimi zaman ufak da olsa artışlar gözlemlenmektedir. Örneğin dünya hububat üretimi 2007 yılında bir önceki yıla göre %4 oranında artış göstermiştir. 1961 yılından bu yana da dünya hububat üretimi 3 kat artarken dünya nüfusu 2 kat artış göstermiştir. Bu artışlara rağmen dünya hububat stokları yıllardır gerilemektedir. Açlık sorunu esasen teknik olmaktan çok politik ve temelde dünyada gelir dağılımının dengesiz olmasından kaynaklanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde aşırı gıda tüketiminin varlığı üretim azalmalarından bağımsız açlık sorununun yaşanmasına neden olmaktadır (Özkaya, 2008).

Tarıma devlet müdahalesi, sadece az gelişmiş ve yarı sanayileşmiş ülkelerde değil, en gelişmiş ekonomilerde bile yaygındır. Örneğin serbest rekabet düzeni ile bütünleşme girişimindeki AB ve liberal piyasa düzenine en bağlı ülke ABD, tarıma devlet müdahalesinin yoğunluğu ile dikkatleri üzerlerine çekmektedirler. Buna rağmen, tarım piyasalarını serbestleştirmeye yönelik düzenlemeler, demografik dönüşümün ve bio-teknolojinin getirdiği verim artışının baskısı ile uluslararası düzeyde sürdürülmektedir.

Ülkelerin uyguladıkları tarım politikaları ülkelerin kendilerine özgü sorunlarına çözüm üretmeye yönelik olsa da tarımın evrensel sorunları nedeniyle her ekonomide birbirine çok yakın politika girişimleri gözlemlenmektedir. Neredeyse her ülkede görülen ürün, fiyat ve gelir istikrarsızlığı, talep ve gelir elastikiyetinin düşüklüğü ve göreli gelir düzeyi düşüklüğü gibi unsurlar tarım politikalar ve uygulamalarını birbirlerine benzer hale getirmiştir. Bununla beraber, azgelişmiş ve sanayileşmiş ekonomilerdeki farklılıklar, farklı politikaların uygulanmasını zorunlu kılmaktadır. ABD ve AB gibi sanayileşmiş ekonomilerde, günümüzde uzun vadeli

tarım politikalarının uygulanması açısından temel sorun, tarım üretimindeki ve ithalatındaki artışın ürün fiyatlarını ve üretici gelirlerini düşürmemesi için gerekli önlemlerin alınmasıdır. Oysa Türkiye gibi gelişmekte olan, nüfus artış hızı göreli yüksek ülkelerde pek çok üründe üretimin arttırılması öncelik taşır.

Tarıma yönelik politikalar temelde üç amaca yöneliktir;

- Tarım ürünleri tüm ürünler göz önüne alındığında stratejik açıdan öncelikli mallardır. Ülkeler tarım ürünlerinde genelde dışa bağımlı olmayı çok fazla istemezler. Bu bağlamda politikalar iç piyasalarda üretimi arttırmaya yöneliktir,
- Tarımda kişi başına gelir genelde diğer sektörlerle karşılaştırıldığında düşüktür. Özellikle tarım sektörünün büyük olduğu ülkelerde çiftçiler büyük baskı grupları oluşturmaktadırlar ve gelir arttırıcı önlemler alınması yönünde hükümetler üzerinde baskı kurmaktadırlar,
- Tarımda gelir ve fiyat istikrarsızlığının azaltılması.

Bu amaçlara yönelik uygulanacak politikalar ise dünya çapında sorunlara neden olabilmektedir. Bu sorunların giderilmesine yönelik olarak daha önce kapsamlı olarak değinildiği gibi GATT ve daha sonra da DTÖ bünyesinde 1986'da Uruguay Turu görüşmeleri başlamış ve 1993 yılı sonunda sonuçlanmıştır. Bu kapsamda imzalanan anlaşma sonucunda artık anlaşmaya katılan devletlerin bağımsız politika ve uygulamaları sınırlanmış ve politikaların tek düze yapılara ulaştırılmasına çalışılmıştır.

Nitekim uygulamaya çalışılmış olan bu çok uluslu yeni politikalar da sorunlara bir çözüm bulma konusunda istenilen sonuçları verememiştir. Tarımın evrensel nitelikli sorunlarına sosyo-ekonomik iç sorunlar eklendiğinde, hükümetler tarıma özgü destekleyici politikalar izleme eğilimine girmektedirler. Ne var ki, çok sayıda güçlü üretici ülke yaygın bir şekilde bu politikaları uyguladığında küresel sorunlar ortaya çıkmış, bu sorunlar ise hem ülkeler arası ticaret savaşları hem de izlenen destekleyici politikaların kaldırılması baskısını yaratmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan iki büyük teknolojik devrim ve özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki demografik dönüşümler, aynı zamanda tarım politikalarına bir dünya boyutu eklerken zaman içinde bu politikaların geri dönmesine de yol açmıştır. İkinci Dünya Savaşından sonra dünya sağlık koşullarında yaşanılan gelişmeler sonucu nüfus artışında hızlı bir yükseliş meydana gelmiş ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşanılan bu artış tarım üretimini arttırmaya yönelik politikaların tüm dünyada devreye sokulmasını gerektirmiştir. Bu gelişmenin yanı sıra, özellikle ABD'de yaşanılan tarım alanında yeni bir teknoloji devrimiyle kimyasal gübre kullanımı, mekanizasyon, sulama, yüksek verim özelliklerine sahip tohum kullanımı armış ve bu durum da üretim artışlarının yaşanmasını sağlamıştır. Ancak bu arada gelişmiş ülkelerde demografik dönüşüm nüfus artışında duraklama yaratmıştı, oysa gelişmekte olan ülkelerde artış hala aynı hızla sürmekteydi. Bu süreç 1970'li yıllarda AT, ABD ve Japonya arasında pazar savaşlarını başlatmıştır (Kazgan, 2003).

4.6. Tarım Ürünleri Ticaretindeki Gelişmelerin Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri

Son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde ödemeler dengesindeki tarımsal ticaret fazlalıkları zamanla azalmış ve net bütçe açıklarına dönüşmeye başlamıştır. Bu durum, farklı ülkelerdeki ürünlerin ithalat ve ihracatlarına ilişkin arz ve talebi etkileyen birçok faktöre bağlıdır. Bu faktörler arasında çoğu OECD üyesi olan dünya piyasalarındaki temel oyuncuların tarım ve ticaret politikaları bulunmaktadır. Birçok OECD ülkesi geleneksel olarak tarım sektörlerini sıkı bir şekilde korumaktadır. Bu koruma faaliyetlerini kısmen yurt içi destek politikaları, kısmen de tarifeler, kotalar ve ihracat sübvansiyonları gibi dış piyasalara ilişkin ticaret politikaları aracılığıyla yapmaktadırlar. Bu politikaların gelişmekte olan ülkelerin ticaret performansları ve refahları üzerindeki etkisi geniş çapta farklılıklar göstermektedir. OECD ülkeleriyle rekabet içinde olan ihracat ürünlerine sahip ülkeler arasında önemli kayıpları bulunanlar olmakla birlikte (Arjantin hayvansal ürünler ve hububatta, Brezilya ve Küba ise şekerde), korunmakta olan piyasalara tercihli giriş imkânına sahip ülkeler

arasında önemli kazanımlara sahip olan ülkeler de vardır. Ticaret performansını etkileyen bu destekleme ve korumacılık politikaları aynı şekilde OECD ülkelerinin yüksek fiyat ödeyerek kendi tüketicilerini ve sübvansiyonları finanse ederek vergi verenlerini de etkilemektedir. Tarımsal ticaret liberalizasyonunun olası etkilerini açıklayan birçok çalışma refah kazançlarındaki aslan payının yüksek gelirli ülkelere ve rekabetçi ürünlerin (hububat, hayvansal üretim, şeker ve sebze ve meyveler) gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatçılarına kalacağını öngörmüştür.

Küreselleşmiş bir gıda ve tarımsal ekonomiye yönelik inanış, küreselleşmenin gelişmekte olan ülkeler için tarım ve gıda sektörlerinin performanslarını geliştirici fırsatlar sunacağı şeklindedir. Genelde kabul gören görüş, ekonominin liberalleşmesine yardımcı olan politikaların ekonomik büyümeyi destekleyeceği yönündedir. Ampirik kanıtlar öne sürmektedir ki, liberalleşme ve dışa açık politikalar kendi başlarına başarının garantisi değillerdir. Bundan daha da önemli olan küresel piyasalara entegrasyonu kolaylaştıran ortaklık politikalarıdır. Bu politikalar, daha serbest bir ticaret için uygun geçiş sürecini sağlarlar. Bu politikalara örnek olarak, yeniliğe uyum sağlayıcı uygulamalar ve yurt içi ortama dış teknoloji adaptasyonları verilebilir. Ayrıca bu politikalar rekabet politikası düzenlemeleri sağlar ve uluslararası sözleşmeleri geliştirirler.

Gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ihracatlarındaki büyüme, aynı zamanda ihracat pazarlarının sınırlı satın alma kapasitesi nedeniyle engellenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ihracatlarının ana kısmını doymuş gelişmiş ülke pazarları oluşturmaktadır ve bu pazarların talepleri çok kuvvetli değildir. Kahve, kakao, çay, kauçuk gibi tropikal ürünler bu sınırlamalar tarafından etkilenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yükselen çıktı, gelişmiş ülkelerde inelastik taleple karşılaşmakta ve fiyatlar üzerinde devamlı aşağı çekici yönde bir baskı oluşturmaktadır. Nitekim düşen fiyatlar ihracat gelirlerinde büyük azalmalara neden olmaktadır. Ayrıca, tarım ve gıda ürünlerinde endüstri içi veya firma içi ticarete de çok sık rastlanılmamaktadır. Bu esas olarak tarımsal ticaretin doğasındandır (FAO, 2003).

1950-60 yılları arasında birçok gelişmekte olan ülkede “ithal ikameci” politikaların üstünlüğü söz konusu olmuştur. Bu içe uyumlu politikalar 1970’lerin

başına kadar birçok gelişmekte olan ülkede GSYİH'da ihracat oranlarının azalmasına neden olmuştur. Bu süreçten sonra dünya ticaretindeki genişlemeye paralel olarak GSYİH içinde ihracat oranları genel olarak yükselmiştir. Buna rağmen hali hazırda çoğu gelişmekte olan ülke ithal ikameci politikaları takip etmektedirler. Yıllardır bu politikaları takip eden ülkeler (Arjantin, Hindistan ve Mısır) daha açık ticaret rejimi uygulayan ülkelere (Malezya, Güney Kore) göre daha yavaş bir büyümeye sahip olmuşlardır. Buna benzer durumlar göz önüne alındığında da ticaret kısıtlamalarının genel olarak ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Az gelişmiş ülkelerde tarımsal ihracatın toplam ihracatlarındaki payı 1955'de %60 dolaylarında iken günümüzde bu oran %20'lere kadar düşme eğilimi göstermiştir. Bu düşük pay ithal ikameci politikalara işaret etmekle birlikte bunda gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırılmalı üstünlüğünün tarımsal ürünlerden sanayi ürünlerine kayması, GOÜ'lerin talep değişiklikleri ve yurt içi gıda taleplerinin ve petrol temelli yakıtların az gelişmiş ülkeler ithalat ve ihracatlarında öneminin artması durumları etkili olmuştur. Bununla beraber, birçok gelişmekte olan ülkede halen döviz kazançları içinde tarımsal ihracata bağımlılık devam etmektedir. Karşılaştırmalı üstünlüklerdeki değişmenin en iyi gözlemlendiği ülkeler Güneydoğu Asya ülkeleridir (Singapur, Güney Kore, Tayvan, Malezya, Endonezya). Bu ülkeler insana ve fiziksel sermayeye yatırım yaptıkça bunların karşılaştırmalı üstünlüğü sermaye ve yetenek yoğun ürünlere kaymaktadır.

Günümüzde gelişmekte olan ülkeler kahve, kakao, çay, kauçuk, muz, şeker, turunçgiller gibi birçok tropikal ve sup-tropikal üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptirler ve bu durumun devam edeceği söylenebilir. Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerden yaptıkları tarımsal ithalat talep artışı, bu ürünler için geçerli olan talebin gelir elastikiyetinin göreceli olarak düşük olması ve bazı durumlarda sentetik malzemelerin bunların yerine geçebilmesi (kauçuk, pamuk, elyaf) nedeniyle sınırlı kalmıştır. Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelerde gıda için yurt içi talep genellikle hızlı bir şekilde gelişerek artış göstermektedir. Nüfustaki artışların yanı sıra, gelir artışındaki yüksek oranlar gıdaya yapılan harcamaları arttırmaktadır. Ayrıca gelirin artmasıyla birlikte gıda talebi protein temelli ürünler gibi daha lüks ürünlere doğru da kaymaktadır. Sonuç olarak, göreceli olarak daha hızlı büyümekte olan orta gelirli

ülkeler, tarımsal üretim ve gelirleri yükselse dahi geçen 20 yılda gıda üretiminde daha az kendine yeterli bir konuma gelmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki gıda ticareti de gelir artışı ile beraber hızlı bir şekilde artmaktadır (Norton ve ark, 2006).

Ulusal gelir riski, ulusal geliri ve istihdamının önemli bir bölümü bir veya birkaç tarımsal ihracat ürününe bağımlı ülkeler için çok daha fazladır. Tarımsal ürünlerin fiyatları, yıl içinde ortalama %10'dan daha yüksek bir oranda dalgalanma gösterir. Bu nedenle sadece birkaç ihracat ürününe bağımlı ülkelerde ulusal gelir, döviz gelirleri, enflasyon ve istihdam oranları çok değişkendir. Değişkenliği azaltmak ve gıda ithalatı ve fiyat faklılıklarından kendilerini korumak için birçok ülke daha çok kendine yeterli duruma gelmeye ve ihracatlarını çeşitlendirme yoluna gitmektedirler. Çeşitlendirme yurt içinde yeni ürünlerin üretilmesinin teşvik edilmesiyle sağlanabilir. Uluslararası piyasalarda riski yönetmenin başka bir yolu ise daha önce bahsedilen birçok kısıtlama yöntemiyle ticareti baskı altında tutmaktır. Bugün 40'dan fazla gelişmekte olan ülkede kahve, kakao veya şeker gibi tek bir tarımsal ürün ihracatından elde edilen kazançlar toplam ihracat gelirlerinin %20'si ve tarımsal ihracat gelirlerinin ise %50'sinden fazlasını oluşturmaktadır. Örneğin bir orta Afrika ülkesi olan Burundi'de kahve ihracatı tek başına ülke döviz gelirlerinin %75'ini sağlamaktadır. Bu şekildeki tek ürüne bağımlı ülkelerin çoğu Sahra altı Afrika bölgesinde bulunan AGÜ'ler ve küçük ada ülkeleridir. Az sayıda ürüne bağımlı olmak bir ülkenin ekonomisinin küçük olduğunun da bir göstergesidir. Az sayıda ürüne bağımlı ülkelerde 1999-2001 yılları arasında pek çok sorun meydana gelmiştir. Özellikle söz konusu yıllarda kahve ve şekerde gerçekleşen düşük fiyatlar bütün döviz varlıklarında azalmaya yol açarak kırsal gelirleri düşürmüş ve böylece ekonomik gelişme için tarımsal ticaretin önemini arttırmıştır. Temel tarımsal ürünlerde talebin cansız olması ve ihracatlarda yaşanılan olumsuzluklar az sayıda ürüne bağımlı ekonomilerde büyük problemler yaratmıştır. İstikrarsız piyasa fiyatları ve ihracat kazançları gelişme planları yapmayı daha zor hale getirmiş ve gelir, yatırımlar ve istihdam üzerinde olumsuz kısa dönem etkiler yaşanmıştır (Norton ve ark, 2006).

Gelişmekte olan ülkelerde var olan tarımsal ticaret stratejilerinin çeşitliliğini; kaynak tahsisleri, gıda güvenliği, hükümet gelirlerinin kaynakları, ödemeler gücü dengesi ve yapısal alanlardaki değişiklikler gösterir. Bu çeşitlilik aynı zamanda istenilen gelir dağılımıyla birlikte fiyat uyumunu meydana getirmek için piyasaların kabiliyetiyle ilgili farklılıkları işaret eder. Gerçekte dünyada hiçbir ülkede tamamen serbest ticaret rejimi uygulanmamaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için tarımsal ticarette engellemeler üç ana kategori altında sınıflandırılabilir.

- Dış talep kısıtlamaları,
- Yurt içi kısıtlayıcı ticaret politikaları,
- Piyasa istikrarsızlıkları.

Dış Talep Kısıtlamaları: Birincil ürünlerin üreticileri olan gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerde göreceli olarak elastik olmayan taleplerle karşılaşmaktadırlar. Elastik olmayan bu taleplerin yanında, ek ihracatlar da meydana gelirse bu durum ürünlerin dünya fiyatlarında düşmeler şeklinde sonuçlanabilir. Bağımsız olarak ülkeler göreceli olarak elastik ihracat talepleriyle karşılaşırken eğer birçok ülke aynı ürünleri ihraç ediyorsa hepsi aynı anda ihracatlarını arttırmaya çalışırlarsa fiyatlar ihracat miktarındaki artıştan daha büyük bir oranda düşebilir. Bu durumda ihracat miktarları artsa bile toplam ihracat gelirleri düşer. 1990'ların sonunda yaşanmış olan kahve krizi buna örnektir. Vietnam, Endonezya gibi yeni üretici ülkelerin piyasaya girmesiyle birlikte dünyada ihracatlar artmış ve bu durum dünya kahve fiyatlarını %50 düşürmüştür. 2000'lerin başlarına kadar fiyat birçok Orta Amerika ülkesinde maliyetlerin altında seyretmiş ve 540,000 kadar kahve işçisi bu nedenle işini kaybetmiştir. Kahve fiyatları ancak 2004'den sonra eski seviyesine gelebilmiştir.

Yurt İçinde Ticaret Kısıtlayıcı Politikalar: Birçok gelişmekte olan ülke gıdada "kendine yeterliliği" bir amaç olarak ilan etse de, doğrudan ve dolaylı politikalarla çiftçileri vergilendirip, tüketicileri sübvanse ederek gıda ithalatı üzerinde bağımlılığı arttırır. Tarımsal ticareti etkileyen doğrudan politikalara ihracat vergileri ve sübvansiyonları, ithalat tarifeleri, ithalat-ihracat kotaları, ithalat veya ihracat

lisansları ve hükümet kontrollü pazarlama marjları örnek verilebilir. Tarıma karşı temel dolaylı farklılaştırmalara örnekler ise çoklu ve aşırı değerlenmiş döviz kurları ve endüstriyel korumacılıkta yüksek oranlardır. Tarımsal ihracat vergileri gelişmekte olan ülkelerdeki en eski ve ortak ticaret müdahalelerinden birisidir. İhracat vergileri dış alıcıların ürünlerinin fiyatlarını arttırma ve yerli üreticilerin eline geçen fiyatları da düşürme eğilimindedir. Gana'daki kakao, Mali'deki pamuk, Togo'da kahve ve Tanzanya'da tütün üreticileri bu durumda olan ülke ve ürünlere örneklerdir ve bu üreticilerin eline sınır fiyatlarından çok daha düşük fiyatlar geçmektedir. İhracat vergileri gelişmekte olan ülkelerde yaygındır çünkü uygulaması göreceli olarak kolay vergilerdir ve toplanması da alternatifleri olan gelir ve arazi vergileriyle karşılaştırıldığında kolaydır. İhracat vergileri hükümet gelirlerine katkıda bulunur ve bazı hallerde ihracatı azaltır ve üretimi ihracata yönelik ürünlerden yurt içi tüketime yönelik ürünlere doğru kaydırmayı teşvik eder.

Gelişmekte olan ülkeler dünya piyasalarında sahip olduklarına inandıkları monopol gücünden yararlanmak için kimi zaman ihracat vergileri uygulayabilirler. Eğer bir ülke dünya fiyatlarını etkileyebilecek çapta büyük bir ihracatçıysa bu ülke dünya fiyatlarını arttırmak için ihracat vergisi kullanabilir. Aynı zamanda bu tip bir vergi uygulaması sonucu ticaretin hacmi daha düşük olacaktır. Burada beklenen, fiyatın yüksekliği nedeniyle, satın alan ülkenin harcamalarının artması sonucu ek bir gelir elde edilmesidir. İhracat vergisi uygulamalarına Gana'da kakao, Brezilya'da kahve ve Bangladeş'de elyaf üretimi örnek verilebilir.

Gelişmekte olan ülkeler kimi zaman ihracatı tamamen veya kısmen kısıtlamak amacıyla ihracat kotaları da uygulayabilirler. Bu tip bir kısıtlama sonrası ürünler yurt içi piyasada satılmaya zorlanır ve böylece yerli tüketiciler için fiyatlar düşer. Bu uygulamanın sonucu olarak, genel yurt içi üretim kösteklenir ve kota hakkına sahip olan firma veya firmalardan devlet bütçesine büyük katkılar sağlanabilir.

Eğer maliye ve para politikaları yurt içinde, yurt dışında geçerli olandan daha yüksek enflasyon oranlarına neden oluyorsa, yerel pazarın değeri düşer. Hükümetler resmi döviz kurunu aşağıya doğru ayarlamada başarısız olursa para aşırı değerlenmiş olur. Aşırı değerlenmiş bir para ülkede ihracatı daha pahalı, ithalatı daha ucuz yapar.

Böylece daha az ürün ihraç edilirken daha çok ithalat gerçekleşecektir. Yurt içi piyasada tarımsal ürünlerin ilave arzı çiftlik ve tüketici fiyatlarını düşürür. Yerel kurun aşırı değerlenmesi gelişmekte olan ülkelerde sıkça karşılaşılan bir sorundur.

Piyasa İstikrarsızlıkları: Gelişmekte olan ülkelerdeki hükümet yetkilileri çoğu zaman gıda güvenliği problemleri ve ulusal gelir risklerinin serbest tarımsal ticaret yönelimiyle ilişkili olduğunu öngörürler. Uluslararası ürün piyasalarındaki fiyat istikrarsızlığı bu risklere katkıda bulunur. Sonuçta yurt içi gıda üretimini desteklemek, gıda ihracatını kısıtlamak ve gıda dışı tarımsal ihracatı ayrımlaştırmak için politikalar uygulanır. Gıda güvenliği üzerindeki kaygılar hem üretim hem de fiyat riskine bağlı olarak ortaya çıkar. Tarımsal üretim hem iklim hem de zararlı riskine karşı duyarlıdır. Tarımsal üretim bu gibi nedenlerle son derece değişken olduğundan ülkeler genel üretimin kıt olduğu yıllarda ithalat yapamayacakları hususunda kaygı duyarlar.

Tarımsal fiyatların neden bu kadar değişken olduğunu açıklamamız gerekirse; Gelişmiş ülke seviyesine yaklaşabilmiş çoğu gelişmekte olan ülke, dünya fiyatlarıyla kendi yurt içi fiyatları arasındaki paralelliği azaltmışlardır. Bu tip ülkeler bu amaçla ithalat kotaları, değişken vergiler ve fiyat sabitleyici diğer bazı yöntemler uygularlar. Gelişmiş ülkelerdeki üretici ve tüketiciler de uyguladıkları politikalar gereği fiyat risklerinden kendilerini sakındıklarından fiyat değişkenliği dünyanın geri kalan kesiminde çok daha yaygın bir şekilde gerçekleşir.

Sonuç olarak, serbest ticarete karşı olanların taraftarı olduğu görüşe göre, bir ülke dünya ekonomisine ne kadar bütünleşmiş olursa daha çok gelişmiş ülkeler tarafından sömürülmeye kendilerini açmış olurlar. Serbest ticareti savunanların görüşüne göre ise ticaret gelişmeyi kolaylaştırmaktadır çünkü ticaretin serbestleşmesi kaynakların daha etkin kullanılabilmesine olanak tanır.

Ticaretin varlığı ülkelerin mal ve hizmetlere erişebilmesini sağlar, aksi halde mal ve hizmetlere ya çok pahalı ulaşılabilecek ya da hiç ulaşılamayacaklardır. Ticareti kısıtlamak için yapılan çabalar çoğu zaman sadece sağlıkla ilgili faydalar sağlayabilir. Çoğu gelişmekte olan ülke bir yandan ticaret yaparken diğer taraftan da kısıtlayıcı bazı ticaret politikaları izlemektedirler. Daha önce de değinildiği gibi birçok gelişmekte olan ülke ihracat gelirlerinin önemli bir kısmını tarım sektöründen

sağlar. Çoğu zaman ise göreceli olarak serbest bir ticaret sistemi kısıtlayıcı bir sisteme oranla ekonomik gelişme için çok daha geçirgen bir yapıya sahiptir.

Dış talep kısıtlamaları, piyasa istikrarsızlığı ve dolaylı ve doğrudan iç ticaret kısıtlamalarının hepsi gelişmekte olan ülkelerden ihracatı ve bu ülkelere ithalatı engeller. Gelişmekte olan ülkeler için gelişmiş ülke pazarlarına girememek muhtemelen en ağır dışsal problemdir. Hükümetler geliri arttırmak ve belirli gruplar arasında geliri dağıtmak için içsel ticaret kısıtlamaları uygularlar (Norton ve ark, 2006).

Eğer gelişmekte olan ülkelerin kişi başına gıda tüketimlerinde önemli bir gelişme varsa, burada gıda üretimlerinde bir artış ve/veya nüfuslarında bir azalış olduğu söylenebilir. Doğum oranlarında büyük bir düşüş yaşanıyor olsa da gelecek on yıl için bunun nüfus artışında küçük bir etkisinin olması beklenmektedir. Bu durumda, beslenmede meydana gelen tüm gelişmeler gıda üretiminin büyüme oranından kaynaklanmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde gıda üretimi artışlarından başka dünyadaki fakir insanların beslenmesini geliştirebilecek sadece tek bir alternatif bulunmaktadır. Bu alternatif de ulaşılabilir dünya gıda arzının yeniden dağıtılmasıdır. Fakat bu konuda çalışanlar dünya gıda probleminin üretime bağlı olmadığı sonucuna varmışlardır. Buradaki esas sorun erişilebilir gıda arzının kötü dağıtımıdır.

Şu bir gerçektir ki, dünyadaki milyonlarca fakir insan için göreceli olarak gereksiz gıda tüketimi düşürülür ve bu fazla, fakir insanlara transfer edilebilirse beslenmede önemli gelişmeler sağlanabilir. Tabi bu durum, dünya gıda üretiminin transferden etkilenmemesi durumunda başarılı olabilir. Bu yaklaşımın bir diğer eleştirel yönü ise birçok ulus ve yüz milyonlarca gıda ürün arzının ana bir parçası için diğer toplum ve insanların cömertliğine bağımlı olacak olmasıdır. Bununla beraber dünya mevcut gıda üretiminin bu şekilde yeniden dağıtılmasına ilişkin gıda dengelenmesi yönünde bir beklenti yoktur. Bunun yerine gıda yardımı transferlerinin adilane fayda yaratacağı düşünülmektedir.

Dünya gıda üretiminde geçen asra göre bir artış söz konusudur. Afrika dışında tüm kıtalarda bu artışın meydana geldiği söylenebilir. Burada dikkati çeken, gıda üretimindeki bu artışın genelde gelişmekte olan ülkelerin kaynaklarından

geldiğidir. Bu konuda gelişmiş ülkeler de sınırlı fakat önemli katkılarda bulunmaktadırlar. Gelişmiş ülkeler özellikle araştırma-geliştirme, teknik destek ve ticari liberalizasyon konularında üretimin gelişmesi için önemli paya sahiplerdir. Fakat burada önemli olan gelişmiş ülkelerin kontrol ettikleri politikalar ve kaynaklardır.

Gelişmekte olan ülkeler çiftçilerin üretim yapmasını teşvik için uygun politikalar izlemelidirler. Bu konuda gelişmiş ülkeler çeşitli engelleyici ölçüler uygulayabilirler. Bunlar arasından ihracat vergileri, üretici fiyatlarını kontrol, tarım ürünleri ihracatlarını kısıtlayıcı döviz kurları ve gıda ithalatçılarını cesaretlendirici ana girdiler (gübre) için yüksek fiyatlar sayılabilir. Fakat hazineye gelir getirici bu tip uygulamaların gerek çiftçi gelirlerinde gerekse bir sonraki dönem üretiminde büyük kayıplara neden olacağı söylenebilir. Hindistan ve Tayland pirinç üretiminde bu durumu tecrübe eden iki ülkedir.

Birçok gelişmekte olan ülkede çiftçiler veya pazarlama örgütleri uluslararası pazarlarda tarımsal ürünleri satmada serbest değillerdir. Neticede eğer üretim miktarı yüksekse yurt içi fiyatlar çok düşük seviyelere gerileyecektir. Bu durumda satış yerine stoklama ve depolama uygulanabilir ya da önemli miktarda üretim yok edilecektir. Bu durum ise çiftçilerin ileride daha az üretim yapmalarına neden olur. Özellikle de ihracat söz konusu ise yurt içi üretimde bu durum daha sert yaşanacaktır. Tüketiciler böylece belirli bir dönem fayda sağlayabilir ancak ileri dönemlerde yüksek ürün fiyatlarıyla karşılaşacaklardır (Johnson, 1978).

Dünya tarım ve gıda sektöründeki gelişmeler gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ticaret dengelerinin pozitiften negatife doğru değişmesine yol açmaktadır. Bu durumun sonucu olarak da AGÜ'ler bir bütün halinde artan bir şekilde net tarımsal ithalatçı konumuna geçmektedirler. Bu gelişmelerin nedenleri şöyle özetlenebilir.

1- Gelişmekte olan ülkelerin tüm ithal tarımsal ürünleri kendi pazarlarında göreceli olarak yüksek gelir elastikiyetine sahiptir. Bunun yanında bazı istisnaların dışında doymuş gelişmiş ülke pazarlarına yaptıkları neredeyse tüm ihracatları düşük getirili ürünleri kapsamaktadır ve bazılarının da fiyat elastikiyeti oldukça düşüktür. Gelişmiş ülkelerdeki ihracat pazarlarıyla gelişmekte olan ülkelerin aralarındaki

rekabetin artması genellikle ihraç edilen miktarlarda küçük artışlara ve ürün fiyatlarında düşüşlere neden olmakta, bunun bir sonucu olarak da ürünlerden elde edilen ihracat gelirleri artmak yerine azalma eğilimi göstermektedir.

2- Uluslararası Ürün Anlaşmasındaki (ICA's) politika müdahaleleri, fiyat düşüşlerine engel olma amacına hizmet edememektedir. Bu bağlamda başka enstrümanlara (future ve option piyasaları) başvurulması fiyat dalgalanmalarıyla baş etmede yardımcı olabilir, fakat bu enstrümanlar uzun dönemli fiyat değişmelerini belirlemek gibi daha temel faktörleri dizayn etmede etkisiz olduklarından kullanılamazlar.

3- Gelişmekte olan ülkelerde ihracat ürünlerine yönelik tüketim eğilimlerinin artması üretimlerin büyük bir çoğunluğunun iç pazarda tüketilmesine neden olmakta ve gelişmiş ülkelere ihracat için uygun arzın büyüklüğünü azaltmaktadır.

4- Tarımsal hesaplarda beklenen ticaret açıkları tarımsal hammadde (pamuk) temeline dayanan imalatçıların artan miktarları nedeniyle dengelenme eğilimindedir. Ham pamuk deri ve kıl ithalatındaki net artış istenilen bir gelişmedir. Çünkü hızlı bir şekilde büyüyen tekstil, giyim ve deri ürünleri endüstrisi gibi ihracat temelli girdi gereksinimlerine neden olmaktadır.

5- Özellikle bazı spesifik ürünler (şeker) ve aynı şekilde işlenmiş ve imal edilmiş tarımsal ürünler için gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelerin pazarlarına girme çabaları esnasında önemli bazı engellerle karşılaşmaya devam etmektedirler (FAO, 1995).

Uluslararası ticarette tarımın payının düşmesiyle birlikte tarımsal ticaretin yapısı da belirgin bir şekilde değişmektedir. Bu değişikliğin bir göstergesi gelişmiş ve GOÜ arasındaki gıda ticareti dengesidir. 1961–1963 yılları arasında gelişmekte olan ülkeler 6,7 milyar dolar tarımsal ticaret fazlası vermişlerdir, fakat bu durum bugün büyük çapta yok olmuştur. 1990'ların sonunda ticaret çok fazla açık ya da fazla vermeden genelde birbirine yakın düzeylerde gerçekleşmişken, 2030 projeksiyonuna bakacak olursak, gelişmekte olan ülkelerdeki tarımsal ticaret açıklarının belirgin bir şekilde genişleyeceği tahmin edilmektedir. 2030'larda GOÜ'lerin net ithalatlarının 31 milyar dolara ulaşacağı hesaplanmıştır (FAO, 2003).

Benzer bir şekilde, Az Gelişmiş Ülkelerin (AGÜ) de tarımsal ticaret açıkları hızlı bir şekilde artmaktadır. 1990'ların başlarında ithalatlar ihracatların iki katı kadar gerçekleşmişken, 2030 öngörüsüne göre de ticaret açıklarında bir azalma beklenmemektedir. Bununla birlikte, tüm net tarımsal ticaret dengesinin gelişimi tek başına gelişmekte olan ülkelerde ekonomik durumda kötüleşmeyi göstermemektedir. Bazı ülkeler için büyüyen tarımsal ticaret açıkları hızlı bir gelişmeyi gösterebilir. Kore bu duruma bir örnektir. Kore'de büyüyen tarımsal ticaret açıkları genel gelişmedeki ve gıda tüketiminin büyümesindeki yüksek oranlar sonucunda oluşmuştur. Benzer olarak Çin'deki artan bitkisel yağ ithalatı yurt içi gıda gereksinimlerinin ithalatla karşılanma yeteneğinin gelişmiş olduğunu göstermektedir. Düşen tarımsal ticaret dengesi buna rağmen dış kaynak sıkıntısından kaçınmak amacıyla büyüyen gıda ithalatları için ödeme yapan ülkelerde negatif bir gelişme oluşturmaktadır.

Yapılan projeksiyona göre, 2030 yılı itibarı ile gelişmekte olan ülkeler 35 milyar dolar ticaret açığıyla önemli net ithalatçı konuma dönüşecektir. Ticarete konu olan ürün grupları açısından yapısal değişiklikleri inceleyecek olursak, ticaret yönelimlerindeki kaymaların ve muhtemel devamlılığın ana faktörlerini belirtmiş oluruz.

İlk kategoriye daha çok gelişmiş ülkelerin büyük çapta üretimini yaptıkları ve ihraç ettikleri ılıman bölge ürünleri girer (hububat ve hayvansal ürünler). Bu ürünler aynı zamanda birçok ülkede yüksek düzeyde korunmaktadır ve dünya piyasa fiyatı genellikle yüksek seviyede ihracat fazlasıyla sübvanse edilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler hali hazırda bu ürünlerin önemli ithalatçısı konumundadırlar ve projeksiyonlara göre 2030 yılı itibarı ile ithalatlar artmaya devam edecektir.

Gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ticaret dengelerini etkileyen en önemli değişmelerden bir tanesi ılıman bölge ürünlerinin ithalatındaki hızlı büyüme olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde bu ürün kategorisinde net ithalat 1961–1963 döneminde 1,7 milyar dolarken bu rakam 1997–1999 döneminde 24 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu değişikliğe bir takım faktörler katkıda bulunmuştur. Öncelikle, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş OECD ülkeleri tarafından bu ürün grubu için kullanılan sübvansiyonları karşısında rekabet edebilmesi oldukça zordur.

Bu sübvansiyonlar karşısında tüm gelişmekte olan ülkelerden ihracatlar engellenmiştir. Buna rağmen Arjantin, Brezilya ve Uruguay gibi kimi ülkeler bu ürün grubu için net ihracatçı olarak kalmayı başarabilmişlerdir. Sübvansiyonlar ve bunu takiben ihracat fazlası satışları, uluslararası fiyatları aşağıya doğru çekici yönde baskı oluşturmuş ve ılıman bölge ürünlerinden ihracat düzeyi ve kazanımlarını aksatmıştır.

İkinci olarak, gelişmekte olan ülkeler kendi tarımlarını doğrudan vergilendirerek ve dolaylı olarak aşırı değerlenmiş döviz kuru uygulaması ve tarım dışı mallar için yüksek koruma oranlarıyla büyüyen ticaret açıklarını devam ettirmişlerdir. Üçüncü olarak, genel ekonomik gelişme, ılıman bölge ürünlerinin yüksek düzeyde ithalatına katkıda bulunmaktadır. Daha çok doyurulacak insan ve daha yüksek gelirlerle gelişmekte olan ülkelerde ılıman bölge ürünleri talebi çok hızlı artmıştır ve yurt içi üretim bunu karşılamada yetersiz kalmıştır. İthalat gereksinimlerindeki artış özellikle agro-ekolojik kısıtlamaların tarımsal üretim büyümesini yavaşlattığı ve şehirleşme ve gelir büyümesinin talepte hızlı artışlara neden olduğu ülkelerde geçerli olmaktadır.

İkinci kategoride başlıca rekabetçi ürünler yer almaktadır (pirinç, bitkisel yağlar ve yağlı tohumlar, sebze-meyve, narenciye, şeker, tütün ve pamuk). Hem güney hem de kuzey yarı kürede üretilebilen bu ürünler değişik ürün orijinli olabilirler (şeker, pancar veya şeker kamışından ve yağ pek çok yağ bitkisinden elde edilebilir) veya rekabetleri yılın belirli dönemlerinde sınırlı ürünlerdir (meyve, sebze). Bu piyasada ihracat payları için çok önemli bir rekabet vardır. OECD ülkelerindeki sübvansiyonlar genellikle gelişmekte olan ülkelerdeki üreticilerin rekabet avantajını dengelemektedirler.

Birçok gelişmekte olan ülke bu ürünleri üretmede karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir çünkü bu ürünlerin üretimleri iş gücü yoğundur (sebze, meyve) ve/veya bu ürünler ancak yüksek derecede tropikal ve/veya suptropikal bölgelerde yetiştirilmeye uygundur (tropik meyveler, narenciye, şeker, pirinç). Gelişmekte olan ülkelerin bu ürün grubu için ihracatları 1997–1999 yılları arasında 6 milyar dolar yani 1960'lı yılların iki katı kadar gerçekleşmiştir. Bu grup içinde meyve, sebze ve narenciye 8,4 milyar dolar ile net ihracat seviyesinde en büyük payı oluşturmaktadır ve son 40 yıl içinde en büyük büyümeyi göstermiştir. Bu ürün grubu içinde özellikle sebze,

meyve ve pirince OECD ülkeleri tarafından büyük destekler verilmektedir. Öyle ki, bu ürün grubuna OECD ülkelerinin yaptığı sübvansiyon, toplam sübvansiyonlarının 3/4'ünü oluşturmaktadır. Bu OECD sübvansiyonlarının kesilmesi ve gelişmiş ülke pazarlarına girişin artmasıyla gelişmekte olan ülkelerin bu ürün grubu için büyük faydalar elde edebileceği söylenebilir.

Üçüncü grup genellikle gelişmekte olan ülkelerde üretilen fakat temelde OECD ülkelerinde tüketilen tropikal ürünler grubudur. Bunların çoğu kahve, kakao ve kauçuk gibi tropikal ürünlerdir ve gelişmekte olan ülkelerin son yıllarda artan çıktı miktarları gözlemlenmektedir. Bu ürünler için gelişmiş ülkelerin ithalat pazarları aşırı bir şekilde doyma durumuna gelmektedir. Talep inelastik olmaktadır ve fiyatlar uzun dönemli bir düşüş trendi içindedir. Gelişmiş ülkeler önemli miktarlarda bu ürünleri üretmeseler bile bu piyasaları korumamakta ve desteklememektedirler.

Gelişmekte olan ülkeler bu ürünlerin üretim ve ihracatını genişletmede daha başarılı olmaktadırlar. Tropikal ürünlerin net ihracatı 1961–1963 döneminde 3,8 milyar dolar iken 1990'larda bu rakam 19,2 milyar dolara çıkmıştır. İhracat büyümesinin gelecek 30 yılda da artış göstereceği öngörülmektedir (FAO, 2003).

Endüstriyel üretim için hızlı ihracat büyümesi yaşanmasına karşılık tarımsal ihracatlarda düşük seviyede büyüme yaşanmasının sonucu tarımsal ihracatların göreceli öneminde dramatik bir düşüş gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ihracatlarının tüm ihracatlar içindeki payı 1960'larda %50 seviyelerinde gerçekleşirken 2000'lerde bu oran %5'lere kadar gerilemiştir. Az gelişmiş ülkeler için bile ki bu ülkelerde ekonomide tarım temel sektördür, tarımsal ihracatın payı 1960'ların başında %65 seviyelerinde iken 2000'lerde bu oran %15'lere kadar gerilemiştir.

Diğer birçok faktörle beraber, gelişmekte olan ülkelerin düşük payı aynı zamanda OECD ülkelerinin korumacı politikalarının bir yansımasıdır. OECD politikaları genelde az gelişmiş ülkelerin yüksek paylar sağlamasına katkıda bulunmaktadır. OECD ülkelerinin katılım teklif ettikleri birçok tercihli anlaşma, AGÜ'lere yüksek ihracat faydaları sunmakta ve onları daha fazla ihracat yapmaya teşvik etmektedir (FAO, 2003).

Tarım ürünleri için de liberal ticaret rejiminin olduğu bir ortam, gelişmekte olan ülkeler için pek çok faydalı sonuçlar doğuracaktır. Bunlar arasında ihracat gelirlerinin artması ve artan düşük maliyetli ürün üreticileri arasında pazar artışının sağlanması sayılabilir. Daha liberal bir ticaret uluslararası piyasalarda fiyat istikrarını da sağlayabilir. Fiyat hareketliliğinin üretimin genişlemesi ve bekleyişler üzerinde büyük etkilerinin olduğu bilinmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerin tarımsal ticaret ve fiyat politikalarının etkileri gelişmekte olan ülke uygulamaları ve alternatiflerine de bağlıdır. Aksi halde gelişmekte olan ülkelerin gıda rejimlerini değiştirmeye zorlayıcı etkiler ortaya çıkabilir. Bu bağlamda liberal bir ticari sistemin oluşması iki ana amaca yönelik bulunmaktadır. Bunlar; gelişmekte olan ülkelerin ürünlerinin piyasalara girişlerini sağlamak ve ülkeler arasındaki işlemlerde fiyat farklılıklarını azaltmaktır (Johnson, 1978).

4.7. Tarımsal Ticaretteki Gelişmeler Kapsamında Dünya ve Türk Turunçgil Sektörü

Uruguay Turu görüşmelerinin çok taraflı ticaret anlaşmaları sonucu GATT üyesi ülkeler için uluslararası ticarete konu olan gıda ürünlerinin üretim, pazarlama ve dağıtımı son derece önemli bir duruma gelmiştir.

Uluslararası turunçgil piyasaları dinamik bir yapıya sahiptir. Bu bağlamda uluslararası rekabet ve ticaret sorunları turunçgil endüstrisini yakından etkilemektedir. Turunçgil sektörü önümüzdeki dönemlerde de ihracat pazarlarındaki büyüme, sektörel pazarlama çabaları, döviz kurları ve ticari serbestleşme unsurlarından yoğun olarak etkilenecektir. Turunçgil sektöründe uluslararası pazarlar ve rekabetin önemi artıkça hükümet programlarının etkisi ve sektörün ekonomik refahı üzerindeki politikalar da daha belirgin olacaktır (Fairchild ve ark, 1988).

Turunçgil meyveleri üretimi DTÖ Tarım Anlaşması kapsamındaki Yeşil Kutu kriterlerine göre değerlendirilmektedir ve desteklemeler de bu kapsamda yapılabilmektedir. Türkiye turunçgil meyveleri için uyguladığı gümrük vergisi

oranlarını GATT hükümlerine uygun olarak gerçekleştirme ve GATT zorunluluklarına uymaktadır (Zenginoğlu ve Dijk, 2006).

AB–15 ülkeleri turunçgil meyvelerinin her zaman dünyadaki en büyük ithalatçısı olmuştur. Bazı net turunçgil ihracatçısı ülkelerin birliğe dâhil olmalarına rağmen (Yunanistan, İspanya ve Portekiz) turunçgil ithalatı konusundaki tutumu yıllar itibarıyla değişmemiştir. Son yıllarda AB'nin turunçgil sektörü üzerindeki politikaları bazı değişikliklere uğramıştır. Uruguay Turu Anlaşmasının tarım sektörü üzerindeki sonuçlarına bağlı olarak AB tarım ürünleri üzerinde uyguladığı tarifeleri azaltmak zorunda kalmış ve dış referans fiyat sistemini düzeltmiştir. Uruguay Turu sürecinin sonunda 1995 yılından bu yana AB "Giriş Fiyat Sistemi" adında yeni bir sistem uygulamaya başlamıştır ve turunçgil sektörü de bu sistem kapsamında yer almaktadır. Buna ek olarak yine DTÖ Anlaşması kapsamında diğer bir anlaşma unsuru da Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerine (Sanitary and Phytosanitary Measures) ilişkin yeni kuralları içermektedir

Uruguay Turu görüşmelerinin ardından AB'nin üçüncü ülkelere uyguladığı gümrük tarifeleri gibi dış ticaret rejimlerinin kaldırılması üzerine AB Giriş Fiyat Sistemini (EPS) uygulamaya başlamıştır. Bu kapsamda 1995'de AB içinde yaş sebze ve meyveler için kapsamlı bir ithalat sistemi kurulmuştur ve AB üreticileri seçilmiş 15 sebze ve meyve ürünü için uluslararası rekabete karşı korunmaya alınmıştır. EPS ürüne özgü olarak belirlenir ve belirli dönemler için uygulanacak minimum giriş fiyatlarını önceden belirleyerek belirlenen fiyat seviyesinin altında bir fiyattan ithalatı kısıtlar. Giriş fiyatı altında bir fiyatın uygulanması durumunda ise önceden belirlenen giriş fiyatı ve ürünün fiili ithalat fiyatı arasındaki farka göre bir ek tarife vergisi uygulanır (Fidan, 2008).

1995'de AB Ortak Pazar Organizasyonu (CMO) oluşturmadan önce AB bütçesinin çok büyük bir kısmı yaş sebze ve meyve üretimine ilişkin müdahaleler (300 milyon Euro) ve ihracat ödemelerine (200 milyon Euro) tahsis edilmekteydi. 1995'de OPO kapsamında uygulanan reformlar sonucu politikalar pazar müdahaleleri ve üretici desteklemelerinden üretici organizasyonları ve onların uygulama programlarının desteklenmesine dönüşmüştür. Ayrıca reformlar kapsamında uygulanan minimum giriş fiyatı ile Uruguay Turu görüşmeleri dikkate

alınarak müdahale yardımları yaklaşık 100 milyon Euro'ya ve ihracat ödemeleri de 80 milyon Euro'ya düşürülmüştür.

AB pazarı büyük ve göreceli olarak zengin bir tüketim pazarına sahiptir ve bu nüfus yıl boyunca yüksek kalitede taze sebze ve meyve ürünleri talep etmektedir. AB içinde sebze meyve üreticisi ülkeler olmakla birlikte bu ülkeler talebi karşılamada yetersiz kalmakta ve birlik ithalata bağımlı bir yapı sergilemektedir. Fakat AB bir gümrük birliğidir ve sebze meyve sektörü için piyasayı stabilize eden politika mekanizmalarını ve ticaret anlaşmalarını içeren bir ortak pazar organizasyonu vardır. Yine özel olarak bu kapsamda birliğe turunçgil ihracatı düşünüldüğünde bazı standartlar, gümrük vergileri ve EurepGap gibi sertifikasyonlar gündeme gelmektedir (Zenginoğlu ve Dijk, 2006).

Sonuç olarak, turunçgil meyvelerine ilişkin dünya tarım politikaları tarife seviyelerinin düşürülmesi ve hatta gümrüksüz girişlerin sağlanması şeklindeki tercihli anlaşmalarla birçok üretici ülkeye büyük faydalar sağlamıştır.

DTÖ, dünya ticaretinde ticaret akışlarının her alanında olduğu gibi tarım ticaretinin de engelsiz, tahmin edilebilir ve mümkün olduğunca serbest olması yönünde çaba içerisindedir. Türkiye de DTÖ'nün bir üyesi olarak GATT anlaşmasını imzalayarak hükümlerini yerine getirmeyi taahhüt etmiştir. Bu kapsamda Türkiye ihracat politikalarını GATT hükümlerine uygun düzenlemek zorunda kalmıştır. Böylece doğrudan ihracat desteklerini azaltarak ürün tanıtımları ve pazarlama faaliyetlerine yoğunlaşmaktadır. Türkiye bu kapsamda meyve ihracatı için desteklemelerini değer olarak %24 ve miktar olarak da %14'e kadar düşürmüştür. Ayrıca yapılacak ödemelerin de miktara bağlı doğrudan ödemeler şeklinde değil, vergi, sigorta ve diğer masraflar gibi kalemlerden mahsuplaşma şeklinde olması öngörülmüştür (Zenginoğlu ve Dijk, 2006).

Türk pazarının liberalizasyonuna bağlı olarak, turunçgil ithalat ve ihracatı 1980'lerin sonu itibarı ile artmıştır. 1980–2000 yılları arasında Türk portakal ve mandarin ihracatı %144 artış göstermiştir. Bununla beraber Türk limon ihracatı da son 20 yılda yaklaşık %34 oranında artarken AB–15 ihracatı %20 artış göstermiştir. Ancak AB–15 ihracat artışı oransal olarak ithalat artışının altında gerçekleşmiştir. Aynı dönemde AB–15 limon ithalatı da %28,8 oranında artmıştır (Fidan, 2008).

Turunçgil meyveleri, Türkiye ile AB arasındaki tarımsal ticarete konu olan ilk ve en önemli ürün grubu olması bakımından her iki taraf için de büyük öneme sahiplerdir. Türkiye AB ile 1995 yılından beri Gümrük Birliği'nin içerisindedir. 1997 yılında ise Lüksemburg Avrupa Konseyi Türkiye'yi birliğe girebilir bir ülke olarak kabul etmiştir. Bu kapsamda, Türkiye'nin birliğe tam üyelik kararı diğer başvuru sahibi ülkelerle birlikte aynı kriterlere uyum başarısı doğrultusunda gerçekleşmektedir. Bu süreç içerisinde Türkiye her alanda AB'ye daha yakın ilişkiler kurmaya başlamıştır. Katılım sürecine ilişkin geçirilen bu dönemde Türkiye için çok önemli bir konu, tarımsal ürünlerinin serbest dolaşımının gerçekleşmesidir. Bu konu AB-Türkiye ortaklık konseyinin 1/95 numaralı kararında yer almaktadır. Buna göre tarımsal ürünler, gümrük vergilerinin kaldırılması, miktar kısıtlamaları ve diğer eş etkiye sahip önlemler konularında dışlanmıştır. Buna ilişkin olarak Ortaklık Konseyi tarımsal ürünlere ilişkin özel hükümler koymuştur ve tarımsal ürünlerin serbest dolaşımının sağlanabilmesi için ek bir sürenin gerekliliğini belirtmiştir.

AB ile Türkiye arasındaki turunçgil ticareti Gümrük Birliği anlaşmasından büyük ölçüde etkilenmektedir. Bunun en büyük sebebi AB–15 ülkeleri "Gümrük Birliği Anlaşması Giriş Fiyat Sistemi" dışında olmaktadır. Bu kapsamda, AB turunçgil ihracatında en kapsamlı tercih Türkiye'ye uygulanmaktadır. Giriş Fiyat Sistemi tam olarak yürütülmekle birlikte, ad valorem tarifeler neredeyse sıfıra kadar düşürülmüştür. İşlenmiş tarımsal ürünler için de ad valorem vergiler neredeyse sıfırlanmıştır (Fidan, 2008).

Türkiye'nin tarım ticaretinde AB'ye uyum açısından en sıkıntı duyduğu konu EUROPGAP sertifikasyonu olmaktadır. EUROPGAP iyi tarım uygulamalarının sertifikasyonudur ve buna ilişkin standartları kapsar. Bu standartlar bitkinin toprağa ekim/dikiminden başlayarak nihai ürün haline gelinceye kadar geçirdiği tüm süreci kapsar. EUROPGAP ile birlikte HACPP ve ISO gibi diğer sertifikaların da edinilmesi AB pazarına girişte önemli rekabet unsurları olmakta çünkü AB bu sertifikaları nereyse zorunlu hale getirmektedir. Türkiye'de özellikle EUROPGAP sertifikasına sahip bahçe sayısı oldukça azdır. Özellikle son yıllarda AB'deki kimi büyük gıda perakendecisi işletmeler de ithalatçılar gibi bu sertifikaya sahip üreticilerden ürün satın almayı tercih etmeye başlamışlardır. Türk üreticilerinin

sertifika edinimindeki iki önemli sorun ise bahçelerin çok küçük olması ve profesyonel üretim yerine aile tipi üretim geleneğinin devam etmesidir (Zenginoğlu ve Dijk, 2006).

Türkiye'de turunçgil üreticileri korumacı ve destekleyici tarım politikalarından yararlanamadıklarından, dönemsel fiyat dalgalanmaları sektörde yoğun olarak yaşanmaktadır. AB'de 2000'lerin başından itibaren üretimde artışla beraber üretici fiyatlarında da artış yaşanmıştır. Ancak bu durum Türkiye için geçerli olmamış, Türkiye'de üretim artarken üretici fiyatlarında düşme eğilimi görülmüştür (Fidan, 2008).

4.7.1. Dünya Turunçgil Üretim, Tüketim ve Ekonomisi

4.7.1.1. Dünya Turunçgil Üretim ve Tüketimi

Güney Çin, Akdeniz havzası, Güney Afrika, Avustralya, ABD'nin güney bölgeleri (Florida, Kaliforniya, Arizona ve Teksas) ve Güney Amerika dünyada ticari olarak turunçgillerin yetiştiriciliğinin yapıldığı yerlerdir. Dünyada turunçgil üretim ve tüketimi özellikle 1980'lerden sonra büyük artış göstermiştir. Hali hazırda dünya turunçgiller üretimi yaklaşık 7.174.201 hektar alanda 105–108 milyon ton olarak tahmin edilmekte, üretimin yarıdan fazlasını portakal oluşturmaktadır. 367 milyon ton olan dünya yaş sebze-meyve üretiminin yaklaşık %25'ini turunçgiller oluşturduğu ve en çok üretilen meyve grubudur. Dünya turunçgiller üretimindeki bu artışın nedenlerini Uluslararası Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından yetiştirme alanlarının artışı, ulaştırma ve paketlemedeki gelişmeler, kişi başına gelirlerdeki artışlar ve tüketici tercihlerinin sağlıklı gıdalar yönünde değişmesi şeklinde gösterilmiştir (Wikipedia, 2011).

Anılan nedenlerle özellikle 1980'lerin ortalarından bu yana dünya turunçgiller (portakal, mandarin, limon) üretiminde ve tüketiminde büyük bir artış görülmüştür. Yüksek üretim değerleri kişi başına turunçgil tüketiminin artmasına da imkân sağlamıştır. Hızlı büyüme işlenmiş turunçgil ürünleri üretim ve tüketimi için

de gerçekleşmiş, bu gelişmede paketleme ve ulaşım alanlarındaki gelişmeler de etkili olmuş ve maliyetleri düşürerek kaliteyi arttırmıştır.

Üretim alanında yaşanan bu gelişmelerin doğal bir sonucu olarak, hem yaş hem de işlenmiş turunçgil ürünlerinde fiyat düşüşleri meydana gelmeye başlamış, düşük fiyatlar özellikle de üretici seviyesinde gerçekleşmiştir. Yaşanan bu gelişmeler neticesinde yeni plantasyon artış oranları da son yıllarda düşme eğilimi göstermektedir ve önümüzdeki dönemde toplam turunçgil üretim ve tüketimde bir düşüş yaşanacağı öngörülmektedir.

Dünyadaki en büyük turunçgil üreticisi ülkeler; Brezilya, Çin ve ABD'dir. Bu üç ülke dünya toplam turunçgil üretiminin yaklaşık %46'sını gerçekleştirmektedirler. Bu üç ülkeyi Meksika, Hindistan İspanya, İran, İtalya, Nijerya ve Türkiye takip etmektedir. Avrupa içinde ise en büyük üretici yaklaşık 5,5 milyon tonla İspanya'dır (Wikipedia, 2011).

Dünya toplam turunçgiller üretiminde yaklaşık olarak portakal % 64,66, mandarin % 18,94, limon % 11,63 ve greyfurt % 5,02'lik pay almaktadır (Karahocagil, 2003).

İki büyük turunçgil üreticisi ülke, Brezilya ve ABD'nin önümüzdeki dönemde de bu alandaki liderliklerini koruyacakları söylenebilir. Sao Paulo (Brezilya) ve Florida (ABD) işlenmiş portakal üretiminde ellerinde bulundurdukları yüksek pazar paylarını korumaya devam edeceklerdir. Klementin tüketimindeki artışla beraber, İspanya'nın mandarin üretimini arttıracağı düşünülebilir. Benzer şekilde Çin'in de mandarin ve portakal üretim ve tüketimlerini arttırması beklenmektedir. Ayrıca Çin'in işlenmiş turunçgil ve taze greyfurt için de önemli bir pazar haline gelmesi beklenmektedir. Yine Latin Amerika ülkelerinden Arjantin, Meksika, Küba, Belize ve Kosta Rika'nın da adı geçen diğer ülkeler kadar olmasa da hem üretimde hem de tüketimde artışlar yaşayacakları beklentiler arasındadır. Avrupa'da ise İspanya'nın dışındaki üretici ülkelerde az da olsa üretimde düşüşlerin gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Avrupa ülkeleri yüksek tarife oranlarıyla kendilerini korumakta olduğundan önümüzdeki dönemlerde de tüketimin yine çok büyük ölçüde birlik içi üretimden sağlanacağı söylenebilir. Afrika'daki mevcut

politik ve ekonomik ortamda ise sadece Akdeniz'e kıyısı olan ülkeler ve Güney Afrika'da üretim artışları olacağı düşünülmektedir (Spreen, 2001).

Yaş meyve taşımacılığı ve depolamasındaki teknolojik ilerlemeler ve ticari liberalizasyonun bir sonucu olarak, turunçgiller endüstrisinin kapsamı küresel bir boyut kazanmıştır. Tturunçgiller üretim ve ticaretinde istikrarlı bir artış görülmekle birlikte büyümenin duyarlılığı meyve çeşidine göre de değişmektedir. Günümüzde turunçgillerin üretiminin artan bir şekilde ülkesel ve mevsimsel olarak Güney yarı Küreden Kuzey yarı Küreye doğru geçiş yaptığı gerçeği vardır. Bu durum, kuzeydeki tüketim bölgelerinde meyvenin yıl boyunca bulunabilirliğine katkı sağlamaktadır. Asya tüketim pazarları da turunçgiller üretimi için geleceğe yönelik ticari genişleme anlamında yeni beklentiler oluşturmaktadır (UNCTAD, 2010). Çizelge 4.4'de önemli ülkelerin 2010 Yılı Dünya portakal üretim miktar ve değerleri verilmiştir.

Çizelge 4.4. 2010 Yılı Dünya Portakal Üretim Miktar ve Değeri (FAOSTAT, 2012)

Sıralama	Ülke	Üretim (ton)	Üretim Değeri (1000 $)
1	Brezilya	19.112.300	3.693.604
2	ABD	7.478.830	1.445.343
3	Hindistan	6.268.100	1.211.360
4	Çin	5.003.289	966.925
5	Meksika	4.051.630	783.009
6	İspanya	3.120.000	602.964
7	Mısır	2.401.020	464.016
8	İtalya	2.393.660	462.593
9	Endonezya	2.032.670	392.829
10	Türkiye	1.710.500	330.567

Çizelge 4.4 incelendiğinde Brezilya'nın dünya portakal üretim miktarı ve üretim değeri bakımından ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Brezilya'yı ABD ve Hindistan takip etmektedir. Bu üç ülke hem değer hem de miktar açısından dünya üretiminin yaklaşık %50'sini karşılamaktadır. Son yıllarda Mısır ve Endonezya portakal üretiminde önemli konuma gelmiş iki yeni ülke olarak göze çarpmaktadır. Türkiye ise 1.710.500 ton üretim miktarı ve 330.567 dolar üretim değeri ile dünya portakal üretiminde önemli bir konuma sahiptir.

Çizelge 4.5. 2010 Yılı Dünya Mandalina ve Klementin Üretim Miktar ve Değeri (FAOSTAT, 2012)

Sıralama	Ülke	Üretim (ton)	Üretim Değeri ($)
1	Çin	10.121.000	2.500.109
2	İspanya	1.708.200	421.962
3	Brezilya	1.122.730	277.339
4	Türkiye	858.699	212.117
5	Mısır	796.867	196.843
6	Japonya	786.000	194.159
7	Kore Cumhuriyeti	614.871	151.886
8	Pakistan	572.780	141.489
9	ABD	539.770	133.335
10	Fas	472.834	116.800

Çizelge 4.5. incelendiğinde Dünya mandalina ve klementin üretiminde hem miktar hem değer açısından Çin'in liderliği görülmektedir. Çin tek başına dünya mandarin ve klementin üretiminin yarısından fazlasını gerçekleştirmektedir. Ülkemiz de kolay soyulabilenler olarak adlandırılan bu grupta son yıllarda üretim miktar ve değerini arttırarak üretimde 4. sıraya kadar yükselmiştir.

Çizelge 4.6. 2010 Yılı Dünya Limon ve Lime Üretim Miktar ve Değeri (FAOSTAT, 2012)

Sıralama	Ülke	Üretim (ton)	Üretim Değeri ($)
1	Hindistan	3.098.900	1.228.654
2	Meksika	1.891.400	749.904
3	Arjantin	1.113.380	441.434
4	Çin	1.058.105	419.518
5	Brezilya	1.020.350	404.549
6	ABD	800.140	317.240
7	Türkiye	787.063	312.055
8	İran	706.800	280.232
9	İspanya	578.200	229.245
10	İtalya	522.377	207.112

Dünya genelinde son yıllarda limon üretimi için düşüş söz konusu iken Türkiye üretimini arttıran nadir ülkeler arasında yer almaktadır. Çizelge 4.6'dan da anlaşılacağı gibi, Dünya limon üretiminde Hindistan, Meksika, Arjantin'i Çin ve Brezilya 1 milyon ton üzerinde üretim yapan ülkelerdir. Özellikle Arjantin uluslararası limon ticaretinde önemli bir paya sahiptir. Limon üretiminde dikkat çeken bir ülke de İran olup İspanya ve Türkiye ile yoğun rekabet içindedir. Çizelge 4.7'de 2010 yılı dünya greyfurt üretimi ve bunun değeri verilmiştir.

Çizelge 4.7. 2010 Yılı Dünya Greyfurt (Pomelo dahil) Üretim ve Üretim Değeri (FAOSTAT, 2012)

Sıralama	Ülke	Üretim (ton)	Üretim Değeri ($)
1	Çin	2.868.750	645.009
2	ABD	1.123.090	252.515
3	Meksika	400.934	90.146
4	G. Afrika	343.180	77.160
5	Tayland	294.949	66.316
6	Hindistan	260.300	58.525
7	Türkiye	213.768	48.063
8	İsrail	204.408	45.959
9	Arjantin	188.820	42.454
10	Küba	137.660	30.951

Çizelge 4.7'de görüldüğü üzere, dünya greyfurt üretim miktar ve değerinde dünya üretiminin yaklaşık %60'ını iki ülke, Çin ve ABD gerçekleştirmektedir. Greyfurt üretiminde dikkat çekici diğer bir ülke de G. Afrika olup, Meksika ile yoğun rekabet içindedir. Türkiye de dünyadaki önemli greyfurt üretici ülkeler arasında yer almaktadır.

Çizelge 4.8. 2010 Yılında Önemli Ülkelerin Turunçgil Üretimleri (1000 ton) (FAOSTAT, 2012)

Sıralama	Ülkeler	Portakal	Mandalina	Limon	Greyfurt	TOPLAM
1	Brezilya	19.112.300	1.122.730	1.020.350	72.100	21.327.480
2	Çin	5.003.289	10.121.000	1.058.105	2.868.750	19.051.144
3	ABD	7.478.830	539.770	800.140	1.123.090	9.941.830
4	Hindistan	6.268.100	-	3.098.900	260.300	9.627.300
5	Meksika	4.051.630	409.442	1.891.400	400.934	6.753.406
6	İspanya	3.120.000	1.708.200	578.200	43.200	5.449.600
7	Türkiye	1.710.500	858.699	787.063	213.768	3.570.030
8	Mısır	2.401.020	796.867	318.111	2.237	3.518.235
9	İtalya	2.393.660	240.628	522.377	7.125	3.163.790
10	Arjantin	833.486	423.737	1.113.380	188.820	2.559.423
	TOPLAM	52.372.815	16.221.073	11.188.026	5.180.324	87.962.238

Çizelge 4.8 göstermektedir ki, Dünya turunçgil meyveleri üretiminde miktar ve değer açısından hâkim iki ülke Brezilya ve Çin'dir. Bu iki ülke toplam dünya portakal, limon, mandalina ve greyfurt üretiminin yaklaşık %35'ini gerçekleştirmektedirler. Coğrafi genişlik ve uygun iklim ve toprak şartlarına sahip olmak bu iki ülkeyi dünya sıralamasında üst sıraya çıkartan etmenlerdir. Bu iki ülkeyi takip eden ABD, Meksika ve Hindistan için de aynı avantajların mevcut olduğunu söyleyebiliriz. İspanya, İtalya, Türkiye ve Mısır ise görece kısıtlı doğal kaynaklara sahip olmakla birlikte turunçgil üretimindeki diğer önemli ülkelerdir.

Gelişmiş ülkelerde işlenmiş turunçgil ürünlerinin tüketimi taze tüketimden daha büyük bir artış göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde modern işleme tesislerinin bulunması ve işlenmiş ürünlerin nakliye ve depolama koşullarına uygunluğu bu ürünlerin tüketimini artırmaktadır (Karahocagil, 2003).

Turunçgil sektörü, yüksek düzeyde rekabetçi küresel pazarlar yörüngesinde gelişmektedir. Özellikle pazarda artan düzeyde kaliteye odaklılık ve üretimde katma değer yaratma çabaları tüketim eğilimlerinde değişime yardımcı olmaktadır. Meyve dağıtımında, konsantrasyon işlemesi ve konsolidasyonun (yapının güçlendirilmesi) perakende zincirlerince yapılmasının bir sonucu olarak küresel perakende

zincirlerinin artan oranda güçlendiği bir süreç başlamıştır. Sonuç olarak, turunçgil meyveleri pazarı üretici yönlendirici bir yapıdan daha tüketici odaklı bir yapıya doğru gelişme göstermektedir (UNCTAD, 2010).

Birçok gelişmekte olan ülkede yaş meyve tüketimi artış göstermekle birlikte, gelişmiş ülkelerde taze tüketimin yerini meyve suyu tüketimi almaktadır. Turunçgillerin işlenmiş halde en yaygın biçimde bulunan formu, portakal suyudur ve piyasada iki yapıda karşılaşılır. Bunlar; pastörize edilmiş veya pastörize edilmemiş şekilde taze portakal suyu veya dondurulmuş yoğunlaştırılmış portakal suyudur. Dondurulmuş şekildeki portakal suyu daha çok yakın pazarlarda tüketime uygundur. Dondurulmuş yoğunlaştırılmış portakal suyunun en büyük avantajı hacminin küçültülmüş olmasıdır. Dondurulmuş yoğunlaştırılmış portakal suyunun hacmi diğerine göre yaklaşık altı kat daha küçük olmasından dolayı taşıma maliyetleri açısından büyük bir avantaja sahiptir. Bu özelliğinin etkisiyle de uluslararası ticarete konu olan portakal suyunun büyük bir kısmı dondurulmuş ve konsantre/ yoğunlaştırılmış formda olmaktadır. Konsantre edilmemiş portakal suyu büyük miktarlarda Kuzey Amerika ve Avrupa pazarlarında tüketilir. Dünya portakal suyu üretiminin % 85'i ABD'nin Florida ve Brezilya'nın Sao Paulo kentlerinde gerçekleşmektedir. Ancak bu iki kent çok farklı pazarlama zincirlerine sahiplerdir. Florida'da üretilen portakal suyunun %90'ı Amerika'da tüketilirken, Brezilya'da üretilen portakal suyunun %99'u Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya pazarlarına ihraç edilmektedir (UNCTAD, 2010).

Çizelge 4.9. 2010 Yılı Dünya Turunçgil Tüketimi (FAOSTAT, 2012)

Ürün	Üretim (ton)
Portakal	69.416.336
Limon	14.244.782
Mandalina	21.311.892
Greyfurt	6.957.837
TOPLAM	111.930.847

Çizelge 4.9'da dünya portakal tüketiminde özellikle 1985'lerden sonra büyük bir artış görülmektedir. Portakal tüketimi 1986–1988 döneminden 1996–1998 dönemine kadar %3,5 oranında artış göstermiştir. Bununla beraber yaş portakal tüketimi yıllık olarak yaklaşık %2,9 oranında artmıştır. İşlenmiş portakal tüketiminde ise büyüme çok daha fazla yaşanarak %4,4 oranında gerçekleşmiştir. Dünya tüketiminde gözlemlenen bu artışın büyük bir bölümü Avrupa Kıtasında işlenmiş portakala yönelik talep artışından kaynaklanmaktadır. Avrupa Birliği'nde kişi başına taze portakal tüketiminin 13 kilogramdan 9,7 kilograma düşmesine rağmen kişi başına işlenmiş portakal tüketimi iki kat artarak 30 kilograma çıkmıştır. İşlenmiş portakal tüketiminin Kuzey Amerika ve Avrupa Birliği'nin gelişmiş ülkelerinde yoğunlaştığı söylenebilir. Bu iki bölge dünya tüketiminin %88'ini gerçekleştirmektedir. Bununla beraber, Latin Amerika gibi diğer bazı bölgelerde de işlenmiş portakal ürünleri için pazarlar gelişme kaydetmeye başlamıştır.

Yaş portakal tüketimi gelişmiş ülkelerde düşüş gösterirken Meksika, Hindistan, Çin ve Brezilya gibi birçok gelişmekte olan ülkede artmaktadır. Taze portakal tüketimin gelişmiş ülkelerde düşmesinin iki temel nedeni vardır. Öncelikle, taze tüketim yerini giderek portakal suyu tüketimine bırakmaktadır. Ayrıca taşıma ve depolamadaki gelişmelerle bugün taze turunçgillere karşı muz, üzüm, çilek gibi diğer meyvelerin ticaretini daha rekabetçi bir yapıya kavuşmuştur.

Geleceğe yönelik portakal üretim ve tüketimi için yapılan projeksiyonlar temelde iki varsayıma dayanmaktadır. Birincisi, portakal üretiminin hızlı büyümesi yavaşlayacaktır. Brezilya şu anda iki önemli hastalıkla mücadele etmektedir. Bunlar "Turunçgil Pamukçuğu" (citrus canker) ve "Turunçgil Alaca Klonosisi" (citrus variegated chlorosis-CVC) hastalıklarıdır. Ayrıca yetiştiriciler işlemeye yönelik portakalda düşük fiyatlarla karşı karşıya kalmaktadırlar ve bu durumun sonucu olarak da yeni plantasyon oluşturmada isteksiz davranmaktadırlar. Brezilya'da yaşanılan hastalık ve düşük üretici fiyatları sorunu Florida için de geçerli olup ürüne büyük zarar vermektedir. Üreticinin istediği fiyatı elde edememesi sorunu Batı Yarı Küre'de kendisini göstermekte ve Meksika, Belize, Kosta Rika, Arjantin ve Küba gibi ülkelerin üreticileri bu durumdan sıkıntı duymaktadırlar.

İkinci varsayım ise gelişmiş ülkelerdeki kişi başına taze portakal tüketiminin düşmeye devam edeceği yönündedir. İşlenmiş portakal tüketimi Latin Amerika, Asya ve Doğu Avrupa'nın gelişmekte olan ekonomilerinde artmaya devam etmekle birlikte pazar hali hazırda Kuzey Amerika ve Avrupa'da bulunmaktadır

2020 yılı portakal üretiminin 64 milyon ton olacağı tahmin edilmektedir ki bu 1996-1998 döneminde gerçekleşen üretimden yaklaşık %10 daha fazladır. 2020 yılında gerçekleşmesi beklenen 64 milyon tonun 35,5 milyon tonunun taze, geriye kalan 28,3 milyon tonun ise işlenerek değerlendirileceği hesaplanmaktadır (Spreen, 2001).

Limon asidik bir meyve olmasından dolayı genellikle diğer besinlerle birlikte tüketilme özelliğine sahiptir ve bu özelliği itibarı ile de diğer turunçgillerden ayrılır. Başlıca üretim bölgeleri ise Hindistan, ABD, İspanya, İtalya ve Arjantin'dir. Aynı zamanda Mısır ve İran gibi kuru iklime sahip bölgelere de adaptasyon sağlayabilme özelliğine sahiptir. Lime ise limondan farklı olarak soğuk iklime karşı duyarlıdır ve genellikle tropikal iklim bölgelerinde yetiştirilir. Lime üretiminde en büyük iki ülke Meksika ve Brezilya'dır.

Limon tüketimi dünya genelinde birçok ülkede yaygın olmakla birlikte, dünya tüketiminin yaklaşık %18'i ithalat vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Kuzey Amerika ve Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinin yanında limon tüketimi Doğu Avrupa ülkeleri, Hindistan, İran, Meksika, Brezilya, Arjantin, Bolivya, Peru ve Jamaika gibi gelişmekte olan ülkelerde de yaygındır. Yine Yakın Doğu ülkeleri Ürdün, Kıbrıs, Lübnan, Mısır da yüksek kişi başına limon tüketimine sahip ülkeler arasındadır (Spreen, 2001).

2010 yılında limon ve lime üretiminin 10,6 milyon ton olması beklenmektedir. Üretimde yıllık ortalama %1,1 oranında gerçekleşen büyüme oranı 1986–1988 ve 1996–1998 dönemleri arasında kaydedilen %4,4'lük büyüme oranıyla karşılaştırıldığında son derece düşük kalmaktadır. Limon üretiminde görülen düşüşün ana nedeni, son yıllarda ortalama olarak fiyatlarda yaşanılan düşüşlerdir. Önümüzdeki dönem için de İspanya, Arjantin ve Meksika'nın yaş limonda ana ihracatçı ülkeler olarak yerlerini korumaları beklenmektedir. Florida'da yaşanılan artışlar ve yine Kaliforniya ve Arizona'daki üretimlerde artış olmaması nedeniyle

ABD'nin önümüzdeki dönemde en büyük limon ithalatçısı olması ve dünya limon ve lime ithalatının yaklaşık %20'sini gerçekleştirmesi beklenmektedir (Spreen, 2001).

4.7.1.2. Dünya Turunçgil Pazarı

Turunçgil meyveleri, dalından koparıldığı anda tüketime hazır ürünlerdir. Çabuk bozulabilir nitelikteki bu ürünlerin, tüketicilerin istediği tazelik, biçim, yer ve zamanda bulundurulması tüketici tatmini açısından önemlidir. Bu tür ürünlerin tüketiciye ulaştırılmasında toplama, ambalajlama ve depolama faaliyetleri ile ürünün pazarlanması bazı özel uygulamaları gerekli kılar. Ayrıca turunçgil ürünlerinin taşınması son derece hassas bir konudur. Yurt içinde, söz konusu ürünler genellikle üzeri açık kamyonlar ile taşınmaktadır. Ürünler bozulmayı önlemek için genellikle gece toptancı hallerine ya da diğer satış yerlerine gönderilmektedir. Soğuk hava tertibatlı taşıyıcılar genellikle diğer ülkelere yapılan ihracatlar için kullanılmaktadır (Akgün, 2006).

Akdeniz havzası ülkeleri dünya ülkeleri içerisinde turunçgiller üretimi açısından ihracat pazarlarına yakın olmaları nedeniyle ayrıcalıklı bir konuma sahiplerdir. Turunçgil meyveleri kolay bozulabilir meyveler grubundadırlar. Ayrıca navlun ücretleri yüksektir ve uluslararası pazarda çok sıkı rekabet ortamında bulunurlar. Önemli tüketim merkezlerine yakın olmaları nedeniyle Akdeniz ülkeleri ihracatta başı çekmektedirler. Bu açıdan turunçgiller ticaretinde önemli pay sahibi olan ülkelerin başında toplam ihracatın %31,2'sini karşılayan İspanya gelir. Akdeniz havzasındaki diğer önemli ihracatçılar Fas, Yunanistan, İsrail, Mısır, Türkiye ve İtalya'dır. Akdeniz bölgesindeki kimi üretici ülkelerin bir diğer avantajı da AB'nin çeşitli imtiyazlarından ve politikalarından yararlanmalarıdır. Amerika kıtasında ise ihracatçı ülkeler Brezilya ve Arjantin'dir (Karahocagil, 2003).

Taze turunçgillerin ticareti günümüzden 200 yıl kadar önce başlamıştır. İlk dönemlerden bu yana İspanya Akdeniz bölgesinde etkin bir rol oynamıştır ve Almanya, Fransa ve Birleşik Krallığın ihtiyacını tedarik etmiştir. Bununla beraber turunçgillerin işleme sanayisinin en önemli ürünü olan portakal suyu üretimi ve ticareti ancak 1940'larda, İkinci Dünya Savaşından sonra gelişmeye başlamıştır. Bu

gelişmenin gerçekleşmesinde turunçgillerde işleme teknolojilerinde yaşanılan gelişmelerin ve yeniliklerin etkisi büyük olmuştur. Bu bağlamda Brezilya turunçgil ürünleri üretimi içerisinde, özellikle portakal suyunda en önemli ülke konumundadır. Ülkede üretim 1930/40'larda başlamış ve 1930'larda yaşanılan kahve krizinden sonra ülke ekonomisinin gelişmesinde çok önemli bir rol oynamıştır. Brezilya'da turunçgiller sektörü özellikle 1960'larda büyük bir gelişme göstermiştir. Bu gelişmenin yaşanılmasında o dönemlerdeki diğer bir büyük üretici bölge olan Florida'daki turunçgil bahçelerinin don olayından zarar görmesi etkili olmuş ve bu durum Brezilya için üretim artışı sağlayarak Kuzey Amerika ve Avrupa portakal suyu talebini karşılamada ülkenin alternatif bir arz bölgesi olmasını sağlamıştır. 1980'lerde ise Brezilya dünyanın en büyük turunçgil üreticisi ve portakal suyu ihracatçısı konumuna gelmiştir (UNCTAD, 2010).

4.7.1.3. Turunçgiller Pazarı ve Pazarlama Zinciri

Turunçgiller uluslararası ticarete konu olan en önemli meyvelerdendir. Turunçgil sektöründe açık olarak farklılaşmış iki pazar vardır. Bunlar; yaş turunçgil meyveleri pazarı ve portakal suyunun ağırlıklı olduğu işlenmiş turunçgil ürünleri pazarlarıdır. 1980'lerde portakalın yanında küçük meyveli trunçgillerin ticareti artmıştır. Bu gelişme tamamen tüketici tercihlerindeki değişmeye bağlıdır. Turunçgil meyveleri suları tüketimi tüketicilerin sağlıklı ürün talebindeki artışlar, kalitedeki geliştirmeler, rekabetçi fiyatlar, tanıtıcı aktiviteler ve işleme, stoklama ve paketlemede yaşanılan teknolojik ilerlemeler neticesinde artış göstermiştir. Yaşanılan bu gelişmeler ve talepteki artış turunçgil suyu üretimini ve bu alanda uluslararası meyve suyu tüketimini arttırmıştır (UNCTAD, 2010).

Uluslararası turunçgil pazarlama zinciri bu ürün grubu içindeki dikkat çekici önemi nedeniyle temelde portakal ve portakal suyu üzerinde yoğunlaşmıştır. Portakala ilişkin pazarlama zincirinde hasat edilen portakal taze tüketilmek veya suyu sıkılmak üzere yaş meyve pazarına veya işleme sanayine gidebilir. İşleme sanayi kapsamında ise genellikle dondurulmuş konsantre portakal suyu ve diğer yan ürünler üretilerek değerlendirilir.

Küreselleşme kapsamında pazarlama zincirinin yeniden yapılandırılması ve değiştirilmesiyle bu sektörde artan düzeyde bir rekabet söz konusu olmaktadır. Pazar gün geçtikçe tüketici tarafından yönlendirilir bir karaktere girmektedir.

Turunçgil meyveleri sektöründeki uluslararası ticaretin yapısı, az sayıda büyük şirketin arzı sağlaması yerine ürün tedarikinin orta büyüklükteki şirketler tarafından yapılması şeklinde gelişmektedir. Bununla birlikte alıcıların her geçen gün güçlenmeleri karşısında üretici gruplarının güç birliğine gitme eğilimi mevcuttur. Bu sektörde kooperatiflerin önemli bir düzeyde varlığı söz konusudur. Bu yapı daha iyi fiyatların ve koşulların elde edilmesi, pazar gücünün geliştirilmesi ve üreticilerin faaliyetlerinin koordine edilmesi açısından önemlidir. Bu kooperatiflere A.B.D.'de "Sunkist" ve İspanya'da "Anecoop" örnek verilebilir. Buna karşın portakal suyu ticareti yüksek düzeyde bazı gruplar üzerinde yoğunlaşmıştır. Brezilya ve Florida'da bulunan az sayıdaki birkaç şirket pazarı domine etmektedir. Brezilya şirketleri "Citrosuco" ve "Cutrale" ve çok uluslu şirketler "Cargill" ve "Louis Dreyfus" Brezilya pazarının yaklaşık %75'ine ve Florida pazarının %35'ine sahip bulunmaktadırlar. Yakın geçmişte uluslararası portakal suyu pazarlama zinciri değişik gelişmelere tanık olmuştur. Öncelikle pazara küresel içecek firmaları (Coca-Cola Co. ve Pepsi Co.) girmişlerdir ve dondurulmuş konsantre portakal suyunun geliştirilmesiyle pazara yeni bir ürünün sunulması sağlanmıştır.

Uluslararası düzeyde portakal suyu pazarlama zinciri içinde bulunan iki bölge ana üretici konumunda olan Brezilya ve ana ithalatçı konumda olan Avrupa'dır. ABD portakal suyu için büyük bir pazar oluşturmaktadır, ancak bu talebi kendi üretimiyle karşılayabilmekte ve böylece uluslararası pazarda çok aktif olamamaktadır.

Küresel perakende zincirlerinin gelişmiş ülkeler, özellikle ABD ve AB ülkelerinde üretilen ürünlerin dağıtımındaki rolü gün geçtikçe artış göstermektedir. Bu eğilim aynı zamanda Asya ve Latin Amerika'da da gözlemlenmektedir. Perakende zincirlerinin küresel anlamda yayılmasıyla beraber bunların yoğunlaşmaları ve güçlenmeleri gerçekleşmektedir.

Tüm bu gelişmelerin sonucu olarak küresel perakendeciler pazarda üretim ve dağıtım koşulları belirlenirken üreticilerden daha bağlayıcı ve zorlayıcı taleplerde

bulunmaktadırlar. Günümüzde bahsi geçen küresel perakendeciler artık daha kaliteli, daha fazla miktarlarda ve daha düşük fiyatlardan ürün talebinde bulunmaktadırlar. Perakendeciler istedikleri kalite standartlarında garantili sürekli arz yerine, tercih edilmiş tedarikçilerle uzun süreli ticari ilişkiler kurma eğilimine girmektedirler. Pazarda toptancıların önemi de perakendecilerle üreticiler ya da ihracatçılar arasındaki uzun dönemli ilişkiler nedeniyle dramatik bir biçimde düşmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak da bir takım turunçgil üreticileri ve turunçgil meyveleri işleyen şirketler, "üretim odaklı" bir yaklaşım yerine "pazar odaklı" bir yaklaşım tercih etmekte, tüketicilerin taleplerine önem vermek yerine arz zincirini daha iyi yönetebilmeyi amaç edinmektedirler (UNCTAD, 2010).

Turunçgil meyvesi bahçeden elde edilen temel ürün olmakla birlikte henüz meyve ortaya çıkmadan oluşan ağacın özü (reçine) de ağaç tarafından üretilen bir unsurdur ve tüketimi söz konusudur.

Turunçgil işlemesini üç şekilde kategorize edebiliriz. Bunlar; meyvenin kendisi, posası ve özünün işlenmesidir. Doğrudan ya da dolaylı olarak turunçgiller işlemesiyle ilişkili sanayiler ise, hafif içecekler ve meyve suları, dondurma, şekerleme, gıda, ilaç, parfüm ve kozmetik sanayileridir (Mouhamad, 2008).

4.7.1.4. Dünya Turunçgiller İhracat Pazarı

Hemen her ülke fiziksel mallar, hizmetler ve iş gücü gibi alanlarda bir veya birkaç üründe rekabet avantajına sahiptir. Bu kaynakların kullanımı sadece ulusal ihtiyaçların karşılanmasında değil aynı zamanda üretim fazlalığının ihraç edilmesi ve bunun sonucunda da önemli bir gelir elde etme imkânı vermesi açısından önemlidir. Bu nedenle, ihracat rakamları ülkenin kaynaklarını kullanmada verimlilik sağlayıp sağlamadığını veya kaynaklardan ne kadar yararlanıldığını gösteren bir unsur olarak kabul edilir.

Uluslararası ticaret temel olarak teknoloji transferi, makine ve teçhizat, hammadde, tarım ve nihai tüketici ürünlerini kapsar. Özellikle gelişmekte olan birçok ülkede, ham ya da işlenmiş tarımsal ürünler ihracat değerleri içinde çok önemli bir yer tutar. Bu kapsamda çok önemli miktarda meyve de küresel olarak

ticarete konu olmaktadır. Turunçgiller dünyada üretim ve tüketimde lider meyve konumdadır ve küresel olarak her yıl büyük miktarda ticarete konu olur. Özellikle Brezilya, ABD, İspanya ve Güney Afrika yaş turunçgiller ve turunçgil meyve suyu ihracatından büyük gelirler elde etmektedirler.

Dünya turunçgiller ihracatını Güney Amerika'dan Brezilya ve Arjantin, Kuzey Amerika'dan Meksika ve ABD, dört Asya ülkesi, Çin, Hindistan, Pakistan ve İsrail, dört Avrupa ülkesi, İspanya, İtalya, Yunanistan ve Türkiye ile Afrika ülkeleri Güney Afrika, Mısır ve Tunus domine etmektedir ve toplam üretimin %80-85'ini bu 15 ülke gerçekleştirir.

Yaş turunçgil ihracatında öne çıkan ülke İspanyadır ve lider konumunu uzun yıllardır devam ettirmektedir. İspanya toplam üretiminin neredeyse %60-65'ini ihraç etmektedir. İspanya'nın turunçgillerde, ağırlıklı mandarin olmak üzere, ihracat yaptığı ana pazarlar; Almanya, Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda ve Danimarka gibi Avrupa ülkeleridir. İhracat kazançlarında diğer bir önemli ülke A.B.D.'dir ve toplam dünya turunçgiller ihracatının yaklaşık %12-15'ini gerçekleştirir. İki dev, İspanya ve ABD ihracatta toplam pazarın yaklaşık %45'ini paylaşmakla birlikte, Güney Afrika, Fas, Arjantin ve Yunanistan da önemli turunçgil ihracatçısı ülkelerdendir.

Yaş turunçgil meyveleri yanında, dünya çapında ticarete konu olan diğer bir turunçgil ürünü turunçgil meyve suyudur. Bu kapsamda özellikle dondurulmuş konsantre meyve suyu küresel ticarette en yoğun işlem gören üründür. Brezilya ve ABD bu sanayi dalında yıllardır lider konumda olan iki ülke durumundadırlar (Mouhamad, 2008).

Çizelge 4.10. 2009 Yılı Dünya Portakal İhracatı (FAOSTAT, 2010)

Sırlama	Ülke	Miktar (ton)	Değer (1000$)	Birim değer ($/ton)
1	İspanya	1.430.270	1.295.720	906
2	G. Afrika	951.557	404841	425
3	Mısır	821.812	494.749	602
4	ABD	272.284	169097	621
5	Türkiye	253.201	104.546	413

Çizelge 4.10 portakal ihracatı açısından İspanya'nın hem üretim hem de değer açısından en önemli ülke konumunda olduğunu göstermektedir. Özellikle değer açısından çok yüksek bir üretim değerine sahiptir. Bu ihracata kalitesi yüksek ve talep gören ürünlerin yönlendirildiğini göstermektedir. Bu açıdan ele alındığında İspanya gibi Mısır ve ABD'nin de önemli bir konumu vardır. G. Afrika miktar açısından önemli bir rakama sahipken elde ettiği getirinin düşük olduğu görülmekte bu ise kaliteli ürünlere yönelik bir ihracat yapısının olmadığını göstermektedir. Türkiye ise son yıllarda ihracat için sergilemiş olduğu gelişmeler sonucunda ilk beş ülke içine girmeyi başarmıştır.

Çizelge 4.11. 2009 Yılı Dünya Limon İhracatı (FAOSTAT, 2010)

Sıralama	Ülke	Miktar (Ton)	Değer (1000 $)	Birim Değer ($/ton)
1	İspanya	473270	423166	894
2	Meksika	464514	189817	409
3	Türkiye	407068	277741	682
4	G. Afrika	253252	73608	291
5	Arjantin	250351	153687	614

Limon üretiminde birinci sırada yer alan Hindistan ihracat sıralamasında gerilerde kalmaktadır. Bu da bize yapılan üretimin daha çok iç tüketime yönelik olduğunu göstermektedir. Meksika ve Arjantin ise üretimde olduğu kadar ihracatta

da önemli ülkelerdir. Yine Türkiye üretim açısından önemli bir konuma sahip olmamakla birlikte ihracatta üçüncü sırada yer almaktadır. Bu da üretimin büyük ölçüde ihracata yönelik gerçekleştirildiğini göstermektedir. Çizelge 4.12'de 2009 yılına ilişkin mandalina ihracat verileri yer almaktadır.

Çizelge 4.12. 2009 Yılı Dünya Mandalina İhracatı (FAOSTAT, 2010)

Sıralama	Ülke	Miktar (Ton)	Değer (1000$)	Birim Değer ($/ton)
1	İspanya	1486020	1688210	1136
2	Çin	806576	423386	525
3	Türkiye	364272	253310	695
4	Fas	264416	193166	731
5	Pakistan	178039	44321	249

Yukarıdaki çizelgede Mandalina üretiminde açık ara önde olan Çin'in ihracat alanında yüksek değerlere sahip olmadığı görülmektedir. Bu da bize iç tüketimin yüksek olduğuna işaret eder. Bunda Çin'in nüfus büyüklüğü de etkilidir. Bu alanda hem değer hem de miktar açısından İspanya büyük farkla ilk sırada yer almaktadır. Üretimde daha alt sıralarda yer alan Türkiye, Fas ve Pakistan ise ihracatta ilk beş ülke arasında yer almaktadır. Çizelge 4.13'de ise 2010 yılına ilişkin greyfurt ihracat rakamları derlenmiştir.

Çizelge 4.13. 2009 Yılı Dünya Greyfurt (Altıntop) İhracatı (FAOSTAT, 2010)

Sıralama	Bölge	Miktar (Ton)	Değer (1000$)	Birim Değer ($/ton)
1	G. Afrika	303960	84813	279
2	ABD	239769	185670	774
3	Türkiye	136534	88261	646
4	Hollanda	121650	115037	946
5	Çin	121260	82529	681

Çizelge 4.13'den anlaşılacağı gibi, greyfurt ihracatında Güney Afrika her ne kadar miktarsal olarak lider olsa da birim değer açısından bunu söylemek mümkün değildir. Yani çok ihraç etmekte ancak aynı oranda gelir elde edememektedir. Dünya greyfurt üretiminde olduğu gibi ihracatında da ABD önemli bir konumdadır. ABD'yi

Türkiye, Hollanda ve Çin takip etmektedir. Türkiye gerçekleştirdiği üretimin çok büyük bir kısmını ihraç etmektedir. Hollanda'nın uygun üretim koşullarına sahip olmadığı halde ihracat rakamlarının yüksek olması, Rotterdam limanından yaptığı re-exporttan kaynaklanmaktadır. Dünyada greyfurttan ton başına en yüksek kazancı sağlayan ülke üretim yapamayan Hollanda'dır.

4.7.1.5. Turunçgillerde Fiyatlandırma ve Ekonomi Politikaları

Fiyatlandırma, pazarlama stratejisinde genellikle en kritik aşamadır. Fiyatlandırmanın önemi, pazarlama karmasında geliri oluşturan tek faktör olmasından kaynaklanmaktadır.

Fiyat ürünün değerini temsil etmekle birlikte, etkisel olarak maliyetin bir fonksiyonudur ve bu nedenle maliyetlerdeki her değişim genellikle önemli bir şekilde ürünün fiyatını etkiler. Etkin bir fiyatlandırma stratejisi sadece organizasyonun maliyetlerini karşılamakla kalmaz, aynı zamanda satıcının kararını belirler. Dönemsellik ve çabuk bozulma özellikleri nedeniyle genelde tarımsal ürünlerin özelde ise turunçgillerin fiyatlandırması diğer tüketim ürünlerinden oldukça farklı yapıdadır. Çoğu üründen farklı olarak turunçgil meyvelerinin perakende fiyatı üreticiler tarafından değil de değişik seviyelerdeki dağıtım kanalları tarafından belirlenir. Turunçgillerde fiyatlandırma ürün daha ağaçta iken meyvenin kalite ve miktarı, hasat masrafları, taşıma ve pazar koşulları dikkate alınarak yapılır. Turunçgil üretiminde önemli ülkelerin çoğunda, toplanan ürünler genellikle temizleme ve yıkama maksadıyla bahçeden paketleme tesislerine taşınır. Burada yapılan dereceleme sonucunda 1. derece meyveler yıkandıktan sonra vakslanarak paketlenir ve sofralık tüketim için dağıtıma gönderilir. Standartlara uymayan ürünler ise meyve suyu işlemesine gönderilir veya ıskartaya ayrılırlar. Nihai fiyatlandırma işleme ve paketlemeden sonra yapılır (Ali, 2004).

Turunçgillerde önemli üretici ülkelerin çoğunda meyve fiyatları genellikle üreticiden nihai tüketiciye doğru çizelge 4.14'de gösterilen 3 aşamayla belirlenir.

Çizelge 4.14. Başlıca Turunçgil Ticaret Şekilleri (UNCTAD, 2010)

	SATICI	ALICI
1. Bahçede anlaşma	Üretici	Pazarlama kooperatifi veya bağımsız İhracatçı (serbest piyasa)
2. İşleyici ve perakendeci için fiyat belirleme	Pazarlama kooperatifi veya bağımsız ihracatçı (serbest piyasa)	İşleyici ve perakendeci
3. Tüketiciler için fiyat belirleme	İşleyici ve perakendeci	Tüketici

Turunçgil meyvelerinde Çizelge 4.14'de görüldüğü üzere 3 temel yöntem olmakla birlikte bu yöntemlerin hangisinin daha yoğun uygulanacağı ülkeler içinde bölgeler arasında bile değişiklik gösterebilmektedir.

Turunçgillerde son yıllarda fiyat arz ve talep koşullarına göre belirlenmektedir. Birçok tarımsal üründe olduğu gibi turunçgillerde de fiyat konjonktürel bir eğilim göstermektedir. Bununla beraber bitkinin çok yıllık ve uzun ömürlü olmasından dolayı fiyatta dalgalanmalar diğer bitkilerden daha uzun dönemli olma eğilimindedir. Dikim alanları, verim, ağaç yaşı, iklim koşulları ve hastalık etkileri arz faktörleri arasında sayılabilir. Gelir seviyesi, nüfus artışı, ikame meyvelerin pazar içindeki durumu ve bunların fiyatları ve kalite, sağlık, işlevsellik ve tat özellikleri gibi tüketici tercihlerini etkileyici faktörler ise talebin belirleyicileridir. Ayrıca promosyon kampanyaları da yine yaş/taze turunçgil ya da turunçgil suyu talebini arttırmada önemli bir rol oynayabilir. Buna ek olarak perakende zincirlerinin dağıtım faaliyetleri içindeki yoğunluğu ve gücündeki artış ve yine satın alma güçlerinde meydana gelen artışlar üretici fiyatlarını aşağı çekme yönünde baskı uygulayabilir ve bu olasılık nedeniyle de perakendeciler raflarına ürün tahsisi

yaparken tedarik, kalite ve izlenebilirlikle ilgili daha katı taleplerde bulunabilmektedirler.

Turunçgil meyveleri iklimsel değişimlere karşı oldukça duyarlıdırlar. Sert kış koşulları, don, kuraklık, rüzgâr ve fırtınalar ağaçları ciddi şekilde zarara uğratarak üretimi etkileyebilir ve bunun sonucu olarak da fiyat artışları yaşanılabilir. Özetle yaş turunçgil meyveleri ve meyve suyu fiyatları yüksek düzeyde değişkenlik gösterir ve arz edilen miktarda gerçekleşen değişimlere oldukça duyarlıdır.

Üreticilerin tam verimliliği yakalayabilmesi için uzun bir zamana gereksinim duymalarından dolayı turunçgillerin arz fiyat elastikiyeti düşüktür. Arz-talep dengesizliklerinin yaşanması sonucu üreticilerin bu durumlara tepki olarak kısa vadeli olarak üretim seviyelerini ayarlayabilmeleri mümkün değildir. Turunçgil üreticiliğinden vazgeçmenin yüksek maliyeti de fiyatlar üzerinde düşürücü bir baskı yaratmaktadır. Buna ek olarak depolama ve ulaştırma teknolojilerinde yaşanılan gelişmeler Kuzey Yarı Kürede neredeyse tüm yıl boyunca ürün arzını mümkün kılsa da hasat dönemine bağlı olarak ürün fiyatları yıl boyunca belirli ölçüde mevsimsellik gösterir (UNCTAD, 2010).

Fiyatlar spot piyasada teslimat sözleşmesi veya nakit vadeli sözleşmelerle belirlenir. Turunçgil sektöründeki mevcut fiyat riskini yönetebilmek için yaş meyve ve meyve suyu piyasalarında future ve option uygulamalarına gidilerek fiyat riski minimize edilmeye çalışılır. Bu enstrümanlar New York Ticaret Odası ve Valencia Turunçgil Future ve Option Piyasası tarafından kullanılmaktadır. Bu piyasalardaki future fiyatları turunçgillerde yaş/taze meyve ve meyve suyu için çok faydalı referans fiyatları sağlamaktadır (UNCTAD, 2010).

Turunçgil ürünleri doğrudan destek politikaları, tarifeler, teknik engeller veya ürün farklılaştırması ve promosyonel bazı aktiviteler gibi çeşitli pazara giriş önlemlerine konu olmaktadır. İthalat tarifeleri ulusal pazarları korumak amacıyla yaş turunçgil meyveleri ve meyve sularının ithalatını kısıtlamak için bir pazara giriş engeli olarak yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Ancak 1994'de tarım alanında imzalanan Marakeş Anlaşmasının bir sonucu olarak ithal yaş turunçgil meyveleri ve meyve suları için tarife indirimi sürecine girilmiştir. GATT anlaşmaları neticesinde portakal için izin verilen ortalama DTÖ tarifesi %49, dondurulmuş konsantre

portakal suyunda ise %53 olarak belirlenmiştir. Bunun yanında Amerika Kıtası'nda bazı turunçgil üreticisi ülkeler, kıtadaki diğer ülke veya gruplarla tarife seviyelerini azaltarak ve hatta gümrüksüz giriş izni vererek tercihli anlaşmaların sunduğu imkânlardan yararlanmak için çeşitli ticaret antlaşmaları yapmaktadırlar (UNCTAD, 2010).

4.7.2. Türkiye Turunçgil Üretimi, Tüketimi ve Ekonomisi

4.7.2.1. Türkiye'de Turunçgillerin Yetişme Alanları

Turunçgil yetiştiriciliğinin ülkemizde oldukça eski bir geçmişi bulunmakla beraber, Cumhuriyetten sonra üretim hızla gelişmiştir. Türkiye turunçgil yetiştiriciliği için ekolojik şartlar bakımından oldukça uygundur. Turunçgil üretiminde Ege Bölgesi'nde maksimum üretim rakamlarına ulaşılmıştır. Akdeniz Bölgesi'ne baktığımızda ise turunçgil yetiştirilebilecek birçok alanın turizme açıldığı görülmektedir. Bu sebeple, Akdeniz bölgesinde turunçgil üreticileri tarla bitkisi yetiştirebilecekleri alanlarda turunçgil üretimine başlamışlardır. Yurdumuz, dünya turunçgil üretim alanının en kuzey sınırında yer almaktadır (Akgün, 2006).

Bütün tropikal iklim bölgeleri, turunçgillerin doğal yetişme bölgeleri olup bahçelerin sulanması kaydıyla, suptropikal iklim bölgelerinde, yani Akdeniz iklim bölgesinde de turunçgiller rahatlıkla yetiştirilebilmektedir. Turunçgil bitkilerinin yetişmesi için gerekli olan sıcaklık değerleri, yurdumuzun Akdeniz kıyı bölgesi, Ege kıyıları, Güney Marmara kıyıları ve kısmen de Doğu ve Batı Karadeniz kıyılarının çok dar yörelerinde bulunmaktadır. Yıllık yağış tutarının 1000–1200 milimetreyi aşması gerekirse de Karadeniz bölgesi hariç Türkiye turunçgil bahçelerinin, hemen tamamı sulamalı tarım sistemi ile kurulmuştur.

Ülkemizde turunçgil yetiştiriciliği 16 ilde yapılmakta ise de üretimin yaklaşık %87'si, toplam ağaç sayısının %75,4'ü Adana, İçel, Antalya ve Hatay illerinden karşılanmaktadır. Bu rakamların gösterdiği sonuç; Akdeniz Bölgesi illerinin Türkiye üretiminde önemli rol oynadığıdır. Nitekim turunçgil üretiminin bölgesel dağılımı incelenecek olursa, Türkiye üretiminden %89,3'lük pay alan Akdeniz Bölgesinin

önemi hemen fark edilecektir. Ege Bölgesi %9,3'lük pay ile ikinci sırada gelmektedir. Bu iki ana üretim alanından sonra Batı Marmara %1,1 ve Doğu Karadeniz Bölgesi ise %0,3'lük pay ile turunçgiller üretimine katkısı oldukça az bölgelerdir (Taşdemir ve ark, 2000).

Üretilmekte olan portakalın %93'ü, mandalinanın %65'i, limonun %95'i ve greyfurdun % 98'i Akdeniz Bölgesinde yetiştirilmektedir. Akdeniz bölgesi turunçgil yetiştiriciliği açısından iki alt bölgeye ayrılabilir. Bunlardan Doğu Akdeniz Bölgesi ki bu bölge içinde Çukurova yer alır, toplam turunçgiller üretiminin % 76'sını tek başına gerçekleştirir. Çukurova toplam portakalın yaklaşık % 65'ini, mandarinin %61'ini, limonun %90'ını ve greyfurdun %96'sını üretmektedir. Akdeniz Bölgesinde ikinci alt bölge Batı Akdeniz bölgesidir ve bu bölge Türkiye'deki ikinci büyük turunçgiller üretim alanıdır. Bu alt bölge içinde Antalya ili yer alır ve bu il Türkiye toplam turunçgiller üretiminin ağırlıklı portakal olmak üzere (toplam portakal üretiminin %30'u) yaklaşık %15'ini gerçekleştirir (Yeşiloğlu ve ark, 2003).

Akdeniz bölgesi dışında Ege bölgesinde de turunçgil yetiştiriciliği yapılmaktadır. Bu bölgede genellikle mandalina üreticiliği daha yaygın olmaktadır. Türkiye'deki bir diğer üretim alanı Kuzeyde Karadeniz'in doğusunda yer almakla birlikte bu alan toplam üretim içinde %1'den daha az bir paya sahiptir. Türkiye portakal üretiminin % 4'ü, mandalina üretiminin % 34'ü, limon üretiminin % 5'i ve turunç üretiminin % 7'si Ege Bölgesinden sağlanır. Doğu Karadeniz kıyılarında ise, Türkiye portakal üretiminin % 3'ü, mandalina üretiminin % 2'si, sağlanmaktadır (Yeşiloğlu ve ark, 2003).

4.7.2.2. Türkiye'de Turunçgiller Üretimi

Turunçgillerin Anadolu'daki varlığı çok eski tarihlere dayanmakla birlikte, ekonomik anlamda üretiminin ancak 1930'lardan sonra başladığı söylenebilir. Turunçgiller üretimi ilk kez 1936 yılında devlet tarafından teşvik edilmiş ve ilk ihracata da 1950'li yılların sonunda başlanmıştır.

Türkiye'de turunçgil meyveleri üretim miktarı ve ihracat geliri alanlarında yaş meyve ve sebze grubu içerisinde önemli bir konuma sahiptir. Turunçgil meyveleri, toplam meyve üretimi içinde miktar olarak üzümden sonra ikinci sırada yer almaktadır. Ayrıca yaş sebze meyve grubuna ilişkin gerçekleştirilen ihracatın da yaklaşık yarısını turunçgiller oluşturur (Karahocagil, 2003). Çizelge 4.15'de yıllar itibarı ile Türkiye'nin yaş meyve üretimi gösterilmektedir.

Çizelge 4.15. Yıllar İtibarı ile Türkiye Yaş Meyve Üretimi (1000 ton) (TÜİK, 2010)

Sıralama	Ürün	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Üzüm	3.500	3.850	4.000	3.613	3.918	4.265
2	Turunçgil	2.705	2.910	3.217	2.984	3.023	3.510
3	Elma	2.100	2.570	2.002	2.458	2.504	2.782
4	Zeytin	1.600	1.200	1.766	1.075	1.464	1.291
5	Kayısı	320	860	460	558	716	660
6	Şeftali	370	510	553	539	552	547
7	İncir	375	285	290	210	205	244
8	Kiraz	275	280	310	398	338	417
9	Armut	320	360	317	356	355	384

Çizelge 4.15 incelendiğinde Türkiye'de en çok üretilen meyvenin üzüm olduğu görülmekte, üzümü sırasıyla turunçgil meyveleri ve elma takip etmektedir. Üretimi düşme eğilimi gösteren tek meyve ise zeytin olarak dikkati çekmektedir.

2004 pazar yılıyla karşılaştırıldığında 2008'de greyfurt dâhil tüm turunçgil ürünlerini üretiminde az da olsa bir artış gerçekleşmiştir. 2004 ile karşılaştırıldığında 2008 yılında özellikle portakal üretiminde %1 oranında büyük bir artış gerçekleşmiş ve toplam üretim 1.300.000 tondan 1.427.000 tona çıkmıştır. 2009 geçici üretim rakamlarına göre ise portakal üretimi 1.689.000 tondur. Bu artışın nedeni olarak gerçekleşen uygun iklim koşulları gösterilebilir. Mandalin üretiminde de 2004 yılıyla karşılaştırıldığında 2008'de artış gerçekleşmiş ve üretim 756.000 ton olarak gerçekleşmiştir. Limon üretiminde ise 2008 yılında 2004 yılına oranla %1,12'lük bir artış gerçekleşerek toplam üretim 672.000 ton seviyelerine ulaşmıştır. Toplam

turunçgiller üretiminde ise 2004 yılıyla karşılaştırıldığında 2008 yılında yaklaşık % 12'lik bir artış gerçekleşerek üretim 2.705.000 tondan 3.023.000 tona çıkmıştır (TÜİK, 2010). Çizelge 4.16 yıllar itibarı ile çeşit bazında turunçgil üretimlerini göstermektedir.

Çizelge 4.16. Yıllar İtibarı ile Türkiye Turunçgiller Üretimi (1000 ton) (TÜİK, 2010)

ÜRÜN		2004	2005	2006	2007	2008	2009
Portakal	Toplam	1300	1445	1536	1426	1427	1689
	Washington	980	1100	1221	1112	11212	1335
	Yafa	70	75	68	68	70	79
	Diğer	250	270	245	245	238	275
Mandalina	Toplam	670	715	791	744	756	845
	Satsuma	400	420	481	442	455	504
	Clementin	75	80	81	61	62	77
	King	5	5	5	5	6	10
	Diğer	190	210	224	235	234	256
Limon		600	600	710	651	672	783
Greyfurt		135	150	180	163	168	190
TOPLAM		2.705	2.910	3.217	2.984	3.023	3.510

Çizelge 4.16 incelendiğinde, portakal çeşitlerinden Washington'un üretiminin yoğun olduğu ve son yıllarda da üretimindeki artışın devam ettiği söylenebilir. Mandalina çeşitlerinden ise Satsuma artan düzeyde üretimdeki hakimiyetini devam ettirmektedir.

Türkiye'de son yıllarda gerçekleşen üretim kompozisyonuna göre tüm turunçgiller üretimi içerisinde portakal üretimi toplam üretimin yaklaşık %50'sini oluşturmaktadır. Portakalı %24 ve %22'lik oranla mandalina ve limon takip etmektedir. Greyfurt üretimi ise toplam üretim içerisinde sadece %5,4'lik bir paya sahip bulunmaktadır (TÜİK, 2010).

Türkiye'de portakalda yetiştiriciliği yapılan temel çeşitler göbekli çeşitlerdir (Başta Washington olmak üzere Navelina, Lanelate, Cara Cara) ve toplam portakal üretiminin %79'unu bu çeşitler oluşturur. Washington'u toplam üretimden %15 pay

alan Valencia çeşidi takip etmektedir. Mandalina yetiştiriciliğinde ise Satsuma toplam üretimden %60 pay almakta bunu Clementin (%8) ve King (%1) ve diğer çeşitler (%31) takip etmektedir. Limonda ise yetiştiriciliği yapılan ana çeşitler Kütdiken (toplam üretimin %50'si) ve Enterdonat'tır (toplam üretimin %25'i). Bu çeşitlerin ihracat için yaygın kabul görmesi yetiştiriciliklerini arttırmaktadır ve toplam limon üretiminin yaklaşık %75'ini bu iki çeşit oluşturmaktadır. Greyfurtta ise en yaygın yetiştiriciliği yapılan çeşit Star Ruby'dir ve toplam greyfurt üretiminden %65 oranında pay alır (Erkut, 2010).

Toplam turunçgiller dikim alanları 1965'de 35.652 ha iken bu alan 2005 yılında 94.750 hektara çıkmış, 2008 yılında ise 112.967 hektara ulaşmıştır. Dikim alanı açısından turunçgiller dikim alanları 1961 yılıyla karşılaştırıldığında 2008'de yaklaşık 4 kat kadar artış göstermiştir. Bu genişlemeyi sağlayan iki faktör, yurt içi talep ve ihracat artışlarıdır. Türkiye Akdeniz Bölgesinde 4. dünyada ise 14. büyük turunçgil üreticisi ülkedir, ancak Türkiye'nin şu andaki mevcut üretiminin 5 katı kadar daha fazla üretim potansiyeline sahip olduğu belirtilmektedir. Türk çiftçisi son yıllarda yeni turunçgil bahçeleri kurmada istekli görülmektedir. Bu gelişmenin en büyük gerekçesi turunçgil üretim bölgelerinde diğer tarım ürünleri için düşük getirilerin gerçekleşmesi ve turunçgillerin yüksek ihracat potansiyelidir (Yeşiloğlu, 2003).

Çizelge 4.17'de Türkiye'de yıllar itibarı ile turunçgiller dikim alanları hektar cinsinden gösterilmektedir.

Çizelge 4.17. Türkiye'de Yıllar İtibarı ile Turunçgiller Dikim Alanları (ha) (FAOSTAT, 2010)

ÜRÜN	1965	1975	1985	1995	2000	2005	2008
Portakal	25.000	27.000	30.800	36.883	38.900	40.300	51.635
Mandalina	6.767	12.000	17.790	26.084	27.900	30.800	30.782
Limon	3.637	7.667	10.993	16.420	17.783	20.000	25.161
Greyfurt	248	704	926	4.889	3.230	3.650	5.389
TOPLAM	35.652	47.371	60.509	84.276	87.813	94.750	112.967

Açık alanda yapılan bir tarımsal faaliyet olan turunçgil yetiştiriciliği don olayları gibi iklim değişikliklerinden, özellikle bazı yörelerde sıkça etkilenebilmektedir. Bu durum, kimi zaman üretimde önemli kayıplara neden olmaktadır. Nitekim belirli bir oranda artışına devam eden turunçgil üretimi 1997 yılı şubat ayında yaşanan don olayından önemli oranda etkilenmiş olup, bir önceki yıla göre 400 bin tona yaklaşan ürün kaybının oluşmasına neden olmuştur. 1997 yılında görülen bu özel durumu göz ardı edecek olursak, turunçgil meyveleri üretiminin artan bir seyir takip ettiği rahatlıkla söylenebilir (Taşdemir, 2000).

Son tarım sayımı (2001) verilerine göre Türkiye'de 28 bin portakal, 18 bin limon, 11 bin mandalina ve 500 civarında altıntop yetiştiren işletme vardır (TÜİK, 2001).

Portakal, limon ve mandalina bahçelerinin ortalama büyüklüğü ise sırasıyla 12 da, 8,8 da. ve 11,9 dekardır. Portakal bahçelerinin %43,2, %57,4, %74,4 ve %97,8'i sırasıyla 10, 17, 40 ve 100 dekar alandan daha küçük olan bahçelerdir. İşletmelerin sahip olduğu limon bahçelerinin ise sırasıyla %62, %77 ve %84'ü 10, 15 ve 50 dekar alandan daha küçük ölçeğe sahiptir. Benzer şekilde mandalina bahçelerinin %55 ve %82'si 15 ve 58 dekardan daha küçük ölçekte olan bahçelerdir (Koç, 2008).

Türkiye'de ticari olarak turunçgiller üretimi yapılan tüm araziler şahıslara ait bulunmaktadır. Yapılan arazi çalışmaları sonucunda üretimin en yoğun yapıldığı Akdeniz Bölgesinde turunçgil bahçe büyüklükleri yaklaşık 5,9 hektar olarak tespit edilmiştir. Bununla beraber turunçgil bahçelerinin yaklaşık %50'si 2 hektarın altında büyüklüğe sahip bulunmaktadır. Nispeten büyük olarak nitelendirebileceğimiz 10 hektar ve üstü araziler ise toplam turunçgil üretimi yapılan arazilerin sadece %4,8'ini oluşturmaktadır. Bu tespitler sonucunda Türkiye'de turunçgiller üretiminin göreceli olarak küçük ölçekli arazilerde yapıldığı sonucuna varabiliriz. Ayrıca üreticiler genellikle bahçelerinde birden fazla çeşit dikimine gitmektedirler ki bu durum arazilerin küçük yapıda olmasını daha da belirgin hale getirmektedir (Yeşiloğlu, 2003).

Türkiye'deki turunçgil bahçelerinin yaş ortalamasına bakıldığında genç bir yapının mevcut olduğu görülmektedir. Yaş ortalamasının düşük olmasında özellikle

Doğu Akdeniz'de son yıllarda oluşturulan yeni bahçelerin etkisi vardır. Yeni oluşturulan bu bahçeler genellikle büyük ölçekli araziler üzerine kurulmakta ve bu arazilerde modern tarım teknikleri kullanılmaktadır (Yeşiloğlu, 2003).

Türkiye turunçgil meyveleri üretiminde kaydedilen gelişmeler büyük oranda yeni tesislerin devreye girmesiyle oluşmaktadır. Verim değerleri toplam üretim miktarının toplam meyve veren ağaç sayısına bölünmesiyle elde edilmekte ve ağaç sayısı içerisinde bakımsız, verimsiz ve ekonomik ömrünü tamamlamış olanlar da bulunmaktadır. Bu hususu dikkate aldığımızda verim değerlerinin resmi rakamlardan bir nebze yüksek olduğunu söylemek mümkünse de beklenen verim değerine ulaşılamadığı bir gerçektir. Yine de 1960'ların verim düzeyiyle karşılaştırıldığında 2008'lerde portakalda 2 kat, mandalinada 4 kat, limonda 1,5 kat ve greyfurtta 2,5 kat verim artışı sağlandığı söylenebilir.

Çizelge 4.18 yıllar itibarı ile Türkiye turunçgil meyveleri hektara verimlilik düzeylerini göstermektedir.

Çizelge 4.18. Yıllar İtibarı ile Türkiye Turunçgil Meyveleri Verimleri (kg/ha) (FAOSTAT, 2010)

ÜRÜN	1965	1975	1985	1995	2000	2005	2010
Portakal	120000	200000	163961	228289	275064	358561	321305
Mandalina	51722	87500	144463	173670	200717	232143	257953
Limon	215837	378244	171018	254568	258689	300000	310356
Greyfurt	133871	177557	259179	344097	402477	410959	352578

Çizelge 4.18 incelendiğinde turunçgil meyvelerin tamamında büyük bir verim artışının yaşandığını söyleyebiliriz. Bu artışta ülkemizde tüm turunçgil çeşitlerinde yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile teknoloji kullanım düzeyinin artması etkili olmuştur ve önümüzdeki dönemlerde verimlilik düzeyinin daha da yükselmesi beklenmektedir.

4.7.2.3. Türkiye'de Turunçgillerin Pazarlaması

Türkiye'de gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazarlara yönelik yaş turunçgil veya portakal suyu pazarlamasına ilişkin işlemler özel sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Yaş turunçgiller pazarlamasında taşımacılık faaliyetleri en önemli unsurdur. Yurt içi tüketime yönelik turunçgiller basit paketleme şeklinde ve açık kamyon kasalarında taşınırken ihracata yönelik ürünler özel tekniklerle paketlenerek soğuk hava sistemlerine sahip tırlar ile taşınmaktadır. Türkiye'de turunçgiller için temelde üç tip dağıtım kanalı mevcuttur. Birinci kanalda ürün üreticiden toptancıya gider. Toptancı da ürünü doğrudan yerel pazarlarla tüketicilere veya tüccarlara satar. Eğer ürün tüccara satılmış ise daha sonra tüccar perakendeciye satış yapar ve perakendeci de ürünü kendi müşterilerine pazarlar. Bazen de üretici doğrudan ürünü tüccarlara satar ve tüccarlar da daha sonra perakendeciye satış yaparak perakendeciden son tüketicilere ürün ulaşır. Toptancı pazarları pazarlama zincirinde kilit bir rol oynamaktadır (Yeşiloğlu, 2003).

Türkiye'de turunçgillerde yerel pazar fiyata oldukça duyarlı bir yapıdadır. Bunun bir sonucu olarak, turunçgil fiyatlarında meydana gelen bir dalgalanma kısa bir sürede tüketime yansımaktadır.

Türkiye'de üretilen turunçgillerin yaklaşık %50'si için temel pazarlama eylemleri olan seçme, dereceleme ve paketleme işlemleri yapılarak bu işlemlerden geçen ürünler göreceli olarak yüksek gelir seviyesine sahip tüketicilere ya da ihracat pazarlarına yönlendirilmektedirler. Bu kapsamda az sayıdaki büyük ölçekli paketleme fabrikaları piyasayı domine etmekte ve yıllık 15.000 ton turunçgili işlemektedirler. Bahsi geçen bu paketleme tesisleri yüksek düzeyde bir riski de üstlenmektedir çünkü paketleme işi yapan bu tesisler aynı zamanda alıcı konumundadırlar ve o yıl gerçekleşecek ihracat fiyatlarını bilmeden ürün alımı gerçekleştirerek üreticiyle sabit bir fiyattan anlaşmaktadırlar. Piyasadaki bu mevcut risk nedeniyle paketleme fabrikaları kendi meyve bahçelerine sahip olmak istemektedirler. Seçme, dereceleme ve paketleme yapılmayan üretimin %50'lik diğer kısmı ise toptancı veya perakendeciler aracılığı ile satılmaktadır.

Turunçgiller ticareti ile uğraşan tüccarlar ve paketlemeciler öncelikle Ağustos ayında üreticilerle ürün henüz ağaçtayken anlaşırlar ve ürünü ağaçta ham durumdayken satın alırlar. Bu alımda tahmini hasadın yarısını yüksek gelir düzeyine sahip yurt içi pazar veya ihracat pazarlarına yönelik birinci sınıf ve ikinci sınıf ürün olarak düşünürler. Geri kalan kısım ise bölgesel toptancılara ve süpermarket zincirlerine pazarlanır. Ürünün hasat ve işlemesine ilişkin işlemler nedeniyle meydana gelecek olası kayıp ise toplam hasadın %5'i olarak hesaplanır. Elde edilecek çiftlik avlusu fiyatları üretim tahminleri, kalite ve bölgesel faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterebilir (Erkut, 2010).

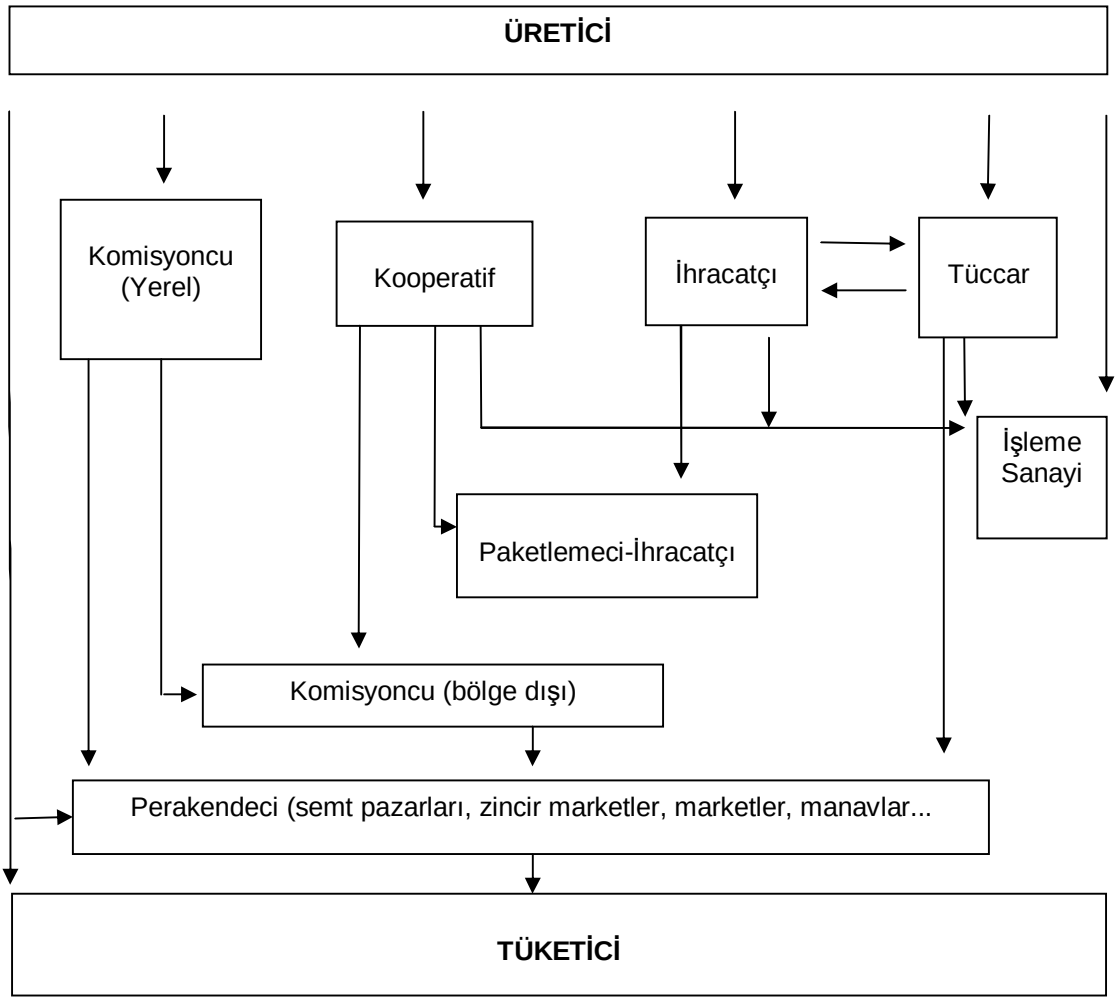
Toptancı hallerinde hizmet verenler çoğunlukla komisyoncular, nadiren de üretici birlikleri ya da kooperatiflerdir. Alıcılar ise, genellikle perakendeciler ve toplu tüketime yönelik hizmet veren kişi ya da kuruluşlardır. Türkiye'de sebze ve meyve kanun gereği belirli toptancı pazarları üzerinden satılmak zorundadır. Toptancı pazarları büyük şehir ve belediyelerce kurulmuştur ve kontrol edilmektedir. Bu toptancı pazarlarında ise komisyoncular konumlanmıştır ve hem belediyeler hem de komisyoncular yapılan satışlardan belirli bir pay alırlar. Kayıt dışı üretimin kontrol altına alınabilmesi için getirilmiş olan bu sisteminin turunçgiller üretiminde etkinliğinin düşük olduğu görülmektedir. Türkiye'de bir çok sebze ve meyve ürününün pazarlanmasında görülen büyük bir eksiklik kooperatif organizasyonun olmayışına turunçgiller ürün grubunda da karşılaşılmaktadır. Hükümetler tamamen pazar odaklı bir satış sistemini öngördüklerinden kooperatifler etkinsiz bir yapıdadır. Türk turunçgil sektöründeki en büyük problemlerden biri de gerek üreticiler gerekse tüketiciler ve ihracatçılar arasında yeterli bir organizasyonun olmayışıdır (Yeşiloğlu ve ark, 2003).

Üreticilerin genel anlamda tüketiciye direkt satışı tercih ettiği söylenebilir. Fakat pratikte bu durum çoğunlukla gerçekleşmez. Üreticiler genellikle iş güçlerini üretime yönlendirdikleri için pazarlama fonksiyonuna yeterli zaman ayıramamaktadırlar. Turunçgil ürünlerinin pazarlanmasında karşılaşılan en önemli güçlük talebin yetersiz olmasıdır. Talep yetersizliği sebebiyle meyve işleme sanayinin düşük kapasite ile çalışma durumunda kalması, meyvelerin dalından koparıldığı gibi doğal hali ile pazarlanması zorunluluğuna yol açmaktadır. Bu durum

ise binlerce üreticinin ürettiği aynı tür meyvenin bir anda pazara sunulmasına ve talebe göre arz fazlalığı nedeni ile fiyatın düşük düzeyde oluşmasına sebep olmaktadır.

Depolama faaliyetinde soğuk depolar ancak belirli bir kaç meyve türünde hizmet verebilmektedir. Fiyatların yıl içindeki dağılımı yanında, tüketim periyodunu da ayarlamada yararı bilinen soğuk depoların kayıpları azaltarak, milli ekonomiye daha fazla katkı sağlaması için ülkemizde yaygınlaştırılmaları gereklidir. Soğuk depoların toptancı hallerinde de bulunması bir ihtiyaçtır. Depolanması gereken meyvelerin, hasat edildiği gün en kısa sürede depoya ulaştırılmasına özen gösterilmelidir. Depolanamayacak meyveler ise hasat edildiği gün satış yerine ulaştırılmalı ve tüketicilere satılmalıdır (Akgün, 2006).

Turunçgil meyveleri genel olarak ağaç üzerinde tüccara ya da ihracatçıya "alivre" usulde satılmaktadır. Hasat edilen meyveler tüketiciye ulaşıncaya kadar değişik pazarlama kanallarından geçmektedir.



Şekil 4.1. Türkiye Turunçgiller Pazarlama Kanalları (Yeşiloğlu ve ark, 2003)

Şekil 4.1'de görüldüğü gibi turunçgil meyveleri üreticiden tüketiciye ulaşıncaya kadar oldukça uzun bir yol izlemekte ve neredeyse hiç katma değer yaratılmadan birçok aracıdan geçmektedir. Bunun sonucu üretici fiyatları ile tüketici fiyatları arasında büyük bir fark oluşmaktadır. Türkiye'de üretim genel olarak Ekim-Ocak arasına sıkışmış durumdadır. Üretimi zamana yaymada gerekli olan erkenci ve geççi çeşitler henüz devreye tam olarak sokulamamıştır. Bunun sonucu olarak da depolama ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu konu ile ilgili birçok araştırma yapılmış olmakla birlikte, ürünün bol olduğu dönemde depolanıp daha sonra piyasaya sürülmesi durumu özellikle turunçgil yetiştiricileri arasında yaygınlaşmamıştır. Buradaki sorun, üreticinin ürününü bir an önce elinden çıkarmak zorunda kalması (gelecekte alıcı bulamama endişesi ya da maddi sıkıntı içinde olması gibi nedenlerle)

ya da depolama konusunda bilinçli olmamasıdır. Nitekim turunçgil yetiştiricisinden daha iyi şartlarda üretim yapmayan bir elma yetiştiricisi depolanan elmadan daha fazla gelir elde edeceğini düşündüğü için en azından ürününün belirli bir bölümünü depolamayı tercih etmektedir.

Akdeniz Bölgesinde hasat edilen turunçgillerin yaklaşık %68'i tüccarlara, %17'si ihracatçılara, %13'ü komisyonculara ve sadece %2'si kooperatiflere satılmaktadır. Tüccarlar turunçgil meyvelerinin pazarlama kanalında en önemli role sahiplerdir. Ürünler genellikle ürün henüz ağaçtayken yapılan bir sözleşme sonucunda bahçede alıcılara teslim edilir. Bu aşamada tüccarlar ürünün kalitesini daha olgunlaşma aşamasındayken göz kontrolüyle yapmaktadırlar. Bu işlem sonucunda tüccar bahçedeki tüm ürün için bir fiyat belirler. Ayrıca tüccarlar hasat, taşıma, paketleme, depolama ve daha sonraki taşıma gibi tüm maliyetleri de üstlenirler. Bu şekildeki anlaşmanın bir sonucu olarak da tüccarlar don, fiyat düşmeleri, sel vb tüm riskleri üstlenirler. Tüccarlar genellikle komisyoncu gibi hareket ederek çiftçilerle alıcılar arasında aracılık yaparlar. Ayrıca toptancı gibi hareket ederek çiftçilerden ürünü alıp bu ürünleri ihracatçılara, komisyonculara, tüketicilere, perakendecilere ve işlemecilere satabilirler. İhracatçılar ise ürünü genellikle ya ürün ağaç üzerindeyken çiftçiden ya da tüccardan alırlar. Komisyoncular genellikle sınıflandırma ve dereceleme gibi pazarlama hizmetlerini yerine getirmezler. Bunlar sadece ürünü birçok küçük üreticiden toplayarak müşterilerinin talep ettiği büyük miktarda alımların gerçekleşmesini sağlarlar. Bazı komisyoncular üreticileri finanse ederek onlara kredi olanakları da sunmaktadır (Yeşiloğluve ark, 2003).

Elde edilebilen verilere göre Türkiye'de sadece meyve-sebze depolayan tesisler 205 adet ve 333.050 ton kapasitelidir. Depolar en fazla Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Turunçgil meyvelerinde, yetiştiricinin depolamayı bir gereklilik görmesi durumunda depo kapasitesini artırmanın önemli bir sorun olacağı düşünülmemektedir. Turunçgil meyvelerinden limon yıllardan beri Nevşehir ve Niğde illerinde tüf kayalar içerisine oyulmuş doğal depolarda depolanmaktadır. Limonun yanında elma, soğan ve patatesin de depolandığı bu depoların toplam kapasitesi 474.150 ton dolayındadır (Taşdemir ve Akkaya, 2000).

4.7.2.4. Türkiye'de Turunçgiller İhracatı

Turunçgiller uzun bir süredir Türkiye'nin yaş sebze ve meyve ihracatında başı çeken ürünlerdendir ve bu ürün gurubunda Türkiye uluslararası ticarette yüksek bir rekabet gücüne sahip bulunmaktadır. Türkiye 2005 yılı verilerine göre toplam yaş turunçgiller ihracatında dünya'da 4. Akdeniz Havzasında ise 2. sırada yer almıştır. Ülkemiz turunçgil yetiştiriciliği bakımından, özellikle kalite bazında elverişli ekolojik koşullara sahip olmakla birlikte, iklimsel anlamda turunçgil tarımına uygun alanların ancak %25'i turunçgil yetiştiriciliği için kullanılmaktadır. Bununla birlikte, turunçgiller üretimi büyüme hızı yıllara göre değişmekle birlikte, yılda ortalama %2,5 seviyesindedir (Taşdemir, 2000).

Türkiye'de ilk olarak turunçgiller ihracatı 1950'lerde başlamıştır, ancak 1970'lere kadar önemli bir değere sahip olamamıştır. Bu tarihten itibaren hâlihazırda turunçgillerde en önemli pazarımız olan eski Doğu Bloğu ülkelerine turunçgiller ihracatının başlaması bu alanda önemli bir konum kazanmaya başlamamızı sağlamıştır. Söz konusu dönemde gerek Türkiye'nin gerekse bu ülkelerin yeterli serbest dövize sahip olmamaları nedeniyle ticaret "Kliring[1]" yöntemiyle yürütülmüştür.

1980'lerden itibaren bu ülkelerle serbest döviz esasına dayanan ticarete geçilmesi ve 1990'lardan sonra bu ülkelerde siyasal rejimlerin değişmesi, Türkiye turunçgil ihracatının tamamen dünya rekabet koşulları çerçevesinde yapılması zorunluluğunu getirmiştir (TEAE, 2001).

Türkiye'nin turunçgil meyveleri ihracatı 1950'li yıllarda başlamak ve 1980'lerde gelişmekle birlikte, ihracat artışları özellikle 1990'ların başında başlayarak 2000'lerde büyük bir hız kazanmıştır. Nitekim 1990/91 pazarlama sezonunda ihracat sırasıyla portakalda 71, limonda 130, mandalinada 114 ve greyfurtta 36 bin ton olarak gerçekleşmiş, 2005/2006 pazarlama sezonunda ise

[1] Kliring, ülkeler arasında ticareti yapılan mal bedelinin ulusal parayla ödenmesini öngören bir ticaret şeklidir. Kliringde anlaşmalı ülkeler arasında ithalat ve ihracat işlemleri döviz kullanılmadan mahsup ve takas yoluyla ve kliring kurumları aracılığıyla gerçekleştirilir. Kliring kurumları merkez bankası ya da kliring ofisidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde ulusal paralarıyla öderler. Bu paralar anlaşmalı ülkeye ihracatta bulunmuş kişilere alacaklarının ödenmesinde kullanılır. Böylece dövizle ödeme yapma zorunluluğu ortadan kalkar

portakalda 231, limonda 334, mandalinada 232 ve greyfurtta 151 bin ton seviyesine ulaşmıştır.

Turunçgil meyveleri toplam ihracatı, 2006 yılında 1.023 bin ton (366,3 milyon dolar) ile miktar olarak son yıllardaki en yüksek düzeye ulaştıktan sonra 2008 yılında 587 milyon dolar (826 bin ton) ile son yıllardaki en yüksek parasal değere ulaşmıştır. Özellikle 2008 yılından sonra Irak ve Rusya pazarlarına giriş olanaklarının artmasıyla Türkiye'de turunçgiller ihracatı daha da gelişmiştir. 2008 pazar yılında bir önceki yılla karşılaştırıldığında portakal ihracatında % 41.86'lık bir artış gerçekleşmiş ve ihracat 249.000 tona çıkmıştır (2007 yılında portakal ihracatı 175.525 olarak ton gerçekleşmiştir). Mandalina ihracatında da artış gerçekleşmiş ve 2007 yılında 257.935 ton olan ihracat 2009'da 382.000 tona çıkmıştır. Portakal ve mandalinada yaşanılan ihracat artışları limonda da gerçekleşmiş ve limon ihracatında 2008 yılında bir önceki yıla göre %6'lık bir artış yaşanmıştır. Greyfurtta ise uzun yıllar ihracatta gözlemlenen olumlu büyüme 2008/2009 pazar yılında gerçekleşmemiştir. Bunun nedeni olarak ihracata yönelik yetiştirilen greyfurtların istenilen büyüklüğe erişememesi gösterilmektedir (Koç, 2008).

İhracat miktarı, düzenli bir pazarlama organizasyonunun olmayışı, pazarın istediği çeşitlerin istenilen kalitede zamanda, miktarda ve fiyattan temin edilemeyişi gibi pek çok faktörün yanı sıra iklimsel değişikliklerden de etkilenmektedir. Yıllar itibarı ile Türkiye'de ve dünyada turunçgil ihracat miktarları Çizelge 4.19'da, Yıllar İtibarı ile Türkiye'de ve dünyada turunçgiller ihracatı değerleri ise Çizelge 4.20'de verilmiştir.

Çizelge 4.19. Yıllar İtibarı ile Türkiye'de ve Dünyada Turunçgil İhracatı (ton) (FAOSTAT, 2012)

ÜRÜN	1961	1970	1980	1990	1995	2000	2009
LİMON							
Türkiye	8.872	22.928	119.029	125.084	140.752	764.689	407.068
Dünya	481.612	722.489	976.925	1.024.113	1.249.550	1598.086	2.498.826
MANDALİNA							
Türkiye	0	0	27.132	115.496	115.844	141.475	364.272
Dünya	222.035	527.566	984.441	1.416.904	2.025.458	2.522.717	4.146.265
PORTAKAL							
Türkiye	7.259	28294	18.960	79.590	90.248	100.250	272.284
Dünya	2.603.358	3.765.212	3.983.752	4.258.299	4.515.671	4.550.293	6.119.651
GREYFURT							
Türkiye	956	1051	11.153	36.828	45.785	85.181	136.534
Dünya	222.187	399.638	805.755	930.207	1.122.786	1.037.486	1.237.035

Çizelge 4.20. Yıllar İtibarı ile Türkiye'de ve Dünyada Turunçgiller İhracatı (1000 $) (FAOSTAT, 2012)

ÜRÜN	1961	1970	1980	1990	1995	2000	2009
LİMON							
Türkiye	1.179	3.398	62.113	51.262	63.854	67.704	277.741
Dünya	62.199	127.030	487.403	470.009	736.537	726.024	1.735.657
MANDALİNA							
Türkiye	0	0	12.706	49.762	42.216	49.634	253.310
Dünya	40.012	96.282	494.235	905.623	1.535.586	1.402.260	3.499.781
PORTAKAL							
Türkiye	722	4.133	8.339	29.240	31.290	32.982	169.097
Dünya	323.246	449.909	1.443.745	1.751.189	2.167.574	1.718.517	4.068.473
GREYFURT							
Türkiye	90	145	3.444	12.479	15.743	22.745	88.261
Dünya	25.738	57.507	279.627	431.611	594.000	457.306	813.655

Çizelge 4.19 incelendiğinde, yıllar itibarı ile turunçgil ihracatında önde gelen ürün limondur. Limonu sırasıyla mandalina çeşitleri, portakal ve greyfurt izlemektedir. Toplam turunçgil ihracatımızın değer bazında yaklaşık %38'ini limon oluşturmaktadır. Limonu mandalina çeşitleri %30'luk oran ile takip etmekte, portakal ve greyfurt ise ihracatta sırasıyla %18 ve %14 oranında pay almaktadır. Dünya genelinde ise en çok ihracatı yapılan turunçgil portakal olup onu mandalina, limon ve greyfurt takip etmektedir. Çizelge 4.20'ye bakacak olursak dolar bazında ihracat değeri sıralamasında Türkiye'de limon ilk sırada yer alırken dünyada ise portakal ihracat değeri en yüksek olan turunçgil meyvesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çizelge 4.21, 4.22, 4.23 ve 4.24'de Türkiye'nin turunçgil ihracatı yaptığı ülkeler ve bu ülkelere yapılan ihracatın miktar ve değeri belirtilmiştir. Türkiye'nin en fazla turunçgil ihracatı yaptığı ülkeler başta Rusya olmak üzere Romanya, Ukrayna ve S. Arabistan'dır. Özellikle 1990'lı yılların başlarından itibaren turunçgil meyveleri pazarı sayı olarak çeşitlenmiş olmakla birlikte, halen ihracatın %50-60'ı birkaç ülkeye yöneliktir. Polonya, Yunanistan, Almanya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Irak, İran, Gürcistan ve Azerbaycan Türkiye'nin turunçgiller ihracatı yaptığı diğer ülkeler arasındadır. Turunçgiller ihracatındaki en büyük payı oluşturan limonda ana ihracat pazarımız Rusya'dır. Rusya pazarı toplam limon ihracatının %26'sını oluşturmaktadır. Rusya'yı S. Arabistan ve Ukrayna %15 ve %10'luk pazar paylarıyla takip etmektedirler. Limon ihracatında başı çeken çeşitler ise Enterdonat ve Kütdikendir. Turunçgiller ihracatındaki ikinci önemli ürün olan mandalina ve mandalina çeşitleri için ise en büyük ihracat pazarımız yine Rusya'dır. Rusya tek başına toplam mandalina ihracat pazarımızın yaklaşık %4'ını oluşturmaktadır. Rusya'dan sonra Ukrayna ikinci önemli Pazar durumundadır. Bu iki ihracat pazarının toplam mandalina ihracatımızdaki payı yaklaşık %60'dır. Mandalina ihracatındaki önemli diğer bir pazar ise Irakla beraber Romanya'dır ve incelenen yılda bu ülkeye yaklaşık 24 bin tonluk ihracat yapılmıştır. Mandalina ihracatında başı çeken çeşitler ise Satsuma, Minneola ve Novanadır. Portakal ihracatında yine Rusya ana ihracat pazarı konumundadır ve toplam portakal ihracatımızın %31'i Rusya'ya yöneliktir. Rusya pazarını Irak ve Ukrayna takip etmektedir. Bu iki pazarın ihracatımızdaki payları %25 ve %11'dir. Portakal için

dikkat çekici diğer bir pazar ise Irak'tır. Portakal ihracatını ağırlıklı olarak göbekli çeşitler oluşturmaktadır. Greyfurtta ise Rusya ve Irak %31 ve %25'lik oranlarla başı çekmekle birlikte AB ülkeleri Polonya, Almanya, Hollanda, Bulgaristan ve Çek Cumhuriyeti diğer önemli pazarlardır.

Çizelge 4.21. 2009 Yılında Türkiye'nin Limon İhracatı Yaptığı Ülkeler (FAOSTAT, 2012)

ÜLKE	Miktar (ton)	Pay (%)	Değer (bin $)	Pay (%)
Rusya	105.578	25,92	73.051	26,28
S.Arabistan	56.921	14,64	38.927	14,01
Ukrayna	40.593	9,96	27.045	9,73
Romanya	24.484	6,01	16.547	5,95
Yunanistan	18.712	4,59	12.278	4,42
Polonya	16.157	3,97	12.555	4,57
Bulgaristan	13.121	3,22	8.213	2,96
Çek Cum.	8.992	2,21	6.983	2,51
Almanya	8.886	2,18	7.248	2,61

AB-27'ye yapılan ihracat miktarının toplam ihracatımız içindeki payı 2006–2008 yılları ortalamasına göre portakal, limon, mandalina ve altıntop için sırasıyla %15,1, %28,7, %18,5 ve %58,0 düzeylerindedir. Yani greyfut hariç ihracatımızın AB-27'ye bağımlılığı çok yüksek değildir.

Çizelge 4.22. 2009 Yılında Türkiye'nin Mandalina İhracatı Yaptığı Ülkeler (FAOSTAT, 2012)

ÜLKE	Miktar (ton)	Pay (%)	Değer (bin $)	Pay (%)
Rusya	136.631	37,51	102.123	40,32
Ukrayna	53.274	14,62	36.575	14,44
Irak	54.245	14,89	33.655	13,29
Romanya	25.351	6,96	15.994	6,31
S.Arabistan	17.237	4,73	12.293	4,85
İngiltere	8.915	2,45	6.820	2,69
Hollanda	6.651	1,83	4.420	1,74
Almanya	5.163	1,42	3.870	1,53

Dünyanın en büyük turunçgil ihracat pazarı olan AB–15'de ihracat genellikle Yunanistan, İtalya, İspanya ve Türkiye'den gerçekleştirilmektedir. Türkiye AB-15'e daha çok portakal, mandalina ve limon ihraç etmektedir. İşlenmiş olarak da son yıllarda yüksek talep artışlarına bağlı olarak Ukrayna ve Rusya Türkiye'nin en büyük turunçgil meyve suyu ihracat pazarlarıdır. Bu iki ülke aynı zamanda Türkiye'den büyük çapta yaş ürün ithalatı da yapmaktadır ancak talep ettikleri ürün genellikle 2. kalite üründür. 1. kalite ürün genellikle AB-15 pazarı tarafından tercih edilir. Son yıllarda AB–15 ülkelerinin Türkiye'den en çok talep etmeye başladıkları ürünler, Enterdonat limon, Star Ruby Greyfurt ve Satsumadır.

Çizelge 4.23. 2009 Yılında Türkiye'nin Portakal İhracatı Yaptığı Ülkeler (FAOSTAT, 2012)

ÜLKE	Miktar (ton)	Pay (%)	Değer (bin $)	Pay (%)
Rusya	84.686	31,10	59240	35,03
Irak	68.714	25,24	41.397	24,48
Ukrayna	29.753	10,93	19.421	11,49
İran	24.669	9,06	10.680	6,32
Romanya	14.167	5,20	8.103	4,79
Gürcistan	8.858	3,25	5.632	3,33
Bulgaristan	5.870	2,16	2.955	1,75
Azerbaycan	4.085	1,50	2.814	1,66
S. Arabistan	2.074	0,76	1.449	0,86

Avrupa Birliği turunçgillerde hem önemli üretici ülkeleri hem de büyük tüketim pazarlarını bünyesinde bulundurması bakımından büyük bir öneme sahiptir. Bu kapsamda İspanya, İtalya ve Yunanistan AB üyesi büyük üretici ülkeler olup, Almanya, İngiltere, Hollanda ve Fransa önemli ithalatçı ülkelerdir ve Türkiye için potansiyel ihracat pazarları olmaları açısından önem taşımaktadırlar. AB ülkelerine yapılan toplam turunçgiller ihracatımızın %60-70'i bu 4 ithalatçı ülkeye yapılmaktadır. Sanayileşmiş ve belirli bir yaşam standardını yakalamış AB ülkeleri Türkiye turunçgiller ticareti için uzun yıllardır önemli bir pazar olmakla birlikte, Türkiye'nin bu pazarlardan daha fazla pay alması beklenmektedir. AB içerisinde başta İspanya olmak üzere İtalya ve Yunanistan gibi ihracatçı ülkeler olmakla birlikte rekabet açısından Türkiye düşük iş gücü maliyetleri, erkencilik ve ekolojik uygunlukta rakiplerine göre bazı avantajlara sahip bulunmaktadır (Taşdemir, 2000)

Çizelge 4.24. 2009 Yılında Türkiye'nin Greyfurt İhracatı Yaptığı Ülkeler (FAOSTAT, 2012)

ÜLKE	Miktar (ton)	Aldığı Pay (%)	Değer (bin $)	Aldığı Pay (%)
Rusya	84.686	31,10	59.240	35,03
Irak	68.714	25,24	41.397	24,48
Ukrayna	29.753	10,93	19.421	11,49
İran	24.669	10,93	10.680	6,32
Romanya	14.167	5,20	8.103	4,79
Bulgaristan	5.870	2,16	2.955	1,75
Hırvatistan	3.253	1,19	1.754	1,04
Almanya	1.820	0,67	1.288	0,76
Polonya	1.366	0,50	117	0,46
Çek.Cum.	1.388	0,51	893	0,53

Turunçgil meyvelerinin ihracat üretim oranı son yıllarda yaklaşık %20–30 dolaylarında seyretmektedir. İhracatta yıllarca limon en önemli tür iken, son yıllarda tüketici talebinin özellikle kolay soyulabilen meyvelere doğru kayması nedeniyle Türkiye mandalina ihracatında da önemli bir konuma gelmeye başlamıştır.

Çizelge 4.25. Tür Bazında Türkiye Turunçgil İhracat Üretim Oranları (FAOSTAT 2012) (%)

Yıllar	Portakal	Mandalina	Limon	Greyfurt	Toplam
1975	2	21	22	49	11
1980	2	16	42	65	15
1985	10	18	38	66	19
1990	10	33	35	67	24
1995	10	25	33	70	22
2000	9	25	35	65	22
2005	13	34	59	66	30
2009	16	43	52	71	33

Çizelge 4.25 incelendiğinde, turunçgil çeşitlerinin hepsinde yapılan üretim içinde ihracatın payı artış göstermiştir. Bu da bize her geçen yıl daha çok ihracata yönelik üretim yapıldığını gösterir. Tüm çeşitler incelendiğinde greyfurtun ihracat üretim oranı en yüksek olduğu anlaşılmakta, bu da üretilen greyfurtun büyük oranda ihracata gittiğini göstermektedir.

Türkiye'nin AB pazarındaki en büyük rakibi İspanya'dır. İspanya, AB ülkelerinin en büyük ihracatçısı olup, AB–15 turunçgil ihracatının %33'ünü gerçekleştirir. Gerçekleştirdiği ihracatın %85'i birlik içinedir. İhracatının da büyük çoğunluğu Almanya, Fransa, Hollanda ve İngiltere gibi geleneksel pazarlara yöneliktir. Türkiye'nin AB-15 ihracat pazarındaki diğer iki önemli rakibi ise İtalya ve Yunanistan'dır. Bu üç büyük üretici ülke ile yaşanılan rekabet, Türkiye'nin ihracatı için düşürücü bir etki yaratmaktadır. Yine bu üç ülkenin AB'den aldığı destekler onları rekabette Türkiye'ye karşı güçlü konuma getirmektedir (Fidan, 2008).

Bununla beraber Akdeniz kuşağı ülkelerinden özellikle Fas, Mısır ve İsrail yaptıkları ihracat artışlarıyla Türkiye için tehdit oluşturmaktadırlar. Bu nedenle ihracatta rekabetin her geçen gün daha da arttığı bu pazarda tutunabilmek için çok iyi bir pazarlama organizasyonu oluşturmak büyük bir önem arz etmektedir. Bu ülkeler Avrupa pazarının dışında Türkiye'nin çok uzun süredir varlığını sürdürdüğü özellikle Rusya, Ukrayna ve Orta Doğu pazarlarına da girmeye çalışmaktadırlar.

Nisan 1994'te imzalanan GATT/Uruguay görüşmeleri sonucunda varılan anlaşma ile 1.1.1995'ten itibaren uygulamaları yönetmek ve gözetmek amacıyla DTÖ'nün oluşturulmasıyla dünya ticaretinde büyüme, liberalleşme ve şeffaflaşmanın sağlanması öngörülmüştür. Özellikle kota ve değişen vergiler gibi (özellikle AB'ye turunçgil ihracatında sık sık karşılaşıldığı gibi) tarife dışı engellerin tarife karşılıklarının belirlenerek normal tarife haline dönüştürülmesi ve tarife, yurtiçi destekleri ve ihracat teşviklerinde indirime gidilmesi DTÖ kapsamında uygulamaya giren "Tarım Anlaşması'nın" en önemli kararlarındandır. Bu kararların uygulamaya konması tarım ürünleri fiyatlarının dünya piyasalarında yükselmesine neden olabilecektir. Fiyat artışlarından en büyük yararı belli başlı ürünlerin üretim ve ihracatını elinde tutan ülkeler sağlayacaktır ve bu kapsamda turunçgil meyvelerinde

Türkiye net ihracatçı konumundadır. Özellikle GAP'ın devreye girmesiyle bölgede oluşacak turunçgil yetiştiriciliğine elverişli alanlarda dış pazara yönelik turunçgil tesislerinin kurulması yönünde özendirilmesi önem taşımaktadır (Taşdemir, 2000).

Bugün Türkiye turunçgiller ihracatında önemli bir ülke olmakla birlikte hâlihazırda istenilen düzeye ulaşamamıştır. Bu durumun nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Türkiye'nin turunçgiller üretiminde etkin bir çeşit politikası bulunmaması,
- Üretim periyodunun darlığı ve depolama kapasitemizin sınırlı oluşu nedeniyle pazarın istediği çeşitlerin istenilen kalitede, zamanda ve miktarda temin edilememesi,
- Verimlilik ve ihracata uygun çeşit üretiminin düşük olması,
- İş gücü dışındaki üretim maliyetlerinin yüksek olması,
- Gerek yurt içi gerekse yurt dışına yönelik düzenli bir pazar organizasyonunun ve buna ilişkin promosyon faaliyetlerinin de yetersiz olması,
- İhracata yönelik firmalar arasında organizasyon ve koordinasyon eksikliğinin bulunması,
- Dış pazar araştırmaları ve yeni pazarlara yönelim konusunda yeterli ve etkin çalışmaların yapılmaması,
- Turunçgil yetiştiriciliğinin genelde aile işletmeciliği şeklinde yapılması, ticari tarım işletmelerine dönüşememesi ve bunun sonucu olarak turunçgil üreticilerinin örgütlenememesi.

Ayrıca Türk turunçgil ihracat sektörünün yaşadığı problemleri içsel ve dışsal problemler şeklinde iki açıdan da ele alabiliriz. İçsel problemler olarak güvenilir ithalatçıların bulunduğu istikrarlı pazarların bulunmaması, etkili aracıların veya kurumların olmaması, ürün çeşitlendirmesinin yaratılamaması ve teknoloji kullanımının düşük düzeyde olması nedeniyle teknolojiyle birlikte elde edilebilen maliyet avantajlarından yararlanılamaması sayılabilir. Dışsal problemler ise taşımadaki ve paketlemedeki yüksek maliyetler, uygunsuz kalite standartları ve

özellikle Ukrayna, Rusya ve bazı Doğu Avrupa ithalatçılarının ödemelerde aksaklıklar olarak sıralanabilir (Zenginoğlu ve Djik, 2006).

Türkiye'nin turunçgil ihracatını arttırabilmesini sağlayacak bazı önlemler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Yeni dikimlerde turunçgil arzının çok olduğu Kasım-Ocak dönemi dışında olgunlaşan çeşitlere de yer verilmelidir,
- Özellikle AB pazarının aradığı kaliteli ve iri meyveli üretimin gerçekleştirilmesi ve üretimde mekanizasyon ve sulama teknolojilerinin kullanımının yoğunlaştırılması gerekmektedir,
- İçinde pazarlama sisteminin tüm elemanlarının yer aldığı (Üretici-sanayici-tüketici-dışsatımcı) ve iyi koordine edilen bir organizasyon oluşturulmalıdır. Bu hususta vergi indirimleri ve sübvansiyonlar gibi özendirici bazı unsurlar da uygulanmabilir,
- Turunçgil üreticisi ve ihracatçısına yönelik destekleme sistemlerinin revize edilmesi ve gerekiyorsa yeni uygulamaların yürürlüğe konulması,
- Ekonomik ömrünü tamamlamış ve verimden düşmüş bahçeler sökülmeli ve yeni bahçe tesisinde virüsten arındırılmış sertifikalı fidanlar kullanılmalıdır,
- Yeni tesis edilecek turunçgil bahçelerinde, birim alana verimde önemli artışlar sağlayan yarı-sık dikim ve sık dikim tekniklerinin uygulanması arttırılmalıdır. Entegre mücadele, entegre tarım ve ekolojik tarıma gerekli önem verilmelidir,
- İç ve dış pazar taleplerine uygun yeni turunçgil tür ve çeşitlerine geçilmeli ve bunların adaptasyon çalışmalarına hız verilmelidir. Ayrıca anaç ve çeşit geliştirme konusunda araştırmalar yapılmalıdır,
- Ürün tahmini mutlaka bilimsel esaslara dayandırılmalı, ihracat sezonu başlamadan önce ihraç edilecek ürünün ne miktar ve kalitede olacağı gerçekçi olarak ortaya konulmalıdır.
- Türkiye turunçgil tüketiminin arttırılarak üretilen ürünlerin satışında ortaya çıkan sıkıntıların giderilmesi amacıyla özel sektörün de desteğiyle ulusal

bir promosyon projesi yapılmalı, bu sayede pazar tıkanıklıklarının aşılması ve üretim arttırılması sağlanmalıdır. Bu hususta bir Türk turunçgil markası oluşturulması için gerekli çalışmalara bir an önce başlanmalıdır

- Dış temsilciliklerimizden turunçgil üreten ve pazarlayan ülkelerdeki, iklim olaylarındaki gelişmeler ve don zarar düzeyleri, ihracat başlangıç tarihleri ve yönleri, ithalatçı ülkelerden pazarda ihtiyaç duyulan çeşitler ve talepleri konusunda zamanında ilgili kuruluşlara bilgi aktarılması sağlanmalıdır,
- İç ve dış pazarlarda sık sık karşılaşılan fiyat dalgalanmalarından korunmak için soğuk hava depolama kapasitesi arttırılmalı, bu konudaki yatırımlar teşvik edilmelidir (Taşdemir ve Akkaya, 2000).

4.7.2.5. Türkiye'de Turunçgillere Yönelik Uygulanan Politikalar

Türkiye'de birçok tarım ürününe 1960'lardan beri çeşitli desteklemeler yapılmakla birlikte, turunçgiller bu desteklemeler kapsamına diğer tarımsal ürünler gibi dâhil edilmemişlerdir. Turunçgiller sektörü sadece girdi desteği programlarından yararlanmakta ve ton başına yapılan ihracat teşviki uygulamasına konu olmaktadır. Hükümetlerin son yıllarda turunçgillerde daha pazar odaklı bir politika uygulamasına gitmeleri ve böylece girdi desteklerini aşamalı olarak azaltmaları bu hususta etkili olmuştur (Yeşiloğlu ve ark, 2003).

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından önerilen sertifikalı çeşitler kullanılmak şartıyla 2005 yılından beri dekar başına 300 TL. fidan desteği verilmektedir. Bu destekten yararlanmak için alt limit 5 dekar ve tavan 500 dekardır. 2007 yılından itibaren alt limit 10 dekara çıkartılmış ve destek miktarı da 500 TL. olarak açıklanmıştır. 2010 yılında ise ödeme miktarı dekara 250 TL olarak belirlenmiştir ve virüsten arındırılmış fidanlara ek olarak standart fidanlara 50 TL, sertifikalı fidanlara ise 100 TL ödeme yapılması kabul edilmiştir. Ayrıca 2010 yılında mazot desteği olarak da dekara 3,25 TL destek sağlanmıştır.

Turunçgillerin doğrudan desteklenmesi ihracat aşamasında olmaktadır. Değişik zamanlarda çıkan kararlarla sık sık değişikliğe uğratılan bu teşvikler 1993

yılında 100–150 $/ton olarak, azami ödeme oranı FOB değerinin %25'ini geçmeyecek şekilde (bu oran daha sonraki kararlarla % 30-40'a çıkartılmıştır) tespit edilmiştir Turunçgil ihracatına verilen teşvikler daha sonraki yıllarda 35 $/ton'a, azami ödeme oranı da FOB değerinin %15'ine kadar düşürülmüştür (Taşdemir ve Akkaya, 2000).

Hükümet, 2008 yılında turunçgillerde ton başına 100 $ ihracat desteği sağlamıştır. Bu teşvik nakden ödeme şeklinde değil vergi ödemeleri veya telekom, elektrik, gaz vb. sosyal güvenlik ödemeleri için mahsup etme şeklinde uygulanmıştır. 2008–2009 pazar yılında ise ihracat teşviki ton başına 125 dolar olarak belirlenmiş ve ödeme nakden yapılmıştır. Ayrıca yerli üreticiyi korumaya yönelik olarak hükümet 2007 yılında portakal suyu ithalatına gümrük vergisi uygulaması ve yine her çeşit yaş turunçgil ithalatına %54 oranında ithalat vergisi uygulamasına gitmiştir. Hükümet ihracatı desteklemeye yönelik olarak her yıl değişen miktarlarda ton başına ihracat teşvik ödemesi yapmaktadır. Ayrıca Su Birlikleri kimi zaman verimli su kullanımını özendirici bazı teşvik uygulamaları yapmaktadırlar (Erkut, 2010).

Bu koşullarda yapılan teşviklerin ihracatta ne düzeyde artışlara yol açtığı tartışmalıdır. İhracatta yaşanılan dalgalanmalar ve düzensiz gelişmelerle önceden planlama yapılmadan anlık boş bulunan pazarlara ürün gönderme şeklindeki uygulamalar etkili olmayan bir sistemin mevcut olduğunun göstergeleridir. Uzun dönemli planlama yaparak çalışması gereken ihracatçı, teşviklerin ne olabileceğini bile önceden bilmeden hareket etmekte, sık sık alınan değişiklik kararlarıyla karmaşaya itilmektedir. İhracatta teşvikler ancak düzenli ve yeterli miktarda verilmesi ve yararlanma oranının arttırılmasıyla önem kazanabilir. Bununla birlikte, gübre, ilaç, mazot gibi tarımsal girdilere yönelik yapılan destekleme uygulamaları da söz konusu girdilerin düşen maliyetler nedeniyle aşırı ve bilinçsiz kullanılması nedeniyle olumsuz sonuçlar verebilmektedir (Taşdemir, 2003).

Türkiye'de turunçgil üretimine ilişkin uygulanan politikalar çizelge 4.26'de özetlenmiştir.

Çizelge 4.26. Türkiye'de Turunçgil Sektörüne Yönelik Politikalar (Fidan, 2008)

Fiyat Politikası	Turunçgillerde fiyat, arz-talep dengesiyle piyasa şartlarında belirlenmekte herhangi bir fiyat politikası uygulanmamaktadır.
Tarifeler	Maksimum ödenen oran FOB fiyatının %15'i kadardır.
Desteklemeler	1- Hükümet tarafından yıllık olarak belirlenen girdi (gübre, mazot ve kimi yıllar ilaç) desteklemeleri yapılmaktadır 2- İyi tarım uygulaması yapan üreticilere dekar başına ödeme yapılmaktadır. 3- Damla sulama sistemleri kurumu için tarıma dayalı yatırım desteği verilmektedir. 4- Sertifikalı ve sertifikasız olarak dekara fidan desteği yapılmaktadır. 5- Aşılama ile çeşit değiştirme için dekara ödeme
İhracat	İhracatı teşvik için ton başına prim uygulaması yapılmaktadır.
İthalat	Yaş turunçgil meyveleri ithalatında %55 ve portakal suyu ithalatında ise %75 gümrük vergisi uygulanmaktadır.

Türkiye turunçgil politikalarının oluşturulmasında yaşanılan problemler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Turunçgil sektörüne uygulanan özel bir politikanın olmaması,
- Standardizasyonun ve tüketicilerce oluşturulan ürün kalitesi taleplerinin olmayışı,
- AB pazarının taleplerini karşılayabilecek düzeyde bir ürün çeşitliliğinin olmaması,
- Rekabetçi diğer ülkeler (Zenginoğlu ve Dijk, 2006).

4.8. Çukurova Bölgesi Portakal ve Limon Üretiminin Özel ve Sosyal Karlılıkları

4.8.1. Çukurova Bölgesi ve İncelenen İşletmeler Hakkında Genel Bilgiler

Akdeniz Bölgesi içerisinde yer alan Adana ve Mersin illerinin oluşturduğu yöreye Çukurova Bölgesi denilmektedir. Bölge, Türkiye içindeki coğrafi konumu, üretim kapasitesi, geniş hinterlandı yanı sıra yurt içi ve yurt dışına olan çok modlu bağlantı kolaylığının sağladığı avantajlarla yalnız Türkiye'nin değil, aynı zamanda Orta Doğu ve Doğu Akdeniz'in en önemli ulaştırma ve lojistik merkezi konumundadır. Çukurova Bölgesi Akdeniz'in doğu kıyısında yer alır. Bölge, 29.515 km^2 yüzölçümüne sahiptir (Adana 15.485 km^2 ve Mersin 14.030 km^2) ve Türkiye toplam yüzölçümünün %3,7'sini oluşturur. Bölgenin güneyinde Akdeniz yer alırken doğusunda Maraş, Osmaniye ve Hatay illeri, kuzeyinde Karaman, Konya, Niğde ve Kayseri illeri ve batısında ise Antalya ili bulunur. Bölgenin toplam kıyı uzunluğu 481 km olup, Türkiye'nin toplam kıyı uzunluğunun %5,7'sini ve Akdeniz Bölgesinin kıyı uzunluğunun %30,7'sini oluşturmaktadır. Tarım arazileri bölgenin güneyinde yer almakta ve toplam yüzölçümün yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır (Çukurova Kalkınma Ajansı, 2012).

Sosyo-ekonomik gelişmişlik sırlamasına göre isimli çalışmasında Çukurova Bölgesi'nin iki kentinden Adana 8. ve Mersin 17. sırada yer almıştır (DPT, 2003). Yine uluslararası rekabet endeksi sıralamasına göre Adana 9. ve Mersin 12. sırada yer almıştır (DPT, 2012).

Çukurova Bölgesi, 3.629.227 nüfusla Türkiye'nin toplam nüfusunun %5,07'sine sahiptir. Türkiye'de nüfus yoğunluğu km^2'ye 97 kişi iken bölge, 302 kişi/km^2 olan nüfus yoğunluğu ile İstanbul'dan sonra 2. sırada yer almaktadır. 2008 yılında Mersin %13,1'lik işsizlik oranına sahipken Adana'da bu oran %20,5 oranında gerçekleşmiştir. Son yıllarda artan göç ve nüfus artışlarıyla birlikte bölgede öne çıkan en büyük sorunlardan birisi işsizliktir. Bölgede toplam istihdamın yaklaşık yarısı ticaret ve hizmet sektörlerinde gerçekleşirken, istihdamın kalan kısmının yaklaşık %30'u tarımda ve %20'si sanayide gerçekleşmektedir (Çukurova Kalkınma Ajansı, 2012).

Çukurova Bölgesi'nde kişi başına düşen GSYİH değeri 2011 yılı verilerine göre Mersin'de 18,285 ve Adana'da 15,521 olmak üzere ortalama 16,903 dolardır. Türkiye ortalaması ise 15,137 dolar düzeyindedir. Türkiye'de illerin GSYIH 'ya katkısı açısından incelendiğinde Mersin %2,7 ve Adana %2,9 oranında katkıda bulunmaktadır. Bölgede öne çıkan sektörler ise; başta tarım ve gıda sanayi olmak üzere, kimya sanayi, tekstil ve hazır giyim, makine ve metal eşya, mobilya, kâğıt ve kâğıt ürünleri, lojistik ve hizmetler genel sektörleridir (Çukurova Kalkınma Ajansı, 2012).

Tarım sektörü, istihdama ve dış ticarete katkısı ile diğer sektörlere sağladığı girdi miktarı açısından Çukurova Bölgesi için tarihsel olarak temel sektör olma özelliğini korumaktadır. Tarım sektörü içerisinde de bitkisel üretim alt sektörü geleneksel olarak Çukurova Bölgesinin temel üretim şekli olmuştur. Bölgedeki tarım üretimi Adana'da tarla ürünleri, Mersin'de ise meyve-sebze ürünleri ağırlıklı olarak gerçekleşmektedir. 2007 yılı verilerine göre, Adana ve Mersin illerinde yapılan bitkisel üretim Türkiye toplam bitkisel üretim değerinin %10,4'ünü oluşturmaktadır ve bu oran Çukurova Bölgesini Türkiye'de ilk sıraya yerleştirmektedir (DPT, 2012). Çizelge 4.27'de Çukurova Bölgesine ait tarım alanlarına ilişkin çeşitli veriler gösterilmiştir.

Çizelge 4.27. Çukurova Bölgesi Tarımsal Arazi Verileri (TÜİK, 2012)

Yerleşim	Tarım Alanları (da)	Ekili Alan (da)	Meyve Alanı (da)	Turunçgil Alanı (da)
Adana	5.506.353	4.528.357	541.231	358.063
Mersin	3.796.588	2.007.225	1.168.751	270.966
Türkiye	244.363.732	163.330.020	28.944.228	1.147.847

Çukurova Bölgesi'ndeki tarım alanları Türkiye'nin toplam tarım alanlarının % 3'ünü oluşturmaktadır. Türkiye'deki ekili alanların ise % 4'ü Çukurova Bölgesindedir. Meyve alanlarının %5'i bölgede yer alırken Türkiye'deki turunçgil üretim alanlarının yaklaşık %55'i Çukurova Bölgesinde yer alır.

Bitkisel üretim değeri açısından Çukurova Bölgesini %9,8'lik pay ile Antalya Bölgesi izlemektedir. Çukurova Bölgesi bitkisel üretim değerinin %40'ı Adana ilinde üretilirken %60'ı Mersin ilinde üretilmektedir. Bitkisel üretim miktarı açısından da bölge 9.135.949 tonluk üretimle Konya, Karaman Bölgesinden sonra ikinci sırada yer alır ve Türkiye toplam bitkisel üretim miktarından %8,24'lük bir pay alır. Tarla ürünleri Adana'da bitkisel üretimin %60'ını oluştururken, sebze ve meyveler sırasıyla %24 ve %16'lık paylara sahiptirler. Mersin'de ise parçalanmış bir toprak yapısına sahip olunduğundan bitkisel üretim küçük arazilerde yoğunlaşmıştır ve bu nedenle bitkisel üretimin %43'ünü meyve üretimi, %38'ini sebze üretimi ve %19'unu tarla ürünleri oluşturmaktadır. Bölgenin bitkisel üretim ihracat değeri yaklaşık 500 milyon dolara ulaşmıştır (Çukurova Kalkınma Ajansı, 2012).

Çizelge 4.28. Çukurova Bölgesi Tarımsal İşletme Verileri (TÜİK 2012)

Yerleşim	Tarımsal İşletme Sayısı	Tarımsal İşletme Ortalama Büyüklüğü (da)	Turunçgil İşletmeleri Sayısı	Turunçgil İşletmeleri Ortalama Büyüklüğü (da)
Adana	56.302	98	3.939	91
Mersin	71.022	53	19.772	14
Türkiye	3.076.650	60	57.005	20

Çizelge 4.28'de görüldüğü üzere, tarımsal işletmeler Mersin ilinde sayı olarak daha fazlayken Adana ilinde işletmeler ortalama olarak daha büyüktür. Bu durum arazi yapısından kaynaklanmaktadır. Düz ve ovalık arazilerin daha geniş yer tuttuğu Adana ilinde tarımsal işletmeler daha geniş arazilere kurulurken, Mersin ilinde tarımsal işletmeler parçalanmış olan küçük arazilere kurulabilmektedirler. Turunçgil üretimi için de aynı durum geçerli olup turunçgil işletmeleri sayısı Mersin ilinde Adana'dan çok fazla olmakla birlikte işletmeler nispeten küçük ölçeklidirler.

Turunçgil meyveleri her iki ilde de öne çıkan ürün grubu olup, Adana'da toplam meyve üretiminin %88'ini ve Mersinde toplam meyve üretiminin %50'sini oluşturmaktadır. Toplamda ise Çukurova Bölgesi Türkiye turunçgil üretiminin yarıdan fazlasını gerçekleştirir. Turunçgil meyveleri içerisinde ise Adana'da toplam

üretimden aldıkları %44 ve %34'lük payla sırasıyla portakal ve mandalina öne çıkar. Bunları %14'lük payla greyfurt ve %8'lik payla limon takip eder. Mersin ilinde ise turunçgil meyveleri üretiminde öne çıkan ürün toplam üretimden aldığı %55'lik payla limondur. Limon üretimini %30'luk payla portakal, %12'lik payla mandalina ve %3'lük payla greyfurt üretimi takip eder (Çukurova Kalkınma Ajansı, 2012).

Çizelge 4.29. Dikim Alanı Genişliklerine Göre İşletmeler (%)

Dikim Alanı (da)	Limon	Portakal
0–11	60,00	34,00
11–21	35,00	35,00
20 <	5,00	31,00
Toplam	100,00	100,00

Anket uygulanan işletmeler incelendiğinde, limon üretiminin % 95'lik kısmının büyüklüğü 20 dekarın altındaki bahçelerde gerçekleştiği görülmektedir. Uygulama yapılan işletmelerde ortalama bahçe büyüklüğü ise 11,5 da dır. Çukurova'da limon üretiminin yoğun olarak yapıldığı bölge Mersin-Erdemli ve çevresi olduğundan bu bölgenin arazi yapısı bahçelerin küçük ölçekli olmasına neden olmaktadır. Türkiye genelinde ise limon üretimi için ortalama bahçe büyüklüğü 8,8 dekardır. Çukurova Bölgesinde portakal üretimi genelde daha geniş ova arazilerinde yoğunlaşmıştır. Çalışma yapılan işletmelerdeki portakal üretim alanlarının %76'sı da 10 dekar ve üstü büyüklüğe sahiptir. 20 dekar ve üstü büyüklüğe sahip portakal bahçeleri ise %31'lik bir paya sahiptir. Çalışılan işletmelerde portakal üretimi ortalama 22 dekarda yapılmakla birlikte Türkiye ortalaması 12 dekardır. Bu koşullarda çalışma yapılan işletmelerin Türkiye ortalamasından daha büyük alanlara sahip olduğu söylenebilir.

4.8.2. Özel Karlılıkların Hesaplanması ve Elde Edilen Sonuçlar

PAM yaklaşımının temel fikri üretimde kullanılan girdilerin özel ve sosyal fiyatlarının karşılaştırılmasıdır. Burada geçen özel fiyatlar mevcut durumda

gözlemlenen fiyatlar, yani cari fiyatlardır. Özel ya da cari piyasa fiyatları temel ekonomik maliyetleri ve değerlemeleri ve buna ek olarak tüm politikaların etkilerini içerir. Özel fiyatlar bağlamında PAM yaklaşımı temelde iki hesaplanabilir unsurun ürünüdür. Bunlardan birincisi gelirlerle maliyetler arasındaki farklara dayanan cari fiyatlar cinsinden dekara karlılıkları tanımlar. Diğeri ise çeşitli parametrelerin hesaplanması yardımıyla sapmaların etkisini ölçer.

4.8.2.1. Portakal ve Limonun Özel Getirisi

PAM yaklaşımının uygulanabilmesi amacıyla özel maliyet ve karlılıkların birincil tarım sistemi için hesaplanabilmesi hususunda gerekli veriler arazi çalışmalarıyla toplanmıştır. Bu kapsamda limon ve portakal üretiminin yoğun olduğu Mersin ve Adana illeri seçilmiş, limon için Mersin ilinde, portakal için ise Adana ilinde daha yoğun çalışılmıştır. Bu illerde de üretimin yoğun olarak yapıldığı köylerde girdi-çıktı ilişkilerini tespit için üreticilerle yüz yüze anket uygulaması yapılmıştır. Anket uygulaması ile 2009-2010 pazarlama yılına ait birim üretim miktarları ve ürünlerin birim satış fiyatları tespit edilerek, buradan hareketle dekara gayrı safi üretim değerlerine (GSÜD) ulaşılmıştır. Çizelge 4.29'da anket yapılan işletmelere ait 2009–2010 pazarlama yılı GSÜD'leri verilmiştir.

Çizelge 4.30. Anket Yapılan İşletmelerde GSÜD

Ürünler	Üretim (kg/da)	Satış Fiyatı (TL/kg)	GSÜD (TL/da)
Portakal	3.000	0,407	1.221
Limon	3.120	0,572	1.784

Anket uygulamasıyla toplanan bilgilerden bölgede portakal üretimi için dekara 3 ton, limon üretimi için ise 3.12 ton ürün elde edildiği hesaplanmıştır. 2009-2010 pazarlama yılı satış fiyatları ile üretim miktarları çarpıldığında Çukurova Bölgesinde limon ve portakal üretimi için dekara GSÜD'leri bulunmuştur. Portakal üretimi için dekara üretim değeri 1.221 TL ve limon üretimi için dekara üretim değeri 1.784 TL olarak tespit edilmiştir.

Portakal ve limon üretiminde herhangi bir yan üründen gelir elde edilmesi durumu söz konusu olmadığı için elde edilen gayrı safi üretim değerlerine herhangi bir eklemede bulunulmamıştır.

4.8.2.2. Portakal ve Limonun Özel Maliyeti

Üretim maliyetlerinin hesaplanmasında girdi unsurları iki grup altında ele alınmıştır. Bunlar ticareti yapılabilir girdiler ve ticareti yapılamaz girdiler yani ulusal kaynaklardır.

Ticareti yapılabilir girdiler olarak da gübre ve tarımsal ilaç masraflarının hesaplanmasında kullanılan fiziki miktarlar piyasa fiyatları ile çarpılarak bu girdilere ait masraflar tespit edilmiştir. Tesis masraflarının belirlenmesinde ise konuya ilişkin yapılmış önceki çalışmaların sonuçlarından yararlanılmıştır. TEAE (1999), TEAE (2001) ve Demirtaş (2005) tarafından üretici anket verileri değerlendirilerek yapılmış olan araştırmalarda tesis masrafları toplamı üretim masraflarının %5,5 ile %6,5'i arasında değişmektedir. Söz konusu araştırma bulguları referans alınarak bu çalışmada %5 oranı kabul edilmiş ve limon için yaklaşık dekara 77 TL, portakal için ise 60 TL tesis masrafı hesaplanarak üretim masraflarına eklenmiştir.

Ulusal kaynaklar olarak işgücü ve makine giderlerinin hesaplanmasında, bunların kiralama yoluyla tedarik edildiği varsayımı kabul edilmiştir. Bu amaçla her bir uygulama için yöredeki işgücü ücretleri ve makine kira bedelleri elde edilerek hesaplamalar yapılmıştır. Ayrıca ulusal kaynaklardan olan su gideri ve arazinin kira bedeli de hesaplamalara dâhil edilmiştir. Arazinin kira bedeli için saha çalışmalarından elde edilen veriler ışığında portakal ve limon üretimleri için üretimin yoğun olarak yapıldığı yörelerdeki 2009-2010 pazarlama yılı için dekara arazi kira maliyetleri tespit edilmiştir. Bu kapsamda limon üretimi için 250 TL ve portakal üretimi için 200 TL dekara kira maliyeti hesaplamalara dâhil edilmiştir. Su giderinin hesaplanmasında ise bölgedeki sulama faaliyetlerine yapılan masraflar üreticilerden elde edilerek hesaplanmalarda kullanılmıştır.

Tesis masrafları büyük ölçüde ticari olmayan gider kalemlerinden oluştuğundan ilgili çizelgelerde "ulusal faktörler" kapsamında değerlendirilmiştir.

Ayrıca bu giderlere değişken masrafların faizi de hesaplanarak dâhil edilmiştir. Genel idare giderleri olarak da üretim masraflarının %3'ü alınmış ve hesaplamalara dâhil edilmiştir (Açıl, 1974). Tüm bu hesaplamalar çizelge 4.31, 4.32, 4.33 ve 4.34'de ayrıntılı olarak gösterilmiştir.

Çizelge 4.31. Limon üretimi için özel fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-a

Kalemler	TL/da.
1. Ticareti Yapılabilir Girdiler	501
1.1. Gübre	261
1.2. Tarımsal İlaç	240
2. Ulusal Faktörler	1129
2.1. İş Gücü	438
Gübreleme	60
Sulama	120
İlaçlama	84
Bakım	174
2.2. Sermaye Faizi (Değişken Gid. x 0,0675)	80
2.3. Su Gideri	15
2.4. Genel İdare Gideri (Üretim Gid. x 0,03)	47
2.5. Makine Kirası	222
2.6. Arazi Kirası	250
2.7. Tesis Maliyeti	77
3. Üretim Giderleri Toplamı	1.630
4. GSÜD (3.12 ton x 0,572 TL/kg)	1.785
5. Net Kar	155

Çizelge 4.32. Limon üretimi için özel fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-b

Kalemler	TL/da.
1. GSÜD (3,12 ton x 0,572 TL/kg)	1.785
2. Üretim Giderleri Toplamı	1.630
2.1.Değişken Giderler	1.256
Gübre	261
Tarımsal İlaç	240
Su	15
Makine Kirası	222
Geçici İşçilik	438
Döner Sermaye Faizi	80
2.2.Sabit Giderler	374
Genel İdare Giderleri	47
Aile İşgücü Ücret Karşılığı	-
Arazi Kirası	250
Tesis Maliyeti	77
3.Brüt Kar	529
4.Net Kar	155

Çizelge 4.33. Portakal üretimi için özel fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-a

Kalemler	TL/da.
1. Ticareti Yapılabilir Girdiler	362
1.1. Gübre	202
1.2. Tarımsal İlaç	160
2. Ulusal Faktörler	908
2.1. İş Gücü	233
Gübreleme	64
Sulama	46
İlaçlama	46
Bakım	77
2.2. Sermaye Faizi (Değişken Gid. x 0,0675)	61
2.3. Su Gideri	15
2.4. Genel İdare Gideri (Üretim Gid. x 0,03)	37
2.5. Makine Kirası	302
2.6. Arazi Kirası	200
2.7. Tesis Maliyeti	60
3. Üretim Giderleri Toplamı	1.270
4. GSÜD (3,00 ton x 0,407 TL/kg)	1.221
5. Net Kar	-49

Çizelge 4.34. Portakal üretimi için özel fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-b

Kalemler	TL/da.
1. GSÜD (3,00 ton x 0,407 TL/kg)	1.221
2. Üretim Giderleri Toplamı	1.270
2.1.Değişken Giderler	973
Gübre	202
Tarımsal İlaç	160
Su	15
Makine Kirası	302
Geçici İşçilik	233
Döner Sermaye Faizi	61
2.2.Sabit Giderler	297
Genel İdare Giderleri	37
Aile İşgücü Ücret Karşılığı	-
Arazi Kirası	200
Tesis Maliyeti	60
3.Brüt Kar	248
4.Net Kar	-49

Çizelge 4.31, 4.32, 4.33 ve 4.34'de görüldüğü üzere, limon üretimi için 1.630 TL, portakal üretimi içinde ise dekara gider 1.270 TL olarak tespit edilmiştir.

4.8.3. Sosyal Karlılıkların Hesaplanması ve Elde Edilen Sonuçlar

PAM'in ampirik uygulamasındaki ikinci aşama getirilerin, maliyetlerin ve karların sosyal fiyatlarla değerlendirilmesidir. Yüksek sosyal karları meydana getiren faaliyetleri destekleyen ülkelerde hızlı ekonomik büyümenin sağlandığı gözlemlenmektedir. Politika analizindeki en zor analitik iş ürünler ve üretim faktörleri için sosyal değerleri hesaplamaktır. Bu iş için gerekli bilginin çok geniş çaplı ve genellikle bulunması mümkün olmaması nedeniyle sosyal değerler ancak yaklaşımlar şeklinde sisteme dâhil edilebilir (Monke ve Pearson, 1989).

Sosyal fiyatlar hiçbir piyasa bozucu uygulama veya hükümet müdahalesinin olmadığı durumdaki fiyatları ifade eder. Hükümet müdahaleleri ve piyasadaki başarısızlıklar nedeniyle piyasa fiyatları genellikle mal ve hizmetlerin kıtlık değerini yansıtmayacaktır. Bu nedenle mal ve hizmetlerin bir gölge fiyatını (sosyal fiyat) hesaplamak gerekmektedir. Sosyal fiyatların hesaplanması hususunda Monke ve Pearson (1989), Bradfield (1993) ve Tsakok (1990) çeşitli teorik yaklaşımlar geliştirmişlerdir. Bradfield gölge fiyatların hesaplanmasına ilişkin geliştirilen bu yaklaşımlar arasında en uygununun dünya fiyatlarının kullanılması olduğunu belirtmiştir (Joubert ve Van Schalkwyk, 2000). Bu bağlamda gelir ve ticareti yapılabilir girdilerin sosyal değerlerinin hesaplanmasında bu çalışmada da dünya fiyatları kullanılmıştır.

4.8.3.1. Portakal ve Limonun Sosyal Getirisi

Çalışmada PAM yöntemine ilişkin girdi ve çıktıların sosyal fiyatlarının hesaplanmasında dünya fiyatları kullanılmıştır. Dünya fiyatları ulaşım ve diğer maliyetler için ayarlanmıştır. Girdiler için sosyal fiyatlar üreticinin ödediği fiyat, sigorta ve navlun (CIF) fiyatlarına pazarlama maliyetlerinin ya da hükümetin özel fiyatlara etkisinin eklenmesiyle bulunur. İhraç edilen girdi ve ürünlerin sosyal fiyatı ve sosyal gelirlerin hesaplanmasında ise ürünü gemiye teslim (FOB) ihracat fiyatları kullanılmıştır. Ticareti yapılabilen malların sınır fiyatlarına, ülkenin en büyük tüketim merkezine taşıma maliyetleri eklenir ve ticareti yapılamayan malların sosyal fiyatlarının hesaplanmasında ise en iyi alternatif gelir getiren ikinci ürünün sosyal fiyatı kullanılır. Bu kapsamda çalışmada ticareti yapılabilir girdiler olarak gübreler ve ilaçlar ele alınmıştır. Ticareti yapılamaz girdiler arasında ise arazi, işgücü, su, makine kirası, diğer bakım giderleri, masrafların nominal faizi ve genel idare giderleri kalemleri yer alır.

PAM yaklaşımına konu olan ürünün sosyal getirisinin hesaplanmasında ihraç edilebilen ürünlerde FOB ihracat fiyatlarının kullanılması prensibi kabul edilir. Bu kapsamda, limon ve portakalın sosyal getirilerinin hesaplanmasında Akdeniz İhracatçılar Birliği Tarım Sektörü Ocak-Aralık Raporundan yararlanılmıştır. Anılan

dönemde 282.140.639 dolar değerinde 412.089.168 kg limon ve 171.386.364 dolar değerinde 266.371.053 kg portakal ihraç edilmiştir. Buradan limon ve portakalın 2009 yılına ait kilogram FOB değerleri sırasıyla 0.685 dolar ve 0.643 dolar olarak tespit edilmiştir. FOB fiyatları dolar bazında olduğu için Türk Lirasına dönüştürme gereksinimi oluşmuş ve bu dönüşüm için 2009-2010 pazarlama yılında doların ortalama Türk Lirası değeri Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Müsteşarlığı tarafından belirlenen yıllık ortalama kur değeri olan 1.435 TL olarak belirlenmiştir. Buradan hareketle limon için kilogram sosyal fiyat 0,983 kuruş ve portakal için kilogram sosyal fiyat 0,923 kuruş olarak hesaplanmıştır. Dünya fiyatlarının hesaplanmasında bir sonraki aşamada ürün limana gelene kadar yapılan işlemlere ilişkin maliyetler düşülmelidir. Bu şekilde ürünün dünya fiyatları ve yurt içi fiyatları sağlıklı bir şekilde karşılaştırılabilinir. Aksi halde bahçe fiyatlarına işleme ve taşıma maliyetleri yansımadığından hesaplanacak dünya fiyatlarıyla karşılaştırmak hata verecektir. Bu kapsamda limon ve portakal için hesaplanan FOB (Mersin Limanı) değerlerinden taşıma, işleme ve ambalajlama, palet ve şerit masrafları düşülecektir. Erdemli üretici birliğinden edinilen verilere göre 1 kg limon ve portakal için taşıma masrafları 0,015 TL, işleme masrafları 0,115 TL ve ambalaj, palet ve şerit masrafları ise 0,140 TL'dir. FOB değerlerinden bu masrafları toplamı olan 0,270 TL çıkartılınca kilogram başına sosyal fiyat limon için 0,713 TL ve portakal için 0,653 TL olarak elde edilmiştir.

4.8.3.2. Portakal ve Limonun Sosyal Maliyeti

Gübre Giderinin Sosyal Maliyeti: Ticareti yapılabilir girdilerden gübre için sosyal fiyatın hesaplanması 2009 yılı için Tarım Bakanlığı tarafından belirlenen dekara gübre desteği göz önünde bulundurularak yapılmıştır. Bu kapsamda özel fiyatlarla limon için 261 TL ve portakal için 202 TL olarak hesaplanan dekara gübre giderine 2009 yılı dekara gübre desteği eklenerek gübre giderinin dekara sosyal maliyeti ve toplumsal etkisi hesaplanmıştır. 2009 yılı için Tarım Bakanlığınca sebze-meyve alanları için dekar başına gübre desteği 4.25 TL olarak belirlenmiştir. Bu destek miktarı göz önünde bulundurulduğunda limon için sosyal fiyat 265 TL ve portakal için sosyal fiyat 206 TL olarak bulunmuştur.

Tarımsal İlaç Giderlerinin Sosyal Maliyeti: Üretimde önemli girdi kalemlerinden birisi olan tarımsal ilaçlar için incelenen dönemde Tarım Bakanlığı'nın üreticiyi destekleyici herhangi bir programı bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu kalemde devletin piyasada fiyat bozucu etkisi yoktur. Bu durum nedeniyle de tarımsal ilaçlar için özel fiyat-sosyal fiyat ayrıştırması yapılmamış ve iki fiyat da eşit kabul edilmiştir. Özel fiyatlarla hesaplanan tarımsal ilaç giderleri olan limon için 240 TL ve portakal için 160 TL aynı zamanda bu ürünlerin sosyal fiyatları olarak kabul edilmiştir.

Arazinin Sosyal Maliyeti: Sosyal fiyatlarla arazi kira maliyetinin hesaplanmasında "fırsat maliyeti" yaklaşımından yararlanılmıştır. Bu kapsamda, alternatif ürün olarak portakal için limon, limon için portakal kabul edilmiştir. Hesaplamalarda her iki ürünün getirileri karşılıklı olarak özel fiyatlarla tespit edilmiş arazi kira maliyetleri üzerine eklenmiş ve arazinin sosyal maliyeti her iki ürün için de bu şekilde hesaplanmıştır. Buna göre portakal üretimi için arazinin sosyal maliyeti 364 TL ve limon üretimi için arazinin sosyal maliyeti 209 TL olarak belirlenmiş ve hesaplara dahil edilmiştir.

İşgünün Sosyal Maliyeti: İşgücünün sosyal maliyetinin hesaplanmasında temel amaç devlet müdahalesi sonucunda işgücü piyasalarında bir çarpıklığın meydana gelip gelmediğinin tespit edilmesi, şayet çarpıklık var ise de bunun ne düzeyde olduğunun saptanmasıdır. Bu duruma ilişkin olarak bir kaç değişik metodun kullanılabilmesi mümkündür. Asgari ücretin belirlenerek sosyal ücret olarak kabul edilmesi iş gücü piyasalarında çarpıklığa neden olabileceği için kullanılabilecek bir metot olmakla birlikte Türkiye şartlarında bu yaklaşım doğru sonuçları vermekten uzaktır. Türkiye'de asgari ücret uygulaması her ne kadar mevcut ise de özellikle tarım gibi kayıt dışılığın yoğun olduğu sektörlerde uygulamanın tam anlamda yapıldığı söylenemez. Ayrıca asgari ücret dışında diğer sosyal güvence kapsamına da Türk çiftçisi yeterince girememektedir. Bununla beraber asgari ücret yaklaşımının uygulanmasındaki bir diğer sorun geçici tarım işçiliği sorunudur. Türkiye'de tarımsal işgücü için iş kanunu hükümlerinin geçerli olduğunu söylemek özellikle de geçici tarım işçiliği gerçeği altında pek mümkün değildir. Ayrıca özellikle tarım sektöründe var olan gizli işsizlik olgusunu da unutmamak gerekir.

Bu kapsamda gölge ücret haddinin hesaplanmasında bazı oran ve katsayılardan faydalanılmaktadır. İş gücü için gölge ücret belirlendikten sonra bu miktar, cari ücret tutarıyla çarpılırsa gölge ücret haddi bulunabilir. Bu değer pratikte 0,5 ile 0,8 arasındadır. Dünya Bankasının Türkiye'de kırsal kesim için yaptığı bir çalışmada sosyal ücretlerin hesaplanmasında 0,56 oranı kullanılmıştır (Mashayekhi 1980). Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ise bu dönüştürme oranını 0,60 olarak kullanmıştır (Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 1982). DPT'nin yaptığı bir çalışmada ise gölge ücret düzeyi dönüştürme oranı Geleneksel Etkinlik Fiyatları yaklaşımına göre 0,67, Genişletilmiş Etkinlik Fiyatları Yaklaşımına göre 0,824 ve Sosyal Fiyatlar yaklaşımına göre ise 0,730 olarak hesaplanmıştır. Tüm bu çalışmalarla elde edilen oranların ortalaması olan 0,64 çalışmadaki işgücünün sosyal maliyetinin belirlenmesinde kabul edilmiştir. Bu durumda iş gücünün sosyal fiyatları limon için 280 TL ve portakal için 148 TL olarak hesaplamalara dâhil edilmiştir.

Çeki gücünün Sosyal Maliyeti: Devletin piyasa bozucu etkisinin olduğu diğer bir alan ise çeki gücü maliyetleridir. Devlet tüm üreticilere yapmış oldukları tarımsal faaliyetlerde önemli bir masraf kalemi olan akaryakıt giderleri için dekar başına desteklemede bulunmaktadır. Bu destekleme miktarı araştırma yılı olan 2009'da dekara 4,25 TL olarak belirlenmiştir. Bu durumda, yapılan mazot desteğiyle birlikte çeki gücü genel gider kaleminin topluma maliyeti limon üretimi için 226 TLve portakal üretimi için 306 TL olarak gerçekleşmiştir.

Suyun Sosyal Maliyeti: Araştırmada su ücretinin özel fiyatı ile sosyal fiyatı eşit kabul edilmiştir. Bu varsayımın kabul edilmesinde sulama şebekelerinin etkin kullanımının sağlanması, kamu yükünün azaltılması ve yeni yatırımlara kaynak yaratılması amacıyla tesislerin yönetiminin Devlet Su İşleri (DSİ) tarafından çeşitli örgüt ve kurumlara devredilmesi etkili olmuştur. DSİ sulama şebekelerinde zamanla işletme ve bakım hizmetlerinde yüksek maliyetlere ulaşılmış buna karşılık su ücretlerinin tahsilâtı hususunda sıkıntılarla karşılaşılmıştır. Bu kapsamda anılan şebekelerin bakım ve onarım hizmetleri sudan yararlananlara devredilerek devletin mali yükünün azaltılması sağlanmıştır. Türkiye'de sulama sistemlerinin devri ile ilgili çalışmalar ilk kez 1950 öncesinde başlatılmış ve 1993 yılına kadar toplam 2.000 ha olmak üzere bazı küçük projeler kullanıcılara devredilmiştir. Devir çalışmaları

1990'lı yıllarda Dünya Bankası kredisinin etkisi ile hızla yaygınlaşmıştır. Haziran 2003 itibarı ile 1.704.469 ha sulama alanının %91'i sulama birliklerine devredilmiş böylece devletin bu faaliyetteki etkisi kalmamıştır (Tekinel, 2004).

DSİ 'nin 2006 verilerine göre, 1.860.969 hektar sulama alanının, işletme-bakım ve yönetim sorumluluğu işletmeci örgütlere devredilmiştir. DSİ'nce inşaatı tamamlanarak işletmeye açılan 779 adet sulama şebekesinden 330 adedi ve toplam 1.685.529 ha (%90,6) sulama alanı sulama birliklerine devredilmiştir. Bunu 143 şebeke (58.348 ha) ile belediyeler, 77 şebeke ile (77.999 ha) kooperatifler, 225 şebeke ile (38.061 ha) Köy Tüzel Kişiliği ve 4 şebeke ile (1.032 ha) diğerleri izlemektedir (DSİ, 2006).

2009 yılı sonunda ise DSİ inşa ettiği sulamaların net 2.135.824 hektarını su kullanıcı örgütlerine devretmiş ve devir oranı %96'ya ulaşmıştır. 2009 yılı itibarı ile toplam devredilen alanların %90'ı sulama birliklerine, %5'i kooperatiflere, %3'ü belediyelere ve %2'si köy tüzel kişiliklerine yapılmıştır (DSİ, 2009).

Sermayenin Sosyal Maliyeti: Sermayenin sosyal fiyatının belirlenmesinde Merkez Bankası nominal faiz oranlarından yararlanılmıştır. Bu yaklaşımda elde edilen nominal faizlerden reel faiz hesaplamasına gidilmiş ve elde edilen değer değişken giderlerle çarpılarak sermayenin sosyal fiyatı tespit edilmiştir. Buna göre 2009 yılı Merkez Bankası verilerine göre nominal faiz oranı %13,5 olarak hesaplanmış, üretimin altı aylık bir dönemi kapsadığı varsayılarak da bu oranın yarısı olan %6,75 değişken giderlerle çarpılmıştır. Bunun sonucu olarak limon üretimi için döner sermaye faizi 70 TL, portakal üretimi içinde 56 TL olarak bulunmuş ve PAM hesaplamalarına dâhil edilmiştir.

Genel İdare Giderlerinin Sosyal Maliyeti: Genel İdare Giderleri kalemi toplam üretim giderlerinin %3'ü olarak kabul edilmiştir (Açıl, 1974). Buna göre sosyal fiyatlarla hesaplanmış üretim giderlerinin %3'ü alınmış ve limon için genel idare giderlerinin sosyal maliyeti 41 TL ve portakal üretimi için 39 TL bulunarak PAM hesaplamalarına dâhil edilmiştir.

Tesis Masraflarının Sosyal Maliyeti: Sosyal fiyatlarla tesis maliyetinin hesaplanmasında faiz oranının farklılaştırılması gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda Türkiye için tesis maliyetinin hesaplanmasında kullanılan %5 çıplak

arazinin değer faizi yerine sosyal iskonto oranı olan %10 kullanılmıştır (European Commission, 2010). Özel fiyatlarla hesaplanan tesis maliyeti faizi olan %5 ile sosyal fiyatlarla hesaplanan tesis maliyeti faizi olan %10 arasındaki %5 fark dikkate alınarak tesis maliyetinin sosyal maliyeti hesaplanmıştır.

Limon ve portakal üretimine ilişkin sosyal fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçeleri çizelge 4.35, 4.36, 4.37 ve 4.38'de verilmiştir.

Çizelge 4.35. Limon üretimi için sosyal fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-a

Kalemler	TL/da.
1.Ticareti Yapılabilir Girdiler	505
1.1. Gübre	265
1.2. Tarımsal İlaç	240
2.Ulusal Faktörler	922
2.1. İş Gücü	280
Gübreleme	38
Sulama	77
İlaçlama	54
Bakım	111
2.2. Sermaye Faizi (Değişken Gid. x 0,0675)	70
2.3. Su Gideri	15
2.4. Genel İdare Gideri (Üretim Gid. x 0,03)	41
2.5. Makine Kirası	226
2.6. Arazi Kirası	209
2.7. Tesis Maliyeti	81
3.Üretim Giderleri Toplamı	1.427
4. GSÜD (3.12 ton x 0,713 TL/kg)	2.224
5.Net Kar	797

Çizelge 4.36. Limon üretimi için sosyal fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-b

Kalemler	TL/da.
1.GSÜD (3.12 ton x 0,713 TL/kg)	2.224
2.Üretim Giderleri Toplamı	1.427
2.1.Değişken Giderler	1.096
Gübre	265
Tarımsal İlaç	240
Su	15
Makine Kirası	226
Geçici İşçilik	280
Döner Sermaye Faizi	70
2.2.Sabit Giderler	331
Genel İdare Giderleri	41
Aile İşgücü Ücret Karşılığı	-
Arazi Kirası	209
Tesis Maliyeti	81
3.Brüt Kar	1.128
4.Net Kar	797

Çizelge 4.37. Portakal üretimi için sosyal fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-a

Kalemler	TL/da
1.Ticareti Yapılabilir Girdiler	366
1.1. Gübre	206
1.2. Tarımsal İlaç	160
2.Ulusal Faktörler	991
2.1. İş Gücü	148
Gübreleme	41
Sulama	29
İlaçlama	29
Bakım	49
2.2. Sermaye Faizi (Değişken Gid. x 0,0675)	56
2.3. Su Gideri	15
2.4. Genel İdare Gideri (Üretim Gid. x 0,03)	39
2.5. Makine Kirası	306
2.6 Arazi Kirası	364
2.7. Tesis Maliyeti	63
3.Üretim Giderleri Toplamı	1.357
4.GSÜD (3,00 ton x 0,653 TL/kg)	1.959
5.Net Kar	602

Çizelge 4.38. Portakal üretimi için sosyal fiyatlarla hesaplanan çiftlik bütçesi-b

Kalemler	TL/da
1.GSÜD (3,00 ton x 0,653 TL)	1.959
2.Üretim Giderleri Toplamı	1.357
2.2.Değişken Giderler	891
Gübre	206
Tarımsal İlaç	160
Su	15
Makine Kirası	306
Geçici İşçilik	148
Döner Sermaye Faizi	56
2.3.Sabit Giderler	466
Genel İdare Giderleri	39
Aile İşgücü Ücret Karşılığı	-
Arazi Kirası	364
Tesis Maliyeti	63
3.Brüt Kar	1.068
4.Net Kar	602

Çizelge 4.35, 4.36, 4.37 ve 4.38'de gösterilmiş olunan sosyal fiyatlarla yapılan hesaplamalar sonucunda dekara sosyal GSÜD'leri limon üretimi için 2.224 TL ve portakal üretimi için 1.959 TL olarak tespit edilmiştir. Ayrıca sosyal maliyet limon üretimi için 1.427 TL ve portakal üretimi için 1.357 TL olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak sosyal fiyatlarla hesaplanan kar limon üretimi için 797 TL ve portakal üretimi için 602 TL'dir.

Özel fiyatlarla yapılan hesaplamalar ile sosyal fiyatlarla yapılan hesaplamalar birlikte Çizelge 4.39 ve 4.40'da hazırlanan Politika Analizi Matrisine aktarılmış ve böylece her iki üretim için de politika analizlerinin yapılması sağlanmıştır.

Çizelge 4.39. Limon Üretimi İçin Politika Analiz Matrisi (TYG: TİCARETİ YAPILABİLİR GİRDİLER)

	GELİR	TYG			ULUSAL KAYNAKLAR							Gider Toplamı	KAR
		Gübre	İlaç	∑	İş gücü	Makine	Arazi	Su Ücreti	Sermaye	Genel Giderler	Tesis	∑	
	A	B			C							D	
Özel Fiyat	1.785	261	240	501	438	222	250	15	80	47	77	1.129	1.630	155
	E	F			G							H	
Sosyal Fiyat	2.224	265	240	505	280	226	209	15	70	41	81	922	1.427	797
	I	J			K							L	
Transfer	-439	-4	0	-4	158	-4	41	0	10	6	-4	207	203	-642

Çizelge 4.40. Portakal Üretimi İçin Politika Analiz Matrisi

	GELİR	TYG			ULUSAL KAYNAKLAR							Gider Toplamı	KAR
		Gübre	İlaç	∑	İş gücü	Makine	Arazi	Su Ücreti	Sermaye	Genel Giderler	Tesis	∑	
	A	B			C							D	
Özel Fiyat	1.221	202	160	362	233	302	200	15	61	37	60	908	1.270	-49
	E	F			G							H	
Sosyal Fiyat	1.959	206	160	366	148	306	364	15	56	39	63	991	1.357	602
	I	J			K							L	
Transfer	-738	-4	0	-4	85	-4	-164	0	5	-2	-3	-83	-87	-651

4.9. PAM'de Transferler ve Verimlilik Katsayılarına İlişkin Sonuçlar

Elde edilen çiftlik verileri ve tespit edilen varsayımlardan hareketle hazırlanan PAM tablosu, Çukurova Bölgesi'nde limon ve portakal üretim sistemlerinin özel ve sosyal fiyatlardan girdi ve çıktı değerlerini ortaya koymaktadır. Ayrıca yine tablo yardımıyla her iki ürün üretiminde yapılan transferleri de tespit edebiliriz. Bu durumda devletin limon üretim sistemine yaptığı girdi ve gelir transferleri dekara 642 TL ve portakal için dekara 651 TL olarak hesaplanmış ve böylece devletin uyguladığı tarım politikalarının net etkisini yani topluma olan maliyetler ortaya konulmuştur.

Limon ve portakal üretimlerinde ticareti yapılabilir girdiler için uygulanan transferler ise her iki ürün için de dekara 4 TL olarak oldukça düşük bir düzeyde gerçekleşmektedir. Ulusal kaynak unsurunda ise devletin portakal üretiminde dekara 83 TL tutarında kaynak transferi söz konusu iken limon üretimi için ulusal kaynaklara transfer uygulaması yoktur. Devlet her iki ürün için de özellikle çiftçi gelirlerine etki yapmaktadır. Limon üretimine gelir transferi dekara 439 TL olarak gerçekleşirken portakal üretiminde devlet üretici gelirlerine daha yüksek düzeyde, dekara 738 TL kaynak transferi sağlamaktadır.

Politika Analiz Matrisinden elde edilen sonuçlardan hareketle limon ve portakal üretimi için daha önce tanımlanmış olan verimlilik katsayıları da hesaplanarak analizi yapılmıştır. Bu kapsamda Nominal Koruma Katsayısı (NPC), Efektif Koruma Katsayısı (EPC), Yurt İçi Kaynak Kullanım Maliyeti (DRC), Özel Maliyet Katsayısı (PCR) ve Özel Karlık Katsayısı (PCR) hesaplanarak değerlendirilmiştir.

4.9.1. Nominal Koruma Katsayısı (NPC)

Yurt içi fiyatların sosyal fiyatlara oranı olarak açıklanabilen Nominal Koruma Katsayısı'nın (NPC) 1'den büyük olması üreticilerin devlet tarafından korunduğunu gösterir. Oranın 1'den küçük olması ise ürünün fiyatının karşılaştırılabilir dünya fiyatlarından düşük olduğu anlamına gelmektedir (Esmaili, 2008).

NPC oranlarının 1'in altında olması hükümetin ürüne yönelik doğrudan bir destek sağlamadığı ancak girdi desteği şeklinde girdi maliyetlerini azaltıcı etkide bulunduğunu gösterir (Mohanty ve ark 2003).

NPC oranı, tüm devlet müdahaleleri için özet bir göstergedir ve bir ürünün yurt içi fiyatlarla sınır fiyatlarının karşılaştırmasına dayanır. NPC'nin 1'den büyük olması, dolaylı olarak yurt içi üretime desteği gösterir. NPC oranı devletin piyasaları bozucu etkisini gösterir. Yapılan çalışmada NPC oranı limon için 0,80 ve portakal için 0,62 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen oranların 1 den küçük olması bu ürünler üzerinde sübvansiyon, vergi, ticaret kısıtlamaları gibi bir uygulamanın olduğu ve ürünlerinin fiyatlarının dünya fiyatlarından daha düşük olduğunu gösterir. Bu kapsamda, limon üreticileri dünya fiyatlarından %20, portakal üreticilerinin ise %38 daha ucuza ürünlerini sattıklarını söyleyebiliriz. Böylece, Çukurova Bölgesindeki portakal ve limon üreticileri ürünlerini dünya fiyatlarının altından satarak vergilendirilmektedirler. Sonuç olarak doğrudan devlet korumacılığı her iki ürün üretimi için de mevcut değildir. Ancak girdi desteklerinin yurt içi fiyatların düşük olmasında etkili olduğunu söyleyebiliriz.

4.9.2. Efektif Koruma Katsayısı (EPC)

Sosyal ve özel fiyatlarla ölçülmüş katma değerleri karşılaştırır. Efektif Koruma Katsayısı (EPC) katsayısı, politika transferlerinin derecesini ölçer. Bu nedenle EPC'nin faktör piyasalarına ilişkin transfer etkilerini ihmal ettiğini unutmamak gerekir. EPC ürün ve girdi politikalarının net etkilerini değerlendirmede kullanılır. EPC'nin 1'den büyük olması durumunda, transferlerin gelir üzerinde ve ticareti yapılabilir girdiler üzerindeki etkisi özel karların etkisini optimal seviyelerin üzerinde arttırmaktadır diyebiliriz. EPC'nin 1'den küçük olması, hükümet politikalarının üreticiler üzerinde negatif bir korumasının olduğu anlamına gelir. EPC müdahalelerin toplam etkilerini hem girdi hem de çıktı piyasalarında ölçmesi açısından faydalıdır (Stoforos,1996). Yapılan EPC hesaplamalarında limon için 0,74 ve portakal için 0,54 oranları bulunmuştur. Buna göre hem limon hem de portakal için özel fiyatlarla hesaplanan katma değer sosyal fiyatlarla hesaplanan katma

değerin altındadır ve limon üreticilerinin üretimlerinin katma değerinin yaklaşık %26'sı ve portakal üreticilerinin üretiminin yaklaşık %46'sı oranında vergilendirilmektedirler.

Bu önemli bir ölçüttür çünkü ürün destek fiyatı ve gübre desteği gibi bazı girdi ve çıktı politikaları genellikle kapsamlı politika paketlerinin parçasını oluşturur. EPC'nin 1'den büyük olması ürüne yönelik bir desteğin olduğunu, EPC'nin 1'den küçük olması ise üreticilere getirilen vergi benzeri bir negatif desteğin olduğunu gösterir (Monke ve Pearson, 1989).

4.9.3. Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı (DRC)

Ürün sisteminin verimliliğini veya karşılaştırmalı üstünlüğünü ölçmeye yarayan bir orandır. Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı (DRC) sosyal karlılıklar için bir ölçüt sağlar. DRC'nin 1'den büyük olması, ürünün üretiminin sosyal anlamda karsız olduğunu gösterir. Bu nedenle böyle bir durumda ürünün üretimi sırasında ülke kaynakları etkin bir şekilde kullanılmamaktadır. DRC'nin 1'den küçük olması, ülkenin o ürünün üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu anlamına gelir (Monke ve Pearson, 1989).

DRC ürün üretimine dâhil olan yurt içi kaynakların fırsat maliyetidir ve fayda sosyal fiyatlarla ölçülen kaynakların yarattığı katma değerdir. Eğer maliyetler faydadan büyük olursa, ürünün üretilmesi sosyal bakış açısından istenilir olmaz. DRC'nin 1'den küçük olması durumunda yurt içi faktör maliyeti kaynaklara ilişin sosyal faydadan daha azdır ki bu durum da ilgili ürünün üretiminin sosyal anlamda istenilir olduğu anlamına gelir. Dünya piyasalarında çarpıklığın olmadığı varsayımında, bu durum aynı zamanda ülkenin söz konusu ürünün üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu bir durumu ortaya koyar. DRC'nin 1'den büyük olması ülkenin ürünün üretiminde uluslararası anlamda rekabetçi olmadığı sonucunu ortaya koyar. DRC oranı sayesinde çeşitli ülkelerin rekabet üstünlüğü sıralanabilir (Stoforos ve ark, 1996).

Yapılan analizler sonucunda limon üretimi için DRC 0,53 ve portakal üretimi için DRC 0,62 olarak tespit edilmiştir. Bu durum bize her iki üretimin de uluslararası

anlamda rekabet edebilir olduğunu ve sosyal karlılık açısından üretimlerin sürdürülebilir olduğunu söylemekle birlikte portakal üretimi limon üretimine göre daha rekabetçi bir yapıya sahiptir diyebiliriz.

4.9.4. Özel Maliyet Katsayısı (PCR)

Özel Maliyet Katsayısı (PCR), DRC'nin özel fiyatlarla ölçülmüş halidir. Bu nedenle, söz konusu üretimin özel fiyatlarla ne kadar karlı olduğunu gösterir. PCR'nin 1'den küçük olması, faaliyetin pozitif özel karlılıkları oluşturduğu anlamına gelir (Guba, 2000).

Bu oran, üretim sisteminin yurt içi faktörlerin maliyetini karşılama yeteneğini göstererek üretimin karlılığının devamlılığı konusunda bilgi verir. Yatırımcılar için bu oran önemlidir, çünkü üretim sisteminin geleceği hakkında fikir edinilebilir. Genel olarak bu oranın 0-1 arasında olması özel karlılığın devam edeceğini belirtir. PCR oranı ne kadar küçük olursa üretim sistemi o kadar rekabetçidir denilebilir (Kapaj ve ark, 2010).

Araştırma sonucunda limon ve portakal üretimi için elde edilen PCR oranları sırasıyla 0,87 ve 1,05 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre özel karlılık açısından portakal üretimi karsız üretime sahipken limon üretimi için az da olsa özel karlılık devam etmektedir.

4.10. Rekabet Gücü Ölçümünde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) Yaklaşımı

Çalışmada özellikle sektörel rekabet gücünü ölçmede sıklıkla kullanılan diğer bir yöntem Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) yaklaşımıdır. Balassa tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi ve katsayısı bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü olan malları belirlemek için kullanılan ölçütlerdendir. Balassa rekabet ölçümü için ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü etkileyen tüm öğelerin sisteme dâhil edilmesinin gerekli olmadığını savunmuştur.

Ona göre karşılaştırmalı üstünlükler ancak gözlemlenen ticaret desenlerine göre ortaya çıkar (Yılmaz, 2003).

Bir ülkenin mal ya da sektör bazında ihracatının yapısı bazı iktisatçılara göre ilgili ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı avantajlarını, ithalatlarının yapısı ise ülkenin karşılaştırmalı dezavantajlarını yansıtmaktadır. Bu yaklaşıma göre, uluslararası ticaretin ürün bileşiminin, ülkeler arasındaki göreli maliyetleri yansıttığı varsayılmaktadır. i ülkesinin j malına veya mal grubuna ait RCA endeksi malın ülke toplam ihracatı içindeki payının dünya toplam ticareti içindeki payına oranlanmasıyla ölçülür;

RCAij= (Xij / Xit) / (Mij / Mit)

Bu eşitlikte,

RCAij *i* ülkesinin *j* mal grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını;

Xij *i* ülkesinin *j* mal grubundaki ihracatını;

Xit *i* ülkesinin toplam ihracatını;

Mij *i* ülkesinin *j* mal grubundaki ithalatını ve

Mit ise *i* ülkesinin toplam ithalatını göstermektedir.

RCA 1'den büyük ise ülkenin o üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu söylenebilir. Sonucun 1'den küçük olması durumunda ise ülke o ürün ya da ürün grubunda dezavantajlı bir konumdadır. Türkiye'nin limon ve portakal üretimi için ikincil veriler yardımıyla yapılan hesaplamalarda her iki üründe de rekabetçi olduğu anlaşılmış, ancak limonun rekabet gücünün portakala oranla yaklaşık 2,5 kat daha fazla olduğu bulunmuştur.

4.11. Duyarlılık Analizleri

PAM yaklaşımı ile ilgili hesaplamalarda kullandığımız girdi ve masraf unsurlarına ilişkin parametreler yanlış öngörülmenmiş olabilir ya da zaman içinde değişiklik gösterebilir. Bu doğrultuda, parametrelerdeki değişikliğin sonucu ne

şekilde değiştireceğini önceden bilmek oldukça önemlidir. Bu bilgi araştırıcı ve politika yapıcılara ileriki dönemlerde yapacakları değerlendirmelerde yardımcı olacaktır. Çalışma kapsamında bu etkinin ölçülebilmesi için duyarlılık analizi yapılmıştır. Duyarlılık analiziyle, optimal çözümdeki değişiklikler yeniden analiz edilerek belirli bir parametreye göre sosyal karlılığın ne kadar değişikliğe uğrayacağı parametreleri arttırıp azaltarak esnekliklerin tespitiyle hesaplanır ve bu yolla sosyal karlılığın önceki değeri ile karşılaştırma imkanı elde edilir. Daha yüksek esneklik sayıları, sonuçların ölçüm hatalarına veya sosyal değerlendirmede parametre değişikliklerine daha duyarlı olduğunu gösterir.

Duyarlılık analizler kapsamında, portakal ve limonun satış fiyatları ile, gübre, ilaç, işgücü ve sermayenin fiyatlarındaki değişmelerin sosyal karlılıklara ve yurt içi maliyet katsayısına etkileri ortaya konulmuştur.

Çizelge 4.41. PAM'de Limon İçin Duyarlılık Analizi

Duyarlılık Analizi	DRC	Sosyal Kar	Sosyal Karın Esnekliği
Temel Senaryo	**0,53**	**797**	
Limonun Fiyatının Değişmesi			
%20 Artması	0,42	1.242	0,64
%20 Azalması	0,72	351	-2,27
Gübre Fiyatının Değişmesi			
%10 Artması	0,54	771	-1,03
%20 Artması	0,55	744	-1,07
İlaç Fiyatlarının Değişmesi			
%10 Artması	0,54	773	-1,03
%20 Artması	0,55	749	-1,06
İşgücü Ücretlerinin Değişmesi			
%20 Artması	0,57	741	-1,07
%40 Artması	0,60	685	-1,16
Sermaye Fiyatının Değişmesi			
%20 Artması	0,55	783	-1,01
%50 Artması	0,56	762	-1,04

Çizelge 4.42. PAM'de Portakal İçin Duyarlılık Analizi

Duyarlılık Analizi	DRC	Sosyal Kar	Sosyal Karın Esnekliği
Temel Senaryo	**0,62**	**602**	
Portakalın Fiyatının Değişmesi			
%20 Artması	0,50	993	0,60
%20 Azalması	0,82	212	-2,83
Gübre Fiyatının Değişmesi			
%10 Artması	0,63	582	-1,03
%20 Artması	0,64	561	-1,07
İlaç Fiyatlarının Değişmesi			
%10 Artması	0,62	586	-1,02
%20 Artması	0,63	570	-1,05
İşgücü Ücretlerinin Değişmesi			
%20 Artması	0,64	573	-1,05
%40 Artması	0,66	543	-1,10
Sermaye Fiyatının Değişmesi			
%20 Artması	0,81	588	-1,02
%50 Artması	0,64	574	-1,05

Limon ve portakalın satış fiyatları ile gübre, ilaç, işgücü ve sermaye gibi girdilerindeki olası fiyat değişimleri duyarlılık analiziyle hesap edildiğinde satış fiyatlarına karşı sistemin duyarlı olduğu, girdilerle ilgili senaryolardan ise çok yoğun etkilenmediği sonucuna varmaktayız.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Diğer ekonomik sektörlerde olduğu gibi, tarımın ekonomik etkinliği de ancak ticaret üzerindeki engellerin kaldırılmasıyla mümkün olabilir. Ekonomik teoriye göre ticaretin serbest olması tarımsal kaynakların etkin kullanımına katkı sağlayacak, bu da ekonomik büyümeyi beraberinde getirecektir.

Dünya geneline bakıldığında tarımsal ticarette son 50 yılda bir artış gerçekleşmiş olsa da bu durum sadece küresel ekonomik çıktının genel olarak büyümesiyle ilgilidir. Tarımsal ticaret diğer sektörlerle karşılaştırıldığında göreceli olarak çok daha yavaş büyümektedir ve buna neden olan en önemli etken GATT çok taraflı ticaret müzakerelerine tarımın tam anlamda dâhil edilememiş olmasıdır. Bu durumun sonucu olarak GATT müzakereleri kapsamında endüstriyel tarifelerin azaltılmasında önemli başarılar elde edilmesine rağmen, tarım sektörü için aynı başarı yakalanamamıştır. GATT ve Uruguay Turu müzakerelerinden istenilen sonuçların alınamaması ve hedeflenen serbestleşmenin elde edilememesinde AB ve ABD arasında tarımsal ticaret alanında yaşanılan anlaşmazlıklar etkili olmuştur. 2006'da Cenevre'de yapılan gayrı resmi müzakereler uyarınca halen tüm müzakere süreci askıdadır ve bunun en önemli sebebi gerek AB gerekse ABD'nin iç destekler ve tarife indirimlerine yaklaşımlarındaki farklılıklardır. Tarım alanındaki tarifelerin, endüstriyel alandaki tarifeler kadar GATT kapsamında ele alınmaması sonucu, tarifelerin azaltılması tarım alanında amaçlanılan düzeye ulaşamamıştır. Bu durumun sonucu olarak tarımsal tarifeler halen endüstriyel ürünler için kullanılan tarifelerin 1950'lerdeki seviyelerinden bile yüksektir. Yine OECD ülkelerinde koruma oranları sanayi ürünlerinde %3'lere kadar gerilemişken, bu oran tarım ürünleri için %30–40 düzeylerindedir. Yüksek korumacı ve müdahaleci politikaların sonucu olarak tarımsal ürünlerde dünya ticareti endüstriyel ürünlerle karşılaştırıldığında çok sınırlı kalmaktadır. Dünya Bankasının araştırmasına göre, OECD ülkelerinin uyguladığı tarımsal sübvansiyonları kaldırmaları halinde gelişmekte olan ülkelerin ihracatı %24 oranında artacak ve bu ülkeler yılda 60 milyar dolar ek gelir sağlayacaklardır.

Dünya piyasalarında kimi tarım ürünlerinin fiyatları son yıllarda büyük artış göstermiştir. Dünya buğday fiyatları 2007 yılında %130 artmış, pirinç fiyatları ise Asya'da 2008 yılında bir önceki yıla göre iki kat artış göstermiştir. Yaşanılan artışların nedenleri temelde bir üretim probleminden kaynaklanmamaktadır. Örneğin 1961'den günümüze dünya hububat üretimi üç kat artarken buna karşın dünya nüfusu iki kat artış göstermiştir. Dolayısıyla dünyada gözlemlenen tarım ürünleri fiyat artışları ve yaşanılan kıtlıkların altındaki temel etken izlenen politikalar ve gelirin dünya genelindeki adaletsiz dağılımıdır. Gelişmiş ülkelerde gözlemlenen ihtiyaç fazlası gıda tüketimi ve israf da olumsuz ortama katkı yapmaktadır. Bu gelişmelerin ilerleyen yıllarda diğer tarım ürünleriyle birlikte turunçgil meyvelerinde de gerçekleşeceği öngörülmektedir.

Günümüzde gelişmekte olan ülkelerin toplam ihracatları içinde tarımın payı her geçen gün azalmakla beraber, özellikle birçok tropikal ve subtropikal ürün için gelişmekte olan çoğu ülke karşılaştırmalı olarak açık bir üstünlüğe sahiptir. Turunçgil meyveleri de yetişme alanları açısından benzer özellikler göstermektedir. Dünya tarım ve gıda sektöründeki gelişmeler, gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ticaret dengelerinin pozitiften negatife doğru değişmesine yol açmaktadır. Bu durumun sonucu olarak, gelişmiş ülkeler bir bütün halinde artan bir şekilde net tarımsal ithalatçı konuma geçmektedirler.

Yukarıda bahsedildiği üzere, genel anlamda tarımsal ürün ticaretinde bir gerileme görülse de başta turunçgil meyveleri olmak üzere yaş meyve sektörü halen önemli bir konuma sahiptir. Günümüzde yaş meyve sektörü içinde turunçgil sektörü yüksek düzeyde rekabetçi küresel pazarlar yörüngesinde gelişmektedir. Özellikle son yıllarda pazarda artan düzeyde kaliteye odaklanma ve üretimde katma değer yaratma çabaları tüketim eğilimlerini de değişikliğe zorlamaktadır. Bu ortamın oluşmasında özellikle son yıllarda Rusya ve Ukrayna pazarları büyük katkıda bulunmuştur. Bu sürecin sonucu olarak da turunçgil meyveleri pazarı üretici yönlendirici bir pozisyondan çıkıp tüketici odaklı bir yapıya dönüşmektedir.

Uluslararası ticaret açısından büyük öneme sahip olan turunçgil meyveleri diğer tarımsal ürünler gibi desteklemeler, tarifeler, teknik engellemeler ve promosyon faaliyetleri gibi çeşitli politika önemlerine konu olmaktadırlar. Uruguay

Turu görüşmeleri kapsamında, 1994'de tarım alanında imzalanan Marakeş Anlaşması hükümlerince turunçgil meyveleri ticaretinde tarife indirimleri ve maksimum tarife belirlemelerine gidilmiştir. Bu bağlamda, turunçgil meyveleri ihracatına ilişkin tarife seviyelerindeki indirimler ve hatta gümrüksüz giriş imkânlarının sağlanması birçok ülkeye büyük faydalar sağlamıştır.

DTÖ'nün çabaları uluslararası ticaretin her alanında olduğu gibi, tarım ticareti için de engelsiz tahmin edilebilir ve mümkün olduğunca serbest bir ortam yaratmaya yöneliktir. Bu ortamdan uluslararası ticarete işlenmiş ve ham olarak geniş çapta konu olan turunçgil sektörü de pozitif yönde faydalanmaya çalışmaktadır. Ancak turunçgil üreticisi ülkelerin özellikle ihracat teşvikleri şeklindeki özendirici uygulamaları söz konusudur. Büyük üretici ülkelerin hemen hepsi ihracatta ton başına yüksek miktarda ihracat teşvik primi uygulamaktadırlar. Türkiye'nin yoğun rekabet içinde olduğu Mısır ve İspanya'nın bu yöndeki uygulamaları küresel ihracat rekabetinde Türkiye'nin zorlanmasına neden olmaktadır.

Türk turunçgil üreticileri, uluslararası alanda yaşanılan yoğun rekabet ortamına rağmen korumacı ve destekleyici tarım politikalarından diğer tarımsal ürünler kadar yararlanamamaktadırlar. Bu durumun sonucu olarak uluslararası rekabeti etkileyen dönemsel fiyat dalgalanmalarıyla sıkça karşılaşılmaktadır. Avrupa Birliği'nde turunçgil sektöründe üretim artışlarına paralel yaşanılan üretici gelirlerindeki artış Türk turunçgil üretiminde gerçekleşmemekte ve üretim artarken bu artış üretici gelirlerine yansımamaktadır.

Turunçgil meyveleri Türkiye'nin gerçekleştirdiği uluslararası tarım ticaretine konu olan en önemli ürünlerdendir. Özellikle de AB'ye yapılan tarım ticaretinin önemli bir kısmını turunçgil meyveleri oluşturur. Bu alanda AB'ye yapılan ticaret önündeki en büyük engeller ise Giriş Fiyat Sistemi ve özellikle de EUROGAP gibi standardizasyona ilişkin sertifika talepleri olmaktadır.

Türkiye turunçgil meyveleri üretiminde Çukurova Bölgesi'nin ayrı bir yeri ve önemi vardır. Çukurova Bölgesi, Türkiye turunçgil meyveleri üretim alanlarının yaklaşık %55'ine sahiptir ve toplam turunçgil meyveleri üretiminin yaklaşık %76'sını gerçekleştirmektedir. Turunçgil meyveleri üretiminin bölge içindeki önemi

bu ürün grubunun bölgenin karakteristik ürünü olma özelliğini beraberinde getirmiştir.

Yapılan literatür ve saha çalışmaları sonucunda Çukurova Bölgesi turunçgil üreticilerinin bir çok sorunla karşı karşıya oldukları tespit edilmiştir. Bu sorunlar, üretiminde ihracata yönelik bir çeşit politikasının bulunmaması, üretim periyodunun rakip ülkelere göre kısa oluşu, depolama kapasitesi ve birim alanda verim düşüklüğü, yeni pazarlara yönelim ve dış pazara yönelik promosyon konusunda yetersizlik, üreticinin girdi temininde veresiye çalışması nedeniyle tüccara yüksek bağımlılığı ve buna bağlı olarak iş gücü dışındaki üretim maliyetlerinin yüksek oluşu şeklinde sıralanabilir. Ayrıca aile işletmeciliği şeklindeki yapılanmanın ticari anlamda gelişememesi ve bunun sonucu olarak da üreticilerin örgütlenememeleri bölge turunçgil üreticilerinin önemli bir diğer sorunudur.

Araştırma kapsamında yapılan PAM hesaplamalarında Çukurova Bölgesinde 2009–2010 pazarlama yılı için özel karlıkların limon üretimi için çok düşük (155 TL) portakal üretiminde ise negatif olduğu sonuçlarına (-49 TL) ulaşılmıştır. Hesaplanan PCR oranları da bize aynı sonuçları vermektedir. Piyasa ekonomisi gereği çiftçilerin üretim faaliyetlerine devam edebilmesi için pozitif özel karlara ulaşmaları beklenmekle birlikte bu gerçeklik tarım sektörü için her zaman geçerli olamamakta ve üreticiler negatif karlara katlanmak zorunda kalabilmektedirler. Genel olarak da tarımla uğraşan insanların alternatif çalışma alanları ve mesleklere yeterince sahip olamamaları bu durumu doğuran temel sebeplerdendir. Özellikle çok yıllık bitki üretimi yapan çiftçiler Çukurova Bölgesi'nde de olduğu gibi katlandıkları yüksek tesis maliyetleri nedeniyle alternatif arayışına geçmede isteksiz olabilmektedirler. Yine bu koşullar altında üretimlere devam ediliyor olmasında etkili en önemli iki etken arazi kirası ve işgücü masraflarının cari olarak modelde hesaplanandan farklı olmasıdır. Modelde tüm üretim faktörlerinin kiralama yoluyla temin edildiği varsayılarak hesaplamalar yapılmıştır ancak uygulamada hane halkı işgücü varlığı ve miras yoluyla bahçe ve arazilerin devri işgücü, tesis ve arazi maliyetlerini minimize etmekte ve üretimin sürdürülebilirliğini arttırmaktadır.

Araştırma kapsamında yapılan PAM hesaplamalarından özel karlılıkların sosyal karlardan düşük hatta negatif olması bu üretim sistemi için üreticilere dolaylı

ya da doğrudan yapılan transferlerin olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda, yakıt, gübre ve ilaç gibi girdi desteği uygulamaları, çeşitli kamu kurumları tarafından sağlanan kredi kolaylıkları ve turunçgil meyveleri ihracatı için verilen ton başına ihracat desteklemeleri üretimin devamlılığını sağlayan önemli tarım politikalardır. Doğrudan destekleme unsurlarının turunçgil üretiminde hükümetlerce uygulanmadığı düşünülürse bu etki diğer çok yıllık kimi bitkiye göre kısıtlı kalmaktadır. Bu kapsamda, Çukurova Bölgesinde 2009–2010 pazarlama yılı için portakal ve limon üretimi alanlarında devletin uyguladığı tarım politikalarının net etkisi portakal üretimi için dekara 651 TL ve limon için dekara 642 TL olarak yansımıştır.

Limon ve portakal üretimlerini kendi aralarında karşılaştırırsak, devlet portakal üretimine limon üretimine oranla daha fazla destek sağladığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yurt içinde desteklenmeyen bu ürünlerin üreticileri dünya fiyatlarının altında bir fiyatla üretim yaparak vergilendirilmektedirler. Ayrıca limon üretiminin az da olsa pozitif özel kara sahip olması bölgede veri teknoloji koşullarında bu üretim dalının hala rekabetçi olduğunu göstermektedir. Bölgede limon üretiminin PCR oranının 1'den küçük olması da ürünün rekabetçi olduğunu ifade etmektedir. Bölgede portakal üretimi ise veri teknoloji düzeyi altında daha az rekabetçi bir yapıya sahiptir. Zaten portakal üretimi için hesaplanmış PCR oranının limon üretimine göre 1'e daha yakın olması bize daha az rekabetçi bir üretim olduğunu göstermektedir.

Yapılan hesaplamalarda her iki ürün için de pozitif sosyal karlılıklara ulaşılmıştır. Bu bize üretimde kıt kaynakların etkin olarak kullanıldığı ve hükümet müdahaleleri olmaksızın da üretimin yapılabileceği sonucunu vermektedir.

Bölgedeki portakal ve limon fiyatları dünya fiyatlarının altındadır. Bölge için yapılan PAM hesaplamaları sonucunda elde edilen NPC oranları her iki ürün için de 1'in altında çıkmıştır (limon için 0,80 ve portakal için 0,62). Bu durumda yurt içi fiyatlarını göz önünde bulundurursak, portakal %38 limon ise %20 oranında dünya fiyatlarının altında satılmaktadır ve bu şekilde üreticiler dolaylı olarak vergilendirilmektedirler. Bu kapsamda her iki üretim dalında da üreticinin korunması gerekliliği ve devletin piyasaya fiyat etkisinin negatif olduğu ortaya çıkmaktadır.

Yapılan analizler sonucunda hesaplanan EPC oranları incelendiğinde her iki ürün için de bu oranın 1'den küçük olduğu anlaşılmaktadır. Ticareti yapılabilir ve yapılamaz girdiler için hükümet müdahalelerinin toplam etkisini ölçen bu oran neticesinde üreticilerin limon üretiminde %26 ve portakal üretiminde %46 oranında vergilendirildiğini göstermektedir.

PAM analizlerinde kullanılan diğer önemli bir verimlilik göstergesi de Yurt İçi Kaynak Maliyet Katsayısı'dır (DRC). DRC bize üretimin katma değerinin ölçüsünü gösterir. DRC'nin 1'den küçük olması üretimin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bu kapsamda analizlerden elde edilen sonuçlar hem portakal hem de limon üretimi için DRC oranlarının 1'in altında gerçekleştiği (limon için 0,53 ve portakal için 0,62) ve her iki ürünün de rekabetçi olduğunu verir. Dolayısıyla sosyal karlılık açısından limon ve portakal üretiminin sürdürülmesinde bir sakınca görülmemektedir Daha düşük DRC oranı daha rekabetçi bir üretim anlamına geldiği için limon üretiminin portakal üretimine göre rekabet gücünün daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Her iki ürün için de rekabet güçlerinin yüksek olması durumunun en önemli nedeni çiftlik fiyatlarının dünya fiyatlarının altında olmasıdır ve daha önce sözü geçen EPC oranlarının 1'in altında gerçekleşmesi de bu durumun bir sonucudur. Çukurova Bölgesi'nde yapılmakta olan portakal ve limon üretimi rekabetçi bir yapıya sahip olmakla birlikte limonun rekabet gücünün portakala oranla 2,5 kat daha fazla olduğu Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yaklaşımıyla hesaplanmıştır.

KAYNAKLAR

AHMAD, S., MARTINI, P. R., 2000. Agricultural Policy Analysis in Pakistan: Illustration in the use of the Policy Analysis Matrix. CMER working papers series No. 00-27, Lahore, Pakistan.

ALİ, T., 2004.Marketing of Citrus Fruit in Pakistan.Faculity of Business Administration and Commerce Department of Commerce, University of Karachi- DoktoraTezi 324 sayfa.

AÇIL, A. F., 1974. Tarımsal Ürün Maliyetlerinin Hesaplanması ve Memleketimiz Ürün Maliyetlerindeki Gelişmeler. A.Ü. Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü. Yayın No: 567, Ankara, 62s.

AKBAY, A. Ö., 2002. Türkiye'de Şeker Üretiminin Ekonomik ve Sosyal Kararlılığının değerlendirilmesi. Ç.Ü. ZiraatFakültesi-DoktoraTezi 164 sayfa.

AKGÜN, C., 2006. Turunçgiller Sektör Profili. İTO Dış Ticaret Şubesi Uygulama Servisi. İstanbul.

AKTAN, C. C., 1998. Globalleşme, BölgelselleşmeveYerelleşme. DışTicaretDergisi. 3(10):1-5.

AY, A., YAPAR, S., 2005. Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Türkiye. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. 13:57-81, Konya.

BAYTAR, R. A., 2011. Küresel Kriz Sürecinde Artan Korumacı Önlemlerin Gelişmekte Olan Ülkelere Yansımaları. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Yıl 10, Sayı 19, 269-289, İstanbul.

ÇIRPICI, Y., 2008. DTÖ TarımMüzakereleriveTürkiye'ninDışTicaretineEtkisi.TarımSektörününGelişimi,SorunlarıveTarımPolitikalarıSempozyumu, TürkiyeEkonomisininSorunlarıSempozyumDizisi. YıldızTeknikÜniversitesi, İstanbul.

ÇUKUROVA KALKINMA AJANSI, "ÇukurovaBölgePlanı-Mevcut Durum Analizi 2010", http://www.cka.org.tr/main.aspx?id=267 (ErişimTarihi: 13 Ocak 2012)

DEMİRTAŞ, B., 2005. Türkiye'de Limon ÜretimEkonomisivePazarYapısı. ÇukurovaÜniversitesi Fen BilimleriEnstitüsüTarımEkonomisiAnabilim Dalı-DoktoraTezi, 210 sayfa.

DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, 2006 YılıFaaliyetRaporu.www.dsi.gov.tr, Ankara.

DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, 2009 YılıFaaliyetRaporu. www.dsi.gov.tr, Ankara.

DE ZEEUW, A., 1997. International AgriculturalTradeNegotiationsunder GATT/WTO:Experiences, futurechallengesandpossibleoutcomes", EuropeanReview of AgriculturalEconomics, 24 (3–4):470–479.

DPT, 2003. İllerin ve Bölgelerin Sosyo-ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması. Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, No: 2671, www.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/8143/2003-05.pdf (Erişim Tarihi: 25 Mart 2011)

DPT, 1995. Dünya'da Küreselleşme ve Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye İlişkileri. Dünya'da Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler Alt Komisyon Raporu, Kitap 2, No:2375, www.dpt.gov.tr/DocObjects/Download/3622/oik440.pdf (Erişim Tarihi: 21 Nisan 2009)

DPT, "TR 62 Bölge Planı-Çukurova 2010-2013", http:// www.dpt.gov.tr.TR62_Bölge_Planı_Çukurova-2010-2013.pdf (Erişim Tarihi: 17 Ocak 2012)

DTÖ, 2009. Dünya Ticaret Örgütü V. Bakanlar Konferansı,Cancun, Gelişmeler. Doha - Türkiye Açısından Değerlendirme (Erişim tarihi: 14 Nisan 2009)

EKODİYALOG, "Ticaretin Kısıtlanması", http://www.ekodialog.com/uluslararasi_ekonomi/dis_ticarette_kisitlamalar_tarifeler_ko alar.html (Erişim tarihi: 10 Haziran 2009)

ERAKTAN, G., 2008. Tarım Ürünleri Piyasalarında Gelişmeler Dünyada ve Türkiye'deki Etkileri,Beklentiler, Öneriler. StratejikAnalizDergisi. 98:21-32, ASAM, Ankara.

ERKUT, Y., 2010. Turkey-Citrus Annual-2009. USDA (United States Department of Agriculture) Foreign Agricultural Service, Global Agricultural Information Network (GAIN). Report Number: TU 9048, USA.

ESMAEILI, A., 2008. Measuring Competitiveness of Shrimp Farming in Southern Iran: Using Pam Approach. World Applied Sciences Journal, 4(5):724-729.

EUROPEAN COMMISSION, 2010. The DABLAS Task Force, Sectoral Guidance Note for Cost Benefit Analysis of Water and Wastewater Investment Projects in Turkey to be Supported by IPA Funds in 2007-2013.

FAIRCHILD, G. F., BEHR, M. R., LEE, Y. J., 1988. Competition and Trade in International Citrus Markets. Florida Agricultural Experiment Station Journal. USA. 101:80-83.

FAO, 1991. Economic Analysis of AgriculturalPolicies: A Basic Training Manuel with Special Reference toPrice Analysis. Training MaterialsforAgriculturalPlaning 30. Rome.

FAO, 1995. International Trade Issues and Policies. World agriculture: towards 2010. An FAO Study, Edited by NikasAlexandratos. Chapter 8, John Wiley and Sons Ltd., England.

FAO, 2003. World Agriculture: towards 2015/2030. An FAO Perspective. Edited by JelleBruinsma. Earthscan Publications Ltd, London.

FAOSTAT, "Citrus Trade", http://faostat.fao.org/site/535/default.aspx#ancor (Erişimtarihi: 05 Mayıs 2010)

FAOSTAT, "ÜlkerinToplamİhracatlarıİçindeTarımınPayı" http://faostat.fao.org/site/406/default.aspx (Erişimtarihi: 20 Ağustos 2009)

FAOSTAT, "Crop Production", http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor (Erişimtarihi: 17 Nisan 2012)

FİDAN, H., 2008. Citrus Overview of the European Union-15 and Turkey. AgriculturaTropica et Subtropica. 41(4):175-186.

GIDA, TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI, 1982. TarımsalveKırsalKalkınmaProjelerininHazırlanması, DeğerlendirilmesiveİzlenmesiSeminerNotları. İzmir.

GUBA, W., 2000. Competitiveness of polish milk processing industry during the integration to the European Union. Analysis of dynamic comparative advantages. Georg-August University, Göttingen.

JOHNSON, G., 1978. World Food Institutions: A "Liberal" View. The Global Political Economy of Food. The University of Wisconsin Press, USA. 837-855.

JOUBERT, C., VAN SCHALKWYK H. D., 2000. The Effect of Policy On The South African Valencia Industry. Agrekon Journal, Volume 39, No 1.

KAPAJ, A., KAPAJ, I., HALBRENDT, C., TOTOJANI, O., 2010. Assessing the Comparative Advantage of Olive Oil Production in Albania. International Food and Agribusiness Management Review. 13(1):15-26.

KARP, S. L., PERLOFF, M. J., 2002. A Synthesis of Agricultural Trade Economics. Handbook of Agricultural Economics. Volume 2B Agricultural and Food Policy. Chapter 37, North-Holland, Elsevier. 1945-1998.

KARAHOCAGIL, P., TUNALIOĞLU, R., TAŞKAYA, B., ANAÇ, H., 2003. Turunçgiller Durum veTahmin. T.E.A.E.-Bakış, Yayın No: 111, Ankara.

KAZGAN, G., 2003. TarımveGelişim. İstanbul BilgiÜniversitesiYayınları. İstanbul. 417s.

KOÇ, A. A., IŞIK, S., ERDEM, Ş., 2008. Türkiye'nin AB ÜyeliğininTarımSektöründeÜrünBazındaEtkilerininBelirlenmesi (TurunçgilRaporu). TÜBİTAK, Ankara.

KYDD, J., PEARCE, R., STOCKBRIDGE, M., 1997. The Economic Analysis of Commodity Systems: Extending the Policy Analysis Matrix to Account for Environmental Effects and Transaction Costs. Agricultural Systems, Volume 55, No. 2, Elsevier. 323-345.

MARTINEZ, E. R., TADEO, A. J., ESTRUCH, V., 2008. The policy analysis matrix with profit-efficient data: evaluating profitability in rice cultivation. Spanish Journal of Agricultural Research, 6(3):309-319.

MASHAYEKHI, A., 1980. Shadow Prices for Project Appraisal in Turkey. World Bank Staff Working Paper No. 392. WashingtonDC, USA.

MOHANTY, S., FANG, C., CHAUDHARY, J., 2003. Assessing the Competitiveness of Indian Cotton Production: A Policy Analysis Matrix Approach. The Journal of Cotton Science, 7:65-74

MONKE, E. A., PEARSON, S. R., 1989. ThePolicy Analysis MatrixforAgricultural Development. Cornell UniversityAmes, Iowa.

MOUHAMAD, A. M., 2008. World and Syrian Trade in Citrus and Related Agricultural Policy. National Agricultural Policy Center. Commodity Brief No 10, FAO, Syria.

NORTON, W. G., ALWANG, G., ROUTLEDGE, MASTERS, A.W., 2006. World Food Systems and Resource Use. The Economics of Agricultural Development.Routledge – Taylor and Francis Group. 313-352.

OECD, Statistics Portal http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA_TABLE1(Erişimtarihi: 15 Ağustos 2009)

ÖZKAN, Ş., 2006. DTÖ tarımmüzakerelerininTürkiyetarımıvehayvancılığınaetkileri. Veteriner Hekim DerneğiDergisi, Ankara 7(3):12-18.

ÖZKAYA, T., 2008. KüreselleşmeveTarımPolitikaları. TarımSektörününGelişimi,SorunlarıveTarımPolitikalarıSempozyumu, TürkiyeEkonomisininSorunlarıSempozyumDizisi. Yıldız TeknikÜniversitesi, İstanbul.

PEARSON, S., GOTSCH, C., BAHRİ, S., 2003. Application of Policy Analyses Matrix in Indonesian Agriculture. Indonesia. 17-22, 111p

PELLOKILA, R. M., WIENDIYATI, RAYA, R. U., 2004. The Impact of Technology Improvement on the Profitability of SoeKeprok Citrus Farming in Timor Tengah Selatan. OECF Project. May, 2004, Kupang, Indonesia.

REHBER, E., 2006. TarımdaKüreselleşmeveEndüstrileşme. İ.Ü. İktisatFakültesiMezunlarıCemiyetiİktisatDergisi. 477:20-25, İstanbul.

SCHIMITZ, A., 2003. GlobalizingAgriculturalTrade. Conference on AgriculturalCompetitivenessand World TradeLiberalization:Implications of the WTO and FTAA, Special Report 03–1, North Dakota, USA.

SPREEN, T., 2001. Projections of World Production and Consumption of Citrus to 2010. FAO Economic and Social Development Department. FAO-ChinaCitrus Symposium. Beijing, China.

STOFOROS, C., KAVCIC, S., ERJAVEJ, E., MERGOS, G., 1996. Agricultural Policy Analysis Model for Slovenian Agriculture. PHARE ACE Project, P-96-6107-R, Ciheam, Slovenia. 90-102.

SUMNER, D.A., TANGERMAN, S., 2002. International Trade Policy and Negotiations. Handbook of Agricultural Economics. Volume 2B Agricultural and Food Policy. Chapter 38, North-Holland, Elsevier. 1999-2048

ŞAHİNÖZ, A., 2003. AB ve Türkiye Tarım Politikalarında Değişim Eğilimleri. AB Genişleme Sürecinde Türkiye Tarimsal ve Kırsal Politikalar Sempozyumu. Ziraat Mühendisleri Odası , Tarım Haftası 2003 Etkinliği. Ankara.

TAŞDEMİR, A., AKKAYA, F., 2000. Turunçgiller Raporu. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bitkisel Üretim Özel İhtisas Komisyonu Meyvecilik Alt Komisyonu. Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü. Antalya.

T.C. BAŞBAKANLIK DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI MÜSTEŞARLIĞI, 1995. DünyadaKüreselleşmeveBölgeselBütünleşmeler Alt KomisyonRaporu. YayınNo: 2375-ÖİK 440.

TEAE, 1999. TarımsalÜrünlerİçinMaliyetHesaplamaMetadolojisiveVeriTabanıRehberi.YayınNo 37, Ankara.

TEAE, 2001. Türkiye'deBazıBölgelerİçinÖnemliÜrünlerdeGirdiKullanımıveÜretimMaliyetleri. YayınNo 64, Ankara.

TEKİNEL, O., 2004. SuluTarımdaProblemlerveÇözümYolları. Vakıf 2000 "21.Yüzyılda Su SorunuveTürkiye" (Fırsatlar, Zorluklar, GüçlüveZayıfYanlarımız), Ankara.

TÜİK, "TarımSayımı 2001", http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=44&ust_id=13, (Erişimtarihi: 04 Haziran 2010)

TÜİK, BitkiselÜretimİstatistiklari, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=45&ust_id=13, (Erişimtarihi: 24 Ağustos 2010)

TÜSİAD, 2008. DünyaTicaretÖrgütü-DOHA TuruGelişmeler. TÜSİAD DışİlişkilerBölümü. Sayı:5, Temmuz-AğustosBültehi, İstanbul.

UGOCHUKWU, A. I., EZEDINMA, C.I., 2011. Intensification of Rice ProductionSystems in SoutheasternNigeria: A Policy Analysis MatrixApproach. International Journal of Agricultural Management & Development, 1(2):89–100.

UNCTAD, "Market Information in the Commodities Area, Agricultural Products-Citrus Fruit", http://www.unctad.org/infocomm/anglais/orange/characteristics.htm (Erişimtarihi: 14 Haziran 2010)

UNCTAD, "Commodity Atlas: Citrus Fruits", http://www.unctad.org/en/docs/ditccom20041ch3_en.pdf (Erişimtarihi: 26 Mayıs 2010)

WILSON, S. W., 2002. Standards, Regulations, andTrade: WTO Rules andDevelopingCountry Concerns. Development, Trade, andthe WTO. World Bank: Washington DC.

Wikipedia Encyclopedia, "Citrus", http://en.wikipedia.org/wiki/Citrus (ErişimTarihi: 24 Mart 2011)

YEŞİLOĞLU, T., EMEKSİZ, F., TUZCU, Ö., ALEMDAR, T., 2003. National Citrus Sector Analysis: Turkey. Safe and High Quality Supply Chains and Networks for the Citrus Industry between Mediterranean Partner Countries and Europe. EuroMedCitrusNet, http://www2.spi.pt/euromedcitrusnet/sector_analysis_report.asp (Erişimtarihi: 08 Temmuz 2010)

YILMAZ, B., 2003. Turkey's Competitiveness in the European Union: AComparison with Five Candidate Countries - Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and the EU 15. Ezoneplus Working Paper. Fifth Framework Programme No: 12, Berlin, Germany.

ZENGİNGÖNÜL, O., 2004. Küreselleşme; yoksulluk, gelişmişlik ve işgücü piyasaları ekseninde. AdresYayınları, Ankara. 271s.

ZENGİNOĞLU, A., VAN DIJK, G., 2006. The Structure of Turkey's Citrus Fruit Export from the Standpoint of Turkey's Membership in the EU. Marketing Dynamics within the Global Trading System: New Perspectives. 98th. EAAE Seminar. Chania, Crete, Greece.

ÖZGEÇMİŞ

1979 yılında Adana'da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Adana'da tamamladı. 2002 yılında Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 2003 yılında Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim dalında yüksek lisans eğitimine başladı ve "Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikaları ve Tarımsal Destekleme Sistemlerinde Yaşanılan Yeni Gelişmeler: Doğrudan Ödeme Sistemi ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama" isimli yüksek lisans çalışmasını 2006 yılında tamamladı. Aynı yıl Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim dalında doktora çalışmasına başladı. 2008 yılında IAMZ'deAgro-Food Marketing Postgraduate Specialization programını başarıyla tamamladı. 2003 yılından beri Çukurova Üniversitesi'nde Öğretim Görevlisi olarak çalışmaktadır.

EKLER

EK 1.TurunçgilMeyveleriİçin AB Ülkelerine Uygulanan Asgari Birim Fiyat Listesi ve Dönemleri

Bulgaristan, GüneyKıbrıs, Romanya, Yunanistan, Macaristan, Slovakya, Slovenya

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI CIF USD/KG	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (KARAYOLU)	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (DENİZYOLU)	UYGULAMA DÖNEMİ
PORTAKAL	0,46	0,24	0,30	29 Kasım/29Aralık
MANDARİN	0,37	0,15	0,21	30 Ekim/29 Aralık
LİMON	0,60	0,38	0,24	30 Ekim/29Aralık

Almanya, Avusturya, ÇekCumhuriyeti, İtalya

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI CIF USD/KG	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (KARAYOLU)	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (DENİZYOLU)	UYGULAMA DÖNEMİ
PORTAKAL	0,46	0,24	0,30	28Kasım/28 Aralık
MANDARİN	0,37	0,15	0,21	29 Kasım/28 Aralık
LİMON	0,60	0,38	0,24	29 Kasım/28 Aralık

Belçika, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İspanya, İsveç, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Polonya

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI CIF USD/KG	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (KARAYOLU)	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (DENİZYOLU)	UYGULAMA DÖNEMİ
PORTAKAL	0,46	0,24	0,30	27 Kasım/27 Aralık
MANDARİN	0,37	0,15	0,21	28 Kasım/27 Aralık
LİMON	0,60	0,38	0,24	28 Kasım/27 Aralık

BirleşikKrallık, İrlanda, Portekiz

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI CIF USD/KG	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (KARAYOLU)	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE FOB USD/KG (DENİZYOLU)	UYGULAMA DÖNEMİ
PORTAKAL	0,46	0,24	0,30	26 Kasım/26 Aralık
MANDARİN	0,37	0,15	0,21	27 Kasım/26 Aralık
LİMON	0,60	0,38	0,24	27 Kasım/26 Aralık

ÇUKUROVA BÖLGESİ PORTAKAL VE LİMON ÜRETİM MALİYETLERİNE İLİŞKİN ANKET ÇALIŞMASI

PORTAKAL ☐ LİMON ☐

A-GENEL BİLGİLER:

Toplam kaç dekar bahçeniz var?	Yıllık toplam Limon/Portakal hasadınız ne kadardır?
Kaç dekarda Limon/Portakal üretimi yapıyorsunuz?	Toplam Limon/Portaka lağaç sayısı kaçtır?
Dekarda kaç ağacınızvar?	Ağaç başına verim ne kadardır?
Bahçenizde ortalama ağaç yaşı kaçtır?	Dekara verim ne kadardır?
2009 yılı Kg. satış fiyatınız nedir?	Bulunduğunuz bölgede yıllık arazi kiraları ne kadardır?
Aylık daimi işgücü gideri(bekçi, mühendis, kahya…)?	Diğer (Anaç)…

B-GÜBRELEME GİDERLERİ:

Gübre		Yılda ka çuygulama	Birim Fiyatı	Dekara Kullanılan Miktar	İşgücü kullanımı		İşgücü ücreti (Yevmiye)	Motorgücü Kullanımı		
					Kişi	Saat		Saat	Kira bedeli(TL/da)	Yakıt gideri (lt)
Çiftlik gübresi										
Yaprak Gübresi	1.ismi:									
	2.ismi:									
	3.ismi:									
Mikro Element (Fe)										
Şeker Güb. (N)										
Fosfor (P)										
Potas (K)										
Diğer (Hormon vb…)										

C- SULAMA GİDERLERİ:

Sulama	SulamaÜcreti (TL/da)	İşgücü kullanımı		İşgücü ücreti (Yevmiye)	Motorgücü Kullanımı (pompa)				
		Kişi	Saat		Saat	Kirabedeli (TL/da)	Yakıt Gideri (lt)	Elektrik Gideri (tl)	Bakım gideri
Damla sulama									
Yağmurlama sul.									
KarıkSulama									
Diğer sulamasist.									

D-İLAÇLAMA GİDERLERİ

İlaç	Yılda kaç uygulama	Birim Fiyatı	Dekara Kullanılan Miktar	İşgücü kullanımı		İşgücü ücreti (Yevmiye)	Motorgücü Kullanımı		
				Kişi	Saat		Saat	Kira bedeli (TL/da)	Yakıt gideri (lt)
Böcek İlaçları									
Hastalık İlaçları									
Yabancı Ot İlaçları									
Beyaz Yağ									
Bordo bulamacı (GözTaşı + kireç)									
Diğer (……..)									
Diğer (……..)									

E- BAKIM GİDERLER:

Bakım	Yılda kaç uygulama	İşgücü kullanımı		İşgücü ücreti (Yevmiye)	Motorgücü Kullanımı		
		Kişi	Saat		Saat	Kira bedeli (TL/da)	Yakıt gideri (lt)
Budama							
Ara Sürüm							
Kireçleme							
Yaprak Analizi							
Diğer(.....)							
Diğer(.....)							