

**ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

DOKTORA TEZİ

Burhan ÖZALP

**TÜRKİYE’DE YERFİSTİĞİ SEKTÖRÜNÜN DEĞER ZİNCİRİ
ANALİZİ**

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

ADANA-2019

**ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

TÜRKİYE'DE YERFİSTİĞİ SEKTÖRÜNÜN DEĞER ZİNCİRİ ANALİZİ

Burhan ÖZALP

DOKTORA TEZİ

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

Bu Tez .././2019 Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından
Oybirliği/Oyçokluğu ile Kabul Edilmiştir.

.....
Prof. Dr. M. Necat ÖREN
DANIŞMAN

.....
Prof. Dr. Halis ARIOĞLU
ÜYE

.....
Dr. Öğr. Üyesi Tuna ALEMDAR
ÜYE

.....
Prof. Dr. Canan F. ABAY
ÜYE

.....
Dr. Öğr. Üyesi Betül GÜRER
ÜYE

Bu Tez Enstitümüz Tarım Ekonomisi Anabilim Dalında hazırlanmıştır.

Kod No:

**Prof. Dr. Mustafa GÖK
Enstitü Müdürü**

**Bu Çalışma Ç. Ü. Araştırma Projeleri Birimi Tarafından Desteklenmiştir.
Proje No: FDK-2016-5951**

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

TÜRKİYE'DE YERFİSTİĞİ SEKTÖRÜNÜN DEĞER ZİNCİRİ ANALİZİ

Burhan ÖZALP

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

Danışman : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
Yıl: 2019 Sayfa: 87
Jüri : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
: Prof. Dr. Halis ARIOĞLU
: Dr. Öğr. Üyesi Tuna ALEMDAR
: Prof. Dr. Canan F. ABAY
: Dr. Öğr. Üyesi Betül GÜRER

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de yerfistığının değer zinciri analizini yaparak, zincirdeki aktörlerin karlılıklarını, katma değere katkılarını ortaya koymak ve buna bağlı olarak zincirde yer alan zayıf ve güçlü aktörleri belirlemek suretiyle sektörün bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik uygulama ve önlemleri araştırmaktır. Çalışmada birincil ve ikincil veriler kullanılmıştır. Elde edilen veriler FAO’nun değer zinciri analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Analizler FAO VCA Tool 3.2 programı ile yapılmıştır. Çalışmada, 2016-2017 sezonu için Türkiye yerfistığı sektörünün değer zinciri analizi yapılmıştır. Zincirde yer alan aktörlerin net karları ve zincirden aldıkları paylar hesaplanmıştır. Buna göre net karlar ve zincirden aldıkları paylar, üreticinin 0,28 TL/kg-%8,42, işleyicinin 1,99 TL/kg-%60,77, toptancının 0,28 TL/kg-%8,66, perakendecinin 0,73 TL/kg-%22,15 olarak bulunmuştur. Satış miktarları da göz önünde tutulduğunda zincirin dezavantajlı aktörü yerfistığı üreticileri olarak tespit edilmiştir. Bu sebeple üreticiler üzerinden senaryo uygulamaları gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda fiyat, prim, verim, fiyat ve prim senaryoları oluşturulmuştur. Bu senaryo uygulamalarına göre üreticilerin zincirden aldıkları payın dikkat çekici bir şekilde arttığı ortaya konmuştur. Senaryo uygulamalarının gerçeğe dönüştürülmesi için politika önerileri geliştirilmiştir. Çalışma kapsamında kabuklu yerfistığı üretiminin karlılık ve rekabet edebilirlik yapısını ortaya koyabilmek adına Politika Analiz Matrisi oluşturulmuştur. PAM sonuçlarına göre, kabuklu yerfistığı üretiminin 2016 yılı için özel karı 0,28 TL/kg, sosyal karı 2,70 TL/kg olarak bulunmuştur. Kabuklu yerfistığı üretiminin özel ve sosyal karlılığının pozitif çıkması kabuklu yerfistığı üretiminin karlı olduğunu ifade etmektedir. PAM kapsamında PAM tablosundan kabuklu yerfistığı üretimine dair PCR-DRC gibi rekabet edebilirlik ve NPCO-NPCI-EPC gibi politika etkisini gösteren katsayılar hesaplanmıştır. Bütün katsayılar 1’den küçük çıkmıştır. Bu duruma bakarak, yerfistığı üretiminin karlı ve rekabet edebilir olduğunu ve piyasalarına da ciddi anlamda bir müdahalenin olmadığını ifade etmek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Yerfistığı, Değer Zinciri, Değer Zinciri Analizi, Türkiye

ABSTRACT

PhD THESIS

VALUE CHAIN ANALYSIS OF THE GROUNDNUT SECTOR IN TURKEY

Burhan ÖZALP

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

Supervisor : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
Year: 2019 Pages: 87
Jury : Prof. Dr. M. Necat ÖREN
: Prof. Dr. Halis ARIÖĞLU
: Asst. Prof. Dr. Tuna ALEMDAR
: Prof. Dr. Canan F. ABAY
: Asst. Prof. Dr. Betül GÜRER

The aim of this study is to reveal the profitability of the actors in the chain, their contribution to the value added by making value chain analysis of the groundnut sector in Turkey and to research the practices and measures for the development of the sector as a whole by identifying the weak and strong actors in the chain. Primary and secondary data were used in the study. The obtained data were analyzed by FAO's value chain analysis method. Analyses were performed with FAO VCA Tool 3.2 program. In the study, value chain analysis of Turkey groundnut sector was for the 2016/2017 season. The profits of the actors in the chain and their shares in the chain were calculated. According to this, the net profits and shares gained from the chains for the producer, processor, wholesaler, retailer are respectively 0.28 TL/kg-8.42%, 1.99 TL/kg-60.77%, 0.28 TL/kg-8.66%, 0.73 TL/kg-22.15%. It was identified that the groundnut producers were the disadvantaged actor of the chain when considering the sales of quantities. For this reason scenario implementations were realized through producers. In this context, price, premium, yield, price and premium scenarios were created. According to these scenarios, it is revealed that the share of producers gained from the chain has increased remarkably. Policy recommendations have been developed to make the scenario implementations a reality. Policy Analysis Matrix has been established to demonstrate the profitability and competitiveness structure of groundnut production. According to PAM results, private profit of groundnut production for 2016 was 0.28 TL/kg and social profit was 2.70 TL/kg. The positive social and private profitability of groundnut production indicates that the production of groundnut is profitable. In the scope of PAM; the coefficients of the competitiveness such as PCR-DRC and the policy effect such as NPCO-NPCI-EPC were calculated for the production of peanuts from the PAM table. All coefficients are less than 1. As a result of PAM coefficients, it is possible to state that groundnut production is profitable, there is no significant intervention into groundnut markets.

Key Words: Groundnut, Value Chain, Value Chain Analysis, Turkey

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Literatürde değer zinciri analizi kavramının ilk kez Michael E. Porter tarafından 1985 yılında ortaya atıldığı bilinmektedir. Porter'e göre değer zinciri analizini girdilerin çıktılara dönüştürülmesi için işletme faaliyetlerinin tanımlanması olarak özetlenmiştir. Ürün ve hizmetin tasarım aşamasından başlayan dönüşüm, ürün ve hizmetin satış sonrası hizmetleri ile son bulmaktadır. İşletmelerin amacı ise bu faaliyetlerin sürekliliğini devam ettirerek değer oluşumunu ve artışını sağlamaktır (Savcı, 2012). Porter (1985) tarafından oluşturulan değer zinciri modeli birincil ve destekleyici faaliyetler olmak üzere iki ana kısımdan oluşmaktadır. Birincil faaliyetler giren lojistik, operasyon (işlem), çıkan lojistik, pazarlama ve satış ve hizmetlerden meydana gelmektedir. Destekleyici faaliyetleri ise firma altyapısı, insan kaynakları yönetimi, teknoloji geliştirme ve satın alma (tedarik) halkaları oluşturmaktadır. Değer zinciri analizi kavramı literatüre Porter ile girse de, Porter öncesinde Coase (1937), Williamson (1971) tarafından yapılan çalışmalar değer zinciri analizi kavramının ortaya çıkmasında katkıları olmuştur. Gereffi (1994), Joskow (2005), Ulusal Tarımsal Araştırma Enstitüsü (INRA) ve Kalkınma İçin Tarımsal Araştırma (CIRAD) gibi enstitülerin yaptığı çalışmalar da değer zinciri analizi çalışmalarını geliştirmiştir. Değer zinciri analizlerinde bazı yaklaşım farklılıkları olabilmektedir. Bu çalışmada FAO'nun değer zinciri analizi yöntemi esas alınmıştır.

Son yıllar ele alındığında, birçok ülkede ekonomik açıdan önemli olan sektörlerin geliştirilmesi için değer zinciri analizlerinin yapıldığı görülmektedir. Bu vesileyle, sektöre dair uygun politikalar ve stratejiler geliştirilmesi mümkün olabilmektedir. Konuya tarım sektörü açısından bakıldığında, tarım ürünleri üreticilerden çıkıp tüketicilere ulaşıncaya kadar belli aşamalardan geçmektedir. Bu aşamalar birbirine bağlı şekilde işlemekte ve bir zinciri andırmaktadır. Zincirin her aşamasında ise ortaya bir değer çıkmaktadır. Sonuç olarak bu süreçte bir değer zinciri meydana gelmektedir. Günümüzde üretici ve nihai tüketici doğrudan bir araya gelememekte çoğunlukla araya aracı denilen işleyici, toptancı, perakendeci

gibi aktörler girmektedir. Üreticiden çıkan ürünler tüketiciye ulaşmaya kadar zincirin halkalarını oluşturan aracılarda çeşitli işlemlere tabi tutulmakta ve ürün zincirde ilerlerken değer kazanarak nihai tüketiciye ulaşmaktadır. Bu süreçteki her bir aşamanın çalışma etkinliği sonuçta sistemin performansı konusunda belirleyici olmaktadır. Değer zinciri analizleri bu anlamda büyük önem taşımaktadır.

Türkiye’de yerfıstığının değer zinciri analizini yaparak, zincirde yer alan aktörlerin karlılıklarını, katma değere katkılarını ortaya koymak ve buna bağlı olarak zincirde yer alan zayıf ve güçlü aktörleri belirlemek suretiyle sektörün bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik uygulama ve önlemleri araştırmak çalışmanın amacı olarak belirlenmiştir. Bu amaçla, Adana ve Osmaniye’de 61 yerfıstığı üreticisi, Osmaniye’de 15 yerfıstığı işleyicisi, Adana, Mersin, Ankara ve İzmir’de 16 yerfıstığı toptancısı, Adana, Mersin, Ankara ve İzmir’de 39 yerfıstığı perakendecisi ile görüşülmüştür. Değer zinciri analizinde kullanılacak birincil veriler anket yolu ile elde edilmiştir. Çalışmada gerek anket yoluyla elde edilen veriler gerekse ikincil kaynaklardan elde edilen veriler Excel programında düzenlendikten sonra FAO VCA tool-3.2 programına aktarılmıştır. Program ile yerfıstığının değer zinciri analizi yapılmıştır.

Türkiye’de üretilen yerfıstığının %80-90’ı çerezlik olarak tüketilmektedir. Üreticinin sattığı yerfıstığının %35’i yerel tüccarlar, %65’i toptancı tüccarlar tarafından satın alınmaktadır. Yerel tüccarlardan sonra toptancı tüccarların elinde toplanan yerfıstıklarının % 6’sı tohumluk olarak ayrılmaktadır. Geriye kalan %94’lük kısım işlenmek üzere yerfıstığı işleme tesisine gitmektedir. Yerfıstığı işlendikten sonra ortaya çıkan iç fıstığın %20’si çikolata, pasta, yağ gibi endüstriyel ürünlerin üretiminde kullanılmaktadır. Kalan %80’lik kısım da çerezlik olarak tüketilmek üzere kuruyemiş toptancısına gitmektedir. Kuruyemiş toptancısından çıkan çerezlik yerfıstığının %10’u serbest pazaryerlerinde, %90’ı perakende olarak satılmaktadır. Böylece çerezlik yerfıstığının %100’ü tüketici ile buluşmaktadır.

Araştırma kapsamında yapılan analizlerde, 2016-2017 sezonu için, üreticinin elinden 3,61 TL/kg olarak çıkan yerfıstığının perakendeci aracılığı ile tüketiciye 18,92 TL’ye ulaştığı tespit edilmiştir. Buna göre de zincirde yaratılan

değerden en büyük payı % 39,54 ile perakendecinin aldığı ortaya konmuştur. Fakat elde edilen pay gelirden masrafların çıkarılmamış halidir. Bu nedenle zincirde yer alan aktörlerin net kar hesapları yapılmıştır. Bunun sonucunda üreticinin net karı 0,28 TL/kg, işleyicinin 1,99 TL/kg, toptancının 0,28 TL/kg, perakendecinin 0,73 TL/kg olarak bulunmuştur. Zincirde yer alan her bir aktör için net kar hesaplamaları sonrasında zincirde yaratılan net değerden alınan paylar yeniden hesaplanmıştır. Üreticinin payının %8,42, işleyicinin %60,77, toptancının %8,66, perakendecinin ise %22,15 olduğu belirlenmiştir. Hem saha araştırması sırasında yapılan gözlemlerden hem yapılan analiz sonuçlarından hem de satış miktarlarından yerfıstığı değer zincirinde en dezavantajlı aktörün üreticiler olduğu anlaşılmaktadır. Burada üreticilerin durumunu iyileştirmenin zincirden aktörlerin alacağı değer paylarının dağılımının daha dengeli olmasını sağlayacağı öngörülmüştür. Bu nedenle üreticiler üzerinden senaryolar yapılmıştır. Bu çerçevede fiyat, prim, verim, fiyat ve prim senaryoları gerçekleştirilmiştir. Bu senaryo uygulamalarına göre üreticilerin zincirden aldıkları payın dikkat çekici bir şekilde arttığı ortaya konmuştur.

Çalışmada kabuklu yerfıstığı üretiminin karlılık ve rekabet edebilirlik yapısını ortaya koyabilmek için Politika Analiz Matrisi de oluşturulmuştur. PAM sonuçlarına göre, kabuklu yerfıstığı üretiminin 2016 yılı için özel karı 0,28 TL/kg, sosyal karı 2,70 TL/kg olarak tespit edilmiştir. Kabuklu yerfıstığı üretiminin özel ve sosyal karlılığının pozitif çıkması kabuklu yerfıstığı üretiminin karlı olduğunu göstermektedir. Sosyal kar negatif çıksaydı o zaman kabuklu yerfıstığı üretiminin devlet destekleri sayesinde mümkün olabildiği yorumu yapılabilecekti. PAM kapsamında PAM tablosundan kabuklu yerfıstığı üretime ait PCR-DRC gibi rekabet edebilirlik ve NPCO-NPCI-EPC gibi politika etkisini gösteren katsayılar da hesaplanmıştır. PCR 0,90, DRC 0,45, NPCO 0,62, NPCI 0,89, EPC 0,57 olarak bulunmuştur. Görüldüğü üzere tüm katsayılar 1'den küçük olarak bulunmuştur. Katsayıların 1'den küçük olması, özetle, yerfıstığı üretiminin karlı, rekabet edebilir ve piyasalarına da ciddi anlamda bir müdahalenin olmadığı şeklinde yorumlanabilir.

TEŞEKKÜR

Birçok lisansüstü çalışmasının en çok ihmal edilen bölümündeyiz. Teşekkür bölümü. Sanırım çalışmanın bütün yorgunluğu ile genelde bu bölümden hızlıca kurtulmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla, içten gelen samimi duygularımız ile değil de daha çok bilindik, sıradanlaşmış, mekanik kelimelerle, sayılı birkaç kişiye sıkıştırılmış şekilde teşekkür bölümünü geride bırakıyoruz. Oysaki sürece bir bütün olarak baktığımızda, hayatımızda var olan ve var olmuş olan, bizi biz yapan birçok insanın akademik sürecimizin en önemli çıktısı olan doktora tezinin gerçekleşmesinde doğrudan ya da dolaylı bir şekilde katkısı olmuştur. Bu insanlar samimi bir teşekkürü hak ediyor. Samimiyet ise hayatta en çok önem verdiğim kavramlardan biri. Oğuz Atay da öyle diyordu değil mi, “Bir Bilim Adamının Romanı, Mustafa İNAN”da... Romanda mezun olduktan sonra İsviçre’de ilk yurtdışı doktorayı yapan Adanalı fakir ailenin çocuğu Mustafa İNAN bir adama çok kızdığı zaman: “*Yahu Jale, düşünebiliyor musun: adam samimi değil*” dermiş eşi Jale’ye. Haliyle tüm samimiyetimle sıra dışı bir teşekkürde bulunacağım. Belki de bilimsel düşünmenin gerektirdiği bu: Sıradanlığın dışına çıkmak. Bir de, belki de, yazılı olarak bu fırsatı hayatta bir daha bulamamak da var. “Hayat kısa, kuşlar uçuyor” demiş şairimiz.

Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü’ne girdiğim 2012 yılından bu yana danışmanlığı boyunca bana, rahat, özgür, huzurlu bir çalışma ortamı sağladığı; gerek akademiye dair gerek farklı konularda duygu ve düşüncelerimi büyük olgunlukla bir baba edasıyla dinlediği ve önerilerini tüm samimiyetiyle paylaştığı; birlikte yaptığımız bütün iş ve çalışmalarda bana olan güvenini, inancını hissettirdiği ve tabii ki tezime yaptığı kıymetli katkıları için sevgili danışman hocam Prof. Dr. M. Necat ÖREN’e en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Tezimin değerli jüri üyesi sayın Prof. Dr. Halis Arnoğlu’na alan çalışmasına çıkmadan önce yerfıstığı ile ilgili dersini takip etme fırsatını bana sunduğu, yerfıstığı konusundaki engin bilgisinden faydalandırdığı, alan

alışmasında beni üreticiler, işleyiciler ve toptancılar konusunda yönlendirdiğı ve tezime yaptığı değerli katkıları için çok teşekkür ederim. Tezimin bir diğer jüri üyesi ve bir bilgi denizi olan kıymetli hocam Dr. Öğretim Üyesi Tuna ALEMDAR'a, sahip olduğu tüm birikiminden yararlanmamı tüm mütevaziliğı ile sağladığı, her sohbetimizde yeni kitaplarla, yazarlarla, sanatçılarla, düşüncelerle, bilimsel konularla ve daha bir çok şeyle beni tanıştıarak gelişimime ve tezime yaptığı önemli katkılar için gerçekten çok teşekkür ederim. Tezimin jüri üyelerinden ve Ege Üniversitesi'ndeki lisans eğitimimden sevgili hocam Prof. Dr. Canan F. Abay'a İzmir'de Tübitak projesi toplantısı sırasında yaptığı öneriyle şimdiki doktora tezimin konusu olan değer zinciri analizi üzerine çalışmama vesile olduğu, bu konuda beni teşvik ettiği, tezime yaptığı katkıları ve geçmişten bugüne her şey için çok teşekkür ederim. Tezimin bir başka jüri üyesi sevgili Dr. Öğretim Üyesi Betül GÜRER hocama hem FAO'nun Değer Zinciri Analizi Programı hem de Politika Analiz Matrisi konusu üzerine olan bilgi, birikimi ve deneyimlerini benimle büyük bir alçakgönüllölük ile paylaşarak tezime yaptığı önemli katkıları için çok teşekkür ederim.

Prof. Dr. Emine OLAN hocama çalışmanın Ankara'daki anket sürecinde verdiği destekleri, Ankara'ya her gittiğimde enerjisiyle benim bilimle daha mutlu uğraşmamı sağladığı için çok teşekkür ederim. Tezimin özellikle Mersin ayağındaki anket sürecine verdiği destekleri, ortak çalışmalarımızla bana alan açtığı, yaptığı güzel Türk kahveleri ve yemekleri ile öğle yemeklerimizi daha keyifli hale getirdiğı için sevgili hocam Doç. Dr. Müge KANTAR'a çok teşekkür ederim.

Çalışmanın ana materyalini oluşturan verilerin elde edildiğı anket sürecine katılan tüm üreticilere, işleyicilere, toptancılara ve perakendecilere çok teşekkür ederim. Üreticilerle yapılan anket sürecinde verdikleri destekten dolayı Ziraat Mühendisi Semih KARADEMİR özelinde Ziraat Mühendisleri Odası Adana Şubesi'ne ve Ziraat Mühendisi Mustafa Kemal KORKMAZ'a çok teşekkür ederim. Özellikle Osmaniye'de yapılan işleyici anketleri sırasında ve yerfistığı sektörüne

dair bilgi paylaşımı hususunda verdiği desteklerden dolayı Osmaniye Ticaret Borsası Genel Sekreteri Süleyman BÖRKLÜ'ye ve Osmaniye Ticaret Borsası çalışanlarına çok teşekkür ederim. Ankara'daki toptancı anketlerine verdikleri destekten dolayı Ali ŞAHİN özelinde Tüm Kuruyemiş Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'ne çok teşekkür ederim. İhtiyaç duyduğum anlarda desteğini esirgemeyen sevgili hocam Prof. Dr. Dilek Bostan BUDAK'a çok teşekkür ederim. 15 yıldır dostluk ve yoldaşlık ettiğim kıymetli dostum Murat BAYIK'a keyifli ve zor zamanlarımda yanımda olduğu için, ikilemde kaldığım anlarda tüm sekterliği ile beni gerçeklere yönelttiği için binlerce kere teşekkür ederim.

Hayatımda bana rol model olduğu, sorunlar ve durumlar karşısında net olmayı ve sorumluluk almayı bana öğrettiği için, bizleri bir arada tutan ailemizin büyük çınarı sevgili dayım Hüseyin Cahit KILINÇ'a çok teşekkür ederim. Çalışmanın, üretmenin ve bir amaca bağlanmanın keyifli, yaşama anlam katan bir şey olduğunu daha ilkokuldan bana öğreten ve hala görüşmekten mutluluk duyduğum canım öğretmenim Lütfiye İNAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım. Bir şeyleri gerçekleştirmek için samimi olarak çabalayan insanlara destek olacak insanların bu hayatta var olduğu konusunda beni inandıran İpek Süer TOPUZOĞLU ve Emel GÜNER ablalarım, Mürüvvet UYAR'a ve Füsun KÖSEOĞLU'na çok teşekkür ederim.

Akademiye girme sürecimde *“Burhan asistanlık sınavına girinceye kadar vazgeçme, o şansı bir kere yakala, o sınava gir, olmazsa, denedim olmadı dersin vazgeçersin ama denemeden vazgeçme!”* diyerek beni psikolojik olarak her zaman destekleyen Araştırma Görevlisi Dr. Fatih ÖZDEN hocama teşekkürü bir borç bilirim. Gerek akademiye girme sürecimde, gerek akademi sürecimde en büyük destekçilerimden olan eski eşim Kader AZERİ'ye tüm emekleri ve fedakarlıkları için teşekkür etmek boynumun borcudur. Tarıma farklı bir bakış açısıyla bakmayı bana öğreten ve akademiye olan merakımı artıran sevgili hocam Prof. Dr. Tayfun ÖZKAYA'ya en doğalından kocaman bir teşekkür sunarım.

Hayata dair edindirdikleri tecrübeden dolayı merhum babama ve sevgili anneme çok teşekkür ederim. Bununla birlikte hayata dair girdiğimiz mücadelede sorumluluk almakta ortaklaştığımız, özellikle tezimin çok yoğun geçtiği son 1,5 yılda babamın ve annemin hastalığında fiilen koşturarak üzerimden yük alan ve tezimin bitmesine katkı sağlayan canım kardeşim Aydan ÖZALP'e tüm sevgimle teşekkür ederim.

Bilimsel anlamda beni her zaman daha iyi şeyler yapmaya şevklendirdiği, imrendirdiği ve beklentisiz dostluğu için vakit geçirmekten müthiş keyif aldığım güzel insan Arş. Gör. Dr. Alper DEMİRDÖĞEN'e ve annesi Ruşen DEMİRDÖĞEN teyzeme Ankara'da anket sürecinde ve diğer süreçlerde bana verdiği emekleri için binlerce kere teşekkür ederim. Hem tezimin üretici, işleyici anket sürecine verdiği destekleri hem de iş arkadaşlığının ötesinde çok şeyler paylaşabildiğim için arkadaşım Araştırma Görevlisi Dr. Burak ÖZTORNACI'ya ve yine iş arkadaşlığımızın ötesinde kıymetli zamanını ayırıp beni birçok kere dinlediği, değerli öneriler, yorumlar yaptığı için ve ayrıca bölüm dışında içtiğimiz kahvelerdeki keyifli sohbetler için arkadaşım Araştırma Görevlisi Dr. Püren VEZİROĞLU'na çok teşekkür ederim.

Doktora tezimin bitme aşamasında motivasyonumu üst düzeye çıkartan sevgili Araştırma Görevlisi Dr. Sibel AKÇA'ya en sevgi dolu teşekkürlerimi sunarım.

Tanımaktan büyük mutluluk duyduğum bölümümüzün çalışanları Nazife EBETÜRK'e, Neriman BOZLAK'a emekleri ve keyifli öğle yemeklerimiz için sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak, hayatta bir insanın başına gelebilecek en kötü şeylerden biri de insanın değersiz hissettirilmesidir. Eğer değeri yok sayarsak, emeği yok sayarız. Emeği yok sayarsak insanı yok sayarız ancak insanı yok sayamayız. Değer varsa insan var, insan varsa değer var. Değeri yaratan kafa, kol ve yürek işçilerine sonsuz teşekkürler...

İÇİNDEKİLER

SAYFA

ÖZ	I
ABSTRACT.....	II
GENİŞLETİLMİŞ ÖZET	III
TEŞEKKÜR.....	VI
İÇİNDEKİLER	X
ÇİZELGELER DİZİNİ	XII
ŞEKİLLER DİZİNİ	XIV
KISALTMALAR DİZİNİ.....	XVI
1. GİRİŞ	1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR	11
3. MATERYAL VE YÖNTEM.....	17
3.1. Materyal	17
3.2. Yöntem.....	17
3.2.1. Verilerin Elde edilmesinde İzlenen Yöntem	17
3.2.1.1. Araştırma Kapsamının Belirlenmesi	17
3.2.1.2. Örneklemede İzlenen Yöntem.....	18
3.2.1.3. Verilerin Analizinde İzlenen Yöntem	21
3.2.1.3.(1). FAO'nun Değer Zinciri Analizi	23
3.2.1.3.(2). Politika Analiz Matrisi	26
3.2.1.3.(2).a. Özel Fiyatların Hesaplanması	31
3.2.1.3.(2).b. Sosyal Fiyatların Hesaplanması	32
4. ARAŞTIRMA BULGULARI.....	37
4.1. Yerfıstığı Değer Zincirinin Sosyo-Ekonomik İçeriği	37
4.2. Yerfıstığı Değer Zinciri Çıktılarının Talebi	37
4.3. Yerfıstığı Değer Zincirinin Kurumsal Yapısının Analizi.....	40
4.4. Yerfıstığı Değer Zincirinde Girdi ve Çıktı Piyasalarının Analizi	42
4.5. Yerfıstığı Değer Zincirinin Fonksiyonel Analizi	43

4.6. Yerfıstığı Değer Zincirinin Ekonomik Analizi	45
4.6.1. Yerfıstığı Değer Zinciri Sreğlerinin Ekonomik Analizi	45
4.6.1.1. Kabuklu Yerfıstığında retici Karı	45
4.6.1.2. Kabuklu Yerfıstığının erezlik İ Fıstık Olarak İşlenmesinde İşleyici Karı	48
4.6.1.3. Çerezlik İ Fıstığın Toptan Satılmasında Toptancı Karı	50
4.6.1.4. Çerezlik İ Fıstığın Perakende Satılmasında Perakendeci Karı	52
4.6.2. Yerfıstığı Değer Zincirinin Bütün Olarak Ekonomik Analizi	54
4.6.3. Yerfıstığı Değer Zinciri zerine Senaryolar	57
4.6.3.1. Kabuklu Yerfıstığı Satış Fiyatı Senaryoları	57
4.6.3.2. Kabuklu Yerfıstığı Prim (Fark demesi) Desteği Senaryosu	59
4.6.3.3. Kabuklu Yerfıstığı Verim Artışı Senaryosu	61
4.6.3.4. Kabuklu Yerfıstığı Fiyat ve Prim Senaryolarının Birlikte Uygulanma Senaryosu	64
4.7. Kabuklu Yerfıstığı retiminin PAM Sonuçları	65
5. SONUÇ VE ÖNERİLER	69
KAYNAKLAR	79
ÖZGEÇMİŞ	87

ÇİZELGELER DİZİNİ

SAYFA

Çizelge 1.1.	Dünyada ve Türkiye’de Yerfıstığı Ekim Alanının, Üretiminin ve Veriminin Gelişimi	5
Çizelge 1.2.	Türkiye’de Yerfıstığında Üretiminde Etkili İller ve Payları.....	7
Çizelge 3.1.	Yerfıstığı Üreticilerinin Tabakalara Göre Dağılımı.....	19
Çizelge 3.2.	Anket Yapılan Yerfıstığı Üretici, İşleyici, Toptancı ve Perakendecilerin İllere Göre Dağılımı	21
Çizelge 3.3.	Politika Analiz Matrisi (PAM)	27
Çizelge 4.1.	Yıllara Göre Bazı Kuruyemiş Fiyatları Değişimi (TL/kg).....	38
Çizelge 4.2.	Kabuklu Yerfıstığı Dönüşüm Oranları (%).....	39
Çizelge 4.3.	İç Fıstığın Kullanım Şekilleri.....	40
Çizelge 4.4.	Yerfıstığı Sektörünün Piyasa Yapısı.....	43
Çizelge 4.5.	Kabuklu Yerfıstığında Üretici Karı (TL/kg).....	47
Çizelge 4.6.	Kabuklu Yerfıstığının Çerezlik İç Fıstık Olarak İşlenmesinde İşleyici Karı (TL/kg).....	49
Çizelge 4.7.	Çerezlik İç Fıstığın Toptan Satılmasında Toptancı Karı (TL/kg).....	51
Çizelge 4.8.	Çerezlik İç Fıstığın Perakende Satılmasında Perakendeci Karı (TL/kg).....	53
Çizelge 4.9.	Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Yarattığı Değerler (TL/kg).....	54
Çizelge 4.10.	Yerfıstığı Değer Zincirinin Bütün Olarak Ekonomik Analizi	55
Çizelge 4.11.	Fiyat Senaryolarının Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi	59
Çizelge 4.12.	Prim Senaryosunun Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi	61
Çizelge 4.13.	Verim Artışı Senaryosunun Yerfıstığı Üreticisinin Net Karına ve Zincirden Aldığı Paya Etkisi	63

Çizelge 4.14. Kabuklu Yerfıstığı Fiyat ve Prim Senaryolarının Birlikte Uygulanmasının Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi	65
Çizelge 4.15. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Politika Analiz Matrisi (TL/kg).....	66
Çizelge 4.16. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Rekabet Edebilirlik Göstergeleri	67
Çizelge 4.17. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Politika Etki Göstergeleri	67



ŞEKİLLER DİZİNİ

SAYFA

Şekil 1.1.	Basit Bir Değer Zincirinde 4 Bağlantı.....	2
Şekil 1.2.	Değer Zinciri Modeli.....	3
Şekil 1.3.	2017 Yılı Dünya Yerfıstığı Üretimi Payları	6
Şekil 1.4.	2017 Yılı Dünya Yerfıstığı İhracat Payları	8
Şekil 4.1.	Yıllara Göre Bazı Kuruyemiş Fiyatlarının Gelişimi (TL/kg).....	39
Şekil 4.2.	İç Fıstık Değer Zinciri	45
Şekil 4.3.	Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Yarattığı Değerler (TL/kg)	54
Şekil 4.4.	Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Toplam, Brüt ve Net Değerden Aldıkları Paylar (%)	56
Şekil 4.5.	Fiyat Senaryolarına Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Net Değer Payları.....	59
Şekil 4.6.	Prim Senaryosuna Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar	61
Şekil 4.7.	Verim Senaryosuna Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar.....	63
Şekil 4.8.	Fiyat ve Prim Senaryolarına Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar	65



KISALTMALAR DİZİNİ

AİG	: Aile İşgücü
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma
CIRAD	: Kalkınma İçin Tarımsal Araştırma
ÇKS	: Çiftçi Kayıt Sistemi
DGD	: Doğrudan Gelir Desteği
DRC	: Yurtiçi Kaynak Maliyet Oranı
EPC	: Efektif Koruma Katsayısı
FAO	: Birleşmiş Milletler Tarım ve Gıda Örgütü
FÖD	: Fark Ödemesi Desteği
FOB	: Gemi Bordasında Teslim
INRA	: Ulusal Tarımsal Araştırma Enstitüsü
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİT	: Kamu İktisadi Teşekkülü
MGD	: Mazot Gübre Desteği
NPCI	: Ticareti Yapılabilen Girdilerin Nominal Koruma Katsayısı
NPCO	: Çıktıların Nominal Koruma Katsayısı
OTB	: Osmaniye Ticaret Borsası
ÖF	: Özel Fiyat
PAM	: Politika Analiz Matrisi
PCR	: Özel Maliyet Oranı
SF	: Sosyal Fiyat
ST	: Sertifikalı Tohum
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜKSİAD	: Tüm Kuruyemiş Sanayicileri ve İş Adamları Derneği
YİG	: Yabancı İşgücü
WOP	: Politika Müdahalesi Yok
WİP	: Politika Müdahalesi Var



1. GİRİŞ

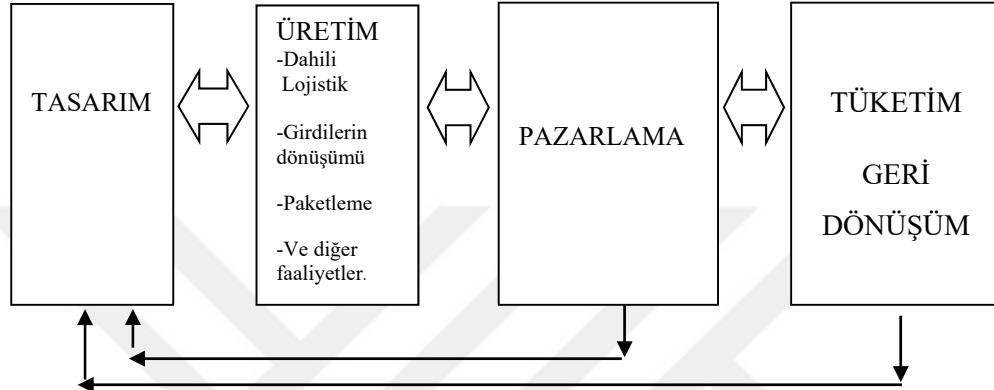
Günümüz dünyasında piyasaların ve teknolojilerin değişmesi ve rekabetin yoğunlaşması, işletmelerin gelişmeleri sürekli takip ederek değişimlere ayak uydurmalarını zorunlu kılmaktadır. Değer zinciri yaklaşımı ise bu değişimlere uyum sağlamak amacıyla kullanılan işletme stratejilerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Billings ve ark., 2004).

Rekabete dayalı bir sektörde, üreticiden tüketiciye giden aşamalarda faaliyet gösteren aktörlerin, piyasaların isteklerine en iyi ve en hızlı şekilde cevap verebilmesi elzem hale gelmektedir (Bülbül, 2011). Buna bağlı olarak firmaların, rekabet avantajı yaratmak gayesiyle gerçekleştirdiği faaliyetleri çözümleyebilmek için, değer zinciri modelleri oluşturmaları yararlı olmaktadır (Atılğan, 2006). Oluşturulan bu modelin analizi değer zinciri süreçlerindeki sorunların tespiti ve giderilmesi, dolayısıyla sistemin çalışma etkinliğinin bir bütün olarak yukarıya çekilmesi açısından önemlidir. Diğer bir ifadeyle, rekabet durumunun analiz edilmesi açısından bir işletmenin tüm faaliyetlerinin ve bu faaliyetler arasındaki etkileşimin incelenmesi ve temel yetkinliklerinin ortaya konulması gereklidir (Alaca, 2010).

Hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında çiftçilerin zincirde yaratılan değerden aldığı payın giderek azaldığı bilinmektedir (Alemdar, 2008). Değer zinciri analizleriyle bu durum net bir şekilde ortaya konulabildiğinden, değer zinciri analiz sonuçları tarım politikası yapıcıları açısından yol gösterici olabilmektedir.

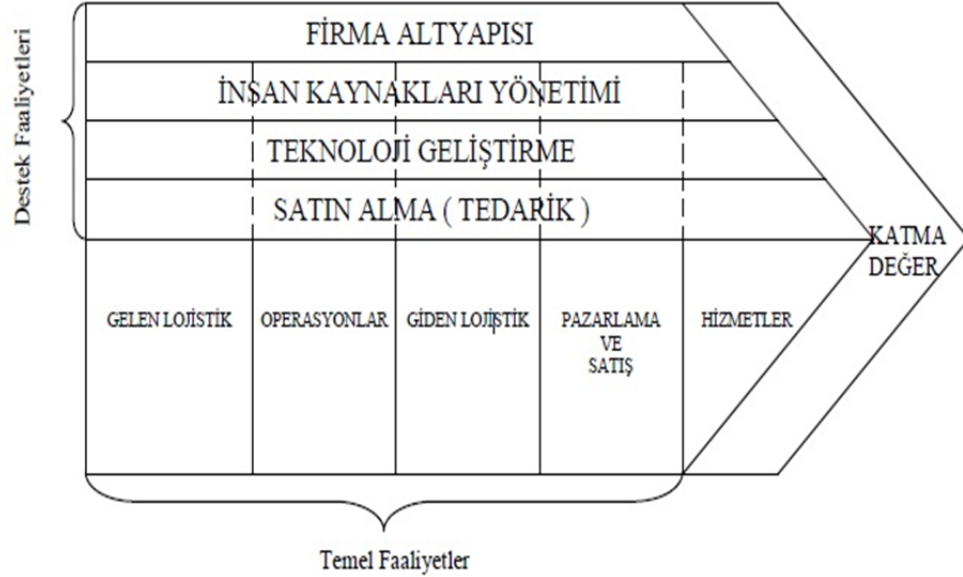
Değer zinciri kavramı bir mal veya hizmetin düşünceden son tüketiciye ulaşmaya ve son kullanım sonrası elden çıkarılınca kadar yapılan tüm faaliyetleri ifade etmektedir (Kaplinsky, 2000). Değer zinciri birbirine entegre olmuş ekonomik aktiviteleri ve dikey olarak birbirine bağlanmış olan ekonomik aktörler grubunu içine almaktadır. Değer zinciri ana, temel, esas diyerek adlandırılan ilk malın üretimiyle başlamakta ve nihai ürünün tüketimiyle son

bulmaktadır. Bu sürece bakıldığında, işleme, dağıtım, toptan satış, perakende satış gibi ekonomik aktiviteleri kapsadığı görülmektedir (FAO, 2013). Şekil 1.1’de basit bir değer zinciri gösterilmiştir.



Şekil 1.1. Basit Bir Değer Zincirinde Dört Bağlantı (Kaplinsky ve Morris, 2000)

Değer zinciri analizi kavramının ilk kez Michael E. Porter tarafından 1985 yılında kullanıldığı bilinmektedir. Burada Porter değer zinciri analizini, girdilerin çıktılara dönüştürülmesi için işletme faaliyetlerinin tanımlanması olarak tanımlamıştır. Bu dönüşüm ise ürün ve hizmetin tasarım aşamasından başlar, ürün ve hizmetin satış sonrası hizmetleri ile son bulur. İşletmelerin amacına bakıldığında, bu faaliyetlerin sürekliliğini, değer oluşumunu ve artışı sağlamak olduğu görülmektedir (Savcı, 2012). Porter’ın değer zinciri modeli birincil ve destekleyici faaliyetler olmak üzere iki ana kısımdan oluşmaktadır. Birincil faaliyetler giren lojistik, operasyon (işlem), çıkan lojistik, pazarlama ve satış ve hizmetlerden meydana gelmektedir. Destekleyici faaliyetler de firma altyapısı, insan kaynakları yönetimi, teknoloji geliştirme ve satın alma (tedarik) halkalarından oluşmaktadır (Şekil 1.2).



Şekil 1.2. Değer Zinciri Modeli (Porter, 1985)

Değer zinciri, temel olarak rekabet üstünlüğünün gelişimini mercek altına almaya yönelik sistematik bir yöntemdir. Bu nedenle bir firmanın esas yetkinlik alanlarının tanımlanması ve rekabet üstünlüğü elde etmede etkili olan operasyonların tespit edilmesi açısından yararlı bir analiz aracı olarak kullanılmaktadır. (Eraslan ve ark., 2008).

Çalışmada değer zinciri analizine tabii tutulacak ürün olarak yerfıstığı seçilmiştir. Yerfıstığının seçiminde iki temel faktör etkili olmuştur. Bunlar; ülkemiz yerfıstığı üretiminin ve işleminin tamamına yakınının bölgemizde (Çukurova) gerçekleştiriliyor olması ve değer zinciri sürecinin nispeten basit olmasıdır. Bunun dışında, ülkemizin yağlı tohum açığı nedeni ile yerfıstığı üretiminin politika yönlendirmelerine açık olması, dünya tüketiminin hızla yaygınlaşması ve Türkiye'nin büyük bir üretim ve ihracat potansiyeline sahip olması da bunda etkili diğer faktörler olmuştur.

Yerfıstığı üretimi ülkemizde ilk kez Trakya bölgesinde başlamış olup sonrasında ise Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerine yayılmıştır.

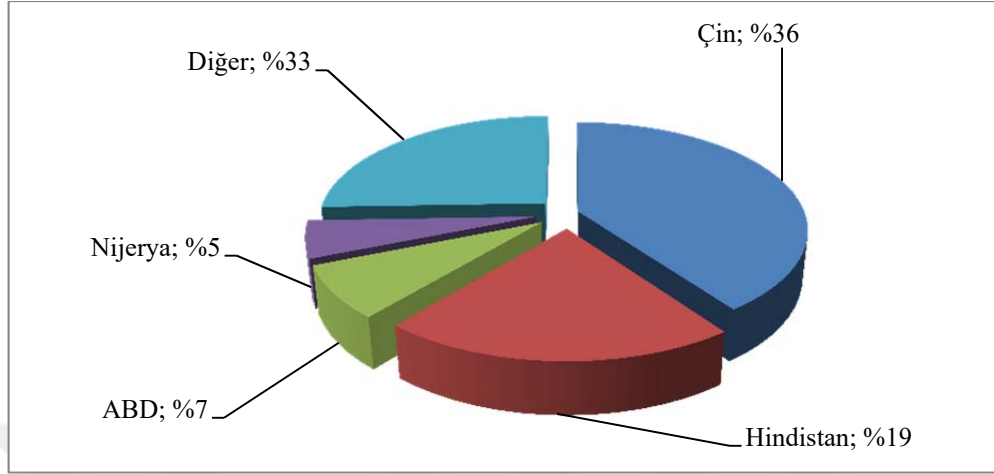
Yerfıstığı, insan ve hayvan beslenmesinde kullanıldığı gibi toprağı azot yönünden zenginleştiren önemli bir yağ bitkisidir (Gürsoy ve Biçici, 2006). Yerfıstığının, buğday hasadından sonra ikinci ürün olarak da yetiştirilebildiğı için üreticiye ek bir gelir sağladığı bilinmektedir. Dünyanın birçok ülkesinde yoğun olarak üretimi yapılan yerfıstığının gerek insan beslenmesinde, gerekse hayvancılıkta ve sanayinin çeşitli dallarında geniş oranda kullanım alanı bulunmaktadır. Türkiye’de ise üretilen yerfıstığının belli bir miktarı ihraç edildikten ve tohumluk olarak ayrıldıktan sonra, kalan kısmının neredeyse hepsi çerez olarak tüketilmektedir. Çerezlik olanla karşılaştırıldığında, çok az bir miktarının gıda sanayinde pasta, çikolata, vb. yapımında kullanıldığı görülmektedir (Üçeçam ve Hayli, 2004).

Gerek beslenme gerekse ekonomik açıdan önemi her geçen gün artan yerfıstığının dünyada olduğu gibi ülkemizde de üretimi hızla artmaktadır. 1998-2017 yılları arasında dünyada yerfıstığı ekim alanları % 20, verimi %16, üretimi % 39 artarken, Türkiye’de ekim alanları % 27, verimi % 53, üretimi % 93 oranında artmıştır (Çizelge 1.1).

Dünya yerfıstığı üretiminde %36 ile Çin ilk sırada yer almakta bunu %19 ile Hindistan, %7 ile ABD, %5 ile Nijerya izlemektedir (Şekil 1.3). Yerfıstığı üretiminde Türkiye’nin payı sadece %0,35 olmakla beraber, verim konusunda dünyaya göre çok daha iyi bir konumdadır (FAO, 2019a; TÜİK, 2019a). Bu durum, Türkiye’nin yerfıstığı üretimi açısından çok önemli bir potansiyele sahip olduğuna işaret etmektedir. Türkiye’de yerfıstığı üretiminin gelişmesi, yerfıstığı sektörünün de gelişmesinin önünü açacaktır.

Çizelge 1.1. Dünyada ve Türkiye’de Yerfıstığı Ekim Alanının, Üretiminin ve Veriminin Gelişimi (FAO, 2019a; TÜİK 2019a)

Yıllar	Dünya			Türkiye		
	Alan(da)	Üretim(ton)	Verim (kg/da)	Alan(da)	Üretim (ton)	Verim (kg/da)
1998	232.047.820	33.824.778	146	350.000	90.000	257
1999	227.887.150	31.928.159	140	280.000	75.000	268
2000	232.054.130	34.789.446	150	283.000	78.000	276
2001	230.822.370	35.816.504	155	270.000	72.000	267
2002	228.645.710	32.932.640	144	330.000	90.000	273
2003	228.348.120	36.239.370	159	280.000	85.000	304
2004	235.868.610	36.414.017	154	260.000	80.000	308
2005	241.259.130	38.560.227	160	258.500	85.000	329
2006	215.771.120	33.414.527	155	226.900	77.454	341
2007	227.582.330	37.509.040	165	259.423	86.409	333
2008	242.598.840	38.755.684	160	248.376	85.274	343
2009	241.521.980	37.355.639	155	253.345	90.081	356
2010	261.416.360	43.482.217	166	274.500	97.310	354
2011	251.001.310	40.871.030	163	254.711	90.416	355
2012	255.629.970	42.009.042	164	373.881	122.780	328
2013	272.564.290	46.419.116	170	359.428	128.265	357
2014	273.100.880	45.595.773	167	333.289	123.600	371
2015	264.941.100	44.381.473	168	377.729	147.537	391
2016	279.551.430	44.909.429	161	422.444	164.186	389
2017	279.402.600	47.097.498	169	419.495	165.330	394
2018	-	-	-	443.342	173.835	392



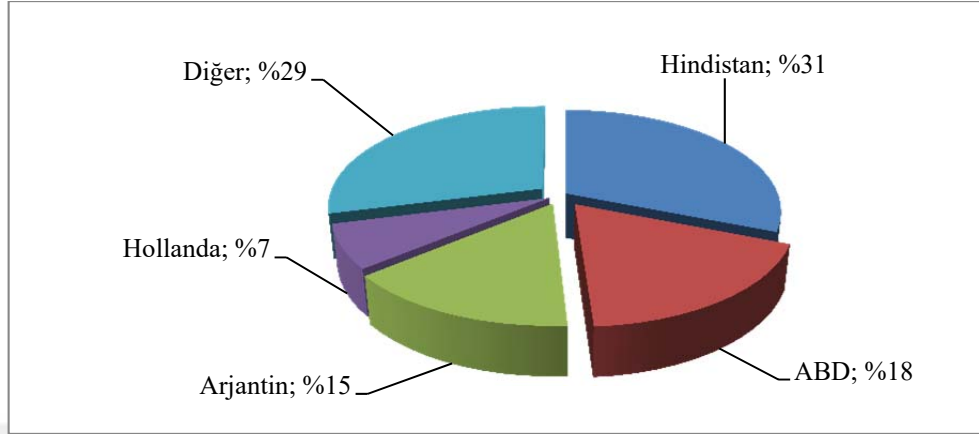
Şekil 1.3. 2017 Yılı Dünya Yerfıstığı Üretimi Payları (FAO, 2019a)

Türkiye'deki yerfıstığı üretiminin çok büyük bir kısmını geçmişten bugüne Adana ve Osmaniye illeri gerçekleştirmektedir. Saha çalışmasına başlanılan 2016 yılında Türkiye yerfıstığı üretiminin %90'ını Adana (%60) ve Osmaniye (%30) illeri sağlamıştır (Çizelge 1.2). Bu durum, Türkiye'de yerfıstığı üretiminin Adana ve Osmaniye illerinde yoğunlaştığını göstermektedir. Ayrıca, yerfıstığı sektörünün (üretim, işleme) Osmaniye ili ile özdeşleştiği bilinmektedir.

Çizelge 1.2. Türkiye’de Yerfıstığı Üretiminde Etkili İller ve Payları (TUIK, 2019a)

Yıllar	Türkiye (Ton)	Adana (Ton)	Türkiye Payı (%)	Osmaniye (Ton)	Türkiye Payı (%)	Adana ve Osmaniye (Ton)	Türkiye Payı (%)
2004	80.000	27.415	34	33.073	41	60.488	75
2006	77.454	23.467	30	32.063	41	55.530	71
2008	85.274	34.819	41	34.436	40	69.255	81
2010	97.310	39.715	41	38.996	40	78.711	81
2012	122.780	60.764	49	44.718	36	105.482	85
2014	123.600	71.045	57	35.164	28	106.209	85
2016	164.186	99.325	60	48.573	30	147.898	90
2018	173.835	98.834	57	47.632	27	146.466	84

Dünya yerfıstığı ithalatı 1998-2016 yılları arasında 1.109.758 tondan 2.010.031 tona çıkarak %81 artmıştır. Dünya yerfıstığı ithalatında birçok ülke küçük miktarlarda da olsa yerfıstığı ithalatı yaptığı için dünya yerfıstığı ihracatında olduğu gibi önemli bir şekilde ön plana çıkan ülkeler bulunmamaktadır. Dünya yerfıstığı ihracatı 1998-2016 yılları arasında 1.014.081 tondan 1.972.228 tona çıkarak %95 artmıştır. Hindistan 610.576 ton ihracatıyla dünya kabuksuz yer fıstığı ihracatının %31’ini gerçekleştirerek birinci sırada yer alırken, ABD 362.696 ton (%18), Arjantin 297.649 ton (%15), Hollanda 128.277 ton (%7) ihracatlarıyla ikinci, üçüncü ve dördüncü sırada yer almıştır (Şekil 1.4). Türkiye’nin yerfıstığı ihracatı ise sadece 306 tondur (FAO, 2019b). Ancak, yerfıstığı geliştirmekte olan ülkelerin ekonomilerinde, ihracat için üretilen; parlak bir geleceğe sahip geleneksel ürünlerden biridir. Gelecek yıllarda çay, kahve gibi küresel pazarda önemli yer tutan ürünlerin gelişiminin yavaş olacağı, yerfıstığının ise büyük bir hız ile dünyanın önde gelen çerezi haline geleceği beklenmektedir (Parlakay ve Alemdar, 2008). Türkiye’nin geliştirmekte olan ülkeler kategorisinde yer aldığı göz önüne alındığında, Çukurova Bölgesi için önemli bir ürün olan yerfıstığı ekonomisinin geliştirilmesine yönelik çalışmaların bölge ve ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıdığı söylenebilir.



Şekil 1.4. 2017 Yılı Dünya Yerfıstığı İhracat Payları (FAO, 2019b)

Türkiye’de 2001’de başlayan Tarım Reformu Uygulama Projesinin (TRUP) 2008’de bitiminden günümüze Türkiye’nin tarım politikalarında kullanılan araçlar açısından ciddi bir değişikliğin olduğu ifade edilemez. Ancak 2010 yılı ile birlikte Havza Bazlı Destekleme Sistemine geçildiğini belirtmek gerekir. Bununla birlikte Türkiye’nin temel politika aracı 1998 yılından bu yana devam eden fark ödemesi desteğidir (FÖD). Bunun dışında Doğrudan Gelir Desteğine (DGD) benzeyen alan bazında verilen mazot-gübre desteği (MGD) diğer önemli bir destek aracı olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla FÖD ve MGD Türkiye’nin özellikle bitkisel ürünlerde temel politika araçları haline gelmiştir. FÖD ve MGD’nin bitkisel üretime sağlanan desteklerdeki paylarının sırası ile % 51 ve % 35 civarında olması yapılan tespiti somutlaştırmaktadır. Türkiye’de serbestleşme politikaları ile Kamu İktisadi Teşekküllerinin (KİT) payı her ne kadar azalmış olsa da, Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) piyasaya alıcı olarak girmek suretiyle üretici kararlarını yönlendirmeye çalışmaktadır (Narin, 2008; Resmi Gazete, 2010; Demirdöğen ve Olhan, 2017; TOB, 2018a; TOB, 2018b). Yerfıstığında FÖD olmadığı için üreticilerin büyük çoğunluğu MGD’den ve çok az oranda sertifikalı tohum (ST) desteğinden faydalanmaktadır. Dolayısıyla çalışma yerfıstığı üretimi için politika geliştirilmesi açısından da önemli hale gelmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de yerfıstığının değer zinciri analizini yaparak, zincirde yer alan aktörlerin karlılıklarını, katma değere katkılarını ortaya koymak ve buna bağlı olarak zincirde yer alan zayıf ve güçlü aktörleri belirlemek suretiyle sektörün bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik uygulama ve önlemleri araştırmak olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın sektörün bir bütün olarak gelişimine yardımcı olacak şu tür katkılar sağlaması beklenmektedir:

- Değer zincirinde yer alan ve alması gereken aktörlerin ve yarattıkları katma değerlerin belirlenmesinin uygulanan ve uygulanması muhtemel politikaların etkilerini görmek açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.
- Yerfıstığının üretim aşamasından tüketimine kadar sektörde yer alan tüm aktörlerin ve gerçekleştirilen tüm faaliyetlerin belirlenmesi ile sektör bir bütün olarak değerlendirilerek, aktörlerin karlılıkları ve katma değere katkıları ölçülebileceğinden, zincirde yer alan güçlü ve zayıf aktörlerinin tespiti ile sektörün bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik uygulama ve/veya önlemlerin alınması kolaylaşacaktır.
- Analiz sonuçları politika yapıcılara ve karar alıcılara yol gösterici olacaktır. Değer zinciri analizi sonuçlarına göre, sosyo-ekonomik sistemin politika müdahalesi olmadan nasıl işlediğine bakılarak, herhangi bir politik müdahale sonrasında bu politikaların aktörler ve tüm sektör üzerinde yarattığı etki gözlemlenebilecektir.



2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Değer zinciri analizi kavramının Porter (1985) ile literatüre girdiği bilinmektedir. Fakat Porter öncesinde değer zinciri analizi kavramının ortaya çıkmasına Coase (1937), Williamson (1971) tarafından yapılan çalışmalar da katkı sağlamıştır. Coase (1937)'in yaptığı “The Nature of Firm” adlı çalışmada değer zincirinde birbirine bağlı olan ekonomik faaliyetlerin ve dikey olarak birbirine bağlanmış ekonomik aktörlerin önemi belirtilmiştir. Coase çalışmasında, belli bir girdinin tedarikinin nispi maliyetine göre, üretim sürecine ait iki ayrı aşamasındaki faaliyetlerin yönetiminde firmaların ve piyasaların nasıl birbirlerinin yerine geçtiklerini vurgulamıştır. Şayet üretimde kullanılan bir girdinin ya da hizmetin maliyeti firmanın kendisi ürettiğinde piyasadakine göre daha düşükse, bu girdi ya da hizmeti firma kendisi üretmelidir. Coase (1937), bu prensibin firmaların varoluşunu açıkladığını ifade etmiştir. Williamson (1971) üretim süreçlerinin ve üretim süreçlerinin piyasaların işleyişiyle ilişkisinin içsel organizasyonunu incelemiş ve Coase'in dikey entegrasyon üzerine yaptığı çalışmasını daha da derinleştirmiştir.

Üretim süreci 1990'lı yılların ortasında uluslararası düzeyde parçalanmış ve bu durum da uluslararası değer zinciri literatürünün gelişmesine alan açmıştır. Bu konudaki literatürün gelişmesine ön ayak olan çalışma Gereffi (1994)'den gelmiştir. Literatürün bu yönde gelişmesi değer zinciri analizine uluslararası boyutu da dahil etmiş ve değer zincirine küresel bir bakış açısı getirmiştir. Burada da değer zincirindeki güç ilişkilerine ve devlet gibi kural koyan mekanizmalara odaklanmıştır. Değer zincirinde yeni teknolojiler gibi kaynaklara ulaşımı kontrol etmesi, endüstride en yüksek kazançları oluşturması bakımından öncü firmalar önemli bir kavram haline gelmiştir. Öncü firmalar değer zincirinin tüm yapısına şekil vermekte ve üretim teknolojisini kontrol etmekte, üretim alanlarının lokasyonuna karar vermekte, ürünleri dizayn etmekte, ürünlerin dağıtım zamanı ve

hızını belirlemektedir. Böylelikle de firmaların performansını tanımlamaktadır (FAO, 2013).

Değer zincirleri zincire ait fonksiyonlarının ve bunların zamanla nasıl değiştiğine dair etkisi olan yönetim şekillerinin çeşitliliğini sergilemektedir. Sistemin işleyişinde büyük üreticilerin kuralları koyduğu üretici yönlü değer zincirinin tersine büyük perakendecilerin tüketici yönlü değer zincirine ait sistemin bütünün kontrol edilmesinde bir anahtar rolü oynadığı görülmektedir (FAO, 2013).

Joskow (2005) ise yaptığı çalışmada işleme maliyetini yetmişli yıllardaki bakış açısıyla ele alan araştırmanın bir özetini sunmuştur. Bunu yaparken de değer zincirinin başında ve sonunda yer alan aktörler arasındaki dikey entegrasyonun yönetim özgüllüklerinin ve etkinlik sonuçlarına dikkat çekmiştir.

Farklı bir çevrede ortaya çıkmış olmasına rağmen, Ricardo tarafından bir firma için ortaya konulan rekabet üstünlüğü kavramı ve akabinde sayısız uluslararası ticaret iktisatçısı tarafından geliştirilen karşılaştırmalı üstünlük kavramı arasında bazı benzerlikler bulunmaktadır. Buna göre, bir ülke ya da firma en düşük alternatif maliyetiyle üretilen ürünlerde ve başka ülkelerdeki görece daha düşük fiyatta olan mal ve hizmetleri alabilmek için karşılıklı avantajlar yaratmalı ve uzmanlaşmalıdır. Her iki kavrama bakıldığında uzmanlaşma fikrine dayandığı görülmekte ve ekonomik faaliyet gösteren her bir aktöre faaliyetlerinden daha büyük faydalar elde edebilmesi için yön gösterici olmaktadır. Fakat bununla birlikte, bu iki kavram arasında birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Rekabet üstünlüğü rakiplerle ürün maliyetlerinin doğrudan karşılaştırılmasına dayanmakta, ancak karşılaştırmalı üstünlükler faktör kullanımının alternatif maliyetine dayanmaktadır. Buna ilave olarak, rekabet üstünlüğü bir aktörün bir diğer aktöre göre daha iyi çalışmasının altını çizerken, karşılaştırmalı üstünlükler karşılıklı ticaretten her iki tarafın da kazanç elde etmesini sağlayan uzmanlaşmanın önemini vurgulamaktadır. Pratik olarak, bu kavramların birbiriyle yer değiştirilebilir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Politika geliştirmek amacıyla değer zinciri analizinde,

rekabet üstünlüğü pozitif özel karlılık ile ilişkilendirilmekte, fakat karşılaştırmalı üstünlükler ise sosyal karlılık ile ilişkilendirilmektedir (FAO, 2013).

Bu konudaki literatüre katkı Ulusal Tarımsal Araştırma Enstitüsü (Institut National De La Recherche Agronomique-INRA) ve Kalkınma İçin Tarımsal Araştırma (La Recherche Agronomique Pour Le Développement-CIRAD) gibi araştırma enstitülerinden gelmiştir. Buradaki çalışmalar temel olarak girdilerin, çıktıların, fiyatların ve katma değerın kantitatif analizi aracılığıyla tarımsal ürün zincirinin tanımını sağlamıştır. Sonrasında gelen çalışmalar, yurtiçi ürün zincirinin gelişmesindeki devlet kuruluşlarının rolünü dikkate almıştır. Buna bağlı olarak teknik ve kantitatif ilişkiler politika boyutuyla da ele alınmıştır (FAO, 2013).

Porter modeline dayalı olarak değer zinciri analizi ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Değer zinciri analizi ile ilgili dünyada yapılmış çalışmalardan bazıları şöyledir: Gereffi'nin (1999) tekstil sektörünü, Dolan ve Humphrey'in (2000) yaş sebze sektörünün, Humphrey ve Memedovic'in (2003) otomobil sektörünü, Kaplinsky ve ark.'nın (2003) global ağaç mobilyaları sektörünü, Loconto'nun (2010) Tanzanya çayının değer ve değer zincirini inceleyen çalışmaları literatüre sunmuşlardır. Türkiye'ye bakıldığında ise değer zinciri analizi ile ilgili olarak; Eraslan ve ark.,'nın (2008) tekstil ve hazır giyim sektörünü, Kuyucak ve Şengür'ün (2009) havayolu işletmelerini, Doğru'nun (2010) değer yaratan faaliyetler açısından işletme başarısı ile ilgili çimento sanayisini inceleyen çalışmalar mevcuttur.

Değer zinciri analizi yöntemi farklı alanlarda da kullanılmasına rağmen çalışmanın tarım ekonomisi alanında yapılması dolayısıyla literatürü bu yönde derinleştirmekte fayda vardır. Tarım alanında ulusal ve uluslararası olmak üzere birçok değer zinciri analizi çalışması yapılmıştır. Bu çalışmaların birçoğu Porter (1985) tarafından geliştirilen değer zinciri modelini esas almaktadır. Örneğin, Bülbül'ün (2011) yaptığı çalışmada, Türkiye'de ve dünyada yaş meyve ticaretinde çok önemli bir yere sahip olan turuncgillerin sektörel durumu ortaya konulmuş, bununla birlikte Türkiye'de patent almış Finike Portakalı'nın değer zinciri analizi

metodolojisi izlenerek sürdürülebilir rekabeti incelenmiştir. Savcı (2012) tarafından yapılan çalışmada, çay işletmelerinde değer zinciri analizinin üretim maliyetlerine etkisi incelenmiş, maliyet liderliği avantajının nasıl sağlanacağı araştırılmıştır. Özdoğan (2009), Türkiye'deki sofralık zeytin sektöründe, değer zinciri analizi yapmış ve ISO 22000 gıda güvenliği yönetim sistemi uygulamalarında karşılaşılan sorunları incelemiştir. Rieple ve Singh (2010) Hindistan'da organik pamuk üretiminin değer zinciri analizi kapsamında her aşamada değer nereden ve nasıl eklendiğini anlamak için farklı faaliyetleri analize tabi tutmuşlardır. Yapılan bu çalışmalarda değer zinciri analizinde Porter (1985) tarafından geliştirilen değer zinciri modeli kullanıldığı görülmüştür. Porter'ın modeli kullanılarak tarım alanında özellikle Türkiye'de yapılan değer zinciri analizi çalışmaları kantitatif analizlerden uzak ve genellikle kalitatif analizlere dayanan ve bir şekilde sektörün yapısını ortaya koyan çalışmalardır. Oysaki Türkiye tarım sektörünün geliştirebilmesi amacıyla yapılacak değer zinciri analizlerinde kantitatif analizlerin kullanılmasına ihtiyaç vardır.

Mvumi et al. (2016) tarafından yapılan çalışma da değer zinciri analizi açısından farklı bir çalışma olmuştur. Bu çalışmada, Zimbabwe'deki muz sektöründe hasat sonrasında değer zinciri boyunca yaşanan kayıpları incelemiştir. Çalışma bu yönüyle değer zincirinde yaratılan değer sürecini incelemekten öte hasat sonrası yaşanan kayıpları incelemesi açısından farklılık göstermektedir. Adjei ve ark. (2017) tarafından yapılan çalışmada, Gana'da yerfıstığı değer zincirinin yerfıstığı yağı üzerinden kantitatif analizlerle ele alınması yerfıstığı değer zinciri analizi literatürü açısından önemli bir katkı olmuştur. Öte yandan Devi ve ark. (2017) tarafından yerfıstığı yağı üzerinden yapılan değer zinciri analizi çalışması da kantitatif analizlere girmeden zincirdeki kısıtlar ve fırsatları ortaya koymuştur.

Çalışmada kullanılan FAO'nun değer zinciri yaklaşımı ile değer zincirleri analizleri hem daha hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilen hem de değer zinciri senaryolarıyla politika seçeneklerinin etkisi kantitatif zeminler üzerinde değerlendirilebilmektedir. FAO'nun politika analiz bölümü 1994 yılında

politikaların ekonomik analizine yönelik değer zinciri üzerine bir metodolojik notu yayına sunmuştur. Bu konuyla ilgili bir çalışma Afrika'daki ihracat yönlü bir değer zinciri için bu metotların mümkün olan bir uygulamasını sunmuştur. Bu fikirler ileri düzeyde detaylandırılmış ve FAO'nun Politika Destekleme Servisi tarafından yayınlanmıştır. FAO'nun politika analizi için değer zinciri analizi yaklaşımı ekonomik analizin farklı bölümlerinden ve ilgili literatürden beslenmektedir. Bunlar ekonomik faaliyetler ve çiftlik yönetimi için muhasebe kayıtlarının tutulmasını, yatırımların fayda-masraf analizini, refah ekonomisini, uluslararası ticareti, sözleşme ve oyun teorisini içermektedir. Çok yönlü boyutları barındırdığından dolayı, değer zinciri analizi sistemi diğer tamamlayıcı-bütünleyici analitik yaklaşımlarla geliştirilmeye elverişlidir (FAO, 2013). . FAO'nun değer zinciri analizi yaklaşımı hem kantitatif analiz yapılmasına hem de oluşturulan politika senaryolarıyla politika etkilerini ortaya çıkarılmasına olanak sağlaması, bu ihtiyacın giderilmesinde önemli bir araç olabilir. Bu kapsamda Bockel ve Tallec (2005a), yine Bockel ve Tallec (2005b) tarafından yapılmış çalışmaların yön gösterici olabileceği düşünülmektedir.

Çalışmada FAO'nun değer zinciri yaklaşımı için kullanılan FAO VCA tool-3.2 programı Politika Analizi Matrisi (PAM) yapmaya olanak sağlamaktadır. Monke ve Pearson (1989) tarafından geliştirilen PAM, Masters ve Winter-Nelson (1995) tarafından güçlendirilmiştir (Abay ve ark., 2017). FAO tarafından gelişmekte olan ülkelerin tarım politikalarının mikro düzeyde değerlendirilmesi için önerilen PAM kısmi denge modellerinden biridir. PAM modeli gelir, koruma ve farklı politika seçeneklerinin ortaya çıkaracağı rekabet sorunlarını analiz etmek için kullanılmaktadır (FAO, 1991; Abay ve ark. 2017).

Fayda maliyet analizine dayanan PAM'i kullanarak Yao (1997a) 1994-96 döneminde Tayland'da uygulanan ürün çeşitlendirme programını ele almıştır. Bu çalışmada seçilen iki bölgede üç rakip ürünün karşılaştırmalı avantajları ortaya konularak pirincin, soya ve mung fasulyesine göre daha karlı olduğu sonucuna varılmıştır. Pakravan and Kalashami (2010), 2009-2010 dönemi boyunca Sari'deki

soya, pirinç, kanola, buğday, arpa gibi tarımsal ürünlerin karşılaştırmalı üstünlükleri üzerine döviz kurunun değişimlerinin etkisini PAM yöntemini kullanarak incelemiştir. Çalışmada, sadece buğdayın en düşük döviz kurunda dünya piyasalarıyla rekabet edebileceği ve sosyal karlılığa sahip olduğu tespit edilmiştir. Quddus ve Mustafa (2011) buğday, pirinç, şeker kamışı ve pamuk gibi başlıca ürünlerin ihracat için uygun veya kendi kendine yeterli olup olmadığını değerlendirmek amacıyla PAM'i kullanmışlardır. Touré vd. (2013), WAEMU ortak tarife uygulamasının Nijer'in sulanan çeltik üretim sistemlerinin performansına etkilerini PAM ile değerlendirmiştir.

PAM'i Değer Zinciri Analizi (Value Chain Analysis-VCA) ile birleştiren çalışmaların da bulunduğunu ifade etmek gerekir. Oguntade (2011) çalışmasında Nijerya'da pirinç işlemenin karşılaştırmalı üstünlüğünü ve rekabetçiliğini Ebonyi bölgesindeki pirinç işleyicilerinden elde verileri PAM ve VCA ile analiz ederek ele almıştır.

Türkiye'de ise Bahadır, (2006), Akbay (2003), Güney (2012) PAM yöntemini bir bölgede bir ürünün diğer rakip ürünler karşısında rekabet durumunu ortaya koymak amacıyla kullanmışlardır.

3. MATERYAL VE YÖNTEM

3.1. Materyal

Çalışma birincil ve ikincil verilere dayalıdır. Birincil veriler yüz yüze bireysel görüşme yapılarak anket yoluyla elde edilmiştir. Anketler yerfistığı üreticileri, işleyicileri, toptancıları ve perakendecileri ile yapılmıştır. Anket yoluyla üreticilerin, işleyicilerin, toptancıların ve perakendecilerin girdi-çıktıları üzerinden gelir ve gidere dayalı veriler elde edilmiştir. İkincil veriler ise konuyla ilgili yerli ve yabancı çalışmalardan ve ilgili kurumlardan elde edilmiştir. İlgili kurumların başlıcaları: Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Tarım ve Orman Bakanlığı (TOB), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Tüm Kuruyemiş Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TÜKSİAD), Osmaniye Ticaret Borsası'dır (OTB).

3.2. Yöntem

3.2.1. Verilerin Elde edilmesinde İzlenen Yöntem

3.2.1.1. Araştırma Kapsamının Belirlenmesi

Türkiye yerfistığı üretiminin yaklaşık %90'ını Adana ve Osmaniye illeri sağlamaktadır. Yerfistığı işleme sanayi de Osmaniye ilinde yoğunlaşmış durumdadır. Bu bakımdan söz konusu iki il yerfistığı üreticileri ve işleyicileri açısından çalışma alanı olarak seçilmiştir.

Yerfistığı işleyicileri ile yapılan görüşmelerde, yerfistığının Osmaniye'de işlendikten sonra ağırlıklı olarak bölgenin dışına satıldığı belirlenmiştir. Nüfusa bağlı olarak Ankara, İzmir, İstanbul, gibi şehirler önemli yerfistığı tüketicisi konumundadır. Bu nedenle Çukurova Bölgesinin önemli şehirleri Adana ve Mersin dışında da bu şehirlerdeki yerfistığı toptancıları ve perakendecileri ile anket yapılmıştır. Ancak, söz konusu büyük tüketim merkezlerinden İstanbul zaman, bütçe ve özgün koşulları nedeni ile araştırma kapsamına dahil edilmemiştir. Bu kapsamda yerfistığı üreticileri ile Adana ve Osmaniye'de, yerfistığı işleyicileri ile

Osmaniye’de, yerfıstığı toptancıları ve perakendecileri ile Adana, Mersin, Ankara, İzmir’de anket yapılmıştır.

3.2.1.2. Örneklemede İzlenen Yöntem

Yerfıstığı üreticileri açısından araştırma alanına giren illerde örnek hacminin belirlenmesinde TOB’un Adana ve Osmaniye il müdürlüklerinden temin edilen 2016 yılı ÇKS kayıtları esas alınmıştır. Bunun ışığında çalışma kapsamındaki illerdeki temel faaliyet olarak yerfıstığı üretilen işletmelerin arazi büyüklüklerine göre dağılımı dikkate alınarak işletmeler 50 da altı, 51-150 da arası ve 151 da üzeri olmak üzere üç tabakaya ayrılmıştır. Tabakalandırma işleminden sonra örnek hacminin belirlenmesinde “Neyman” yöntemi kullanılmıştır.

$$n = \frac{\sum (N_h * S_h)^2}{N^2 * D^2 + \sum N_h * S_h^2}$$

Formülde;

n: örnek hacmini,

N_h: ilgili tabakadaki toplam işletme sayısını,

S_h: ilgili tabakadaki standart sapmayı,

N: toplam işletme sayısını,

D: d/Z’ yi,

d: ortalamadan sapmayı,

Z: t dağılım çizelgesindeki t değerini ifade etmektedir.

Hesaplamalarda güven aralığı %95 ve hata payı %10 olarak alınmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda yerfıstığı üreticisi örnek hacmi 61 olarak hesaplanmıştır. Söz konusu örnek hacmi tabakalara oransal olarak dağıtılmıştır (Çizelge 3.1). Dağıtım sonrası 50 da altında 38, 51-150 da arasında 16, 151 üzerinde 7 yerfıstığı üreticisi yer almış ve kendilerine araştırma kapsamında hazırlanan anket formu yüz yüze görüşme yoluyla uygulanmıştır.

Çizelge 3.1. Yerfıstığı Üreticilerinin Tabakalara Göre Dağılımı

Alan(da)	<50	51-150	>151	Toplam
Yerfıstığı Üreticisi (adet)	38	16	7	61

61 anketin, illerin üretim paylarına göre, 40'ı Adana'nın Ceyhan, Yüreğir ve Karataş ilçelerine bağlı köylerde; 21'i ise Osmaniye'nin Merkez ve Kadiri ilçelerine bağlı köylerde yerfıstığı üreticileri ile yapılmıştır (Çizelge 3.2).

Yerfıstığı işleyicisi örneklemede şu şekilde bir yol izlenmiştir. Anket öncesinde Osmaniye Ticaret Borsası ile sektöre yönelik görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde Osmaniye Ticaret Borsası'na kayıtlı yerfıstığı işleyicileri sayısına ve piyasasına yönelik bilgiler elde edilmiştir. Osmaniye Ticaret Borsası kayıtlarına göre Osmaniye'de 146 adet yerfıstığı işleyicisi bulunmaktadır. Bununla birlikte 146 yerfıstığı işleyicisi dışında Osmaniye Ticaret Borsasına kayıtlı olmayan “merdiven altı üretim” yapan yerfıstığı işleyicilerinin de olduğu bilinmektedir. Kayıtlı 146 yerfıstığı işleyicinin 15'i, yerfıstığı işlemesi için önemli yatırım yapmış olan, yerfıstığını temizleyen, kıran, kavuran, paketleyen ve Osmaniye Ticaret Borsası'na göre yerfıstığı piyasasının % 60-70'ine hakim olan, bilgi ve doğru bilgi paylaşımı konusunda çekingen olmayan, paylaşımcı ve güvenilir olan, ulaşılması konusunda sıkıntı yaşanmayan yıl boyu fiili çalışan entegre tesislerdir. Diğer 131'i ise entegre tesis olmayan yerfıstığı işleyicileridir. Bu yerfıstığı işleyicileri ise tarihleri belli olmamakla birlikte piyasanın durumuna göre dönemlik çalışan, entegre tesislere göre daha düşük tonajlarda yerfıstığı işleyen, Osmaniye Ticaret Borsası'na kayıtlı olmasına rağmen başka alanlarda da faaliyet gösteren düşük yatırımlı işleyicilerdir. Tüm bu nedenlerle yerfıstığı işleyicileri sektörüne yönelik doğru ve güvenilir bilgiye ulaşmak amacıyla, Osmaniye Ticaret Borsası'nın görüşleri ve entegre tesislerinin pazar payı dikkate alınarak görüşmeler entegre tesislerle yapılmıştır. Bu kapsamda 15 entegre tesis ile görüşülmüştür (Çizelge 3.2).

Toptancılar ve perakendeciler ile yapılan anketlerde gayeli örneklemeye başvurulmuştur. Toptancı ve perakendeci anketlerinde, görüşme yapılacak yetkili kişilerin mobil olmaları ve her zaman iş yerinde olmamaları, iş yerinde olanların iş yoğunlukları, parasal konularda bilgi paylaşma isteksizlikleri gibi sorunlarla karşılaşmıştır. Buna bağlı olarak, zaman ve bütçe kısıtı dahilinde olabildiğince fazla toptancı ve perakendeci anketi yapılmaya çalışılmıştır. Yerfıstığı toptancıları ile 16 anket yapılmıştır. Yapılan anketlerin, 2'si Adana'da, 2'si Mersin'de, 5'i İzmir'de, 7'si Ankara'da gerçekleştirilmiştir. Yerfıstığı kuruyemişi, süpermarket, market, tekel bayii, tablada satış gibi farklı yerlerde satılmaktadır. Daha sağlıklı maliyet analizi yapmak için asıl işi kuruyemiş olan kuruyemişçiler ile 39 anket yapılmıştır. Yerfıstığı perakendecileri ile 39 anket yapılmıştır. Yapılan anketlerin, 16'sı Adana'da, 7'si Mersin'de, 13'ü İzmir'de, 3'ü Ankara'da gerçekleştirilmiştir (Çizelge 3.2).

Çizelge 3.2. Anket Yapılan Yerfıstığı Üretici, İşleyici, Toptancı ve Perakendecilerin İllere Göre Dağılımı

İl	İlçe	Zincir Aktörleri			
		Üretici	İşleyici	Toptancı	Perakendeci
Adana	Ceyhan	20	-	-	-
	Yüreğir	10	-	1	2
	Karataş	10	-	-	-
	Seyhan	-	-	1	7
	Çukurova	-	-	-	7
	Sarıçam	-	-	-	-
Osmaniye	Merkez	15	15	-	-
	Kadirli	6	-	-	-
Mersin	Tarsus	-	-	2	7
İzmir	Bornova	-	-	-	3
	Konak	-	-	5	10
Ankara	Yenimahalle	-	-	7	3
Toplam		61	15	16	39

3.2.1.3. Verilerin Analizinde İzlenen Yöntem

Çalışmada gerek anket yoluyla elde edilen veriler gerekse ikincil kaynaklardan elde edilen veriler, öncelikle Excel programı aracılığıyla düzenlenmiştir. Sonrasında veriler FAO VCA tool-3.2 programına aktarılmıştır. Program ile değer zinciri analizi ve Politika Analiz Matrisi yapılmıştır.

Yerfıstığı üreticisi, işleyicisi, toptancısı ve perakendecisinden oluşturulan değer zinciri FAO VCA tool-3.2 programı aracılığı ile analiz edilmiştir. Analizlerde gelir ve gider hesaplamaları 1 kg üzerinden yapılmıştır.

Analizlerde üretici geliri olarak kabuklu yerfıstığı satış fiyatı ve yerfıstığı için aldığı tarımsal destekler kullanılmıştır. Gider kalemleri olarak değişken masraflar için tohum, gübre, ilaç, yabancı işgücü (YİG), su-elektrik, makine kirası,

masrafların faizi kullanılırken; sabit masraflar için aile işgücü (AİG) karşılığı, arazi kirası, genel idare giderleri kullanılmıştır.

Yerfıstığı işleyici geliri olarak 1 kg iç fıstık satış fiyatı kullanılmıştır. Gider kalemleri olarak, değişken masraflar için kabuklu yerfıstığı alış fiyatı, çalışan, elektrik-su, taşıma, pazarlama, çuval, vakum poşet, yağ, tuz, paketleme, koli, etiket, doğalgaz, hamal, diğer, masrafların faizi kullanılırken; sabit masraflar için makine-bina amortismanı, bakım masrafı, vergi, sigorta, genel idare giderleri kullanılmıştır.

Yerfıstığı toptancısı geliri olarak iç fıstık satış fiyatı kullanılmıştır. Gider kalemleri olarak değişken masraflar için iç fıstık alış fiyatı, çalışan, elektrik-su, taşıma, pazarlama, tuz, paketleme, koli, naylon, etiket, doğalgaz, hamal, bant, diğer, masrafların faizi kullanılırken; sabit masraflar için makine-bina amortismanı, bakım masrafı, vergi, sigorta, genel idare giderleri kullanılmıştır. Toptancılar ile yapılan görüşmelerde bu gider kalemlerinin diğer kuruyemiş ürünleri ile birlikte kullanıldıkları ve bu gider kalemlerinin içinde yerfıstığının payı her bir toptancı için değişmekle birlikte %7 ile %15 arasında olduğu tespit edilmiştir. Hesaplamalarda bu durum göz önünde bulundurulmuştur.

Yerfıstığı perakendecisi geliri için iç fıstık satış fiyatı kullanılmıştır. Gider kalemleri olarak değişken masraflar için iç fıstık alış fiyatı, çalışan, elektrik-su, taşıma, tuz, un, etiket, kese kağıdı, jelatin poşet, poşet, masrafların faizi kullanılırken; sabit masraflar için makine-bina amortismanı, bakım masrafı, vergi, sigorta, genel idare giderleri kullanılmıştır. Perakendeciler ile yapılan görüşmelerde bu gider kalemlerinin diğer kuruyemiş ürünleri ile birlikte kullanıldıkları ve bu gider kalemlerinin içinde yerfıstığının payı her bir toptancı için değişmekle birlikte %1 ile %15 arasında olduğu tespit edilmiştir. Hesaplamalarda bu durum göz önünde bulundurulmuştur.

Üreticiden çıkan kabuklu yerfıstığı işleyicide işlendikten sonra büyük çoğunluğu (% 80-90) çerezlik iç fıstık olarak piyasaya sürülmektedir. Bu nedenle yerfıstığında değer zinciri analizi çerezlik iç fıstık için yapılmıştır.

3.2.1.3.(1). FAO'nun Değer Zinciri Analizi

Değer zinciri analizlerinde bazı yaklaşım farklılıkları olabilmektedir. Bu çalışmada FAO'nun benimsediği yaklaşım esas alınmıştır. FAO'nun değer zinciri yaklaşımı ile değer zinciri analizleri hem daha hızlı ve pratik bir şekilde yapılabilen hem de değer zinciri senaryolarıyla politika seçeneklerinin etkisi kantitatif zeminler üzerinde değerlendirilebilmektedir. Bu yaklaşımın diğer avantajları olarak şunlar sayılabilir (FAO, 2013):

- Değer zinciri katma değer yaratmakta mıdır? Değer zincirinde değeri kim yaratmaktadır? Değer zincirindeki gelir dağılımı nasıldır? gibi öne çıkan politika sorularına değer zinciri analizi aracılığı ile cevap verilmesini sağlamaktadır.
- Zincirde belirlenen zayıf grupların faydalanabilmesi için bu sorulara verilecek cevaplar kaynakların dağıtımı ve destek programlarının düzenlenmesinde politika yapıcılara yön gösterici olabilmektedir.
- Bunların dışında, değer zincir analizi yoksulluğun bertaraf edilmesi, sürdürülebilir gelişme ve eşitsizliğin en aza indirilmesi gibi politika amaçlarının gerçekleştirilmesinde değer zincirlerinin sahip olduğu rolün ortaya çıkarılmasında önemli bir araç ve rehber konumundadır.

Değer zinciri analizleri ayrıca analistlere ve politika yapıcılara şu konularda da veri sağlamakta ve rehberlik etmektedir (FAO, 2013):

- Devletin öncelik vermesi gereken problemlerin belirlenmesi
- Hedef grupların belirlenmesi
- Herhangi bir politika değişikliğinin değer zincirindeki etkilerinin izinin takip edilmesi

- Bir bütün olarak katma değer yaratımının ve kar elde etmenin her aracını ve değer zincirini nasıl değiştireceğinin ortaya konması
- Politika önlemlerinin kazananlarının ve kaybedenlerinin tespit edilmesi

FAO'nun değer zinciri analizi programı politika tavsiyelerinin analizi ve karşılaştırılması amacıyla oluşturulmuştur. Bu program her bir politika değişikliğine veya girdi fiyatlarında meydana gelebilecek değişikliklere göre senaryo oluşturulmasına imkan sağlamaktadır. Bu vesileyle, senaryo olarak programda herhangi bir girdinin fiyatında değişikliğe gitmek veya yeni bir politika aracını dahil etmek suretiyle, politika müdahalesi uygulamalarının veya piyasada meydana gelen değişikliklerin aktörlerin yarattığı katma değer ve karlarında meydana getireceği değişimleri izlemek olası olmaktadır. Böylelikle zincirdeki aktörlerin karlılığı ve olası değişikliklerden etkilenme durumu belirlenebilmektedir.

FAO'nun değer zinciri analizi aşağıdaki temel bileşenler üzerinden yapılmaktadır (FAO, 2013).

a)Değer zincirinin sosyo-ekonomik içeriği: Bu temel bileşen değer zincirinin jeo-stratejik, makro-ekonomik, ülkelerin sosyal durumu gibi anahtar unsurlarını tanımlamakta ve ana hatlarını çizmekte, bu unsurların değer zincirini ve değer zincirinin de bu unsurları nasıl etkilediğini açıklamaktadır.

b)Değer zinciri çıktılarının talebi: Değer zincirinin tüketici yönünü araştırmak için önem taşımaktadır. Çeşitli nihai çıktının (ların) mevcut ve muhtemel olan talebi, varış noktaları ve fiyat trendlerini dikkate almak gerekmektedir. Bu, analistlere uygun politikalar yoluyla ele alınan değer zincirinin çıktılarının varış noktası ile ilgili tehdit ve fırsatları tanımlama olanağı sağlamaktadır.

c)Kurumsal yapının analizi: Kurumsal yapının tanımlanması ve değerlendirilmesi bir diğer ifadeyle ekonomik temsilciler arasında var olan bir takım karşılıklı ilişkiler ve bunları yöneten resmi ya da resmi olmayan kurallar,

değer zincirinin yönetimi ile ilgili belirlenmiş konularda amaçlanan politikalar oluşturulurken bir anahtar özelliği göstermektedir.

d)Girdi ve çıktı piyasalarının analizi: Piyasalara spesifik bir odaklanma analistlere piyasaların kurumları, kuralları ve ekonomik temsilcilerin tercihleri arasında yakın bir ilişki olduğu için ekonomik temsilcilerin davranışını anlama ve değer zincirini yöneten kurumları iyi bir şekilde ortaya çıkarma imkanı sağlamaktadır. Rekabet derecesi, monopol, monopson ve oligopollerin varlığı, piyasa bölünmesi gibi durumlar değer zincirinin performansının ortaya konmasına katkı yapmaktadır. Politikaların var olan ve arzu edilen piyasa yapısı göz önüne alınarak şekillendirilmesi gerekmektedir.

e)Değer zincirinin fonksiyonel analizi: Fonksiyonel analiz endüstri yapısının detaylandırılmış bir profilini ortaya koymaktadır. Bunu da zincirin tanımlanması, açıklanması ve ölçülmesi yoluyla sunmaktadır.

f)Değer zincirinin ekonomik analizi: Bu temel bileşen katma değer yaratımı ve zincirde yer alanlar arasında dağıtımını nicel kavramlarla değerlendirmektedir. Burada özel fiyatlar için piyasa fiyatları, sosyal fiyatlar için referans fiyatlar kullanılmaktadır. Ekonomik analizde üretim hesabı ve gelir hesabı gibi kavramlar bulunmaktadır. Üretim hesabı brüt ve net katma değeri ortaya koyarken, gelir hesabı katma değer üretim sürecine dahil edilen emek, sermaye, toprak, diğer doğal kaynaklar, girişimci vb. arasında nasıl dağıtıldığını göstermektedir.

Program ile politika senaryoları hazırlanabilmektedir. Değer zincirine politika müdahalesinin olmadığı (WoP) senaryoya referans ya da “base” senaryo denilmektedir. WoP politikaların analizini pekiştirmek için kullanılmaktadır. WoP analiz edilen politikanın türü temelinde seçilmiş bazı göstergeler kullanılarak tanımlanmaktadır (FAO, 2013).

Referans senaryonun oluşturulması ve tanımlanmasından sonra analiz politika seçeneğinin sosyo-ekonomik etkileri entegre olan bir senaryonun yapısı üzerine odaklanmaktadır. Bu senaryo da politika müdahalesinin olduğu (WiP)

senaryodur. Eğer birden fazla politika seçeneği analiz edilecekse analist politika müdahalelerinin olduğu farklı senaryolar oluşturabilmektedir (FAO, 2013).

3.2.1.3.(2). Politika Analiz Matrisi

PAM Monke ve Pearson (1989) tarafından geliştirilen ve politikaların etkilerini değerlendirmek amacıyla kullanılan bir analiz yöntemidir. PAM ile tarımsal girdi ve ürün piyasalarına yapılan müdahaleler sonucu bozulan piyasa fiyatlarının etkisi ortaya konulabilmektedir. Bununla birlikte müdahalelerin farklı üretim sistemlerinin rekabet edebilirliği ve kaynak kullanım etkinliği üzerine etkileri ele alınabilmektedir. Ayrıca PAM politikaların neden olduğu transferlerin de ölçülebilmesine olanak sağlamaktadır (Bahadır, 2006; Abay ve Ark., 2017).

PAM'e bakıldığında temel olarak fayda/masraf analizine dayandığı görülmektedir. Bir PAM tablosu üç satır ve dört sütundan oluşmaktadır. Sütunlarda üretim faaliyetiyle oluşan ürünlerin satış gelirleri ve bu üretimi gerçekleştirmek için kullanılan girdilerin masrafları ve gelir ile masraf farkından oluşan karlar bulunur. Satırlarda ise bu gelir ve masrafların özel ve sosyal fiyat üzerinden değerleri, ayrıca özel ve sosyal fiyat farkından ortaya çıkan, aynı zamanda devlet müdahalesinin etkisi olarak adlandırılan transferler bulunur. PAM'deki temel mantık ise bu gelir ve maliyetlerin özel ve sosyal fiyatlar üzerinden karşılaştırılmasıdır. Buna göre de PAM tablosu ile ilgili kavramlar aşağıda açıklanmıştır (Bahadır, 2006; Abay ve Ark., 2017).

Özel fiyatlar (ÖF), verili politika ve piyasa şartları altında üreticilerin fiilen eline geçen ürün fiyatları ya da üreticilerin girdiler için fiilen ödedikleri fiyatları ifade etmektedir. Yurtiçinde alınıp satılan ürün ve girdilerin cari piyasa fiyatları vergi veya sübvansiyon gibi uygulamaların etkisi altındadır. Bundan dolayı özel fiyatlar politikaların etkisini içermektedir. Fakat sosyal fiyatlar (SF) ise ürün-girdi piyasasına herhangi bir devlet müdahalesinin bulunmadığı, bununla birlikte aksak piyasa durumlarının-başarısızlarının olmadığı şartlardaki fiyatları ifade etmektedir.

Buna bağılı olarak “ekonomik” ya da “gölge fiyatlar” da denilen sosyal fiyatlar fırsat maliyetini temsil etmektedir.

Çizelge 3.3. Politika Analiz Matrisi (PAM)

KALEMLER	ÜRÜN GELİRİ	GİRDİ MALİYETLERİ		KAR
		Ticari Girdiler	Ulusal Kaynaklar	
Özel Fiyatlar	A	B	C	D
Sosyal Fiyatlar	E	F	G	H
Net Transfer (Politika Etkisi)	I=A-E	J=B-F	K=C-G	L=(D-H)=(I-J-K)

Özel karlılık (D) = A-(B+C): ÖF ile hesaplanan gelir ve maliyetlerin farkını ifade eder. Bu bağlamda, PAM tablosunun oluşturulmasında kurulmasında ilk adım gelir ve maliyetlerin ÖF ile hesaplanmasıdır. Özel karlılık ÖF ile hesaplandıkları için politikaların etkisini içermektedir. Bu politika etkisi özel karlılığı pozitif de yapabilir negatif de ya da özel karlılığı artırabilir de azaltabilir de. Negatif veya azalan bir özel kar üreticilerin üretimini gerçekleştirdikleri ürünün üretiminden vazgeçmelerine neden olabilir. Bu nedenle bu kar üreticilerin ürün tercihi konusunda da belirleyicidir ve üretim planlamaları açısından önemlidir.

Sosyal karlılık (H) = E-(F+G): SF ile hesaplanan gelir ve maliyetlerin farkını ifade eder. Bu bağlamda, PAM tablosunun oluşturulmasındaki ikinci adım gelirlerin ve maliyetlerin sosyal fiyatlarla hesaplanmasıdır. Sosyal karlılık bir etkinlik ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlük ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Yapılan hesaplamalar sonucunda sosyal karın pozitif çıkması, gölge fiyatlarla hesaplanan yurtiçi kaynakların değerinin uluslararası fiyatlarla hesaplanan katma değerden daha düşük olduğunu gösterir. Ancak sosyal karın negatif çıkması ilgili üretim kolundaki kaynakların etkin kullanılmadığını ve ülkenin rekabet edebilirlik

açısından dezavantajlı olduğunu, buna bağlı olarak devlet desteği olmadan ilgili üretimin sürdürüleemeyeceğini gösterir.

Çıktı (gelir) transferleri (I) = (A-E): Ürünlerin ÖF ve SF ile hesaplanan değerleri arasındaki farktan ortaya çıkan transferleri göstermektedir. Ürüne yönelik politika etkisini gösterir. Çıktı transferlerinin pozitif olması ilgili üründe üretici eline geçen fiyatların dünya fiyatlarından yüksek olduğunu gösterir.

Girdi transferleri (J) = (B-F): Ticari girdilerin ÖF ve SF ile hesaplanan değerleri arasındaki farktan ortaya çıkan transferleri göstermektedir. Ticari girdilere yönelik politika etkisini gösterir. Girdi transferlerinin pozitif çıkması yurtiçi girdi fiyatlarının dünya fiyatlarından yüksek olduğunu gösterir

Faktör transferleri (K) = (C-G): Ticareti yapılamayan arazi, işgücü, sermaye gibi ulusal kaynakların ÖF ve SF ile hesaplanan değerleri arasındaki farktan ortaya çıkan transferleri göstermektedir. Faktör transferlerinin pozitif çıkması üreticilerin ticareti yapılamayan ulusal kaynaklara yüksek bedel ödediklerini gösterir.

Net transferler (L) = (D-H) veya (I-J-K): İki şekilde hesaplanabilmektedir. Birincisi özel karlılıktan (D hücresinden) sosyal karlılığın (H hücresinin) çıkarılması ile hesaplanırken, ikincisi gelire yapılan transferlerden (I) ticari girdilere yapılan transferler (J) ve faktör transferlerin (K) çıkartılmasıyla hesaplanır. Net transferler devlet müdahalelerinin net etkisi gösterir. Net transferlerin pozitif çıkması ilgili ürünün desteklendiği ve üreticilerin serbest piyasa koşullarına göre daha fazla kazandıklarını gösterirken, negatif çıkması ise üreticilerin vergilendirildiği gösterir.

PAM tablosundan politika etkilerini daha ileri düzeyde değerlendirebilmemize olanak sağlayacak bazı katsayılar da hesaplanabilmektedir. Çalışma kapsamında Özel Maliyet Oranı (PCR), Yurtiçi Kaynak Maliyet Oranı (DRC) gibi rekabet edebilirlik ve Çıktıların Nominal Koruma Katsayısı (NPCO), Ticareti Yapılabilen Girdilerin Nominal Koruma Katsayısı (NPCI), Efektif Koruma Katsayısı (EPC) gibi politika etkisini gösteren katsayılar kullanılmıştır.

Özel Maliyet Oranı (Private Cost Ratio-PCR): Özel maliyet oranı katsayısı (PCR) ÖF üzerinden hesaplanan ulusal kaynakların (C) ürün gelirinden (A) ticari girdilerin çıkarılmasıyla elde edilen katma değere (A-B) oranlanmasıyla hesaplanmaktadır.

$$PCR=C/(A-B)$$

PCR ilgili üretimin ÖF ile ne kadar karlı olduğunu göstermektedir. PCR'nin 1'den küçük olması, ilgili üretimin rekabetçi olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, PCR oranı ne kadar küçükse ilgili üretim o kadar rekabetçidir diye ifade edilebilir.

Yurtiçi Kaynak Maliyet Oranı (Domestic Resource Cost Ratio-DRC): Yurtiçi Kaynak Maliyet Katsayısı (DRC), SF ile hesaplanan ulusal kaynak maliyetinin (G) ürün gelirinden (E) ticari girdilerin (F) çıkarılmasıyla elde edilen katma değere (E-F) oranlanmasıyla hesaplanmaktadır.

$$DRC=G/(E-F)$$

DRC ürün sisteminin verimliliğinin tüm etkisini ölçmektedir (Güney, 2012).

DRC>1 olması ulusal kaynaklara ait fırsat maliyetinin katma değeri (dünya fiyatlarında) aştığını gösterir. Bu ilgili ürünün üretiminin sosyal olarak karsız olduğunu ifade etmektedir ve sosyal bakış açısından istenilir bir durum değildir. Bu da ürünün üretimi için kullanılan ülke kaynaklarının etkin bir şekilde kullanılmadığını ve ülkenin ürünün üretiminde uluslararası açıdan rekabetçi olmadığını gösterir. DRC < 1 olması durumunda ise, tam tersi durum geçerlidir.

Çıktıların Nominal Koruma Katsayısı (Nominal Protection Coefficient On Outputs-NPCO): Çıktıların Nominal Koruma Katsayısı (NPCO) ÖF ile hesaplanan çıktı değeri ile SF ile hesaplanan çıktı değerinin oranlanmasıyla elde edilir.

$$NPCO=A/E$$

NPCO çıktı fiyatları üzerindeki politika etkilerini ölçmektedir. Bir diğer ifade ile ürün fiyatına yapılan müdahaleler ile dünya piyasa fiyatlarından ne ölçüde uzaklaşıldığını ortaya koymaktadır.

NPCO >1 olması, üreticilerin yurtiçinde ürettikleri ürünlerini dünya fiyatlarına göre daha yüksek fiyattan sattıklarını ifade eder. Bir diğer ifade ile yurtiçinde üreticilerin ürün fiyatları devlet müdahalesi ile yüksek tutulmakta ve dışarıya karşı korunmaktadır.

NPCO <1 olması, üreticilerin yurtiçinde ürettikleri ürünlerini dünya fiyatlarına göre daha düşük fiyattan sattıklarını ifade eder. Bu durumun üreticilerin uygulanan politika ve piyasa düzeni nedeniyle negatif etkilenmesine yol açtığı söylenebilir.

Ticareti Yapılabilen Girdilerin Nominal Koruma Katsayısı (Nominal Protection Coefficient On Tradable Inputs-NPCI): Ticareti Yapılabilen Girdilerin Nominal Koruma Katsayısı (NPCI) ÖF ile hesaplanan girdi değeri ile SF ile hesaplanan çıktı değerinin oranlanmasıyla elde edilir.

$$NPCI=B/F$$

NPCI girdi fiyatına yapılan müdahaleler ile dünya piyasa fiyatlarından ne ölçüde uzaklaşıldığını ortaya koymaktadır. NPCI >1 olması, üreticilerin yurtiçinde satın aldıkları girdileri dünya fiyatlarına göre daha yüksek fiyattan satın aldıklarını ifade eder. NPCI <1 olması, üreticilerin yurtiçinde satın aldıkları girdileri dünya fiyatlarına göre daha düşük fiyattan satın aldıklarını ifade eder.

Efektif Koruma Katsayısı (Effective Protection Coefficient - EPC): EPC ÖF ile elde edilen katma değerin (A-B) SF ile elde edilen katma değere (E-F) oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. EPC'nin kullanılma nedeni şöyle açıklanabilir. Bir ürünün fiyatına politikalar aracılığıyla müdahale edildiğinde üreticilerin brüt karları kesin olarak artmayabilir. Çünkü ürün fiyatı artarken, piyasa koşullarından dolayı o ürünü üretmek için kullanılan girdilerin fiyatları artabilir hatta belki de

ürün fiyatlarından daha yüksek oranda artabilir. Bu da girdi maliyetlerin daha hızlı artmasına sebebiyet verebilir.

$$EPC=((A-B))/((E-F))$$

EPC >1 olması, ürüne ve ticareti yapılabilir girdilere yapılan transferlerin özel karların etkisini optimal seviyelerin üzerine çıkaracak şekilde etki yaptığını gösterir. EPC <1 olması ürün ve ticareti yapılabilir girdiler üzerine uygulanan politikalarının üreticiler üzerinde negatif bir korumaya yol açtığını ifade eder. EPC ürün ve girdi politikalarının net etkisini ortaya koyabilmek açısından faydalı bir katsayıdır.

FAO VCA tool-3.2 programı Politika Analiz Matrisinin oluşturulmasına imkan vermektedir. Bu amaçla ele alınan yerfıstığının üretiminde kullanılan ticareti yapılan ve yapılmayan girdilerin özel ve sosyal fiyatlarının hesaplanmasında kullanılan varsayımlar ve hesaplamalar bölüm 3.2.1.3.(2).a ve 3.2.1.3.(2).b’de detaylı olarak açıklanmıştır. Hesaplanan bu veriler kullanılarak FAO VCA tool-3.2 programı yardımıyla yerfıstığı için Politika Analiz Matrisi oluşturulmuştur. Daha sonra PAM matrisinden yararlanılarak rekabet edebilirlik ve politika etkisini gösteren katsayılar hesaplanmıştır.

3.2.1.3.(2).a. Özel Fiyatların Hesaplanması

Yerfıstığı maliyetlerinin özel fiyatlarla hesaplanmasında, işletmede sadece yerfıstığına yapılan masraflar dikkate alınmıştır. Üretim masrafları sabit ve değişken masraflardan oluşmaktadır. Sabit masraflar üretim miktarına bağlı olmadan yapılan masraflar, değişken masraflar ise üretim miktarına bağlı olarak artan ya da azalan masraflardır.

Çalışmada, yerfıstığı maliyetlerinin hesaplanmasında sabit masraf unsuru olarak arazi kirası, aile işgücü ücret karşılıkları ve genel idare giderleri kullanılmıştır. Değişken masraf unsurları için de tohum, gübre, tarımsal ilaç, geçici

yabancı işçiye ödenen ücretler, su ücreti, elektrik ücreti, döner sermayenin faiz karşılığı ve makine kiralari kullanılmıştır. Buna göre yerfistığı üretiminde kullanılan girdilerin dekar başına fiziksel miktarları ve üreticilerin bu girdiler için ödedikleri fiyatlar dikkate alınarak kg başına masrafın parasal karşılıkları bulunmuştur. Üretimde kullanılan traktör ve diğer ekipmanlar, arazi ve aile işgücü ücret karşılıkları işletmeye ait olsalar bile alternatif maliyet prensibinden hareket ederek piyasa değerinden satın alınmış, kiralanmış gibi masraflara tabi tutulmuştur. Arazi kirası olarak, araştırma bölgesinde yerfistığını benzer koşullarda yetiştiren işletmelerin kira bedeli esas alınmıştır. Sabit masraf unsurlarından olan genel idare giderlerinin belirlenmesinde üretim masraflarının %3'ü kullanılmıştır (Açıl, 1974).

Çalışmada kullanılan yerfistığına ait değişken masrafların tutarı alternatif bir alanda, örneğin bankada, değerlendirilmiş olsaydı yerfistığı üreticilerinin belirli bir miktarda faiz geliri elde etme şansı olacaktı. Bu durum da değişken masrafların faizinin (döner sermaye faizi) fırsat maliyetini temsil ettiğini göstermektedir. Bu değişken girdilere yapılan ödemelerin üretimde kullanılmaları ile elde edilebilecek bir faiz gelirinden yerfistığı üreticileri vazgeçmiş olmaktadır. Bu nedenle masraf unsuru olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Bahadır, 2006). T.C. Ziraat Bankası'nın tarımsal kredi faizi, sermayenin tarımsal üretimde bağlı kaldığı süreler dikkate alınarak kullanıldığı (Kıral ve Kasnakoğlu, 1999) için çalışmada, T.C. Ziraat Bankası'nın 2016 yılı içerisinde uyguladığı sübvansiyonlu tarımsal kredi faiz oranı olan %8 kullanılmıştır. Araştırma ürünü olan yerfistığının üretim dönemi yaklaşık altı aylık bir dönemi kapsadığı için, faiz oranının yarısı kullanılarak döner sermaye faizi masrafı hesaplanmıştır (Bahadır, 2006).

3.2.1.3.(2).b. Sosyal Fiyatların Hesaplanması

PAM tablosunu oluştururken kullanılan ÖF'leri saha çalışmasında uygulanan anketler aracılığı ile elde etmek nispeten daha kolay olsa da SF'leri belirlemenin daha kapsamlı ve zor olduğunu ifade etmek gerekir. SF'leri tespit etmede çeşitli varsayımlardan faydalanmak gerekmektedir. Bu da analiz

sonuçlarını etkileyeceği için SF'lerin tespit edilmesinde kabul edilecek varsayımların doğruluğu önemli hale gelmektedir (Pearson ve ark, 2003; Güney 2012).

Yerel kurdan dünya fiyatları döviz cinsinden dünya fiyatlarının döviz kuru oranı ile çarpılarak sosyal getiri hesaplanmaktadır. Ticareti yapılabilir girdilerin karşılaştırmalı dünya fiyatları olarak kabul edilebilecek ithalat ve ihracat parite fiyatlarının tespiti için şu yöntemler izlenmelidir. İthalat parite fiyatlarını ortaya koyarken limandaki ithalat fiyatına yerel taşıma ve toplama maliyeti eklenmelidir. Çünkü ithal edilen girdilerin limandan en yakın toptancıya nakledilmesi gerekmektedir. İhracat parite fiyatlarının ortaya konmasında ise, limandaki ihracat fiyatından (F.O.B.) yerel taşıma ve toplama maliyetinin çıkarılması gerekmektedir. Çünkü, ürünün limana en yakındaki toptancı pazardan taşınacağı varsayım olarak kabul edilir (Pearson ve ark, 2003; Güney 2012).

a. Ticareti Yapılan Girdi ve Çıktıların Sosyal Fiyatlarının Hesaplanması

Çalışmada yerfistiği için yapılan analizlerde ticareti yapılan girdiler olarak tohum, gübre ve ilaçlar ele alınmıştır. Çalışma kapsamında ele alınan yerfistiği ve ticareti yapılan girdiler için SF'ler olarak parite fiyatları hesaplanmıştır. Buna bağlı olarak yerfistiği ve girdilerin dünya fiyatları TÜİK ve FAO veri tabanından elde edilmiştir. Bununla birlikte en yakın limandan üreticiye taşıma, işleme ve depolama maliyeti, ithalat/ihracat tarifeleri ve reel döviz kuru gibi veriler ticareti yapılan girdilerin ve yerfistiğinin SF'lerin hesaplanmasında kullanılmıştır.

Çalışma kapsamında gübrelerin sosyal fiyatlarının hesaplanmasında 2016 yılı TÜİK dış ticaret verilerinden elde edilen birim ithalat fiyatlarına taşıma ve depolama ücretleri eklenerek üretici düzeyinde SF'ler bulunmuştur. Çalışmada tarımsal ilaçların sosyal fiyatları özel fiyatlara eşit tutulmuştur (Güney, 2012). Çalışma kapsamında 2016 yılı TÜİK dış ticaret verilerine göre yerfistiği tohumu ithalatı-ihracatı yapılmadığı için tohumun sosyal fiyatı da özel fiyatına eşit kabul edilmiştir.

Çalışma kapsamında ihracat fiyatından taşıma ve depolama maliyetleri çıkarılarak üretici düzeyinde yerfıstığının SF'si hesaplanmıştır.

b. Ticareti Yapılamayan Girdilerin Sosyal Fiyatlarının Hesaplanması

Ticareti yapılan girdilerin sınır fiyatı olması dolayısıyla SF'leri hesaplanabilirken, ticareti yapılamayan girdilerin SF'lerinin hesaplanması bu girdilerin sınır fiyatlarının olmaması nedeniyle hesaplanamaz ve görece tespitleri daha zordur. Ticareti yapılamayan girdilerin SF'lerinin belirlenmesinde literatürde yer alan varsayımlardan yararlanılmıştır.

İşgücü: Çalışmada işgücünün sosyal ücretinin hesaplanmasında dönüştürme faktöründen faydalanılmıştır. Dönüştürme faktörünün formülü şu şekildedir (Jayanthakumaran, 2003).

$$CF_i = SP_i / MP_i$$

CF_i : Dönüştürme faktörü

SP_i : Sosyal fiyat

MP_i : Yurtiçi piyasa fiyatı

Bahadır (2006) ve Güney (2012) yaptıkları çalışmalarında Türkiye için işgücünün sosyal ücretinin hesaplanmasında dönüştürme katsayısını 0,64 olarak ele almışlardır. Bu çalışma kapsamında da dönüştürme katsayısı olarak Bahadır (2006) ve Güney (2012) tarafından yapılan çalışmalardaki 0,64 katsayısı kullanılmıştır.

Arazi: Mohanty ve ark. (2002) yaptıkları çalışmada arazinin SF'sinin belirlenmesinde en iyi alternatifin getirisini (arazi kirası hariç) ele almıştır. Fakat bu yöntemde ortaya çıkan sıkıntının en iyi alternatifin tespit edilmesindeki güçlüğü ve yetiştirme tekniğindeki farklılıkların olduğunu belirtmek gerekir (Abay ve ark., 2017). Bu nedenle de çalışma kapsamında Kazal ve ark. (2013) ve

Dunmula ve ark. (2015) çalışmaları dikkate alınarak arazinin SF'si olarak kira değeri kullanılmıştır.

Makine giderleri: Yerfistığı üretimi sırasında traktör ve diğer ekipmanlar işletmeye ait olsalar bile alternatif maliyet ilkesi gereğince piyasa değeri üzerinde kiralanmış gibi masraflara dahil edilmiştir. Devletin tarımsal üretimde önemli bir masraf kalemi olan akaryakıt giderleri için dekar başına yaptığı destekleme ÖF ile hesaplanan makine giderlerinden çıkartılarak makine giderlerinin SF'si hesaplanmıştır (Abay ve ark., 2017).

Su: 1990'lı yıllardan itibaren serbest piyasa teorisi gereğince sulama şebekelerinin etkin kullanımının sağlanması, kamu yükünün azaltılması ve yeni yatırımlara kaynak yaratılması gibi nedenler öne sürülerek tesislerin yönetiminin Devlet Su İşleri (DSİ) tarafından kamu sulama işletmelerinin işletme, bakım ve yönetim sorumlulukları sulama birlikleri, kooperatifler, yerel yönetimler gibi örgüt ve kurumlara ve kısmen de şahıslara devredilmeye başlanmış olup bugün önemli ölçüde tamamlanmıştır (Sarı, 2005; Bahadır, 2006; Güney, 2012). Bu uygulama ile suyun sosyal fiyatı özel fiyatına yaklaşmaktadır (Bahadır, 2006). Bahadır (2006) ve Güney (2012)'de bu yaklaşımla çalışmalarında suyun sosyal fiyatını özel fiyata eşit kabul etmişlerdir. Çalışma kapsamında da suyun sosyal fiyatının özel fiyatına eşit olduğu varsayılmıştır.

Sermaye: Bu çalışmada, T.C. Merkez Bankası'ndan alınan nominal faiz oranından enflasyon oranının çıkarılmasıyla reel faiz oranı bulunmuştur. Bulunan bu oran masrafların normal faizinin SF'si olarak kullanılmıştır. Bulunan reel faiz oranı %0,22'dir. Yerfistığında üretim dönemi 6 aylık bir süreci kapsadığı için elde edilen oranın yarısı alınarak faiz oranı bulunmuştur. Bu oran kullanılarak masrafların normal faiz bedelinin sosyal karşılığı hesaplanmıştır. Literatüre bakıldığından da Mane-Kapaj vd (2010), Bahadır (2006) ve Güney (2012) çalışmalarında aynı yaklaşımdan faydalanmışlardır.



4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu bölümde yerfıstığı değır zincirine dair analiz sonuçlarına verılecektir.

4.1. Yerfıstığı Değır Zincirinin Sosyo-Ekonomik İçeriğı

Yerfıstığı Türkiye tarımsal dış ticaretinde dikkate alınacak bir önemi olmasa da, üretici-işleyici-toptancı-perakendeci zincirinde yer alanlar açısından önemli bir üründür. Özellikle, Türkiye yerfıstığı üretiminin %90'nını gerçekleştiren Adana (%60) ve Osmaniye'deki (%30) üreticiler açısından önemli bir geçim kaynağıdır. Ayrıca, ikinci ürün olarak da yetiştirilebiliyor olması üreticiler için bir avantajdır. Yerfıstığı işleme sanayisinin ve ticaretinin Osmaniye'de merkezileşmiş olması, hem şehir-ülke istihdamına katkı yapmakta, hem de tarıma dayalı sanayinin daha da gelişmesinin önünü açmaktadır. Bununla birlikte fındık, antepfıstığı, badem gibi diğır kuruyemiş ürünlerinin fiyatlarının yerfıstığına göre daha yüksek olması nedeniyle hem şekerleme, çikolata vb. sanayisi hem de kuruyemiş tüketicileri tarafından daha çok tercih edilmektedir. Bunun da yerfıstığı üretimini olumlu yönde etkilediğı söylenebilir. Gerek TÜKSİAD (2014) raporuna göre, gerekse toptancılar ve perakendeciler ile yapılan görüşmelerde elde edilen bilgilere göre yerfıstığı, ayçekirdeğinden sonra en çok tüketilen kuruyemiştir. Diğır yandan, yerfıstığı dünyada, yağ, kahvaltılık (fıstık ezmesi), ham madde (bütün, dilimli, un halinde, parçalanmış vs.), çerezlik (düz kavrulmuş, soslanmış, kaplanmış vs.) olarak dört ana doğrultuda kullanılırken, Türkiye'de %80-90'ı çerezlik olarak kullanılmaktadır. Bu da katma değır yaratmada sorun yaratmaktadır (Anonim, 2019).

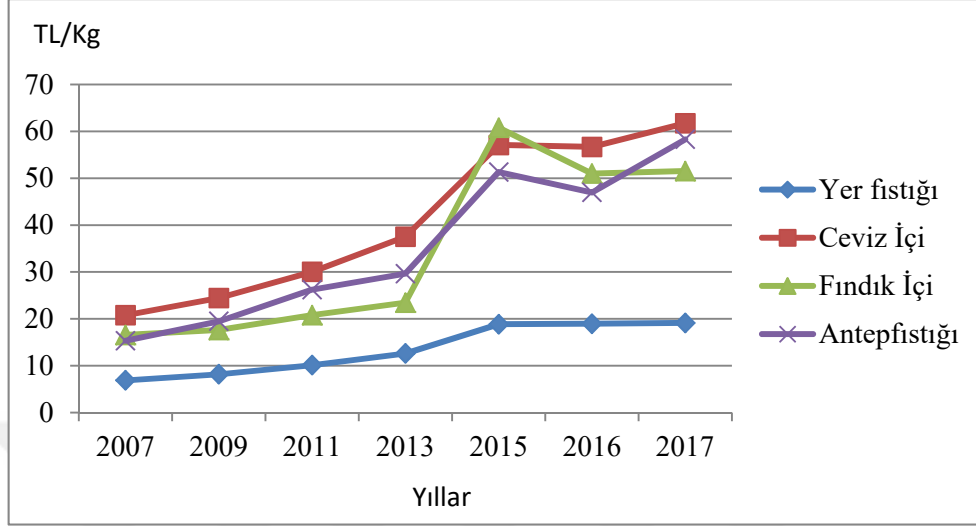
4.2. Yerfıstığı Değır Zinciri Çıktılarının Talebi

Ülkemizde işlenen yerfıstığının büyük çoğunluğu (%80-90) çerezlik kuruyemiş olarak tüketilmektedir. Araştırma kapsamında görüşülen 16 işleyicinin

de işledikleri yer fıstığını yaklaşık % 82 oranında çerezlik iç fıstık olarak sattığı görülmüştür. Üreticiler açısından araştırma yılı olan 2016 yılında, Türkiye’de 164.186 ton yerfıstığı üretilmiştir (TUIK, 2019a). Bu durum, üretilen yerfıstığının yaklaşık 140.000 tonunun çerezlik iç fıstık olarak tüketildiğini göstermektedir. Çizelge 4.1.’de ve Şekil 4.1’de görüldüğü gibi yerfıstığının fiyatı ceviz, fındık, antepfıstığı fiyatlarına göre daha az oranda artmıştır. Ayrıca ceviz, fındık, antepfıstığı fiyatlarının yerfıstığı fiyatına göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Hem ceviz, fındık, antepfıstığı fiyatlarının oransal artışlarındaki yükseklik, hem de bu ürünlerin fiyatlarının yerfıstığına göre oldukça yüksek olması, tüketici tercihlerinde belirleyici olduğu söylenebilir.

Çizelge 4.1. Yıllara Göre Bazı Kuruyemiş Fiyatları Değişimi (TL/kg) (TUIK, 2019/b)

Kuruyemiş	2007	2009	2011	2013	2015	2016	2017	2007 - 2017 Değişim (%)
Yer fıstığı	6,87	8,16	10,11	12,60	18,83	18,93	19,11	178,13
Ceviz İçi	20,77	24,43	30,03	37,52	57,09	56,68	61,74	197,25
Fındık İçi	16,55	17,61	20,79	23,44	60,79	51,00	51,53	211,39
Antepfıstığı	15,32	19,46	26,21	29,63	51,32	46,97	58,31	280,72



Şekil 4.1. Yıllara Göre Bazı Kuruyemiş Fiyatlarının Gelişimi (TL/kg) (TUİK, 2019/b)

Üreticiden gelen kabuklu yarfıstığı işlendikten sonra iç fıstığa dönüştürülmektedir. Kabukları kepek olarak satılmaktadır. İşleme esnasında kayıplar da yaşanmaktadır. Yarfıstığı kabuklarının da hayvan yemi üretiminde, sabun, yapay kömür, briket ve sunta yapımında ve kümes hayvancılığında altlık olarak kullanıldığı bilinmektedir (Anonim, 2019).

Araştırma bulgularına göre, kabuklu yarfıstığı işlendikten sonra % 65,31'i iç fıstık, %34,69'u kepek+kayıp olmaktadır. Bu oranlar OTB'ye göre sırasıyla %60-70 ve %30-40 olarak belirlenmiştir (Çizelge 4.2).

Çizelge 4.2. Kabuklu Yarfıstığı Dönüşüm Oranları (%)

Çıktılar	Araştırma Bulgusu	OTB Oranları
İç fıstık	65,31	60-70
Kepek+Kayıp	34,69	30-40
Toplam	100,00	100

Ortaya çıkan iç fıstığın %81,73'ü çerezlik iç fıstık, %10,95'i elek altı, %3,90'ı şak fıstık, %2,90'nı tohumluk, %0,52'si yağlıktır (Çizelge 4.3).

Çizelge 4.3. İç Fıstığın Kullanım Şekilleri

Çıktılar	Oran (%)
Çerezlik İç Fıstık	81,73
Elek Altı	10,95
Şak Fıstık	3,90
Tohumluk	2,90
Yağlık	0,52
Toplam	100,00

4.3. Yerfıstığı Değer Zincirinin Kurumsal Yapısının Analizi

Yerfıstığı değer zincirini merkezi olarak ya da zincirin bütününe yönlendiren bir kurumsal yapının olduğu söylenemez. Ancak zincirin kurumsal yapısı, zincirde yer alan üretici, işleyici, toptancı, perakendeci açısından incelenebilir. İlk başta yerfıstığı üreticileri açısından değerlendirecek olursak, üreticilerin %52,50'si (32 adet) tarım kredi kooperatifine, %1,60'ı (1 adet) tarım satış kooperatifine üyedir. Diğer bir ifade ile yerfıstığı üreticilerinin neredeyse yarısı tarım kredi kooperatifine, hemen hemen hiçbiri de tarım satış kooperatifine üye değildir. Bunun da ürün ve girdi piyasalarında hem girdi alış hem de ürün satış fiyatlarında üreticilerin etkili olmasının önüne geçtiği söylenebilir. Üreticilerin %100'ü yerfıstığını tüccara satmaktadır. Yerfıstığında üretimi yönlendiren önemli bir tarımsal destek olan prim desteği olmadığı için tarım politikalarının yerfıstığı üretimini yönlendirdiği söylenemez. Üreticilerin %83,60'ı MGD'den, %11,50'si ST desteğinden faydalanmaktadır. Yerfıstığında aldıkları başka destek yoktur. Bu destekler de yerfıstığı üretimini yönlendirecek düzeyde değildir. MGD'den daha büyük oranda faydalanılmasının nedeni 2000'li yıllarda Tarım Reformu Uygulama Projesinin getirdiği Çiftçi Kayıt Sistemi(ÇKS) ile üreticilerin kayıt altına alınması

ve devletin tarımsal desteklerin dağıtılması için ÇKS'yi şart koşmasıdır. Dolayısıyla ÇKS dosyası yaptıran her çiftçi MGD'ye başvurabilmektedir. Fakat ST desteğinde süreç biraz daha farklı işlediği için üreticiler bu destekten çok daha düşük oranda faydalanmaktadırlar. Üreticilerin ST desteğinden faydalanması için ÇKS dışında aldığı ST'ye ait tohumluk satış faturası, tohumluk sertifikası fotokopisi, gerekli durumda tohumluk analiz raporu, başvuru dilekçesi, talep formu ile bakanlığın ilgili kurumlarına tekrardan başvurması gerekmektedir. Üreticilerin birçoğu yeniden bir bürokratik sürecin içine girmek istememeleri ayrıca ST desteğini az buldukları için bu destekten yararlanmayı tercih etmemektedirler. Kısaca ST desteği için bürokratik işlemlerle uğraşmaya değmeyeceğini düşünmektedirler.

Sektörün Osmaniye'de merkezileşmiş olması, Osmaniye Ticaret Borsası'nı özellikle yerfıstığı konusunda etkili hale getirmektedir. Osmaniye Ticaret Borsası tarafından bölgede ekimi yapılan yer fıstığı üretim maliyetleri yakından takip edilmektedir. Borsanın girişimleri ile üreticinin korunması için İthal Yer Fıstığında Gözetim Fiyat uygulamasına başlanmıştır. Düşük fiyattan yer fıstıklarının ülkeye gelmesi engellenerek üreticilerin korunması sağlanmıştır.

Borsa tarafından yerfıstığının sınıflandırılması, fire ve randıman oranlarının belirlenmesi çalışması yapılmıştır. Yerfıstığı satışlarında yaşanan en büyük sorunlardan bir tanesi de yerfıstığının irilik özelliklerinin tam olarak belirlenmemiş olmasıdır. Borsa Yerfıstığı İhtisas Komisyonu tarafından Dünya'da işlem gören yerfıstığı irilik özellikleri baz alınarak yeni bir standart belirlenmiştir. Dünyada yerfıstığı 1 ONS ağırlığına tekabül eden yer fıstığı sayısı şeklinde işlem görürken borsa bu uygulamayı 100 gr'da yerfıstığı dane sayısına göre tespit etmiştir. Sonuç olarak dünya piyasasında uygulanan yerfıstığı standardı temel alınarak yeni bir standart belirlenmiştir. Bu belirlenen standart ile aynı ürünün fiyat farkının ortadan kalkması, her firma tarafından kendine göre bir ürün çeşidi belirlemesi gibi durumlar da ortadan kalkmıştır. Tüketiciler de bilinçlenerek nasıl bir fıstık almaları gerektiğinin daha iyi farkına varmışlardır. Diğer yapılan bir

çalışma da Osmaniye Yerfıstığına alınan Coğrafi İşaret Belgesidir. Osmaniye yer fıstığının isminin duyulmasına katkı sağlaması, tüketiciye kaliteli ürün sunulması ve bölgede üretilen yerfıstığının ekiminin sürekli kılınması açısından önemli bir çalışma olmuştur.

Zincirin toptancı ve perakendeci ayağında ise, bütün toptancı ve perakendeciler üye olmasa da, TÜKSİAD kurumsal açıdan yerfıstığını da içerecek şekilde kuruyemiş sektörün yaşadığı sorunları çözmeye çalışan tek yapıdır. Bu kurum devletin ilgili bakanlıklarına sektörde yaşanan sorunlara, sektörün geliştirilmesine dair raporlar sunarak çözümler üretmeye yönelik girişimlerde bulunmaktadır.

4.4. Yerfıstığı Değer Zincirinde Girdi ve Çıktı Piyasalarının Analizi

OTB'nin kayıtlarına göre 146 işleyici bulunmaktadır. Kayıt dışı olanlar ile birlikte bu sayı daha fazladır. Araştırma bulgularına göre 15 işleyici Adana ve Osmaniye'de üretilen kabuklu yerfıstığının %42'sini işlemektedirler. Bu oran OTB'ye göre %60-70'dir. Araştırma bulgusu ile OTB oranları arasındaki fark bilgi paylaşımında işleyicilerin ister istemez temkinli olmalarından kaynaklanmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında, burada işleyiciler ile üreticiler arasında oligopson bir piyasa yapısının olduğu söylenebilir. İşlenen yerfıstığı çerezlik olarak başta, İstanbul, Ankara, İzmir olmak üzere birçok ildeki toptancılara satılmaktadır. İşlenen yer fıstığının çerezlik olarak toptancılara satılması açısından da oligopol bir piyasanın var olduğu ifade edilebilir. Toptancılar tarafından alınan çerezlik yerfıstığının perakendecilere satılması ve perakendeciler tarafından tüketicilere satılması incelendiğinde, tam rekabet piyasasının açıklık ilkesinde sorunlar yaşansa da tam rekabet piyasasına yakın bir piyasanın olduğu söylenebilir (Çizelge 4.4).

Çizelge 4.4. Yerfıstığı Sektörünün Piyasa Yapısı

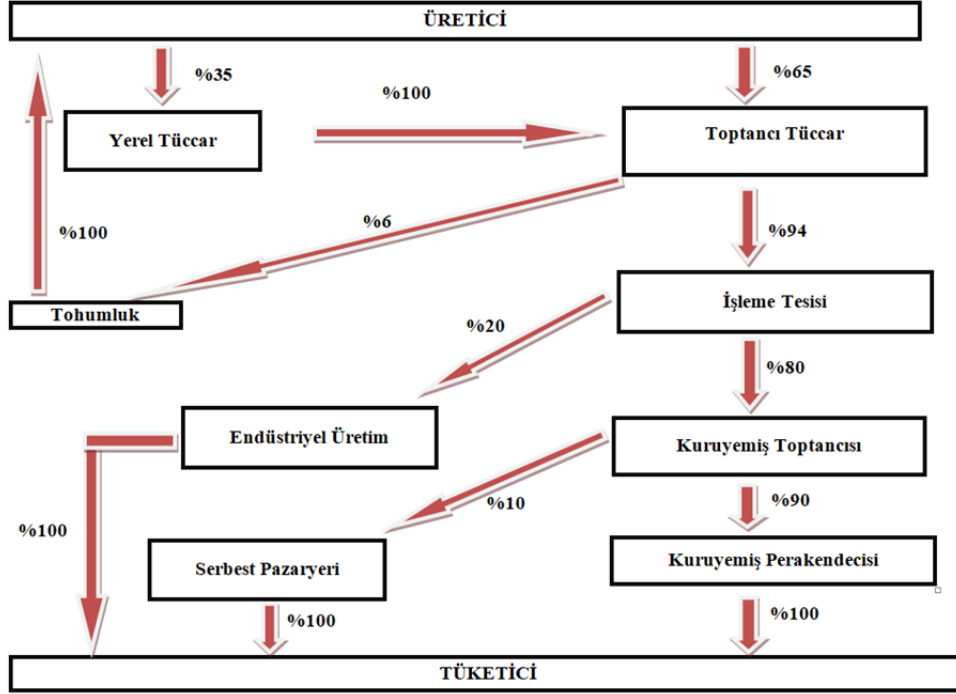
SATICI	ALICI	PİYASA TÜRÜ
Üretici	İşleyici	Oligopson
İşleyici	Toptancı	Oligopol
Toptancı	Perakendeci	Oligopol

4.5. Yerfıstığı Değer Zincirinin Fonksiyonel Analizi

Burada kabuklu yerfıstığının üreticinin elinden çıkıp iç fıstık olarak tüketiciye nasıl ulaştığı ele alınmıştır. Bölüm 4.3'te belirtildiği gibi, üreticiler yerfıstıklarının %100'ünü tüccarlara satmaktadır. Yerfıstığında yerel ve toptancı tüccar olmak üzere iki tip tüccar vardır. Yerel tüccarlar içlerinde büyük çiftçileri de barındırmakla birlikte Adana ve Osmaniye'nin merkezi üretim yerlerinde yerel tüccarlık yapanları; toptancı tüccarlar ise içlerinde Osmaniye Ticaret Borsası'na üye olan yerfıstığı işleyicilerini barındırmakla birlikte büyük tüccarları ifade etmektedir. Üreticilerin elinden çıkan yerfıstığının %35'ini yerel tüccarlar, %65'ini toptancı tüccarlar almaktadır. Yerel tüccarlar da yerfıstıklarını toptancı tüccarlara aktarmaktadır. Toptancı tüccarlar yerfıstıklarının %6'sını tohumluk olarak ayırmaktadır. Ayrılan tohumluk gelecek üretim sezonu için toptancı tüccarlar aracılığı ile üreticilere verilmektedir. Toptancı tüccarlar ellerindeki yerfıstığın %6'sını tohumluk olarak ayırdıktan sonra %94'ünü işlenmek üzere yerfıstığı işleme tesisine vermektedir. Kabuklu yerfıstığı işleme tesisine geldikten sonra çukur denilen bir yere dökülür. Buradan elevatörler aracılığı ile yerfıstığının kabuğundaki taş, kum gibi yabancı maddeleri ayıklamak için eleme makinesine gönderilir. Bu işlem sonrasında eğer kabuklu yerfıstığının hemen kırımı yapılmayacaksa depoya konulur. Kırımı yapılacaksa, sağlıklı bir kırım için, önce rutubet oranına bakılır. Şayet rutubet oranı %8 veya %8'den büyükse herhangi bir işlemten geçmeden kırıma verilir. Eğer rutubet oranı %8'in altındaysa, yerfıstığı sulama tamburu denilen makineye verilerek burada rutubet oranı %9'a çıkıncaya kadar sulamaya tabi tutulur. İstenen rutubet oranı yakalanınca yerfıstığı kırma

makinesine atılır ve yerfıstığının kırımı gerçekleştirilir. Kırım gerçekleştirildikten sonra seperatör makinesi aracılığı ile kırılmış kabuklar kepek yapılmak üzere kepek bölümüne gider. Burada un haline getirilerek yemlik olarak ayrılır. Ortaya çıkan iç fıstık ise çalışan işçiler tarafından seçilmek üzere seperatörün seçme bölümüne gider. Burada hem işçiler hem de otomatik makineler yardımıyla seçilir. İç fıstık çerezlik ve endüstriyel üretimde kullanılmak üzere hazır hale getirilir. Yerfıstığının işlenmesi sonrasında ortaya çıkan iç fıstığın %20'si çikolata, pasta, yağ vb. gibi gıda sanayisine endüstriyel üretim için giderken, %80'i de çerezlik olarak tüketilmek üzere kuruyemiş toptancısına satılmaktadır. Çerezlik yerfıstığının %10'u serbest pazaryerlerinde, %90'ı kuruyemiş perakendecisinde satılmak üzere kuruyemiş toptancısından çıkar. Böylece çerezlik yerfıstığının %100'ü tüketici ile buluşur. Çerezlik fıstığın büyük çoğunluğu kavrulup tuzlanmış olarak satılır. Kavrulma esnasında %10-12 oranında bir ağırlık kaybı yaşanır fakat tuzlama ile çerezlik iç fıstığa %8-10 arasında bir ağırlık kazandırılır. Yerfıstığı üreticilerden işleyicilere dökme usulünde taşınırken, işleyicilerden toptancılara çoğunlukla çuvallarla, toptancılardan perakendecilere ise genel olarak kutu ve poşetlerle taşınmaktadır. Perakende satış ise yaygın olarak tüketicinin satın almak istediği miktarın o anda paketlenmesi ile gerçekleşmektedir. Önceden paketlenme ya da ambalaj içinde satılma durumu mevcut olmakla birlikte yaygın tüketim şekli değildir.

Burada üzerinde durulması gereken bir durum ise tohumluk kısmıdır. Üreticilerin tohumları toptancı tüccarlardan ve toptancı tüccarlar içinde yer alan işleyicilerden temin etmeleri, kabuklu yerfıstığı üretiminin bir şekilde toptancı tüccarlar ve işleyiciler tarafından yönlendirildiğine işaret etmektedir.



Şekil 4.2. İç Fıstık Pazarlama Kanalı

4.6. Yerfıstığı Değer Zincirinin Ekonomik Analizi

4.6.1. Yerfıstığı Değer Zinciri Süreçlerinin Ekonomik Analizi

Bu bölümde önce yerfıstığı değer zincirindeki tüm süreçler ve her bir süreçte yer alan aktörlerin faaliyetleri ayrı ayrı ele alınarak incelenmiş ve karlılık analizleri yapılmıştır. Daha sonra zincir bir bütün olarak ele alınarak ekonomik açıdan analizi yapılmıştır.

4.6.1.1. Kabuklu Yerfıstığında Üretici Karı

Çalışmada kabuklu yerfıstığı üreticisi açısından, yerfıstığı geliri olarak kabuklu yerfıstığının kg satış fiyatı ve tarımsal destekler kullanılmıştır. Çizelge 4.5'te görüldüğü gibi, kabuklu yerfıstığı satış fiyatı 3,61 TL/kg, tarımsal destek 0,03 TL/kg olup, buradan kg başına üretici geliri 3,64 TL olarak hesaplanmıştır.

Bir üretim sezonunda üretim miktarına bağlı olarak artış veya azalış gösteren masraf unsurlarına değişken masraf adı verilmektedir. Bu masraf unsurları tohum, gübre, tarımsal ilaç, su, elektrik, alet ve makine kirası, geçici yabancı işgücü ve tüm bu masraf unsurları için harcanan paranın faiz geliri karşılığı olan döner sermayenin faiz bedelinden oluşmaktadır. Yerfıstığı üretiminde sabit masraf unsurlarını üretim miktarına bağlı olmaksızın ortaya çıkan arazi kirası, aile işgücü ücret karşılığı ve genel idare masrafları oluşturmaktadır.

Çizelge 4.5'teki verilere göre, yerfıstığı üretim masrafı 3,37 TL/kg'dır. Yerfıstığı üretimi için gerekli değişken masraflar toplamı 2,09 TL/kg ve sabit masraflar toplamı 1,27 TL/kg'dır. Üretim masraflarının %62,14'ü değişken masraflardan, %37,86'sı sabit masraflardan oluşmaktadır. Çalışma kapsamında yerfıstığı üretimi yapan işletmelerin değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %26,97 ile makine kirası oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise tohum (%22,85) ve geçici yabancı işgücü (%22,01) ödemeleridir. Kimyevi gübre masrafının (%12,01) ile tarımsal mücadele için kullanılan ilaçların da (%7,06) yerfıstığı üretiminde, değişken masraflar içerisindeki payı büyüktür. Başka bir deyiş ile tohum, gübre, ilaç masrafları değişken masrafların %41,92'sini oluşturmaktadır. Sabit masraflar içerisinde ise, arazi kirasının yerfıstığı üretim masrafları içerisinde payı çok büyüktür (%79,43).

2016 yılında yerfıstığı üretim faaliyetinin brüt karı 1,55 TL/kg, net karı 0,28 TL/kg, nispi karı ise 1,07 olarak hesaplanmıştır.

Yerfıstığı değer zincirinin en başında yer alan yerfıstığı üreticileri en başta tarımsal üretimin özelliklerinden kaynaklı risk ve belirsizlikleri üstlenmektedir. Bununla birlikte, yerfıstığı üreticilerinin girdi ve ürün piyasalarında savunmasız olmaları hem yerfıstığı girdi maliyetlerindeki yükselişler hem yerfıstığı satış fiyatlarındaki üretici açısından olumsuz gelişmeler karşısında çaresiz bırakabilir. Bu durum çizelge 4.5'te de görülmektedir. Üretim için gerekli olan tohum, gübre, ilaç masraflarının değişken masrafların %41,92'i oluşturması, bununla birlikte net karın ve nispi karın düşüklüğü yerfıstığı üretiminin devamlılığını riske sokabileceği

söylenebilir. Ancak ekim alanlarındaki artış da üreticilerin yerfıstığında belli bir olumlu beklenti içinde olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Çizelge 4.5. Kabuklu Yerfıstığında Üretici Karı (TL/kg)

	TL/kg	%
GELİR	3,64	100,00
Kabuklu Yerfıstığı Satışı	3,61	99,07
Tarımsal Destekler	0,03	0,93
ÜRETİM MASRAFLARI	3,37	100,00
Değişken Masraflar	2,09	62,14
Tohum	0,48	22,85
Gübre	0,25	12,01
İlaç	0,15	7,06
Yabancı İş Gücü	0,46	22,01
Su	0,09	4,09
Elektrik	0,06	3,05
Makine Kirası	0,56	26,97
Masrafların Faizi	0,04	1,96
Sabit Masraflar	1,27	37,86
AİG	0,17	13,03
Arazi Kirası	1,01	79,43
Genel İdare Gideri	0,10	7,55
BRÜT KAR	1,55	-
NET KAR	0,28	-
NİSPİ KAR	1,07	-

4.6.1.2. Kabuklu Yerfıstığı'nın Çerezlik İç Fıstık Olarak İşlenmesinde İşleyici Karı

Çalışmada kabuklu yerfıstığı işleyicisi açısından, gelir olarak çerezlik yerfıstığı'nın kg satış fiyatı kullanılmıştır. Çizelge 4.6'da görüldüğü gibi, çerezlik iç fıstık satış fiyatı 7,88 TL/kg olarak bulunmuştur.

Çizelge 4.6'daki verilere göre, kabuklu yerfıstığı'nın çerezlik iç fıstık olarak işlenmesinin masrafı 5,89 TL/kg'dır. Çerezlik iç fıstık için gerekli değişken masraflar toplamı 4,93 TL/kg ve sabit masraflar toplamı 0,96 TL/kg'dır. Üretim masraflarının %83,68'i değişken masraflardan, %16,32'si sabit masraflardan oluşmaktadır. Çalışma kapsamında yerfıstığı işleyicilerinin değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %73,23 ile kabuklu yerfıstığı alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise çalışan (%7,58) ve masrafların faizi (%12,66) ödemeleridir. Sabit masraflar içerisinde ise, vergi en büyük paya sahiptir (%8,45).

2016-2017 sezonunda kabuklu yerfıstığı'nın çerezlik iç fıstık olarak işleme faaliyetinin brüt karı 2,96TL/kg, net karı 1,99 TL/kg, nispi karı ise 1,34 olarak hesaplanmıştır.

Yerfıstığı işleyicileri değer zincirinde yerfıstığı'nın üreticiden alınıp işlenip katma değer yaratılması açısından önemli bir işleve sahiptir. Yerfıstığı'nın işleyicinin değişken maliyetleri içindeki payının %73,23 olmasının üreticiler ile işleyiciler arasındaki ilişkinin sağlıklı işleme gerektigine işaret ettiği söylenebilir. 15 adet yerfıstığı işleyicisinin bölgede üretilen yerfıstığı üretiminin büyük çoğunluğunu alıp işleme her bir işleyicinin büyük miktar alım ve işleme yaptığını göstermektedir. Büyük miktarlarda alım ve bunun işlenip satımı net karın ve nispi karın yükselmesine olanak sağladığı için bir avantajdır. Diğer yandan yüksek miktarlarda satımın piyasada yaşanabilecek bir olumsuzluk, örneğin ciddi miktarlarda alım yapan bir toptancının zamansız iflası, işleyiciyi parasal sıkıntı içine sokabilir. Bu yüzden işleyicilerin işleyip sattıkları yerfıstığı'nı yüksek miktarlarda birkaç yere değil de daha fazla yere satmasının riski azaltılabileceği şeklinde ifade edilebilir.

Çizelge 4.6. Kabuklu Yerfıstığının Çerezlik İç Fıstık Olarak İşlenmesinde İşleyici Karı (TL/kg)

	TL/kg	%
GELİR	7,88	100,00
Çerezlik İç Fıstık Satışı	7,88	100,00
ÜRETİM MASRAFLARI	5,89	100,00
Değişken Masraflar	4,93	83,68
Kabuklu Fıstık Alışı	3,61	73,23
Çalışan	0,37	7,58
Elektrik	0,05	1,01
Su	0,01	0,12
Taşıma	0,07	1,42
Pazarlama	0,00	0,08
Çuval	0,04	0,76
Vakum Poşet	0,00	0,03
Yağ	0,00	0,00
Tuz	0,00	0,01
Paketleme	0,00	0,02
Koli	0,01	0,11
Etiket	0,01	0,13
Doğalgaz	0,00	0,02
Hamal	0,09	1,92
Diğer	0,04	0,89
Masrafların Faizi	0,62	12,66
Sabit Masraflar	0,96	16,32
Bina Amortismanı	0,06	1,02
Makine Amortismanı	0,17	2,87
Bakım Masrafı	0,04	0,65
Vergi	0,50	8,45
Sigorta	0,05	0,82
Genel İdare Gideri	0,15	2,51
BRÜT KAR	2,96	-
NET KAR	1,99	-
NİSPİ KAR	1,34	-

4.6.1.3. Çerezlik İç Fıstığın Toptan Satılmasında Toptancı Karı

Çalışmada çerezlik iç fıstığın toptancısı açısından, gelir olarak çerezlik iç fıstığının kg satış fiyatı kullanılmıştır. Çizelge 4.7’de görüldüğü gibi, çerezlik iç fıstık satış fiyatı 11,44 TL/kg olarak bulunmuştur.

Çizelge 4.7’deki verilere göre, çerezlik iç fıstığın toptan olarak satılmasının masrafı 11,15 TL/kg’dır. Çerezlik iç fıstık için gerekli değişen masraflar toplamı 9,95 TL/kg ve sabit masraflar toplamı 1,20 TL/kg’dır. Üretim masraflarının %89,20’si değişken masraflardan, %10,80’i sabit masraflardan oluşmaktadır. Çalışma kapsamında yerfıstığı toptancılarının değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %79,24 ile çerezlik iç fıstık alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise masrafların faizi (%12,66) ve çalışan (%3,97) ödemeleridir. Sabit masraflar içerisinde ise, makine amortismanı en büyük paya sahiptir (%32,85). 2016-2017 sezonunda çerezlik iç fıstığın toptan satış faaliyetinin brüt karı 1,49 TL/kg, net karı 0,28 TL/kg, nispi karı ise 1,03 olarak hesaplanmıştır.

Toptancılar işlenen yerfıstığının ülkenin farklı noktasına ulaşmasını sağlaması bakımından zincirde önemli bir yere sahiptir. Yerfıstığının yurtiçindeki üretiminden tedarik edilmesi, bazı ithalata dayalı çerezlik kuruyemişlerdeki gibi kur artışlarından anlık olarak doğrudan etkilenmemesi ve piyasada ay çekirdeğinden sonra en çok tüketilen kuruyemiş olması toptancılar açısından bir avantajdır. Bununla birlikte, çizelge 4.7’de görüldüğü gibi, toptancılar açısından kg başına net kar ve nispi kar düşüklüğü dezavantaj görünse de, ortalama 387 tonluk bir satış bunu avantaja dönüştürdüğü söylenebilir.

Çizelge 4.7. Çerezlik İç Fıstığın Toptan Satılmasında Toptancı Karı (TL/kg)

	TL/kg	%
GELİR	11,44	100,00
Çerezlik İç Fıstık Satış	11,44	100,00
TOPLAM MASRAFLAR	11,15	100,00
Değişken Masraflar	9,95	89,20
İç Fıstık Alış	7,88	79,24
Çalışan	0,39	3,97
Elektrik	0,02	0,20
Doğalgaz	0,02	0,17
Su	0,00	0,03
Taşıma	0,06	0,62
Pazarlama	0,01	0,11
Hamal	0,01	0,06
Tuz	0,02	0,21
Koli	0,10	1,02
Naylon	0,02	0,15
Etiket	0,09	0,91
Bant	0,02	0,22
Diğer	0,04	0,43
Masrafların Faizi	1,26	12,66
Sabit Masraflar	1,20	10,80
Bina Amortismanı	0,05	3,96
Makine Amortismanı	0,40	32,85
Bakım Masrafı	0,05	4,34
Vergi	0,26	21,39
Sigorta	0,15	12,69
Genel İdare Gideri	0,30	24,77
BRÜT KAR	1,49	-
NET KAR	0,28	-
NİSPİ KAR	1,03	-

4.6.1.4. Çerezlik İç Fıstığın Perakende Satılmasında Perakendeci Karı

Çalışmada çerezlik iç fıstığın perakendecisi açısından, gelir olarak çerezlik iç fıstığının kg satış fiyatı kullanılmıştır. Çizelge 4.8’de görüldüğü gibi, çerezlik iç fıstık satış fiyatı 18,92 TL/kg olarak bulunmuştur. Bu rakam TÜİK verilerine göre 19,11 TL/kg’dır.

Çizelge 4.8’deki verilere göre, çerezlik iç fıstığın perakende olarak satılmasının masrafı 18,20 TL/kg’dır. Çerezlik iç fıstık için gerekli değişken masraflar toplamı 15,14 TL/kg ve sabit masraflar toplamı 3,05 TL/kg’dır. Üretim masraflarının %83,22’si değişken masraflardan, %16,78’i sabit masraflardan oluşmaktadır. Çalışma kapsamında yerfıstığı perakendecilerinin değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %75,53 ile çerezlik iç fıstık alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise masrafların faizi (%12,66) ve çalışan (%8,12) ödemeleridir. Sabit masraflar içerisinde ise, kira (%29,41) ve vergi (%25,54) en büyük paylara sahiptir.

2016-2017 sezonunda çerezlik iç fıstığın perakende satış faaliyetinin brüt karı 3,78 TL/kg, net karı 0,73 TL/kg, nispi kar ise 1,04 olarak hesaplanmıştır.

Perakendeciler zincirde çerezlik yerfıstığının tüketiciye ulaştırılması faaliyetini gerçekleştirmektedir. Yerfıstığının ay çekirdeğinden sonra en çok tüketilen kuruyemiş olması perakendeciler açısından yerfıstığı avantajlı bir kuruyemiştir. Özellikle son yıllarda, ceviz, fındık, antepfıstığının fiyatlarındaki artışlardan dolayı yerfıstığı fiyatının daha uygun olması tüketiciler tarafından tercih edilmesi ve buna bağlı olarak yerfıstığına olan talebi giderek de artırması perakendeciler için ayrı bir avantajdır. Zincirin son halkasında durumun böyle olması, üreticilerin yerfıstığı üretiminin devamlılığını sağlamasına olanak sağladığı ifade edilebilir. Yeni yerleşim yerlerinin oluşması, kentsel dönüşüm ve nüfusun yoğun yaşadığı yerler gibi nedenlerden dolayı dükkan kiralari giderek artmaktadır. Bu durum, buralarda satış yerleri kiralamak durumunda kalan perakendecilerin yer kiralariını etkilemektedir. Sabit masraflar içerisinde kiralariın %29,41 gibi bir oranın bu durumu desteklediği söylenebilir.

Çizelge 4.8. Çerezlik İç Fıstığın Perakende Satılmasında Perakendeci Karı (TL/kg)

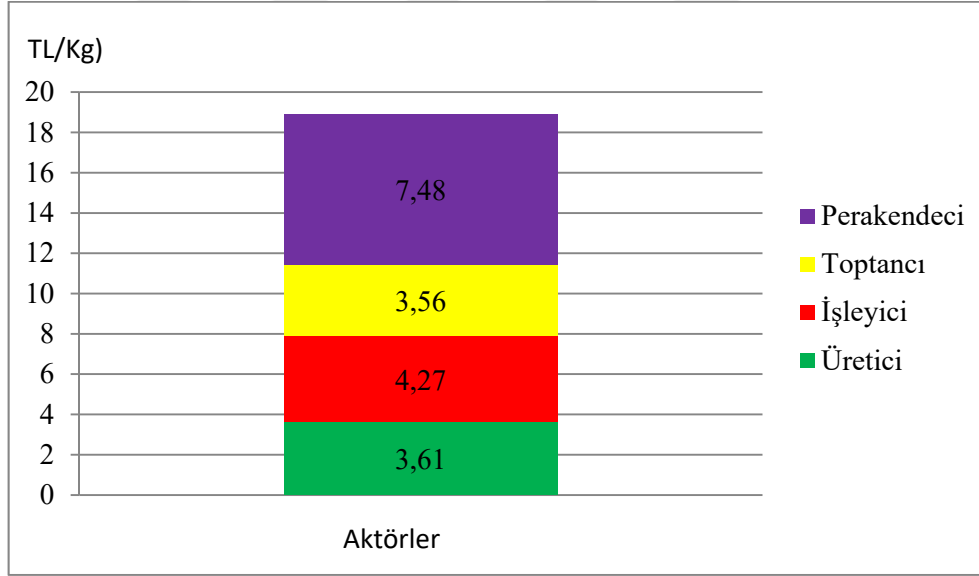
	TL/kg	%
GELİR	18,92	100,00
Çerezlik İç Fıstık Satış	18,92	100,00
TOPLAM MASRAFLAR	18,20	100,00
Değişken Masraflar	15,14	83,22
Yer Fıstığı Alış	11,44	75,53
Çalışan	1,23	8,12
Elektrik	0,21	1,40
Su	0,02	0,16
Taşıma	0,02	0,10
Tuz	0,00	0,00
Un	0,00	0,00
Etiket	0,01	0,04
Kese Kağıdı	0,10	0,68
Jelatin Poşet	0,07	0,45
Poşet	0,13	0,84
Masrafların Faizi	1,92	12,66
Sabit Masraflar	3,05	16,78
Bina Amortismanı	0,00	0,01
Makine Amortismanı	0,31	10,15
Bakım Masrafı	0,05	1,47
Kira	0,90	29,41
Vergi	0,76	25,54
Stopaj	0,03	0,84
Sigorta	0,54	17,70
Genel İdare Gideri	0,45	14,88
BRÜT KAR	3,78	-
NET KAR	0,73	-
NİSPİ KAR	1,04	-

4.6.2. Yerfıstığı Değer Zincirinin Bütün Olarak Ekonomik Analizi

Kabuklu yer fıstığının üretilip üreticinin elinden çıkıp tüketiciye varıncaya kadar yaratılan değer 18,92 TL/kg'dır. Bu değer 3,61 TL'sini üretici, 4,27 TL'sini işleyici, 3,56 TL'sini toptancı, 7,48 TL'sini perakendeci ortaya çıkartmaktadır (Çizelge 4.9 ve Şekil 4.3).

Çizelge 4.9. Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Yaratdığı Değerler (TL/kg)

Fiyat ve Değerler	Üretici	İşleyici	Toptancı	Perakendeci
Satış Fiyatları	3,61	7,88	11,44	18,92
Yaratılan Değerler	3,61	4,27	3,56	7,48

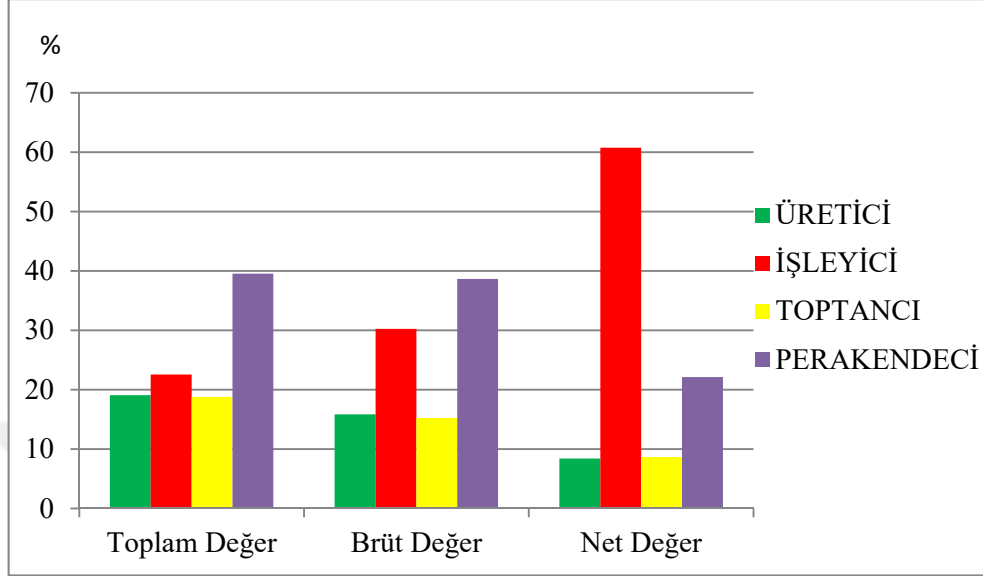


Şekil 4.3. Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Yaratdığı Değerler (TL/kg)

Yaratılan değerden masraflar çıkarılmadan üreticinin aldığı pay %19,08, işleyicinin aldığı pay %22,57, toptancının aldığı pay %18,81, perakendecinin aldığı pay ise %39,54'tür. Yerfıstığı üreticisinin yaratılan değerden değişken masrafların çıkarılması ile elde edilen brüt değerden aldığı pay %15,86, işleyicinin %30,24, toptancının %15,23, perakendecinin ise %38,67'dir. Yaratılan değerden değişken ve sabit masrafların çıkarılmasıyla elde edilen net değerden üreticinin aldığı pay %8,42, işleyicinin %60,77, toptancının %8,66, perakendecinin ise %22,15 olarak bulunmuştur. Değerlerden aldıkları pay sıralaması değişmekle birlikte, üretici ve toptancının üçüncü-dördüncü, işleyici ve perakendecinin ise birinci-ikinci sırayı ancak nispi kar açısından üreticinin ikinci, perakendecinin üçüncü sırayı aldıkları görülmektedir (Çizelge 4.10 ve Şekil 4.4).

Çizelge 4.10. Yerfıstığı Değer Zincirinin Bütün Olarak Ekonomik Analizi

Aktörler	Değer Payları (%)	Sıralama	Brüt Değer Payları (%)	Sıralama	Net Değer Payları (%)	Sıralama	Nispi Kar	Sıralama
Üretici	19,08	3	15,86	3	8,42	4	1,07	2
İşleyici	22,57	2	30,24	2	60,77	1	1,34	1
Toptancı	18,81	4	15,23	4	8,66	3	1,03	4
Perakendeci	39,54	1	38,67	1	22,15	2	1,04	3



Şekil 4.4. Yerfıstığı Değer Zincirinde Yer Alan Her Aktörün Toplam, Brüt ve Net Değerden Aldıkları Paylar (%)

Şekil 4.4.'te de görüldüğü gibi zincirdeki net değerden en yüksek payı alan işleyicidir. İşleyicinin yaklaşık % 61 payı ile zincirde yaratılan net değer yarısından fazlasını elinde bulundurmaktadır.

Sıralamaların oluşmasında üretilen ve satılan yerfıstığı miktarı etkili olmaktadır. Çünkü üretilen ve satılan yerfıstığı miktarı ne kadar fazla ise birim maliyet o kadar aşağı düşmektedir. Bu da ortaya çıkan net karı etkilemektedir. Bir üretici ortalama yaklaşık 51 ton yerfıstığı satarken, işleyici yaklaşık 2.069 ton, toptancı yaklaşık 387 ton, perakendeci ise yaklaşık 4.2 ton satmaktadır. Bu durum da elde ettikleri net geliri etkilemektedir. Bu açıdan bakıldığında zincirde en dezavantajlı olan aktör yerfıstığı üreticisidir. Çizelge 4.10'da görüldüğü gibi zincirin en avantajlı aktörü işleyicidir. Zinciri bir nevi işleyicinin kontrol ettiği söylenebilir.

4.6.3. Yerfıstığı Değer Zinciri Üzerine Senaryolar

Araştırma bulguları yerfıstığı değer zincirindeki en dezavantajlı aktörün üreticiler olduğunu göstermektedir. Saha çalışmasında yapılan gözlem ve tespitler de bunu doğrular niteliktedir. Üreticilerin önemli bir kısmının (%59) üretimi sürdürebilmek için işletme kredilerine ihtiyaç duymaları da bu tespiti desteklemektedir. Üreticilerin zincir içerisinde yaratılan değerden almış oldukları paylar üründen ürüne önemli değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, Boudi ve ark. (2016) zeytinyağında üretici, şişeleme birimleri, perakende aktörlerinden oluşan zincirde oluşan değerden üreticilerin aldıkları net payı %62,87 olarak hesaplamışlardır. Bununla birlikte, Adjei ve ark. (2017) Gana’da yerfıstığı için yapmış oldukları çalışmada yine en dezavantajlı aktörlerin üreticiler olduklarını tespit etmişlerdir.

Araştırma kapsamında, üreticilerin bu dezavantajlı konumları göz önüne alınarak onların yerfıstığı değer zincirinde yaratılan değerden daha fazla pay almalarını sağlayacak bazı alternatif senaryolar oluşturulmuştur.

4.6.3.1. Kabuklu Yerfıstığı Satış Fiyatı Senaryoları

Üreticinin durumunu iyileştirmek için ilk başta, üreticinin üretim masrafları sabit kalmak koşuluyla, kabuklu yerfıstığı satış fiyatı üzerine senaryolar geliştirilmiştir. Bu kapsamda kabuklu yerfıstığı fiyatının %10, %15 ve %20 oranında artırılmasının üreticinin net karına etkisi, buna bağlı olarak zincirden aldığı payın değişimi incelenmiştir. Bununla birlikte kabuklu yerfıstığı işleyicinin, işleyicinin işleyip toptancıya sattığı yerfıstığının toptancının ve toptancının perakendeciye sattığı yerfıstığının da perakendecinin girdisi konumunda olduğu göz önüne alınmıştır. Buna bağlı olarak yerfıstığı üreticisinin kabuklu yerfıstığında fiyat senaryolarıyla satış fiyatında meydana gelen artışlar işleyicinin kabuklu yerfıstığı alış fiyatına yansıtacağı için buradaki artış işleyicinin işleyip sattığı çerezlik iç fıstığın satış fiyatına mutlak olarak yansıtılmıştır. Bu durum toptancıda da görüleceği için toptancının işleyiciden aldığı çerezlik iç fıstığın fiyatındaki artış

toptancının sattığı çerezlik iç fıstığının satış fiyatına mutlak olarak yansıtılmıştır. Aynı uygulama perakendecide de gerçekleştirilmiştir. Perakendecinin toptancıdan aldığı çerezlik iç fıstığının alış fiyatındaki artış perakendecinin sattığı çerezlik iç fıstığının satış fiyatına mutlak olarak yansıtılmıştır. Bir diğer ifade ile üreticiden çıkan yerfıstığının satış fiyatındaki artış bütün zincire etki edecektir. Bu senaryo uygulamasında satış miktarlarının değişmediği varsayılarak üreticinin, işleyicinin, toptancının ve perakendecinin net karına etkisi, buna bağlı olarak zincirden aldıkları payın değişimi de ele alınmıştır.

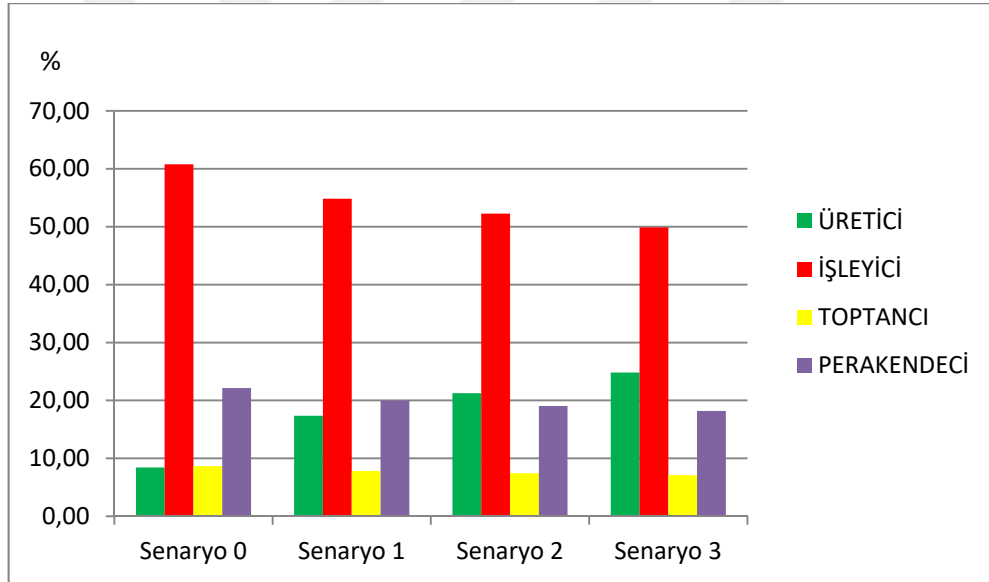
Senaryolar kapsamında,

- Senaryo 0: Fiyat değişikliği yok.
- Senaryo 1: Fiyat % 10 artırıldığında
- Senaryo 2: Fiyat % 15 artırıldığında
- Senaryo 3: Fiyat % 20 artırıldığında

Çizelge 4.11’de ve Şekil 4.5’te görüldüğü gibi senaryo uygulamalarıyla üreticinin net karı ve zincirden aldığı pay gözle görülür bir şekilde artmaktadır. Buna bağlı olarak zincirdeki diğer aktörlerin payları azalmıştır. Ancak buna rağmen senaryo 3’te bile işleyici %49,89 gibi ciddi bir paya sahiptir. Fiyat artışı üreticinin yararına iken bu fiyat artışı zincirdeki diğer aktörler aracılığı ile tüketiciye yansıtıldığı için verili durumda tüketicinin zararına olduğunu belirtmek gerekir.

Çizelge 4.11. Fiyat Senaryolarının Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi

Net Değerler ve Payları	Üretici	İşleyici	Toptancı	Perakendeci	Toplam Net Değerler ve Payları
Senaryo 0	0,28	1,99	0,28	0,73	3,28
%	8,42	60,77	8,66	22,15	100
Senaryo 1	0,63	1,99	0,28	0,73	3,64
%	17,35	54,85	7,82	19,99	100
Senaryo 2	0,81	1,99	0,28	0,73	3,82
%	21,26	52,25	7,45	19,04	100
Senaryo 3	0,99	1,99	0,28	0,73	4,00
%	24,81	49,89	7,11	18,19	100



Şekil 4.5. Fiyat Senaryolarına Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Net Değer Payları

4.6.3.2. Kabuklu Yerfıstığı Prim (Fark Ödemesi) Desteği Senaryosu

Prim desteğinde üreticilere ürün bazında kg başına bir destek verilmektedir. Üst bir verim sınırı bulunan bu destek sisteminde üreticiler yetiştirdikleri ürünlerin satış faturaları ile başvurmakta ve yaklaşık bir yıl sonra bir

üretim desteği almaktadırlar. Yerfıstığı yağlı bir tohum olmasına karşın, ülkemizde prim desteği kapsamının dışında tutulmaktadır. Bu da yerfıstığı üreticilerinin gelirlerinde bir eksikliğe neden olmakta değer zincirinden aldıkları net değer payını etkilemektedir. Bu nedenle yerfıstığına prim senaryosu uygulanmıştır. Yerfıstığı prim desteği olarak, 2016 yılı yağlık ayçiçeği (0,4 TL/kg), kanola (0,5 TL/kg), kütü pamuk (0,75 TL/kg) prim desteklerinin ortalaması olan 0,55 TL/kg kullanılmıştır. Söz konusu prim desteğinin uygulanması halinde MGD ve ST destekleriyle birlikte yerfıstığı üreticilerinin yararlanacağı toplam destek miktarı 0,58 TL/kg olmaktadır. Analizde kabuklu yerfıstığı fiyatı, üretim masrafları sabit tutulmuştur. Prim desteği yerfıstığı fiyatında herhangi bir değişikliğe neden olmayacağından işleyicinin net karında da herhangi bir değişime neden olmayacaktır.

Senaryo uygulamasıyla yerfıstığı üreticisinin net değerinde ve zincirden aldığı paydaki değişim incelenmiştir.

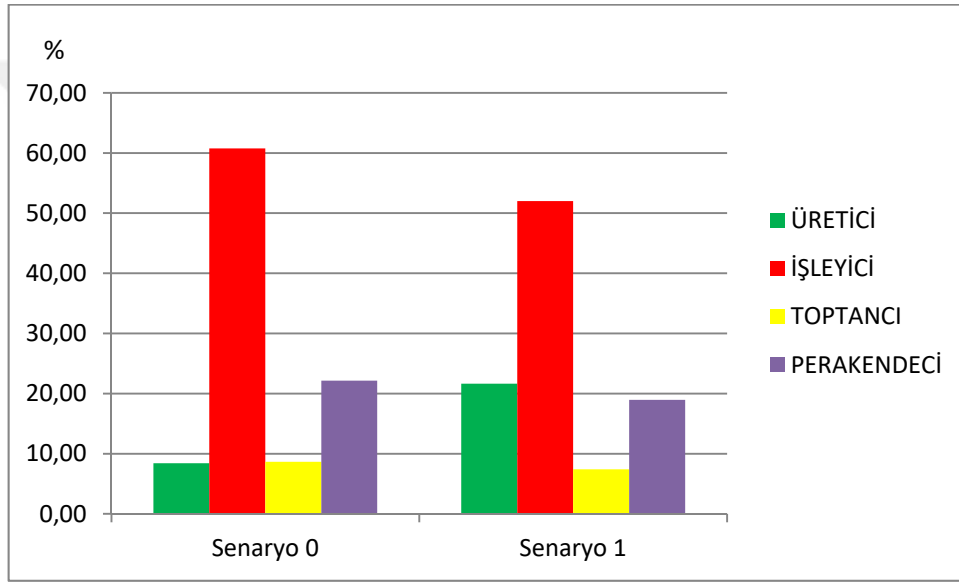
Senaryolar kapsamında,

- Senaryo 0: Prim desteği yok.
- Senaryo 1: 0,55 TL/kg prim desteği verildiğinde

Çizelge 4.12’de ve Şekil 4.6’da da görüldüğü gibi, prim senaryosunun uygulamasıyla üreticinin net karı ve zincirden aldığı payı gözle görülür bir şekilde artmakta, buna bağlı olarak diğer aktörlerin zincirden aldıkları paylar azalmaktadır. Prim desteği uygulandığında üreticinin net karı 0,28 TL’den 0,83 TL’ye, zincirden aldığı pay %8,42’den, %21,64’e çıkmaktadır. Prim senaryosunun üretici dışında zincirde yer alan aktörlerin net karlarına etki etmediği için toptancının payı %8,66’dan %7,41’e, perakendecinin payı %22,15’ten %18,95’e, işleyicinin payı %60,77’den %52,00’e düşmektedir. İşleyici bu payı ile hala zincirin belirleyen aktörü halindedir.

Çizelge 4.12. Prim Senaryosunun Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi

Net Değerler ve Payları	Üretici	İşleyici	Toptancı	Perakendeci	Toplam Net Değer ve Payları
Senaryo 0	0,28	1,99	0,28	0,73	3,28
%	8,42	60,77	8,66	22,15	100
Senaryo 1	0,83	1,99	0,28	0,73	3,84
%	21,64	52,00	7,41	18,95	100



Şekil 4.6. Prim Senaryosuna Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar

4.6.3.3. Kabuklu Yerfıstığı Verim Artışı Senaryosu

Çalışma alanında üreticiler tarafından yaygın olarak NC-7 tohum çeşidi kullanılmaktadır. Çalışma alanında kabuklu yerfıstığı ortalama verimi 2016 yılı için 375,82 kg/da olarak belirlenmiştir. TUİK (2019a)'a göre Türkiye kabuklu yerfıstığı verimi 389 kg/da olduğu göz önüne alındığında, çalışma alanında hesaplanan ortalama verim Türkiye ortalama verimine yakın olmakla birlikte bir miktar altında kalmaktadır. Çalışma alanında büyük çoğunlukla NC-7 çeşidi kullanılmasının nedeni NC-7 tohumundan elde edilen yerfıstığının rengi,

kavrulduğu zaman renginin bozulmaması, bekleme süresi gibi nedenlerden dolayı piyasa isteğinin bu yönde olmasıdır. Ayrıca NC-7 tohumu gelecek sene için üretimde kullanılmak üzere tohumluk elde edilebilen bir çeşittir. Bu tohumlar da bölüm 4.5'te ve şekil 4.2'de bahsedildiği gibi toptancı tüccarlar üzerinden üreticiye aktarılmaktadır. Üreticinin içlerinde işleyicilerin de olduğu toptancı tüccardan tohumu peşin alamadığı ve ürününü o toptancı tüccara satarak hesaplaşmaya gittiği bilinmektedir. Burada da hem üretici ile toptancı tüccar arasında bir bağımlılık ilişkisi hem de düşük verimden üretimin devam ettirilme mecburiyeti oluşmaktadır. Ürün alıcılarının yönlendirmelerinden dolayı üreticiler tarafından pek tercih edilmese de ortalama verimi 757,8 kg/da olan Osm-2005, 779,2 kg/da olan Halisbey, 879,6 kg/da olan Sultan çeşitleri de kullanılmaktadır (Arioğlu ve ark., 2016). Bu çeşitlerin kullanılması ya da diğer bir ifade ile piyasanın isteğini karşılayacak şekilde verimin artırılması üreticinin ortalama birim maliyetini aşağıya çekecek, net karını ve buna bağlı olarak zincirden alacağı payı artıracaktır. Bu kapsamda bahsedilen üç çeşidin verimlerinin ortalaması alınarak verim artışı senaryosu uygulanmıştır. Buna göre de üreticinin net karındaki ve zincirden aldığı payındaki değişimi incelenmiştir. Burada ürün ve girdi fiyatlarının değişmediği varsayılmıştır.

Senaryo kapsamında:

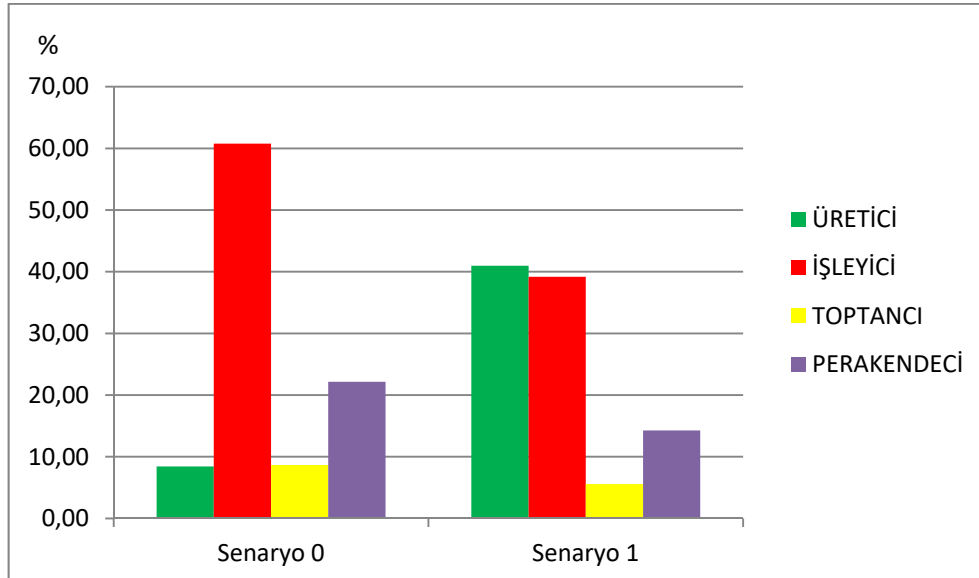
- Senaryo 0: Verim 375,82 kg/da
- Senaryo 1: Verim 805,53 kg/da

Çizelge 4.13'te ve şekil 4.7'de görüldüğü gibi, %114,34'lük bir verim artışı senaryosunun uygulanmasıyla üreticinin net karının ve zincirden aldığı payının çok önemli bir şekilde arttığı görülmektedir. Buna bağlı olarak diğer aktörlerin zincirden aldıkları paylar azalmaktadır. Verim artışı gerçekleştiğinde üreticinin net karı 0,28 TL'den 2,09 TL'ye, zincirden aldığı pay %8,42'den, %40,97'ye çıkmakta, işleyicinin payı ise %60,77'den %39,17'ye düşmektedir. Verim

senaryosu için ayrıca üretici için başabaş noktası hesaplanmış ve buna üreticinin zarar etmesi için dekara en az 350,83 kg verim elde etmesi gerekmektedir. Çalışma kapsamında ortalama verimin 375,82 kg/da olarak bulunduğu da göz önüne alındığında verimde % 7'lik bir düşüş üreticileri zarar etmelerine neden olacaktır. Bununla birlikte, üreticiler kapatma noktası hesaplanmış ve buna göre üreticilerin değişken masrafları için dekara en az 217,58 kg verim elde etmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla verimde %42 oranında yaşanacak bir düşüş üreticilerin değişken masrafları karşılayamayacaklarını göstermektedir.

Çizelge 4.13. Verim Artışı Senaryosunun Yerfıstığı Üreticisinin Net Karına ve Zincirden Aldığı Paya Etkisi

Net Değerler ve Payları	Çiftçi	İşleyici	Toptancı	Perakendeci	Toplam Net Değer ve Payları
Senaryo 0	0,28	1,99	0,28	0,73	3,28
%	8,42	60,77	8,66	22,15	100
Senaryo 1	2,09	1,99	0,28	0,73	5,09
%	40,97	39,17	5,58	14,28	100



Şekil 4.7. Verim Senaryosuna Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar

4.6.3.4. Kabuklu Yerfıstığı Fiyat ve Prim Senaryolarının Birlikte Uygulanma Senaryosu

Burada bölüm 4.6.3.1.'deki fiyat senaryoları ile 4.6.3.2.'deki prim senaryosu birlikte uygulanmıştır. Bu senaryo uygulamalarının net karlara ve zincirden alınan paylara etkisi incelenmiştir. Fiyat artış senaryoları bölüm 4.6.3.1.'deki gibi uygulanmıştır. Prim uygulaması sadece üreticiler için uygulanmıştır.

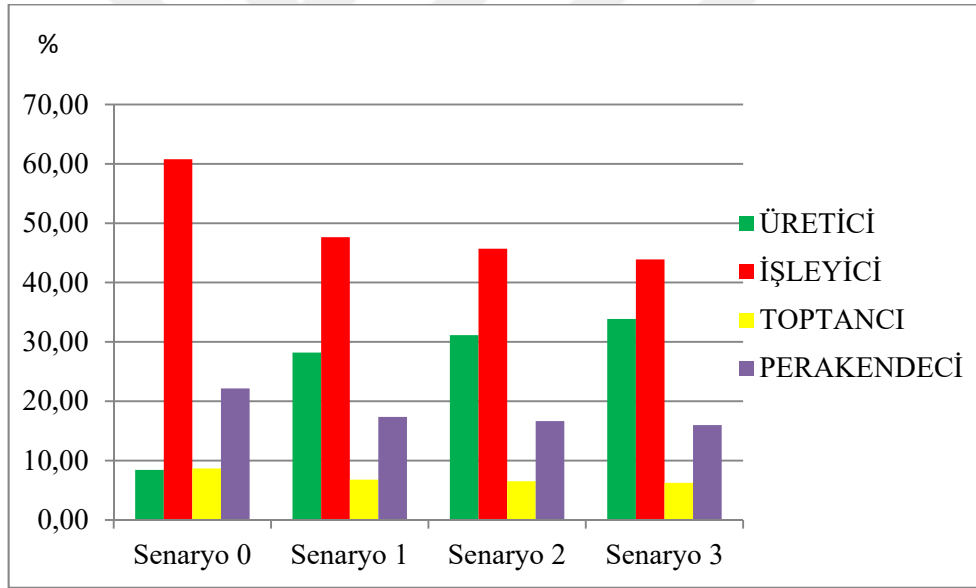
Senaryo kapsamında:

- Senaryo 0: Fiyat değişikliği ve prim uygulaması yok.
- Senaryo 1: Fiyat %10 artırıldığında ve 0,55 TL/kg prim desteği verildiğinde
- Senaryo 2: Fiyat %15 artırıldığında ve 0,55 TL/kg prim desteği verildiğinde
- Senaryo 3: Fiyat %20 artırıldığında ve 0,55 TL/kg prim desteği verildiğinde

Çizelge 4.14'te ve şekil 4.8'de görüldüğü gibi, fiyat ve prim desteklerinin birlikte uygulanmasıyla üreticinin net karının ve zincirden aldığı payının büyük ölçüde arttığı görülmektedir. Buna bağlı olarak zincirdeki diğer aktörlerin zincirden aldıkları paylar azalmaktadır. Senaryo uygulamalarıyla üreticinin net karı 0,28 TL'den 1,54 TL'ye, zincirden aldığı pay %8,42'den, %33,87'ye çıkmakta, buna karşılık işleyicinin payı %60,77'den %43,88'e düşmektedir.

Çizelge 4.14. Kabuklu Yerfıstığı Fiyat ve Prim Senaryolarının Birlikte Uygulanmasının Net Karlara ve Zincirden Alınan Paylara Etkisi

Net Değerler ve Payları	Çiftçi	İşleyici	Toptancı	Perakendeci	Toplam Net Değer ve Payları
Senaryo 0	0,28	1,99	0,28	0,73	3,28
%	8,42	60,77	8,66	22,15	100
Senaryo 1	1,18	1,99	0,28	0,73	4,19
%	28,19	47,65	6,79	17,37	100
Senaryo 2	1,36	1,99	0,28	0,73	4,37
%	31,15	45,69	6,51	16,65	100
Senaryo 3	1,54	1,99	0,28	0,73	4,55
%	33,87	43,88	6,25	15,99	100



Şekil 4.8. Fiyat ve Prim Senaryolarına Göre Aktörlerin Zincirden Aldıkları Paylar

4.7. Kabuklu Yerfıstığı Üretiminin PAM Sonuçları

2016 yılı için kabuklu yerfıstığı üretiminin özel karı 0,28 TL/kg, sosyal karı 2,70 TL/kg olarak bulunmuştur. Kabuklu yerfıstığı üretiminin özel ve sosyal karlılığı pozitif çıkmıştır. Bu durum kabuklu yerfıstığı üretiminin karlı olduğunu

göstermektedir. Eğer sosyal karlılık negatif çıksaydı, bu durum kabuklu yerfıstığı üretiminin sürdürülebilmesinin devlet desteklerine bağlı olduğu anlamına gelecekti.

PAM tablosunda özel kar ile sosyal kar arasındaki fark, üretim sistemine yönelik uygulanan tüm politikaların net etkisini göstermektedir. Politikaların net etkisini bulmanın diğer bir yolu ise, fiyat transferlerinden girdi ve faktör transferlerinin çıkarılmasıdır (Monke ve Pearson, 1989). Net etkinin pozitif, yani sıfırdan büyük olması devletten üreticilere transfer yapıldığını göstermektedir. Fakat kabuklu yerfıstığında net etki -2,43 TL/kg olarak çıkmıştır. Üreticilerin %83,60'ı MGD'den, %11,50'si ST desteğinden yararlandığı daha önce bölüm 4.3'te belirtilmiştir. Yerfıstığında aldıkları başka destek yoktur. Bu iki desteğin toplam 0,03 TL/kg olduğu göz önüne alındığında üretim maliyeti içindeki payı yok denecek düzeydedir.

Çizelge 4.15. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Politika Analiz Matrisi (TL/kg)

KALEMLER	ÜRÜN GELİRİ	GİRDİ MALİYETLERİ		KAR
		Ticari Girdiler	Ulusal Kaynaklar	
Özel Fiyatlar	3,64	0,88	2,49	0,28
Sosyal Fiyatlar	5,88	0,99	2,19	2,70
Net Transfer (Politika Etkisi)	-2,24	-0,11	0,30	-2,43

Çalışma kapsamında PAM tablosundan elde edilen, PCR, DRC, NPCO, NPCI ve EPC katsayıları kullanılmıştır. PAM tablosundan yapılan hesaplamalara göre, rekabet edebilirlik göstergelerinden biri olan PCR 0,90 olarak bulunmuştur. PCR'nin birden küçük olması kabuklu yerfıstığı üretiminin karlı olduğunu ve araştırma kapsamındaki Adana ve Osmaniye illerinde yetiştirilebilecek diğer

ürünlerle karlılık açısından rekabet edebilecek durumda olduğunu göstermektedir. Hesaplamalara göre bir diğer rekabet edebilirlik göstergesi olan DRC 0,45 olarak bulunmuştur. DRC'nin 1'den küçük olması Türkiye'nin yerfıstığı üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir (Çizelge 4.16).

Çizelge 4.16. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Rekabet Edebilirlik Göstergeleri

PCR	$C/(A-B)$	0,90
DRC	$G/(E-F)$	0,45

PAM tablosundan elde edilen politika etki göstergelerinden NPCO 0,62 olarak bulunmuştur. NPCO'nun 1'den küçük olması yerfıstığı fiyatının karşılaştırılabilir dünya fiyatlarından düşük olduğu anlamına gelmektedir.

Bir diğer politika etki göstergesi olan NPCI 0,89 olarak bulunmuştur. NPCI'nin 1'den küçük olması, üreticilerin girdi yoluyla desteklendiğini göstermektedir.

Yine bir politika etki göstergesi olan Efektif Koruma Katsayısı (EPC) 0,57 olarak bulunmuştur. EPC 1'den büyük çıksaydı, üreticilerin devlet tarafından desteklendiği, korunduğu anlamına gelecekti. 1'den küçük olması üreticilerin serbest ticarete göre daha düşük kazanç elde ettikleri, yani negatif bir desteğin olduğu anlamına gelmektedir (Çizelge 4.17).

Çizelge 4.17. Kabuklu Yerfıstığı Üretimi Politika Etki Göstergeleri

NPCO	A/E	0,62
NPCI	B/F	0,89
EPC	$(A-B)/(E-F)$	0,57



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmanın temel amacı Türkiye’de yerfıstığının değer zinciri analizini yaparak, zincirde yer alan aktörlerin karlılıklarını, katma değere katkılarını ortaya koymak ve buna bağlı olarak zincirde yer alan zayıf ve güçlü aktörleri belirlemek suretiyle sektörün bir bütün olarak geliştirilmesine yönelik uygulama ve önlemleri araştırmaktır. Literatürde Porter yöntemine dayalı kalitatif ve kantitatif çalışma örnekleri olmakla birlikte, araştırmada değer zinciri analizi konusunda günümüzde yeni kullanılmaya başlanan FAO’nun değer zinciri analizi yöntemi ve FAO’nun VCA Tool 3.2. programı kullanılarak zincirin durumu kantitatif olarak ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca, çalışmada kabuklu yerfıstığı üretiminin karlılık ve rekabet edebilirlik yapısını ortaya koyabilmek için FAO’nun VCA Tool 3.2. programı aracılığı ile Politika Analiz Matrisi’nden de yararlanılmıştır.

Araştırma kapsamında yerfıstığı üreticileri, işleyicileri, toptancıları, perakendecileri ile yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde kar zarar hesabı için gerekli olan veriler elde edilmiştir. Yapılan analizlerde, 2016-2017 sezonu için, üreticinin elinden 3,61 TL/kg olarak çıkan yerfıstığının perakendeci aracılığı ile tüketiciye 18,92 TL’ye ulaştığı ortaya konmuştur. Buna göre de zincirde yaratılan değerden en büyük payı % 39,54 ile perakendecinin aldığı belirlenmiştir. Fakat elde edilen pay gelirden masrafların çıkarılmamış halidir. Bu nedenle zincirde yer alan aktörlerin net kar hesapları yapılmıştır. Öncelikle, yerfıstığı üreticilerinin, işleyicilerinin, toptancılarının, perakendecilerinin net karlarının pozitif olduğu ortaya konmuştur. Net karları etkileyen değişken ve sabit masrafın önemli kalemleri her bir aktör için incelenmiştir. Kabuklu yerfıstığı üretim masraflarının %62,14’ü değişken masraflardan, %37.86’sı sabit masraflardan oluştuğu belirlenmiştir. Değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %26,97 ile makine kirası oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise tohum (%22,85) ve yabancı işgücü (%22,01) masraflarıdır. Kimyevi gübre masrafın

(%12,01) ile tarımsal mücadele için kullanılan ilaçların da (%7,06) yerfıstığı üretiminde, değişken masraflar içerisindeki payı önemlidir. Başka bir ifade ile tohum, gübre, ilaç masrafları değişken masrafların %41,92'sini oluşturmaktadır. Sabit masraflar içerisinde ise, arazi kirasının yerfıstığı üretim masrafları içerisindeki payının %79,43 gibi büyük bir oranda olduğu belirlenmiştir. Kabuklu yerfıstığının işlenmesine ait toplam masrafların %83,68'nin değişken masraflardan, %16,32'sinin sabit masraflardan oluştuğu ortaya konmuştur. Yerfıstığı işleyicilerinin değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %73,23 ile kabuklu yerfıstığı alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise çalışanlara yapılan ödemeler (%7,58) ile masrafların faizi (%12,66) karşılığıdır. Sabit masraflar içerisinde ise, vergi en büyük paya (%8,45) sahip olan masraf kalemidir. Yerfıstığı toptancısına ait toplam masrafların %89,20'sinin değişken masraflardan, %10,80'inin ise sabit masraflardan oluştuğu hesaplanmıştır. Yerfıstığı toptancılarının değişken masraf unsurları içerisinde en büyük payı %79,24 ile çerezlik iç fıstık alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf unsurları ise masrafların faizi (%12,66) ve çalışan (%3,97) ödemeleri iken, sabit masraflar içerisinde ise makine amortismanının en büyük paya (%32,85) sahip olduğu ortaya konmuştur. Yerfıstığı perakendecisi açısından toplam masrafların %83,22'si değişken masraflardan, %16,78'inin sabit masraflardan oluşmaktadır. Yerfıstığı perakendecilerinin değişken masraf kalemleri içerisinde en büyük payı %75,53 ile çerezlik iç fıstık alımı oluşturmaktadır. Diğer önemli masraf kalemlerinin ise masrafların faizi (%12,66) ve çalışan (%8,12) ödemeleridir. Sabit masraflar içerisinde ise, kira (%29,41) ve vergi (%25,54) en büyük paya sahip gider kalemlerindendir.

Araştırma kapsamında zincirde yer alan her bir aktör için net kar hesaplamaları yapıldıktan sonra, zincirden aktörlerin almış oldukları paylar da hesaplanmış ve üreticinin payının %8,42, işleyicinin %60,77, toptancının %8,66, perakendecinin ise %22,15 olduğu tespit edilmiştir. Üreticilerin zincirin en zayıf ve dezavantajlı halkasını oluşturduğu söylenebilir. Saha çalışması sırasındaki

gözlemler de bu yöndeki bulguları destekler niteliktedir. Bu bakımdan üreticilerin durumlarının iyileştirilmesi üretimin sürdürülebilirliği ve zincirde yaratılan katma değer in adil dağılımı açısından önemli görülerek bu yönde çeşitli politika senaryoları oluşturulmuştur. Bu kapsamda üreticilere yönelik fiyat, prim, verim ile fiyat ve primin bir arada ele alındığı alternatif senaryo uygulanmış ve görülmüştür ki özellikle verim artışı ile fiyat ve prim desteklerinin bir arada uygulandığı senaryolar üretici gelirinde ciddi artışa neden olarak zincirde yaratılan değerin daha dengeli dağılımını sağlamaktadır.

Senaryo uygulamalarına yönelik şu noktalar üzerinde durmakta fayda vardır. Fiyat artış senaryolarının üreticinin zincirden aldığı payı arttırdığı ortaya konmuştur. Üreticiler yerfistğini tüccara satmakta ve tüccarın verdiği fiyata razı olmaktadır. Pratikte fiyat artışı nasıl gerçekleştirilecektir? Bu bir soru işaretidir. Bu soruya devletin pazar fiyatı destekleri ile piyasaya müdahalesi cevap olabilir. Müdahaleyi üç şekilde yapabilir. Birincisi, günümüzde serbest piyasa uygulamaları gereği tercih edilmeyen ve üreticiyi koruyan bir politika aracı olan taban fiyat uygulaması ile fiyata doğrudan müdahale edebilir. Fakat bu uygulamanın da tüketicilerden üreticilere bir transfere neden olacağını dolayısıyla tüketici refahını olumsuz etkileyeceğini belirtmek gerekir. Özellikle de iyi hesap edilmemiş bir taban fiyatı tüketiciye daha çok zarar verebilir. İkincisi, arzı arttırıcı ya da azaltıcı müdahalelerde bulunabilir. Arzın artması fiyatın zamanla düşmesine neden olabilir. Arzın azalması da fiyatı yukarı çekebilir. Fakat Türkiye'nin tarımsal yapısı göz önüne alındığında arza müdahalenin büyük ve küçük üretici arasındaki gelir dağılımını olumsuz etkileme ihtimali yüksektir. Çünkü büyük üreticiler fiyat düşüşünü telafi edebilir ve bununla birlikte fiyat artışından büyük kazançlar elde edebilir ama küçük üreticiler için böyle olmayabilir. Üçüncüsü ise dış ticarete önemli sınır önlemleriyle yurtiçinde üreticileri koruyabilir. Fakat bu da dünyadan ayrışmaya ve dünya piyasalarıyla uyumsuz bir duruma neden olur. Verili durumda Türkiye'nin yerfistığı ithalatı dikkate alınacak bir miktarda olmadığı için dış ticarete böyle bir önleme gidilmesi gündeme bile gelmemektedir. Özetle, ürün

fiyatını pazar fiyatı destekleri ile yukarı çekmeye çalışmak aslında istenmeyen bir durumdur. Burada yerfıstığı fiyatını hem yukarı çekecek hem de üretim maliyeti içerisinde tohum, gübre, ilaç gibi önemli masraf kalemlerinin maliyetini aşağı çekecek olan araç tarım satış ve kredi kooperatiflerinin etkin hale getirilmesidir. Bu durum üreticinin ürün-girdi piyasalarında pazarlık gücünü artıracaktır. Burada devlete kooperatifleşmeyi yaygınlaştırmak için önemli bir görev düşmektedir. Kooperatifleşmenin yaygınlaştırılmasında şöyle bir yol izlenebilir. Devlet üreticilerin tarımsal desteklerden faydalanması için girdi alışverişini ve ürün satışını tarım kredi ve satış kooperatifleri üzerinden yapmayı şart koşabilir. Bu uygulama ürün girdi piyasalarında üreticilerin yaşadıkları sorunları devletin serbest piyasa teorisinin atomisite varsayımını ihlal etmeden ve piyasa fiyatına doğrudan müdahale etmeden çözmesi için katkıda bulunacaktır. Ayrıca bu uygulamaya ilave olarak üreticilerin tarımsal desteklerden faydalanma oranını yukarıya çekmek için kooperatiflerde üreticiler yerine bürokratik işleri yapacak profesyonellerin istihdam edilmesi ve devletin bu konuda teşvik uygulaması gerekmektedir. Devletin çevre ve insan sağlığını korumaya yönelik uygulamalara tarımsal destekler verdiği bilinmektedir. Kooperatiflerde bunların uygulamasını üreticilere yaptıracak ziraat mühendislerinin istihdam edilmesi ve devletin bu konuda da teşvik uygulaması gerekmektedir. Önerilerde devlet mekanizmasının ön plana çıkartılmasındaki gaye devletin piyasaya devlet müdahalesinin önünü açmak değildir. Burada yaşanan sorunların mikro değil makro olması nedeniyle yaşanan sorunların kamu, üreticiler, doğa, ülke yararına sadece devlet gücüyle çözülebileceğine vurgu yapmaktır. Kooperatifleşmenin ürün fiyatını yukarı çekme ihtimalinin aynı zamanda tüketicinin daha yüksek fiyat ödeyerek refahını olumsuz etkileme ihtimalini doğurduğu açıktır. Ancak hem Türkiye’de yerfıstığı üretiminin ve fiyatının geçmişten günümüze artış eğilimi içinde olduğu göz önüne alındığında tüketicilerin fiyat artışlarını telafi edebildiği söylenebilir.

Yerfıstığında prim uygulamasına yönelik de şu hususlar üzerinde durulması gerekmektedir. Ülkemizin yağlı tohum açığı olduğu bilinen bir

gerçekliktir. Yerfistığının ülkemizde çoğunlukla çerezlik olarak kullanılmasına karşın yerfistığı önemli bir yağlı tohumdur. Ancak diğer yağlı tohumlar prim desteğine tabi tutulurken, yerfistığı bunun dışında tutulmaktadır. Yerfistığı üreticilerinin neredeyse sadece MGD'den faydalandığı da göz önüne alındığında, yerfistığında prim desteği uygulamasının üreticinin net karını ve zincirden aldığı payı artıracığı yapılan senaryolarla ortaya konmuştur. Bununla birlikte prim desteğinin üretimi artırıcı ya da yönlendirici bir yanının olduğunu söylemek mümkündür. Üretim artışının yerfistığının kullanım alanlarını çeşitlendireceği söylenebilir. Örneğin önemli bir yağlı tohum olması dolayısıyla yağ sanayisinde daha fazla kullanılabilir. Hatta yerfistığı yağında ihtisaslaşmış fabrikalar kurulabilir. Bu durum bölge ve ülke katma değerine ve istihdamına önemli katkıda bulunabilir. Prim desteği ile ilgili olarak şu durumu belirtmek gerekir. Prim ödemeleri bütçeden üreticilere aktarılan, üretime bağlı bir doğrudan gelir desteği olduğu için prim miktarının hem bütçeye yük olmayacak hem de piyasanın yapısını olumsuz etkilemeyecek şekilde iyi belirlenmesi gerekiyor. Çünkü gereğinden fazla verilen prim desteği kısa zamanda verimi artırmadan yerfistığı ekim alanlarının artmasına bu da belki ihtiyaç duyulan diğer ürünlerin üretiminden vazgeçmeye neden olabilir. Bu durum üretim artışının hem devlet desteğine bağımlı hale gelmesine hem de giderek daralan tarım arazilerin ülke ihtiyaçları açısından kullanımında sorunlara yol açabilir. Dolayısıyla prim uygulaması dikkat edilmesi gereken bir husustur.

Diğer bir senaryo uygulaması olan verim artışının sağlanmasıyla ilgili olarak dikkat çekilmesi gereken noktalar şunlardır. Özellikle başabaş noktası dikkate alındığında verimde meydana gelebilecek %7'lik gibi küçük bir düşüş üreticinin zarar etmesine neden olacaktır. Bu nedenle yerfistığında verim konusu çok kritik bir husustur. Verim artışının üreticinin net karında ve zincirinden alacağı payı artıracığı yapılan hesaplamalarla ortaya konmuştur. Önemli bir verim artışı, önemli bir üretim miktarı artışını beraberinde getirecektir. Verim artışı senaryosundaki %114,34'lük bir verim artışının kabuklu yerfistığı üretimini iki

katından fazlasına çıkartacağı ortadadır. Bu durumun piyasaya sunulacak yerfıstığı arzını çok ciddi şekilde artıracığı açıktır. Bu nedenle arz artışına paralel bir şekilde piyasada yerfıstığı talebinde bir artışın olması gerekir ki kabuklu yerfıstığı fiyatında ciddi bir düşüş yaşanmasın ya da mevcut fiyat düzeyleri korunabilsin. Talep artışı işleyicinin satın alıp, işleyip, satacağı, bununla birlikte toptancının ve perakendecinin alıp satacağı yerfıstığı miktarını artıracaktır. Bu durum da işleyicinin, toptancının ve perakendecinin birim maliyetlerini düşürecek ve net karlarını artıracaktır. Buna bağlı olarak zincirden alacakları paylar da değişecektir. Tüm bunlar göz önüne alındığında verim artışı senaryosunun ilk başta üreticinin lehine gibi görünse de asıl sonucu piyasada oluşacak talep değişikliğinin belirleyeceğini ifade etmek gerekir. Talep değişikliği de yerfıstığının çerezlik dışında kullanım alanlarının çeşitlenmesine bağlıdır. Prim senaryosunda önerildiği gibi yağ sanayisi önemli bir çeşitlendirme alternatifi olabilir. Ayrıca, çikolata ve şekerleme sanayisinde yerfıstığının daha fazla kullanılması da başka bir çeşitlendirme alternatifi olabilir. Bununla birlikte, ortaya çıkan üretim miktarı artışı ihracat ile de değerlendirilebilir. Verim artışı senaryosunda verim artışı sağlayacak olan uygun çeşidin üreticiler tarafından kullanımının nasıl yaygınlaştırılacağı ise bir sorun olarak masada durmaktadır. Fakat daha yüksek verimli yerfıstığı tohum çeşitleri şu an için bile mevcut iken üreticiler tarafından tercih edilmemesinin ve daha düşük verimli NC-7 yerfıstığı tohum çeşidinde ısrar edilmesinin arkasında başka nedenler bulunmaktadır. Bu konuyu bir miktar açarsak, yerfıstığının %80-90'ının çerezlik olarak tüketildiği bilinmektedir. NC-7 tohumundan elde edilen yerfıstığının rengi, kavrulduğu zaman renginin bozulmaması, bekleme süresi gibi nedenlerden dolayı piyasada en çok tutulan tohum olma özelliği göstermektedir. Ayrıca NC-7 tohumundan gelecek sene için üretimde kullanılmak üzere tohumluk elde edilebilmektedir. Bu da bilindiği üzere toptancı tüccarlar üzerinden üreticiye aktarılmaktadır. Böylelikle toptancı tüccarlar da üreticileri kendilerine bağlamaktadır. Özetle piyasanın isteği NC-7'yi zorunlu hale getirmekte ve bu durum da içlerinde işleyicilerin de bulunduğu toptancı tüccarların çıkarlarını

beslemektedir. Dolayısıyla buradaki düğümü çözecek olan daha yüksek verimli tohum çeşidinin NC-7'deki gibi renk, kavrulma, bekleme süresi gibi özellikleriyle birlikte sertifikalı olarak geliştirilmesidir. Böyle bir tohum çeşidinin geliştirilmesi hem piyasanın isteğini sağlayacak hem daha yüksek verimli tohum kullanılarak birim maliyetler aşağı çekilecek hem de toptancı tüccarların üreticileri tohum üzerinden kendilerine bağlamasının önüne geçilecektir. Çünkü üreticilerin birçoğunun tohumu toptancı tüccarlardan peşin olarak alamadığı, borçlanarak aldığı sahada bilinen bir gerçekliktir. Bu durum da üreticinin toptancı tüccar karşısında ürün satışında pazarlık gücünü azaltmaktadır. Bahsedildiği gibi bir tohum çeşidinin geliştirilmesi üreticiler arasında kullanımı kolayca yaygınlaşacaktır. Yeni çeşit için ciddi bir yayım çalışmasına da gerek kalmayacaktır. Fakat sertifikalı yeni çeşidin geliştirilmesi üreticilerin tohum açısından toptancı tüccarlardan kurtulmasını sağlamakla birlikte üreticileri bu yeni tohum çeşidini satan firmalara bağımlı hale getirerek yeni bir bağımlılık ilişkisinin kapısını açacaktır. Üreticilerin yeni tohum çeşidinin fiyat artışları üzerinden firmalara karşı savunmasız kalmaması kooperatiflerde örgütlenmelerine bağlıdır. Özellikle Türkiye'de Tire Süt Kooperatifi ve İtalya'da Melinda gibi katma değer yaratan, markalaşma içerisine giren ve üreticinin çıkarını koruyan başarılı kooperatif örnekleri de göz önüne alındığında, büyük çoğunluğu çerezlik olarak kullanılan yerfıstığı da katma değer yaratma, markalaşma, üretici çıkarının korunması ve bunlara bağlı olarak dünya pazarına açılma açısından kooperatifleşme üzerinde özenle durulması gereken bir konudur.

Son olarak, çalışmada kabuklu yerfıstığı üretiminin karlılık ve rekabet edebilirlik yapısını ortaya koyabilmek için Politika Analiz Matrisi oluşturulmuştur. PAM sonuçlarına göre, kabuklu yerfıstığı üretiminin 2016 yılı için özel karı 0,28 TL/kg, sosyal karı 2,70 TL/kg olarak hesaplanmıştır. Kabuklu yerfıstığı üretiminin özel ve sosyal karlılığının pozitif çıkması kabuklu yerfıstığı üretiminin karlı olduğunu göstermektedir. Sosyal karlılık negatif olsaydı, bu durum yerfıstığı üretiminin ancak devlet destekleriyle mümkün olabileceği anlamına gelecekti.

PAM kapsamında PAM tablosundan kabuklu yerfıstığı üretimine ait PCR-DRC gibi rekabet edebilirlik ve NPCO-NPCI-EPC gibi politika etkisini gösteren katsayılar hesaplanmıştır. Bütün katsayılar 1'den küçük olarak bulunmuştur. Buna bakarak, yerfıstığı üretimin karlı, rekabet edebilir ve piyasalarına da önemli bir müdahalenin bulunmadığını ifade etmek mümkündür. Verili durumda yerfıstığı piyasalarına devletin önemli bir müdahalede bulunmadan üretimin karlı ve rekabet edebilir olduğu göz önüne alındığında, devletin yerfıstığına sağladığı destek miktarını veya çeşidini ciddi bir şekilde artırmak yerine zincirden yerfıstığı üreticilerinin daha fazla pay almasına olanak sağlayacak verimi artırıcı ar-ge çalışmalarına, yerfıstığının kullanım alanlarını ve tüketimini artıracak yatırımlara, uygulamalara destek sağlaması gerektiği söylenebilir.

Yerfıstığı çalışacak olan araştırmacılara yapacakları çalışmalarda dikkatlerini yoğunlaştırmaları, eğilmeleri ve öncelik vermeleri gereken hususları belirlemede kolaylık sağlamak için, bu çalışmada elde edilen temel bulguları özetlemekte ve paylaşmakta fayda vardır. Bu çalışma kapsamında üretici, işleyici, toptancı, perakendeci zincirinde en dezavantajlı aktörün üreticiler olduğu; bunun da üretimin ve işlemenin belli bir bölgede yoğunlaşmasıyla üretici ile işleyici arasındaki ilişkinin içinde işleyicileri de barındıran belli bir grup tarafından belirlendiğinden ve yönlendirildiğinden kaynaklandığı belirlenmiştir. Üretici ile işleyici arasındaki ilişkinin belli bir grup tarafından belirlenmesi, daha yüksek verimli yerfıstığı tohumu çeşidi olmasına karşın bu grubun çıkarlarını beslediği için daha düşük verimli yerfıstığı çeşidinin kullanılmasına neden olmaktadır. Hali hazırda kullanılan yerfıstığı tohumu çeşidi dünya verim ortalamasının çok üzerindedir. Ancak, çalışma kapsamında hesaplanan başabaş noktasına göre verimde yaşanacak %7'lik gibi küçük bir verim düşüşü bile üreticileri zarara uğratacaktır. Bu da iki duruma işaret etmektedir. Birincisi, PAM sonuçlarına göre özel karlılığın oldukça düşük olması ve sosyal karlılık ile özel karlılık arasındaki önemli fark da göz önüne alındığında, yerfıstığı üretim maliyetlerinin yüksek olduğunu; ikincisi, verili durumda elde edilen verim miktarı düzeyinin Türkiye

koşullarında yerfistığı üretim maliyetlerini karşılama açısından önemli riskleri taşımakta ve hatta yetersiz olduğunu göstermektedir. Kısa vadede üretim maliyetlerini aşağıya çekecek olan girdi fiyatlarında bir düşüş pek olası olmadığı için, üreticiler açısından birim maliyetleri aşağı çekecek olan hali hazırda var olan ve-veya geliştirilecek olan yüksek verimli yerfistığı tohum çeşidinin yerfistığı üretiminde kullanılmasının yaygınlaştırılması gerekmektedir. Yüksek verimli çeşidin kullanılmasının hem üreticinin karlılığını artırması hem de yağlı tohumda açığını kapatmaya çalışan Türkiye'ye önemli katkılar sağlaması açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Değer zinciri çalışacak olan araştırmacılara da şu hususlardan bir miktar bahsetmekte fayda vardır. Çalışmada araştırma ürünü olarak seçilen yerfistığı üretiminin % 90'ını Çukurova Bölgesinde yer alan Adana ve Osmaniye gibi iki il sağlamaktadır. Bununla birlikte yerfistığının işleme sanayisi Osmaniye'de merkezileşmiş durumdadır. İşlenen yerfistığının %80-90'ını çerezlik olarak satılmakta ve ürünün zincirde takibi diğer ürünlere göre nispeten daha kolaydır. Araştırmacı açısından yerfistığının bu avantajlarına rağmen ürünün işlendikten sonra yoğunluklu olarak bölge dışına ve özellikle de İstanbul, İzmir ve Ankara gibi büyükşehirlerle gidiyor olması araştırmacı için toptancıların ve perakendecilerin çoğunluğuna ulaşmada ilk ve önemli kısıt olarak ortaya çıkmaktadır. Araştırmaya bölge dışında devam etme araştırmacı için önemli bir bütçe ve zaman ihtiyacını da doğurmaktadır. Çalışmanın farklı illerde ve zincirde yer alan aktörlerle yapılıyor olması birincil verilerin toplanmasının neredeyse sadece araştırmacı kendisi tarafından yapılması da araştırmacının sürece bütünüyle hakim olmasını sağlamakla birlikte zorlayıcı bir süreç olduğunu belirtmek gerekir. Çalışmada kar zarar hesabını yapabilmek zincirde yer alan aktörlere sorulan soruların parasal olması ve özellikle de bu tür konularda araştırmalara alışkın olmayan işleyici, toptancı ve perakendeci gibi aktörlerle yapılan anketleri zorlu hale getirmektedir. Buna ek olarak, işleyici, toptancı ve perakendeci gibi aktörlerin yetkililerinin mobil olmaları ya da bilgi paylaşmada isteksiz olmaları dolayısıyla her işleyici, toptancı ve

perakendeci ile anket yapmak mümkün olmamaktadır. Tüm bu nedenlerle tarımda değer zinciri analizi çalışmalarının proje olarak bir ekip ile yapılmasında fayda bulunmaktadır. Bu proje ekibinde üniversitenin, tarım bakanlığının ilgili biriminin, ilgili ürün ile ilgili ticaret borsasının, sanayi odasının ya da ürün ile ilgili kurum ve kuruluşların bulunması çalışmanın daha kolay ve sağlıklı yapılmasına katkı sağlayacaktır.



KAYNAKLAR

- Abay, F.C., Ören, M.N., Türkekul, B., Gürer, B., 2017. Türkiye'de Uygulanan Tarım Politikalarının Bazı Tarımsal Ürünlerin Rekabet Düzeyine Etkisi Üzerine Bir Araştırma, 114O649 Nolu Yayınlanmamış TUBİTAK Projesi Raporu. 176s.
- Açıl, A. F., 1974. Tarımsal Ürün Maliyetlerinin Hesaplanması ve Memleketimiz Ürün Maliyetlerindeki Gelişmeler. A.Ü. Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü. Yayın No:567, Ankara, 62s.
- Adjei, E.,O., Baah, R., Salifu, B., 2017. Analysis of the Groundnut Value Chain in Ghana. World Journal of Agricultural Research, 2017, Vol. 5, No. 3, 177-188
- Akbay, A., 2003. Türkiye'de Şeker Üretiminin Ekonomik ve Sosyal Karlılığının Değerlendirilmesi. Ankara: Tarım Ekonomisi Araştırma Enstitüsü.
- Akramov, K., Malek, M., 2012. Analyzing Profitability of Maize, Rice, and Soybean Production in Ghana: Results of PAM and DEA Analysis, IFPRI GSSP Working Paper #28.
- Alaca, H., 2010. Değer Akışı Haritalama Araçları ile Değer Zinciri Analizi: Beyaz Eşya Sektöründe Bir Uygulama, www.yok.gov.tr (Erişim Tarihi: 24.06.2015)
- Alemdar, T., 2008. Küresel Değer Zincirleri İçerisinde Türk Gıda Sektörünün Konumu, VIII. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi Bildirileri , Vol. Gıda İ, (25. June 2008): pp. 35-45.
- Anonim, 2019. Öncelikli Sektörler: Fıstık İşleme <http://www.osmaniyeisgem.com/onceelikli-sektorler/fistik-isleme/> (Erişim Tarihi:05/05/2019)

- Arıoğlu, H., Bakal, H., Güllüoğlu, L., Kurt, C., Onat, B., 2016. Ana Ürün Koşullarında Yetiştirilen Bazı Yerbıstığı Çeşitlerinin Önemli, Agronomik ve Kalite Özelliklerinin Belirlenmesi, Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsü Dergisi, 25(Özel sayı-2):24-29
- Atılğan, T., 2006. “Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe Değer Zinciri ve Ekonomik Etkileri”, Tekstil ve Konfeksiyon Dergisi, Ocak- Mart
- Bahadır, B., 2006. Çukurova Bölgesinde ve Ulusal Bazda Pamuk Üretiminin Rekabet Edebilirliği: Politika Analiz Matrisi (PAM) Yaklaşımı. Adana: Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi.
- Billings, L.L., Thiessen, M. and Witwicki, N., 2004. Value Chain Guidebook, A Process for Value Chain Development, Agriculture and Food Council of Alberta Value Chain Initiative, Canada, 114p.
- Bockel L., Tallec F., 2005a. Case Study On Commodity Chain Analysis: Irrigated Rice Chain Of The Niger’s Office (Mali): Financial and Economic Account, http://www.fao.org/docs/up/easypol/334/value_chain_analysis_irrigated_rice_niger_047EN.pdf (Erişim Tarihi: 10/03/2016)
- Bockel L., Tallec F., 2005b. Case Study Commodity Chain Analysis: Analysis of the Suburban Market Horticulture Sub-Chain of Bamako (Mali), http://www.fao.org/docs/up/easypol/335/value_chain_analysis_FAO_horticulture_bamako_048EN.pdf (Erişim Tarihi: 10/03/2016)
- Boudi, M., Laoubi, K., Cheha, F., 2016. A value chain analysis for sustainable development of olive oil agro-industry: the case of Algeria. Journal of Agriculture and Environment for International Development, Vol 110, Iss 2, Pp 267-292
- Bülbül, C., 2011. Finike Portakalının Sürdürülebilir Rekabetinin Araştırılması: Değer Zinciri Analizi, www.yok.gov.tr (Erişim Tarihi: 24.06.2015)
- Coase R. H., 1937. The Nature of the Firm, 4 ECONOMICA 386, Blackwell Publishing

- Demirdöğen, A. ve Olhan, E. (2017). Türkiye tarımının kısa tarihi: Destekleme politikası özeli, Tarım Ekonomisi Dergisi, 23(1), 1-12
- Devi, S., Suhasini K., Prabhakar, B.,N., 2017. Value Chain of Groundnut-An Analysis of Constraints and Opportunities Ahead. Indian Journal of Economics and Development, Volume 13, No. 2a: 341-346
- Doğru, E., 2010. Değer Yaratın Faaliyetler Açısından İşletme Başarısı ve Çimento Sanayi İşletmelerinde Bir Araştırma, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010.
- Dolan, C., Humphrey, J., 2000. "Governance and Trade İn Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets On The African Horticulture Industry" Journal of Development Studies, Vol 37, Issue 2, (December 2000), s.147-176.
- Dunmola, A.O, Omobowale, O., Iyabo, A. 2015. "Competitiveness of cocoa-based farming household in Nigeria". Journal of Development and Agricultural economics. Vol.7(2),pp.80-84.
- Eraslan, H., Helvacıoğlu, A., D., Bakan, İ., 2008, "Değer Zinciri (Value Chain) Yöntemi ile Türk Tekstil ve Hazır giyim Sektörünün Değerlendirilmesi", Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:10, Sayı 2, s. 4-11
- FAO, 1991. Economic Analysis of Agricultural Policies: a Basic Training Manual with Special Reference to Price Analysis. Training Materials for Agricultural Planning 30. Rome.
- FAO, 2013. Value Chain Analysis for Policy Making Methodological Guidelines and country cases for a Quantitative Approach, http://www.fao.org/docs/up/easypol/935/Value_chain_analysis_FAO_VC_A_software_tool_methodological_guidelines_129EN.pdf (Erişim Tarihi: 18.02.2015)
- FAO, 2019a. Production, FAOSTAT, <http://www.fao.org/home/en> (Erişim Tarihi: 05.05.2019)
- FAO, 2019b. Trade, FAOSTAT, <http://www.fao.org/home/en> (Erişim Tarihi: 05.05.2019)

- Gereffi, G., 1994. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, London, UK.
- Gereffi, G., 1999. "International Trade and Industrial Upgrading In The Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*, Vol.48, Issue I, (June 1999), s.37-70.
- Güney, O. İ., 2012. Dünya Tarım Ticaretindeki Gelişmelerin Türk Turunçgil Sektörü İhracat Rekabeti Açısından Değerlendirilmesi. Adana: Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi.
- Gürsoy, N., Biçiçi, M., 2006. Çukurova Bölgesi Yerfıstıklarında hasat, kurutma ve depo kademelerinde aflatoxin oluşumu, *Gıda* (2006) 31 (4): 209-215.
- Humphrey, J., Memedovic, O., 2003. "The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects For Upgrading By Developing Countries", *UNIDO Sectoral Studies Series*, 2003, ss.1-62.
- Joskow P.L., 2005. Vertical integration, in, *Handbook of new institutional economics* 319 (C. Menard & M. Shirley eds., Springer 2005).
- Jayanthakumaran, K., 2003. Benefit- Cost Appraisals of Export Processing Zones: A Survey of The Literature. *Development Policy Review* 21(1), s: 51-65. Blackwell Publishing, Oxford.
- Kaplinsky, R., 2000. 'Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?', *Journal of Development Studies*, 37:2, 117-146s.
- Kaplinsky, R., Morris, M., 2000. A Handbook for value chain research, International Development Research Centre, Canada, IDRC, Canada.
- Kaplinsky, R., Memedoviç, O., Morris, M., Readman, J., 2003 "The Global Wood Furniture Value Chain: What Porospects For Upgrading By Developing Countries, The Case Of South Africa", *UNIDO Sectoral Studies Series*, 2003, ss.1-44.

- Kazal, M.M.H., Rahman, S., Alam, M.J., Hossain, S.T., 2013. "Financial and Economic Profitability of Selected Agricultural Crops in Bangladesh". NFPCSP-FAO Research Grant Report. July. Dhaka, Bangladesh
- Kıral, T., Kasnakoğlu, H., 1999. Tarımsal Ürünler İçin Maliyet Hesaplama Metodolojisi ve Veritabanı Rehberi. Tarımsal Ekonomik Araştırmalar Enstitüsü. Ankara, 297s.
- Kuyucak, F., Şengür, Y., 2009. Değer Zinciri Analizi: Hava Yolu İşletmeleri İçin Genel Bir Çerçeve, K MU İİBF Dergisi, Yıl:11, Sayı:16 Haziran/2009.
- Loconto, A., 2010. Value Chain And Chains Of Values: Tracing Tanzanian Tea, 116 TH. EAAE SEMİNAR é Spatial DYNAMİCS İn Agri Food Systems: Implications For Sustainability And Consumer Welfare" Parma (Italy), October 27 th-30 th 2010.
- Mane-Kapaj, A., Kapaj, I., Chan-Halbrendt, C., Totojani, O., 2010. "Assessing the Comparative Advantage of Albanian Olive Oil Production", International Food and Agribusiness Management Review, 13(1), 15-26.
- Masters, W.A., Winter-Nelson, A., 1995. "Measuring the Comparative Advantage of Agricultural Activities: Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit Ratio", American Journal of Agricultural Economics, 77(2), 243-250.
- Mohanty, S., Fang, C., Chaudhary, J., 2002. Assessing the Competitiveness of Indian Cotton Production: A Policy Analysis Matrix Approach. Ames: Center for Agricultural and Rural Development Working Paper 02-WP 301.
- Monke, E. A., Pearson, S. R., 1989. The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development. Ithaca: Cornell University, Ames, Iowa.
- Mvumi, B., Matsikira, L. T., Mutambara, J., 2016. The Banana Postharvest Value Chain Analysis in Zimbabwe, British Food Journal, Vol: 118(2), pp.272-285

- Narin, M. (2008). Türkiye’de Uygulanan Tarımsal Destekleme Politikalarında Değişim. *Ekonomik Yaklaşım*, 19 (özel sayı), 183-225.
- Oguntade, A., 2011. “Assessment of Protection and Comparative Advantage in Rice Processing in Nigeria, *African Journal of Food, Agriculture, Nutrition and Development*, 11(2), 4632-4646.
- Özdoğan, Y.,G., 2009. Sofralık Zeytin Sektöründe Değer Zinciri Analizi ve ISO 22000 Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar, www.yok.gov.tr (Erişim Tarihi: 24.06.2015)
- Pakravan, M., R., Kalashami, M., K., 2011. “Determination of Target Exchange Rate for The Comparative Advantage of Iran Crops (A Case Of Sari Township)”, *International Journal of Agricultural Management and Development*, 1(2): 101-106.
- Parlakay, O., Alemdar, T., 2008. Uluslararası Ticaret ve Gıda Güvenliği Açısından Türkiye’de Yerfıstığı Sektörünün İncelenmesi, VIII. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi Bildiri Kitabı, s.214-224
- Pearson, S., Gotsch, C., Bahri, S., 2003. Applications of the Policy Analysis Matrix in Indonesian Agriculture. Ithaca: Cornell University, 111p.
- Porter, M., E., 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press
- Quddus, M. A., Mustafa, U., 2011. "Comparative Advantage of Major Crops Production in Punjab: An Application of Policy Analysis Matrix", *The Lahore Journal of Economics*, 16(1), 63-94.
- Resmi Gazete (2010). Tarım havzaları yönetmeliği, Sayı: 27695.
- Rieple, A., Singh, R., 2010. A Value Chain Analysis Of The Organic Cotton Industry: The Case Of UK Retailers And Indian Suppliers, *Ecological Economics*, Vol. 69, pp. 2292-2302
- Sarı, B., 2005. Türkiye’de ve Diğer Bazı Ülkelerde Sulama Yatırımları Yönetimindeki Gelişmeler ve Karşılaşılan Sorunlar: Aşağı Seyhan Ovası Örneği. Ç.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Adana.

- Savcı, M., 2012. Çay İşletmelerinde Üretim Maliyetlerinin Değer Zinciri Analizi, www.yok.gov.tr (Erişim Tarihi: 16.06.2015)
- TOB (2018a). Tarım Havzaları. www.tariorman.gov.tr (Erişim Tarihi: 03.10.2018)
- TOB (2018b). Tarımsal veriler. www.tariorman.gov.tr (Erişim Tarihi: 03.10.2018)
- Touré, A., Groenewald, J., Seck, P. A., Diagne, A., 2013. Analysing policy-induced effects on irrigated rice performance. Hammamet, 4th International Conference of the African Association of Agricultural Economists.
- TÜİK, 2019a. Bitkisel Üretim İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr>, (Erişim Tarihi, 05.05.2019)
- TÜİK, 2019b. Tüketici Fiyat Endeksi İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr>, (Erişim Tarihi, 05.05.2019)
- TÜKSİAD, 2014. Kuruyemiş Sektörü Mevcut Durum Analizi, <http://www.tuksiad.org/index.php> (Erişim Tarihi: 22.02.2019)
- Üçeçam, D., Hayli, S. 2004. Osmaniye İlinde Yerfıstığı Tarımı ve Önemi. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 14, Sayı:2, Sayfa: 67-92, Elazığ.
- Yao, S., 1997a. "Comparative Advantages and Crop Diversification: A Policy Analysis Matrix for Thai Agriculture", Journal of Agricultural Economics, 48(2), 211-222.
- Williamson, O. E., 1971. The vertical integration of production: Market failure considerations, American Economic Review 61, pp. 112-23.



ÖZGEÇMİŞ

1984 yılında Manisa/Alaşehir’de doğdu. İlköğretim ve liseyi Manisa/Alaşehir’de tamamladı. 2004 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi’ne girdi. 2010 yılında fakültenin Tarım Ekonomisi bölümünden mezun oldu. 2012 yılında Çukurova Üniversitesi Tarım Ekonomisi bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaya başladı ve 2014 yılında yüksek lisansını tamamladı. Çukurova Üniversitesi Tarım Ekonomisi bölümünde araştırma görevlisi olarak çalışmaya devam etmektedir.