

# İhracat Piyasalarındaki Tekelci Yapılar Karşısında Küçük Tarım İşletmelerinin İhracat Olanakları: Yalova İli Özelinde Bir Değerlendirme

Zelha Altınkaya<sup>1</sup>

*Araştırma Makalesi*

## Öz

Klasik uluslararası ticaret teorileri, diğer varsayımların yanında, serbest ticareti refah artırıcı etkisinin, tam rekabetçi piyasa yapılarında, arz ve talebin birlikte oluşturduğu piyasa dengesinde ortaya çıktığını varsayar. Klasik uluslararası ticaret teorilerinin temel varsayımlarını karşılayan tek piyasa, tarım ürünleri piyasasıdır. Ancak, yüzyılı kapsayan literatür taraması sonucunda, dünya tarım ürünleri ihracat piyasa yapısının tekel, duopoly gibi yapıları içeren, tekelci yapıda olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışma öncelikle tarım piyasalarında eksik rekabet piyasa yapısına ilişkin kavramsal ve teorik bir açıklama sunmaktadır. Sonrasında, eksik rekabetçi piyasa yapısına uygun bir model önermektedir. Özellikle tarımsal ürün pazarının çok küçük üreticilerden oluştuğu ülkelerde, üçüncü ülkelere yapılan ihracatta üreticilerin, stratejik ticaret politikalarının ileri sürdüğü, eksik rekabetçi ihracat pazarlarına karşı kendi fiyatlarını ve miktarlarını belirleyebilecekleri rekabet avantajı elde edebilecekleri bir modeli, olağanüstü kârların ülkeye aktarılacağı bir kooperatif yapısı altında iş birliğini önermektedir. Dolayısıyla bu konuyla ilgili az sayıdaki çalışmadan biri olup, oyun teorisinin tarım ürünleri piyasasına uygulanması açısından orijinaldir. Araştırma, tarihi vaka analizi, Yalova iline özgü saha çalışmasını da içeren, araştırma yöntemlerini kullanmıştır. Yalova'daki tarım ürünü üreticileri, satış, pazarlama, ihracat, gümrük mevzuatı, döviz piyasası işlemleri hakkında bilgisi olmayan mikro ölçekli üreticilerdir. Ayrıca, üreticilerin de kendi alanlarında uzman istihdam edecek mali güçleri yoktur. Bu durumda, başarılı bir performans için kooperatif yapısı önerilmektedir.

## Anahtar Kelimeler

Tarım İhracat,  
Tekelci Rekabet,  
Oyun Teorisi,  
Kooperatif,  
Yalova

## Makale Hakkında

Gönderim Tarihi  
15.07.2023  
Kabul Tarihi  
26.09.2023

## Imperfectly Competitive Market Structure of the Agricultural Export Markets and Export Opportunities of the Small Farmers: An Assessment for Yalova Province

### Abstract

In addition to others, classical international trade theories assume that free trade under perfectly competitive markets enhances welfare. The only market that meets this assumption is the agricultural product markets. However, literature review, covering the century archive, shows that exporters of agricultural products in the third markets operate in imperfectly competitive market structure, like monopoly, duopoly. This study, firstly, provides a conceptual and theoretical explanation for imperfectly competitive market structure in agricultural markets; then, proposes a model applicable under imperfectly competitive market structure. Especially in countries where the agricultural product market consists of very small producers, in exports to third countries, must obtain competitive advantage in which they can determine their own prices and quantities against imperfectly competitive export markets, as suggested by strategic trade policies. The model suggests a cooperative would serve to shift extraordinary profits to the country. This is one of the few studies on this subject and original in its application of game theory to the agricultural products market. The study uses historical case analysis and field survey in Yalova. Agricultural product producers in Yalova are micro-scale producers who do not have knowledge about marketing, export, customs legislation, foreign exchange market transactions. The producers do not have enough working capital to employ experts in their fields. Therefore, cooperatives would be recommended for successful performance.

### Keywords

Agriculture,  
Export,  
Imperfect Competition,  
Game Theory,  
Cooperative,  
Yalova

### Article Info

Received  
15.07.2023  
Accepted  
26.09.2023

<sup>1</sup> Doç. Dr., Yalova Üniversitesi, zelha.altinkaya@yalova.edu.tr, 0000-0002-6964-7182.

## Giriş

Uluslararası iktisat literatürünün önemli bir kısmını, tam rekabetçi piyasaların varlığına dayalı analizler oluşturmaktadır. Ancak, 1970'lerden itibaren öne sürülen yeni ticaret teorileri, eksik rekabet (tekelci) piyasa yapısının varlığına dayalı olarak uygulanacak stratejik ticaret politikalarının, ülke çıkarlarına daha çok fayda sağlayacağını ortaya koymaktadır. Duopoly (ikili), eksik rekabetçi piyasalarda en çok karşılaşılan durumdur. Duopolide ulusal ve uluslararası rekabet şartları, oyun teorileri ile açıklanmaktadır. Duopoly yapısında rekabet, daha yüksek karlılık şartları, yeni uluslararası ticaret teorilerinde tartışılmaktadır. Bu teorilerin dünya ekonomisindeki, özellikle de tarım ürünleri ihracatında karşılaşılan bir durum olup, olmadığı, literatür çalışmasında değerlendirilecektir.

Özellikle, 21.yüzyılın başında, dünya tarım ihracatının, %30'u sadece Amerika Birleşik Devletleri (ABD) tarafından yapılmaktadır (DTÖ, 2022). Üstelik, ihracatın %65'i sadece birkaç firma tarafından yapılmaktadır. 1980'lere kadar, Türkiye GSYH'de önemli bir yere sahip olan tarım ürünleri üretimi ve ihracatı 2000'li yıllarda gerilemiştir. 1980'de toplam ihracatın %56'sını tarım ürünleri oluştururken, 2022'de bu oran, %3 düzeyine gerilemiştir (TÜİK, 2022). Bu oransal gerileme, aynı zamanda tarım dışı ürünlerin ihracatını arttırdığını da göstermektedir. Ancak, Türkiye tarım ürünleri ithalatının %0,9 oranından %4 oranına çıkması da dikkat çekicidir. Benzer şekilde, bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de tarımda çok küçük işletmelerin var olması resmî istatistik verileri ile ortaya konmaktadır (TÜİK, 2022; Tarım ve Orman Bakanlığı, 2022). Bu durumda, küçük firmaların üretim fazlasının, yurtiçi ve yurtdışı piyasalara hızla ulaştırılması gerekirken, bu küçük tarım işletmeleri dünya piyasalarında karşılaşacağı rekabet şartları, bu çalışmada irdelenmektedir. Çalışmada, ihracatçı piyasalarda eksik rekabet şartlarında fiyat ve miktar belirlenmesine ilişkin yeni ticaret teorileri açıklandıktan sonra, ikinci bölümde, yüz yıldan fazla bir süreyi içeren tarım ürünleri piyasası rekabet şartlarını içeren literatür taraması yer almaktadır. İzleyen bölümde, eksik rekabet şartlarında rekabet avantajı kazanmak için kooperatiflerin bir çözüm önerisi olarak değerlendirilecektir. Bu çalışmada, çok sayıda küçük işletmenin var olduğu, tarım ürünleri piyasalarında, uluslararası ticaret teorileri açıklamalarına uygun olarak, tarım ürünleri ihracat piyasalarındaki eksik rekabet şartları sorgulanacak, Türkiye tarım ürünleri ihracatında uygulanması gereken stratejilerin belirlenmesinde kooperatiflerin rolü tartışılacaktır. Sonrasında, yapılan saha çalışması ile Yalova ili özelinde, tarım ürünleri üretimin piyasa yapısı incelenmiştir.

### 1. Uluslararası Ticaret Teorileri ve Piyasa Yapıları

Klasik uluslararası ticaret teorilerinin temel varsayımlardan en önemlisi, piyasa dengesinin tam rekabetçi piyasalarda oluşmasıdır. Tam rekabetçi piyasaların en önemli özelliği de çok sayıda üreticinin ve tüketicinin, piyasa dengesini temin etmesidir. Bu varsayım, "Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" politikası ile kısaca ifade edilen liberal ekonomik sistemin temelini oluşturur. Yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda dengelerin oluşmasında, çok sayıda üreticinin, her bir küçük üreticinin piyasa fiyatlarını etkileyemeyecek kadar önemsiz üretim miktarına sahip olmasını, ifade eder. Küçük üretici, kendi arz durumuna göre, çok yüksek fiyat istese bile tüketici, fiyatı yüksek bulduğunda, kolayca daha düşük fiyata satan diğer üreticiden satın alabilecektir. Bu da çok sayıda üreticinin olduğu piyasalarda, tam rekabeti temin eden en önemli özelliklerden biridir. Geleneksel uluslararası ticaret teorilerinin temel varsayımlarından, tam rekabetçi piyasasını karşılayan tek piyasa, tarım ürünleri piyasasıdır.

1838'de Cournot'un, 1883'te Bertrand'ın özellikle endüstriyel piyasalarda, tam rekabetçi piyasanın ya da tekelci piyasaların dışında, piyasa gücü kullanan, piyasa fiyatlarında ya da piyasada üretilecek, tüketilecek miktarlar üzerinde etkisi olan az sayıda firmaların varlığını, "oligopoli teorisi" olarak ortaya koymuşlardır (Shapiro, 1989). Schumpeter (1933)'in tanımladığı eksik rekabetçi piyasa yapılarının (tekel, oligopoli), uluslararası ticaret teorilerinde uygulanmaya başlanması, bu yapıların hâkim olduğu ticaret uygulamalarına stratejik bir önem kazandırmıştır. Özellikle de oyun teorilerinin, Cournot (1838), Bertrand (1838), Stackelberg (1934), Nash (1951) dengelerinin, eksik rekabet piyasalarındaki uluslararası ticarete yönelik açıklamaları, yeni ticaret teorileri ortaya çıkışına katkı sağlamıştır. Krugman (1983), Krugman (1974), Eaton ve Grossman (1983), Dixit (1987), Brander ve Spencer (1984) daha çok inovasyona dayalı sanayi ve teknoloji ürünleri piyasasında üstünlük sağladığı piyasalarda, stratejik ticaretin, ülkelerin ihracatını gelirlerini artıracaklarını iddia etmişlerdir. İnovasyondan kaynaklanan telif hakları, tekelci yapıların başlıca nedenlerinden biridir. Tekeller, oligopolcü eksik rekabet piyasalarında elde edilecek normal üstü yüksek kârların, ülkeye kaydırılmasına dayalı dış ticaret politikalarında önemli aktörler olarak görülmektedir. Özellikle, serbestleşme

politikalarının tercih edildiği ülkelerde, araştırma ve geliştirmeye verilen destekler artırılmış, bu faaliyetlerle yapılan inovasyonlar ve üretilen ürünler, stratejik ürünler olarak kabul edilmiştir.

Bu durumda stratejik ürünlerin konu olduğu rekabette, oyun teorisinin dinamik yapısına bağlı olarak, iki farklı ülkedeki oligopolist ihracatçılar, üçüncü ülkeye yaptıkları ihracatlarında, üç farklı şekilde rekabet edebilirler. Bu, üç farklı oyun anlamı taşımaktadır. Oligopollerin, miktara, fiyata hem miktar hem de fiyata dayalı olarak rekabet etmeleri beklenebilir. Bu rekabet türleri, oyun teorisi ve oyun teorisinin temel dayanağı olan mahkûm ikilemine dayanmaktadır (Reimer ve Stiegert, 2006; Lambertini, 1997). Bu oyunlardan, Cournot (1838) dengesinde, firmalar, piyasaya verdikleri ürünün miktarı üzerinden rekabet ederler. Bertrand (1883) dengesinde ise fiyatlar üzerinden rekabet edilir. Üçüncü rekabet türünde ise ihracatçı firmalar hem fiyat hem de miktar üzerinden rekabet yapacaklardır. Eğer ülkeler, bu tür piyasalarda, stratejik ticaret politikası tercih ederse, Cournot rekabetinde dayalı rekabet izlediğinde Bertrand rekabetine göre daha fazla kâr elde edebileceği argümanları, literatürün önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

### 1.1. Eksik Rekabet Piyasalarında Miktara Dayalı Rekabet

Miktara dayalı rekabet, Cournot'un (1838) ortaya attığı oyun teorisinin en önemli açıklamalarından biridir. Bu eş zamanlı hareket eden bir Cournot oyununda, kâr maksimizasyonu  $i(i=1, 2)$  üçüncü aşamadaki miktar reaksiyonu,

$$\max_{x_i} \Pi_i \{x_i, x_j, s_i\} \quad (1)$$

olarak ifade edilir.

$$R_i^C(x_j, s_j) = (1 - bx_j + s_j) / 2 \quad (2)$$

olarak işlev görür, burada üst simge "C" Cournot rekabetini belirtir.  $R_i(x/s_j)$ 'nin miktar uzayında  $X_j$  ile negatif (pozitif olarak),  $b$  pozitif (negatif) ilişkilidir. İki reaksiyon fonksiyonunun sistemini çözerek denge elde edilir: Bu denge fiyatı şu formülle verilebilir:

$$p_i^c = \frac{2-b-(2-b^2)s_i-bs_j}{4-b^2}, \quad x_i^c = \frac{2-b-bs_j+2s_i}{4-b^2} \quad (3)$$

$$\Pi_i^c = \Pi_i(x_i^c, (s_i, s_j), X_j^c(s_i, s_j); s_i = x_i \cdot c(s_i, s_j)^2 \quad (4)$$

Denge fiyat ve miktarının refah (W) fonksiyonundaki yerine konması ile refah fonksiyonu W, şu şekilde tanımlanır.

$$W_i^c(s_i, s_j) = \pi_i[x_i^c(s_i, s_j), x_j^c(s_i, s_j); s_i] - s_i x_i^c(s_i, s_j). \quad (5)$$

İkinci aşamada, her bir devlet, refah artışını  $w_i^c(s_i, s_j)$  olarak yazılabilir. Buda aşağıdaki denklem ile verilir (Choi vd, 2014)

$$\begin{aligned} \frac{\partial W_i^c}{\partial s_i} &= \frac{\partial \pi_i}{\partial x_j} \frac{\partial x_j^c}{\partial s_i} - s_i \frac{\partial x_i^c}{\partial s_i} = \frac{b^2}{4-b^2} x_i^c - \frac{2s_i}{4-b^2} \quad (6) \\ x_i^c &= \frac{2}{4+2b-b^2}, \quad p_i^c = \frac{2-b^2}{4+2b-b^2}, \\ \pi_i^c &= \frac{4}{(4+2b-b^2)^2}, \quad W_i^c = \frac{2(2-b^2)}{(4+2b-b^2)^2}. \quad (7) \end{aligned}$$

(Choi vd, 2014; Cournot, 1838)

### 1.2. Eksik Rekabet Piyasalarında Fiyata Dayalı Rekabet

Üçüncü ülkedeki ihracat pazarında gerçekleşecek fiyat rekabeti, Bertrand rekabet alt oyununun ilk aşamasında belirlenir. Her hükümet ikinci aşamada, stratejik değişken olarak optimal bir ihracat sübvansiyonu veya vergisi seviyesi seçer. Ardından her biri üçüncü aşamadaki firma, kârını maksimize etmek için eş zamanlı fiyat rekabetine girmektedir. Üçüncü aşamada  $i$  firmasının kâr maksimizasyonu

$$\max P_i K_i(p_i, p_j, s_i, s_j) \text{ dir. } (P_i: \text{Fiyat}; K_i: \text{kâr}) \quad (8)$$

fiyat tepkisi fonksiyonu ise

$$f(R) = (p_7; s_i) = (-b + bp_j - s_i) / 2 \quad (9) \text{ olarak ifade edilir.}$$

Burada üst simge, Bertrand rekabetini temsil etmektedir. Tepki fonksiyonu ise  $R(R) (P_7; s_i)$ , yukarı doğru (aşağı doğru) eğimlidir.  $b$  pozitif (negatif) ise fiyat alanını göstermektedir. İki tepki (reaksiyon fonksiyonunun sistemini çözerek,  $s_i$ 'nin bir fonksiyonu olarak Bertrand rekabeti altında denge fiyatlarını, miktarlarını ve kârlarını ortaya çıkacaktır.

### 1.3. Eksik Rekabet Piyasalarında Miktar ve Fiyat Rekabeti

İlk aşamada, firma piyasaya sürmek istediği miktarı seçerken, firma ( $j$ ) üçüncü ülke pazarında rekabet için ilgili stratejik değişkenler olarak fiyatı seçer. Bu durumda rekabet modları asimetriktir. İki olası oyun olmasına rağmen, miktar-fiyat oyunu ve fiyat-miktar oyundan birini analiz etmek yeterlidir. Miktar-fiyat oyununda,  $i$  firmasının ve  $j$  firmasının talep fonksiyonları, sırasıyla,

$$p_i = 1 - b + bp_j - (1 - b_2) x_j \text{ ve } x_j = 1 - bx_i - p_j,$$

firmanın kâr maksimizasyonu fonksiyonu  $\max X_i K_i(x_j)$  şeklinde yazılabilir (Choi et al, 2016). ( $p$ , fiyat;  $x$ , miktarı temsil eder.)

Cournot(1838) dengesi miktar rekabetine dayalıdır. Rekabet oyunun her aşamasında satıcıların satış miktar kararlarını taahhüt etmesinden sonra, piyasalar denge koşullarına ulaşacaktır. Satıcıların ilk aşamada miktarları seçtiği, iki aşamalı bir oyun olarak modellenmiştir. Her biri oyuncu olarak görülen iki rakip firmanın rekabeti iki aşamalıdır. Genellikle statik analizlerde, bir aşamalı mekanizmalarda, alıcının ya da satıcının, birinci aşama sonrasında, karşısındaki rakip firmanın davranış türünü öğrendikten sonra, gösterdikleri reaksiyonlar dikkate alınmamaktadır. Ancak, Cournot'nun katkıları ile yapılan dinamik analizlerde, rekabet eden iki firma, toplam gelir ( $R$ )'yi seçer ve verilen bir ödeme fonksiyonuna ( $X$ ) sahiptir. Satıcılarının toplam çıktısı, pazarda gelir artırıldığında maksimize edilir. Çıktı( $X$ ) olduğunda takas fiyatı, gelir ( $R$ )'ye eşittir. Bu sıralı dizinin ilk aşaması, oyun geleneksel bir Cournot oyunudur ve onun alt oyun çıktısı, en iyi denge modelidir. Cournot dengesine eşdeğerdir. Alternatif model bundan türetilmiştir. Rakipler arasındaki, müzayedeci ve satıcıların zamanlamasını tersine çevirerek oyun, müzayedecinin geliri seçtiği bir pazar payı oyunu sağlar. İlk aşamadan sonra, satıcılar ikinci aşamada miktarları seçerler; eylem alanları ve getiriler değişmez.

$R'$  gibi bir toplam gelir seviyesi seçen rakip ülke satıcıları, satış miktarı üzerinden rekabet yaptıkları için, gelir fonksiyonu da önceden belirlenmiştir. Bu sıralı dizinin ilk aşaması olan oyun, geleneksel bir Cournot oyunudur. Onun alt oyunu, tam bir piyasa dengesidir. İlk aşama ve satıcılar ikinci aşamada miktarları seçerler; eylem alanları ve getiriler değişmez. İki ülkenin ihracatçıları rakipleri, reaksiyon fonksiyonlarını tespit etmeleri ve pazar arasındaki ilişkiyi araştırmaları, öğreticidir. Birinci aşamadan sonra, rakibin nasıl davranacağını tahmin eden ihracatçı, oyunun ikinci aşamasında, kendi satış miktarını, bu duruma göre yeniden düzenleyecektir. Bu öğrenilmiş davranış biçimi ile pazardaki payını artırabileceği gibi, kârını da maksimize edebilecektir.

Her iki oyunda da pazarlar netleşirken, seçenekler ikisinin altındaki alt oyun tam dengeye ulaştığında, satıcıların zamanlama yapıları tipik olarak farklı olacaktır. Cournot oyununun sahip olduğu özel durumda talep esnekliğinin bir olduğu bir denge, ardından fiyat dengesi ortaya çıkacaktır. Çıktıların oranı, bu dengede, otarşik olmayan pazar payı oyununun dengesidir. Bununla birlikte, Cournot oyununun bir dengesinin kurulmasında, ürünlerin talep esnekliğine dayalı olarak da reaksiyon gösterecektir. Bu dengede, esnekliğin birden az olduğu durumlarda ise, pazar payı oyununda toplam çıktının üzeri reaksiyonlar tersine dönebilecektir. Toplam gelir, ( $R$ )'yi seçen rakip ülke satıcıları, satış miktarı üzerinden rekabet yaptıkları için, gelir fonksiyonu da önceden belirlenmiştir.

Miktara dayalı rekabette, Cournot dengesinde, kâr maksimizasyonunda daha etkili olduğu iddia edilmektedir. Bunu, satıcıların ilk aşamada miktarları seçtiği iki aşamalı bir oyun olarak modellendiğinde, bir oyuncu olarak görülen müzayedeci ikinci aşamada, birinci aşamada öğrendiği bilgi ve edindiği tecrübeyi kullanarak, ihracat piyasalarındaki, müzakerenin yeni aşamasında, yeni ihracat oyunu kurmakta kullanacaktır.

Literatürdeki yeni ticaret teorilerinin, en önemli varsayımı, uluslararası ticaretin, eksik rekabet piyasa yapılarında, ihracatçı firmaların normal üstü kârlar elde etmelerine neden olmasıdır. Uluslararası ihracat piyasalarındaki oligopolcü yapı, her iki ülkenin ihracatçılarının üçüncü ülkelerdeki rekabetlerinde hem pazar paylarını hem de kârlarını artırmaya yönelik olarak satışlarını artırmayı hedeflerler.

Rakiplerinin yaptığı her hamleyi yakından takip ederler. Her hamlenin ardından, rakip firmanın gösterdiği reaksiyon, ilk firmanın ikinci hamlesi ya da başka bir ifade ile birinci ve ikinci firmaların reaksiyon fonksiyonları oyun teorisi ile açıklanabilecektir.

Scrimitore (2013) piyasalarda, Cournot ve Bertrand sonuçlarını karşılaştıran çalışmasında, miktar rekabetinin, fiyat rekabetinden daha yüksek kârlılık oluşturduğunu iddia etmektedir. Bu sonuç, ilk olarak Singh ve Vives (1984) tarafından ikame mallar için saptanmıştır. Simetrik bir ikili, dikey olarak farklılaşmış bir oligopol ile genişletilmiştir. Karma bir pazarda rekabeti modelleyerek son zamanlarda, tüm özel firmaların olduğu bir pazarın aksine, daha yüksek Bertrand rekabeti altındaki kârlılık, eşzamanlı rekabetten doğar, refahı maksimize eden (özel) iki firma arasındadır. Bu sonucu, bir kamu firmasının veya bir hükümet sorumlusunun, gözlemsel olarak eşdeğer iki stratejiden birini üstlenir; taşıma stratejisi veya kontrollü bir firmanın hedeflerinin stratejik yönelimi, ikincisi, genelleştirilmiş bir refah işlevinin müdahale edilmesi anlamına gelir. Bileşenler, tüketici fazlası ve firmaların kârları, farklı içsel ağırlıktadır.

Scrimitore (2013) göreceli kârlılığı ve verimliliği yeniden ele almaktadır. Araştırma, liderin veya hükümetin taahhüt altındaki optimal davranışı ve neden olduğu verimsizlikleri azalttığını iddia eder. Heterojen hedeflere sahip firmalar arasındaki etkileşimler (refah veya kâr maksimizasyon), oligopolde piyasa sonucunun esas olarak özel firmalar arasındaki eksik rekabetin verimsizliklerini de içerir. Bu, özel bir pazarda olduğu gibi tüm firmalar için daha yüksek Cournot kârı anlamı taşımaktadır. Bir duopolde, refah maksimize eden ajanın stratejik davranışın aksine, Cournot veya Bertrand rekabeti altında özel firmanın tepkisi, aynı sonucu vermektedir. Codognato ve Julien (2013) ise birbiriyle ilişkili piyasalardaki işbirlikçi olmayan oligopolcü iki oyun kurulabileceğini iddia etmektedir. Birincisi, Shapley ve Shubik (1971) stratejik pazar oyunu yaklaşımı, diğeri, Cournot- Walras yaklaşımıdır. Krugman (1979), Brander ve Spencer (1985), Grossman ve Helpman (1995)'e göre, eğer ülkeler, Cournot dengesini gözeterek, stratejik ticaret teorilerini ve politikalarını uygulasalar, tarım sübvansiyonları yöntemi ile artan ihracat sonucunda, millî gelirin artmasını tercih edeceklerdir. Sübvansiyonlar aracılığı ile ihracat piyasalarında rekabet eden ülkeler, mahkum ikilemindeki, fiyat, ya da miktar savaşı ile karşılaşsalar da bu politikaları izleyen ülkeler için millî gelirin artmasını sağlayacaktır (Bagwell ve Staiger, 2000). Sübvansiyonların, rekabet şartlarındaki etkinliği ilk olarak, Dixit (1984); Eaton ve Grossman (1986), sonrasında Maggi (1996) tarafından ortaya atılmıştır. Kâr kaydırma (aktarımı) olarak adlandırılan politika şu fikre dayanmaktadır: farklı ülkelerde yerleşik ihracatçı firmalar üçüncü bir ülkenin pazarında rekabet ettiğinde, hükümetin optimal politikası ihracat sübvansiyonlarının ödenmesini (Cournot rekabeti) veya ihracat vergilerinin alınmasını içerir (Bertrand rekabeti), ancak sübvansiyonun doğrudan faydaları hükümetin maliyetlerini tam olarak dengeler. Politika, sübvansiyon alan (vergilendirilen) firmanın diğer firmaya göre Stackelberg lideri gibi davrandığı ve böylece ulusal refahın arttığı bir dengeye müdahale olmaksızın dengenin değişmesi olarak anlaşılabilir. Sonuç, pek çok hükümetin müdahalesi, eksik rekabetin olduğu piyasalarda ekonomik rantlar açısından uluslararası bir dağıtım çatışmasına yol açmaktadır (Dixit, 1984; Brander ve Spencer, 1985; Eaton ve Grossman, 1986; Helpman ve Krugman, 1989)

Choi, Lee ve Lim (2016) çalışmalarında oligopolistik firmaların, fiyat ya da miktar stratejik değişkenlerine bağlı olarak belirledikleri stratejik ticaret politikaları ile daha çok gelir elde etmeye devam edebileceklerini iddia etmektedirler.

Şirketler genellikle, sözleşme ile belirlenmiş bir fiyat ya da miktara dayalı olarak operasyonlarına devam ederler (Choi et al, 2016; Singh ve Vives, 1984; Klemperer ve Meyer, 1986). Uluslararası ticarete miktar ve fiyatlar arasındaki stratejik değişken bir firmanın karını ve sosyal refahını etkiler. Yabancı bir firma, stratejik ticaret politikalarını “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” politikasına dayalı liberal politikalarla karşılaştırarak üçüncü bir pazarda rekabet eder. Bu alandaki önemli çalışmalardan biri Singh ve Vives (1984)'e aittir. Tüketici artışı ve sosyal refah açısından Bertrand tipi rekabetin, malların niteliği ne olursa olsun Cournot rekabetinden daha verimli olduğu iddia edilmektedir. Ayrıca, mallar ikame olduğunda, Cournot denge kârları daha yüksek olacaktır. Mallar tamamlayıcı olduğunda Bertrand denge kârları ortaya çıkar (bunun tersi de geçerlidir).

## 2. Literatürde Tarım Ürünleri İhracatında Eksik Rekabete Dayalı İhracat

Uluslararası ticaret teorilerinde, tarım ürünleri piyasası tam rekabetçi piyasalar olarak değerlendirilmektedir. Uluslararası piyasalarda, fiyat rekabeti en çok karşılaşılan bir durum olsa da

miktara bağlı rekabet de piyasalardaki dengeyi oluşturan önemli bir unsurdur. Tarım ürünleri piyasaları girdi tedarikinden tarımsal üretime, toplamaya, işleminden geçirmeye, paketlenme, ulaşım ve nihai tüketim için perakende zincirindeki tüm aşamaları kapsayan büyük bir piyasadır. Bu piyasalarda hem iş birliğine dayanan hem de rekabetçi olmayan üretici davranışı ile karşılaşabilmektedir. Dikey koalisyonda, spot piyasalardan türev ve vadeli işlemler piyasasına kadar geniş bir alanı kapsar. Tüm aşamalarda belirli riskler ve belirsizlik tehdidi ile karşı karşıyadır. Buradaki eksik rekabet şartları da toplam da tarım sektöründeki karlılığı etkilemektedir (Myers ve diğerleri, 2010; Montegut- Sala ve diğerleri, 2010).

Tarımın eksik rekabet piyasası özelliklerinin gösterdiğine dair ilk çalışmalar 1920'li yıllara kadar inmektedir. Nourse (1922) tarım üreticileri ile pazarlama firmaları arasındaki güç dengesizliğini gündeme getiren ilk çalışmayı yapmıştır. Tarım üreticilerinin kooperatifleşme yöntemi ile piyasadaki dengesizliğin giderilmesi gerektiğini vurgulamıştır.

Mahkûm ikileminin varlığına dayalı rekabetçi piyasalarda, rekabet eden kişi ve işletmelerin birbirleriyle iş birliği yapmaları (koalisyon), fiyatları ve verimliliği artıracaktır (Chamberlin, 1933; Brewin, 2016). Üreticiler arasında iş birliği, çok sayıdaki küçük işletmenin rekabet ortamında fiyatların düşmesi yerine, dünya piyasalarına ihracatta, yüksek miktarda ürünün piyasaya sürülmesi ile fiyatların tam rekabetçi piyasalarda oluşan fiyattan daha yüksek oluşmasına izin verecektir. Kişi sayısı, arttıkça iş birliği yapmak daha da zor olacağı için fiyat düşüşleri de daha sert olacaktır (Song et al, 2018). Geleneksel fiyatlandırma mekanizmasının bir tamamlayıcısı olan büyük ölçekli gruplarda fiyat anlaşmasının çalışma mekanizmasını keşfetmek, günümüz teorik çalışmalarının önemli bir kısmını oluşturmaktadır (Chen et al., 2019)

Tahıl ürünleri ihracatın büyük bir kısmının, az sayıda firma tarafından gerçekleştirildiği piyasa yapısı hakkındaki tartışmalar 1980'lerde devam etmiştir (Patterson ve Abbott, 1994). Caves (1977), endüstriyel organizasyon literatüründen yararlanarak, ABD tahıl ticaretinde davranış ve piyasa yapısı üzerine çalışmıştır. Caves ve Pugel (1982) mısır ve soya fasulyesi ihracat sektöründe yüksek konsantrasyon seviyesi tespit etmişlerdir. Rekabetçi piyasalar modeline dayalı politika analizinin, gerçek piyasa yapısı oligopol, oligopson veya her ikisini içerdiğinden yanıltıcı olabileceğini göstermiştir (Myer et al, 2010).

## **2.1. Tarım Ürünleri İhracatında İnovasyona Dayalı Eksik Rekabet Yapısı**

Sadece, 2019 yılında, 54 ülke, toplam bütçelerinin yaklaşık, 700 milyar ABD dolarını tarım sektöründe, üreticinin doğrudan desteklenmesi, araştırma geliştirme faaliyetleri ve rekabet edebilmeleri için ayırmıştır (Jackson ve Lampe, 2020). Dünya ekonomisinde, tarım ürünleri piyasasında rekabet bu denli önemliyken, eksik rekabetin temel nedenleri, inovasyon, çok büyük ölçekte üretim yapan işletmelerin varlığı, devletlerin uluslararası ticarete uyguladıkları koruyucu politikalar ya da tarım destekleme politikalarıdır. Tarım ürünleri üretiminde, eksik rekabet piyasanın varlığının en önemli sebebi, imalat sanayi malları piyasalarındaki gibi inovasyondur. İnovasyon, endüstri devrimi sonrasında buharlı makinelerin taşımacılık sektöründe kullanılması, özellikle tren ve raylı sistemler, uzun mesafeli satışlarda, uluslararası ticareti birkaç firmanın yoğunlaşmasına neden olmuştur. 1960'lı yıllardan itibaren, tarımsal ürün inovasyonu, kısaca genetiği görülmeye başlanmıştır. Dünya Ticaret Örgütü, destekleme sistemlerinin, tüketici fiyatlarını özellikle de gıda fiyatlarını arttırdığını, endüstrideki rekabeti azalttığını iddia etmektedir. Ayrıca, gelirlerin çiftçiler arasında etkin ve adil dağılımına imkân vermediği gibi, uluslararası düzeyde, fiyatları azalttığını öne sürmektedir. Bu faktörlerle ilgili tartışmalar izleyen bölümde, *taşımacılık konusunda yapılan inovasyonlar, genetiği değiştirilmiş tohumların inovasyonu, piyasaya giriş bariyerleri, tarifeler, destekleme alımları ve eksik rekabet* olmak üzere üç ana başlık altında incelenmektedir. Elbette, tarımdaki diğer girdilerden gübre üretim teknikleri, tarım makineleri ve sulama teknolojisindeki yenilikler de bu konuya eklenebilir. Burada, çok köklü değişiklik yapan nedenler ele alınmaktadır.

### **2.1.1. Taşımacılık Konusunda Yapılan İnovasyonlar**

18. yüzyıl endüstri devriminin en önemli inovasyonları, taşımacılık alanında yapılmıştır. Deniz taşımacılığında, gemiler, kâra taşımacılığında tren ve demiryolu ağlarının inşası ilk inovasyonlardır. Demiryolu ağının genişlemesi ile yeni yerleşim alanları açılmış; buralara, tarım ürünlerinin, her zamankinden, daha hızlı ve ucuz taşınmaları sağlanmıştır. Ancak, bu devrim niteliğindeki faydalarına rağmen, tam olarak, pozitif dışsallık olarak değerlendirilen, demiryolları, aynı zamanda denetimsiz bir tekel olarak tanımlanmaktadır. Demiryolu ya da denizyolu taşımacılığının yanında, oralarda kullanılan

yük asansörleri, depo alanları bile tarım ürünlerini dış pazarlara açan tekeli yapıları güçlendirici faktörler olarak değerlendirilmektedir. Bu inovasyonlar, çiftçilerin hem girdilerini satın alırken hem de ürünlerini satarken, yerel tekellerle karşı karşıya kalmışlardır (Lake, 1989). Bunun ilk örnekleri, ilk "büyük buhran" (1873-96)'döneminde ABD' de görülmüştür. Bunalımdan çıkış yolu olarak, demiryolu düzenlemesi ve iş birliğine dayalı (kooperatif) politikalar öne çıkmıştır. Hem demiryolu düzenlenmesi hem de iş birliğine dayalı pazarlama da oligopolcü yapının iki önemli unsuru olarak değerlendirilmektedir. Bu politikaların izlendiği 1880'de ABD ihracatı iki kat artmıştır (Lake, 1989). 21. yüzyılın başında da dünyada en büyük tarım ürünleri üretim ve ihracat firmalarından Cargill, 1865'te ABD'de kurulduğunda, uzun mesafe taşımacılığının sağladığı üstünlüğü, en iyi kullanan ve bu sayede tekeli güç elde eden ilk firmalardan biridir (*Cargill Timeline Cargill*, 2021). Öte yandan, Kuzey Amerika ekonomilerinde, yük taşımacılığı ve gıda paketlenme gibi tamamlayıcı girdi sektörlerindeki yoğunlaşma da tarım politikalarının belirlenmesinde de etkili olmuştur (ABD Tarım Bakanlığı, 2021; Rothstein, 1983). 21. yüzyılda da ABD ürünlerinin rekabet gücünü artırabilmek için, işletmelerinin rekabet gücünü artırmaya özen gösterilmiştir (ABD Ticaret Bakanlığı, 2021). ABD'deki tüm tahıl ve yağlı tohumların %30' u, batı eyaletlerindeki ticaretin %80'i demiryolu ile taşınmaktadır (Prater ve diğerleri, 2013; ABD Tarım Bakanlığı, 2015).

Dünya tarım ürünleri ihracat piyasalarının rekabetçi olmayan yapının kaynakları, diğerleri gibi, ürün inovasyonu; piyasaya girişinde bariyerler ve büyük ölçekli üretimdir.

### **2.1.2. Genetiği Değiştirilmiş Tohumların İnovasyonu**

Tarım ürünleri piyasa yapısını etkileyecek ikinci unsur, tarım ürünlerinin tohumlarının genlerinin değiştirilmesi ile yeni tarım ürünleri oluşturulmasıdır. Yeni tarım ürünlerinin, başta hava şartlarına karşı dayanıklılığı artmış, bu da verimliliği, üretim miktarlarını da artırmıştır. Özellikle, 1960'lardan itibaren öne çıkan uygulamalar, tarım ürünleri piyasasında ölçek ekonomisini hâkim hale getirmiştir. Bu sayede sadece yurtiçi piyasalarda değil, uluslararası piyasalarda da eksik rekabet piyasa koşulları oluşmaktadır. Tarım da araştırma geliştirme faaliyetleri, büyük firmaların küçük firmalar üzerindeki aşırı kâr elde etme politikalarını desteklemektedir. Özellikle de sınırlı haklar, tekeli fiyatlandırma ile tekeli rantı oluşturacaktır. Moschini ve Lapan (1997) tüketiciler ve üreticiler, daha çok ürün ve daha düşük fiyattan faydalanırken, inovasyonu yapan firmaların da aşırı kârlar elde ettiklerini ortaya koymuşlardır (Satione v.d., 2008)

Huang ve Sexton (1996), Alston, Sexton ve Zhang (1997) tarım ürünleri işleyen firmaların hem alıcı hem de satıcı piyasalarındaki piyasa gücüne ilişkin, McCorriston (2002) ve Weldegebriel (2004) de oligopoly ve oligopsony gücünün, tarım çiftliklerinin üretiminde ve tarım ürünlerini işleyen işletmeler arasında oluşturduğu etkiye ilişkin araştırma yapmışlardır. Saitone, Sexton ve Sexton (2008) mısır üreticilerinin aşağı ve yukarı yönlü satıcı gücü ve alıcı güçleri arasında yoğunlaşmayı incelemişlerdir. Son yıllarda, küresel düzeyde, ülkelerin çoğu, genetiği değiştirilmiş tarım ürünlerinin üretimini, ihracatını tercih etmişlerdir. Genleri değiştirilmiş inovasyon ürünleri piyasasındaki yoğunlaşma konusundaki araştırmalar, 1960'lara kadar inmektedir. İnovasyon, genetiği değiştirilmiş mısır ve mısır tohum endüstrisinde yoğunlaşma, piyasa gücünü artırmaktadır (Barton, 1998; Mansfield, 1983). 2006 yılında ABD mısır tohumları satışlarının %47'sini sadece iki firma, Dupont ve Monsanto yapmıştır (Hendrickson vd, 2019). Aynı yıl, mısır üretiminin %60'ı, genetiği değiştirilmiş tohumlardan oluşmaktadır. Dolayısıyla ihraç edilen mısır tohumları da genetiği ile oynanmış olan bir inovasyon ürünüdür. Genetiği değiştirilmiş soya fasulyesi de bunlardan biridir. Japonya genetiği değiştirilmemiş soya fasulyesi tüketmeyi tercih ettiği için, soya fasulyesinin %80'den fazlası en önemli genetiği değiştirilmiş soya fasulyesi ihracatçısı olan ABD, Kanada'dan ithal etmekte ve Japonya'da tüketime sunulmaktadır. 2003-2007 döneminin analizi, ABD'li Genetiği Değiştirilmemiş Organizma ihracatçılarının, Japon soya fasulyesi ithalatçılarından daha güçlü, bir pazara sahip olduğunu göstermiştir (Yamamura, 2011).

### **2.1.3. Piyasaya Giriş Bariyerleri, Tarifeler, Destekleme Alımları ve Eksik Rekabet**

Eksik rekabet piyasalarının (tekeli piyasaların) varlığının ikinci sebebi de piyasaya girişlerde, devlet tarafından uygulanan yüksek giriş engelleridir. Bu engeller, lisans anlaşmaları, ithalata uygulanan yüksek tarifeler, destekleme satın alımları olabilir. Destekleme fiyat mekanizması taban fiyatı uygulamasıdır. Hem destekleme alımları hem de açık giderici tarım politikaları, kaynakların yanlış kullanılmasına neden olur. Ancak, bu üretici destekleri, hem tüketicinin düşük fiyata ve çok miktarda

tarımsal ürün tüketmesine hem de çiftçinin ürünü üretmesine devam edecektir. Bu nedenle, bu politikalar, pek çok ülkede tarım politikasının temelini oluşturmuştur.

GATT ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarımsal sübvansiyonların, tarım ürünleri ihracatını artırdığı, bu nedenle de hem üreticinin hem de tüketicilerin refah seviyesini yükselttiği için desteklendiğini, öte yandan, bu sübvansiyonların haksız rekabete neden olduğu için piyasa mekanizmasını bozan bir faktör olarak değerlendirilmektedir (WTO, 2022; GATT 16.madde; Bagwell and Staiger, 2000). Bu madde, endüstri ürünlerinde sübvansiyonları desteklerken, tarım ürünlerinde sübvansiyonların kullanılması gerektiği iddia edilmiştir. GATT'ın bu ifadesinin net olmamasının, tarım ürünleri ihracatında, anlaşmazlıklara sebep olduğu, AB kurallarına göre sübvansiyonlar ile tarımsal ihracatın artması amaçlandığı için, 1950'den 1959'a kadar Fransa'nın buğday ithalatındaki payının %29'dan, %75'e çıktığı, buna karşılık, ABD'nin buğday ihracatında payının %29'dan, %9'a gerilediği tespit edilmiştir (Bagwell ve Staiger, 2000). İlerleyen yıllarda AB, tarım politikasında uyguladığı sübvansiyonlar azaltma eğilimine girmişken, net tarım ürünleri ithalatçısı olan Afrika ülkeleri bu yeni durum endişe oluşturmuştur. Karp ve Perloff (1989)'te yaptıkları çalışmada kullandıkları dinamik oligopol çalışması ile hem piyasa yapısını hem rekabetçi ve iş birlikçi dengeye dayalı, ihraç piyasalarını modellemeyi başarmışlardır. Çalışmaları, Nash-Cournot miktar dengesine dayandırılmıştır. Bu sayede hem geçmiş verilerle karşılaştırma hem de zaman faktörünü dikkate alarak çalışma yapma imkanı olmaktadır.

DTÖ, ticareti saptırıcı potansiyellerine göre iki yerel destek kategorisini tanımlar (DTÖ-Tarımda Anlaşma, 2022). Bunlardan birincisi, ticaret-saptırıcı ya da üretimi engelleyecek etkilerin olmayacağı, ya da minimum olacağı desteklerdir. Bu destekler, “yeşil kutu” içinde olan, tarım üretiminde sınırsız olarak verilecek, sübvansiyonlar şeklindedir. “Amber Kutu” içindeki ikinci grup destekler, “Toplu Destek Ölçümü” (TDÖ) olarak adlandırılmaktadır. “Amber kutu” destekleri, kullanımı kısıtlı ve indirim taahhüdüne tabidir. Geliştirme programları (DTÖ, Madde 6.2) ve üretimi sınırlayan programlar kapsamındaki doğrudan ödemeler “Mavi Kutu” içindedir (DTÖ, Mavi Kutu; Madde 6.5) burada yer alır. Sınırsız olarak izin verilen destekler (Yeşil Kutu, Mavi Kutu ve Madde 6.2 desteği) indirim taahhütlerinden muaftır. 2015 Nairobi Bakanlar İhracat Rekabeti Kararı, tarımsal ürünlerinde ihracat sübvansiyonlarının kullanımını daha da daraltsa da sözleşme, tarım ürünleri için ihracat sübvansiyonlarının kullanılmasına izin verir (DTÖ; 2022).

Russo, Goodhue ve Sexton (2011) araştırmalarında, destekleme fiyat mekanizmasına dayalı olarak değerlendirme yapmışlardır. Piyasa gücü ve hükümet müdahalesinin etkileşiminin, tam rekabetçi piyasalar için politika analizinin temel sonuçlarına ters düşen sonuçlara yol açabileceğini iddia etmişlerdir. Piyasa gücünün, iki geleneksel destek mekanizmasının, fiyat tabanlarının ve sübvansiyon ödemelerinin kaldırılmasından elde edilen net refah faydalarını azaltabileceğini veya tamamen ortadan kaldırdığını ve hükümetin bunlardan herhangi birini uygulama maliyetini önemli ölçüde artırabileceğini öne sürmektedir. Buna göre, optimal olarak tasarlanmış fiyat destek önlemleri, aşağı yönlü oligopol ve/veya oligopson gücünün varlığında refahı iyileştirebileceğini öne sürmüşlerdir (Russo vd, 2011). Kallio ve Abbot (1998), Beggs ve Klemperer (1992) sonuçlarının aksine firmalara, ihracat pazarlarındaki pazar payını artırmak için verilen teşviklerin, daha sonra, piyasa fiyatlarını yükselttiğini, ancak düşük fiyatın, devlet sübvansiyonları ile desteklendiği ülkelerde, bir dönüştürme maliyetinin olduğu ülkelerde, pazar payı artırmak için verilen bu teşvikler, daha sonrasında, piyasaya hâkimiyeti için kullanılabilir. Karşılaştırmalı analizde, ABD’deki firmaların AB firmalarından daha fazla pay aldığı tespit edilmiştir (Kallio ve Abbot, 1998; Abbott ve Kallio, 1996).

Cramer, Wailes ve Shui (1993), Japonya’nın pirinç ithalatının serbestleştirilmesinin sonuçlarına yönelik bir araştırma yapmışlardır. Araştırma sonucunda, 1986-1987 döneminde, dünya pirinç ticaretinin %104 büyüdüğünü, dünya tüketiminin %5,4’ten, %11,1’e çıktığını, dünya refahının 5, milyar ABD doları arttığını; pirinç ihracatının %51, ihracat gelirinin %109 oranında arttığını, Japonya, Güney Kore, AB-10, Filipinler, Tayvan ve Brezilya’nın serbestleşme politikalarının dünyanın ticaretinde önemli etkiler oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Bu tespitler, serbest ticaret faaliyetlerinde de en çok ABD’nin ticaret miktarlarının, yapısının ve fiyatlarının etkilendiğini ortaya koymuştur.

Carter vd.nin (1999) Japon buğday piyasasını dış ticaretinde karşılaştığı tekeli piyasalarla ilgili yaptıkları çalışmada, Japonya tarafından ithal edilen buğdayın ihracatçıların tekeli yapı sergiledikleri tespit edilmiştir (Carter ve diğerleri, 1999).



Sheldon, Pick and McCorriston (2001), tarımsal emtia üretimi ile ara ve nihai mal işlemeye kadar oluşan dikey bir üretim sisteminde, ihracat sübvansiyonları ile kâr kaydırma arasındaki etkileşimi incelemişlerdir. Belirli koşullar altında işlenmemiş bir tarımsal emtiaya yönelik bir ihracat sübvansiyonunun, nihai işlenmiş ürüne yönelik bir ihracat sübvansiyonuna kıyasla, son işleme aşamasında daha fazla kâr değiştirici etkilere sahip olabileceğini göstermektedir (Sheldon ve diğerleri, 2001).

Maclaren (2011)'de Japon devletinin yaptığı, pirinç ithalatına dayalı olarak, pirinç piyasasının eksik rekabet piyasa yapısının şartlarını değerlendirmiştir. DTÖ Doha Beyannamesi (2001) üzerinden analiz yapılmıştır. Kamu İktisadi Teşekkülü (KİT)'lerin ithalatında karmaşık kurumsal, yerel düzenlemeler ve gıda ajansının, tedarik ve dağıtımında özel firmalar kadar etkili olduğunu iddia etmektedir. Bu çalışma, Japonya'da ithalat düzenlemeleri nedeniyle önemli refah kayıpları olduğunu göstermiştir. Tarife denkliği, firma sayısının artan fonksiyonu, Cournot varsayımı göz önüne alındığında, küçük ülke durumunda bile, ithalatçı bir KİT, yerli üreticilerin refahını dikkate alan bir tarife görevi görmektedir (MacLaren, 2011).

Fulton ve Reynolds (2016)'da yaptıkları çalışmalarda, 2007-2008 dünya gıda fiyatlarında artış yaşandığı dönemde, Vietnam'ın ihracat üzerinde kısıtlamalar yaparak, dünya pirinç fiyatlarının arttırdığını ifade etmektedir.

Philippidis ve Waschik (2018) yılında yaptıkları çalışmada, süt endüstrisindeki üretim ölçeği, firma giriş/çıkışı, ürün çeşitliliği ve piyasanın eksik rekabet şartının değişken olduğu model varyantı ile küresel bir hesaplanabilir genel denge çerçevesi kullanmışlardır. Bu genel denge modelinde, ürün yeniliği (inovasyon) ile karakterize edilen bir endüstri olarak, süt endüstrisindeki firmalarının, AB dışı ihracatı artırdığı; ürün çeşitliliğinin önemini artırdığı, bunun da eksik rekabet modelinde, tam rekabet modeline göre, AB süt ürünleri ihracatını daha fazla arttırdığını tespit etmişlerdir (Philippidis ve Waschik, 2018).

## **2.2. Büyük Ölçekli Üretim ve Eksik Rekabet**

Dünyanın en büyük tarım ürünleri üreticisi olan ABD ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde tarım ürünleri işletmelerinin üretim özellikleri değerlendirildiğinde, her iki ülke grubunda da tarım işletmelerinde ölçekten yararlanmaya yönelik kurumsal girişimlerinin 300 yıllık bir geçmişi vardır. 1890'ların sonunda, ABD'nin toplam ihracatının %75'ini tarım ürünleri oluşturmaktadır (Josling ve diğerleri, 2010). 1950'lerin başlarından itibaren, tarım işletmelerinin genel ölçeği hızla genişlediğinden ve büyük çiftlikleri işleten şirketlerin sayısı istikrarlı bir şekilde arttığından, Amerikan tarım tarihinde önemli bir dönüm noktası olmuştur (Lauck, 1996). Tarımdaki tekel gücünden kaynaklanan, gerçek tehditlerin, bulunmadığı önceki dönemlerin aksine, bu dönemde, bazı tekelleşmiş büyük firma şeklinde üretim yapan çiftliklerin çok büyük olduğu ve bu birkaç çiftliğin tüm piyasaya hakim olup iddia edilmektedir (Lauck, 1996).

Dünya ekonomisinin önde gelen aktörlerinden AB'de de ortak tarım politikasının, tarımdaki rekabeti yapıyı korumaya yönelik olmasına yönelik, küçük ölçekli tarım işletmelerinin gelir dağılımından adil bir pay almalarını sağlayan, en iyi uygulamalardan biridir. Bununla birlikte, ülkeden ülkeye değişiklik göstermekle beraber, en çok ihracat yapan Hollanda, çok sayıda çok büyük ölçekli tarım işletmesi ile öne çıkmaktadır. Hollanda'da tarım işletmelerinin %54,8'i büyük ölçeklidir. Bu oran, Almanya'da %38, Fransa'da %37, Danimarka'da %33 ve İngiltere'de %26'dır (Avrupa Birliği, 2021).

Gelişmekte olan ülkelerin belirli gıda ürünü piyasaları, küçük toprak sahipliğine dayalı olsa da belirli değer zincirleri arasında da yoğunlaşma hâkim olduğu piyasalardır. Tarımsal gıda sektöründeki tekeller hem üreticilerin hem de tüketicilerin aleyhine piyasa gücünü kullanmaktadırlar (Çakır ve Nolan, 2015). Dünya çay, buğday ve kahve üretimi de bu yapıda tekelci piyasalar örnek verilebilir. İzleyen bölümde bu örneklerle üzerinden değerlendirme yapılacaktır.

### **2.2.1. Dünya Çay Üretimi ve İhracatında Eksik Rekabet Piyasası**

Literatürdeki araştırmalar, çay üretim ve ihracatında eksik rekabet (tekelci) piyasaların, sadece 21.yüzyılda değil, 19. ve 20. yüzyılda da var olduğunu ortaya koymaktadır (Gupta, 2001; Unilever, 2020) 19. yüzyıl sonlarında, dünyanın en önemli çay üretim merkezlerinden, ikisi, Hindistan ve Seylan'da çay tarlalarının yönetimi, İngiltere kökenli şirketler tarafından yapılmıştır. Java ve Sumatra kolonilerindeki şirketlerin de Hollanda kökenli olması gerekirken, pek çoğunun İngiliz kökenli olduğu

tespit edilmiştir (Gupta, 2001). Ayrıca, tarım üretimi, yaygın ve küçük ölçekli üreticilere dağılmışken, hasat döneminde, fiyatların düşmesini engellemek için, 1930'da Hindistan ve Seylan'da, üreticiler, çay üretici dernekleri ile Hollanda arasındaki uluslararası bir anlaşmayla, üretimi azaltmışlardır. Gönüllülük esasına dayansa da bu anlaşma, ihracat piyasalarındaki iş birliğinin ve tekelleri piyasa yapısının önemli bir göstergesidir (Gupta, 2001). 1929-1934 arasında, dünya çay üretiminin ve ihracatının yaklaşık %40'ı Doğu ve Güney Hindistan, %26'sı Seylan, %17'sini Sumatra ve Java adaları gerçekleştirmiştir. Bu firmaların pazar payı %85 olmuştur. Bu durum, oligopolistik koalisyon teorisi kullanılarak yorumlandığında, her bir firmanın üretimi artırarak, toplu sözleşmeyi uygulamaması durumunda, rekabetin artması yerine ticaret savaşına yol açacağını öngörülmüştür. Bireysel üretim miktarları, diğer firmalar tarafından artırılmaz ise, fiyat savaşı ortaya çıkacaktır. Bu savaşta, piyasa fiyatından düşük bir fiyat teklifi ile gizli anlaşmanın uygulanmasını sağlamaktadır (Gupta, 2001).

Dünya ihracatında, az sayıdaki firmanın yüksek pazar payları, oligopolcü piyasa yapısını varlığını ortaya koymaktadır. Hindistan'da büyük üreticilerin üretim miktarları toplam üretimin, 2011'de %73'ünü, 2013'te %69'unu olmuştur. Hindistan'da çay üretimine üretici durumuna göre, 2011 yılında küçük üreticilerinin toplam içindeki payı %28, büyük üreticilerin toplamdaki payı %71 olarak gerçekleşmiştir. 1890'larda dünya ihracatının önemli bir kısmını yapan Çin, Hindistan ve Sri Lanka 2019 yılında da dünya ihracatında %56'sını gerçekleştirmiştir. Hollanda ise çay üreticisi olmadığı halde, çayın işlenerek, dünya piyasalarına sunulmasıyla dünya piyasalarında önemli bir paya sahiptir. Hollanda'da yerleşik Unilever firması yıllık raporunda, dünya toplam çay ihracatının %10'unu tek başına kendilerinin gerçekleştirdiklerini beyan etmektedir (Unilever, 2020). 2020 verilerine göre, Uzak Doğu ülkelerinden özellikle Çin, Sri Lanka, Hindistan, dünya ihracatında önde gelen ülkelerdir.

### **2.2.2. Dünya Buğday İhracatında Eksik Rekabet Piyasaları**

Çok fazla üretici tarafından üretildiği için, üretimi, tam rekabetçi piyasalarda gerçekleşse de buğday ihracat piyasalarında durum farklıdır. Özellikle, dünyanın en büyük ihracatçı ülkesi ABD'ye ilişkin analizler bunu kanıtlamaktadır. Leontief paradoksu (1953), ABD'nin sermaye malları ihracat etmesi beklenirken, aslında emek yoğun mal ihracatı yaptığını ortaya koymuştur.

Patterson ve Abbott (1994), ABD buğday ve mısır ihracatı sektörlerindeki, ihracat fiyatlandırma davranışı ile piyasa yapısı arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Bu analizde, Lerner endeksi, Herfindahl Hirschman endeksinin, talebin esnekliğinin, pazar payının ve diğer pazar yapısı değişkenlerinin bir fonksiyonu olarak tanımlayan genelleştirilmiş bir Cournot modeli kullanılmıştır. Lerner endeksi ve pazar payı, tahmin edilen modelde endojen değişkenler olarak ele alınmıştır. Hem buğday hem de mısır için elde edilen sonuçlar, ihracat fiyatı artışının, dış pazarlardaki ABD ihracatçı satıcı yoğunlaşması ile pozitif yönde ilişkili olduğunu göstermiştir. Daha az firmanın hizmet verdiği pazarlar daha yüksek kâr oranları ile karşı karşıyadır (Patterson ve Abbott, 1994). Buğday ve mısır piyasasında, ABD'nin dış pazardaki pazar payının fiyat artışıyla pozitif yönde ilişkili olduğuna dair teorik tahmin doğrulanmıştır. Bu piyasalar, tam rekabeti yansıtmamakta, eksik rekabeti göstermektedir (Patterson ve Abbott, 1994). ABD tahıl ihracatçısı firmalarının dört firma yoğunlaşma oranı buğday için %36-46 arasında; mısır için %46 olarak hesaplanmıştır. Bazı ihracat pazarlarında, yoğunlaşma oranlarının %100 olduğu tespit edilmiştir (Patterson ve Abbott, 1994).

Langyintuo (2010), Gana'da tahıl piyasasının, eksik rekabetin tahıl piyasa dengesini bozduğunu, tüketici refahını azalttığını ve tüccarların satış gelirlerini baskıladığını göstermektedir. Tüccarlar arasındaki iş birliklerinin tahıl ihracatının yanı sıra üretici ve tüketici refahında bozulmaya neden olduğu tespit edilmiştir (Langyintuo, 2010).

### **2.2.3. Dünya Kahve İhracatında Eksik Rekabet Piyasası**

Kahve üretiminde, kahvenin, işlenmesi ve ithalatını yapan firmaların, çok uluslu firmalar olduğu ve bu firmaların pazar paylarının, küresel ölçekte yoğunlaştıklarını göstermektedir. Tüm tüketici ülkelerdeki pazarlar üzerindeki artan etkileri ile kendini göstermiştir. Dünyada, kavurma makineleri piyasasındaki yoğunlaşma 1960'larda ve 1970'lerde başlamıştır (Talbot, 1996). 1980'lerde birleşme ve satın almalarla yoğunlaşmanın artarak devam ettiğini göstermektedir. 20.yüzyılın sonlarında beş çok uluslu şirket, tüm büyük tüketim pazarlarında toplam kahve satışlarının %60'ından fazlasına hâkimdir. En büyüğü, Nestlé, ABD ve AB pazarlarında her zaman hazır kahvede lider olmuştur, sonrasında, kavrulmuş ve öğütülmüş kahve pazarlarındaki payını genişletmiştir (Talbot, 1996).

1961-1962'den 1983-1984 hasat dönemine kadar, Brezilya ve Kolombiya arasındaki rekabet analiz edildiğinde, her iki ülkenin pazar payının %32'lerden, %50'ler düzeyine arttığı tespit edilmiştir. Güney Amerika'daki diğer ülkelerin payı %4, Asya'nın %6, Afrika'nın payı ise %7'dir. Bu verilere göre, oligopolistik piyasa yapısını göstermektedir (Karp ve Peroff, 1993).

Igami (2015), eksik rekabet ve piyasa gücü açısından uluslararası kahve piyasalarını analiz etmiştir. Üç uluslararası "Kahve Anlaşması"nın, Cournot rekabetinin, fiyatları normalinin %75 üzerine çıkardığı, yılda yaklaşık 12 milyar ABD dolarını tüketicilerden, ihracatçı ülkelere aktardığını tespit etmiştir. Bu sonuçlar, pazar gücünün bir ticaret anlaşması ile oluşturabileceğini ve dış yardımın ikamesi olarak kullanılabilirliğini kanıtlamaktadır (Igami, 2015). Kahve pazarına ek olarak, tropikal tarım ürünleri pazarların da da karteller ve eksik rekabet öne çıkmaktadır. Kakao, kauçuk, şeker piyasaları, tarihsel olarak benzer emtia ticareti anlaşmaları altında faaliyet göstermiştir (Igami, 2015). Dünyanın önde gelen kahve üreticilerinden biri olan Endonezya, dünya kahve üretimine dördüncü derecede katkı sağlarken, ihracatın %2,7'sine katkıda bulunabilmiştir (Widyantini, 2019).

Klasik uluslararası ticaret teorilerinin ilk olarak ortaya atıldığı 18. Yüzyıldan, yeni ticaret teorisi ortaya atılana kadar, tarım piyasalarının tam rekabetçi olduğu varsayımına dayanan teorik iddialara karşı, 19. Yüzyılda sanayi devriminin hemen ardından tarım sektörünün üretim aşamasında olmasa bile ihracat düzeyinde, tarım ürünleri taşımacılığındaki teknolojik gelişmelerin neden olduğu tedarik zincirindeki tekelleşme, tarım ürünleri ihracatını da tekelci bir yapıya dönüştürmüştür. 21. Yüzyılda tarım sektöründeki bilgi, teknolojilerindeki değişim, dönüşüm, devrimlerle yoğunlaşmanın devam ettiği görülmektedir.

### **3. Tarım Ürünleri İhracatında Stratejiler: Ölçek Ekonomisi ve Kooperatifleşme**

İnsanlığın varlığından günümüze, tarım ve gıda sektöründeki yakın ilişki, yurtiçi ekonomideki sadece bireyleri, sektör çalışanlarını, işletmeleri değil, aynı zamanda, uluslararası düzeyde rekabet ve iş birliğinin temel kriterlerinde değişiklik oluşturmamıştır. Aynı zamanda, tehditler ve risk türleri de aynı kalmıştır. 21.yüzyılda bile açlık tehdidinin var olması, gıdaların çabuk bozulması gibi tehditler ve risklerin ötesinde, tarım üretiminde bir ihmalden söz edilebilir. Gıda ihtiyacı insanlığı tarımı icat etmeye ittiyse, tarımın sağladığı istikrar, insanoğlunu gıda kaynaklarını kontrol etmenin yöntemlerini geliştirmeye yönlendirmiştir. Sonuç olarak, tarım ürünleri bir gıda olmaktan daha çok, satın alınan, satılan ve müdahale edilen bir faaliyete dönüşmüştür (Akundi, 2018). Bunun bir parçası olarak, ülkeler arasında gıda ticareti başlamasıyla, gıda, ekonomik ve politik amaçlara ulaşmak için ambargolar veya desteklerle müdahale edilen bir konu haline gelmiştir. Dahası, Akundi (2018), geçmişte pek çok devletin, tarımı ihmal etmesi sonucunda, kooperatif düzenlemesi oluşturmaya çalışmadıkları için, tarım sektörünün gerilediğini, hatta, sonunda bu devletlerin ve imparatorlukların gerilediğini iddia etmektedir. Antik ve Orta Çağın aksine, modern zamanlardaki sanayileşme ve ulus-devletler, tarım alanındaki iş birliği ihtiyacı uluslararası düzeyde de iş birliğine yöneltmiştir. Birinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda hem pazarlama hem de satın alma süreçleri ön plana çıkmıştır. 21.yüzyılda ise, bireysel küçük işletmelerin yanı sıra, uluslararası iş birliği ve çok uluslu şirketler ön plana çıkmıştır. İş birliğinin en iyi örnekleri de kooperatiflerdir. Pazarlık gücü olan işletmelerin, ürünlerini kooperatifler aracılığı ile satma konusunda daha az istekli oldukları halde üretim miktarı ve ürün çeşitliliği az olan üreticiler, kooperatifler kanalı ile satış yapmayı tercih etmektedir. Pazarlama kooperatiflerinin incelendiğinde de çeşitlendirmenin, kooperatiflerin rolünü etkinleştirdiğini tespit etmişlerdir. Pazarlık gücü daha yüksek olan işletmelerin, ürünlerini kooperatife satma konusunda istekli olmadıklarını, hatta, çiftçilerin varlıkları arttıkça, kooperatifler üyelerinin satışlarındaki paylarının azaldığını fark etmişlerdir. Daha iyi teknolojiye sahip çiftliklerin, kooperatif dışında iş ilişkileri kurabilmelerinin, daha büyük tarım alanına sahip olmak, daha fazla pazarlık gücünü ifade etmektedir. Ayrıca, işletmelerin daha az uzman olduğunu, risk yönetiminin temel olarak geleneksel çok ürünlü köylü çiftliği stratejisine dayandığını ortaya koymaktadır. Kooperatif üyeliği kooperatife güçlü bir bağlılığı da ifade etmektedir. Üyelik süreleri daha uzun olan çiftçiler, kooperatif aracılığıyla daha fazla ürün satmaktadır. Aynı çalışmada, çiftliklerin pazarlık gücünün, kooperatif satışının payı ile negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Kooperatif, küçük ölçekli işletmeleri, küreselleşmiş pazara başarılı bir şekilde entegre ederken, daha büyük ve daha verimli çiftliklerin, ürünlerinin sadece daha küçük bir kısmını kooperatife sattıkları ortaya konmuştur. Bunun da kooperatifin alıcılarıyla olan sözleşmesinin miktar gerekliliklerini yerine getirmede zorluklara neden olur (Bakucs et al., 2012).

Kooperatiflerin bir rolü de tarımsal üretim veriminin yıldan yıla değişmesi nedeni ile öncelikle üretim miktarının, sonrasında da satış miktarının öngörmektir. Arz miktarı belli iken, pazar fiyatı da yurtiçi ve yurtdışı piyasalara verilecek miktarlar, fiyatlara bağlı olarak belirlenmektedir. Kooperatifler de büyük miktarlarda malı arz ve talep ederek, piyasa fiyatının rekabetçi bir düzeyde oluşumunda etkin olabilmektedir. Kooperatifler, ihracat lisansları, gümrük ve liman kullanımının ihtiyaçlarını karşılama konusunda, denetimlerde, derecelendirmede, finansal düzenlemeleri yapabilecek ve sigorta konusunda uzman kişilerin olduğu kurumsal yönetim birimleri ile ihracatta başarı sağlamaktadır. Nakliye firmalarının seçiminden veya okyanus gemilerinin rezervasyonundan ve liman ücretlerini azaltmak için deniz taşımacılığı ile iç hareketlerin koordinasyonundan sorumlu olmaları da ihracatı kolaylaştırmaktadır. Kooperatiflerin ihracat konusunda destekleri, bu kadar ile sınırlı olmayıp, özellikle küçük üreticiler için, oyun teorisinde çizilen çerçevede, stratejik adımlarla, piyasada normal üstü karlar edebilecekleri, fiyat ve satış miktarı düzeyinin belirlenmesini ve faaliyet göstermesini sağlamaktadır (Varga ve Cooper, 2015)

Bakucs ve diğerleri (2012), yaptıkları çalışmada, bir işlem maliyeti ekonomisi çerçevesi kullanarak Macaristan'daki pazarlama kooperatiflerinin potansiyel faydalarını analiz etmişlerdir. Bu analizde, çiftçilerin ürünlerini bir kooperatif aracılığı ile satarken, en çok, satın alınan miktarın, sözleşme yapılıp-yapılmamasının, piyasa şartlarına uyum esnekliği ve kooperatife duyulan güven faktörleri etkili olmaktadır (Bakucs et al, 2012). Benzer şekilde, Sukpitak (2016) da uluslararası ticarete, büyük ölçekli ticaretin, ticareti karlılığını arttırdığını iddia etmektedir.

Tarımda değişimler dönüşümler sadece yeni tip ürünlerin üretimi ile olmamış; çok çeşitli yeni sosyal organizasyon biçimleri ile de olmuştur. Bu sosyal organizasyonlardan, toprak hakları için siyasi güç oluşturmaya, kaynakların israfına karşı koruma sağlamaya, (resmi kooperatifler aracılığıyla olduğu gibi) piyasa gücü oluşturmaya ve gücünü artırmaya, çiftçileri ve tüketicileri gıda zincirleri aracılığıyla birbirine bağlamaya ve ortak yönetim biçimlerini yeniden oluşturmaya çalışmışlardır (Berkes, 2020; Ostrom, 1990). Bu yapıların tümü, kişisel güven, karşılıklık ve karşılıklı yükümlülük ilişkilerinin, özellikle kararları yerel toplumlara devrederek onlarca yıllık devlet kontrolünü tersine çeviren yeni kamu politikaları tarafından desteklenmiştir (Pretty ve diğerleri, 2020). Doğal sermayeyi tüm çevre üzerinde geliştirmek için tarım ve arazi yönetimi için, sosyal iş birliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Yirminci yüzyılın sonları ve 21. Yüzyılın erken döneminde, sınırsız bireysel eylem, kolektif eylemin yerine geçmiş, bu nedenle kırsal kurumlar zarar görmüş ve hatta yıkılmıştır. Bu nedenle, çok çeşitli toplumsal hareketler, sürdürülebilirliğe geçişleri desteklemek için ağlar ve iş birlikleri ortaya çıkmıştır. Kasıtlı olarak oluşturulmuş işbirlikçi olarak tezahür eden sosyal sermaye, orman yönetimi, arazi, su, mera yönetimi, destek hizmetleri, yenilik platformları, küçük ölçekli sistemler konularında çözüm üretimi amaçlanmıştır. Pretty ve diğerlerinin (2020) yaptıkları araştırmaya göre, 55 ülkedeki 122 girişimde, 8,54 milyon (2000'de, 0,5 milyon) kişi, bu sosyal gruplar artık küresel sürdürülebilirlik için politika ve davranışlara doğru daha fazla geçiş yapılmıştır (Pretty ve diğerleri, 2021). Doğal kaynakları etkin ve verimli kullanıldığı ekosistemlerin sürdürülebilir yönetimi, sadece, insanların ve kültürlerin doğal kaynakları kolektif yönetimi ile mümkün olmuştur. İnsanların, yaşam alanlarında rejimler ve kurallar geliştirme konusunda, tarım toplulukları, doğal kaynakları, korumak ve avcı-toplayıcı dönemlere kadar uzanan eski bir geçmişi vardır (Pretty ve diğerleri, 2021; Berkes, 2020). 21.yüzyılda ise, kâr amacı olsun olmasın, toplumun birlikte karar verdiği organizmalar, kooperatifler, sadece tarım ürünlerinin üretimini, satışını, ihracatını sürdürülebilir hale getirmemekte, aynı zamanda doğal kaynakların ve ekosistemin sürdürülebilirliğini temin etmektedir (Pretty ve diğerleri, 2021). Bu, daha önce, Knutson'un (1974) yaptığı değerlendirmeden 48 yıl sonra, toplumsal hareketliliğin, özellikle kooperatiflerin yeniden ele alınmasının ve yeniden değerlendirilmesinin bir ifadesidir. Knutson (1974) Capper-Volstead yasasının kooperatiflerin büyüklüğü ile ilgili bir sınırlama getirmediğini, çiftçilerin birlikte hareket ederek kuracakları kooperatifin pazarın %100'ne hâkim olabileceğini iddia etmektedir. Genellikle yatay birleşme olarak görülen kooperatiflerin, dikey olarak birleşmeleri de mümkündür. Bu da üreticilerin daha büyük piyasa gücü olarak değerlendirilebileceği gibi, tüketiciler için ise hem fiyatlar açısından hem de piyasa sürülen ürün miktarları açısından daha baskıcı bir tekel etkisi oluşturacaktır. Minimum pay, büyük firmaların rekabet ettiği piyasalarda öncelikle var olmayı, ek olarak, yeterli sermaye, eleman, pazara erişim bilgisi sağlayacaktır (Knutson, 1974). Ancak, bu piyasa gücünün, uluslararası piyasalardaki diğer tekellerle rekabet stratejisinde kullanılması gerekliliği, literatürde uzun yıllardan beri öne sürülmektedir. Bu tür kooperatifler, küçük üreticilerinde ihracat yapma olanağına kavuşmasına sebep olacak, karşılaştığı diğer üretici ile cournot dengesini kurabilme gücüne ulaşacaktır. 1980

yılındaki çalışmasında Bunker ve Cook (1980), tahıl ihracat piyasalarının %45'nin, kooperatiflere ait olduğunu belirttiği gibi, aynı dönemde yoğunlaşma oranlarını hesapladıklarında, soya fasulyesinin tamamını, tahılın %79'unu, buğdayın %86'sının dört ülke tarafından ihraç edildiğini hesaplamıştır.

Bir başka ampirik çalışmada, başlıca ihracatçı ülkeler olan Tayland, Vietnam ve ABD'nin yüksek derecede eksik rekabetçi (veya oligopollerin), Pakistan'ın daha düşük derecede olsa da eksik rekabet şartlarında olduklarını ortaya koymuştur. Japonya, Filipinler, Brezilya gibi ithalatçı ülkelerin, oligopolcü gibi davrandıkları; ayrıca, tüm ticaret yapan ülkeler serbest ticaret anlaşmasına uyduğunda 1,5 milyar dolarlık refah kazancı olduğunu göstermektedir (Chen ve diğerleri, 2002). 2017'de Hindistan'ın dünya pirinç ihracatının %30'unu, sadece yedi Hindistan şirketi aracılığı ile gerçekleştirmiştir. Bu da yoğunlaşmanın bir örneği olarak değerlendirilebilir. Sanayileşmiş ülkelerde son yapılan çalışmalardan birinde Agarwal ve Dorin (2019), sürdürülebilir kalkınma yönelik işbirlikçi yaklaşımlar geliştirmek ve kavram odaklı araştırma kümeleri ile kooperatiflerin tarım topluluk uyumunu/işbirliğini destekleyen sosyal kurumların kurulmasının, özellikle de tarımsal faaliyetler için kooperatif girişimlerin daha etkili sonuçlar oluşturacağını iddia etmektedirler (Agarwal ve Dorin, 2019; Maréchal ve diğerleri, 2018).

#### 4. Türkiye ve Tarım Ürünleri İhracatı

Bütün dünyada olduğu gibi, Türkiye'de tarım sektörünün, bilimi ve teknolojiyi daha çok kullanmasına bağlı olarak tarım ürünleri çıktılarının artmasına rağmen, GSYH'deki payı yıllar itibariyle düşmektedir (TÜİK, 2022).

**Tablo 1: Toplam İstihdam içinde Tarım İstihdamı**

Yıllar	Tarım	Sanayi	İnşaat	Hizmet	Toplam İstihdam (Bin Kişi)
1980	8.360	2.300	897	4.145	15.702
1990	8.691	2.844	892	6.112	18.539
2000	7.769	3.810	1.364	8.638	21.581
2005	5.154	3.929	967	9.023	20.067
2010	5.683	4.496	1.431	10.986	22.594
2015	5.483	5.332	1.914	13.891	26.620
2016	5.305	5.296	1.987	14.617	27.205
2017	5.464	5.383	2.095	15.246	28.188
2018	5.297	5.674	1.992	15.774	28.737
2019	5.097	5.561	1.550	15.872	28.080
2020	4.480	5.670	1.685	14.988	26.823
2021	4.948	6.143	1.777	15.928	28.797
2022	4.866	6.663	1.846	17.378	30.752

**Kaynak:** TÜİK; 2023

Tablo 1, Türkiye'de tarım sektöründeki istihdamının, toplam istihdam içindeki payının azaldığını göstermektedir. Türkiye'de 1980'de nüfusun %53'ü tarım sektöründe faaliyet gösterirken, 2021'da bu oran %18'e, tarımda istihdam edilen kişi sayısı 8,3 milyon kişiden, 5,4 milyon kişiye düşmüştür. Türkiye'de tarım ürünleri dış ticaretinin toplam ihracat içindeki payı ise, 1980 yılında %56, 2000'de %14,7, 2021'de %3 olmuştur. Tarım ürünleri ithalatının, Türkiye'nin toplam ithalatı içindeki payı, 1980 yılında %0,9 iken, 2000'de, %3,8, 2022 yılında %4,6 seviyesine çıkmıştır (Tablo 2).

**Tablo 2: Tarım Ürünlerinin Türkiye Dış Ticaret İçindeki Payı**

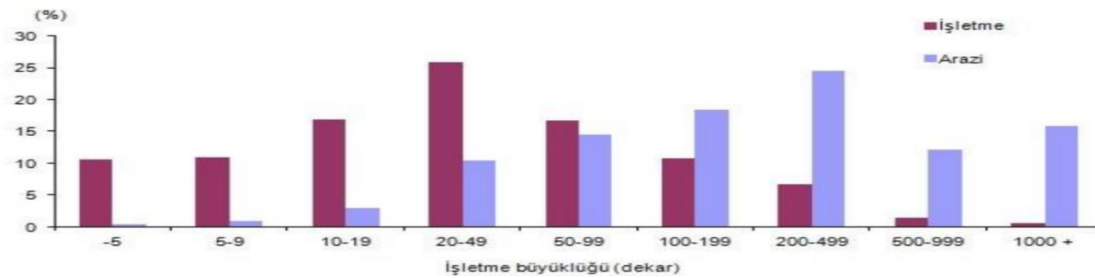
Yıllar	Toplam İhracat Milyon ABD \$	Tarımsal İhracat/ Milyon ABD \$	Pay %	Toplam İthalat	Tarımsal İthalat	Pay %
1980	2.910	1.629	56.0	7.909	79	0.09

1990	12.959	2.249		22.302	1.139	0.5
2000	27.180	4.000	14.7	54.503	2.123	3.8
2005	73.416	8.000	10.9	116.704	2.801	2.4
2010	113.880	13.000	11.1	185.544	6.456	3.5
2015	150.982	5.294	9.9	213.619	7.501	3.5
2016	149.246	5.686	11.0	202.189	7.345	3.6
2017	156.963	5.585	11.0	238.715	9.374	3.9
2018	167.931	5.845	11.0	231.152	9.498	4.1
2019	171.531	5.588	3.2	210.345	9.835	4.6
2020	169.637	5.956	3.5	219.516	9.834	4.4
2021	225.222	7.156	3.1	271.423	12.084	4.4
2022	254.172	7.773	3.0	363.710	14.771	4.0

**Kaynak:** TÜİK, 2023 <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Eylül-2021-37421>

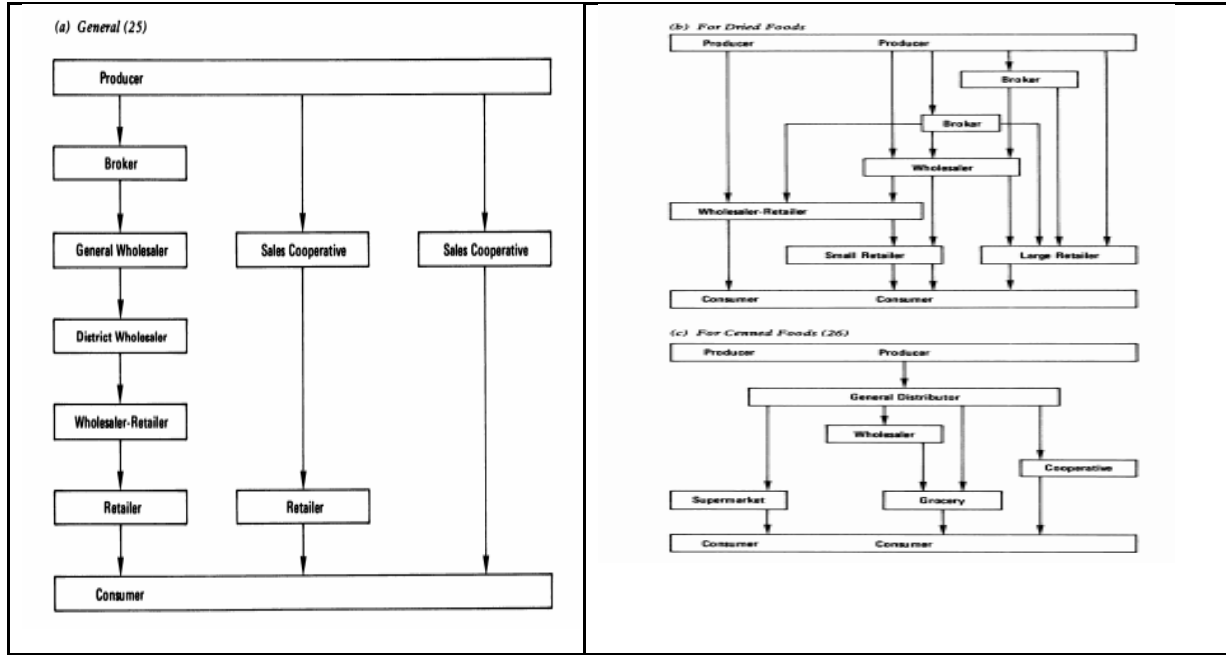
Türkiye’de çok küçük tarım arazisi olan işletme sayısı, 1991’de toplamın işletmelerin %67’sini, 2021’de %65’ini temsil etmektedir. Bu, toplam ekilebilir arazinin %94’ü, 199 dekardan küçük arazisi olan işletme sayısının da %94’ünü oluşturmaktadır. Bu verilere göre Türk tarım endüstrisi, küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Toplam, tarımsal üretimin ancak %5’i doğrudan ihrac pazarlarına yönelebilmektedir. Son yıllarda yapılan araştırmalar, uluslararası ticaret teorilerinin temel dayanağı olan tarım ürünleri piyasasının, özellikle de ihracat piyasalarının tam rekabetçi piyasa yerine tamamen oligopolistik piyasa yapısı özelliği gösterdiği ortaya koymuştur. Bu durumda, küçük ölçekli işletmelerin bir araya gelmesi ile oluşacak olan ihracat kooperatifleri, Cournot’ un miktar dengesine dayalı stratejisinin Türk tarım işletmelerine ihracat olanağı tanyacağı iler sürülebilir. Piyasaların yaklaşık %75-85’ini küçük işletmeler oluşturduğu için, oligopolistik yapıdaki yabancı ülkeler üreticilerinin üçüncü ülkelerdeki rekabetinde piyasalara hâkim olmak için küçük işletmecilerin kooperatifler kanalı ile bir araya gelmesi gerekmektedir (İstanbul Ticaret Borsası, 2021)

### Şekil 1: İşletme Büyüklüğüne Göre İşletme ve İşletmenin Tasarrufundaki Arazi Dağılımı %



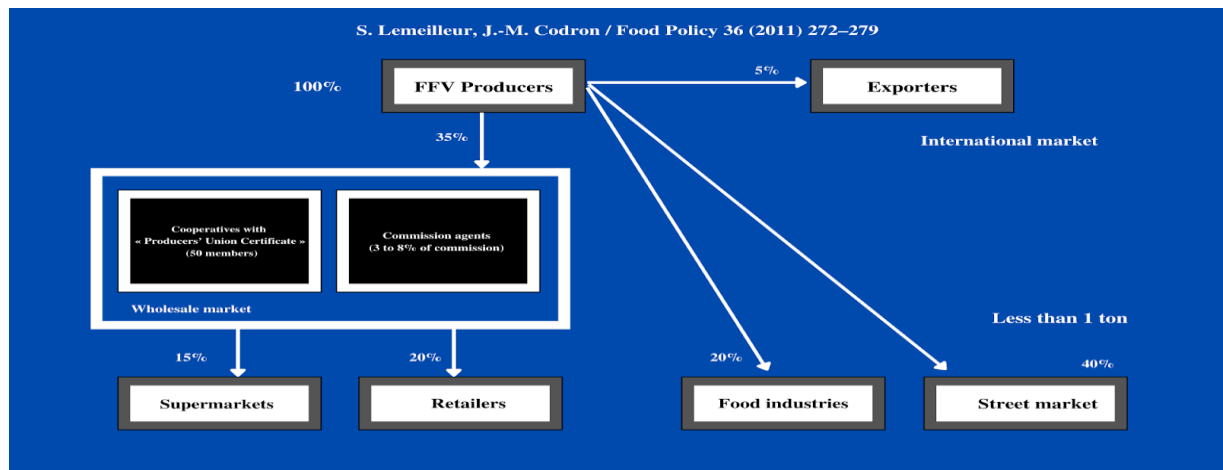
**Kaynak:** İstanbul Ticaret Borsası, 2021

Türkiye’de toplam kooperatif sayısı, 1976 yılında 2.000 iken 2005’te 9236’ çıkmıştır. 2015 yılında kooperatif sayısı, 8.520’ye, 2005’te 7,7 milyon olan üye sayısı da 1,8 milyon’ a düşmüştür. 2022’de toplam kooperatif sayısı 84.232 olarak beyan edilmiştir. Bu kooperatiflerin sadece 12.990’ı tarım ile ilgilidir. Üye sayısı ise 3.890 kişidir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2022; Kurtuluş, 1980; Özdemir, 2005:315). Türkiye’de kooperatifleşme ile ilgili çabaların geçmişi 19. yüzyıla kadar gitmekte ise de cumhuriyetin ilk yıllarında da sermaye oluşturma, üretim, üretimi artırma, ihracat açısından kooperatifler önem arz etmektedir. Sonrasında 1970’li kooperatifçilikle ilgili dönemin ekonomik şartlarına çözüm bulma açısından dikkat çekicidir. Sadece 1976’da 2.000 kooperatif kurulmuştur. Belediyeler de bu kooperatiflere destek vermiştir. Bu kooperatifler satış kanalı kısaltılmasını sağlamıştır (Kurtuluş, 1980). Grafik 1’de bu satış kanallarının temel çatısı verilmektedir.

**Grafik 1: Tarımsal Gıda Sektöründe Pazarlama Kanalları (1970-1980 Yılları Arasında)**

**Kaynak:** Kurtulmuş, 1980.

Tüm bu veriler, 2000'li yılların başında, tarım kooperatif sayısının ve üye sayısının 1980'li yıllara göre gerilediğini göstermektedir. Ancak, daha önemlisi, tarım kooperatifleri, tarım ürünleri ihracatında çok aktif rol oynamadığı tespit edilmiştir. Lemeilleur ve Codron (2011)'un çalışmalarına göre, 2011'de Türkiye'de üretilen tarım ürünlerinin, sadece %5'i doğrudan ihraç edilmektedir. Ürünlerin %35'i kooperatifler ve aracı kurumlar aracılığı ile süpermarketlere ve perakende kanallarına sunulmakta, %20'si gıda sanayinde, %40'da mahalle pazarlarında tüketilmek üzere tedarik zincirine dahil olmaktadır. Ancak, tarım kooperatifleri, tarım ürünleri ihracatında çok aktif rol oynamamaktadır. Bu konuda, güncel saha çalışmasına ihtiyaç olduğu bir gerçektir. Bu durumda, küçük ölçekli işletmelerin bir araya gelmesi ile oluşacak olan ihracat kooperatifleri, Cournot'un miktar dengesine dayalı stratejisinin Türk tarım işletmelerine ihracat olanağı tanıyacaktır. Piyasaların yaklaşık %75-85'ini küçük işletmeler oluşturduğu için, oligopolistik yapıdaki yabancı ülkeler üreticilerinin üçüncü ülkelerdeki rekabetinde piyasalara hâkim olmak için küçük işletmecilerin kooperatifler kanalı ile bir araya gelmesi gerekmektedir.

**Şekil 2: Tarım İşletmelerinin İhracat Oranları**

**Kaynak:** Lemeilleur ve Codron, 2011.

Bu çalışmada, Türkiye'deki tarımsal işletmelerin küçük ölçekli olması, buna karşın, dünya ihracat pazarlarında faaliyet gösteren firmaların oligopolcü yapıda olması nedeni ile Türkiye tarım ürünleri ihracatının artırılması ve etkin olması için, kooperatifleşmesinin ve aktif olan kooperatiflerinin

de güçlenmesi gerektiği öne sürülmektedir. Tarım ürünleri ihracatı yapacak işletmelerin, miktarsal olarak kooperatiflerde birleşmesi, halihazırda oligopolistik yapı gösteren dünya tarım ürünleri piyasalarına Cournot miktar rekabet avantajı sağlayacaktır. Şöyle ki:

Cournot dengesinde miktara bağlı olan rekabette, piyasaya girişte ne kadar çok miktarda ürün piyasaya sürülürse, pazar payı o kadar fazla olacağı için, miktara dayalı denge analizinde, bir araya gelmiş, kooperatif üyeleri, bireysel olarak pazardan kendilerine doğru kaydıramayacakları kârları elde etmiş ve ülkeye kaydırma şansı elde edeceklerdir.

$$X \gg x_i \Leftrightarrow \Pi \geq \Pi_i$$

Bu, eşanlı adım Cournot oyunu, firmanın kâr maksimizasyonu, kaçınıcı aşamada sağlayacağını da gözler önüne serer. Bu açıklamaya göre, rakiplerden her birinin piyasaya süreceği arz miktarı, bir diğerrinin piyasaya süreceği miktarı etkilediği gibi, fiyatları ve sonuçta da kâr miktarı, kâr maksimizasyonunu sağlayacaktır. (A firmasının piyasaya süreceği miktar B firmasının piyasaya süreceği miktarın fonksiyonudur ve negatif eğimlidir.)

Bu durumu Kooperatifler için uyarlandığında,

$X$  = küçük üreticilerin üretim toplamı oluşturan kooperatif arz miktarı

$x_i$  = küçük üreticinin bireysel arzı

$$X = x_i$$

$$X \gg x_i$$

$X \gg x_i \Leftrightarrow \Pi \geq \Pi_i$  olacağından, kooperatiflerin toplam üretim rakamı, bireysel üretim miktarını aşacağı gibi, ihracat rakamı da artacaktır. Bu da Cournot dengesinin ulaşılmasında, miktar üzerinden, büyük miktarda üretim ve ihracat üzerinden, öncelikle ihraç etme olanağı sunacaktır. Ayrıca, ihracat piyasasında, tekelci özelliği ile piyasa dengesinin oluşmasında etkili olmasını, tekelci piyasalarda elde edilecek kârların, ülkeye aktarılmasını sağlamış olacaktır.

## 5. Yalova İlinde Faaliyet Gösteren Tarım İşletmeleri İhracat Stratejisi

Bu araştırmada öncelikle teorik olarak, tarım ürünleri piyasasında, özellikle de ihracat piyasalarında tekelci yapıların var olduğu iddia edilmektedir. İkinci temel hipotez, kooperatiflerin, dünyadaki tekelci piyasalara karşı, küçük, çok küçük üreticiler için en iyi stratejilerden biri olduğudur. Literatürden çok sayıdaki araştırma ile de bu iddia güçlendirilmektedir. Bu bölümde ise, Türkiye'nin Yalova ilinde faaliyet gösteren 5.000 tarım işletmesinde, üretim, satış ve ihracat durumlarını sorgulayan bir anket çalışması yapılmıştır. Bu işletmeler arasında, eğer ihracat yapabilen işletme var ise, o işletmelerin, dünya piyasalarında karşılaştıkları sorunları tespit etmek ve bir çözüm önerisi sunmayı hedeflemektedir. 2022 yılında, Yalova ilindeki 5000 kişiyi (Yalova İl Tarım ve Orman Md., 2022, [https://www.tarimorman.gov.tr/SGB/TARYAT/Belgeler/il\\_y\\_atirim\\_rehberleri\\_yalova.pdf](https://www.tarimorman.gov.tr/SGB/TARYAT/Belgeler/il_y_atirim_rehberleri_yalova.pdf)) temsilen, Yalova'nın köylerindeki, 600 çiftçi-tarım işletmesi ile görüşülmüştür.

### 5.1. Araştırma

Türkiye Ziraat Odaları Birliği Yalova İli Başkanlığı aracılığı ile 2 Ocak- 15 Ocak 2022 tarihleri arasında yapılan yüz yüze görüşmelerle saha çalışması yapılmıştır. Araştırmanın amacı, Yalova ilinde yerleşik çiftçilerin, tarım işletmelerinin, ölçeklerinin tespit edilmesi, yurtiçi ve yurtdışı satışlara uygun satış ekiplerinin olup olmadığını tespiti, kooperatif aracılığı ile faaliyet gösterip göstermediğine ilişkin bir tanımlama araştırmasıdır.

#### 5.1.1. Veri Toplama Araçları

Yalova ilinin, Termal İlçesine ait Akköy ilçesi ile Kadıköy beldesinin, Kadıköy merkez, Safran Köyü ile, Çiftlikköy'e bağlı Gacık, Yalova Merkez ilçesine bağlı Kirazlı köylerinde yaşayan çiftçilikle geçimlerini sağlayan, Türkiye Ziraat Odaları Birliği Yalova Şubesi Başkanlığının desteği ile 600 kişiye erişim sağlanmış, ancak, sadece 116 kişi ya da işletme cevap vermiştir.

#### 5.1.2. Araştırma Hipotezi

Uluslararası tarım ürünleri piyasasındaki tekelci piyasa özelliklerine göre, tarım ürünleri ihracatında, tarım işletmelerin oyun teorisindeki Cournot ya da Bertrand denge modeline göre,



firmaların, birbirinin stratejik adımlarını yakından takip etmeli, ona uygun fiyat ya da miktar tercihine göre ihracat stratejisi izlemektedir.

Türkiye’de üretim yapan firmaların yapısını ölçmek için yapılan saha çalışmasında, Yalova ilindeki çiftçiler araştırmanın merkez nüfusunu oluşturmuştur. Sorulan sorularda,

- Çiftçilerin inovasyona dayalı
- Yasal Bariyerler
- Büyük ölçekli üretim kriterlerinden hangisine uygun üretim yaptıkları tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Buna göre geliştirilen hipotezde

H<sub>0</sub>: Yalova ilinde faaliyet gösteren tarım işletmelerinin üretim miktarı, oyun teorisinin gereğine, Cournot dengesine uygun olarak, çok miktarda üretim yaparak, dünya piyasalarında, rekabetçi fiyatı belirler.

H<sub>1</sub>: Yalova ilinde faaliyet gösteren tarım işletmelerinin üretim miktarı, oyun teorisinin gereğine, uygun olarak, Cournot dengesine çok miktarda üretim yaparak, dünya piyasalarında, rekabetçi fiyatı belirleyemez.

### 5.1.3. Araştırma Modeli

Tarım ürünleri ihracat piyasalarının, iddia edilenin aksine tekeli bir piyasa yapısı sergilemesi nedeni ile, bu araştırma modelinde, Yalova ilindeki tarım ürünleri piyasasının tekeli piyasa özellikleri gösterip göstermediği sorgulanacaktır. Bunun tespiti için yapılan saha çalışmasında Yalova’da faaliyet gösteren 5000 çiftçiye temsilen 600 çiftçi (tarım işletmesi ile görüşülmesi; işletmelere sorulan 30 soru sonucunda elde edilen veriler ile Herfindahl-Hirschman endeksi (HHI) ile bu bölgede faaliyet gösteren işletmelerin tekeli piyasa gösterip göstermediği hesaplanacaktır.

$$HHF = s_1^2 + s_2^2 + s_3^2 + s_4^2$$

S: her bir firmanın pazar payını temsil etmektedir (Herfindahl, 1950; Hirschman, 1945).

### 5.1.4. Araştırma Kısıtı

Araştırmanın en önemli kısıtı, 11 Mart 2020’de Dünya Sağlık Örgütü’nün açıklama ilan edilen Coronavirus Covid 19 salgını olmuştur. Yalova’da 2 Ocak -15 Ocak 2022 tarihleri de Türkiye’de nüfusa göre en çok vaka görülen illerden biri olmuştur. Bu araştırmanın yüz yüze yapılması sürecinden endişe oluşturmıştır.

Saha çalışmasında, sorulan sorulara, doğrudan mobil telefon üzerinden çevrimiçi şekilde cevaplanması gerekirken, pek çok çiftçi bu akıllı telefonlarını kullanarak cevap verememiştir. Sorulara cevap vermeleri halinde, kendi kişisel verilerinin araştırmacılar tarafından öğrenileceği endişesi tespit edilmiştir. Bu endişeler de araştırma süresince karşılaşılan en önemli kısıtlardır.

### 5.2. Araştırma Sonucu -Veri Analizi

Anket çalışması sonrasında, yeterli veriye ulaşamadığı için ekonometrik model çalışması yapılamamıştır. Elde edilen verilere göre:

Katılımcıların %99’u ihracat yapmayan, küçük ölçekli üreticilerdir. Sadece bir işletme 50.000 dolar tutarında ihracat yapmıştır. Üreticilerin, %30’u buğday ve arpa, %60’ı, diğer ürünleri üretmektedir.

- İşletmelerin %54’ü (62 üretici), bir ve beş dönüm arasında, %10’u (12 üretici) 6-10 dönüm arası, %11’i (13 üretici), 11-20 dönüm, %10’u (13 üretici), %18, (13 üretici) 21 dönüm ile 50 dönüm arasında, sadece, 7 üretici (%6’sı) 50 dönümden fazla tarla büyüklüğüne sahiptir.
- Çalışan işgücünün özellikleri de işletmenin yapısını tanımlamaktadır. 116 işletmeden 45’i (%34), eşi ve kendisi, 55’i, %47’si, kendisi, eşi ve çocukları ile çalışmakta, bir işletmede de sigortalı bir kişiyi, bir işletmede beş kişi çalışmaktadır.
- Söz konusu 116 işletmeden 73’ü (%63), 1 ile 10 ton arasında üretim yaptıklarını, 22’si 11 ile 50 ton arasında, 11 işletmede 1 tondan az üretim yaptıklarını beyan etmişlerdir. 50 ile 100 ton üretim yapan sadece 3 firma vardır.

- Üreticilerin %79'u, 20 yıldan fazla üretim tecrübesine sahiptir. Üreticilerin, 101 tanesi yabancı dil bilmediklerini, 60'ı (%50'den fazlası) satış pazarlama bilmediklerini, 69'dan fazlası, ihracat süreçlerini bilmediklerini, %85'i, ihracat yapmak için yeterli finansman gücüne sahip olmadıklarını ifade etmişlerdir.
- İşletmelerin %39'u en yakın yerel pazarda, %55'i toptancılar kanalı ile satışlarını yapmaktadırlar.
- İşletmelerin %96'sının yurtiçinde pazarlama ekibinin olmadığını ifade etmiştir. İhracat yapan bir firmada yurt dışında ihracat ve pazarlama ekibinin olmadığını söylemiştir. İşletmelerin %96'sının yurtiçi satışları için yapması için istihdam edebileceği elemanı yoktur. Sadece % biri yurt içinde ekibi olup, yurtdışında ihracat yapabilecek ekibi yoktur. İşletmelerin, %39'u, en yakın yerel pazarda, %55'i toptancılar kanalı ile, 1 işletme kendi ürünlerini e-ticaret sisteminde, sadece 4 işletme kooperatif üyesi olarak, satışlarını yapmaktadır.
- %18'i ilkokul mezunu, %46'sı, ortaokul, %14'ü ilkokul, %9'u lisans mezunu, %3'ü de yüksek lisans mezunudur. İşletmelerin, %95'i yabancı il bilmezken, %60'ı satış pazarlama bilmediğini, ekip oluşturmak için yeterli finansal kaynağının olmadığını, %70'nin gümrük mevzuatını bilmediğini ifade etmişlerdir. Üreticilerin %60'nın, ürünlerin pazara taşınması ile ilgili sorunları olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların tamamı,

- Yurt dışına ihracat yapmak için, fuarlara katılmaları gerektiğini ama katılmadıklarını.
- İhracat yapmak için yeterli eleman olmadığını
- Yabancı dil bilen eleman olmadığını
- Gümrük mevzuatını bilen eleman olmadığını
- Döviz piyasalarında işlem yapabilecek eleman olmadığını ifade etmişlerdir.
- Gerekli tohumların, gübrenin ithalatında kooperatif kanalı ile ithalat yaptıklarında, fiyatların düşeceğine inananların oranı %40 seviyesindedir.

Araştırma sonucunda, tarım işletmelerinin, tekelci yapıya sahip olmadıklarına ilişkin veriler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 3: Yalova İlinde Faaliyet Gösteren 116 Tarım İşletmesi Hakkında Elde Edilen Bilgiler**

Kullandıkları Toprak Büyüklüğü (KTB)	KTB Sayısı	İşgücü	Çalışan Sayısı	Hasat Edilen Ürün Miktarı	Miktar
Bir dönümden az	4	Tek Başına	12	1 tondan az	15
Bir-beş dönüm	65	Eşyle	45	1-10 ton	73
Altı-on Dönüm	12	Eş ve Çocukları	55	11-50 ton	23
On bir-Yirmi Dönüm	14	Sigortalı Bir Kişi	2	51-100 ton	3
Yirmi Dönüm-50 Dönüm	13			101-500 Ton	0
50 dönümden fazla	7			501-1000 ton	0

**Kaynak:** Bu araştırma kapsamındaki saha çalışmasında kullanılan anketlerin cevaplarından elde edilmiştir.

Tablo 3'te verildiği üzere, Yalova ilini temsil eden tarım işletmelerinin, piyasa paylarını HHI hesaplandığında, Küçük tarım İşletmesi Pazar Payı= Küçük tarım işletmesine ait ekili alan/ Yalova ili toplam tarım alanı

$$HHI = (100/218.540)^2 + (100/218.540)^2 + (100/218.540)^2 + 100/218.540)^2$$

$$HHI = 0.00002 + 0.00002 + 0.00002 + 0.00002$$

Bu firmaların yoğunlaşma oranlarının, firmaların tekelci yapı göstermediğini ortaya koymaktadır.

Ayrıca, elde edilen bulgularla, 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin tanımına göre nitelikleri ve sınıflandırılması hakkındaki yönetmelikte yapılan tanımlara göre:

“a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ve ya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler.

c) Orta büyüklükteki işletme: İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler.

(<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=20059617veMevzuatTur=3veMevzuatTertip=5>)

Yapılan araştırma sonuçlarına göre, Yalova ilindeki tarım işletmeleri küçük bile değil mikro işletmeler olarak tanımlanabilir. Bu ölçekte firmaların olduğu piyasanın tekeli yapı göstermesi mümkün değildir. Bu durumda, bu çalışma kapsamında yapılan analiz sonucunda, “Yalova ilinde faaliyet gösteren tarım işletmelerinin üretim miktarı, oyun teorisinin gereğine, uygun olarak, Cournot dengesine çok miktarda üretim yaparak, dünya piyasalarında, rekabetçi fiyatı belirleyemez.” hipotezi kabul edilebilir. Ayrıca, yapılan saha çalışmasında da ortaya çıktığı üzere, işletmelerin, ihracata uygun eleman istihdam etmesi, yurtdışı pazarlara açılacak uzman kadrosu ve kurumlaşma imkanı olmadığı tespit edilmiştir.

Bu nedenle, bireysel olarak çok küçük işletmelerin, yurtiçi piyasalarda istikrar kazanabilmesi, ihracat yapabilmeleri için kooperatifleşme stratejileri izlemesi gerekir. Bu durumda, işletmelerin, tekeli ihracat piyasalarında rekabetçi bir konuma gelebilmesi için kooperatifleşme stratejisi ile ihracat yapmaları önerilmektedir. Bu sayede, oyun teorilerinde öne çıkan Cournot dengesinin sağlanması için, küçük firmaların üretim miktarı, kooperatif içinde, çok daha fazla ürün miktarı ile ihracat piyasasında çıkma şansı verecektir. Bu sayede, mikro ölçekteki firmalar, uluslararası piyasalarda ihracat yapma şansına ilave olarak, bu piyasalarda tekeli piyasa özelliği ile fiyatları belirleyecek ve aşırı kârları, Türkiye ekonomisine yönlendirebileceklerdir.

Ayrıca, Türkiye’de süs bitkileri üretim alanı (2020) 54.128 dekar, üretim değeri (2019) 5,5 milyar ₺, çiçekçilik kooperatifi sayısı 45’tir. Yalova, Antalya ve İzmir’den sonra Türkiye’deki üçüncü en büyük kesme çiçek üreticisi konumundadır (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2022). Yalova ilinde, kesme çiçek üreticileri, diğer tarım ürünleri üreticilerinden farklı olarak ihracat yapabilecek kapasitededirler ve ihracat yapabilmektedirler. Ancak, kesme çiçek üretimi ve ihracatı ayrı bir çalışma konusudur.

### Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, tarım piyasalarında, özellikle de tarım ihracatında, tekeli piyasasının varlığı, incelenmiştir. Yüzyılı kapsayan literatür taraması ile, tüm diğer araştırmalardan farklı olarak, dünyanın önde gelen ihracatçı ülkelerin ve tarımsal ürünlerin tekeli piyasa yapısı ortaya konmuştur. Uluslararası ticaret teorilerinin temel varsayımı olan tam rekabetçi piyasalarının tek örneği olarak kabul edilen tarım ürünleri piyasası, sanayi devriminden itibaren, bilim ve teknolojiye bağlı olarak tekeli (eksik rekabetçi) piyasa yapısı göstermeye başlamıştır. Bu da hem uluslararası ticaret teorilerinde hem de liberal ekonomi sisteminin iddia edildiğinin aksine, tarım ürünleri piyasa yapısının, özellikle de tarım ürünleri ihracat piyasasının tam rekabetçi olmadığı, eksik rekabet piyasa yapısı olduğunu ortaya koymuştur. Oyun teorisinin, uluslararası ticaret teorilerine eklenmesi ile dünyada daha çok imalat sanayindeki az sayıdaki üretici duopoly (iki üretici) arasında uygulanan oyun teorisi yaklaşımlarının tarım ürünleri sektöründe ve özellikle de tarım ürünleri ihracatında uygulanması gerekliliği tartışılmıştır. Cournot oyun dengesinde olduğu gibi, uluslararası piyasalarda, miktara dayalı rekabet, oyunculara, oligopolist ihracatçıya, avantaj sağlayacaktır.

Türkiye’de gayri-safi yurtiçi hasılda tarım ürünlerinin payı, yıllar itibariyle düşüş gösterse de tarım ürünleri üretimi, tüm dünya ekonomisinde ve özellikle gıda tedarik zincirinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de en stratejik üretim alanlarından biridir. Hala çok küçük üreticilerin (mikro işletmeler) hâkim olduğu Türkiye tarım ürünleri piyasasının, özellikle de tarım ürünlerinin dünya piyasalarına ihracat yapabilmesi için, üretilen ürünlerin büyük miktarlarda ihracata yönlendirilmesi gereğini ortaya koymaktadır. Bu şartlar altında, Yalova ili özelinde yapılan saha çalışmasında, 5000 kişiyi temsilen seçilen 600 kişi içinde 116 çiftçinin hazırlanan anketlere verdiği cevaplara göre, tarım işletmelerinin ekili alanına göre yapılan incelemede çok küçük, mikro işletmeler olduğu tespit edilmiştir. İşletmelerin piyasadaki yoğunlaşma oranı Herfindahl-Hirschman (HHI) ile hesaplanmıştır. Araştırma konusu, mikro ölçekli üreticilerin sadece yurtiçi piyasaya satış yapabildiği tespit edilmiştir. Bu işletmeler, satış,

pazarlama, ihracat, döviz piyasaları ve gümrük mevzuatı bilen eleman (elemanlarla) çalışamayan, çok küçük aile işletmeleri olarak tanımlanmaktadır. Bu işletmelerin, duopoly gibi tekellerde olan dünya ihracat piyasalarına, buğday, mısır, gibi ürünleri ihracat yapabilmesi için, kooperatif yapısında iş birliği yapmaları gerekmektedir. Çok küçük işletmelerin, yerel piyasada, yurtiçi piyasadaki istikrarsızlık durumlarında, kooperatifler kanalı ile ihracat yapmaları ile stratejik ticaret politikaları sayesinde, dünya piyasalarındaki aşırı kârları Türkiye'ye kaydırabileceklerdir. Kooperatifleşme ile yapılacak ihracat, dünya piyasalarındaki tekellerde yapıya, özellikle de duopoly şartlarında uygulanacak oyun teorileri stratejileri ile hem daha fazla miktarda hem de daha iyi fiyat koşulları ihracat olanağı sağlayacaktır.

### Kaynakça

- ABD Tarım Bakanlığı (2021). What is agriculture's share of the overall U.S. economy? Economic Research Service U.S. Department of Agriculture. <https://www.ers.usda.gov/data-products/chart-gallery/gallery/chart-detail/?chartId=58270>.
- ABD Tarım Bakanlığı (2021). USDA ERS - Chart Detail(2015).What is agriculture's share of the overall U.S economy? USDA ERS - Chart Detail.
- ABD Federal Komisyon (2021). Federal Trade Commission | Protecting America's Consumers (ftc.gov)
- AB (2021). Agriculture statistics-family farming in the EU-Statistics Explained [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Agriculture\\_statistics\\_-\\_family\\_farming\\_in\\_the\\_EU](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Agriculture_statistics_-_family_farming_in_the_EU)
- Adamopoulos, T. ve D. Restuccia (2014). The Size Distribution of Farms and International Productivity Differences. The American Economic Review, 104(6)1667-1697 <https://www.jstor.org/stable/42920862>.
- Agarwal, B. ve Dorin, B. (2019). Group farming in France: Why do some regions have more cooperative ventures than others? Environment and Planning A: Economy and Space, 51(3), 781–804.
- Agbo, M, Rousselière, D. ve Salanié, J. (2015). Agricultural Marketing Cooperatives with Direct Selling: A Cooperative Non Cooperative Game. Journal of Economic Behavior ve Organization 109. DOI: 10.1016/j.jebo.2014.11.003.
- Agarwal, B. (2018). Can group farms outperform individual family farms? Empirical insights from India World Development, 108, 57–73.
- Akundi, L. (2018). International And Institutional Cooperation In Food And Agriculture World Affair. The Journal of International Issues. 22(4), 102-121. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/48520099>.
- Alston, J, Sexton, R. ve M. Zhan (1997). The Effects of Imperfect Competition on the Size and Distribution of Research Benefits. American Journal of Agricultural Economics, 79(4), 1252-1265.
- AB (2021) European Commission-the Common Agricultural Policy after 2013.
- Bagwell, K. ve R. W. Staiger (2000). Strategic Trade, Competitive Industries and Agriculture. Economics and Politics. Wiley.
- Barton, J., H. (1998). The Impact Of Contemporary Patent Law On Plant Biotechnology Research.
- Ediors, S. A. Eberhart, H. L. Shands, W. Collins, R. L. Lower. <https://doi.org/10.2135/1998>.
- Bakucs, Z., Ferto, I. Gabor ve G. Szabo (2012) Benefits Of A Marketing Cooperative n Transition Agriculture: Mórakert Purchasing And Service Co-Operative. Society and Economy, 34(3), 453–468. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/90002268>.
- Beggs, A. ve P. D. Klemperer (1992). Multiperiod Competition with Switching Costs.Econometrics, 60, 651.
- Brander, J. (1995). Strategic Trade Policy in Handbook of International Economics, 3. (eds). G. M. Grossman and K. Rogoff, N. Holland, Elsevier Science.
- Brander, J. A. ve B. J. Spencer. (1985). Export Subsidies and International Market Share Rivalry. Journal of International Economics, 18(1-2), 83-100. [http://w1464.pdf\(nber.org\)](http://w1464.pdf(nber.org)).
- Brewin, D. (2016). Competition in Canada's Agricultural Value Chains: The Case of Grain. Canadian Journal of Agricultural Economics, 64, 5–19. DOI: 10.1111/cjag.12100.
- Bunker, R. A ve M.L.Cook (1980). Farmer Cooperatives in International Grain and Oilseed Markets. American Journal of Agricultural Economics, 62,(5), 899-903 <https://www.jstor.org/stable/1240279>.

- Carter, C. A., MacLaren, D. ve A. Yılmaz (1999). How Competitive is the World Wheat Market. IIFET
- Berkes, F. (2017). Environmental Governance for the Anthropocene? Social Ecological Systems, Resilience, and Collaborative Learning. Sustainability, 9, 1-12.
- Caves, R. (1977-78). Organization, Scale, and Performance in the Grain Trade, Food Research Institute Studies, 16, 107- 123.
- Caves, R. ve T. Pugel (1982). New Evidence on Competition in the Grain Trade, Food Research Institute Studies, 18, 261-274.
- Chamberlin, E. H. (1933). The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press. <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.149953/page/n13/mode/2up>
- Chen, J., Gong, H. ve Y. Guo (2019). The Relationship between International Shipping Market Environment and Price Change in Scale-free Network. Journal of Coastal Research, 93, 889-894. <https://www.jstor.org/stable/26853371>
- Chen, B. ve S. Saghian (2016). Market Integration and Price Transmission in the World Rice Export Markets. Journal of Agricultural and Resource Economic, 41(3), 444-457. <https://www.jstor.org/stable/44131349>
- Chen, C., McCarl, B. Chang, C-C. ve Shih Hsun Hsu (2002). Spatial Equilibrium Modeling with Imperfectly Competitive Markets: An Application to Rice Trade. AAEA Annual Meeting. <https://core.ac.uk/download/pdf/7001665.pdf>
- Choi, K., Lee, K. ve Seonyoung Lim (2016). Strategic Trade Policies in International Rivalry When Competition is Endogenous Hitotsubashi. Journal of Economics, 57(2), 223-241. <https://www.jstor.org/stable/44089907>
- Cournot, A (1838). Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Hachette, Paris Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth. English edition of Cournot (1838), trans. by N.T Bacon, Kelley.
- Codognato, G. ve L. A. Julien. (2013). Non-Cooperative Oligopoly in Markets with a Cobb-Douglas Continuum of Traders. Louvain Economic Review.79 (4), Recent Developments in Strategic Interactions and General Equilibrium, 75-88. <https://www.jstor.org/stable/42771214>
- Choi, J. P. ve H. Gerlach (2012). Global Cartels, Leniency Programs and International Antitrust Cooperation. International Journal of Industrial Organization,30, 528-540.
- Cramer, G. L, Wailes, E. J. ve S. Shangnan (1993). Impacts of Liberalizing Trade in the World Rice Market American Journal of Agricultural Economics, 75(1), 219-226. <https://www.jstor.org/stable/1242970>
- Çakır, M. ve J. Nolan (2015). Revisiting Concentration in Food and Agricultural Supply Chains. The Welfare Implications of Market Power in a Complementary Input Sector. Journal of Agricultural and Resource Economics, 40(2), 203-219. <https://www.jstor.org/stable/44131858>
- Deodhar, S. Y. ve I. M. Sheldon (1999). Market Power in the World Market for Soybean Exports. Journal of Agricultural and Resource Economics, 22(1), 78-86. <https://www.jstor.org/stable/40986933>
- Dixit, A. (1987). International Trade Policy for Oligopolistic Industries, in International Trade, ed. Jagdish Bhagwati. MIT Press, 183-192.
- Dünya Ticaret Örgütü (2022). World Trade Organization. Subsidies, Trade, and International Cooperation Prepared by staff of IMF, OECD, World Bank, and WTO. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news22\\_e/igo\\_22apr22\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/igo_22apr22_e.pdf)
- Dünya Ticaret Örgütü (2001) Doha Beyannamesi [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dohaexplained\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohaexplained_e.htm)

- Eaton, J. ve G. M. Grossman (1986). Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly. *Quarterly J. of Economics*,101, 383- 406.
- FAO (2021). The State of Food and Agriculture Innovation in Family Farming. <https://www.fao.org/3/i4040e/i4040e.pdf>
- FAO (2022) Trade: Crops and livestock products. In: FAO. Rome <https://www.fao.org/faostat/en/#data/TCL>
- Fulton, M. ve T. Reynolds (2015). The Political Economy of Food Price Volatility: The Case of Vietnam and Rice American Journal of Agricultural Economics,97(4),1206-1226.
- Ghosh, A. ve M. Mitra (2014). Reversal of Bertrand Cournot Rankings in the Presence of Welfare Concerns. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 170(3), 496-519.
- Goodhou, R. E. ve R. J. Sexton (2020). Agricultural Support Policies in Imperfectly Competitive Markets. Why Market Power Matters in Policy Design. *American Journal of Agricultural, Economics*, 93(5),132-1340. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3571602#](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3571602#)
- GATT (1994). Article XVI Subsidies. [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/ai17\\_e/gatt1994\\_art16\\_gatt47.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art16_gatt47.pdf)
- GATT (1994) 16.Madde. [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/ai17\\_e/gatt1994\\_art16\\_jur.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art16_jur.pdf)
- Gupta, B. (2001). The International Tea Cartel During the Great Depression, 1929-1933. *The Journal of Economic History*, 61(1), 144-159. <https://www.jstor.org/stable/2697858>
- Grossman, G. M. ve E. Helpman (1995). Trade Wars and Trade Talks. *Journal of Political Economy*. 103(4), 675-708.
- Helpman, E. ve P. R. Krugman (1989). Trade Policy and Market Structure. The MIT Press, Cambridge.
- Hendrickson, M. K., Howard, P. ve Douglas, H.C. (2019). Power, Food and Agriculture: Implication for Farmers, Consumers and Communities. In *Defense of Farmers: The Future of Agriculture in The Shadow of Corporate Power*. U. of Nebraska P.. [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/171171/1/20171101hendrickson\\_howard\\_constnce\\_power\\_food\\_and\\_agriculture.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/171171/1/20171101hendrickson_howard_constnce_power_food_and_agriculture.pdf)
- Hirschman, A. (1945). National Power and the Structure of Foreign Trade. University of California Press.
- Huang, S. ve R. J. Sexton (1996). Measuring Returns to an Innovation in an Imperfectly Competitive Market: Application to Mechanical Harvesting of Processing Tomatoes in Taiwan. *American Journal of Agricultural Economics*, 78(3), 558-57. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.2307/124274>
- Igami, M. (2015). Market Power in International Commodity Trade: The Case of Coffee. *The Journal of Industrial Economics*, 63(2), 225-248. <https://www.jstor.org/stable/44077356>
- İstanbul Ticaret Borsası (2021). Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016 <https://www.istib.org.tr/resim/siteici/files/Tar%C4%B1msal%20C4%B0%C5%9Fletme%20Yap%C4%B1%20Ara%C5%9Ft%C4%B1rmas%C4%B1%202016.pdf>
- Josling, T., Anderson, K., Schmitz, A. ve S. Tangermann (2010). Understanding Int. Trade in Agricultural Products: One Hundred Years of Contribution by Agricultural Economists. *American Journal of Agricultural Economics*, 92, 424-446. <https://www.jstor.org/stable/40647996>
- Kallio, P. K. S. ve Phillip C. Abbot (1998). Export Subsidies and Switching in an Imperfectly Competitive International Wheat Market. <https://ageconsearch.umn.edu/record/20789/>
- Kallio, P. K. S. (1997). Export Subsidies an Imperfectly Competitive Market When Market Share Matters: The Case of International Wheat Trade. Ph.D. Dissertation, Purdue University.

- Karp, L ve J. M. Perloff (1994). A Dynamic Model of Oligopoly in the Export Market. *American Journal of Agricultural Economics*, 75(2),448-457. <https://www.jstor.org/stable/1242929>.
- Karp, L., S. ve J. M. Perloff (1989). Dynamic Oligopoly in the Rice Export Market. *The Review of Economics and Statistics*, 71(3), 462-470 <https://www.jstor.org/stable/1926903>
- Karp, L., S ve McCalla A. F. (1983). Dynamic Games and International Trade: An Application to the World Corn Market. *American Journal of Agricultural Economics*,65, 641-656.
- Keyder, Ç. ve Yenal Z. (2011). Agrarian Change Under Globalization: Markets and Insecurity in Turkish. *Journal of Agrarian Change*, 11(1), 60-86. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2010.00294>.
- Klemperer, P. ve M. Meyer (1986). Price competition vs. quantity competition: the role of uncertainty. *Rand Journal of Economics*, 17, 4.
- Knutson, R. D. (1974). Cooperative Strategies in Imperfectly Competitive Market Structures. A Policy Perspective. *American Journal of Agricultural Economics*, 56(5), 904-912.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 469-479.
- Kurtuluş, K. (1980). Present Status of Marketing Channels in Turkey. *Management International Review*, 20, 4, 38-46. <https://www.jstor.org/stable/40227555>
- Lambertini, L. (1997). Prisoners Dilemma in Duopoly(Super) Games. *Journal of Economic Theory*, 77, 181.
- Langyintuo, A.S. (2010). Grain Distribution in Ghana Under Imperfectly Competitive Market Conditions. No 96166, 2010 AAAE Third Conference/AEASA 48th Conference, September 19-23, Cape Town, S.Africa from AAAE.
- Lake, D. (1989). Export, Die or Subsidize: The International Political Economy of American Agriculture 1875-1900. *Comparative Studies in Society and History* 31(1), 81-105. <https://www.jstor.org/stable/178795>
- Lauck, J. (1996). American Agriculture and the Problem of Monopoly. *Agricultural History Society* 70(2), 196-215. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3571602#](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3571602#)
- Jackson, L. A. ve V. M. Lampe (2020). Trends in Agricultural Markets and Policy. [oecd\\_side\\_event\\_e.pdf](https://www.oecd.org/dataoecd/1/1/2020/00/0ecf8e1e.pdf)
- Lemeilleur, S. ve J. M. Cordon (2011). Marketing Cooperatives and Commission Agent The Turkish Dilemma on the Modern Fresh Fruit and Vegetable Market. *Food Policy*, 36, 272-279.
- Maclaren, D. (2011). Imperfect Competition, State Trading And Japan's Imports of Rice. The Institute of Social and Economic Research Osaka University. Discussion Paper No.806.
- Maggi, G. (1996). Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition. *The American Economic Review*, 86(1), 237-258. <https://www.jstor.org/stable/2118265>
- Mansfield, E. (1983). Industrial Organization and Technological Change: Recent Econometric Findings. In: Craven J.V. (eds) *Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy*. Middlebury Conf. Series on Economic Issues. Springer. [https://doi.org/10.1007/978-94-017-1874-5\\_7](https://doi.org/10.1007/978-94-017-1874-5_7)
- McCorriston, S. (2002). Why Should Imperfect Competition Matter to Agricultural Economists? *European Review of Agricultural Economics*, 29(3), 349-371. <https://doi.org/10.1093/eurrag/29.3.349>
- Montegut-Sala, Y. Cristobal-Fransi, E. ve F. Marimon (2010). The Management of Agrarian Cooperative Typologies in the Olive Oil Sector in Spain. *Review of International Cooperative Management*, 11(2), 719-733.



- Moschini, G. ve H. Lapan (1997). Intellectual Property Rights and the Welfare Effects of Agricultural Agricultural RveD. *American Journal of Agricultural Economics*, 79(4), 1229-124. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.2301/244280>
- Myers, R. J., Sexton, R. J. ve W. G. Tomek (2010). A Century of Research On the Agricultural Market. *American Journal of Agricultural Economics*, 92(2), 376-402.
- Noakes, J. E. (1967). Agricultural Cooperatives. *Antitrust Law Journal*, 33, 7-13. <https://www.jstor.org/stable/40839210>
- Napasintuwong, O. (2020). Thailand's maize seed market structure, conduct performance Future of Food: *Journal on Food, Agriculture and Society*, (2).
- Nash, J. (1951) Non Cooperative Games. *Annals of Mathematics*, 54(2), 286-295. <https://www.jstor.org/stable/1969529>
- Navarro, A., Acedo, F. J., Robson, M., J, Ruzo, E. ve F. Losada (2010). Antecedents and Consequences of Firms Export Commitment: An Empirical Study. *Journal of International Marketing*, 18(2), 41-61. <https://www.jstor.org/stable/20750819>
- Nourse, E. G. (1922). The economic philosophy of cooperation. *American Economic Review*, 12, 577-597. <https://www.jstor.org/stable/1804796>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University.
- Ozdemir, G. (2005). Cooperative-shareholder Relations in Agricultural Cooperatives in Turkey. *Journal of Asian Economics*, 6, 315-325.
- Patterson, P. M. ve Abbott, P. C. (1994). Further Evidence on Competition in the US Grain Export Trade. *The Journal of Industrial Economics*. 42(4), 429-437. <http://www.jstor.com/stable/2950447>
- Patterson, P. M. ve Abbott, P. C. (1992). Further Evidence on Competition in US Grain Export Trade, Occasional Paper OP-35, Organization and Performance of World Food Systems: Ohio.
- Perloff, J. M. ve Gordon, C. R. (1983). The Effect of Asymmetrically Held Information and Market Power in Agricultural Markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 65(2), 366-372. <https://www.jstor.org/stable/1240894>
- Philippidis, G. ve R. Waschuk (2019). Melitz Meets Milk: The Impact of Quota Abolition on EU Dairy Export Competitiveness. *Journal of Agricultural Economics*, 70(1), 44-61. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12276>
- Prater, M., E., Daniel O'Neil, Jr. ve Adam Sparger (2013). State Grain Rail Statistical Summary U.S. Department of Agriculture. Marketing Service. <http://dx.doi.org/10.9752/TS066.06-2013>
- Pretty, J., Attwood, S., Bawdeb, R., Van Den Berg, H., Bharucha, Z., Dixon, J., Flora, B., C., Gallagher, K., Genskow, K., Hartley, S. E., Ketelaar, J. W., Kiara, J. K., Kumar, V., Lu, Y., Macmillan, Marechall, A. Morales-Abubakar, A. L., Noble, A. P., Prasad, V. V., Rametsteiner, E., Reganold, J., Ricks, J. I., Rockström, J., Saito, O., Thorne, P., Wang, S., Wittman, H., Winter, M. ve Puyun Yang (2020). Assessment of the growth in social groups for sustainable agriculture and land management. *Global Sustainability*. 3., e23, 1-16. <https://doi.org/10.1017/sus.2020.19>
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*.
- Reimer, J. J. ve K. Stiegert (2006). Imperfect competition and Strategic Trade Theory: Evidence from Int. Food and Agricultural Markets. *Journal of Agricultural And Food Industrial*, 6, 1134 -1134.
- Rothstein, M. (1983). Multinational in the Grain Trade, 1850-1914. *Business and Economic History*, 12, 85-93. <http://www.jstor.com/stable/237027041>
- Russo, C., R. E., Goodhue ve R. J. Sexton. (2011). Agricultural Support Policies in Imperfectly Competitive Markets: Why Market Power Matters in Policy Design. *American Journal of*

- Agricultural Economics, 93, 1328-1340.  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1093/ajae/aar050>
- Saitone, T. L., Sexton, R. J. ve S. E. Sexton (2008). Market Power in the Corn Sector: How Does It Affect the Impacts of the Ethanol Subsidy? *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 33, 169-194. <https://www.jstor.org/stable/41220622>
- Sexton, R. J. (2013). Market Power, Misconceptions, and Modern Agricultural Markets. *American Journal of Agricultural Markets*, 95(2), 209-219. <https://doi.org/10.1093/ajae/aas102>
- Shapiro, C. (1989). Theories of Oligopoly Behaviour. *Handbook of Industrial Organization*. 329-414.
- Shapley, L. S., ve M. Shubik (1954). A method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System, *American Political Science Review*, 48, 787-792.
- Sheldon, I., M. Daniel, H. Pick ve S. McCorrison (2001). Export Subsidies and Profit Shifting in Vertical Markets. *Journal of Agricultural and Resource Economics*. 26, (1), 125-141. <https://www.jstor.org/stable/40987099>
- Shubik, M. (1975). Oligopoly Theory, Communication and Information. *The American Review*, 65(2), 280-283. <https://www.jstor.org/stable/1818865>
- Scrimitore, M. (2013). Profitability Under Commitment in Cournot and Bertrand Mixed Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 170(4), 684-703. <https://www.jstor.org/stable/24549017>
- Shanahan, M., Round, D. K. ve K. A. Round (2013). Cartel Resilient in Australian Markets 1901-1967. *Revue Economique*, 64 (6), 1011-1042. <https://www.jstor.org/stable/42772282>
- Singh, N. ve X. Vives. (1984). Price and Quantity Competition in a Differentiated Duopoly. *The Rand Journal Economics*, 15(4), 546-554. <https://www.jstor.org/stable/2555525>
- Scrimitore, M. (2014). Profitability Under Commitment in Cournot and Bertrand Mixed Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 170(4), 684-703.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry to the Nature and Causes of The Wealth of Nations*.
- Sukpitak, J. ve V. Hengpunya (2016). The Influence of Trading Volume on Market Efficiency. The DCCA Approach. *Physica*, 458, 259-265.
- Talbot, J. M. (1996). Regulation the Coffee Commodity Chain: Internationalization and the Coffee Cartel. *Berkeley Journal of Sociology*, 40, 113-149.
- TÜİK, 2023. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Eylul-2021-37421>
- Unilever, 2022. Annual Report and Accounts 2020 (unilever.com).
- T. C. Ticaret Bakanlığı, (2020). Türkiye Kooperatif İstatistikleri. [ticaret.gov.tr](http://ticaret.gov.tr)
- T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, (2022). <https://www.tarimorman.gov.tr/TAGEM/Belgeler/yayin/SU%CC%88S%20BI%CC%87TKI%CC%87LERI%CC%87sekte%CC%88rpolitika%20.pdf>
- Varga, Z. (1967). Societal Control and Interests in the Agricultural Cooperative Movement <https://heinonline.org/HOL/Landing%20Page?handle=hein.journals/acfpou22&div=24&id=&page=>
- Varga, Z. (2015). Opportunities and Limitations for Enterprise in the Socialist Economy. The Case of the Budapest Agricultural Cooperatives. *The Hungarian historical review* 4(4) 928-963
- Yamaura, K. (2011). Market Power of The Japanese Non-GM Soybean Import Market: The U.S. Exporters vs. Japanese Importers. *Asian Journal of Agriculture and Rural Development*. 1(2), 80-89.

- Weldegebriel, H. T. (2004). Agricultural Economics Society Prize Essay Imperfect Price Transmission: Is Market Power Really to Blame? *Journal of Agricultural Economics*, 55(1), 101-114. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1477-9552.2004.tb00082>.
- WTO. (2022). World Agricultural Subsidies Boxes [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm)