

Gıda Rejimleri ve Gıda Krizleri: Kapitalizmin Çıkmazında Alternatif Arayışlar

Bilge Şentürk¹

“Şirketleşmiş Gıda Rejimi, tarımsal ürünler için belirlenen dünya fiyatını, maliyetlerden oldukça farklı bir şekilde belirleyerek... liberalleşme süreçleriyle evrenselleştirir. Bu, çiftçileri her yerde mülksüz bırakmanın, dünya tarımının inşası için bir önkoşul olarak ortaya çıkma riskini taşımaktadır.”

(McMichael, 2005)

Özet

Bu çalışmada, tarım ve gıda alanında yaşanan dönüşümü mekânsal ve zamansal bir pencereden bakarak açıklamaya çalışan gıda rejimi yaklaşımı doğrultusunda sürdürülebilir sermaye birikiminin tarımsal düzenlemeleri incelenmektedir. 2007-2008 döneminde gıda fiyatlarında yaşanan dramatik artış sonrasında sermayenin krize yanıtı, gıda rejiminin mekanizmalarını dönüştürerek daha da yaygınlaştırmak olmuştur. Bu mekanizmaların, aynı zamanda ulusal, toplumsal ve çevresel (ekolojik) alanda yarattığı çelişkiler üzerinden nasıl bir dönüşüm geçirdiği ve hem uluslararası toplum hem de ulusal sınırlarda hangi alternatif mekanizmalar yarattığı önemlidir. En kritik dönüşümün, gıda fiyatlarının maliyetlerden gitgide daha bağımsız hale getirilmesi olduğu iddia edilmektedir. Bu da gelişmekte olan ülkelerin ulusal tarım politikalarını işlevsiz hale getirmektedir. İkinci gıda rejiminde uluslararası iş bölümü doğrultusunda verimlilik ve üretim artışı yaşayan, finansal ve teknolojik olarak desteklenen Türkiye tarımında çiftçiler refah artışı sayesinde dönüşüme uyum sağlayabilmiş olsalar da üçüncü gıda rejiminde bu mekanizmaların neredeyse tümünü yitirmişlerdir.

1. Giriş

Gıda rejimi yaklaşımı gıda üretimi, dağıtımı ve tüketimindeki belirli düzen değişikliklerini inceleyen analitik bir çerçevedir. Bu yaklaşım, farklı

1 Arş. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi; Doktora Sonrası Misafir Araştırmacı, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, bilges@metu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7380-7628>.

dönemlerde gıda ürünlerinin üretim ve ticaretindeki belirli kuralların ve yöntemlerin nasıl değiştiğini ve bu değişikliklerin toplumlar üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlar ve kapitalizmin birikim krizleri üzerine düzenleme okulu ile benzer sorular sorar.² Friedman ve McMichael (1989)'in sınıflandırmasına göre küresel dünyada ithalat korumalarının kaldırıldığı 1870-1914 dönemi, “sömürgeci” olarak nitelendirilen *birinci gıda rejimini* oluşturur. Serbest ticaretin yaygınlaştırıldığı 1945-1972 dönemi ise “endüstriyel” olarak nitelendirilen *ikinci gıda rejimini* tanımlar. Bu çalışmanın odak noktası olan ve neoliberal politikalarla birlikte süregelen (ya da başlangıcı uluslararası ticaret anlaşmalarından dolayı 1995 yılına da dayandırılan), tarımın finansallaşmasının farklı bir boyutunu da içeren *üçüncü gıda rejimi* ise “kurumsal/şirketleşmiş” olarak tanımlanır.

Sınıflamalar tarımsal üretim, dağıtım ve tüketim biçimlerinde köklü “küresel” dönüşümlere dayanmaktadır ancak daha ötede, bu analitik çerçevenin kavramsallaştırmasının öncülerinden biri McMichael (2009)'in bakış açısına göre gıda rejimi kavramsal olarak yalnızca gıdaya değil, gıdanın üretildiği ilişkilere ve kapitalizmin nasıl üretildiği ve yeniden üretildiği ilişkilere odaklanmaktadır; Gıda rejimi kavramı, “sadece sermayenin tarihindeki yapısal anları ve geçişleri değil, aynı zamanda kapitalizmin tarihini de açığa çıkarmak için bir anahtar”dır. Bu nedenle ulusal tarım politikalarına yön veren küresel değişimlerin izinden giderken karşımıza çıkan gıda krizleri, aynı zamanda kapitalizmin çıkmazlarındaki alternatif arayışların sonuçlarıdır da.

Krizlerin açığa çıkış biçimi ya da bir rejimden bir başka rejime doğru geçişin gıda fiyatlarında yaşanan ani değişimlerle gerçekleştiği iddia edilebilir. Çünkü Bernstein (2016)'a göre rejimlere dinamik bir boyut kazandıran olgu gıda fiyatlarıdır. Friedman (2005)'a göre birinci gıda rejimi de esasında temel bir yaşam aracının fiyat tarafından düzenlendiği ilk uluslararası pazar olarak nitelendirilir. McMichael (2013) de ucuz gıdaya erişimin, ikinci gıda rejiminde kapitalist birikimin başlıca araçlarından biri olduğunu söyler. Fiyatlara atfedilen bu önem doğrultusunda tarihsel olarak fiyatları neyin belirlediği ya da belirsizleştirdiği konusunun, rejimlerin dinamiğini belirleyebileceğini düşünebiliriz. Örneğin birinci gıda rejiminin 1925 ve 1945 yılları arasında dünya tahıl fiyatlarının çöküş yaşadığı dönemde zayıfladığı (Magnan, 2012); ikinci gıda rejimini zayıflatan dinamiğin 1970'lerin başlarında yaşanan hızlı fiyat artışları ile beraber ortaya çıktığı düşünülmektedir (Bernstein, 2016).

2 Düzenleme okulu kuramcıları, kriz yaratan çelişkilerine rağmen kapitalizmin kurumsal formlar ve toplumsal normlar üzerinde kurguladığı düzenleyici mekanizmalarla varlığını sürdürebildiğini iddia eder. Bu düzenleyici mekanizmalarla krizler ya ertelenir ya da üretim, tüketim ve dağıtım biçimlerinin değiştiği yeni bir kapitalist birikim rejimine geçilir (Jessop, 1990).

McMichael (2013)'e göre 2007-2008 gıda enflasyonu ise, üçüncü gıda rejiminin bir krizi olarak kabul edilebilir, hatta aynı dönemde yaşanan küresel finansal krizle olan bağlantısı nedeniyle bu gıda rejimi “finansallaşmış gıda rejimi” olarak da adlandırılabilir (Burch ve Lawrance, 2015), ki bu durum gıdanın metalaşma düzeyinde geldiği noktayı da vurgular. Artık ucuz gıda dönemi sona ermiştir (McMichael, 2013). Nitekim tarihin en pahalı gıdasına 2022 yılında şahit olmuş oluyoruz (bkz. Grafik 1).

Fakat 2007-2008’lerde yaşanan gıda enflasyonuna ek olarak 2020’lerde yaşanan fiyat yükselmelerine bağlı gıda krizi karşısında üçüncü gıda rejiminin dinamiklerinin ne olacağı önemli bir tartışma konusudur. Bu soruya aşağıda yanıt aranmakla beraber göz önünde bulundurulmasında fayda bulunan birkaç nokta şunlardır: 1970’lerde yaşanan enflasyon, her ne kadar neoliberal politikalar devreye girmeye başlamış olsa da finansal deregülasyonun günümüzdeki kadar serbestleşmemiş olmasına bağlı olarak 2000’li yıllara dek görece dengede tutulabilmiştir. Hatta gıda krizlerini kapsayan yıllar hariç tutulduğunda 1980 sonrasında ihracata yönelik sübvansiyon politikalarıyla tarımsal üretimin arttığı ve fiyatların bu sayede dünya çapında düşmesinin sağlandığını görmekteyiz. Ancak 2007-2008 döneminden itibaren durdurulamaz bir yükselme eğilimine giren fiyatlar özellikle 2022 yılında, tarihin en yüksek enflasyon seviyesini oluşturmuştur ve geçen 15 yıllık sürede, gıda fiyatları halen 2000’lerdeki seviyelere inememiştir. Finansal serbestlik devam ederken, Covid-19 salgınına ek olarak Rusya-Ukrayna Savaşı da küresel dünyayı tehdit altına almışken, iklim kriziyle beraber gıdanın geleceği ve güvencesi konusu giderek daha fazla bulanıklaşmaktadır.

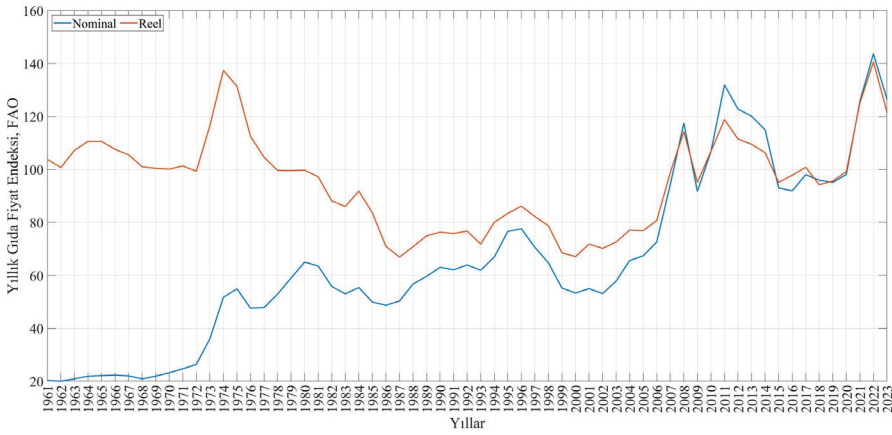
Bu çalışmanın amacı ise, sermaye birikiminin önünü açan bu mekanizmaların aynı zamanda ulusal, toplumsal ve çevresel (ekolojik) alanda yarattığı çelişkiler üzerinden nasıl bir dönüşüm geçirdiğini ve hangi alternatif mekanizmaları yarattığını incelemektir. Gıda-tarım sistemlerinin dönüşümüne ilişkin mevcut gündem iklim değişikliğine odaklanmış durumdadır. Alternatif mekanizmaların bu alan üzerinden yükselmesi ise finansallaşma, enflasyon, kırsal kesimde refah kaybı, borçluluk gibi diğer önemli yapısal sorunlara getirilecek eleştirileri arka planda bırakmaktadır. Bu sorunları öne çıkarmak amacıyla öncelikle gıda krizlerinin ortaya çıkış biçimleri ve ardındaki finansal boyut kısaca ele alınacak ve sonrasında gıda rejimleri çerçevesinde sermaye birikiminin devamını sağlayan mekanizmalar incelenecektir. Üçüncü gıda rejimi çerçevesinde ÇUŞ’ların etkinliği, süpermarketler ve sözleşmeli tarımın küresel gıda zincirine eklenme biçimleri olarak gelişmekte olan ülkelerin kırsal kesiminde yarattığı çıkmazlar Türkiye açısından ve uluslararası sermayenin ihtiyaç duyduğu alternatifler açısından ele alınacaktır.

2. Gıda Krizleri ve Finansallaşma

En bilinen haliyle gıda krizi, 2008 yılında yaşanmış olup gıdaya ulaşamayan güney ülkelerinde açlık ve yoksulluk sorunlarının derinleştiği derinleştiği bir dönemdir ve gıda fiyatlarındaki artış meselesi dünya genelinde 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi ve 2008 yılında yaşanan finansal krizi takiben küresel bir sorun olarak devam etmektedir. Dünya, 1961 yılından beri kayıt altına alınan rakamlara göre 2022 yılında en yüksek gıda enflasyonu ile karşı karşıya kalmıştır. Bu sorunun hangi kesimde kriz yaratmadığı ise bazı çarpıcı veriler üzerinden daha iyi anlaşılabilir: 2020-2021 yıllarında gıda fiyat artışlarının %54'ü küresel gıda şirketlerinin karlarındaki artıştan oluşurken, yalnızca %8'ini ücret artışları oluşturmuştur. Oysa 1979-2019 yılları arasındaki fiyat artışlarının yalnızca %11'i kar artışlarından meydana gelirken %60'ı ücret artışlarına aittir (EPI, 2023).

Gıda kriziyle beraber 2007-2022 döneminde 15 yıl boyunca dünya gıda fiyatları ani yükselmelerle ciddi bir dalgalanma sürecine girmiştir. Grafik 1'den görüleceği üzere 2011 yılına gelindiğinde reel gıda fiyatları 2000 yılına göre %77 oranında artmıştır. 2019'a dek fiyatlar yeniden düşme eğilimine girmiş olsa da 2021 yılında başlayan yükselme trendiyle reel fiyatlar 2022 yılında 2000 yılına göre 2 kat artmıştır.

Grafik 1: Küresel Gıda Fiyat Endeksi



*Kaynak: FAO (2021), <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>,
Erişim Tarihi: 03.09.2023*

2007/2008 gıda krizini ele alan yaklaşımların çoğu, gıda fiyatlarındaki değişimleri tarımsal üretimdeki arz ve talep koşullarıyla açıklamaktadır. Kuşkusuz tarımda geleneksel üretim, iklim koşullarına sıkı sıkıya bağlıdır.

Kuraklık, sel ve iklim değişikliği, ürün arzını etkileyen başlıca faktördür. Gıda stoklarının hacmi ise, bu tür dışsal şok zamanlarında arz dengesinin sağlanması açısından önemlidir. Arz koşullarını etkileyen diğer önemli faktörlerden biri ise tarımsal üretimde kullanılan girdilerden (tohum, gübre, mazot vb.) ve tedarik sürecinden kaynaklanan ulaştırma vb. maliyetlerdir. Maliyetlerin karşısında yer alan destekler de (taban fiyat, teşvik, doğrudan gelir desteği vb.) üretimin istikrarını sağlamak açısından ürün arz miktarı üzerinde önemlidir. Ayrıca ihracata yönelik politikalar, ürün arz miktarını etkileyerek fiyatlar üzerinde rol oynayabilmektedir.

Yukarıda sıralanan arz yönlü faktörlere ek olarak talep açısından bakıldığında, ABD dolarının değer kaybetmesi, faiz oranının düşüklüğü gibi makroekonomik etkiler ya da ithalatın özendirilmesi gibi hükümet politikaları da talebi etkileyen unsurlardandır (Trostle, 2008). Hem arz hem de talebi etkileyen bir faktör olarak biyoyakıt üretiminin de fiyatlar üzerinde etkisi olduğu iddia edilmektedir. Tarımsal ürünlerden alternatif enerji kaynağı üretmek için biyoyakıtı yönelik ürünlere olan talep artmıştır. Bu artış sonucunda, söz konusu ürünlerin önemli bir kısmının gıda olarak arzı yerine, biyoyakıt sanayisine arz edilmesi sonucunda gıda arz miktarı etkilenmektedir. Ayrıca biyoyakıt üzerinden tarımsal üretimin enerji fiyatlarına yakınsaması da fiyatların yükselmesinin bir başka boyutunu su yüzüne taşımaktadır.

Gıda fiyatlarını etkilediği öne sürülen yukarıdaki faktörlerin tek başına küresel gıda krizine yol açma olasılıklarının zayıf olduğuna dair tartışmalara göre, söz konusu faktörler dönemsel olarak birbirini etkilemiş ve tetiklemiş olabilir ve bu etkilerin, birleşerek gıda fiyatlarının aniden artışına yol açmış olma olasılığı yüksektir. Yapılan ampirik çalışmalar ise, gıda fiyatlarını etkileyen en önemli faktörün, enerji fiyatlarındaki ani değişim olduğu sonucuna varmaktadır (DB, 2016). Ancak bu yaklaşımlarla gıda fiyatlarındaki artışın teorik olarak açıklanması mümkün olabile de gıda üretim ve tüketim ilişkilerindeki dönüşümü açıklamakta yeterli kapsayıcılığa sahip olmadığı söylenebilir. Örneğin tahıl verimliliğindeki artış hızının azalması ve fosil yakıtlara bağımlılıktan dolayı maliyetlerin yükselmesi nedeniyle endüstriyel tarımın uzun vadeli krize girdiğinden (McMichael, 2013) anaakım kurum ve araştırmacılar tarafından pek söz edilmemektedir.

Bir başka tartışma alanı, aşırı fiyat artışıyla sonuçlanan gelişmelerin ardında finansallaşmanın yer aldığını göstermektedir. 2007/2008 yıllarında reel gıda fiyatlarının hızla artışının en önemli nedeninin, 2008 küresel kriziyle bağlantılı olan spekülasyon finansal hareketlerin olduğu sıklıkla iddia edilmektedir (BM, 2011). Risk paylaşımı amacıyla portföylerini çeşitlendirmek isteyen finansal yatırımcılar için emtia piyasaları cazip hale gelmiş ve bu piyasalarda

vadeli işlem sözleşmelerine yapılan yatırımlar hızla yükselmiştir. Fon akışının hızlanması ise, emtia fiyatlarını ve 2000 sonrasında gıda fiyatlarını arttırmaya başlamıştır (Clapp ve Isakson, 2018). Ayrıca tarımsal ürünlerin hayvancılık, enerji, endüstriyel ve kıymetli madenler ile aynı endeks sepetinde yer alması, gıda fiyatlarının diğer yatırım araçlarının fiyatlarıyla benzer şekilde dalgalanmasına da yol açarak oynaklığı ciddi biçimde arttırmıştır ve 2008 gıda krizini takip eden dönemde; bu ilişkinin ampirik analizi zor olduğu kadar, politik zeminde tartışılması da bir o kadar tehlikeli olmuştur (Field, 2016). Çünkü finansal spekülasyon ve gıda fiyatları arasındaki ilişkiyi tartışmak, esasında merkez ülkelerde gerçekleşen finansal hareketler ile çevre ülkelerde yaşanan açlık ve yoksulluk sorunları arasında bir sonuç ilişkisinin kurulmasını gerektirir. Nitekim bu alana ait literatür çoğunlukla, finansal spekülasyon ve gıda fiyatları arasındaki ilişkiyi neoklasik yaklaşım ve yetersiz veriler üzerinden bulanıklaştırmaktadır (Clapp, 2014). Oysa spekülasyon hareketlerin gıda fiyatları üzerindeki etkisine yönelik şüphelerin, emtia ticaret borsalarında vadeli işlem sözleşmelerinin ortaya çıkışından beri süregeldiği ve bu nedenle tarihsel bir olgu olduğu³ (Williams, 2014) göz ardı edilmemeli ve daha yapısalcı bir yaklaşımla finansallaşmanın farklı boyutları ve yenilenen aktörleri üzerinde durmakta yarar görülmektedir.⁴ Bu yapısalcı

3 Tarım sektöründe finansallaşmanın ortaya çıkış nedeni, iklim (kuraklık, don, dolu, sel vb.) ya da diğer doğa (yangın, bitki hastalıkları, haşere, hayvanlarda salgın hastalık, vb.) şartlarından dolayı oluşabilecek şoklarda tarımsal üreticilerin ve ürün ticaretini yapanların kazançlarını tahvil, hedging vb. finansal araçlarla korumaktır. Bretton Woods sonrasında sabit kur politikası yerine dalgalı kura geçilmesiyle beraber, dövizle mal ticareti yapan aktörlerin türev piyasalarda riskten korunma ihtiyaçlarının artmasıyla beraber finansal araçların çeşitlenmesi de kaçınılmaz hale gelmiştir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan serbest piyasa ekonomilerinde bu araçlar; vadeli kambiyo işlemleri, faiz oranlı vadeli işlemler, opsiyon (options), takas (swap) vb. işlemler olarak türev piyasaların genişlemesine yol açmıştır.

4 Düzenleme olmadığı sürece türev piyasaların tarımsal fiyatlarda dalgalanma yaratması ve spekülasyon hareketlere maruz kalması beklenir. 1980 öncesine kadar özellikle tarım ürünleri ve bunların ticaretine bağlı gelirler, taban fiyat uygulamaları ile koruma altına alınmış; ayrıca yukarıda sayılan finansal araçlar üzerinde meydana gelecek spekülasyon faaliyetler de hükümetlerce sıkı düzenlemeler çerçevesinde sınırlandırılmış ve bu yolla gıda fiyatlarında aşırı artış engellenmeye çalışılmıştır. Ancak 1980 sonrasında tarım sektöründe hükümet müdahalesinin azaltılması ve finansal piyasalarda serbestleşme politikalarının yaygınlık kazanmasıyla beraber ürün piyasalarındaki riskli ortamdaki korunmanın yolları da serbest piyasa ekonomisine terk edilmiştir. Böylelikle risk yönetimi bireyselleştirilmiştir. Gelirlerini dengede tutmak isteyen üreticiler ve ticari aktörlerin yukarıda sıralanan türev araçlara başvurma ihtiyacının yanında, spekülasyon faaliyetleri üzerinde sınırlayıcı kuralların kaldırılması da türev ürünler üzerindeki fon akışını hızlandırmıştır. Likiditenin artması, emtia piyasalarının finansallaşmasını da beraberinde getirmiştir (Ordu vd., 2018). Bireyselleşen risk yönetimi, tarımsal alanda yeni risk yönetim mekanizmalarının gelişmesine ve bu mekanizmaları uygulayacak aktörlerin de çeşitlenmesine yol açmıştır. Mekanizmalar arasında ürün ticaret endeksleri ve tezgahüstü türev ürünler öne çıkmıştır (Vander Stichele vd., 2010) ve emtia yatırımlarında 2000'li yılların başında 1 trilyon dolardan az olan tezgahüstü türev işlem hacmi 2008 yılına gelindiğinde 12 trilyon dolara yükselmiştir. Bu durum finansal spekülasyon hacminin, ticari spekülasyon hacmini aştığını göstermektedir (Öz, 2011).

yaklaşım için gıda rejimleri teorisine başvuran çalışmalar, yukarıda sıralanan tüm yaklaşımların esasında çok uluslu şirketler (ÇUŞ)'in hakimiyetinde yürütülen uluslararası iş bölümü üzerinden birbiri ile bağlantılı olduğunu göstermekte ve küresel gıda sisteminin zincirleri üzerindeki etkisini ortaya çıkarmaktadır. Bir sonraki bölümde gıda rejimlerinin geçirdiği dönüşümler kısaca özetlenmekte ve özellikle şirketleşmiş gıda rejimi kapsamında ÇUŞ'ların mekanizmaları ve finansallaşması tartışılmaktadır.

3. Gıda Rejimleri

1870'lere dek dünyanın hemen hemen her bölgesinde yerel ve küçük ölçekli çiftçiliğe dayanan tarım, aile işletmeleri tarafından geleneksel yöntemlerle yürütülmüştür. Dışa bağımlılığı azdır ve gıda ürünleri için dağıtım ağı çok fazla gelişmemiştir. 1870'li yıllarla beraber başlayan ve birinci gıda rejimi olarak adlandırılan dönem, sömürgecilik ile ilişkilendirilir ve gıda üretimi, ticareti ve kültürel etkileşim açısından karmaşık bir dönemi yansıtır. Birinci gıda rejimini 1870-1914 olarak dönemlendiren Friedmann ve McMichael (1989)'a göre hegemon güç Britanya önderliğinde Avrupa'nın yeni yerleşim bölgelerinden ve kolonilerden buğday ve et ithalatı sağlanmış ve sömürülen bu yerleşim yerlerine imalat ve sermaye malları (özellikle de trenyolu ulaşımı için) ihraç edilmiştir (McMichael, 2009). Sömürge güçlerinden ithal edilen ucuz gıda ürünleri, Avrupa'da ücretler üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturarak Avrupa'nın endüstrileşmesine katkıda bulunmuştur (McMichael, 2013).

Friedmann ve McMichael'e göre ikinci gıda rejimi ise 1945-1972 tarihlerine rastgelir. II. Dünya Savaşı sonrası dönemde geçilen Amerika hegemonyası altında tarım, tüm üretim zincirleri ile endüstri sektörüne dahil edilebilecek seviyeye gelir. Tarımsal girdiler yoğun olarak "yeşil devrim" olarak nitelendirilen teknoloji akımı çerçevesinde Amerika'dan sağlanmaya başlanır (Örneğin Marshall yardımları). Amerika, savaş sonrası koşullar altındaki Avrupa'ya ve yeni kurulan ulus devletlere tarım ürünleri ihraç etmeye başlar, fakat yeşil devrim kapsamında ulus devletler de yeni uluslararası iş bölümü çerçevesinde sanayileşmelerini arttırır. Bu dönüşüm gıda fiyatlarının düşmesini ve bu yolla ücretlerin de düşük düzeyde tutulabilmesini sağlayarak sanayileşmeyi hızlandırmıştır. Ayrıca ABD'de süregelen korumacı ve destekleyici tarım politikaları sayesinde muazzam bir üretim artışı sağlanmış ve ABD lobileri tarafından muhafaza edilen bu fazla tahıl, üçüncü dünya ülkelerine yardım olarak dağıtılmıştır (Friedmann, 1993). Bu sayede hem ABD'nin tarımsal arz fazlası dağıtılmış hem de lobilerin gücü artarak gıda rejimini oluşturacak uluslararası entegrasyona zemin hazırlanmıştır. Bu süreçte gelişmekte olan ülkeler özellikle buğday üretiminde kendine yeterli

olma durumlarından çıkarak ithalata bağımlı hale gelmişlerdir (Çaşkurlu, 2012a). Bu yeni hegemonya, ABD gıda şirketlerinin sermaye birikimlerini hızlandırmış ve aynı zamanda Sovyet ülkelerindeki tarımsal reformların önüne geçilerek hegemonik güç pekiştirilmiştir (Brown, 2020).

Fakat 1970'lere gelindiğinde petrol krizinin etkisinde borçlanma sorunu hem ABD hem de gelişmekte olan ülkelerde ciddi şekilde ağırlaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin girdi fiyatlarındaki artışla sürüklendikleri uluslararası kurumlardan borçlanma durumu, borçlanmanın getirdiği uyum paketleri zorunluluğunda bu ülkeleri geleneksel olmayan tarım politikalarına yöneltmiştir. Bunlar desteklerin azaltılması (ya da biçim değiştirmesi), meyve-sebze üretimine ağırlık verilmesi ve Friedmann (1993)'ün dikkat çektiği niş pazarlara dönük ihracat politikaları olmuştur (örneğin çiçek, egzotik bitkiler ihracatı). ABD'nin hegemonik gücünü zayıflatan olay ise, gelişmekte olan ülkelere farklı olarak tarımsal borç yükünün arkasında spekülasyonların yer almasıdır. 1970'li yıllarda tarımsal arazi fiyatlarının spekülasyon hareketleri yoluyla artışı sonucunda ABD tarımsal borç stoku üç kat artış göstermiştir. Tüm dünyayı etkileyen boyutuyla ise buğday fiyatlarını 1973 yılında uçuran gelişme, Sovyet Rusya ve ABD arasındaki tahıl anlaşmaları kapsamında Rusya'nın dev miktarda buğdayı ABD'den satın alması olmuştur. Bu durumun hem küresel tahıl arzında sıkıntı yaratması hem de ani enflasyon yoluyla ikinci gıda rejiminin krizi olarak nitelendirilmektedir (Bernstein, 2016).

Bu gelişmeler üzerine sermaye krizini aşmak üzere neoliberal politikalar yardımıyla çok uluslu şirketlerin ulus ötesi faaliyetleri hız kazanır. Bu şirketler bu sefer emperyalist bir devletin desteği ile değil, doğrudan neoliberal temsilci kuruluşların (DTÖ, IMF, DB) desteğiyle varolagelmiştir. 1970'ler itibarıyla üçüncü gıda rejimini oluşturacak olan bu dönüşüm gıda sistemi üzerinde büyük değişikliklere yol açmış, tüketici alışkanlıklarını ve gıda endüstrisini önemli ölçüde etkilemiştir. Küresel pazarlara hakim olma biçimi değişmiştir ve değişim özetle dört alanda gözlenmektedir: (i) Tarım işletmeleri daha büyük hale gelmiş ve yoğunlaşmıştır. (ii) Teknolojik yenilikler ve biyoteknoloji (örneğin, GDO'lar) daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. (iii) Küresel gıda zincirleri oluşturulmuş ve gıdanın üretimi ve dağıtımı bu zincirlerle bağlanmıştır. (iv) Tüketim alışkanlıkları ise fast food, işlenmiş gıdalar ve ayrıca organik, iyi tarım gibi çeşitli sertifikasyonlara sahip ürün gruplarına yönlendirilmektedir.

Özellikle ilk alan, ÇUŞ'ların tarım sektöründeki faaliyetlerinin yoğunlaşmasını ifade eder. İkinci alandaki teknolojik yenilikler verim artışına vurgu yapan fakat çevreci bir vurguyla da ikinci gıda rejimindeki teknolojiden

farklılaşarak sürdürülebilir tarım pratiklerine yönelik uygulamaları ön plana çıkarmaktadır.⁵ Bu teknolojiler tüketim alışkanlıklarını değiştirerek tarımsal üretim biçimlerini de dönüştürmektedir. Çünkü bu şirketler aynı zamanda tarımsal girdilerin tedarikçileri, gıda işleyicileri ve süpermarket zinciri işletmecileridir. Sermayenin yoğunlaştığı bir diğer alan, finansal piyasalardır ve gıdanın iyiden iyiye serbestleşen finans piyasalarına içerilmesiyle üçüncü gıda rejimi, finansallaşma ve bunun fiyatlara yansıyan boyutu ile de diğer rejimlerden ayrılan bir nitelik kazanmıştır.

Bu gelişmelere göre üçüncü gıda rejimi McMichael (2012) tarafından *şirketleşmiş gıda rejimi* ya da Burch ve Lawrence (2014) tarafından *finansallaşmış gıda rejimi* olarak da adlandırılmaktadır. Büke (2020) ise gıda rejimini *kapitalist gıda rejimi* olarak yeniden kavramsallaştırarak gıda rejiminin dinamiklerini “*ilk(s)el birikim*” eğiliminden koparmayarak ve aynı zamanda kapitalizmin kendisinin bir gıda rejimi olduğunu ve “*insan-insan, insan-doğa, insan-insan olmayan arasındaki ilişkileri ve öznelikleri artı-değer üretimine indirgerken*”, sonuç olarak “*gıdanın kırdan, tarımdan ve doğadan kopartılması*” eğilimine dikkat çekmektedir. Bu üç kavramsallaştırmanın dinamiklerinden yola çıkarak ilerleyen bölümlerde ÇUŞ’ların sermaye birikim krizini aşmaya çalıştıkları mekanizmalar daha ayrıntılı tartışılacaktır. Fakat bu mekanizmalar, Bernstein (2018)’dan hareketle küçük üreticiler açısından da ele alınacaktır. Çünkü üçüncü gıda rejiminde serbestleşme ve özelleştirmeye dayalı politikalar, gıda şirketlerinin nüfuzunu güçlendirirken, bunun da ötesinde David Harvey’in mülksüzleştirerek birikim yaklaşımını da kapsayacak biçimde Bernstein (2016) “süpermarket devrimi” olarak adlandırdığı dönüşüm ve “tarım ürünleri ticareti için arazi dönüşümleri”ne ek olarak “köylü tedarik kültürlerinin küresel olarak yer değiştirilmesi” etrafında kurumsal bir küreselleşmeye dikkat çekmektedir.

3.1. Çok Uluslu Şirketler, Tarımın Finansallaşması ve Fiyatlar

ÇUŞ’ların büyüklüğünü ve gücünü somutlaştırmak açısından şu birkaç örnek aydınlatıcı olabilir: 2008 yılına gelindiğinde küresel tahıl ticaretinin %90’ı beş büyük gıda firması tarafından gerçekleştirilmiştir (Murphy vd., 2012). Gıda endüstrisinde, global gıda satışlarının yüzde 50’sini Nestle, JBS, Kraft-Heinz, Danone ve Unilever gibi şirketlerin listeye ilk sıralardan girdiği elli üretici firma oluşturmaktadır (Heinrich Böll Foundation, 2017). EPI

5 Örneğin GDO’lu tohumlar, daha az kimyasal ilaç kullanımına yol açması açısından yaygınlaştırılmak istenmekte fakat sürdürülebilirliğe katkı açısından toprağın traktörle sürülmemesine yönelik öneriler daha fazla kimyasal ot ilacı kullanımına yol açmaktadır. Bu çelişkili pratiklere örnekler, ÇUŞ’ların hangi pazarda etkin olduklarına bağlı olarak çoğalabilmektedir.

(2023)'nin raporundan yola çıkarak gıda fiyatlarındaki artışın yarısından fazlasının küresel gıda şirketlerinin kar marjlarından kaynaklandığını daha önce de belirtmiştik. Küresel gıda fiyatlarının en yükseğe çıktığı 2022 yılında Cargill, gelirlerini %22,8 oranında arttırmış (Statista, 2023), 2021 yılında ise 156 yıllık ticari faaliyetleri boyunca en yüksek kara ulaştığını bildirmiştir (Bloomberg, 2021).

Gıda ticaretine ek olarak girdi ticareti yapan ÇUŞ'lar, özellikle süpermarket zincirleri üzerinden perakende sektöründe de yoğunlaşmıştır. Bu şirketlerin sermaye birikim mekanizmalarının, yalnızca fiyatlar üzerinden işlemediğine değinmek yerinde olacaktır. Dünya piyasalarındaki tahıl fiyatları elbette önemlidir, ancak bu şirketler için fiyatların yükselmesi ya da düşmesinden ziyade önemli olan yüksek ticaret hacmini sürdürebilmektir. Toptan tahıl ticareti ile ilgili diğer faaliyetlerden kar elde edebilmektedirler ya da tarım emtia piyasalarında finansal spekülasyonlar ve endeks fonları, taşıma ve depolama gibi işlemler gibi kar getirici araçlara sahiptirler (Murphy vd., 2012). Örneğin depolama ve teslimat sistemleri, küresel tahıl ticareti için ciddi bir öneme sahiptir. Büyük emtia ticaret şirketlerinin kontrolünde olan bu hizmet, hükümetler için acil durumlara yanıt olmak açısından kritik roledir. Birçok durumda, bu şirketlerin elinde tuttıkları emtia stoklarının kesin boyutunu bilmek neredeyse olanaksızdır, bu bilginin büyük bir kısmı gizli tutulur. Büyük ihracatçı ülkeler dahil olmak üzere, 1980'ler itibariyle büyük stok tutma programlarının çoğunun kaldırılmasından bu yana büyük şirketler daha fazla fiziksel stok tutmaya başlamışlardır. Bu fiziksel stokların varlığı ve kontrolünün tahıl fiyatları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu iddia edilebilir. Ancak şirketler açısından daha da önemlisi, bu stoklar hakkındaki bilginin, bu şirketlerin tarım türev piyasalarındaki finansal yatırımları için çok önemli olmasıdır (Murphy vd., 2012). Burch ve Lawrence (2009) finansal yatırımcıların doğrudan tarımsal üretime, toprak satın almalarına⁶ ve girişim sermayesine yönelik yatırımlarının yanı sıra, tarımsal gıda şirketlerinin de bu tür finansal yatırımlara giriştiği gözlemlenmeye başlamıştır. Sonuç olarak ÇUŞ'ların finansal karları, reel üretim karlarını geçmiştir.

Kısaca ÇUŞ'ların tarım-gıda sektöründe güç kazanma mekanizmaları başta fiyatlar olmak üzere tarım-gıda ürünü satış hacmi, finansal ürünlerin satışı, depoculuk üzerinden yürütülen finansal faaliyetler, doğrudan tarımsal üretim ve toprak satın almalar olmuştur. Bu mekanizmalara ek olarak ÇUŞ'ların genişleme olanaklarını hızlandıran gelişme ise finansal

6 Toprak satın almaları, elinde önemli miktarda likit para bulunduranlar için enflasyon riskine karşı bir önlem aracı olarak sayılabilir ve üretken kapasitesi ile gelir getirici fonksiyona da sahiptir (Fairbairn, 2015).

yatırımcıların gıda şirketlerinin hisse senetlerine yönelmeleri ve zaten güçlü olan bu şirketlere para akışını hızlandırmalarıdır. Bu sayede gıda şirketlerinin büyük ölçekli ticari faaliyet alanları artmakta; yüksek teknolojik girdiye, işlenmiş ve hazır gıdaya ve perakende sektörlerine dönük endüstriyel tarım modeli genişlemektedir (Clapp ve Isakson, 2018). Böylece süpermarket zincirleri, sertifikalı üretim, sertifikalı tohum, sözleşmeli üretim modelleri yaygınlaşan mekanizmalar olagelmıştır.

Bu gelişmelerin reel tarım sektörü üzerindeki etkileri yalnızca tarımsal ürün fiyatlarının yükselmesi ve dalgalanmasıyla sınırlı kalmamıştır. Takip eden etkilerden biri de tarım alanlarına önemli miktarda yatırım yapılması ve bunun sonucunda tarım alanlarının fiyatlarının hızla artmasıdır. Üstelik finansallaşmanın yoğunlaşması, tedarik zincirlerinin uzamasına ve zincirin halkalarına yeni finansal aktörlerin yerleşmesine neden olarak üretim fiyatları ile tüketim fiyatları arasındaki farkın iyice açılmasına yol açmıştır. Bu dönüşüm, birçok finansal kurumun ve aracın tarım-gıda arz zincirinin farklı aşamalarını yeniden düzenlemesini ve zincirin diğer dönemlerini ve koşullarını değiştirme yeteneğine sahip olmasını içerir (Burch ve Lawrence, 2009). Özellikle süpermarketler üzerinden yaşanan bu dönüşümde, meyve sebze tedariginde büyük çiftçilerle beraber küçük çiftçilerle de anlaşma yoluna gidilmektedir. Çünkü yoğun emek gerektiren sebze ve meyve tarımında küçük çiftçiler aile emeğini kullanmakta ve daha düşük emek maliyeti üzerinden ürünleri daha düşük fiyata vermeye razı olmaktadır. Üstelik küçük çiftçiler daha rahat yönetilmekte ve yönlendirilebilmektedir. Sadece büyük çiftçilerle anlaşmak, otonom güç açısından süpermarketler için daha büyük risk oluşturabilmektedir (Humphrey, 2007). Bir başka mekanizma, market zincirlerinin alt-sözleşmeler yoluyla çiftçilere ürettirdikleri ürünleri kendi market isimleriyle markalaştırmalarıdır. Bu strateji, süpermarketlere daha fazla kontrol ve esneklik kazandırmakta ve tedarik zincirindeki kar akışının daha büyük kısmına el koyabilmeyi ya da tüketiciye daha düşük fiyatlı ürün sunma potansiyeline katkı sağlayarak pazardaki güçlerinde ve satış hacimlerinde artış sağlamaktadır (Burch ve Lawrence, 2005). Hatta güçlü gıda üreticilerinin dahi, uluslararası süpermarket zincirlerinden gelen baskı altında kalmakta olduklarının altı çizilmektedir (Heinrich Böll Foundation, 2017).

Marketler, beslenme biçimlerini dönüştürerek (Friedman, 2005) tüketim kültürlerini de etkilemekte ve sertifikalı ürünlere talebin artmasına yol açmaktadır. Yalnız bu sertifikalar, devlet kurumları tarafından belirlenen kalite ve sağlık standartlarından farklıdır; organik tarım, iyi tarım gibi uluslararası kurumların önderliğinde gelişen sürdürülebilir tarım pratikleri ile üretilen ürünlere dayanır. Bu tür ürünlerin yükselişi, ikinci gıda

rejiminden beri süregelen yoğun tarım pratiklerinin ekolojik alanda ciddi tahribat yaratmasıyla yakından bağlantılıdır (McMichael, 2009). Üçüncü gıda rejiminin yeni mekanizmalarından biri ise sağlıklı gıdaya olan talebi ve çevreye duyarlı tarımsal üretim süreçlerine olan hassasiyeti kendi market raflarına yönlendirmesidir. Fakat belirtmek gerekir ki çevresel tahribata ve sağlıksız gıdalara yükselen toplumsal etkiler, gıda şirketlerinin sağlıklı gıdaya olan zorunlu ilgisini arttırmış ve sertifikalı ürünlerin ve üreticiliğin doğmasına neden olmuştur (Brown, 2020). Biyoçeşitlilik ve iklim değişikliği hassasiyeti arttıkça tüketicilerin bu tür ürünlere talebi artmakta ve böylece süpermarketler farklılaştırılmış ve daha yüksek kar getirici ürün ticaretini de ellerinde tutabilmektedir. Özetle yeni uluslararası iş bölümü çerçevesinde ÇUŞ'ların rolü satış potansiyeli yüksek ürünler pazarında; üretici ülkelere sertifikalı tohum ve kimyasal girdi satmak, üretilen ürünleri işlemek ve ürünlerin dağıtım ve ticaretini yapmaktır (Aydın, 2016). ÇUŞ'ların bu şekilde oluşturduğu küresel meta zincirinde GOÜ'lerin rolüne ve küçük çiftçiliğe etkisine şimdi biraz daha ayrıntılı bakabiliriz.

3.2. Gelişmekte Olan Ülkeler, Çiftçiler ve Türkiye

Üçüncü gıda rejiminin yoğunlaşan ve son yıllarda birkaç alanda genişleyen mekanizmalarından biri olarak ve tipik bir merkez-çevre ülke ilişkisine uyan biçimde ÇUŞ'ların uluslararası iş bölümünde GOÜ'lere biçtiği rollerden biri yüksek değerli ürünlerin üretilmediği gelişmekte olan ülke topraklarının önemli bir kısmında, biyoyakıt ve hayvan yemi üretimine ayrılmasıdır. İkinci bir rol ise, niş pazar ürünlerine (çiçek ve egzotik meyveler gibi) ek olarak et, meyve ve sebze üretiminin de dahil edilmesidir. GOÜ'ler, bu ürünleri kuzey ülkelerinin tahılıyla takas etmeye başlamıştır (McMichael, 2009). Bu ticaret ağı, küresel emtia zincirleri ile birbirine bağlanmıştır ve süpermarketler ya da gıda firmaları, sözleşmeli tarım yoluyla bu zinciri domine etmektedir (Bernstein, 2016). ÇUŞ'lar özellikle gelişmekte olan yeni pazarlar ve gelişmekte olan ülkelerde önemli yatırımlar gerçekleştirmiş; süpermarketler ise gıda tedarik zincirleri üzerinden yoğunluğunu bu bölgelerde arttırmıştır.⁷

Özellikle meyve-sebze ve çiçek gibi ürünlerin depolanma maliyetleri yüksektir ve çiftçiler bu ürünleri düşük fiyata razı gelerek hemen elden çıkarmak zorundadır. Bunun da ötesinde, çok fazla emek, sulama, gübre ve zirai mücadele gerektiren bir üreticiliğe dayanır (Kılavuz ve Yücer, 2023). Bu yeni iş bölümünde hem yoğun doğal kaynak kullanımı hem de kimyasal madde kullanımına bağlı olarak çevresel maliyetler de yine GOÜ'lere

7 2000 yılına gelindiğinde, süpermarketler örneğin Latin Amerika ülkeleri arasında ulusal gıda perakendeciliğinin %50-60'ına ulaşmış, Amerika Birleşik Devletleri ve Fransa'nın %70-80'lik payına yaklaşmıştır (Reardon vd., 2003).

yüklenmiş görünmektedir. Bu ülkelerdeki küçük üreticilerin sürdürülebilir tarım teknolojilerine erişimleri ise çok zordur.

İkinci gıda rejiminde ÇUŞ'ların tedarik ettiği girdilere bağımlı hale gelen çevre ülkelerin, bu ürünler yoluyla da gıda tedarik zincirlerine bağlanması, gıda krizi dönemlerine karşı ulusal öz yeterlilik hedeflerine geri dönme olasılıklarını hepten olanaksız hale getirmiştir. Girdi bağımlılığının yüksek ve tarımsal desteklerin az olması, enflasyon karşısında özellikle küçük çiftçileri daha da korunmasız hale getirmektedir. Fiyatların artması durumunda gıda tedarik zincirinin en zayıf halkasında yer alan üreticiler, fiyat artışlarından faydalanamamakta, fiyatların süpermarketlerce aşağı çekilmesi durumunda ise ürettikleri ürünlerin fiyatları daha da düşmekte ya da pazarlama olanakları iyice daralmaktadır (Doğan, 2006). Ayrıca bu şirketlerin sözleşmeli tarım ya da sertifika sistemleri ile yüksek standart getirmesi, üreticiler için yeni maliyetler doğurmaktadır. Tüketicilerin sağlıklı gıdaya erişim konusundaki talepleri ne kadar yerindeyse; fakat bu standartları yakalayacak üretim koşullarına sahip olamayan küçük üreticilerin de bu tür sertifikalı piyasalarda kendilerine yer bulamamaları, o kadar eşitsiz bir durum yaratmaktadır. Süpermarketlerin diğer mekanizması olan alt sözleşmeler yoluyla yarattıkları market markaları ise daha düşük fiyatlı olması nedeniyle rekabet üstünlüğü yaratarak yerel üreticilerin pazar gücünü iyice kırmaktadır.

Tedarik zincirinde yer alan aktörlerin fiyat oynaklıklarından korunma güçleri de farklıdır. Bu anlamda en dezavantajlı kesim, küçük çiftçilerdir. Zincirin halkalarına eklenen yeni finansal aktörler, gıdanın kullanım değeri ve fiyatı arasındaki ilişkinin giderek birbirinden kopmasına ve anlaşılmasına neden olmaktadır. Bu ise, özellikle zincirin en başında bulunan ve az gelişmiş ülkelerdeki en zayıf halkayı oluşturan çiftçilerin fiyatlar konusundaki siyasi mücadele alanını daralmaktadır (McMichael, 2009). Ayrıca küçük çiftçilerin, tahvil piyasalarına entegre olmaları çok zordur. Tarımda finansallaşma, borsa, tahvil, hedging vb. araçlar üzerinden küçük üreticilerin üretim sürecine eklenmiş olduğu söylenemez. Bu tür finansal araçları kullanmak, küçük üreticiler için bilgi sınırlarını aşmaktadır ve maliyetlidir (McMichael, 2009). Zincirdeki en zayıf halkanın üreticiler (çiftçiler) haline gelmesi, fiyat artışlarından yararlanamamalarının bir nedeni olmuştur. Artan girdi fiyatları karşısında ise üretimin sürdürülebilirliği yine finansallaşmanın diğer boyutunu oluşturan borçlanmaya bağlı hale gelmiş, böylece finansallaşma sınıflararası düzeyde yaygınlaşmıştır. Yükselen fiyatlardan yararlanamayan çiftçilerin borçluluk durumları da iyice derinleşmektedir. Mevcut politikalarla tarımsal üretim riski gittikçe daha fazla bireyselleşmiştir. Bu durumun çiftçiler arasında dayanışsal bağların iyice kopmasına neden olabileceğine dikkat çeken Williams (2014)'tan hareketle, kooperatifçiliğin ve birlik

yapılarının güçsüz olduğu ülkelerde tarımsal üretimin daha da zorlu hale gelmeye başlayacağı öngörülebilir. Toprak satın alımları ve finansallaşmanın etkisiyle pahalanan arazi fiyatları ise, gıda fiyatlarını yukarı yöne çeken ve de köylüleri topraklarından eden dinamiklerden biri haline gelmektedir. Bu tablo karşısında küçük ölçekli çiftçilerin önünde iki seçenek kalmaktadır. Tarımsal üretimden çekilmek ya da küresel değer zincirine katılmak zorundadırlar.

Oysa rejimin işleyişi için tarihsel süreçte kritik sınıfların onayı gerekmiştir. Brown (2020)'nin iddiasına göre orta ve küçük çiftçilerin gıda tedarik zincirine katılım konusunda ikinci gıda rejiminde gıda fiyatları üzerinden uzlaşma sağlanmıştır. Başka bir deyişle çiftçiler, artan gıda fiyatları üzerinden gıda rejimine uyum sağlayacak düzeyde bir pay alabilmişlerdir. Peki üçüncü gıda rejiminde küçük çiftçiler küresel zincire katılmak için hangi mekanizmaya razı gelmişler ve geleceklerdir? Ya da üçüncü gıda rejiminde zaten büyük sermaye grupları açısından küçük çiftçiliğin tasfiyesi mi gerekmektedir? Örneğin günümüzde fiyat mekanizmasından koparılan gıda üretimi karşısında kırsal kesimi köylü sınıfının tasfiyesinden korumak amacıyla hükümetlerin savunuculuğunda “sözleşmeli üretim”e dikkat çekilmektedir. Ancak sözleşmeli tarımdaki risk, tamamen sözleşmeyi yapan taraflar arasındaki anlaşma kurallarına göre paylaşılmaktadır. Vadeli işlem borsalarında taraflar çoğunlukla tüccarlar ve finansal aktörler olup ulusal ya da uluslararası kurallara göre düzenlenirken, sözleşmeli üretimde çiftçiler risk yönetimine içerilir fakat düzenlemeler yerel ve ulusal düzeydedir. “Sözleşmenin Ahlaki Ekonomisi” başlıklı makalesinde A. R. Clapp (1994), sözleşmeli tarımda tarafların ilk bakışta yalnızca alıcılar ve satıcılar arasında olduğu görülse de esasında eşitsiz bir değişimdeki tüm sosyal ilişkilerin yönetildiği bir sözleşme biçimi olduğunu analiz etmektedir. Little ve Watts (1994) ise sözleşmeli tarımın çiftçilerin proleteryaştırılmasına hizmet ettiğini söylemektedir. Sözleşmeli tarımın eşitsizliği FAO (2018) tarafından da kabul edilmiştir ve dengesiz güç sorununun çözülmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Örneğin Hindistan’da bu doğrultuda “yeni dağıtım sözleşmesi” adıyla hükümet tarafından yeni bir sözleşme modeli kırsal kalkınma kapsamında desteklenmeye başlanmış olsa da sözleşmeli tarımın sorunlarına yönelik gerçek bir mekanizma getirmemekte ve yapısal eleştirilere yanıt verememektedir (Cohen vd, 2021). Sözleşmeli üretimin mevcut haliyle GOÜ’lerde üretim, dağıtım ve tüketim süreçlerini kökten dönüştürmeye yarayacak bir potansiyel taşıdığını söylemek pek mümkün görünmemektedir, çünkü küçük üreticiler açısından sürdürülebilir bir model değildir. Bir alt başlık olarak Türkiye örneğiyle gıda rejiminin GOÜ’deki yansımalarını küçük üreticiler açısından değerlendirmeye devam edebiliriz.

Türkiye’de Gıda Rejimleri

Türkiye’de gıda krizi süresince yükselen fiyatların ivmesi devam etmiştir. 2008 yılında dünya ile ortak yönde yükselerek harekete başlayan fiyatların, dünya ile birlikte düşüşe geçemediği görülmektedir.⁸ Fakat Demirkılıç vd. (2022), iç tarım fiyatlarının tüketici fiyatları ve döviz kuru etkileri göz önünde bulundurulduğunda, 2003-2020 dönemi boyunca küresel fiyatlarla uyumlu hareket ettiğini belirtmektedir. Aslında bu gözlem, ithalata bağımlı hale gelen Türkiye tarımında gıda fiyatlarını, küresel krizden ayrı düşüneyemeyeceğimizi de açıklar. Ancak bu çalışmada ulusal ve küresel fiyatların eğiliminde yaşanan farklılaşma; Türkiye’de yaşanan gıda enflasyonunun, küresel gıda fiyatlarından ziyade iç dinamiklere (içe dönük birikim rejimi özelliklerine) ve bu dinamikleri büyük ölçüde şekillendiren “küresel gıda sistemine eklemlenme biçimi”ne (dışa dönük birikim rejimi özelliklerine) dayandığına dair önemli bir sinyal olarak algılanmaktadır. Bu özelliklere ve gıda rejimlerinin tarihsel gelişimine biraz daha ayrıntılı bakmakta yarar vardır.

Her gıda rejimine ait uluslararası iş bölümünde Türkiye’nin bir yeri ve rolü olmuştur. Örneğin Osmanlı’nın son dönemlerine rastgelen sömürgeci düzende, özellikle Ege ve Doğu Akdenizdeki tarımda İngiliz ve Alman tüccarlar aktif rol almışlardır. İkinci gıda rejiminde Türkiye’nin özel bir önemi vardır çünkü diğer GOÜ’lerin aksine teknolojik yardımlar ve temel gıda ürünlerinin üretimine izin veren ancak yine de dış girdiye bağımlı hale geldiği hegemonik güç altında Türkiye kendine yeterlilik düzeyini arttırarak ihracat odaklı bir tarım sistemi kurmuştur (Tören, 2007). Desteklerin de üçüncü gıda rejimi dönemine göre daha yüksek olduğu ve birçok kamu iktisadi teşebbüs, düzenleyici kurum, koruyucu yasalar ve tarıma özel birlikler öncülüğünde tarımsal üretim kapitalistleşme sürecine entegre edilmiş fakat diğer GOÜ’lere kıyasla avantajlı bir ülke haline gelebilmiştir.⁹ Fakat neoliberal politikalarla başlayan üçüncü gıda rejimi kapsamındaki özelleştirmeler, tasfiyeler,

8 OECD (2008) gelişmiş ülkelerde 2008 krizinin etkileriyle ekonomik büyümenin yavaşlamasından dolayı 2007-2008 yıllarında artan gıda fiyatlarının hız keseceğini ancak gelişmekte olan ülkelerde ekonomik yavaşlama görece daha az “hissedileceğinden”, fiyatların düşüş hızının yavaş olacağını tahmin etmiştir. Üstelik biyoyakıtta olan talep artışı sürerse ve arz tepkilerinin de gecikmesi durumunda bu ülkelerde gıda fiyatlarının küresel ortalamadan daha yüksek seyredeceğine dikkat çekmiştir. Başka bir deyişle OECD’ye göre gelişmekte olan ülkeler uzun dönemli enflasyon eğilimine girmiştir.

9 Burada makro boyutta “avantaj” olarak nitelendirilen gelişimin alt boyutları için bir dipnot düşmek önemli olabilir. Ticari tarım gelişirken, özellikle makineleşme ve girdi kullanımındaki artış dengesiz dağılmıştır. Bunun sonucunda arazi toplulaşması ve parçalanmasının eş anlı olarak artışı mülksüzleşmeyi de beraberinde getirmiştir. Böylece büyük toprak sahiplerinin bir kısmı “kapitalist tarım işletmeleri”ne dönüşürken, doğu ve güneydoğuda “feodal yapı” kısmen devam etmekte, en yaygın sınıf olan “küçük üreticiler” ise kredi ve çeşitli pazarlama olanaklarıyla varolagelmektedirler (Er, 1994).

kooperatifçiliğin etkisizleştirilmesi, desteklerin biçim değiştirmesi, DTÖ anlaşmaları¹⁰, DB ve IMF borçlanmaları kapsamındaki yeni düzenlemeler doğrultusunda hem iç hem de dış pazardaki gücünü yitirmiştir. Bu sefer küresel iş bölümündeki görevi, temel gıda ürünleri yerine taze ve işlenmiş meyve-sebze üretimine dönüşmüştür (Aydın, 2010).

Bu yeni iş bölümüne geçişte özetle iç piyasada şunlar yaşanmıştır: Devletin tamamen ya da kısmen çekildiği piyasalarda (örneğin et, süt, şeker, çay) ÇUŞ'ların güçlenmesi, ulusal şirketlerin ÇUŞ'larla işbirliği yapması, tarımsal ürün çeşitliliğinde şeker pancarı, tütün, tahıllar gibi geleneksel ürünlerin terkedilmesi (Aydın, 2016) (et ve tahıl gibi önemli ürünlerin ithalatçısı haline gelerek meyve-sebzeciliğe yönelim ve genel olarak kendine yeterlilikten kopuş), sertifikalı tohum ve kimyasal girdi kullanımına bağımlılık, sertifikacılık (organik, iyi tarım gibi), sözleşmeli üreticilik gibi düzenleme mekanizmaları yaygınlaşmıştır (Çaşkurlu, 2012b). Tüm bu mekanizmalar üzerinden tarımsal ürünlerin işlenmesi, dağıtım ve ticareti küresel meta zincirine bağlanmıştır (Aydın, 2016). Ayrıca son yıllarda tarımın finansallaştırılma araçlarından biri olarak lisanslı depoculuk düzenlemeleriyle devletin taşımacılık ve depolama faaliyetlerinden de çekilmeye başlaması (Güler ve Değirmenci, 2020), çiftçi borçlanmalarındaki dramatik artışlar yoluyla küçük üreticiliğin de finansallaşması, süpermarketlerin artan faaliyetleri (Oral, 2020) ve son yıllarda hem ürün çeşitliliği hem de üretim ve dağıtım aşamalarında yoğunluk kazanarak küresel meta zincirine “dahil edilme”nin yeni düzenleme mekanizmaları haline gelmiştir. Örneğin sağlıklı gıda talebine yönelik market gıdalarında sertifikalandırma yine uluslararası standartlar tarafından domine edilmektedir. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın entegre kontrol yoluyla zirai mücadele yapan üreticilere verilen ulusal sertifikaya bağlı üreticilik (EKÜY) market raflarında yer bulamamakta, çiftçilere herhangi bir pazarlama gücü sunmamaktadır. Küresel “dahil edilme”nin kuralları aynı zamanda devlet açısından dahi bir “dışlanma” mekanizması doğurmaktadır.

Ayrıca Türkiye’de kırsal kesimin borçluluğu, tarımın yapısal sorunlarından biri haline gelmiştir. Eskiden yalnızca tohum ve teknoloji gibi girdilere bağımlı olan çiftçiler, yerel kanallar ya da kooperatifler aracılığıyla çeşitli ödeme kolaylıklarına sahip olabilseler de artık bankalara olan borçluluk üzerinden kurumsal bir çıkmaza sokulmuştur. Borç, artık yalnızca çiftçinin yükü değildir; sermayenin elinde bir düzenleme aracına dönüşmüştür.

10 Türkiye'nin dış piyasa ile olan ilişkisinde 1995 yılında imzalanan DTÖ anlaşması kritiktir. Burada Türkiye'nin ihracat ve ithalata yönelik koruma startajleri oldukça tutarsız olmuş, bu durum iç piyasadaki desteklerin de azalmasına yol açmıştır (Akder, 2006).

Evrensel olarak en dezavantajlı kesimin küçük çiftçiler olduğu kabul edilse de ulusal düzeylerde üretim biçimlerinde farklı dezavantajlı aktörler de yer alabilmektedir. Örneğin Türkiye’de “ortakçılık” tarımsal üretimin önemli bir parçasıdır. Ortakçılıkta gözlemlenen kırılma düzeyleri (örneğin Manisa bağcılığında gelirin %50’sini alan ortakçı, Antalya seracılığında %25’ini alabilmektedir) ve kırılmanın yaşanmış biçimleri dahi bölgeden bölgeye değişebilmektedir (Ayrıntılı bilgi için Aydın, 2016). Fakat bu yapı, Türkiye’de ÇUŞ’ların faaliyetlerinin itici gücü haline de gelebilmektedir. Çünkü refah kaybı yaşayan küçük üreticiler, aile içi emeğin bir kısmını tarım dışı sektörlerde çalışmaya yönlendirerek ya daha fazla emek gerektiren ve görece daha iyi gelir getiren tarımsal ürün üretimi ya da ortakçılık yoluyla bir şekilde tarımsal üretime devam etmekte ya da tümüyle tarımsal üretimden kopmaktadırlar (Teoman ve Tartıcı, 2012). Hatta ortakçılık, sözleşmeli tarımın da bir parçası haline gelerek üretim riski toprak sahibinden ortakçıya aktarılabilmektedir. Zaten çok düşük olan ortakçılık gelirine ek olarak (asgari ücretten daha düşük) sözleşmeli üretimin yol açtığı risk sonucunda ödeme alamayan toprak sahibinin, ortakçıya da ödeme yapamama durumu da yaygındır ve Aydın (2016) tarafından bu üretim biçimi “sözleşmeli ortakçılık” olarak adlandırılmaktadır. Bu riske rağmen Türkiye’de sözleşmeli ortakçılık faaliyetlerinin sürmesinde toplumsal bir uzlaşmadan söz edilemez. Aydın (2016)’a ait saha çalışmasında ortakçıların geldikleri bölgelerde sosyo-ekonomik olanakların daha kısıtlı olduğu bilgisi edinilmiştir. Burada toplumsal uzlaşmadan ziyade, toplumsal eşitsizlikler üzerinden yükselen zorunlu bir “rıza” ön planda gibidir. Bu da aslında Türkiye’de meta zincirine hangi dinamiklerle bağlandığımızın bir göstergesi sayılabilir.

Genel olarak Türkiye’de gözlenen sözleşmeli tarım modelinde devletin özendirici fakat düzenlemeden uzak duruşu göze çarpmaktadır. Sistemli bir tarımsal planlamanın olmadığı ülkemizde sözleşmeli üreticiliğin önemli bir piyasa mekanizması olarak planlamanın yerine geçebileceğine dönük yönetsel bir anlayışın yerleşmiş olduğunu görmekteyiz. Ancak neoliberal anlayışa uygun olarak devletin düzenleyici rolüne dair herhangi bir somut adım da atılmış değildir. Oysa ortakçılık gibi kiracılığın da yaygın, arazilerin çok parçalı yapıda ve miras sorunlarının olduğu ülkemizde uzun dönemli planlamaları piyasa mekanizmalarının işleyişine uyumlandırmak zaten zordur. Buna ek olarak tarımda planlama, yalnızca meta zincirinin ihtiyacına terk edilemeyecek derecede önemli bir konudur. Bu önem kırsal nüfusun korunmasına olan ihtiyaçtan ileri geldiği kadar, doğal kaynakların da muhafazasını üstlenir. Su stresi yüksek, iklim krizlerine duyarlı ve topraktaki organik madde oranını önemli ölçüde yitirmiş bir ülkede gıda güvenliği, piyasa önceliklerinden önemli olmalıdır.

Bu politikalar sonucunda milli ekonomiye önemli bir katkı sunamayan tarım sektörünün tehlikeli siyasi deneylere tabi tutulduğuna da şahit olmaktayız. Örneğin mecliste Tarım ve Orman Bakanlığı'na verilen soru önergesine göre 2022 yılında Ürdün, Filistin, İsrail, Suudi Arabistan, Katar gibi ülkelere satış vb. yollarla tarımsal arazi tahsis edildiğini görmekteyiz (Evrensel, 2023). Ülke topraklarının satışına ek olarak ve Türkiye Cumhuriyeti'nin tarihsel siyasi duruşundan ciddi bir sapma göstererek yabancı ülkelerde (Sudan, Nijer, hatta Venezuela'da) toprak kiralama planlarıyla da karşı karşıyayız (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2019; 2022). Bu durum, Akder (2006)'ın ifade ettiği şekliyle ülkemizin “*yazılı olmayan toplumsal bir değeri olarak kendine yeterlilik*” meselesini çoktan bir kenara bırakması ve hatta gıda rejimi çerçevesinde bu kuralın yerine koyulması beklenen “rekabet içinde ihtisaslaşmak” meselesini dahi aşarak bambaşka bir alanda ve amaçla hareket edildiğini göstermektedir. 15 yıldan daha uzun süre önce Akder (2006) tarafından, “maliyetleri düşürmeye yönelik” yapısal dönüşüm önermesinin, fiyatlara müdahale edemeyen Türkiye için rekabet gücü oluşturmak adına stratejik olabileceği önemle vurgulanmıştır. Fakat bu yönde adım atılmadığı gibi, mevcut küresel kriz ve değersizleşen TL karşısında maliyetleri düşürmek daha da olanaksız hale gelmiştir.

Türkiye'yi yeni dönüşümsel alanların da bekliyor olacağından söz etmek gerekir. 2000'li yıllardan itibaren Avrupa Birliği kapsamındaki tarım politikaları “sürdürülebilirlik” hedefi etrafında şekillenmektedir ve Türkiye önemli bir AB ihracatçısı olarak özellikle Yeşil Mutabakat üzerinden tarımda dönüşüme uğrayacağı gerçeğiyle karşı karşıyadır. Yeşil Dönüşüm ve Türkiye'de Gıda ve Tarım Sektörü Raporu (2023) kapsamında aktarılan çeşitli senaryolara göre uyumlandırma süreci boyunca (kimyasal girdi kullanımında azalma talebine bağlı olarak) Türkiye'de bazı ürün miktarlarında kayıp ve gıda fiyatlarında yükselme beklenmektedir. Bu anlamda destek politikalarının günümüze göre daha da önemli hale geleceği ön görülebilir. Ayrıca raporda belirtildiği üzere ülkemizdeki küçük çiftçi yapısı ve kentten kıra göç eden az fakat etkili bir yeni köylü sınıfının oluşuyor olması, sürdürülebilir tarım pratiklerine geçiş konusunda avantajlı olduğunu da göstermektedir. Fakat bu pratiklere ek olarak hassas ve dijital tarım olanaklarının da bu kesime aktarılması, söz konusu avantajı güçlendirebilecektir (Ağır vd., 2023).

Sonuç Yerine: Kapitalist Gıda Rejiminde Çıkılmazlara Karşı Alternatif Arayışlar

Serbestleşme yoluyla evrenselleştirilen dünya fiyatları tarımsal maliyetlerden büyük ölçüde ayrılmıştır (McMichael, 2005). Çiftçilerin bu yolla savunmasız hale gelmeleri üçüncü gıda rejiminin su yüzüne çıkan ve

onu ikinci gıda rejiminden ayıran en temel problemlerinden biridir. İkinci tarım rejiminde çiftçiler, teknoloji transferleri yoluyla üretim artışından faydalanabilmiş, fiyat artışlarından faydalanamayan ülkelerde ise desteklemeler yoluyla sürdürülebilir bir gelir seviyesi yakalayabilmişlerdir. Oysa geleneksel kalıpların yıkıldığı üçüncü rejim döneminde, köylülüğün yok olmayacağına dayanan varsayım¹¹, hangi tür çiftçilerin (küçük, orta, büyük çiftçi/ortakçı/toprak sahibi), nereye (süpermarket zincirlerine, organik, iyi tarım gibi niş piyasalara) ve nasıl (mülksüzleştirilerek, sertifikalandırılarak vd.) entegre olacağı büyük bir soru işaretidir.

Bu tür eleştirilerle beraber çiftçiyi eşitsiz bir pazarlık gücü ile değer zincirine dahil etmenin sakıncaları anaakım uluslararası kuruluşlarca da kabul edilmeye başlanarak (Örneğin FAO (2018), sözleşmeli tarımın önemli bir savunucusu olsa da dengesiz bir güce yol açtığını kabul etmiştir) küresel değer zincirine katılmak konusunda yeni iş modellerine olan ihtiyaç üzerinde önemle duran Avrupa Birliği gibi uluslararası kurumlar SAI (Sustainable Agriculture Initiative), NVA (New Vision for Agriculture) ve FOLU (Food and Land Use) gibi girişimler aracılığıyla sürdürülebilir tarım, gıda üretimi ve arazi kullanımı gibi konularda farklı sözleşme modelleri geliştirmektedirler (Alonso-Fradejas vd., 2020). Örneğin SAI (Sürdürülebilir Tarım İnisyatifi), dünya genelinde tarımın çevresel ve sosyal sürdürülebilirliğini teşvik etmeyi amaçlayan bir girişimdir. Bu inisiyatif, tarım sektöründe sürdürülebilir uygulamaları teşvik etmek, kaynak kullanımını optimize etmek ve çevresel etkileri azaltmak için çiftçiler, işletmeler ve diğer paydaşlar arasında işbirliği yapmayı hedefler. NVA (Yeni Tarım Vizyonu), dünya genelinde gıda üretimi ve tarımın sürdürülebilirliğini arttırmayı amaçlayan bir girişimdir. Bu inisiyatif, çiftçilerin verimliliğini arttırmak, gıda güvenmesini sağlamak ve çevresel etkileri azaltmak için iş dünyası, hükümetler, sivil toplum ve diğer paydaşlar arasında işbirliği yapmayı hedefler. FOLU (Gıda ve Arazi Kullanımı) gıda üretimi, arazi kullanımı ve gıda sistemlerinin sürdürülebilirliği üzerine odaklanan bir girişimdir. Bu inisiyatif ise, gıda ve arazi kullanımı politikalarını iyileştirmeyi, gıda güvenmesini arttırmayı ve çevresel sürdürülebilirliği teşvik etmeyi amaçlar.

Bu modeller tedarik zincirlerinin kurumsal kontrolünün pekiştirilmesine yol açar. Çünkü yine serbest piyasa temellidir ve üçüncü gıda rejiminin bir parçası olarak çevre ülkelere iş bölümü olarak dayatılan yüksek değerli ürünlere odaklanır. Ayrıca küçük çiftçilerin yoksullaşmasını yapısal olarak değil, marjinal olarak görür (Bernstein, 2010). Yani, bu üreticilerin yoksul olma nedenleri finansal piyasalara, arazi, mal ve işgücü piyasalarına erişim

11 Türkiye’de köylülüğün sürdürülmesine dair daha ayrıntılı bilgi için bkz. Öztürk vd. (2017)

fırsatlarından mahrum bırakıldıkları için değil, sosyal hiyerarşideki rollerine bağlı olarak bu piyasalara katılamadıklarına bağlanır. Başka bir deyişle SAI, NVA ve FOLU'nun odak noktası “dahil etme” ilkesine odaklanırken “yeniden dağıtım” üzerinde durmamaktadır (Alonso-Fradejas vd., 2020). Aslında anaakım kurumların yeni iş modellerine bu denli vurgu yapması, küçük üreticilerin değer zincirlerine yeni yollarla dahil edilme ya da dezavantajlı kesimi koruma ihtiyacını gösteriyor olsa da, özünde sosyal devletin çözebileceği mekanizmalara yenilikçi alternatifler bulma çabası mıdır? Örneğin kapatılan kamu iktisadi teşebbüslerinin, düzenleme ve denetleme kuruluşlarının, güçsüzleşen kooperatiflerin yerine hangi yenilikçi iş modellerinin koyularak kırsal ve dezavantajlı kesimin korunabileceği önemli bir araştırma konusudur. Devletin çekildiği alanlarda yeniden dağıtım mümkün olabilecek midir? Değer zincirine dahil edilmenin üçüncü gıda düzenine dair bir yolu olarak sözleşmeli tarım ise gıda krizine bir çözüm arayışı olarak doğmuş olduğu fakat zamanla bir çıkmaza dönmekte olduğu kabul edilmektedir. Ancak değer zincirinde “yeniden dağıtım” için bir alternatif olarak ne kadar yaygınlaşabileceği şüphelidir.

Genel olarak ve en güncel haliyle tarım-gıda sistemlerinin dönüşümüne yönelik tartışmalar ise iklim değişikliği, biyoçeşitlilik, sürdürülebilir tarım ve gıda güvenliği/güvencesi/egemenliği temaları üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu tartışmalar anaakım ve eleştirel çevrelerce ikiye ayrılmaktadır ve köklü dönüşüme yol açacak pratiklerin daha çok eleştirel çevrelerce dile getirilen agroekoloji¹², permakültür, onarıcı tarım gibi “radikal dönüştürücü” araçlar etrafında şekillendiğini, diğer tarafta ise iklim dostu akıllı tarım, hassas tarım, GDO kullanımı gibi “uyumlaştırıcı” pratikleri görmekteyiz. Zaman zaman uluslararası kuruluşlarca da sahiplenilen agroekoloji, köklü dönüşüme yol açmayacak bir kavrayış seviyesinde akademik araştırmalara da yansımaktadır (Ağır ve Şentürk, 2022). Bu paradigma ayrımını gıda rejimleri kapsamında geliştirilen diğer mekanizmalarda da görmekteyiz. Ele alınan sorunlar ve sorunların ele alınış biçimleri, özellikle sözleşmeli tarım meselesinin Türkiye açısından derin analizlerle zenginleştirilmesine ve “dahil etme” ve “yeniden dağıtım” ilkelerine göre düzenlenmesine ve yasal çerçeveye (Akder vd., 2020) olan ihtiyacı da ortaya çıkarmaktadır. Sözleşmeli üretim modeli bir süre daha sermayenin gıda zincirindeki aşmazlarını ertelemeye yarar gibi görünmektedir ancak esasında gıda krizini derinleştiren bir dinamığe sürüklenmektedir.

12 Agroekoloji kavramı, ortaya çıktığı çevrelerce permakültür, onarıcı tarım vb. pratikleri de kapsayan bir üretim sistemini ifade eder. Kendine yeterlilik ilkesi hem iktisadi hem de sosyal açılardan vurgulanır ve kırsal topluluklara dayanır. Çiftlik içinde üretilen girdilerin kullanımı ve üretici ve tüketiciyi temsil eden sosyal ağlarla birlikte endüstriyel tarıma göre daha kısa bir tedarik zinciri yaratılmak istenir ve hedef, tek başına tarım değil toplumsal bir dönüşümdür (Ağır ve Şentürk, 2022).

Kaynaklar

- Ağır, S., Karakoç, U., Topal, A. (2023) Yeşil dönüşüm ve Türkiye’de Gıda ve Tarım Sektörü, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı.
- Ağır, S, Şentürk, B. (2022) Tarım ve Gıda Sistemlerinin Dönüşümü Ekseninde Anaakım ve Agroekolojik Ayrışmalar: İktisadın Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme. TOPLUM VE BİLİM, Sayı 161: 68-103
- Akder, H. A. (2006), Doha Gelişme Gündemi ve Türkiye, İktisat Dergisi, Sayı: 477, Eylül, 15-19.
- Akder, A. H., Çakmak, E. H., Sürmeli, B., & Veziroğlu, S. (2020). Piyasa yapısı, aracılık faaliyetleri ve tarımsal örgütlenme. TUSIAD 2020 Raporu.
- Alonso-Fradejas, A. et al (2020) ‘Junk Agroecology’: The corporate capture of agroecology for a partial ecological transition without social justice. ATI, TNI, Crocevia, https://www.tni.org/files/publication-downloads/38_foci_junk_agroecology_full_report_eng_lr_0.pdf
- Aydın, Z. (2015). Üçüncü Gıda Rejimi, Türk Tarımı ve Sözleşmeli Tarım: Kumluca Örneği. içinde Türkiye Ekonomisinin Dünyü Bugünü Yarını: Yakup Kepenek’e ve Oktar Türel’e Armağan. Yayın Evi: İmge Kitapevi Editör Adı: Erol Taymaz, Emre Özçelik.
- Aydın, Z. (2010). Neo-Liberal transformation of Turkish agriculture. *Journal of Agrarian Change*, 10(2), 149-187.
- Bernstein, H. (2016). Agrarian political economy and modern world capitalism: the contributions of food regime analysis. *The Journal of Peasant Studies*, 43(3), 611-647.
- Bloomberg (2021), Market News by Javier Blas, 6 Ağustos 2021. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-06/crop-giant-cargill-reports-biggest-profit-in-156-year-history#xj4y7vzkg>
- Brown, T. (2020). When food regimes become hegemonic: Agrarian India through a Gramscian lens. *Journal of Agrarian Change*, 20(1), 188-206.
- Burch D. and Lawrence G., (2005), Supermarket Own Brands, Supply Chains and the Transformation of the Agri-food System, *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol.13, No.1, pp. 1-18.
- Burch, D., & Lawrence, G. (2009). Towards a third food regime: behind the transformation. *Agriculture and human values*, 26, 267-279.
- Burch, D., & Lawrence, G. (2013). Financialization in agri-food supply chains: Private equity and the transformation of the retail sector. *Agriculture and human values*, 30, 247-258.
- Büke, A. (2020). Bir gıda rejimi olarak kapitalizm ve tarım/köylü sorunu. *Toplum ve Bilim*, 153, 8-27.

- Clapp, R. A. (1994). The moral economy of the contract. *Living under contract: Contract farming and Agrarian transformation in sub-Saharan Africa*, 78-96.
- Clapp, J. (2012). The financialization of food: who is being fed. *Draft: April*, 29(2012), 16-19.
- Clapp, J. (2014). Food security and food sovereignty: Getting past the binary. *Dialogues in*
- Clapp, J., & Isakson, S. R. (2018). Speculative Harvests: Financialization. *Food, and Agriculture*.
- Cohen, A. J., Vicol, M., & Pol, G. (2022). Living under value chains: The new distributive contract and arguments about unequal bargaining power. *Journal of Agrarian Change*, 22(1), 179-196.
- Çaşkurlu, S. (2012a), KÜRESEL GIDA KRİZİ: ÜÇÜNCÜ GIDA REJİMİ, KÜRESEL SERMAYE VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER*Ekonomik Yaklaşım. Year: 2012, Volume: 23, Issue: Special.
- Çaşkurlu, S. (2012b). Türk tarımının üçüncü gıda rejimine eklemlenme süreci. *Mülkiye Dergisi*, 36(3), 61-100.
- Doğan S., (2006); Tarım – Gıda Sisteminin Küreselleşmesi ve Çok Uluslu Şirketlerin Artan Önemi, İktisat dergisi, Sayı: 447, Eylül. 42 – 55.
- EPI (2022), Economic Policy Institute, <https://www.epi.org/blog/corporate-profits-have-contributed-disproportionately-to-inflation-how-should-policymakers-respond/>
- Epstein, G. A. (Ed.). (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar Publishing.
- Evrensel (2023), <https://www.evrensel.net/haber/485992/chpli-gurer-yabancilar-en-cok-tarim-arazisini-konyadan-satin-aliyor>.
- FAO (2021), <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>, Erişim Tarihi: 03.09.2023
- FAO. (2018). Model agreement for responsible contract farming. Food and Agriculture Organisation of the United Nations.
- Fairbairn, M. (2015). 12. Finance and the food system. *Handbook of the international political economy of agriculture and food*, 232.
- Field, S. (2016). The financialization of food and the 2008–2011 food price spikes. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 48(11), 2272-2290.
- Friedman, H., & McMichael, P. (1989). The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia ruralis*, 29(2), 93-117.
- Friedmann, H. (1993). The political economy of food: a global crisis. *New left review*, (197), 29-57.

- Friedmann, H. (2005). From colonialism to green capitalism: Social movements and emergence of food regimes. In *New directions in the sociology of global development* (pp. 227-264). Emerald Group Publishing Limited.
- Değirmenci, S., & Güler, B. (2020). Tarımda Finansallaşma ve Metalaşma Sürecinde Lisanslı Depoculuğun İşlevi. *Çalışma ve Toplum*, 3(66), 1409-1428.
- Demirkılıç, S., Özertan, G., & Tekgüç, H. (2022). The evolution of unprocessed food inflation in Turkey: an exploratory study on select products. *New Perspectives on Turkey*, 67, 57-82.
- Heinrich Böll Foundation (2017), Agri-Food Atlas, Facts and figures about the corporations that control what we eat. Brussels, Belgium, October 2017.
- IATP (2008), Commodities Market Speculation: The Risk to Food Security and Agriculture, Report by Trade and Global Governance Program, Institute for Agricultural and Trade Policy, Minneapolis, Minnesota.
- Humphrey, J. (2007). The supermarket revolution in developing countries: tidal wave or tough competitive struggle?. *Journal of economic geography*, 7(4), 433-450.
- Jessop, B. (1990). State theory: Putting the capitalist state in its place. Penn State Press. 1990.
- Kaygısız, T. A. (2008). Tezgaüstü (OTC) türev işlemlerin merkezi takası. SPK Piyasa Gözetimi ve Düzenleme Dairesi Yeterlilik Etüdü, Ankara.
- Kılavuz, E., & Yücer, E. N. (2023). Üçüncü Gıda Rejimi Çerçevesinde Rusya ve Türkiye'nin Tarımsal Yapısı ve Ticaretinin Analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 183-207.
- Little, P., & Watts, M. (Eds.) (1994). Living under contract: Contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa. The University of Wisconsin Press.
- Magnan, A. 2012. Food regimes. In *The Oxford handbook of food history*, ed. J.M. Pilcher, 370–388. Oxford: Oxford University Press.
- McMichael, P. (2005). Global development and the corporate food regime. In F. H. Buttel, & P. McMichael (Eds.), *New Directions in the Sociology of Global Development*, 11 (pp. 229–267). Oxford: Elsevier.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139–169. <https://doi.org/10.1080/03066150902820354>
- McMichael, P. (2012). The land grab and corporate food regime restructuring. *Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), 681–701. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.661369>
- McMichael, P. (2013). *Food Regimes and Agrarian Questions*. Halifax: Fernwood Publishing.
- McMichael, P. (2013). The land grab and corporate food regime restructuring. In *The New Enclosures: Critical Perspectives on Corporate Land Deals* (pp. 63-83). Routledge.

- Murphy, S., Burch, D., Clapp, J. (2012), *Cereal Secrets: The world's largest grain traders and global agriculture*, August, 2012. Oxfam Research Reports.
- OECD (2008). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2008-2017*, Paris.
- Oral, N. (2020). Türkiye’de Tarım ve Gıda Sektöründe Yabancılaşma ve Tekelleşme. *Mülkiye Dergisi*, Cilt: 33 Sayı: 262, 325 – 343.
- Ordu, B. M., Oran, A., & Soytaş, U. (2018). Is food financialized? Yes, but only when liquidity is abundant. *Journal of Banking & Finance*, 95, 82-96.
- Öz, S. (2011), *Gıda Fiyatları Artışı ve Finansal Spekülasyon*, Ekonomik Araştırma Froumu, Politika Notu.
- Öztürk, M.; Jongerden, J. P. & Hilton, A. (2017). “The (re)production of the new peasantry in Turkey.” *Journal of Rural Studies* 61. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.10.009>
- Reardon, T., Berdegue’, J. (2002) The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development. *Development Policy Review*, 20: 317–334.
- Statista (2023), <https://www.statista.com/statistics/274778/revenue-and-profit-of-cargill-agricultural-company/>, Erişim tarihi: 9 Eylül 2023
- Tarım ve Orman Bakanlığı (2023), <https://www.tarimorman.gov.tr/Sayfalar/VideoGaleri.aspx?OgeId=545&Kategori=041e74c7-8052-4e-6c-b91c-4d5f741b14ba>, Erişim tarihi: 9 Eylül 2023.
- Tarım ve Orman Bakanlığı (2022), *Venezuela Tarım Sektörü Ülke Yatırımcı Rehberi*, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, 2022. <https://www.tarimorman.gov.tr/ABDGM/Belgeler/Ulke%20Masalar%C4%B1/Venezuela.pdf>.
- Tören, T. (2007), *Yeniden Yapılanan Dünya Ekonomisinde Marshall Planı ve Türkiye Uygulaması*, İstanbul, Sav Yayınları.
- Vander Stichele, M., Kerckhoffs, T., & van OS, R. (2010). *Financing Food: Financialisation and Financial Actors in Agriculture Commodity Markets*. *Available at SSRN 1597138*.
- Williams, J. W. (2014). Feeding finance: a critical account of the shifting relationships between finance, food and farming. *Economy and Society*, 43(3), 401-431.