



Mısır Tüccarlarının Sosyo-Ekonomik, Ticari ve Karlılık Yapısı: Adana Örneği

*Socio-Economic, Commercial and Profitability Structure of Maize Merchants: The
Case of Adana*

Burhan ÖZALP

Araş. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, 01330, Balcalı,
Adana, Türkiye burhanzalp@gmail.com
ORCID: 0000-0003-4431-9358

Atıf / Cite as: Özalp, B. (2022). Mısır Tüccarlarının Sosyo-Ekonomik, Ticari ve Karlılık Yapısı: Adana
Örneği, Tarım Ekonomisi Araştırmaları Dergisi (TEAD), 12 (1), 118-129.

JEL sınıflaması kodları / JEL classification codes: Q13, Q18

DOI: 10.61513/tead.1930940

Bu makale sorumlu yazarın Çukurova Üniversitesi, Tarım Ekonomisi Bölümünde yürüttüğü “FBA-2021-13744”
numaralı ve “Kısaltılmış Değer Zinciri Analizi Kapsamında Mısırın Karlılığı” başlıklı BAP projesinden üretilmiştir.

Makale Türü / Article Type: Araştırma Makalesi / Research Article

Geliş tarihi / Received date: 15.04.2026

Kabul tarihi / Accepted date: 14.05.2026

e-ISSN: 2687 – 2765

Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 1, Yıl / Year: 2026

CC BY-NC-ND 4.0



Mısır Tüccarlarının Sosyo-Ekonomik, Ticari ve Karlılık Yapısı: Adana Örneği

Öz

Bu çalışma, literatürde ağırlıklı olarak mısır çiftçilerinin karlılığına odaklanan çalışmaların ötesine geçerek Adana'da mısır ticaretinde önemli bir rol oynayan tüccarların sosyo-ekonomik, ticari ve karlılık yapısını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmanın birincil verileri, Adana'da faaliyet gösteren 16 mısır tüccarıyla gerçekleştirilen yüz yüze anket görüşmelerinden elde edilmiştir. Araştırma bulguları, tüccarların yalnızca ürün alım satımı yapan araçlar olmadığını, aynı zamanda tohum, gübre ve pestisit bayiliği, çiftçilik ve farklı ticari faaliyetler yoluyla tarımsal üretim sürecinin çeşitli aşamalarına entegre olmuş aktörler olduklarını göstermektedir. Tüccarların bu çoklu faaliyet yapısı, hem girdi hem de çıktı piyasalarında güçlü bir konum elde etmelerini sağlamaktadır. Karlılık analizi sonuçlarına göre mısır ticaretinde ton başına ortalama gelir 3,588.27 TL, toplam masraf 2,927.15 TL, değişken masraf 2,644.63 TL, brüt kar 943.64 TL ve net kar 661.12 TL olarak hesaplanmıştır. Analizler, tüccar karlılığını belirleyen en temel unsurun mısırın alış maliyeti olduğunu göstermektedir. Tüccarların güçlü sermaye yapısı, girdi ticareti ve kredi ilişkileri yoluyla çiftçilerle kurdukları ekonomik bağlar, hasat döneminde ürün arzı üzerinde kontrol sağlayarak alım fiyatı üzerinde önemli bir pazarlık gücü yaratmaktadır. Bu bulgular, Adana mısır piyasasında fiyat oluşumunun yalnızca arz-talep ilişkileriyle açıklanamayacağını, aynı zamanda tüccar sermayesinin yapısal gücü tarafından şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mısır ticareti, Tüccar sermayesi, Tüccar karı, Adana

Socio-Economic, Commercial and Profitability Structure of Maize Merchants: The Case of Adana

Abstract

This study aims to reveal the socio-economic, commercial, and profitability structure of merchants who play an important role in the maize trade in Adana, going beyond studies in the literature that predominantly focus on the profitability of maize farmers. The primary data of the study were obtained through face-to-face survey interviews conducted with 16 maize merchants operating in Adana. The research findings show that merchants are not merely intermediaries engaged in the buying and selling of products, but are also actors integrated into various stages of the agricultural production process through seed, fertilizer, and pesticide dealership, farming, and different commercial activities. This multiple activity structure enables merchants to obtain a strong position in both input and output markets. According to the results of the profitability analysis, the average income per ton in maize trade was calculated as 3,588.27 TL, total cost as 2,927.15 TL, variable cost as 2,644.63 TL, gross profit as 943.64 TL, and net profit as 661.12 TL. The analyses show that the most fundamental factor determining merchant profitability is the purchase cost of maize. The strong capital structure of merchants and the economic ties they establish with farmers through input trade and credit relations create significant bargaining power over the purchase price by enabling them to control the supply of products during the harvest period. These findings reveal that price formation in the maize market in Adana cannot be explained solely by supply-demand relations, but is also shaped by the structural power of merchant capital.

Keywords: Maize trade, Merchant capital, Merchant profit, Adana

1. GİRİŞ

Türkiye’de mısır, yalnızca bir tarla ürünü olmanın ötesinde, gıda-yem sanayileri ve diğer sanayi sektörleri arasında köprü görevi gören stratejik bir tarımsal hammadedir. Doğrudan insan gıdası olarak tüketilmesinin yanı sıra özellikle hayvancılık için yem sanayinin temel girdilerinden biri olan mısır, aynı zamanda nişasta, glikoz, nişasta bazlı şeker, mısır özü yağı ve çeşitli biyobazlı ürünlerin üretiminde kullanılan önemli bir sanayi hammadidesidir. Bu yönüyle mısır üretimi, yalnızca tarımsal üreticilerin gelirini belirlemekle kalmayıp gıda sanayi, kimya, kağıt, tekstil ve biyoplastik gibi birçok sektöre hammadde sağlayarak geniş bir ekonomik değer zinciri oluşturur. Mısırın işlenmesiyle elde edilen nişasta ve türevleri yüksek katma değer yaratarak tarım ve sanayi arasında güçlü bir entegrasyon oluşturmaktadır; bu durum üretim, istihdam ve dış ticaret üzerinde önemli bir çarpan etkisi yaratmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de mısır, hem kırsal gelir ve istihdam açısından hem de sanayi üretiminin sürdürülebilirliği bakımından stratejik öneme sahip bir tarım ürünüdür (Bayramoğlu ve Doğan, 2026).

Stratejik öneme sahip olan ve Türkiye’de en çok üretilen üç tahıldan biri olan mısır (Nisad, 2025), Türkiye Cumhuriyeti’nin başından bu yana tarımsal üretimde önemli bir yer tutmaktadır. 1925-2024 döneminde ekim alanları 4.7 milyon dekardan yaklaşık 7.9 milyon dekara çıkarak belirgin biçimde genişlemiştir (%66.26). Aynı süreçte verimde çok daha çarpıcı bir artış yaşanmış; dekara verim 179 kg’dan 1026 kg’a yükselerek yaklaşık beş katına çıkmıştır (%474.15). Bu iki dinamiğin birleşik etkisiyle toplam mısır üretimi de 523 bin tondan 8.1 milyon tona ulaşmış ve yaklaşık 14.5 katlık bir büyüme göstermiştir (TÜİK, 2023, 2026).

Zaman içerisinde kullanım alanları çeşitlenen, üretimi artan ve dolayısıyla ekonomik açıdan kritik öneme sahip olan mısır araştırmacıların fazlaca ilgi gösterdiği bir üründür. Özellikle birçok tarım ekonomisi çalışmasının odak noktası mısırı hammadde olarak üreten çiftçilerin karlılığı olmuştur. Literatür bu anlamda zengin bir kaynakça sunmaktadır.

Abay vd. (2017), 2014 üretim döneminde Adana, Şanlıurfa, İzmir ve Manisa illerinde dane mısır üretiminin karlılığını incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre Adana’da brüt kar 543.33 TL/da ve net kar 226.16 TL/da olarak hesaplanmıştır. Şanlıurfa’da brüt kar 276.39 TL/da iken net kar -23.51 TL/da olarak belirlenmiş ve üretimin net kar açısından olumsuz sonuç verdiği görülmüştür. İzmir’de brüt kar 375.14 TL/da ve net kar 22.73 TL/da, Manisa’da ise brüt kar 404.89 TL/da ve net kar 8.68 TL/da olarak bulunmuştur.

Alemdar vd. (2014), Adana’da birinci ürün dane mısır için karlılık hesabında mısırın birim maliyetini 0.45 TL/kg, brüt karını 423.50 TL/da, net karını 160.80 TL/da, nispi karını 1.26 olarak bulmuştur.

Candemir vd. (2017), Kahramanmaraş ilinin Pazarcık ve Türkoğlu ilçelerinde yaptıkları çalışmada, dane mısırın kg başına üretim maliyeti 0.59 TL, mutlak karı 7.12 TL/da, nispi kar 1.01 olarak ortaya koymuşlardır. Bu mutlak kar ve nispi kar sonuçlarını GSÜD’e tarımsal destekleri ekleyerek hesaplamışlardır.

Paksoy ve Ortasöz (2018), Kahramanmaraş ili Pazarcık ilçesinde silajlık ve dane mısır üretim faaliyetinin ekonomik analizini ortaya koydukları çalışmalarında dane mısırın GSÜD’ünü 626.65 TL/da, toplam değişken masrafını 441.61 TL/da, brüt karını 185.04 TL/da olarak hesaplamışlardır.

Demirtaş ve Kızılaslan (2021), Amasya ili merkez ilçeye bağlı köylerde mısır üretimi yapan çiftçilerin üretim maliyetlerini ele almış; bu kapsamda 2017-18 dönemi verileriyle saha araştırması yaparak dane ve silajlık mısırın karlılığını hesaplamışlardır. Buna göre, dane mısırın kg maliyetini 0.56 TL, toplam masraflar içindeki değişken masraflar payını %65.45, brüt karını 603.69 TL/da, net karını 309.13 TL/da olarak bulmuşlardır.

Literatürdeki çalışmalar mısır çiftçisinin karına yönelik önemli bilgiler sunmalarına karşın mısır çiftçilerinin mısır satış fiyatını dolayısıyla gelirini ve karını etkileyen mısırın çıktı piyasasındaki en önemli alıcısı olan tüccarların sosyo-ekonomik, ticari ve karlılık yapısını incelememiştir. Bu çalışma literatürdeki bu boşluğa odaklanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Adana'daki mısır tüccarlarının sosyo-ekonomik, ticari ve karlılık yapısını ortaya koymaktır.

Adana'da mısır tarımı 1990'lar öncesinde Türkiye mısır üretimi içerisindeki payı 1960'ta %0.43, 1970'te %0.55, 1980'de %0.77 ile yok denilecek düzeyde olmuştur. Ancak mısır devlet desteği ile birlikte, uzun süredir yaşadığı karlılık krizlerini aşamaya geçerek, 1990'larda hızlı bir gelişim sağlamıştır. Bu gelişiminle Adana'da mısır üretiminin Türkiye payı 2007'de 28.66'ya ulaşmış, son yıllarda yaklaşık %11 olarak devam etmektedir (DİE, 1964, 1975, 1982, 1993; Taşdan, 2005, TÜİK, 2026; Yılmaz, 2004; Yurdakul ve Ören, 1991). Adana'da mısır tarımı 1990'larda hızla gelişmesine karşın bölgede tarımsal tüccarlık faaliyeti 19. yüzyıla uzanmaktadır (Yazıcı, 2015).

Adana'da tüccar sermayesinin gelişimi, Çukurova'nın pamuk üzerinden dünya ekonomisine eklenmesiyle yakından ilişkilidir. 19. yüzyıla kadar bataklık ve taşkınlara açık coğrafi yapısı nedeniyle ticari tarımın gelişmediği bölgede, nüfus büyük ölçüde dağlarda yaşayan göçebe topluluklardan oluşmaktaydı. Ancak 1860'lardaki Amerikan iç savaşına dayalı küresel ekonomik dinamiklerin etkisiyle 19. yüzyılda bölgede pamuk üretiminin hızla yayılması, bölgenin ticari tarıma yönelmesini sağlamıştır. Yerli ve yabancı tüccarlar Çukurova'nın tarımsal ürünlerini hızla gelişen Mersin Limanı aracılığıyla uluslararası pazarlara taşıyarak bölgedeki ticari tarımın gelişimini hızlandırmışlardır. Bu süreçte tüccarlar bir yandan üreticilerden ürün satın alırken diğer yandan üretim sürecine doğrudan müdahil olarak çiftçilere tohum, ekipman ve küçük miktarlarda kredi sağlayıp bunun ödemelerini hasatta ederek borç-alacak ilişkilerine dayalı bir ticari ağın ortaya çıkmasının temelini atmışlardır (Demir Görür, 2023; Toksöz, 2000).

Zamanla kırsal tüccarlar, bölgesel aracılar ve Mersin'deki büyük ihracatçıların yer aldığı hiyerarşik bir ticaret yapısı oluşmuş ve ürün alımı, girdi temini ile finansman aynı sistem içinde birleşmiş ve böylece tüccar sermayesinin güçlenmesi artmıştır. Pamuk ticaretinin yarattığı

fırsatlarla hızla zenginleşen bazı tüccarlar elde ettikleri birikimi çırçır fabrikaları, pamuğa dayalı sanayi tesisleri ve bankacılık faaliyetlerine yatırarak sermayelerini sanayi ve finans alanlarında değerlendirmişlerdir (Toksöz, 2000; Varlık vd., 2008).

Cumhuriyet döneminde de pamuğun bölgede en önemli tarımsal ürün olarak devam etmesi, Adana'da pamuğa dayalı tekstil sanayisinin gelişimini hızlandırarak Adana'nın Türkiye tekstil sanayisinin önemli merkezlerinden biri haline gelmesine katkıda bulunurken tüccar sermayesinin pamuk üzerinden ticari faaliyetlerini devam ettirmesini sağlamıştır (Buğra, 2021; Varlık vd., 2008).

Özellikle 1980 sonrasında uygulanan neoliberal politikalarla birlikte tarımsal girdi ve ürün piyasalarının serbestleşmesi (Özalp ve Ören, 2024), tüccar sermayesinin hem ürün alımında hem de gübre, tohum ve ilaç gibi girdilerin dağıtımında daha güçlü bir aktör haline gelmesine yol açmıştır. 1990'lardan itibaren Adana'da mısır üretiminin hızla artmasıyla birlikte ise daha önce pamuk üzerinden şekillenen tüccar-çiftçi ilişkileri mısır üzerinden devam etmiş ve böylece Adana'da tüccar sermayesinin tarihsel olarak büyük ölçüde pamuk üzerine kurulu olan birikimi gelişen mısır piyasasında da belirleyici bir rol oynamaya başlamıştır (Özalp, 2025).

Bu çalışma, mısır çiftçilerinin karlılığına odaklanan mevcut literatürün ötesine geçerek mısır ticaretinde merkezi bir rol oynayan tüccarların sosyo-ekonomik, ticari ve karlılık yapısını, buna bağlı olarak çiftçilerle kurdukları ticari ilişkileri analiz etmekte; böylece Adana mısır piyasasında fiyat oluşumu ve pazarlık gücünün nasıl şekillendiğini ortaya koyarak literatüre önemli bir katkı yapmaktadır. Çalışma giriş bölümü dahil olmak üzere dört bölüme ayrılmıştır. Gelecek bölümde çalışmanın materyal ve yöntemi açıklanmıştır. Üçüncü bölümde çalışmanın bulguları ortaya konmuştur. Sonuç bölümünde çalışmanın bulguları özetlenerek değerlendirilmiştir.

2.MATERYAL VE YÖNTEM

2.1. Materyal

Bu çalışma birincil ve ikincil verilere dayanmaktadır. Birincil veriler, 2021 mısır hasatıyla ilgili “FBA-2021-13744” numaralı ve “Kısaltılmış Değer Zinciri Analizi Kapsamında Mısırın Karlılığı” başlıklı proje kapsamında Adana’da faaliyet gösteren mısır tüccarlarıyla gerçekleştirilen yüz yüze anket görüşmeleri aracılığıyla elde edilmiştir.¹

Araştırmada kullanılan anket formu için 14/08/2023 tarihinde, E-74009925-604.01.02-766796 belge numarasıyla Çukurova Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Alanı Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu’ndan etik onay alınmıştır.

Birincil verilerin temin edildiği anket soruları yaş, eğitim düzeyi, tüccarlık dışında yaptıkları meslekler, ikamet yeri (köy veya şehir), ticaretle uğraşma süresi, mısır ve diğer tarımsal ürünleri satın alma süresi, mısırdan önce satın aldıkları ürünler, mısırı satın aldığı yer (aktör, şehir) ve mısırın satıldığı yer (şehir, yem sanayi, nişasta sanayi vb.), mısır satın alma fiyatı, mısır satış fiyatı, masraflar, mısır piyasasına dair gözlemler gibi konuları kapsamaktadır.

Birincil veriler 2021 mısır hasat dönemine ait olmakla birlikte, bu döneme ait veri toplama süreci 2022-2023 yıllarında gerçekleştirilmiştir. Bu yüzden verilerin kaynağı olarak Tabloların altına “Saha araştırması, 2022-2023” yazılmıştır.

İkincil veriler ise mısır üretimi, mısır karlılığı, mısır çıktı piyasası ve tüccar sermayesinin Adana’da tarihsel gelişimi ile ilgili veya ilişkili daha önce yapılmış akademik araştırmalardan, çeşitli raporlardan ve resmi kurum verilerinden sağlanmıştır. Bu kurumlardan öne çıkanlar arasında Türkiye İstatistik Kurumu (eski adıyla Devlet İstatistik Enstitüsü) (TÜİK-DİE), Adana Sanayi Odası (ASO) ve Nişasta Sanayicileri Derneği (NİSAD) yer almaktadır.

2.2.Araştırma alanı

Araştırma alanı olarak seçilen Adana mısır üretimi, mısır ticareti ve mısıra dayalı sanayinin gelişkinliği açısından önemli bir şehirdir. Giriş bölümünde bahsedildiği gibi Adana’nın mısır üretiminin Türkiye payı 2007’de 28.66’ya kadar ulaşmış, son yıllarda yaklaşık %11 olarak göz ardı edilemeyecek seviyelerde devam etmektedir (TÜİK, 2026). Mısır ticareti açısından önemli bir gelişme ise Adana’da lisanslı depoculuğun 2016’da faaliyete geçip hızla yaygınlaşmasıdır (Özalp, 2025). Bunlarla birlikte Türkiye’de mısırın hammadde olarak kullanıldığı nişasta ve nişasta bazlı şeker sanayinin önemli fabrikaları Adana’dadır. Türkiye’de nişasta bazlı şeker üretimine yönelik ilk fabrika 1986 yılında Adana’da kurulmuştur. Günümüzde ise şehirde nişasta ve nişasta bazlı şeker üretimine yönelik faaliyet gösteren fabrika sayısı dördttür (NİSAD, 2024).

2.3.Örnekleme

Tüccarlarla yapılacak görüşmeler için örneklem seçiminde amaçlı (gayeli) örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda, Ziraat Mühendisleri Odası (ZMO) Adana Şubesi’nin sosyal ve mesleki ağından yararlanılmıştır. Adana’daki birçok mısır tüccarı aynı zamanda tohum, gübre ve pestisit ticareti de yapmakta olup, ZMO Adana Şubesi üyeleri bu tüccarların önemli bir kısmını yakından tanımaktadır. Bu sosyal ve ticari ağ sayesinde Adana’daki önde gelen mısır tüccarlarıyla bağlantı kurulabilmiş ve görüşmeler gerçekleştirilebilmiştir. Bütçe ve zaman kısıtı dahilinde araştırmada toplam 16 tüccarla görüşme yapılmıştır.

Adana’nın 2021 yılı mısır üretimi 810,145 tondur (TÜİK, 2026). 16 tüccarın 2021 hasat döneminde toplam mısır alım miktarı 328,000 tondur. Dolayısıyla 16 tüccarın mısır alım miktarının Adana mısır üretimi içindeki payı %40.49’dur. Bununla birlikte Proje kapsamında yürütülen saha araştırması kapsamında 2021 mısır hasat döneminde tüccarların mısır piyasasındaki alım

¹ Projenin saha araştırması kapsamında 16 tüccar ile birlikte 101 mısır çiftçisi ve 6 lisanslı depocu ile

görüşülmüştür. Ancak bu çalışma 16 tüccara odaklanmaktadır.

payı %63 (510,391 ton) olarak tespit edilmiştir. Bu 510,391 ton içindeki 16 tüccarın 328,000 tonluk alımın payı ise %64.26'dır. Sonuç olarak görüşülen 16 tüccar önemli bir temsiliyeti sağlamaktadır.

2.4. Analiz

Saha araştırmasından elde edilen veriler Excel'e aktarılıp düzenlenmiş ve sonrasında SPSS'e aktarılarak tüccarların sosyo-ekonomik ve ticari yapısı tanımlayıcı istatistik analizleriyle ortaya konmuştur.

Yine saha verilerinden elde edilen verilerle tüccarların karlılık analizi 2021 hasatından elde edilen birinci ürün mısır için yapılmıştır. Bu kapsamda, ton başına gelir, değişken ve sabit maliyet kalemleri ile brüt ve net kar düzeyleri hesaplanmış; böylece mısır ticaretinde maliyetlerin bileşimi ve tüccarların elde ettiği kar ortaya konulmuştur. Makine ve bina amortismanı hesabında bunların ekonomik ömürleri dikkate alınarak makine amortismanı için azalan kalıntı yöntemi, bina amortismanı için doğru hat yöntemi kullanılmıştır.

Masrafların faizinin hesaplanmasında Ziraat Bankasının 2021 yılı ticari kredi faiz oranı kullanılmıştır. Tüccarların faaliyeti mısır üretimiyle bağlantılı olarak 6 ayı kapsadığı için bu faiz oranının yarısı alınarak döner sermaye faizi masrafı hesaplanmıştır (Bahadır, 2006).

Sabit masraflardaki genel idare giderlerinin karşılığı olarak üretim masraflarının %3'ü dikkate alınmıştır (Açıl, 1974).

3.BULGULAR

3.1.Tüccarların sosyo-ekonomik yapısı

Görüşülen tüccarların yaşları 24 ile 71 arasında değişmekte olup, ortalama yaş 52.50'dir. Bu tüccarlar en az 2 yıl, en fazla 37 yıl olmak üzere ortalama yaklaşık 17 yıldır tüccarlık faaliyetinde bulunmaktadır. Bununla birlikte bu tüccarlar en az 2, en fazla 31, ortalama yaklaşık 16 yıldır mısır tüccarlığı yapmaktadır. Tüccarlık mesleğinde tecrübe süresi ile mısır tüccarlığı tecrübe süresi arasındaki fark mısırın bölgede 1990'lı yıllarla birlikte yaygınlaşmasından kaynaklanmaktadır. Bu tüccarlar mısır alım satımına geçmeden önce başta buğday ve pamuk olmak üzere yerfıstığı, kepek alım satımı yapmışlardır. Dolayısıyla bu veriler, bölgedeki tüccarların mısır ve diğer ürünlerin ticaretine uzun süredir entegre olduğunu göstermektedir.

Tüccarların dikkat çeken özelliği ise tarım ürünleri alım satımı yanında diğer iş kollarında da faaliyet göstermeleridir. Tüccarlık yanında ikinci meslek olarak 16 tüccarın %68.8'i tohum, gübre ve ilaç bayiliği yaparken, %18.8'i çiftçilik yapmaktadır. Dahası bunlara ek olarak üçüncü meslekle de uğraşanlar da bulunmaktadır. 16 tüccarın %50'si çiftçiliği, %6.3'ü ihracatçılığı, %6.3'ü akaryakıt istasyonu işletmeyi üçüncü meslek olarak yapmaktadır (Tablo 1). Bu durum tüccarların sadece çıktı piyasasında değil aynı zamanda girdi piyasasında faaliyet gösterdiğini, ayrıca tarımsal üretimin içinde de fiilen bulunduğunu ve bunlara bağlı olarak önemli sermaye gücüne sahip olduklarını ortaya koymaktadır.

Tablo 1. Tüccarların ek faaliyet alanları (%)

Birinci Faaliyet		İkinci Faaliyet		Üçüncü Faaliyet		
Tüccarlık		Tohum, gübre ve pestisit bayiliği	Çiftçilik	Çiftçilik	İhracatçı	Akaryakıt istasyonu işletmeciliği
100		68.8	18.8	50	6.3	6.3

Kaynak: Saha araştırması, 2022-2023

Birçok tüccarın aynı zamanda tohum, gübre ve ilaç bayiliği yapması çiftçilerle aralarında girdi satışı üzerinden ticari ilişki geliştirmelerini sağlamaktadır. Birçok mısır çiftçisi hasatta

ödemek şartıyla bu tüccar-bayilerden girdi satın almakta, hasat zamanı girdi satın aldığı tüccara mısırını satarak girdi borçlarını kapatmaktadır. Vadeli girdi satışıyla çiftçiler ile tüccarlar arasında

gelişen bu bağımlılık ilişkisi çiftçilerin fiyat üzerindeki pazarlık gücünü azaltırken, tüccarlara da fiyatı daha düşük tutma gücü sağlamaktadır.

3.2. Tüccarların mısır ticareti

Tüccarlar ağırlıklı olarak mısır ticareti ile uğraşsalar da mısır yanında soya, ayçiçeği, buğday, yer fıstığı, pamuk, arpa ve narenciye ürünleri ticareti de yapmaktadırlar. Tüccarlar mısır ticaretinde birinci ürün ile birlikte ikinci ürün mısırla uğraşmakta, asıl ticaret konuları birinci ürün mısırdır. Birinci ürün mısırı Adana'dan satın alırlarken, ikinci ürün mısırı Şanlıurfa, Mardin, Diyarbakır ve Batman'dan satın almaktadırlar.

Tüccarlar satın aldıkları birinci ürün mısırların %93'ünü doğrudan çiftçilerden satın alırken, %7'sini diğer tüccarlardan almıştır. Tüccarlar

birinci ürün mısırdan en az 5,000 ton en çok 40,000 ton, ortalama 20,500 ton, toplam 328,000 ton alım yapmışlardır. Satın aldıkları mısırın fiyatı en düşük 2.10 TL/kg, en yüksek 3.93 TL/kg, ortalama fiyatı 2.34 TL/kg'dır (Tablo 2). Özellikle tüccarlar büyük çiftçilerden mısır satın aldıklarında bu çiftçiler satış fiyatının o an ki fiyat olmasını istememekte mısırlarını tüccarın deposunda bekletilmesini sağlayarak piyasada daha iyi fiyat oluştuğunda satış fiyatının belirlenmesini istemektedir. Bu çiftçiler böylece daha iyi satış fiyatı elde etme şansı yakalamaktadır. Bu durum tüccarların daha yüksek mısır alım fiyatı ödemesine neden olmasına karşın tüccarlar yıl içerisinde satacakları mısırları deposunda bulundurmaya garanti altına alarak yıl içerisindeki fiyat artışlarının yarattığı fırsatlardan yararlanmaya çalışmaktadır.

Tablo 2. Tüccarların mısır alım miktarları ve fiyatları, 2021

Aktör	Mısır alım miktarı (ton)			Toplam	Mısır alım fiyatı (TL/kg)		
	Minimum	Maksimum	Ortalama		Minimum	Maksimum	Ortalama
Tüccar	5,000	40,000	20,500	328,000	2.10	3.93	2.34

Kaynak: Saha araştırması, 2022-2023

Tüccarlar satın aldıkları mısırları ya çok hızlı bir şekilde satmışlar ya da bir süre bekleterek satmışlardır. Bu sürede ortaya en az %0, en çok %2.5, ortalama %1.45 fire çıkmıştır. Bu firelere bağlı olarak tüccarlar en az 5,000 ton, en çok

39,400 ton, ortalama 20,203 ton, toplam 323,251 ton mısır satmışlardır. Sattıkları mısırın fiyatı en düşük 2.34 TL/kg, en yüksek 5.80 TL/kg, ortalama 3.59 TL/kg olarak gerçekleşmiştir (Tablo 3).

Tablo 3. Tüccarların mısır satış miktarları ve fiyatları, 2021

Aktör	Mısır alım miktarı (ton)			Toplam	Mısır alım fiyatı (TL/kg)		
	Minimum	Maksimum	Ortalama		Minimum	Maksimum	Ortalama
Tüccar	5,000	39,400	20,203	323,251	2.34	5.80	3.59

Kaynak: Saha araştırması, 2022-2023

Tüccarlar mısırları öncelikle nişasta (%51) ve yem sanayisine (%24) daha sonra küçük oranlarda da tavukçuluk (%5) ve irmik unu fabrikalarına (%1) satmaktadırlar. Dolayısıyla tüccarlar mısırları bu sektörlerin bulunduğu Adana, Bursa, İstanbul, Kırklareli, Sakarya, Gaziantep, Bursa, İzmir, Ankara, Mersin, Bolu, Niğde, Konya, Kocaeli, Denizli ve Kayseri illerine sattıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca tüccarlar diğer tüccarlara (%19) mısır satmakta ve mısırları satın alan bu tüccarlar da benzer sektörlere satış yapmaktadırlar.

Mısırları tüccardan satın alanlar arasında özellikle nişasta sanayisi önemli bir alıcı olduğu için tüccarlar mısırları ilk satın alırken mısırın nişasta oranının %70 ve üzerinde olmasına dikkat etmektedirler. Ayrıca mısır ilgili sektörlere satılırken alıcılar mısırın nem oranının %14-15 seviyesinde olmasını istemektedirler. Bu yüzden tüccarlar mısırları ilk satın aldıklarında nem oranı bu seviyenin üstünde ise sahip oldukları kurutma sistemleri ile nem oranını istenen yüzdeye indirebilmektedirler.

3.3. Tüccar karı

Bu bölümde Adana'da mısır ticareti yapan tüccarların gelirleri ile maliyetleri analiz edilerek karlılıkları ortaya konulmaktadır.

Tablo 4'e göre mısır tüccarlarının toplam masraf ise 2,927.15 TL olarak gerçekleşmiştir. Bu masrafların büyük bölümü değişken masraflardan kalanı ise sabit masraflardan oluşmaktadır. Değişken masrafların toplam masraflar içindeki payı %90.35 olarak hesaplanmıştır. Değişken masraflar içinde en büyük kalem belirgin bir şekilde mısır alışı olup ton başına 2,337.35 TL ile toplam masrafların %79.85'ini oluşturmaktadır. Değişken masraflar içinde mısır alımı dışında dikkat çeken bir diğer unsur ise masrafların faizinin toplam masrafların %7.16'sını

oluşturmasıdır. Bunun dışında taşıma (%0.92) ve borsa tescil (%0.93) gibi pazarlama sürecine ilişkin giderler görece küçük paylara sahiptir. İşçilik gideri %0.75 gibi küçük paya sahipken elektrik (%0.22), su (%0.04), doğalgaz (%0.22) ve ilaçlama (%0.04) gibi işletme giderlerinin payı oldukça düşüktür. Sabit masraflar ise 282.52 TL ile toplam masrafların %9.65'ini oluşturmaktadır. Sabit masraflar içinde makine amortismanı 71.13 TL ile toplam masrafların %2.43'ünü, bakım masrafı 70.44 TL ile toplam masrafların %2.41'ini ve genel idare gideri 85.26 TL ile toplam masrafların %2.91'ini oluşturan başlıca kalemlerdir. Vergi gideri 46.35 TL ile %1.58 düzeyindeyken bina amortismanı ve sigorta oldukça küçük paylara sahiptir.

Tablo 4. Mısır tüccarının maliyetleri (2021)

Maliyet kalemleri	TL/Ton	%
Toplam masraf	2927.15	100
Değişken masraflar	2644.63	90.35
Mısır alışı	2337.35	79.85
Çalışan	21.83	0.75
İlaçlama	1.1	0.04
Elektrik	6.41	0.22
Su	1.03	0.04
Taşıma	26.81	0.92
Borsa tescil	27.29	0.93
Doğalgaz	6.58	0.22
Diğer	6.58	0.22
Masrafların faizi	209.65	7.16
Sabit masraflar	282.52	9.65
Bina amortismanı	8.63	0.29
Makine amortismanı	71.13	2.43
Bakım masrafı	70.44	2.41
Vergi	46.35	1.58
Sigorta	0.71	0.02
Genel idare gideri	85.26	2.91

Kaynak: Saha araştırması, 2022-2023

Tablo 5 mısır tüccarlarının ton başına elde ettikleri gelir ve karlarını göstermektedir. Buna göre mısır tüccarının ton başına toplam geliri 3,588.27 TL olup gelirin tamamı mısır satışından elde edilmektedir. Gelirden değişken masraflar çıkarıldıktan sonra mısır tüccarının ton başına brüt karı 943.64 TL olarak gerçekleşmiştir. Brüt

kardan sabit masrafların düşülmesiyle elde edilen net kar ise ton başına 661.12 TL'dir.

Mısır tüccarlarının karlılığını belirleyen en temel unsurun mısırın alım maliyeti olduğu için tüccarların karlılığının büyük ölçüde mısırın hangi fiyattan satın aldıklarına bağlı olduğu Tablo 4'te

açık biçimde görülmektedir. Başka bir ifadeyle, pazarlama sürecine ilişkin taşıma, işçilik, borsa tescil veya enerji gibi masraflar toplam maliyet içinde oldukça düşük paylara sahip olmalarından dolayı karlılığa ciddi bir şekilde etki edemezken mısırın alış fiyatında meydana gelen küçük bir

değişim dahi tüccarın kar marjı üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Bu nedenle tüccarlar açısından temel mesele yalnızca ürünü yüksek fiyattan satmak değil, aynı zamanda ürünü mümkün olan en düşük fiyatla satın alabilmektir.

Tablo 5. Mısır tüccarının gelir ve karlılığı (2021)

Gelir ve karlılık	TL/Ton	%
Gelir	3588.27	100
Mısır Satışı	3588.27	100
Brüt kar	943.64	-
Net kar	661.12	-

Kaynak: Saha araştırması, 2022-2023

Mısır tüccarlarının karlılığını belirleyen en temel unsurun mısırın alım maliyeti olduğu için tüccarların karlılığının büyük ölçüde mısırın hangi fiyattan satın aldıklarına bağlı olduğu Tablo 4'te açık biçimde görülmektedir. Başka bir ifadeyle, pazarlama sürecine ilişkin taşıma, işçilik, borsa tescil veya enerji gibi masraflar toplam maliyet içinde oldukça düşük paylara sahip olmalarından dolayı karlılığa ciddi bir şekilde etki edemezken mısırın alış fiyatında meydana gelen küçük bir değişim dahi tüccarın kar marjı üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir.

Bununla birlikte saha bulguları, tüccarların yalnızca mısır ticareti faaliyeti ile uğraşmadıklarını göstermektedir. Araştırma kapsamındaki tüccarların önemli bir bölümünün aynı zamanda tohum, gübre ve ilaç bayiliği yaptıkları, bir kısmının çiftçilik faaliyetinde buldukları, daha küçük bir bölümünün ise ihracat ve akaryakıt istasyonu işletmeciliği gibi alanlarda da faaliyet gösterdikleri göz önünde bulundurulduğunda, bu çoklu faaliyet yapısı, tüccarların yalnızca ürün piyasasında faaliyet gösteren araçlar olmadığını, aynı zamanda tarımsal üretim sürecinin farklı aşamalarına entegre olmuş aktörler olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla girdi ticareti, tarımsal üretim, ihracat veya enerji sektörü gibi alanlardan elde edilen gelirler, tüccarların sermaye birikimini güçlendirmekte, onlara daha yüksek bir finansal kapasite sağlamak ve böyle çiftçilerin karşısına mısır fiyatlarını baskılayabilecek bir sermaye gücü ile çıkmalarını sağlamaktadır.

Bu güçlü sermaye yapısı, özellikle hasat döneminde tüccarlara önemli bir avantaj yaratmaktadır. Yüksek finansal kapasiteye sahip bu tüccarlar hasat başlar başlamaz büyük miktarda mısır satın alabilmekte ve çiftçilere anında nakit ödeme yapabilmektedir. Zaten birçok mısır çiftçisi hasat döneminde borçlarını kapatma, yeni üretim sezonu için girdi satın alma veya günlük nakit ihtiyacını karşılama gibi nedenlerle hızlı bir şekilde nakde ihtiyaç duymaktadır. Adana'da 2022 mısır hasat sezonu verilerine dayalı Özalp'in (2025) çalışması bu duruma desteklemektedir. Özalp'in (2025) çalışmasında ortaya koyduğu gibi çiftçilerin mısırı tüccara satmalarındaki ilk iki neden tüccarların çiftçilere hızlı nakit ödeme imkanı (%33.9) ve çiftçilerin üretim sürecinde girdilerini tüccardan temin etmesidir (%16.4). Ayrıca ilk beşte yer alan ve dikkat çeken diğer bir neden de hasat öncesinde çiftçilerin tüccardan borç almış olmasıdır (%11.9). Bu bulgular, çiftçi ile tüccar arasındaki ilişkinin yalnızca hasat döneminde mısır alım satımı üzerinden kurulan bir ticari ilişki olmadığını, hasat öncesindeki üretim sürecine girdi ve borç ilişkileri aracılığıyla uzanan bir finansal ve ticari bağa dayandığını göstermektedir.

Bu koşullar altında tüccarların güçlü sermaye yapısı mısır alım satımında yalnızca ticari kapasite değil aynı zamanda mısır fiyatı üzerinde tüccarlar lehine önemli bir pazarlık gücü yaratmaktadır. Öte yandan hasat sonrası hızlı nakit ihtiyacı olan veya mısır üretim sürecinde tüccardan girdi ve finansman temin etmiş olan borçlu çiftçiler, çoğu

zaman ürünlerini alternatif pazar olanaklarını yerine aynı tüccara satmayı tercih etmektedir. Bu durum, tüccarların mısır arzını büyük ölçüde kontrol edebilmelerine ve mısır alım fiyatını olabildiğince düşük tutabilmelerine olanak sağlamaktadır. Dolayısıyla tüccarların bayilik, çiftçilik, ihracat ve akaryakıt gibi farklı sektörlerde faaliyet göstermeleri gelir çeşitliliği sağladığı gibi; aynı zamanda güçlü bir sermaye yapısına sahip olmalarına, bu güçlü sermaye yapısı ile hasat döneminde piyasada büyük miktarda alım yapabilmelerine ve mısırı görece daha düşük fiyatlarla satın alarak alış-satış marjını genişleterek karlarını artırmalarına imkan tanımaktadır. Bu durum, mısır ticaretinde karlılığın yalnızca piyasadaki fiyat değişimlerinden değil, aynı zamanda tüccarların sahip oldukları sermaye gücü ve çoklu ekonomik faaliyetler aracılığıyla kurdukları yapısal avantajları mısır fiyatını düşük tutabilmek için kullanmalarından kaynaklandığını göstermektedir.

4.SONUÇ

Bu çalışma, literatürün ağırlıklı olarak mısır çiftçilerinin karlılığına odaklanan çalışmaların ötesine geçerek Adana'da mısır ticaretinde önemli bir rol oynayan tüccarların sosyo-ekonomik, ticari ve karlılık yapısını ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu doğrultuda Adana'da 16 mısır tüccarıyla gerçekleştirilen saha araştırmasına dayalı verilerden elde edilen bulgular, mısır ticaretinde tüccarların karlılığının nasıl oluştuğunu ve tüccarların piyasadaki güçlü konumunun arkasındaki temel dinamikleri göstermektedir.

Birincisi, araştırma sonuçları Adana'da mısır ticaretini yürüten tüccar grubunun deneyimli ve uzun süredir tarımsal ticaretle uğraştığını ortaya koymaktadır. Görüşülen tüccarların ortalama yaşı 52.50 olup, içlerinde 30 yılın üzerinde tüccarlık yapanlarla birlikte ortalama yaklaşık 17 yıldır tüccarlık faaliyeti yürütmektedirler. Ayrıca tüccarların ortalama 16 yıldır mısır ticareti yapmaları, mısırın bölgede özellikle 1990'lardan itibaren pamuğun yerine gelişen bir ticari ürün olmasıyla yakından ilişkilidir. Tüccarların önemli bir kısmının mısır ticaretine başlamadan önce

özellikle pamuk ve bunun dışında buğday, yerfıstığı gibi ürünlerin ticaretiyle uğraşmış olmaları, bölgede tarihsel olarak pamuk üzerinden gelişen tüccar sermayesinin zamanla mısır ticaretine yöneldiğini göstermektedir. Bu durum, Adana'da mısır ticaretinin yeni ortaya çıkan bir ticari faaliyet olmadığını, aksine, Adana'da 19. yüzyılda gelişen pamuk üretiminin ve ticaretinin yarattığı tarihsel ticari altyapı üzerine inşa edilen bir piyasa olduğunu ortaya koymaktadır.

İkincisi, bulgular tüccarların yalnızca ürün alım satımı yapan araçlar olmadığını, aynı zamanda tarımsal üretim sürecinin farklı aşamalarına entegre olmuş çok yönlü ekonomik aktörler olduklarını göstermektedir. Araştırma kapsamındaki tüccarların önemli bir bölümü aynı zamanda tohum, gübre ve pestisit bayiliği yapmakta, bir kısmı doğrudan çiftçilik faaliyetinde bulunmakta ve daha küçük bir kısmı ihracat ya da akaryakıt istasyonu işletmeciliği gibi alanlarda da faaliyet göstermektedir. Bu çoklu faaliyet yapısı, tüccarların hem tarımsal girdi piyasasında hem de çıktı piyasasında etkili bir konuma sahip olduklarını ortaya koymaktadır. Özellikle girdi bayiliği yapan tüccarlar, çiftçilere vadeli girdi temin ederek hasat döneminde bu girdilerin bedelini ürün üzerinden tahsil etmekte ve böylece çiftçilerle uzun süreli ticari bağlar kurmaktadır. Bu yapı, çiftçi ile tüccar arasındaki ilişkinin yalnızca hasat döneminde gerçekleşen bir ürün satışı ilişkisi olmadığını, üretim sürecinin tamamına yayılan bir ekonomik bağımlılık ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Üçüncüsü, araştırma bulguları mısır ticaretinin önemli ölçüde mısıra dayalı sanayi sektörleriyle bağlantılı olduğunu ortaya koymaktadır. Tüccarlar satın aldıkları mısırın büyük bölümünü hem Adana hem de diğer illerdeki nişasta sanayi ve yem sanayisine satmaktadır. Bu durum Adana'da üretilen mısırın ticaretinin yalnızca yerel bir ürün pazarlama faaliyeti olmadığını, gıda ve yem sanayisinin hammadde ihtiyacına bağlı olarak şekillenen geniş bir değer zinciri içinde gerçekleştiğini göstermektedir. Özellikle nişasta sanayisinin mısır talebinde önemli bir paya sahip olması, tüccarların satın alma aşamasında mısırın nişasta oranı gibi kalite kriterlerine dikkat

etmelerine neden olmaktadır. Ayrıca mısırın nem oranının düşürülmesi için kurutma sistemlerinin kullanılması da tüccarların ticaret faaliyetinin aynı zamanda belirli bir işleme ve depolama altyapısı gerektirdiğini ortaya koymaktadır.

Dördüncüsü, karlılık analizine ilişkin bulgular mısır tüccarlarının ton başına ortalama 3,588.27 TL gelir elde ettiklerini, toplam masrafların 2,927.15 TL ve değişken masrafların 2,644.63 TL olduğunu ortaya koymaktadır. Bu verilere göre hesaplamalarda mısır ticaretinde tüccarların ton başına brüt karı 943.64 TL, net karı ise 661.12 TL olarak bulunmuştur. Ancak maliyet yapısı detaylı olarak incelendiğinde tüccar karlılığını belirleyen en temel unsurun mısırın alış maliyeti olduğu net bir şekilde görülmektedir. Toplam masrafların %79.85'i mısırın satın alma maliyetinden oluşmakta olup, pazarlama sürecine ilişkin taşıma, işçilik, enerji veya borsa tescil gibi giderlerin toplam maliyet içindeki payı oldukça düşüktür. Bu nedenle mısır ticaretinde karlılık büyük ölçüde satış fiyatından ziyade ürünün hangi fiyatla satın alındığına bağlıdır. Başka bir ifadeyle, tüccarlar açısından karlılığı belirleyen temel unsur sadece yüksek satış fiyatı değil, aynı zamanda ürünü mümkün olduğunca düşük fiyattan satın alabilmektir.

Beşincisi, tüccarların güçlü sermaye yapısı ve çoklu ekonomik faaliyetleri piyasada çiftçiler karşısında önemli bir pazarlık gücü yaratmaktadır. Özellikle hasat döneminde yüksek finansal kapasiteye sahip tüccarlar büyük miktarda ürünü hızlı bir şekilde satın alabilmekte ve çiftçilere anında nakit ödeme yapabilmektedir. Buna karşılık birçok çiftçi hasat döneminde borçlarını kapatma, yeni üretim sezonu için girdi satın alma veya günlük nakit ihtiyaçlarını karşılama gibi nedenlerle hızlı nakde ihtiyaç duymaktadır. Bu durum, çiftçilerin ürünlerini çoğu zaman alternatif alıcıları yerine doğrudan tüccarlara satmalarına yol açmaktadır. Ayrıca üretim sürecinde girdi temin ettiği tüccara borçlu olan çiftçiler de çoğu zaman ürünlerini aynı tüccara satmak zorunda kalmaktadır. Bu koşullar altında tüccarlar hem finansal güçleri hem de üretim sürecinde kurdukları girdi ve kredi ilişkileri sayesinde mısır arzı üzerinde önemli bir kontrol sağlayabilmekte

ve alım fiyatı üzerinde belirleyici bir konuma gelebilmektedir.

Altıncısı, çiftçilerin tüccara bağımlılığını azaltmak için lisanslı depoculuk sistemine yönelik doğrudan politika müdahaleleri gereklidir. Öncelikle, küçük ve orta ölçekli üreticilerin lisanslı depolara erişimini artırmak amacıyla, kaldırılan analiz ve nakliye desteklerine devam edilmelidir. Ürün senedi (ELÜS) karşılığı verilen düşük faizli krediler sadece lisanslı depoculuğu yaygınlaştırma dönemi için değil sürekli olarak verilmelidir. Çünkü hasat sonrası nakit baskısı yaşayan küçük ve orta ölçekli çiftçiler bu nakdi bulamazlarsa tekrardan tüccarla olan eski bağımlılık ilişkilerine geri dönmek zorunda kalır. Ayrıca TMO'nun lisanslı depolar üzerinden alım yapma kapasitesi genişletilerek çiftçilerin daha iyi fiyat elde etme olanakları artırılmalıdır.

Sonuç olarak, bu çalışma Adana mısır piyasasında fiyat oluşumunun yalnızca arz ve talep ilişkileriyle açıklanamayacağını göstermektedir. Mısır ticaretinde fiyat oluşumu aynı zamanda tüccarların sahip olduğu sermaye gücü, çoklu ekonomik faaliyetleri ve çiftçilerle kurdukları girdi-kredi ilişkileri tarafından şekillenmektedir. Bu nedenle mısır piyasasında tüccarların rolünü anlamak, yalnızca ticari karlılık analizleri açısından değil, aynı zamanda çiftçi gelirlerinin ve tarımsal değer zincirinin nasıl işlediğini anlamak açısından da büyük önem taşımaktadır. Bu yönüyle çalışma, mısır üreticilerinin gelirini belirleyen piyasa yapısının anlaşılmasına katkı sağlayarak literatürde çoğunlukla ihmal edilen tüccar sermayesinin rolünü görünür kılmaktadır.

KAYNAKÇA

Abay, F.C., Ören, M.N., Türkekul, B., ve Gürer, B. 2017. Türkiye'de uygulanan tarım politikalarının bazı tarımsal ürünlerin rekabet düzeyine etkisi üzerine bir araştırma. 1140649 nolu yayınlanmamış TUBİTAK projesi raporu.

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

- Alemdar, T., Seçer, A., Demirdöğen, A., Öztornacı, B., ve Aykanat, S. (2014), Çukurova Bölgesinde Başlıca Tarla Ürünlerinin Üretim Maliyetleri ve Pazarlama Yapıları. Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü (TEPGE).
- Bahadır, B., 2006. Çukurova Bölgesinde ve Ulusal Bazda Pamuk Üretiminin Rekabet Edebilirliği: Politika Analiz Matrisi (PAM) Yaklaşımı. Adana: Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi.
- Bayramoğlu, Z., ve Doğan, H.G. (2026). Türkiye’de Mısır Üretimi ve Nişasta Sektörü. Nisad.
- Buğra, A. (2021). Devlet ve İşadamları. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Candemir, S., Kızılaslan, N., Kızılaslan, H., Uysal, O., ve Aydoğan, M. (2017). Kahramanmaraş İlinde Dane Mısır ve Pamuk Üretiminde Girdi Gereksinimi ve Karlılıkları Açısından Karşılaştırmalı Analizi. *Turkish Journal of Agricultural and Natural Sciences*, 4(1), 1-8. <https://izlik.org/JA57LC35DP>
- Demir Görür, E. (2023). Zirai Teşvik: Osmanlı Devleti’nde Pamuk Üretimini Arttırma Teşebbüsleri. *Tarih İncelemeleri Dergisi*, 38 (2): 497–522. <https://doi.org/10.18513/egetid.1384758>.
- Demirtaş, G., ve Kızılaslan, H. (2021). Amasya İli Merkez İlçeye Bağlı Köylerde Mısır Üretim Maliyetinin Saptanması. *Gaziosmanpaşa Bilimsel Araştırma Dergisi*, 10(3), 1-15. <https://izlik.org/JA86SC98CB>
- DİE (1964), Zirai bünye ve istihlal 1960–1962. Devlet İstatistik Enstitüsü.
- DİE (1975), Tarımsal yapı ve üretim 1970–72. Devlet İstatistik Enstitüsü.
- DİE (1982), Tarımsal yapı ve üretim 1980. Devlet İstatistik Enstitüsü.
- DİE (1993), Tarımsal yapı ve üretim 1990. Devlet İstatistik Enstitüsü.
- NİSAD. (2024) Nişasta ve Nişasta Bazlı Şeker Sektör Raporu. <https://nisad.org.tr/misir-tarimi/>
- Özalp, B. (2025). Mısır Üreticilerinin Ürünlerini Satış Tercihlerinde Etkili Olan Sosyo-Ekonomik Faktörler: Adana İli Örneği. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 31(2), 335-348. <https://doi.org/10.24181/tarekoder.1747315>
- Özalp, B., ve Ören, M. N. (2024). “Political Economy of Input–Output Markets of Groundnut: A Case from the Groundnut Value Chain of Turkey.” *Journal of Agrarian Change*, 24 (2): e12568. <https://doi.org/10.1111/jac.12568>.
- Paksoy, M., ve Ortasöz, N. (2018). Kahramanmaraş İli Pazarcık İlçesinde Mısır Üretim Faaliyetinin Ekonomik Analizi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Tarım ve Doğa Dergisi*, 21, 95-101. <https://doi.org/10.18016/ksutarimdog.472962>
- Taşdan, K. (2005), Türkiye Mısır Piyasası, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi.
- Toksöz, M. (2000). The Çukurova: From Nomadic Life to Commercial Agriculture, 1800–1908. Leiden: Brill.
- TÜİK. (2023). 100 Yılın Göstergeleri. Türkiye İstatistik Kurumu.
- TÜİK (2026), Bitkisel Üretim İstatistikleri. <https://www.tuik.gov.tr/>
- Varlık, M. B., Emiroğlu, K., ve Türkoğlu, Ö. (2008). Adana Sanayi Tarihi. Adana: Adana Sanayi Odası, Yeniden Grup Matbaacılık.
- Yazıcı, Ö. K. (2015). Ticaret Mahkemesi Kayıtlarına Göre Tanzimat Dönemi’nde Adana’da Ticari Hayat. *Çukurova Araştırmaları Dergisi*, 1 (1): 75–85. <https://doi.org/10.18560/cukurova.5>.
- Yılmaz, H. (2004). Adana İlinde Bazı Önemli Tarla Ürünlerinin Kârlılık Düzeylerinin Ekim Alanları Üzerine Etkisi. *Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 8 (1): 23–31.
- Yurdakul, O., ve N. Ören. 1991. Çukurova Bölgesinde Pamuk Üretim Maliyeti, Satış Fiyatı ve Ekim Alanı İlişkisi. Çukurova Birinci Tarım Kongresi. Adana: Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi.