

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 2544
AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 1515

ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİSİ

Yazarlar

Prof.Dr. Erol İYİBOZKURT (Ünite 1, 4)

Doç.Dr. Özgür TONUS (Ünite 2, 3)

Prof.Dr. Güzin ERLAT (Ünite 5, 6)

Prof.Dr. S. Rıdvan KARLUK (Ünite 7)

Prof.Dr. Emin ERTÜRK (Ünite 8)

Editörler

Prof.Dr. S. Rıdvan KARLUK

Doç.Dr. Özgür TONUS



ANADOLU ÜNİVERSİTESİ

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Anadolu Üniversitesine aittir.
“Uzaktan Öğretim” tekniğine uygun olarak hazırlanan bu kitabın bütün hakları saklıdır.
İlgili kuruluştan izin almadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2012 by Anadolu University
All rights reserved

No part of this book may be reproduced or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic, photocopy, magnetic tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

UZAKTAN ÖĞRETİM TASARIM BİRİMİ

Genel Koordinatör

Doç.Dr. Müjgan Bozkaya

Genel Koordinatör Yardımcısı

Yrd.Doç.Dr. İrem Erdem Aydın

Öğretim Tasarımcıları

Prof.Dr. Cengiz Hakan Aydın

Yrd.Doç.Dr. Evrim Genç Kumtepe

Grafik Tasarım Yönetmenleri

Prof. Tüfrik Fikret Uçar

Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Öğr.Gör. Nilgün Salur

Dil Yazım Danışmanı

Okt. Gönül Yüksel

Grafikerler

Ayşegül Dibek

Hilal Küçükdağışan

Aysun Şavlı

Kitap Koordinasyon Birimi

Uzm. Nermin Özgür

Kapak Düzeni

Prof. Tüfrik Fikret Uçar

Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Dizgi

Açıköğretim Fakültesi Dizgi Ekibi

Uluslararası İktisat Teorisi

ISBN
978-975-06-1213-8

3. Baskı

Bu kitap ANADOLU ÜNİVERSİTESİ Web-Ofset Tesislerinde 14.000 adet basılmıştır.
ESKİŞEHİR, Nisan 2014

İçindekiler

Önsöz vii

Erken Ticaret Teorileri.....	2
GİRİŞ	3
MERKANTİLİSTLERDE VE FİZYOKRATLARDA DIŞ TİCARET	4
Merkantilizm	4
Fizyokratlar	6
KLASİK TEORİNİN VARSAYIMLARI.....	8
MUTLAK ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ.....	10
KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ.....	11
İşgücü Verimliliği ve Karşılaştırmalı Üstünlükler: Ricardo Modeli.....	11
Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin Genişletilmesi.....	13
Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Parasal Ücretlerle Açıklanması	13
Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin İki'den Çok Mala Uygulanışı....	14
Karşılaştırmalı Üstünlüğün İki'den Çok Ülke ile Açıklanışı.....	15
Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler	16
Özet.....	17
Kendimizi Sınayalım.....	18
Yaşamın İçinden.....	19
Okuma Parçası	19
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	20
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	20
Yararlanılan Kaynaklar.....	21

I. ÜNİTE

Neoklasik Dış Ticaret Teorisi Araçları	22
GİRİŞ	23
FIRSAT MALİYETİ VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER	24
ÜRETİM MALİYETİ VE ÜRETİM İMKÂNLANI EĞRİSİ.....	25
Üretim İmkânları Eğrisi ve Fırsat Maliyeti	26
Sabit Maliyetler ve Üretim İmkânları	27
Artan Maliyetler ve Üretim İmkânları	28
Azalan Maliyetler ve Üretim İmkânları	29
TOPLUMSAL FARKSIZLIK EĞRİLERİ	30
Toplumsal Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri	32
KARŞILIKLI TALEP KANUNU: TEKLİF EĞRİLERİ	33
Teklif Eğrilerinin Elde Edilmesi.....	34
Teklif Eğrilerinin Esneklikleri	35
Denge Ticaret Haddinin Oluşumu.....	36
Teklif Eğrilerinde Kaymalar ve Ticaret Hadleri.....	38
TİCARET HADLERİ - KÜÇÜK ÜLKENİN AVANTAJI.....	40
Özet.....	41
Kendimizi Sınayalım.....	43
Yaşamın İçinden.....	44
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	45
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	45
Yararlanılan Kaynaklar.....	46

2. ÜNİTE

3. ÜNİTE

Neoklasik Dış Ticaret Teorisi: Denge Analizi	48
GİRİŞ	49
DIŞ TİCARETİN OLMADIĞI BİR EKONOMİDE DENGE	50
AÇIK EKONOMİDE DENGE	52
Dış Ticaret ve Üretim-Tüketim Kazançları	54
Üretim Koşullarının Farklı Olması Durumunda Dış Ticaret	55
Talep Koşullarının Farklı Olması Durumunda Dış Ticaret	58
Üretimde ve Tüketimde Dengeye Teklif Eğrilerine	59
KISMİ DENGE ANALİZİNDE DIŞ TİCARET	61
Dış Ticaretin Olmadığı Durumda Denge	61
Dünya Fiyatları ve Karşılaştırmalı Üstünlükler	62
Özet	65
Kendimizi Sınayalım	67
Yaşamın İçinden	68
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	69
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	69
Yararlanılan Kaynaklar	70

4. ÜNİTE

Faktör Donatımı Teorisi: Heckscher-Ohlin Modeli	72
GİRİŞ	73
HECKSCHER-OHLİN MODELİ	74
Modelin Şekille Açıklanması	75
Serbest Ticaret ve Yurt İçi Gelir Dağılımı	80
Modelin Eleştirisi	81
Model Üzerine Yapılan Uygulamalı Çalışmalar	82
HECKSCHER-OHLİN MODELİNİN GENİŞLETİLMESİ	84
Stolper-Samuelson Teoremi	84
Rybczinsky Teoremi	86
KISA DÖNEMLİ ANALİZ: SPESİFİK FAKTÖR MODELİ	88
Özet	89
Kendimizi Sınayalım	91
Yaşamın İçinden	92
Okuma Parçası	93
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	94
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	94
Yararlanılan Kaynaklar	95

5. ÜNİTE

Yeni Dış Ticaret Teorileri	96
GİRİŞ	97
YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ	98
Gecikmeli Taklit ya da Teknolojik Açık Teorisi	98
Ürün Döngüsü Teorisi	99
Tercihlerde Benzerlik Teorisi	102
ÖLÇEK EKONOMİLERİ	104
Dışsal Ölçek Ekonomileri	104
Dışsal Ölçek Ekonomileri: Kemp Modeli	107
SONUÇ	110

Özet	111
Kendimizi Sınayalım	112
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	113
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	113
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	114

İçsel Ekonomiler, Firmalar ve Tekelci Rekabet..... 116

6. ÜNİTE

GİRİŞ	117
İÇSEL EKONOMİLER, FİRMALAR VE TEKELCİ REKABET	118
Tekel (Monopol) ve Tekelci Firma	119
Tekelci Rekabet Piyasası ve Firma Davranışları	120
Tekelci Rekabette Dış Ticaret: Firma Açısından	120
Tekelci Rekabette Dış Ticaret : Sektör Açısından	121
Ticaret Maliyetleri Firmaların İhracatını Nasıl Etkiler?	123
Damping: Yurt İçi ve Yurt Dışı Fiyat Farklaştırılması	124
ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET	124
Özet	130
Kendimizi Sınayalım	132
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	133
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	134
Yararlanılan Kaynaklar	135

Büyüme ve Uluslararası Faktör Hareketleri 136

7. ÜNİTE

GİRİŞ	137
SERBEST DIŞ TİCARET VE EKONOMİK BÜYÜME	137
Teknolojik Gelişme ve Büyüme	138
Teknolojik Gelişme ve Rekabet Gücü	140
Yoksullaştırıcı Büyüme: Dış Ticarete Önemli Bir Ülkenin Ekonomik Büyümeden Etkilenmesi	142
Ekonomik Büyüme ve Tüketici Zevklerinde Değişmeler	145
ULUSLARARASI FAKTÖR HAREKETLERİ	146
Uluslararası Faktör Hareketleri Kapsamında Uluslararası Göç	146
Uluslararası Göç ve İşgücü Piyasası	148
Uluslararası İşgücü Hareketlerinin Ekonomik Analizi	150
Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Analizi	152
Faktör Hareketliliğinden Faktör Fiyatları Eşitliğine	155
Özet	157
Kendimizi Sınayalım	159
Yaşamın İçinden	160
Kendimizi Sınayalım Yanıt Ahahtarı	162
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	162
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	163

Ekonomik Entegrasyon 166

8. ÜNİTE

GİRİŞ	167
Ekonomik Entegrasyon - Ekonomik İşbirliği	168
Ekonomik Entegrasyonun Aşamaları	169
ENTEGRASYONUN EKONOMİK ETKİLERİ	170
Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri	170

Kısmi Denge Analizi	171
Genel Denge Analizi.....	172
Ticaret Sapması ve Refah.....	174
Ekonomik Entegrasyonun Dinamik Etkileri	176
Kalkınma, Büyüme ve Sanayileşme	176
Entegrasyonun Kalkınmayı Etkileme Yolları	177
Gelişme Yolunda Olan Ülkeler ve Entegrasyon	179
ENTEGRASYONUN BAŞARI ŞARTLARI	182
Gelişmişlik ve Kaynak Donanımı.....	182
Altyapı İmkânları.....	183
Ödemeler Dengesi ve Döviz Kuru.....	184
Ulusal Egemenlik Anlayışı	184
Bölgesel Yatırım Politikası.....	185
Bölgesel Dengesizlikler ve Tazmin Mekanizması	186
Tamamlayıcılık ve Rakiplik Tartışması.....	186
Özet	188
Kendimizi Sınayalım	189
Yaşamın İçinden	191
Okuma Parçası	192
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	193
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	193
Yararlanılan Kaynaklar.....	194
Sözlük	195
Dizin	199

Önsöz

Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Sistemi'nde 2012-2013 öğretim yılından itibaren kredili sisteme geçilecektir. Her eğitim dönemi güz ve bahar şeklinde iki dönem olacak, Bologna süreci açık ve uzaktan öğretime adapte edilecektir. Bu kapsamda öğrencilere verilen tüm ders kitapları yenilenecek ve e-kitap hayata geçirilecektir. İki dönem olarak uygulanacak sistemde her dönem 2 sınav ve yılda 4 sınav olacak, bütünleme sınavları ise kalkacaktır.

Bu kapsamda daha önce İktisat Fakültesi 3'ncü sınıfında verilen Uluslararası İktisat dersi ikiye bölünerek Uluslararası İktisat Teorisi ve Uluslararası İktisat Politikası olarak 5 ve 6'ncı yarıyıldaki okutulacaktır. Hem örgün öğretime uyum sağlanacak ve hem de öğrencilerin konuları daha ayrıntılı olarak öğrenmeleri sağlanacaktır. Böylece rekabetin giderek arttığı bir ortamda bu dersleri gören öğrencilerin mezuniyet sonrası başarı oranları artacaktır.

Uluslararası İktisat Teorisi kitabı, uluslararası iktisat teorisinin temel konularını kapsamıştır. İki ve daha fazla ekonomilerin dışı açılma konuları sistematik bir şekilde ele alınmış, daha sonra insan ihtiyaçları tatmin etmek amacıyla kıt kaynakların tahsis edilmesine karar verme sürecinde birden çok ekonominin birbirlerini nasıl etkiledikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Dış ticaretin olmadığı bir dünya günümüzün ekonomik gerçekleri ile bağdaşmamaktadır. Küreselleşen bir dünya ekonomisinde dışı açık ekonomilerin küresel krizlerden daha fazla etkilenmelerine rağmen, dışı kapalı ekonomilere göre refah seviyeleri çok daha fazla artmaktadır.

Mal, sermaye ve işgücü piyasalarında son 30 yılda meydana gelen küresel entegrasyon, kıt dünya kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamış ve dünya refahının artmasına katkıda bulunmuştur. Küreselleşme, dünya ülkeleri arasında karşılıklı bağımlılığı arttırmış, bu ise ekonomi dışında da ülkeler arasında siyasi ve sosyal entegrasyonu hızlandırmıştır.

Uluslararası İktisat Teorisi kitabı bahar döneminde yer alan Uluslararası İktisat Politikası kitabı ile birlikte öğrencilerin uluslararası ekonomik ilişkileri daha iyi kavramasına ve yorumlamasına katkı sağlayacaktır. Öğrencilerimiz böylece dünya ekonomisindeki gelişmeleri ve geleceğin uluslararası ekonomik sorunlarını daha kolay anlayabileceklerdir.

Kitap, uluslararası iktisat teorisi konularını açık ve sade bir dil ile ortaya koyması açısından sadece bu dersi alan öğrenciler açısından değil, uluslararası ekonomik ilişkiler konusunda bilgisini artırma, hızla değişen dünyamızdaki ekonomik olayları daha yakından izleyebilme çabasında bulunanlara kaynak, içerik bakımından örgün öğretimde ders kitabı olabilecek niteliktedir. Kitap yazılırken örgün öğrenciler ile seviye farkının olmamasına özellikle dikkat edilmiştir.

Uluslararası İktisat Teorisi kitabının İktisat Fakültesi'nde okuyan öğrencilere ve konu ile ilgilenen tüm diğer öğrenci ve okurlara yararlı olacağı düşüncesindeyiz. Bu kapsamda kitaba katkı sağlayan değerli yazarlara ve yayınlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ederiz. Tüm katkılara rağmen gözden kaçan hata ve eksiklikler varsa, bunların sorumluluğunu editörler olarak üstlenir, öğrencilerimize başarılar dileriz.

Editörler

Prof.Dr. S. Rıdvan KARLUK

Doç.Dr. Özgür TONUS

ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİSİ

Amaçlarımız

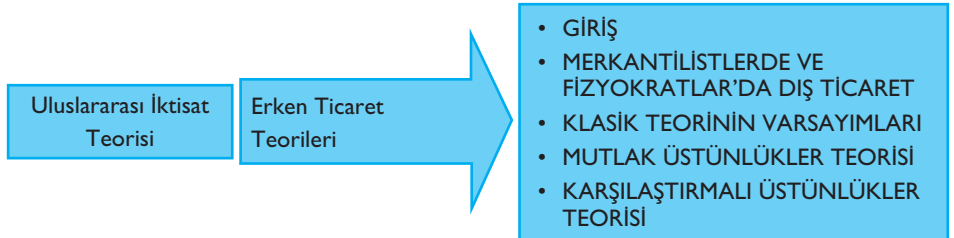
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Uluslararası ticaretin Orta Çağ'da gelişim sürecini açıklayabilecek,
- Merkantilist düşüncenin temel özelliklerini ve devletin rolünü açıklayabilecek,
- Fizyokratların serbest uluslararası ticaret fikrine katkılarını ifade edebilecek,
- Mutlak Üstünlükler Teorisi'nin anlamını, uzmanlaşma ve uluslararası ticaretin hangi kriterlere göre yapıldığını açıklayabilecek,
- Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre ülkelerin uzmanlaşmalarını ve uluslararası ticaretten kazançların nasıl oluştuğunu belirleyebilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Doğal Düzen
- Merkantilizm
- Fizyokratlar
- Klasik Düşünce
- Mutlak Üstünlükler
- Karşılaştırmalı Üstünlükler
- Uluslararası Serbest Ticaret
- Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler
- Uzmanlaşma
- Emek-Değer Teorisi
- Üretim Fonksiyonu
- Takas
- Dış Ticaret Dengesi
- Dış Ticaret Fazlası
- Dış Ticaret Açığı

İçindekiler

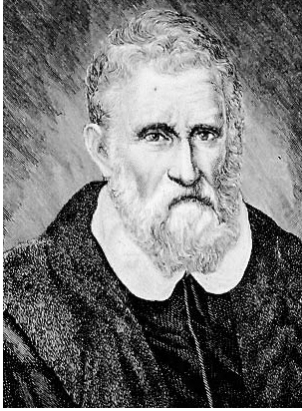


Erken Ticaret Teorileri

GİRİŞ

Uluslararası ticaret, tarihin çok eski devirlerinden bu yana yapılmaktadır. Antik çağda Sofistler, insanlar arasındaki ilişkileri geliştirdiği için uluslararası ticareti savunuyorlardı. Roma İmparatorluğu döneminde Roma, büyük ticaret şirketlerinin kurulduğu, bütün Akdeniz ülkelerinin mallarını kapsayan bir piyasa durumunda idi. Cengiz Han İmparatorluğunu ve kalıntılarını ayakta tutan ve süreklilik kazandıran etken uluslararası ticaret olmuştu. Diğer büyük imparatorluklarda da uluslararası ticaret halkları kaynaştırmada önemliydi.

Resim 1.1



Venedikli tüccar ve gezgin **Marko Polo** (1254-1324) Asya'da 24 yıl kaldıktan sonra 1295 yılında Venedik'e döndü. İpek, pamuk, sandal ağacı, tafta, inci, yanan taşlar (kömür), asbest (yanmaz kâğıt), baharat, parfüm, ilaç ve benzeri mallar hakkındaki hikâyeleri Avrupa'nın gözünde uluslararası ticaretin yararlarını canlandırdı. İzleyen yıllarda Uzak Doğu ile Avrupa arasındaki bu malların ticareti, uluslararası ticarete beş önemli motivasyon (güdü) getirdi: Yeni pazarlar, yeni fikirler, ucuz işgücü, ucuz doğal kaynaklar ve göze çarpan ürünler. Yedi yüz yıldan beri bu motivasyonlar, uluslararası ticaret alanında hâlâ önem arz etmektedir.

Orta Çağ'da genel durum özetle şu şekildedir: Orta Çağ'ın V.yy.-X.yy.ları arasında üretimin tamamına yakın bir kısmı tarım kesimine dayanmaktaydı. Dönemin diğer önemli özellikleri; mübadele ekonomisinin gelişmemiş olması ile kölelik sisteminin bulunması idi. X.yy.dan itibaren imalat sanayi üretimleri görülmeye başlandı. X.yy.- XV.yy. arasında sanayide el sanatları hakimdi. XV. yy. başlarında ise bazı Avrupa ülkelerinde tüccar sınıf ortaya çıkmış, sanayi (özellikle dokuma) el sanatlarından ayrılmaya başlamıştı. Bu dönemde uluslararası ticaret yaygın olmasa bile, yünlü dokuma, kürk, silah vb. mallarda bölgeler arası ticaret yaygın idi.

Orta Çağ düşünce sistemine hâkim olan görüş ilahi gücün varlığına inanılmasıydı. Bu inanış bazı sonuçlar doğuruyordu. İlk olarak; dünyanın içindeki her şeyi saf bir

düzen içinde Tanrı'nın yarattığına; her şeyin Tanrı'nın arzusuna göre olduğuna; düzende görülen hataların insanların yorum hatalarından kaynaklandığına inanılıyordu.

İkinci olarak, dünyadaki hayatın gerçek amacının manevi ve dinî inanç olduğu, dünyadaki diğer şeylerin bunlardan sonra geldiği benimsenip kabul ediliyordu.

Üçüncü olarak, beşeri davranışların bölünemezliği düşünce sisteminin gereği olarak ortaya çıkınca, iktisadi faaliyetlerin insan davranışlarını bir bütün olarak yöneten dinî ve ahlaki normlara göre olacağı benimsenmişti. Orta Çağ'ın bu temel düşüncelerinin ışığı altında, dünyadaki her fert ya da sosyal birimin yeri Tanrı'nın arzusuna göre belirlenmiştir. Birisinin ekonomik ve sosyal statüsünü değiştirmek sadece başarısızlığa yol açmaz, aynı zamanda günahdır. Yine bu düşünceye göre, bir malın satıcısı müşterisinden adil fiyattan fazlasını istemeyecek ve alıcı da adil fiyattan daha azını teklif etmeyecektir. **Adil fiyat**, o günün sosyal ve ekonomik koşullarına göre toplumun benimsediği, maliyetler ile belirli bir kâr marjını kapsayan fiyattır. Buradaki kâr marjı, tam rekabet piyasasındaki normal kâr kavramı ile aynı düşünülebilir.

Ancak adil fiyat, günümüz ekonomilerinin ticaret, kâr ve ekonomik gelişme kavramlarıyla çelişmektedir. Diğer taraftan, Orta Çağ'da Aristo'dan bu yana geçerli olan "paranın para doğuramayacağı" fikri ile faiz de yoktu ve böylece yatırımlara kaynak bulmak zordu.

Bu nedenlerle Orta Çağ düşüncesinde ekonomik gelişme ve uluslararası ticareti engelleyici unsurlar vardı. Orta Çağ'ın sonuna doğru birçok olay, dönemin ekonomik düşüncesini değiştirmeye zorladı.

Siyasal alanda ayrı derebeylikler, genişleyen merkezî devlet politik birimlerine (İngiltere, Fransa, İspanya vb.) dönüştü. Kiliselerin evrensel gücü azaldı. Dinî inançlara meyiletme yerini ulus-devlet gücüne yönelmeye bıraktı. Devlete yararlı olduğu sürece, bir kimseye ekonomik yarar sağlamak amacıyla diğerlerine ekonomik zarar vermek ahlaksızlık sayılmıyordu.

Kültür ve bilim alanında büyük coğrafya keşifleri ve Rönesans ile patlama olmuş; bilimsel metot dünyanın bilinmeyenlerini ve doğal gerçekleri çözmekte kullanılmaya başlanmıştı. Ekonomik alanda ise, nüfus büyümesi, köleliğin kaldırılmaya başlanması, şehirlere göçler, yatırım fırsatlarını ortaya çıkaran diğer faktörlerin filizlenmesi ekonomik faaliyetler ve uluslararası ticaretin yayılışı sonucunu doğurmuştu.

Sonuçta; bütün bu faktörlerin etkisi ile Orta Çağ ekonomik düşüncesi kayboldu, dünya içindeki her şeyin dinamik olduğu ve potansiyel olarak değişebileceği düşüncesi yaygınlaştı. Fakat yine de bu dönemlerde bölgeler içinde büyük ölçüde kendi kendine yeterlilik söz konusu idi. Uluslararası ticaret, gerçek anlamda XVI. yy.dan itibaren Merkantilist düşünce sistemiyle birlikte ortaya çıktı. Bu nedenle, uluslararası ticaretin altında yatan düşünceleri daha iyi anlayabilmemiz açısından merkantilist düşünce sistemi üzerinde kısaca durmakta yarar vardır.

Adil fiyat: O günün sosyal ve ekonomik koşullarına göre toplumun benimsediği, maliyetler ile belirli bir kâr marjını kapsayan fiyattır. Buradaki kâr marjı, tam rekabet piyasasındaki normal kâr kavramı ile aynı düşünülebilir.

Orta Çağ: V. yy'daki Kavimler Göçü ile başlayıp 1453'de F. S. Mehmet'in İstanbul'u alması arasında geçen dönemdir.

SIRA SİZDE



Orta Çağ'a egemen olan ekonomik düşünce ve uygulamalarda neler önemliydi?

MERKANTİLİSTLERDE VE FİZYOKRATLARDA DIŞ TİCARET

Merkantilizm

Merkantilizm üç asır boyunca (XVI. yy.-XVIII. yy.) dağınık iktisadi kavramları ve birçok devletin politikalarını açıklayan genel bir terimdir. Merkantilist dönemde ik-

Merkantilizmde keşiflerle birlikte ticaret faaliyetleri hız kazanmıştır. Ticaret yoluyla dış ticaret fazlası elde etmek ve sömürgecilik ülkelerin zenginliğini artırmaktır.

tisadi mekanizmayı açıklamak için analitik çabalar başladı ve iktisat politikasının başlı başına ele alınmasının gerekliliği anlaşıldı. Ortaya çıkmış ulus-devletlerin gerekli ve amaçlarına göre yeni ekonomik kavramlar ve uygulamalar geliştirildi. Merkantilist düşüncede devlet gücünün devamı ve kuvvetlendirilmesi, zorunlu olarak diğer ülkelerin zararına olabilirdi. Uluslar politikalarında yeteri kadar akıllı, güçlü ve insafsız olurlarsa, dünya ekonomik pastasındaki paylarını artırabilirler, diğer ülkelerde kendileri için daha küçük bir paya razı olurlarsa kuvvetli ülkelerle birlik içinde yaşayabilirlerdi.

Merkantilist politikalar, ülkelerin uygulamalarında büyük farklılıklar göstermektedir. Ancak tüm uygulamalarda görülen devlet güçlerinin başında, askerî gücün gelmesidir. Fakat bunun yanında devlet gücü ve prestijinin önemli ölçülerinden biri de ülkenin ekonomik zenginliğidir. Ülkenin ekonomik zenginliği de sahip olduğu kıymetli madenlerle ölçülür. Böylece altın ve gümüş, paralı asker ve savaş malzemeleri temin etmekte kullanılarak ülkenin askerî gücü sağlanır. Bu nedenle, ülkede yeteri kadar altın ve gümüş varsa sorun yoktur, ancak eğer ülkenin altın ve gümüşü yetersizse, diğer ülkelerden sağlanması zorunludur. Ülke altın ve gümüşü genel olarak dış ticaret fazlası vererek sağlar, ancak gerekirse kuvvet kullanarak diğer ülkelerden temin edebilir. İspanya ve diğer bazı ülkeler kuvvet kullanma yolunu tercih etmiştir. Ancak normal olarak ekonomik faaliyetlerde devlet düzenlemelerinin temel amacı; dış ticaret dengesinde fazla yaratmak ve sürdürmektir. Ülkeler amaçlarına ulaşmak için yurt içi ve dışını kapsayan düzenlemelere gitmişlerdir.

Yurt içi düzenlemeler; tarımın teşvik edilmesi, sanayi üretiminin yüksek kaliteli olmasını garanti eden düzenleme ve teşvikler, üretimde düşük fiyatları sağlama (özellikle ihracat potansiyeli olan mallar için kesinlikle yapılmıştır) gibi araçları içermektedir. Sonuçta düşük fiyatların, düşük ücretleri gerektireceği ortaya çıkar. Ücretlerin düşük tutulması nüfus artışını hızlandırarak sağlanmıştır. Yüksek nüfus oranı, doğum oranlarının artışını ve dışarıdan ülkeye göçü teşvikle elde edilmiştir. Öte yandan nüfusun fazla olmasının bir yararı da ülkenin askerî gücüne doğrudan doğruya katkısı olan askerlerin kolaylıkla bulunmasıdır.

Dış düzenlemelerin amacı, ithalata harcanacak değerli madenleri en az düzeyde tutmak, ihracat yoluyla altın ve gümüş girişini en yüksek düzeye çıkarmaktır. Böylece, Merkantilist dönemde yüksek derecede işlenmiş malların ihracatını teşvik etmek, buna karşılık ithalatlarını yasaklamak gerekli olmuştur. Hammaddelerin ithal edilerek işlenmesi ve yeniden ihracatı teşvik edilmekte, buna karşılık hammaddelerin satışı ise engellenmekte idi. Ayrıca, ulaştırma hizmetlerinin mal ticareti kadar önemli olduğu ortaya çıkmış, birçok ulus (özellikle İngiltere) deniz ticaret filolarını geliştirerek ulaştırma hizmetlerinden en büyük payı almaya yönelmiştir. Diğer taraftan deniz ticaret filolarının güvenliklerini sağlamak için ülkeler donanmalarını da (dolayısıyla askerî güçlerini) takviye etmiştir.

Merkantilist dönemin politika özelliklerinden bir diğeri de birçok devletin sömürgelere sahip olmasıdır. Sömürgeler, ülkelerin stratejik durumları bakımından önemli olmuştur. Sömürgeler, bir yandan ülkenin ticaret yollarının güvenliğini sağlamış, öte yandan hammadde deposu görevini görerek diğer rakip ülkelere bağımlılığı azaltmıştır. Bunlara ek olarak sömürgeler, ulusal prestij kaynağı olmuştur. Merkantilizmin özetlemeye çalıştığımız özelliklerini aşağıdaki Şekil 1.1'de görmek mümkündür.

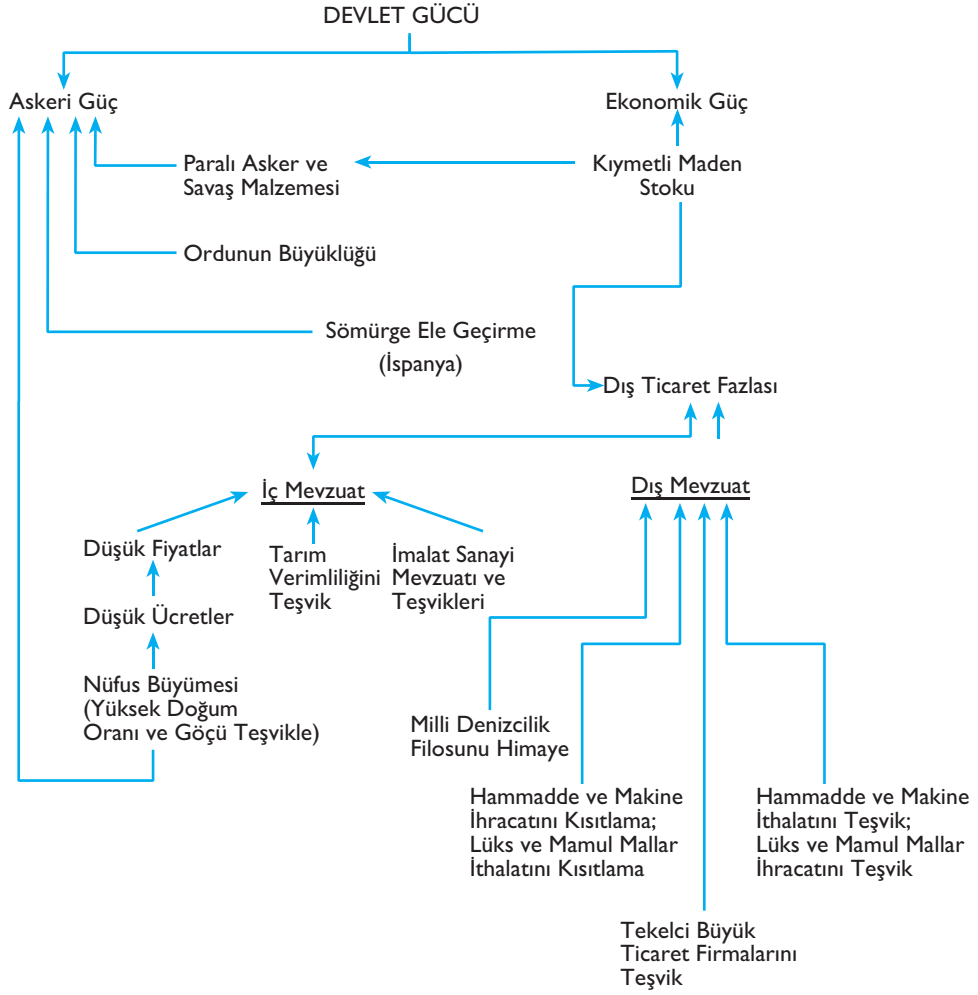
Merkantilizm'in iktisadi analizlerinde "dış ticaret bilançosu" önemli bir kavramdır. Buna göre ülkenin ticaret bilançosu dış ticaret fazlası vermeli, bir başka ifadeyle ihracat ithalattan fazla olmalıdır.

Merkantilistlere göre zenginliğin kaynağı sömürgeler ve dış ticaret olduğuna göre, dış ticaretten bazı ülkeler kazançlı çıkacaklar, bazıları ise kaybedeceklerdir. Bu nedenle dünya genelinde dış ticaret sifir toplamlı bir faaliyettir.

Şekil 1.1

Merkantilizm

Kaynak:
SCHIAVO-
CAMPO, S.
(1978).
*International
Economics.*
Cambridge:
Wintthrop
Pub., s. 22.



SIRA SİZDE

2

Merkantilist dönemin temel özellikleri nelerdir? Günümüzde merkantilist eğilimler var mıdır?

Fizyokratlar

XVIII.yy.da Merkantilist uygulamaların politik ve ekonomik temellerine birçok yönden eleştiriler başladı. Sonuçta Merkantilizm, yerini kısa bir süre “Fizyokratlara” daha sonra da günümüze kadar küçük bazı değişikliklerle gelen **laissez faire**, **laissez passer** ideoloji ve uygulamalarına bıraktı. Bunlar serbest piyasa ve serbest uluslararası ticaret düşüncelerine ağırlık veren liberal kapitalist sistemdir.

Fizyokratlar, XVIII.yy.da yaşamış bir grup Fransız yazardır. *Quesnay*, *Mirabeau*, *Mercier de la Rivieue*, *La Trosne*, *Dupont de Nemours* bunlardan birkaçıdır. Fizyokrat düşünceye göre, gerçek zenginlik sadece topraktan elde edilir. Sanayi, mevcut olan nesnelere birleştirmekten öte bir şey yapmadığından verimsizdir. Ticaret, nesnelere çevrede hareket ettirmekten başka bir şey değildir. Böylece fizyokratlara göre izlenecek doğru politika, toprak verimini arttırıcı önlemler almaktan ibarettir. Sadece tarım üretken olduğuna göre, toprağın yarattığı tümüyle toprak sahibine rant olarak gider. Bu nedenle tek vergi olmalı ve o da toprak sahiplerinden alınmalıdır.

Fizyokratlar “doğal düzene” inanmışlardır. Onlara göre, **iç ve dış ticaret serbest olmalı, uluslararası ticarete korumacılıktan kaçınılmalıdır**. Bu yüzden Fransa’da tahıl ihracatının yasaklanıp, ithalatın serbest olmasına karşı çıkmışlardır. İhracatın kısıtlanması; tüketici lehine, üretici aleyhinedir. Bu da tarıma büyük ölçüde zarar verecektir. Hâlbuki kısıtlamalar kaldırılırsa ihracat artacak ve tarım üreticilerinin eline yüksek gelirler geçecektir. Fizyokratların istediği de budur.

Böylece fizyokratlar sayesinde kişi hakları konusunda yeni fikirler gelişti. Devlet güçlerine sınırlamanın getirilmesi düşüncesi yaygınlaştı ve bu arada *laissez faire, laissez passer* düşüncesi tek düşünce olma yoluna girdi. Ulus-devletlerin oluşması ve uluslararası güç kazanma mücadelelerinde belirli bir dengenin kurulması

ile de ekonomik faaliyetlerde devlet düzenlemelerinin gereksizliği geniş ölçüde benimsendi. Düşünce alanındaki yeni gelişmeler de merkantilist politikaların kendi kendini ortadan kaldıranı olduğu görüşlerini getirdi. Bu durum, özellikle ekonomideki para miktarı ve fiyatlar genel seviyesi arasındaki bağlantı ile fiyatlar genel seviyesi ve dış ticaret dengesi arasındaki bağa yeni bir anlayış getirilmesinde görüldü. David Hume’un otomatik fiyat ayarlama mekanizması (*gold-specie flow doctrine*) şöyle idi:

Eğer bir ülke ticaret dengesinde fazla yaratmada başarılı olursa, ülkesine altın ve gümüş girer. Bununla beraber, paranın miktar teorisine göre, kıymetli madenler para arzının bir parçası olduğundan, altın ve gümüş girişleri dolaşımdaki para miktarının artışına yol açar. Para arzındaki bir artışta, ceteris paribus, yurt içi fiyatları yükseltecek, böylece ihracat pahalı hâle gelecek ve ülkenin ithalatı önceki duruma göre nispi olarak ucuzlayacaktır. Sonuçta ihracatın azalması ve ithalatın artması ile ticaret fazlaları kaybolarak Merkantilistlerin beklediği sonuç elde edilemeyecektir.

Merkantilist düşünceye darbe vuran gelişmelerden biri de *laissez faire, laissez passer* düşüncesini zirveye taşıyan 1776’daki **Adam Smith**’in *Ulusların Zenginliği* (*Wealth of Nations*) adlı eseridir. A. Smith’in getirdiği düşünceye göre; eğer dünyanın ekonomik pastası büyümeye müsaitse, bir ülkenin ekonomik yararını diğer ülkelerin zararına geliştirmesi zorunlu değildir. Uluslararası ticaret kanalıyla iş bölümüne gidilerek dünya ekonomik pastasını büyütme mümkündür. Bu işlem ticarete giren ulusların hepsine yarar sağlar ve böylece ülkelerin ticarete girerek kendilerine bir kazanç sağlamasına imkân yaratır.

A. Smith’in *Ulusların Zenginliği*’ni izleyen günlerde ekonomik liberalizm ve *laissez faire, laissez passer* bakışı uluslararası ticarete de egemen duruma geldi. Günümüze kadar gelen uluslararası ticaret teorilerinin altında yatan temel düşüncelerde bunlardır; yani tek tek ülkeler zenginliklerini artırırken, dünya ekonomisi genişlemeye müsaittir. Bir ülkenin kazancı diğer ülkelerin zararına olmak zorunda değildir. Bundan sonra ele alacağımız uluslararası ticaret teorileri bu düşüncelerin ayrıntılarını ele almaktadır.

Laissez faire, laissez passer: “Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” şeklinde çevrilen Fransızca bu deyiş, serbest piyasa ekonomisi içinde piyasalara müdahalenin olmaması gerekliliğini savunur. Dolayısıyla bireylerin ekonomik faaliyetlerine devletin karışmaması ilkesi üzerine kuruludur. İlk olarak Fizyokrasi düşüncesinde ortaya çıkmıştır.

Resim 1.2



François Quesnay: (1694-1774): Fizyokrat düşüncesinin kurucusu sayılan Fransız iktisatçı. Yayınladığı “*Tableau Economique*” ekonomiyi ilk analiz yapma yaklaşımıdır. *laissez faire, laissez passer* sözünü ilk kullanan da Quesnay’dır.

David Hume (1711- 1776): İskoçyalı filozof, iktisatçı, tarihçi ve yazar.

Fizyokratların düşüncelerinin özü nedir? Uluslararası ticarete bakışları nasıldır?



SIRA SİZDE

Resim 1.3

Adam Smith
(1723-1790):
İskoçyalı sosyal
filozof ve politik
iktisatçı.



KLASİK TEORİNİN VARSAYIMLARI

İskoçyalı **Adam Smith** 1776 yılında “Ulusların Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir Araştırma (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*)” adlı kitabını yayınladı. Kitap yayınlandıktan sonra liberal ekonominin başyapıtı oldu. Böylece klasik iktisat düşüncesi dönemi başladı. A. Smith kitabında serbest piyasayı savunmakta, bireyin ekonomik özgürlüğüne müdahale edilmemesini istemekteydi. Devletin ekonomiye müdahalesi ekonomideki kaynakların etkin kullanımını engellemektedir. Oysaki serbest piyasanın aktörleri tüketici ve üreticiler kendi menfaatleri yönünde hareket ederek hem kendi açısından hem de toplum açısından maksimuma ulaşır. Ülke içindeki ticaretin yaygınlaşması iş bölümü ve uzmanlaşmayı artırarak toplam üretimin (gelirin) artmasına yol açar ve sonuçta ülkenin maddi refah seviyesi yükselir.

A. Smith bu düşüncelerini uluslararası ticaret için de kullandı. Ona göre uluslararası ticaret de serbest olmalıdır. Uluslararası ticarete sınırlama getirilmemelidir. Böylece serbest uluslararası ticaret ülkeler arasında iş bölümü ve uzmanlaşmaya yol açarak dünya üretimini (dünya pastasını) artırır. Uluslararası ticaret sonucunda ülkeler artan üretimden daha çok pay alır.

A. Smith'e göre ülkelerin iş bölümü ancak üretimdeki verimliliklerine bağlı olarak ortaya çıkan mutlak üstünlüklere göre gerçekleşir. A. Smith'in, liberal ekonomi ve serbest piyasayı savunan düşüncelerini uluslararası ticarete uygulayarak Mutlak Üstünlükler Teorisini ileri sürmesi XVIII. yy. daki İngiltere'nin durumuna çok uygundur. O dönemde İngiltere dünyanın tek sanayileşmiş ve mamul mal üreticisi ülkesi durumundadır. Bu yüzden İngiltere mamul mal üretiminde mutlak üstünlüklere, buna karşılık sömürgeleri ise hammaddelerde (tarım ve maden ürünleri) mutlak üstünlüklere sahiptir. Mamul malların katma değeri hammaddelere göre daha fazla olduğundan serbest uluslararası ticaret (sömürgeler de ticaretten kazanmış olsa bile) İngiltere'nin daha fazla kazanmasına yol açar.

A. Smith'in bu düşüncelerine İrlandalı Robert Torrens 1815 ve İngiliz David Ricardo, 1817 yıllarında Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile katkı yapmışlardır. D. Ricardo'ya göre bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olsa bile mutlak üstünlüklerini karşılaştırarak karşılaştırmalı üstünlükleri ortaya çıkar. Böylece ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşır ve uluslararası ticaretten kazanç elde eder.

Mutlak ve karşılaştırmalı üstünlükler teorilerini açıklayan A. Smith, R. Torrens, D. Ricardo ve izleyicileri açık veya saklı birçok varsayımdan hareket etmişlerdir. Varsayımlardan başlıcaları şunlardır:

- 1) *Ülke içinde ve ülkeler arasında ticaret, takas usulüyle yapılmaktadır.* Bu varsayımın nedeni, karşılaştırmalı üstünlüklerin getirdiği kazancı (ya da kaybı) daha kolay ve açık görebilmektir. Ancak varsayım klasik iktisatçıların ekonomide parayı yansız (nötr) görmeleri ve ekonomik büyüklükleri reel olarak ele almalarıyla da uyumludur. Bu nedenle analizlerde parasal fiyat yerine nispi (oransal, görel) fiyatlar kullanılmaktadır.
- 2) *Ticarete giren mallar iki tanedir. Ticaret iki ülke arasında yapılmaktadır.* İkinci varsayım açıklamaları basitleştirmek için yapılmıştır. Ancak dünya ekonomilerini sanayi malları üreten ülkeler ve tarım (maden ve benzeri dahil) malları üreten ülkeler diye kabaca ikiye ayırırsak varsayımın gerçek hayattan çok uzak olmadığı anlaşılır.

- 3) *Ulaşım, sigorta vb. maliyetler sıfırdır.* Bu varsayım da uluslararası ticaret sonucunda oluşan kazancı (ya da kaybı) net olarak elde edebilmek için yapılmıştır.
- 4) *Emek-değer teorisi geçerlidir.* Bir malın üretiminde sadece işgücü kullanılmaktadır ve o malın değeri de kullanılan işgücü miktarınca tayin edilir. Ayrıca, işgücünün homojen olduğu kabul edilmektedir.

Bu varsayım, Klasik iktisatçıların o döneminde (A. Smith, D. Ricardo) benimstedikleri tek üretim faktörü emektir düşüncesiyle de uyumludur. Ancak daha sonra ele alacağımız üzere G. Haberler karşılaştırmalı üstünlükleri işgücü verimliliği (veya işgücü maliyeti yerine) fırsat maliyetiyle açıklayarak klasik iktisatçıların bu kısıtlayıcı varsayımının yerini almıştır.

- 5) *Üretimde sabit maliyetler geçerlidir.* Maliyetler üretim miktarına bağlı olarak değişmemekte, sabit kalmaktadır. Bu varsayım da basitleştiricidir. Ancak daha sonraki analizlerde üretimde artan ve azalan maliyetler de ele alınacaktır.
- 6) *Üretim faktörleri gerek ülke içinde, gerekse bölgeler itibariyle hareketliliğe sahiptir.* Üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketliliği (mobilitesi) yoktur. Bu yüzden malların işgücü maliyetleri ve bunlar arasındaki oranlar ülkeler arasında değişmektedir. Kısaca malların üretim fonksiyonları, ülkelerde farklı olabilmektedir.

Bu da aynı malların farklı ülkelerde farklı teknolojilerle (işgücü verimliliği ya da işgücü maliyeti farklılıklarıyla ortaya çıkan) üretildiği anlamına gelmektedir. Fakat (daha sonraki ünitelerde ele alacağımız üzere) Eli Heckser ve Bertil Ohlin aynı malların farklı ülkelerde aynı teknolojilerle üretiliyor olsa bile (ele aldığımız bu varsayımın tersi), nispi üretim faktörü donanımına göre yine de aynı malların farklı ülkelerde farklı maliyetlerle üretilebileceğini belirtmiştir.

- 7) *Mal ve üretim faktörü piyasalarında tam rekabet koşulları geçerlidir.* Bu varsayım da aksak rekabet piyasalarının (monopol, oligopol vb.) uluslararası ticarete etkilerini bir an için görmezden gelmeyi ve rekabetin tam ve mükemmel olduğu bir ortamda uluslararası ticaretten kazanç (ya da kayıpları) gözleme imkanı vermesi nedeniyle yapılmıştır. Daha sonraki ünitelerinizde günümüz dış ticaret teorileri ele alınırken uluslararası ticarete monopol, oligopol, monopolcü rekabet vb. gibi aksak rekabet piyasalarının etkileri de analiz edilecektir.
- 8) *Ticaret, gelir dağılımına etki etmemektedir.* Ülkelerin ticaretten kazançlı çıkmaları (gelir dağılımını etkilemeyerek), ülkelerin toplam refahını arttıracaktır.

Bu varsayımın nedeni, uluslararası ticaret sonucunda gelir dağılımını etkilenirse ticaretin sağladığı kazancın toplam refahı artırmama olasılığının bulunmasıdır ya da vice versa. Örneğin, uluslararası ticaretin gelir dağılımını etkilediği düşünülürse, gelir dağılımından dolayı ortaya çıkacak ekonomik değişikliklerle; karşılaştırmalı üstünlüklere göre oluşması gereken uzmanlaşma farklı olabilir. Nitekim gelir dağılımının değişmesiyle ülkedeki talep yapısı da değişirse, zevkler değişecek karşılaştırmalı üstünlüklere göre ortaya çıkması gereken uzmanlaşmanın yönü değişik olacaktır.

Şimdi bu varsayımlar altında önce A. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi'ni sonrada R. Torrens ve D. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni ele alalım.

Emek-Değer Teorisi: Değeri sadece işgücünün oluşturduğunu benimseyen teoridir. A. Smith "Milletlerin zenginliği, onların sahip olduğu çalışma gücüdür." demmiştir. D. Ricardo da benzer düşüncededir.

Üretim fonksiyonu: Kullanılan üretim faktörleri ile elde edilen ürün miktarları arasındaki ilişkinin matematiksel ifadesidir.

Vice Versa: "Söylenenlerin tam tersi de doğrudur." anlamında Latince söz.

MUTLAK ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ

Ülkeler arasında serbest ticaret yapılmasının her iki ülkenin de yararına olacağı savunulduğu Mutlak Üstünlükler Teorisi A. Smith tarafından 1776'da yayınladığı *Ulusların Zenginliği* kitabında ortaya atılmıştır. Teorinin amacı uluslararası iş bölümü ve ticaretin nedenini açıklamaktır. Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne "*Doğal Yeteneklere Göre İş Bölümü Kanunu*" da denir. Teori, statik uluslararası ticaret teorisini arz yönünden ele alan teorilerden biridir. Teoriyi bir örnekle açıklayalım:

Tablo 1.1
A ve B ülkeleri için
bir işçinin günlük
verimi

	X Malı	Y Malı
A ülkesi	12 birim	4 birim
B ülkesi	4 birim	12 birim

Tablo 1.1'de görüldüğü üzere A ülkesi X, B ülkesi ise Y malı üretiminde mutlak üstünlüklere sahiptir. Çünkü A ülkesinde bir işçi günde 12 birim Y üretebilirken, B ülkesinde 4 birim üretebilmektedir. Fakat B ülkesinde bir işçi günde 12 birim Y üretebilirken, A ülkesi de 4 birim üretebilmektedir. Bu yüzden, A. Smith'e göre A ülkesi X malı, B ülkesi ise Y üretiminde uzmanlaşacak ve birbirleriyle ticarete girerek kazançlı çıkacaklardır. Çünkü A ülkesindeki nispi fiyatlara baktığımızda 1 birim Y = $12/4 = 3$ birim X malı yapmakta; B ülkesinde ise, 1 birim Y = $4/12 = 1/3$ birim X malıyla değiştirilmektedir. Değişim oranlarını Y malı cinsinden de ifade etmek mümkündür: A ülkesinde 1 birim X = $4/12 = 1/3$ birim Y ve B ülkesinde ise 1 birim X = $12/4 = 3$ birim Y ile değiştirilmektedir.

A ülkesinin Y'nin X cinsinden fiyatını (ticaret haddini) dikkate alarak B ülkesine şöyle bir teklifte bulunduğunu düşünelim:

"*Size 1/3 birim X verelim bize 1 birim Y verin*" bu teklif B ülkesi için uygun bir tekliftir. Çünkü Onun yurt içi fiyatı (ticaret haddi) 1 birim Y = $1/3$ birim X'dir. B ülkesi bu ticareten hiçbir şey kazanmasa da kaybı yoktur. Ancak A ülkesinin bu fiyattan gerçekleşecek bir ticareten oldukça iyi kazancı olacaktır. Çünkü A ülkesi kendi yurt içi fiyatı (ticaret haddi) 1 birim Y = 3 birim X olduğundan, 1 birim Y üretmek için çektiği kaynakları X üretimine tahsis ederse 3 birim X üretecektir. Bu ürettiği 3 birim X'in 1 biriminin $1/3$ ünü B ülkesine verirse 1 birim Y sahibi olacaktır. Böylece $2 \frac{2}{3}$ birim daha fazla X malına sahip olacak, uzmanlaşma ve uluslararası ticaret A ülkesinin refahını artıracaktır.

A ülkesinin bu teklifine karşılık B ülkesi de karşı bir teklifle gelebilir. O da A ülkesinin yurt içi fiyatını (ticaret haddini) dikkate alarak şöyle diyebilir:

"*Bana 3 birim X verin, size 1 birim Y vereyim*". Bu teklif A ülkesi için uyumludur. Çünkü Onun yurt içi fiyatı zaten budur. Ancak A ülkesinin bu teklif sonucu bir kazancı yoktur, fakat kayba da uğramaz. Oysaki B ülkesi $1/3$ birim ürettiği X malından vazgeçer ve o kaynaklarla (işgücüyle) Y üretir. B ürettiği bu Y malını A ülkesine verirse karşılığında 3 birim X alacaktır. Böylece uzmanlaşma ve ticareten elde edilen kazançların tümü (örneğimizde $2 \frac{2}{3}$ X) B ülkesine gidecektir.

Sonuç her iki ülke yurt içi fiyatları, (A ülkesinin 1 birim Y = 3 birim X fiyatı ile B ülkesinin 1 birim Y = 1/3 X fiyatı) arasında uzlaşabilir ve uluslararası ticarete girerlerse her ikisi de kazançlı çıkabilir.

Mutlak Üstünlük: Bir mal üretiminde işgücü verimliliğinin yüksek olması.

Mutlak Üstünlükler Teorisini açıklamak için verdiğimiz örnek Y'nin X cinsinden fiyatı şeklinde olmuştur. Sizde aynı analizi X'in Y cinsinden fiyatı şeklinde yapınız.

4 SIRA SİZDE

KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ

İşgücü Verimliliği ve Karşılaştırmalı Üstünlükler: Ricardo Modeli

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi de statik uluslararası ticaret teorisinin arz yanlı teorilerinden biridir ve en önemlisidir. Teoriyi açıklamak için şimdi şöyle bir örnek ele alalım: Bir işçinin bir günlük verimi Tablo 1.2'de sunulmuştur.

	X Malı	Y Malı
A ülkesi	12 birim	20 birim
B ülkesi	4 birim	12 birim

Tablo 1.2
A ve B ülkelerinin karşılaştırmalı üstünlükleri

Tablo 1.2'de verilen birim işgücü verimliliğine göre A ülkesi hem X hem de Y'nin üretiminde, B ülkesine göre mutlak olarak üstündür. Çünkü A ülkesinde bir işçi günde 12 birim X ya da 20 birim Y üretebilmektedir. B ülkesinde ise bir işçi bir günde 4 birim X ya da 12 birim Y malı üretebilmektedir. A. Smith'in ortaya koyduğu mutlak üstünlükler teorisine bağlı kalırsak, burada A ülkesi iki malın üretiminde mutlak olarak üstünlüğe sahip olduğu için B ülkesiyle ticaret yapmasına gerek yoktur.

1815 yılında R. Torrens ve 1817 yılında **D. Ricardo**, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile bir ülkenin iki mal üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip olmaması durumunda da yani karşılaştırmalı olarak dezavantaja sahipse, ülkeler arasında ticaret yapılabileceğini ve ülkelerin bu serbest ticareten kârlı çıkabileceğini ileri sürmüşlerdir. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine göre; iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olmayan ülke, daha az dezavantaja sahip olduğu malın üretiminde uzmanlaşmalı ve böylece bu malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalıdır.

A ülkesinin B ülkesine göre X malındaki üretim durumu $12/4=3$ 'tür. Y üretimindeki durum ise, $20/12=5/3$ olmaktadır. A ülkesinin bu mutlak üstünlük katsayılarını karşılaştırırsak, $3>5/3$ olduğundan A ülkesi, B ülkesiyle karşılaştırıldığında, X malında karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

B ülkesinin ise A ülkesine göre, X malındaki üretim durumu $4/12=1/3$ 'tür. Y malında ise durumu $12/20=3/5$ olmaktadır. B ülkesinin bu dezavantaj katsayılarını karşılaştırırsak, $3/5>1/3$ olduğuna göre B ülkesinin Y malında karşılaştırmalı üstünlüğü söz konusudur.

Resim 1.4



David Ricardo (1772-1823) Ricardo'ya göre bir malın (meta) değerini, o metanın üretiminde kullanılan emek miktarı belirler. Bir malın değişim değeri ile kullanım değeri arasındaki farkı ortaya koyan Ricardo'nun bu teorisi iktisat literatüründe Emek Değer Teorisi olarak adlandırılır ve Karl Marx'ın "artı değer" kavramı da bu teori üzerine kurulmuştur.

Böylece karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, A ülkesinin X, B ülkesinin de Y malı üretiminde uzmanlaşmaları ve ticarete girmeleri gerekmektedir. Bunun sonucunda her iki ülke de ticaretten kazançlı çıkacaktır. Çünkü A ülkesinde 1 birim Y $12/20=3/5$ birim X etmektedir. Buna karşılık B ülkesinde Y'nin X cinsinden fiyatı, 1 birim Y $4/12=1/3$ birim X'dir. Yani, nispi olarak A ülkesinde X, B ülkesinde ise Y ucuzdur. Bu yüzden, A ülkesi X'in, B ülkesi ise Y malının üretiminde uzmanlaşmalıdır. Böylece, örneğin, A ülkesi B ülkesinden $1/3$ birim X karşılığında 1 birim Y alabilir. Böylece kendisi 1 birim Y üretimi için kullanacağı kaynakları X üretiminde kullanırsa kazancı $3/5$ birim X olacaktır. Görüldüğü üzere, $3/5 > 1/3$ 'tür; yani A ülkesi ticaretten kazançlı çıkacaktır.

Aynı şekilde, B ülkesi de ticaretten kazançlı çıkacaktır. Çünkü B ülkesi de 1 birim Y karşılığında A ülkesinden $3/5$ birim X elde etme olanağına sahiptir. A ülkesiyle ticaret yapmayıp, kendisi $1/3$ birim X üretimi için kullandığı işgücünü Y üretimine ayırdığında 1 birim Y üretebilecektir. İşte $1/3$ birim X üretmekten vazgeçip 1 birim Y üretilip bunu A ülkesine satarsa $3/5$ birim X alabilir. Yani B ülkesi de ticaretten kazançlıdır.

Aynı durumu X'in fiyatını Y malı cinsinden göstererek de bulmak mümkündür. Bu takdirde, A ülkesinde 1 birim X= $20/12=5/3$ birim Y, B ülkesinde de 1 birim X $12/4=3$ birim Y etmektedir.

Ticaret başladığı zaman fiyat nerede oluşacaktır? İlerleyen ünitelerde (talep analizlerinde) göreceğiniz gibi fiyat, her iki ülkedeki talebin şiddetine göre, iki fiyat arasında oluşacaktır (Yani 1 birim Y= $3/5$ birim X ile 1 birim Y= $1/3$ birim X ya da 1 birim X = $5/3$ birim Y ile 1 birim X= 3 birim Y arasında). Bu sorunlara değinenler J.S. Mill ve A. Marshall olmuştur.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisini maliyetler açısından da açıklamak mümkündür. Bunu bir örnekle ele alalım. Üretimdeki işgücü maliyetleri Tablo 1.3'teki gibi olsun.

Tablo 1.3
A ve B ülkelerinde karşılaştırmalı üstünlük yaratan üretim maliyeti

	X Malı	Y Malı
A ülkesi	40 işgücü birimi (saat)	45 işgücü birimi (saat)
B ülkesi	60 işgücü birimi (saat)	60 işgücü birimi (saat)

Tablo 1.3'ten görüldüğü üzere; her iki malın (X ve Y) maliyeti, A ülkesinde daha düşüktür. Yani, her iki malın üretiminde A ülkesi mutlak üstünlüğe sahiptir. Fakat karşılaştırmalı üstünlükler dikkate alınır, A ülkesinin X malında, B ülkesinin ise Y malının üretiminde uzmanlaşması ve ticarete başlamaları gerekmektedir. Çünkü A ülkesi ülkesinde 45 işgücü birimi ile elde edebileceği Y malını, 40 işgücü birimiyle elde ettiği X ile değiştirecek ve kazançlı çıkacaktır. B ülkesi de ülkede 60 işgücü ile elde edebileceği X malını, 50 işgücüyle elde ettiği Y ile değiştirecek ve kazançlı çıkacaktır.

Birim maliyetler ile de analiz yapabiliriz;

A ülkesinde X malı üretiminde kullanılan 1 birim işgücüne, $45/40 = 1,12$ birim Y malı üretiminde kullanılan işgücü karşılık gelmektedir. B ülkesinde ise X malında kullanılan 1 birim işgücü, $50/60 = 0,83$ birim Y malında kullanılan işgücüne karşılıktır.

Görüldüğü üzere A ülkesi her iki malı daha düşük maliyetle üretip her iki malda mutlak üstünlüklere sahipken, karşılaştırmalı olarak ele aldığımızda A ülkesinin X malında karşılaştırmalı üstünlüğü vardır. B ülkesi ise her iki malı mutlak anlamda daha yüksek maliyetle üretmesine rağmen, karşılaştırmalı olarak Y malını daha düşük maliyetle üretmektedir ve karşılaştırmalı üstünlüğü o maldadır.

Her iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerini, mutlak maliyet avantaj katsayıları ile karşılaştırarak da görebiliriz.

Tablo 1.3' e göre A ülkesi B ülkesi ile karşılaştırıldığında X malındaki maliyet durumu $40/60 = 2/3$ iken, Y malındaki maliyet durumu $45/50 = 9/10$ 'dur. $2/3$ katsayısı $9/10$ katsayısından küçük olduğundan A ülkesinin karşılaştırmalı düşük maliyet avantajı (karşılaştırmalı üstünlüğü) X malındadır.

B ülkesi ise A ülkesine göre her iki mal üretiminde mutlak anlamda maliyet dezavantajına sahiptir. Bu dezavantajları X malında $60/40 = 3/2$ iken, Y malında $50/45 = 10/9$ 'dur. $10/9$ katsayısı $3/2$ katsayısından küçük olduğundan, B ülkesinin karşılaştırmalı olarak daha az dezavantajlı olduğu mal Y malıdır ve karşılaştırmalı üstünlüğü de bu maldadır.

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini açıklamak için verilen örnek Y'nin X cinsinden fiyatı şeklinde oldu. Şimdi siz de benzer analizi X'in Y cinsinden fiyatını dikkate alarak yapınız.



Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin Genişletilmesi

Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Parasal Ücretlerle Açıklanması

Parasal ücretlerin karşılaştırmalı üstünlükler analizine sokulması parasal maliyetler ve parasal fiyatların arkasında saklı olan reel maliyetleri de yansıtır. Yalnız bunun için ülkelerde fiyat ve ücret esnekliğinin olması şarttır. Durumu **F. W. Taussig**'in kullandığı örneği iki ülke ve iki mallı (B ülkesi ve A ülkesi ile Y ve X ürünleri) modellerimize çevirerek açıklamaya çalışalım.

A ülkesinde bir işgücünün 10 günlük üretimi 10 birim Y

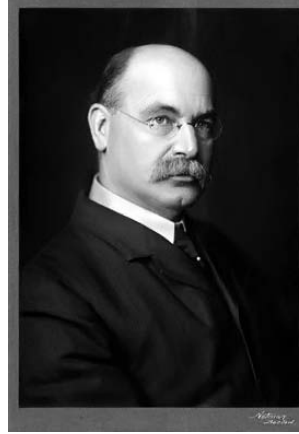
A ülkesinde bir işgücünün 10 günlük üretimi 15 birim X

B ülkesinde bir işgücünün 10 günlük üretimi 20 birim Y

B ülkesinde bir işgücünün 10 günlük üretimi 20 birim X

Görüldüğü üzere, B ülkesi hem Y hem de X üretiminde mutlak üstünlüğe, fakat sadece Y üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. A ülkesi de X üretiminde karşılaştırmalı olarak üstündür. Şimdi günlük ücretler ve parasal maliyetlerle karşılaştırmalı üstünlüklerin nasıl ortaya çıktığını örneğimizden hareketle açıklamaya çalışalım:

Resim 1.5



Frank William Taussig (1859-1940) Dış ticaret teorilerine önemli katkısı olan ABD'li iktisatçı.

Tablo 1.4
Parasal ücretler ve işgücü maliyetleri

	Günlük ücret (r)	Toplam ücret (10 gün için)	Bir işçinin 10 günlük üretimi	Parasal maliyet (arz) Birim fiyat (f)
A ülkesi	1,0	10	10 birim Y	1,00
A ülkesi	1,0	10	15 birim X	0,66
B ülkesi	1,5	15	20 birim Y	0,75
B ülkesi	1,5	15	20 birim X	0,75

B ülkesinde Y'nin, A ülkesinde X'in fiyatı düşük olduğundan, yukarıda söz konusu ettiğimiz reel maliyetlerle oluşan uzmanlaşmaya uygunluk vardır. Şimdi, örneğin, B ülkesinde günlük ücretin 2 r olduğunu düşünelim. Böylece B ülkesinde hem Y hem de X'in fiyatı 1 f olacaktır. Bu yüzden B ülkesinin Y malında karşılaştırmalı üstünlüğü kalkacaktır. Bu durumda B ülkesi Y ihraç edemeyecek, fakat X ithaline devam edecektir. Bu da B ülkesinde ödemeler bilançosunun aleyhe dönmesine neden olacak; altın çıkışı ile fiyatlar ve dolayısıyla ücretler düşecektir.

A ülkesinde ise durum tam tersine gelişecek, ödemeler bilançosu fazla olduğundan altın girişi olacak, fiyatlar ve ücretler yükselecektir. Sonuç olarak; yine reel maliyetlere göre Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi çerçevesinde uzmanlaşma söz konusudur.

Aynı şekilde B ülkesinde günlük ücretin 1,33 r olduğunu düşünürsek; A ülkesinin X'te karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybettiği sonucu ortaya çıkacaktır. Böylece A ülkesi X ihraç edemezken, Y ithal etmek zorunda kalacak, ödemeler bilançosu açık verecek, ülkeden altın çıkacak, fiyatlar ve ücretler düşecektir. B ülkesinde ise ödemeler bilançosu fazla olduğundan, fiyatlar ve ücretler yükselecektir. Böylece yine reel maliyetlere göre Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi içinde uzmanlaşma olacaktır.

Dikkat edilirse üst sınır olarak alınan B ülkesindeki günlük ücretin 2 r olarak tespiti, B ülkesinin Y'deki maliyet avantajına (20/10) göre bulunmuştur. Alt sınır olarak alınan B ülkesinin günlük ücretin 1,33 r oluşu ise, B ülkesinin X malındaki maliyet avantajı (20/15) tarafından tayin edilecektir; fakat kesin olarak hangi seviyede belirlenecekleri talep şartlarının analize sokulmasıyla çözümlenebilecektir.

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin İki'den Çok Mala Uygulanışı

Karşılaştırmalı üstünlüğün ikiden çok mala uygulanışını **J. Viner** ve G. Haberler'in analizlerinden yararlanarak açıklamaya çalışalım.

İki ülke ele alalım. Ülkeler yine B ülkesi ve A ülkesi olsun.

Ticarete giren mallar, İ, J, K, L,.....,N'dir.

B ülkesinde malların işgücü maliyetleri, $i_1, j_1, k_1, l_1, \dots, n_1$;

A ülkesinde malların işgücü maliyetleri, $i_2, j_2, k_2, l_2, \dots, n_2$;

Parasal maliyetler ise;

B ülkesinde $P_{i_1}, P_{j_1}, P_{k_1}, \dots, P_{n_1}$;

A ülkesinde $P_{i_2}, P_{j_2}, P_{k_2}, \dots, P_{n_2}$; olsun

İşgücünün ücretinin ise B ülkesinde W_1 , A ülkesinde W_2 olduğunu kabul edelim.

Böylece, B ülkesinde parasal maliyetler;

$$P_{i_1} = i_1 \cdot W_1$$

$$P_{j_1} = j_1 \cdot W_1$$

$$P_{k_1} = k_1 \cdot W_1$$

.....

.....

$$Pn_1 = n_1 \cdot W_1$$

A ülkesinde parasal maliyetler;

$$Pi_2 = i_2 \cdot W_2$$

$$Pj_2 = j_2 \cdot W_2$$

$$Pk_2 = k_2 \cdot W_2$$

.....

.....

$$Pn_2 = n_2 \cdot W_2$$

Ayrıca, her iki ülkede nispi maliyetleri işgücü miktarı tayin ettiğinden B ülkesinde:

$$Pi_1 = Pj_1: Pk_1: Pl_1 \dots \dots \dots Pn_1 =$$

$$i_1: j_1: k_1: l_1: \dots \dots \dots n_1$$

A ülkesinde;

$$Pi_2 = Pj_2: Pk_2: Pl_2 \dots \dots \dots Pn_2 = i_2: j_2: k_2: l_2 \dots \dots \dots n_2$$

Diğer taraftan A ülkesinin döviz kuruna R dersek;

B ülkesinin A ülkesine göre A malında aynı para birimleri cinsinden karşılaştırmalı üstünlüğünün olabilmesi için,

$$i_1 W_1 R < i_2 W_2 \text{ olması şarttır.}$$

A ülkesinin B malında B ülkesine göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olabilmesi için de

$$j_1 W_1 R > j_2 W_2 \text{ olması gerekir.}$$

Bundan dolayı;

$$i_1/i_2 < (W_2/W_1) R \vee e$$

A ülkesinin B malında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup, o malı ihraç etmesi için,

$$j_1/j_2 > (W_2/W_1) R \text{ olmalıdır.}$$

Bu son iki denklemden

$$i_1/i_2 < j_1/j_2 \text{ olduğu görülür.}$$

Bütün mallar dikkate alınırsa,

$$i_1/i_2 < j_1/j_2 < k_1/k_2 < l_1/l_2 \dots \dots \dots < n_1/n_2 \text{ olacaktır.}$$

Aslında bu ifade malların işgücü maliyetlerine oranından başka bir şey değildir. Öyleyse bu durumda ticareti belirleyecek olan her iki ülkedeki ücret oranını gösteren W/WR ifadesidir. Örneğin, $W/WR = 1$ ise, her iki ülkede ücret seviyesi eşit demektir. Bu durumda B ülkesinin ihraç mallarını A ülkesine göre işgücü maliyetleri daha düşük olan mallar teşkil edecektir; ithalatını ise işgücü maliyetleri daha yüksek olan mallar oluşturacaktır.

Karşılaştırmalı Üstünlüğün İki Ülkeden Çok Ülke ile Açıklanışı

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ikiden çok ülke söz konusu olduğu zamanda aynen iki ülke hâlindeki duruma benzer şekilde ortaya çıkacaktır. Örneğin n sayıda mal, m sayıda ülke söz konusu ise,

$$1. \text{ ülkenin } i_1/i_2 < j_1/j_2 < k_1/k_2 < l_1/l_2 \dots \dots \dots < n_1/n_2$$

$$2. \text{ ülkenin } i_2/i_3 < j_2/j_3 < k_2/k_3 < l_2/l_3 \dots \dots \dots < n_2/n_3$$

.....

Resim 1.6



Jacob Viner (1892-1970): *Chicago Üniversitesi'nde liberal ekolü oluşturan Kanadalı İktisatçı. Milton Friedman'ı en çok etkileyen kişi ve aynı zamanda bocasıdır.*

m. ülkenin $i_{m-1}/i_m < j_{m-1}/j_m < k_{m-1}/k_m < l_{m-1}/l_m \dots \dots < n_{m-1}/n_m$ olacaktır. Eğer nispi işgücü maliyetlerine göre herhangi bir malda uzmanlaşan ülke, dünya talebinin tümünü karşılayamazsa, nispi işgücü maliyetlerine göre bu malı ikinci (ve üçüncü vs) derecede etkinlikle üretmesi gereken ülkeler üretecek ve dünya talebinin geri kalan kısmını karşılamak için ihraç edeceklerdir.

Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi yapısı itibarıyla statiktir. Statik olması dolayısıyla sürekli eleştiri konusu olmuştur. Çünkü ülkeler eğer karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşırsa hep aynı malda (ya da sektörde) uzmanlaşmış olarak kalacaktır. Bu da günümüzde mamul mal üretip satan sanayileşmiş ülkelerin hep sanayi malı ihracatçısı, diğer ülkelerin de hammadde (tarım ve maden) ihracatçısı olarak kalmaları anlamına gelir. Oysa Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nde (D. Ricardo'nun görüşüne göre), verimlilik farklılığına neden olan ülkelerdeki teknoloji farklılığı zaman içinde değişir. Teknolojide geri durumda olan ülkeler zamanla ileri teknolojiye geçebilir. Böyle bir değişim olursa, ülkeler eskisine göre farklı malda (veya sektörde) karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olabilir.

Daha sonra ele alacağımız (Ünite 4'te) karşılaştırmalı üstünlüklerin Heckscher-Ohlin Modelinde de benzer şekilde ülkelerde malların verimlilik farklılıklarına neden olan, nispi üretim faktörü donanımı zamanla değişerek benzer sonucu ortaya çıkarır. Bu yüzden, **dinamik karşılaştırmalı üstünlükler** kavramı geliştirilmiştir. Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler, zaman içinde teknolojinin ya da nispi üretim faktörü donanımının değişmesi sonucu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri olan malın (ya da sektörün) değişebileceğini ileri sürer. Günümüzde dinamik karşılaştırmalı üstünlükler için Çin ve Hindistan örneği verilir. Çünkü bu iki ülke eğitime çok büyük yatırımlar yaparak nitelikli işgücü yetiştirmiş ve teknoloji de ileri adımlar atmıştır. Böylece bu ülkeler; daha önce ihracatlarında yer almayan ileri teknoloji gerektiren mallarla, nitelikli işgücü gerektiren ürünleri de ihraç edebilir duruma gelmiştir.

Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler, zaman içinde teknolojinin ya da nispi üretim faktörü donanımının değişmesi sonucu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri olan malın (ya da sektörün) değişebileceğini ileri süren düşüncedir.

Özet



Uluslararası ticaretin Orta Çağ'da gelişim sürecini açıklayabilmek

Orta Çağ'da üretimde tarım hâkimdi, sanayi el sanatları düzeyindeydi, uzmanlaşma ve ticaret yeteri kadar yoktu. Adil fiyat düşüncesiyle kâr kavramı aşırı kâra yer bırakmıyordu, Arsito'dan beri faize karşı duruşu bu dönemde de geçerliydi. Bütün bu nedenlerle Orta Çağ düşüncesinde ekonomik gelişme ve uluslararası ticareti engelleyici unsurlar vardı.



Merkantilist düşüncenin temel özelliklerini ve devlet rolünü açıklayabilmek

XVI yy.-XVIII yy. arası süren Merkantilist dönem devletin piyasaya müdahalesiyle kıymetli madenleri (altın ve gümüş) artırarak ülkenin zenginliğini fazlaştırmayı hedeflemiştir. Kıymetli madenleri artırma yolu için uluslararası ticaret ön plana çıkarılmış ve dış ticaret fazlası vermek ülkelerin hedefi olmuştur. Ayrıca Merkantilistlere göre kıymetli madenlerin çoğalmasıyla askerî gücün artırılması güçlü devletin de temelidir.

Günümüzde de bazı ülkelerin (Çin, Japonya, petrol üreten ülkelerden bazıları vb.) dış ödeme fazlaları vererek merkantilist uygulamalara benzer uygulamalar yaptıkları görülmektedir.



Fizyokratların serbest uluslararası ticareti fikrine katkılarını ifade edebilmek

Merkantilistleri izleyen Fizyokratlar ise serbest uluslararası ticaretin ve ekonominin öncüsü olmuştur. Fizyokrat düşünceye göre gerçek zenginlik sadece topraktan elde edilir. Onlara göre iç ve dış ticaret serbest olmalı, uluslararası ticarete korumacılıktan kaçınılmalıdır.



Mutlak Üstünlükler Teorisi'nin anlamını ve Teoriye göre uzmanlaşma ve uluslararası ticaretin hangi kriterlere göre yapıldığını açıklayabilmek

A. Smith 1776 yılında "Ulusların Zenginliği" kitabını yayınlarken serbest piyasa ekonomisinin temelini oluşturdu. Ona göre bireye karışılmamalıydı. Tüketici ve üretici olarak birey kendi menfaatleri maksimuma ulaştırırken, toplumun menfaatleri de maksimuma çıkar. Benzer düşünceler dünya ekonomisi için de geçerlidir. Uluslararası serbest ticaret uzmanlaşmayı artırarak dünya üretimini artırır ve ticaret sonucunda ticarete giren taraflar kazançlı çıkar. A. Smith'e göre uzmanlaşma mutlak üstünlüklere göre olmalıdır. Mutlak üstünlükler işgücünün verimliliğinin yüksek olmasıyla ortaya çıkar. Çünkü klasik iktisatçılar (A. Smith öncülerinden biridir) değeri işgücünün oluşturduğunu benimseyen Emek-Değer Teorisine inanıyordu.



Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre ülkelerin uzmanlaşmalarını ve uluslararası ticaretten kazançların neye göre oluştuğu belirleyebilmek

D. Ricardo, A. Smith'in düşüncelerini paylaşmıştır. Ricardo da uluslararası serbest ticaretten ve uzmanlaşmadan yanadır. Ancak D. Ricardo, A. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi'ni bir adım daha ileri götüren Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini açıklamıştır. Karşılaştırmalı Üstünlükler işgücü verimlilikleri bakımından mutlak üstünlüklerin karşılaştırması ile ortaya çıkar.

Kendimizi Sıyalım

1. Merkantilist düşüncede ülkenin ekonomik zenginliği neye bağlıdır?

- Ordunun güçlü olmasına
- Ülke içinde kıymetli madenlerin çokluğuna
- Hammadde ihraç etmesine
- Mamul madde ithalatına
- Ülkenin yabancı ülkelere borç vermesine

2. Fizyokratların inandığı temel düşünce aşağıdakilerden hangisidir?

- Gerçek zenginlik topraktan gelir, ekonominin işleyişi "doğal düzene" bırakılmalıdır.
- İç ve dış ticarete devlet müdahale etmelidir.
- İhracat sınırlandırılmalıdır.
- Toprak sahibinden vergi alınmamalıdır.
- Uluslararası ticarete korumacılık getirilmelidir.

3. Aşağıdakilerden hangisi Fizyokrat düşüncenin kurucularındandır?

- Adam Smith
- David Ricardo
- François Quesnay
- J. Maynard Keynes
- David Hume

4. Mutlak Üstünlükler Teorisini ilk ileri süren iktisatçı kimdir?

- R. Torrens
- A. Smith
- D. Ricardo
- A. Marshall
- J. S. Mill

5. Aşağıdaki tabloya göre B ülkesinin (A ülkesine göre) Y malındaki durumu nedir?

Bir İşçinin Bir Günlük Üretimi		
	X malı	Y malı
A ülkesi	50 birim	25 birim
B ülkesi	100 birim	75 birim

- 5 kat mutlak üstünlüğü vardır.
- 7.5 kat mutlak üstünlüğü vardır.
- 2 kat dezavantajlıdır.
- 3 kat dezavantajlıdır.
- 3 kat mutlak üstünlüğü vardır.

6. Aşağıdaki tabloya göre A ülkesinin yurt içi fiyatı nedir?

Bir İşçinin Bir Günlük Üretimi		
	X malı	Y malı
A ülkesi	50 birim	25 birim
B ülkesi	100 birim	75 birim

- 1 birim X malı = 2 birim Y malı
- 1 birim X malı = 3 birim Y malı
- 1 birim X malı = 1/2 birim Y malı
- 1 birim X malı = 1/3 birim Y malı
- 1 birim X malı = 25 birim Y malı

7. Aşağıdaki tabloya göre hangi ülke hangi malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir?

Bir İşçinin Bir Günlük Üretimi		
	X malı	Y malı
A ülkesi	50 birim	25 birim
B ülkesi	100 birim	75 birim

- A ülkesi X, B ülkesi Y
- A ülkesi X, B ülkesi X
- A ülkesi Y, B ülkesi Y
- A ülkesi X ve Y, B ülkesi hiçbirinde
- A ülkesi Y, B ülkesi X

8. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisini ortaya atan iktisatçı kimdir?

- A. Smith
- D. Ricardo
- A. Marshall
- F. Quesnay
- J. B. Say

9. Mutlak ve karşılaştırmalı üstünlükleri açıklayan iktisatçıların varsayımlarının içinde aşağıdakilerden hangisi **yer almaz**?

- Uluslararası ticaret takas usulüyle yapılmaktadır.
- Emek-Değer Teorisi geçerlidir.
- Üretimde sabit maliyetler vardır.
- Üretimde monopol piyasası bulunmaktadır.
- Üretim faktörleri ülke içinde hareketli, ülkelere arasında hareketsizdir.

10. D. Ricardo'ya göre ülkelerde malların maliyet farklılığı neye göre oluşur?

- İşgücü fazla olduğundan
- Toprak fazla olduğundan
- Üretim fonksiyonları (teknoloji) farklarından
- Üretim, tam rekabet piyasasında yapıldığından
- Uluslararası ticaret takas şeklinde yapıldığından

Yaşamın İçinden

“

PASİFİKTE SERBEST TİCARET

Trans-Atlantik ekonomilerinde fırtına bulutları görünürken, Pasifik dolaylarında dünya ticareti ile ilgili zorlu bir deneyin güzel haberini geçen hafta gözden kaçırmak kolay olacaktı. Barack Obama'nın Asya-Pasifik Liderler Zirvesi'ne ev sahipliği yaptığı Honolulu'da Kanada, Japonya ve Meksika serbest ticaret anlaşması yapmak üzere dokuz ülkeye (ABD, Avusturalya, Brunei, Şili, Malezya, Yeni Zelanda, Peru, Singapur ve Vietnam) katılma düşüncelerini açıkladılar. Trans-Pasifik Ortaklığı (Trans Pacific Partnership- TPP) olası üyelerinin hepsi birden dünya gayrisafi yurt içi hâsılasının %40'ını üretmektedir. Bu rakam Avrupa Birliği'ninkinden çok fazladır.

Bölgesel ticaret görüşmeleri her zaman iyi bir fikir değildir. Bu tip görüşmeler küresel ticaret serbestisini kısıtlayıcı olursa, teşvik edilemez. Fakat Doha Turu'ndaki küresel ticaret görüşmelerinden olumlu bir ışık belirmezken, TPP'nin gerçekleşmesi daha geniş çaplı bir anlaşmayı engelleme tehlikesinden uzaktır. Hâlbuki TPP ticaret engellerini azaltırsa, fikri-mülkiyet haklarını korumayı güçlendirirse ve mevcut ticaret görüşmelerinden öteye giderse, dünya ticaretini artıracaktır.

TPP'yi genişletmek için daha uzun bir yol almak gerekir. Onun mimarları olan- Başkan Obama, gelecek için çok çetin bir seçime girecektir ve Japonya Başbakanı Yoshihiko Noda, alışılmış korumacı politikalarla yüz yüze gelecektir- kişilerin daha fazla liderlik göstermelerine gereksinim vardır.

Başbakan Noda'nın 11 Kasım'da (2011) Japonya'nın TPP görüşmelerine katılma kararını açıklaması çok cesur bir harekettir. Böyle bir anlaşmayı imzalamak Japonya'da dramatik değişiklikler anlamına gelecektir. Japonya'da pirinç (ithalatı) üstündeki gümrük vergisi oranı yüzde 800'dür. İhracatta ise ABD'den gelen her bir araca karşılık 65 araç gönderilmektedir. Japonya Başbakanı'nın bu hareketi TPP'nin geleceğini de değiştirecektir. Bu ortaklık dünyanın üç lider ekonomisinden 2 sini bütünleştirirken diğer üye ülkeler de yararlanmış olacaktır. Noda TPP'ye ilgisini açıklayana kadar Kanada ve Meksika saha kenarında durmayı tercih etti. Bilerek ya da bilmeden **Noda merkantilist Japonya'yı** işgücü dışında her şeyin serbestçe hareket edeceği bir uluslararası ticaret anlaşmasında merkezî duruma getirmiştir.

Kaynak: Economist, 19 Kasım 2011

Okuma Parçası

GELİR DAĞILIMI VE ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNİN BAŞLANGICI

Modern uluslararası ticaret teorisinin başlaması 1817 yılında David Ricardo'nun yazılarıyla olmuştur. David Ricardo bu yazılarında uluslararası ticaretin ülkelere karşılıklı yararını göstermiştir. Ricardo modelini kurarken, özellikle İngiltere'nin gıda ithalatını kısıtlayan gümrük tarifelerinin kaldırılması için serbest uluslararası ticareti savunmuştur.

Durumu değerlendirmek için biraz tarihi bilgi gerekir. Özellikle 1789 Fransız Devrimi'nden 1815'teki Napolyon'un Waterloo'daki yenilgisine kadar. Bu dönem boyunca İngiltere, Fransa ile sürekli savaş halinde bulunmaktadır. Bu savaş İngiltere'nin dış ticaretini alt üst etmiştir. Çünkü bir taraftan korsanlar ticaret gemilerine saldırmış, öte yandan Fransa İngiliz mallarının ticaretine ambargo uygulamıştır. İngiltere mamul mal ihracatçısı, tarım malları ithalatçısı olduğundan, dış ticaretinin bu şekilde kısıtlanması İngiltere'de nispi olarak gıda fiyatlarını yükseltmiştir. Bunun sonucunda savaş süresince İngiltere'de mamul mal üreticilerinin kârları ve mamul mal üretiminde çalışan işçilerin ücretleri düşmüş, buna karşılık toprak sahiplerinin (tarım malları üreticileri) gelirleri büyük ölçüde artmıştır.

Savaş sonunda gıda malları fiyatları düşmüştür. Durumu düzeltmek üzere politik olarak güçlü olan toprak sahipleri harekete geçmiş, Buğday yasaları (Corn Laws) diye adlandırılan yasal düzenlemeyi yaptırmışlardır. Bu düzenlemeyle getirilen gümrük vergileriyle tahıl ithalatı zorlaştırılmıştır. İşte Ricardo'nun getirdiği düşünceler Buğday Yasaları ile getirilen yasal düzenlemelere karşıdır. Ricardo, Buğday Yasaları düzenlemeleri kaldırılırsa sermaye sahiplerinin (kapitalistlerin) daha iyi duruma geleceğini, hâlbuki toprak sahiplerinin durumunun kötüleşeceğini biliyordu. Kendisi Londralı bir işadamıydı. Kendi durumunu korumak için genel bir model geliştirdi. Bu model uzmanlaşmanın karşılaştırmalı üstünlüklere dayanmasını öne sürüyordu ve kendi özel (gelir dağılımı) durumunu göstermiyordu.

Ricardo bunu niçin yapmıştı? Cevabı büyük bir olasılıkla politiktir: Ricardo gerçekte bir grubun menfaatlerini savunuyordu, ancak modelinde bir ulusun bir bütün olarak kazançlarını vurguluyordu. Bu akıllı ve tamamıyla modern bir stratejiydi. Buğday yasaları yürürlükten kaldırılmalı bir buçuk asırdan fazla oluyor, fakat Ricardo'nun uluslararası ticaret modeli iktisat biliminin ufuk açan önemli düşüncelerinden biri olarak hâlâ önemini korunmaktadır.

Kaynak: KRUGMAN, Paul R- OBSTFELD, Maurice (2009). **International Economics**. 8 th Edition. s.76.

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. b Yanıtınız yanlış ise “Merkantilizm” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. a Yanıtınız yanlış ise “Fizyokratlar” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “Fizyokratlar” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. b Yanıtınız yanlış ise “Mutlak Üstünlükler “ başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. e Yanıtınız yanlış ise “Mutlak Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. c Yanıtınız yanlış ise “Mutlak Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. a Yanıtınız yanlış ise “Karşılaştırmalı Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. b Yanıtınız yanlış ise “Karşılaştırmalı Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. d Yanıtınız yanlış ise “Karşılaştırmalı Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. c Yanıtınız yanlış ise “Karşılaştırmalı Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Orta Çağ düşünce sistemine egemen olan görüş, ilahi gücün varlığına inanılması ve ekonomiyle ilgili davranışların ve uygulamaların buna göre yapılmasıydı. Beşeri davranışların bölünmezliği kabul edilince ekonomik faaliyetlerin bir bütün olarak ahlaki normlara göre belirleneceği kabul edilmişti. Alıcı ve satıcı açısından “adil fiyat” uygulanmalıydı. Aşırı kâr olmamalıydı. Para, para doğurmayacağına göre faiz olmamalıydı. Orta Çağ düşünce sistemi bu nedenlerle ülkelerin ekonomik gelişmelerini ve dünyadaki ticareti engelleyici nitelikteydi. Derebeyliklerin ortadan kalkması, ulus-devletin ortaya çıkması, kiliselerin evrensel gücünün kırılması Orta Çağ düşünce sisteminin sonunu getirdi. Rönesans ve birçok yeni kıtanın keşfi, düşünceleri altüst etti. Ekonomik faaliyetlerin yayılması ve uluslararası ticaretin artması, yatırımları artırdı, kâr motifini ateşledi. Sonuçta merkantilist düşünceler filizlendi.

Sıra Sizde 2

Merkantilist dönem XVI. yy da başladı ve yaklaşık üç yüzyıl sürdü. Bu dönemin en önemli özelliği ekonomik işleyişi açıklamak üzere analiz yapılmaya başlanmasıdır. Bunun sonucunda devletin ekonomi politikalarını yönlendirmesi amaç edinilmiştir.

Merkantilist düşüncede devletin güçlü olabilmesi ve halkın refahının yüksek olması ülkenin ekonomik zenginliğine bağlıdır. Ülkenin ekonomik zenginliği de ülkenin kıymetli maden stokunun (altın ve gümüş stoku) artışıyla ölçülür. Ülkenin kıymetli maden stokunu artırmanın esas yolu dış ticaret fazlası vermesidir. Diğer bir ifadeyle ihracat ithalatı aşmalıdır. Devlet bunun için düzenlemeler yapmak zorundadır. Özellikle mamul mal ihracatı başta olmak üzere ihracatı teşvik etmelidir. Buna karşılık hammadde ve yatırım malları dışındaki ithalat kısıtlanmalıdır. Merkantilist düşüncede devlet gücünün devamı ve kuvvetlendirilmesi diğer ulusların zararına olabilir. Ülkeler sömürge elde ederek ticaret yollarının güvenliğini sağladığı gibi, birçok hammaddeyi sömürgelerden sağlamışlardır. Günümüzde dış ticaret fazlaları yaratarak döviz rezervleri yüksek seviye tutan birçok ülke bulunmaktadır. Örneğin Çin, Japonya ve petrol üreten ve ihraç eden ülkelerin bazıları buna örnek verilebilir. Birçok ülke ise gizli bir şekilde, ihracatı teşvik edip, ithalatını dolaylı yollardan kısıtmaya çalışmaktadır. Bu bakımdan merkantilist düşüncenin kalıntıları günümüzde de vardır.

Sıra Sizde 3

Fizyokratlar XVIII. yy.da yaşamış bir grup Fransız iktisatçı ve yazarlardır. Aralarında en ünlüsü François Quesnay'dir. Fizyokratlar doğal düzene inanırlar. Fizyokratların döneminde devlet müdahalesine kısıtlama getirilmesi ve birey haklarına önem verilmesi benimsendi. Böylece liberal kapitalist sistemin önu açıldı.

Fizyokratlara göre gerçek zenginlik topraktan elde edilir. Sanayi mevcut nesnelere sadece birleştirir, ticaret ise yalnız hareket ettirir. Fizyokratlara göre bu yüzden sanayi ve ticaret değer yaratamaz.

Fizyokratlara göre yurt içi olsun, yurt dışı olsun ticaret tümüyle serbest olmalıdır. Uluslararası ticarete korumacılık uygulanmamalıdır.

Ekonomide tek vergi olmalı, o da tarımdan alınmalıdır. Çünkü tarımdan başka verimli alan yoktur.

Sıra Sizde 4

Verdiğimiz örneği dikkate aldığımızda yurt içi fiyatlar A ülkesinde 1 birim X = 1/3 birim Y, B ülkesinde ise 1 birim X = 3 birim Y'dir.

A ülkesinin B'ye ilk teklifi B'nin yurt içi fiyatı olan 1 birim X verip 3 birim Y istemektir. Böylece A ülkesi X'te uzmanlaşıp 1/3 birim Y üretiminden vazgeçerse, B ülkesine 1 birim X verip 3 Y alacaktır. A ülkesinin uzmanlaşmadan kazancı $2\frac{2}{3}$ Y'dir. B ülkesinin ise kazanç ya da kaybı yoktur.

B ülkesinin A ülkesine ilk teklifi ise A ülkesinin yurt içi fiyatı olan 1 birim X karşılığında 1/3 birim Y vermektedir. Böylece O da 1 birim X yerine 3 birim Y üreteceğinden uzmanlaşma ve uluslararası ticaret sonucunda $2\frac{2}{3}$ Y kazancı olacaktır. A ülkesinin ise kazancı ve kaybı yoktur.

Ancak sonuçta her iki ülke kendi yurt içi fiyatları (A ülkesinin 1 birim X = 1/3 birim Y ile B ülkesinin 1 birim X = 3 birim Y) arasında uzlaşırsa kazancı paylaşacaklardır.

Sıra Sizde 5

A ülkesinde 1 birim X = 5/3 birim Y, B ülkesinde 1 birim X = 3 birim Y'dir.

A ülkesinin B ülkesine ilk teklifi B ülkesinin yurt içi fiyatı olur. A ülkesi 1 birim X verip 3 birim Y ister. B ülkesi kabul ederse kazancı ya da kaybı olmaz. A ülkesi ise 5/3 birim Y'den vazgeçip 1 birim X üretilip B ülkesine verirse 3 Y alacağından $1\frac{1}{3}$ kazançlı çıkar.

B ülkesinin A ülkesine ilk teklifi A ülkesinin yurt içi fiyatıdır. B ülkesi 1 birim X karşılığında 5/3 Y önerecektir. A ülkesi kabul ederse kazancı ve kaybı olmayacaktır. B ülkesi ise 1 birim X üreteceğine kaynakları (işgücünü) Y üretimine kaydırırsa, 3 birim Y elde eder. 5/3 Y A ülkesine verir. Elinde $1\frac{1}{3}$ birim fazla Y kalır. Bu da B ülkesinin uluslararası ticaretten kazancını yansıtır.

Elbette uluslararası ticarete geçerli olacak fiyat (dünya fiyatı) her iki ülkenin ilk tekliflerini yansıtan iki ülkenin yurt içi fiyatları arasında belirlenecektir.

Yararlanılan Kaynaklar

- Ertürk, E. (1996). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- İyibozkurt, E. (2001). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Karlık, R. (2011). *Uluslararası Ekonomi* (9. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (2009). *International Economics- Theory and Policy*. Pearson Addison Wesley.
- Salvatore, D. (2009). *International Economics*. New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.
- Ünsal, E. M. (2005). *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

2

Amaçlarımız

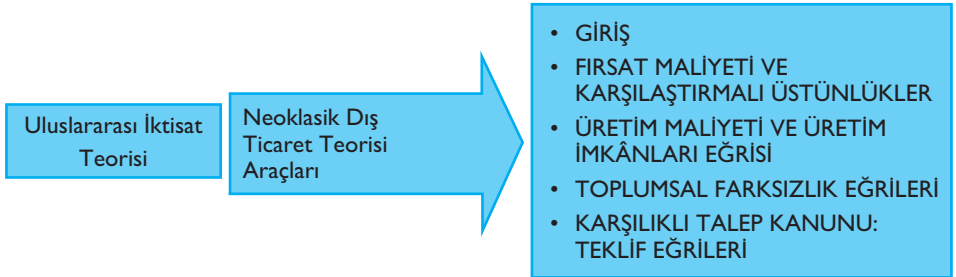
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- 👁️ Fırsat maliyeti kavramını tanımlayabilecek,
- 👁️ Neoklasik modelde ülkenin üretim maliyetlerinin nasıl gösterildiğini açıklayabilecek,
- 👁️ Talep koşullarını temsil etmek üzere toplumsal farksızlık eğrilerini kullanabilecek,
- 👁️ Karşılıklı talep kanuna bağlı olarak iki ülke arasında ticaret dengesinin nasıl kurulacağını açıklayabilecek,
- 👁️ Denge ticaret haddini etkileyebilecek faktörleri yorumlayabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Marjinal Dönüşüm Oranı
- Marjinal İkame Oranı
- Nispi Fiyat
- Fırsat Maliyeti,
- Uzmanlaşma
- Üretim İmkânları Eğrisi
- Standart Ticaret Modeli
- Farksızlık Eğrileri
- Üretici Dengesi
- Tüketici Dengesi
- Tam Uzmanlaşma
- Ticaret Hadleri
- Teklif Eğrisi
- Karşılıklı Talep

İçindekiler



Neoklasik Dış Ticaret Teorisi Araçları

GİRİŞ

Birinci ünite, klasik uluslararası iktisat teorisi kapsamında ülkeler arasında serbest ticaret yapılmasının yararları üzerine getirilen teorik açıklamaları görmüş bulunuyoruz. Hatırlayacağınız üzere verdiğimiz örneklerde ülkelerin serbest ticaret yapması için hangi malların üretiminde mutlak/karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu belirlenirken, malların üretim maliyetlerine bakıyorduk. Üretim maliyetini de emek-değer teorisine göre üretimde kullanılan emeğin maliyeti belirlemektedir. Üstelik üretim maliyetleri, üretim miktarı değişse bile sabit kalmaktaydı.

Klasik iktisatçıların temellerini attığı bu teorik yaklaşıma sonraları birçok iktisatçı katkıda bulunmuştur. Bu katkılar, klasiklerin koydukları başlangıç varsayımlarını değiştirerek, daha gerçekçi hâle getirebilmek amacını gütmüştür. Bu nedenle bir önceki üniteye dönerek A. Smith ve D. Ricardo'nun teorilerinin dayandığı varsayımları hatırlamanızda yarar vardır.

Klasik teorinin ortaya koyduğu temel varsayımları koruyarak neoklasik iktisatçılar da serbest ticaretin her ülkenin yararına olduğunu, refahı artırdığını ve piyasaların kendiliğinden dengeye geldiğini ispatlamaya çalışmışlardır. Böylece Marksist teorinin iddia ettiği serbest ticaretin emperyalizmi yaygınlaştıracağı ve sömürüyü artıracığı argümanlarına karşı da savunma geliştirilmiştir.

Soyut uluslararası iktisat teorisinin ortaya koyduğu varsayımların günümüzde geçerli olduğunu iddia etmek oldukça güçtür. Bir örnek vermek gerekirse, hepimiz biliyoruz ki malların üretim maliyetlerini belirleyen emek faktörünün yanında sermaye, doğal kaynaklar, müteşebbis gibi faktörler de etkili olmaktadır. Yine üretim maliyetlerinin üretim miktarına bağlı olarak değişebileceğini de bilmekteyiz. Bu nedenle *“Ülkeler birbirleriyle hangi koşullarda ticaret yaparlar? Fiyat nasıl oluşur? Ticaretten kazançlar nasıl belirlenir?”* gibi sorulara neoklasik iktisat teorisinin verdiği yanıtları anlayabilmemiz için mikroekonomide kullandığımız bazı araçları yeniden hatırlamamız gerekmektedir. Ardından sabit maliyet varsayımını kaldıracağız, diğer taraftan analize tüketici zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını da katacağız.

Neoklasik iktisat okulu liberal perspektiften klasik iktisat okulunu eleştiren ve aynı zamanda bu okula katkıda bulunan iktisatçıları ve bu iktisatçıların oluşturduğu ekollerini kapsar. Başlıca neoklasik iktisat okulları arasında Lozan Okulu, Cambridge Okulu, İsveç Okulu sayılabilir. Avusturya Okulunun ilk temsilcilerini de neoklasik iktisat okuluna dâhil etmek mümkündür.

Emek değer teorisi: Bu teoriye göre tek bir üretim faktörü olarak alınan emek ekonomideki tüm malların fiyatının belirlenmesinde temel faktördür. Malların nispi fiyatları, içerdiği emek değeriyle ölçülmektedir.

Resim 2.1

Gottfried Haberler
(1901-1995):
Avusturya
Okulu'nun önemli
iktisatçılarından.
Serbest ticaretin
gelişme yolundaki
ülkeler için en etkili
politika olduğunu
savunmuştur.



FIRSAT MALİYETİ VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER

Neoklasik iktisatçılar, birinci ünite de açıklanan varsayımlardan **emek-değer teorisinin** geçerliliğini savunmanın güç olduğunu görmüşlerdir. Gerçekten de bir malın üretiminde emeğin yanında diğer üretim faktörlerinin de (sermaye, doğal kaynaklar ve girişim) önemi açıktır. Ayrıca, işgücünün tüm ülkelerde aynı niteliklere sahip olmadığını da söyleyebiliriz.

Gottfried Haberler, emek dışındaki üretim faktörlerinin de modele katılması durumunda, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin emek-değer teorisine dayanmadan da işlediğini ortaya koymuştur. Burada yeni bir kavram karşımıza çıkmaktadır: fırsat (alternatif) maliyeti.

G. Haberler *emek-değer teorisi* yerine Friedrich von Wieser'in tanımladığı "*alternatif maliyet*" kavramını kullanmıştır. Bu yaklaşıma göre maliyet, belirli bir girdi veya girdilerden üretimde kullanılan mutlak miktarlarıyla değil de vazgeçilen alternatiflerle ölçülmektedir. Bu nedenle de *fırsat maliyeti* olarak adlandırılır.

En basit ifadeyle X malını üretmenin fırsat maliyeti, X malını üretmek için vazgeçilen en iyi alternatif üretimdir. Bir ekonomide sadece X ve Y mallarının üretildiğini varsayalım. Daha fazla X malı üretebilmek için Y malı üretiminde kullanılan üretim faktörlerini (doğal kaynaklar-toprak, işgücü, sermaye) X malı üretimine kaydırmamız gerekecektir. Bu durumda ilave (marjinal) X malı üretmenin karşılığında Y malı üretiminden vazgeçmek durumunda kalınacaktır. İktisada Giriş derslerinden de hatırlayacağınız fırsat (vazgeçme-alternatif) maliyet kavramı; X malının üretimi için Y malını üretmek için vazgeçilen üretim faktörlerinin maliyetlerinin toplamından oluşacaktır.

Bu yaklaşım sayesinde ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlüklere bakılırken sadece emek-değer teorisinin öngördüğü gibi malların üretiminde kullanılan emeğin maliyeti dikkate alınmaz. Fırsat maliyetleri yaklaşımına göre üretim maliyeti, bir birim mal üretmek için gerekli olan kaynakların toplam maliyetine eşittir. Böylece maliyet, üretimde kullanılan belirli girdilerin mutlak miktarlarıyla değil, vazgeçilen alternatifle ifade edilmektedir.

Örneğin, eğer bir ülkenin ilave X malını üretmek için Y malı cinsinden fırsat maliyeti diğer ülkeye göre daha düşükse, bu ülkenin X malında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu söyleyebiliriz. Fırsat maliyeti kavramı ile ülkeler arasında üretim faktörlerinin (emeğin) homojen olduğu varsayımını ve üretimin sabit maliyetlerle yapıldığı varsayımını da terk edebiliriz.

Fırsat maliyeti teorisine göre, iki ülkedeki fırsat maliyetlerinin farklı olduğu takdirde karşılaştırmalı üstünlükler teorisini, emek-değer teorisine dayanan şekilde olduğu gibi aynı sonuçları verecektir. Bir ülke diğer ülkelerden daha düşük fırsat maliyeti (alternatif maliyeti) ile yurt içinde ürettiği malları ihraç edecek, buna karşılık daha yüksek fırsat maliyeti ile yurt içinde üretebileceği malları ise ithal edecektir.

O halde iki ülkenin (A ve B) ve iki malın (X ve Y) olduğu bir dünya varsayımına devam edersek; ülkelerin hangi malı daha ucuza ürettiğini ve buna bağlı olarak karşılaştırmalı üstünlükleri nasıl gösterebiliriz? Bu soruya yanıt verebilmek için ülkelerin bu iki maldan ne kadar üretebileceklerini ve üretim maliyetlerini görebileceğimiz "üretim imkânları eğrilerini" kullanmamız gerekecektir.



HP Yazılıma odaklanmak için bilgisayar üretmekten vazgeçmeyi planlıyor.

Bilişim dünyasının en ünlü isimlerinden biri olan HP, tarihi bir karar olarak yazılıma odaklanmak için kişisel bilgisayar, tablet bilgisayar ve telefon üretmekten vazgeçmeyi planladığını duyurdu.

HP bundan sonra tıpkı IBM gibi yazılıma odaklanacak.

Kaynak: <http://www.bbc.co.uk>

Fırsat maliyeti ile karşılaştırmalı üstünlükler nasıl açıklanmaktadır?



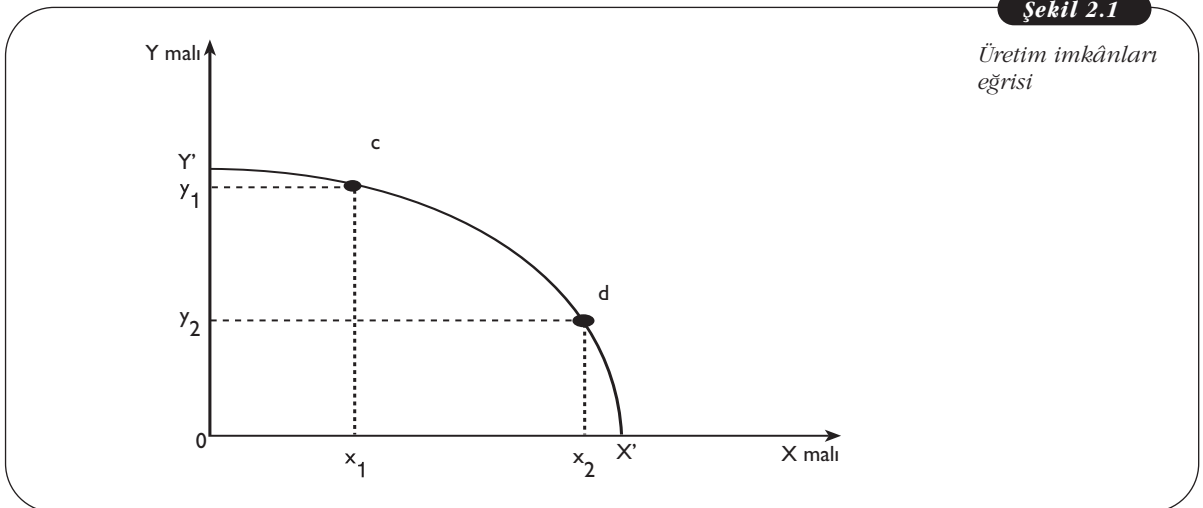
ÜRETİM MALİYETİ VE ÜRETİM İMKÂN LARI EĞRİSİ

Ülkeler arasında üretim maliyetlerinin farklılığını ortaya koyarak hangi ülkenin hangi malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağını belirleyebiliriz. Malların nispi (görelî) fiyatlarını da fırsat maliyetleri belirlediğine göre fırsat maliyetlerini nasıl belirleyebiliriz sorusunu cevaplandırmamız gerekmektedir.

Üretim imkânları eğrisi (dönüşüm eğrisi), bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörlerine bağlı olarak üretebileceği mal ve hizmet miktarlarını göstermektedir. Üretim imkânları eğrisini hatırlayabilmek için A ülkesinde sadece X ve Y mallarının üretiminin yapıldığını varsayalım. Ekonomideki doğal kaynaklar, toprak, işgücü ve sermayenin X malı üretiminde kullanılması hâlinde X' kadar üretim yapılacak, buna karşılık Y malının üretimi gerçekleşmeyecektir. Benzer şekilde tüm üretim faktörleri Y malı üretimine kaydırıldığında ise Y' kadar üretim yapılacak, X malı üretimi gerçekleşmeyecektir. Üretim faktörlerinin bu iki malın üretimi için farklı oranlarda dağılarak çeşitli üretim miktarları elde etmek mümkündür. Örneğin c noktasında x_1 kadar X malı, y_1 kadar Y malı üretimi gerçekleşmiştir. Üretim imkânları eğrisi, üretim faktörlerinin miktarı ve teknoloji sabitken, bir toplumun üretebileceği ve üretemeyeceği mal bileşimlerini ayıran sınırı göstermektedir.

Üretim imkânları (olanakları) eğrisi teknoloji ve kaynaklar veri iken, bütün mevcut kaynaklar etkin bir şekilde üretime yönlendirildiğinde (tam istihdam) üretilebilen iki malın olası çeşitli bileşimlerini gösteren üretim sınırını ifade etmektedir.

Üretim imkânları eğrisi neyi göstermektedir?



Bir ekonominin üretken kapasitesi, üretim imkânları sınırı ile özetlenebilir ve bu sınırlardaki farklar ticaretin doğmasına yol açar. Bu durumda ülkenin ürettiği malların değişim oranları (nispi fiyatlar) üretim imkânları eğrisi üzerinde iki mal arasındaki **Marjinal Dönüşüm Oranı** (MDO)'na eşittir.

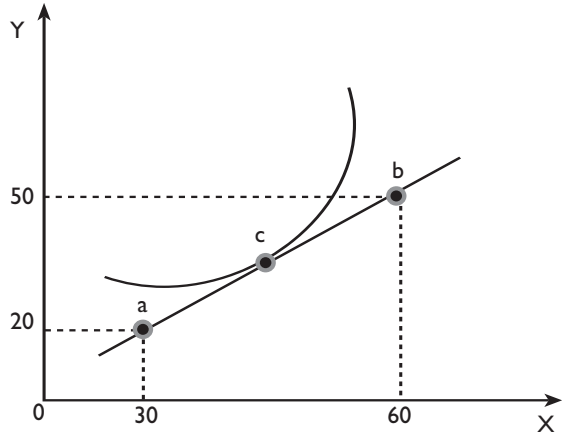
$MDO = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$ formülü ile ifade edilen marjinal dönüşüm oranı, bir başka ifadeyle malların marjinal fırsat maliyetlerinin oranına eşittir. Üretim imkânları eğrisi üzerinde hangi noktada üretimin gerçekleşeceği ise daha sonra göreceğimiz talep koşullarıyla ilgilidir.

Şekil 2.2

Bir eğri üzerindeki her bir noktada eğim farklıdır. Bu nedenle eğri üzerinde bir noktanın eğiminden bahsedilebilir. Örneğin Şekil 2.2'deki c noktasının eğimi hesaplanırken, bu noktaya teğet bir doğru çizilir. Ardından a ve b noktaları arasında c noktasından geçen teğetin eğimi hesaplanır. Bu noktadaki eğim ise;

$$\text{Eğim} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} = \frac{50 - 20}{60 - 30} = 1$$

olacaktır.



Üretim imkânları eğrisi üzerinde bulunan noktalar mevcut kıt kaynaklarla üretilebilecek maksimum üretim miktarlarını göstermektedir. Üretim imkânları sınırı üzerinde yer alan söz konusu etkin noktalara ulaşıldığında, mallardan birisini daha fazla üretmek için diğerini daha az üretmek gerekmektedir.

Teorinin varsaydığı gibi tam istihdam koşullarında üretim, üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınır üzerinde gerçekleşir. Bu sınırın altındaki bir üretim bileşimi eksik istihdama neden olacaktır. Neoklasik teori, ülkelerin sahip oldukları üretim faktörü miktarının sabit olduğunu, malların üretiminde kullanılan teknolojinin her ülkede aynı olduğunu ve uluslararası faktör hareketliliğinin olmadığını varsaydığı için üretim sınırı değişmemektedir. Günümüz koşullarından oldukça uzak bu varsayımlar ülkenin üretim sınırının değişmemesine neden olur. Oysaki ülkelerin üretebileceği mal ve hizmet miktarı değişmekte, ülke büyümektedir. Eşürün eğrisi, eşmaliyet doğrusu ve bağıt (mukavele) eğrileri yardımıyla üretim imkânları eğrisinin nasıl belirlendiğini ilerleyen konularda göreceksiniz.

Üretim İmkânları Eğrisi ve Fırsat Maliyeti

Birinci ünite de klasik iktisatçıların, mal ve üretim faktörü piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayımından hareket ettiklerini belirtmiştik. Neoklasikler bu varsayımı güçlendirmek için eksik rekabet piyasalarının (monopol, oligopol vb.) uluslararası ticarete etkilerini ortadan kaldıracak açılımlar geliştirmişlerdir. Hatırlayacağınız üzere A. Smith ve D. Ricardo'nun analizlerinde üretimde sabit maliyetler koşulu kullanılmıştır. Oysaki sabit veya azalan maliyetler koşulunda üretim yapan firmalar tekelleşecek böylece tam rekabet bozulacaktır. Neoklasiklere göre üretimde artan maliyet koşullarının yer alması, hiçbir ülkenin tam uzmanlaşmayı gerçekleştiremeyeceği anlamına gelmektedir.

Neoklasik dış ticaret teorisinde fırsat maliyetlerini ifade etmenin en kolay yolu üretim imkânları eğrisini kullanmaktır. Üretim imkânları eğrisi bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörlerinin tamamını etkin bir şekilde kullanarak (tam istihdam) iki farklı maldan üretebileceği alternatif üretim bileşimlerini göstermektedir. Dolayısıyla bu üretim sınırı üzerinde hareket edildikçe, örneğin X malının üretimini artırmak istediğimizde Y malı üretiminden ne kadar vazgeçmek durumunda kalacağımızı göstermektedir. Bu da bize ilave X malı üretmenin fırsat maliyetini verecektir.

Bir ülkenin üretim imkânları eğrisinin şeklini belirleyen temel etken malların üretim fonksiyonudur. Dolayısıyla, bir malın üretiminde artış gerçekleştiğinde üretim maliyetleri sabit kalabilir, artabilir veya azalabilir. Bir başka ifadeyle MDO sabit kalabilir, artabilir veya azalabilir.

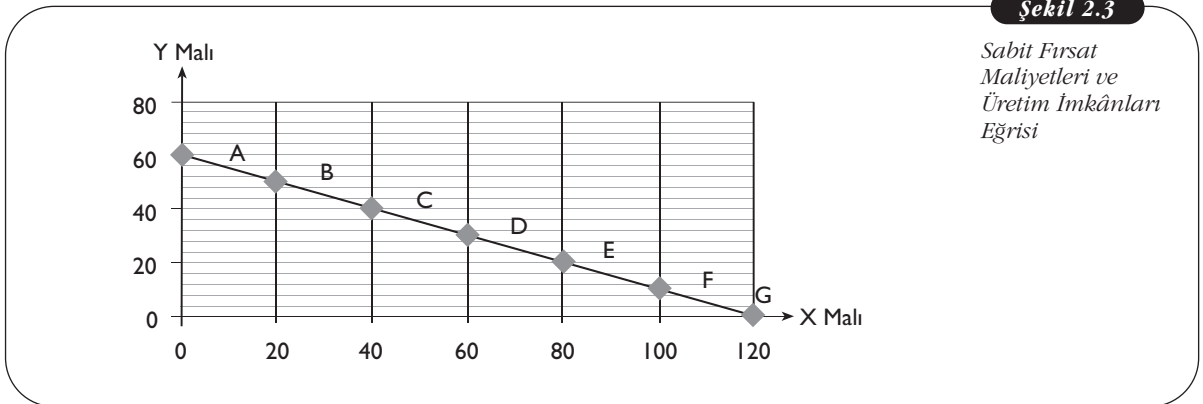
Konuyu maliyet yerine verimlilik (getiri) kavramını kullanarak da açıklayabiliriz. Aynı miktarda girdi ile daha fazla çıktı elde etmeyi basit anlamda verimlilik olarak tanımlarsak yukarıda üretim artışına karşılık maliyetlerdeki değişime ilişkin yaklaşımımızı tersine çevirmemiz gerekecektir: Üretim artışına karşılık verimlilik sabit kalabilir, verimlilik artabilir (artan getiri) veya verimlilik azalabilir (azalan getiri). Şimdi bu üç farklı durumu, bir başka ifadeyle üretim artışına karşılık fırsat maliyetlerindeki değişimi açıklamaya çalışalım.

Sabit Maliyetler ve Üretim İmkânları

Üretim ölçeğini aynı miktarda artırdığımızda (azalttığımızda), çıktı miktarının veya maliyetlerin aynı oranda artması (azalması) durumuna sabit maliyetlerle üretim denilmektedir. Böyle bir durumda bir üretim dalından kaynakları başka bir sektöre kaydığımızda üretime yapılan katkıda bir değişim olmamaktadır.

Üretim noktaları	X Malı	X malı üretim değişimi	Y Malı	Y malı üretim değişimi
A	0		60	
B	20	20	50	-10
C	40	20	40	-10
D	60	20	30	-10
E	80	20	20	-10
F	100	20	10	-10
G	120	20	0	-10

Tablo 2.1
Sabit Fırsat Maliyetlerinde Üretim Miktarı Bileşimleri



Şekil 2.3

Sabit Fırsat Maliyetleri ve Üretim İmkânları Eğrisi

Eğer her bir üretim artışına karşılık maliyetlerde bir değişim olmuyorsa bu malın üretiminde tam uzmanlaşma gerçekleşebilir.

Tablo 2.1'de sunulan verilere göre, ülke elindeki tüm üretim faktörlerini X malı üretimine yönlendirdiğinde üretilebilecek azami X malı miktarı 120 birim (G noktası), Y malına yönlendirdiğinde ise 60 birimdir (A noktası). Şimdi A noktasından itibaren X malı üretimini sabit miktarlarda (20 birim) artırdığımızı varsayalım. B noktasında 20 birim, C noktasında 40 birim, D noktasında 60 ve nihayet G noktasında 120 birim X malı üretilacaktır. X malı üretimini artırmak için Y malı üretiminden vazgeçmemiz gerektiğini biliyoruz. İşte burada her 20 birimlik X malı üretim artışına karşılık sabit miktarlarda Y malı (10 birim) üretiminden vazgeçilmektedir. Fırsat maliyetlerinin sabit olması, üretim imkânları eğrisinin şekil 2.3'ten görüleceği üzere bir doğru olmasına neden olacaktır.

SIRA SİZDE

3

Şekil 2. 3'teki E ve D noktaları için fırsat maliyetlerinin aynı olduğunu gösteriniz.

Artan Maliyetler ve Üretim İmkânları

Üretim miktarını 1 birim artırdığımızda artan fırsat maliyetini (azalan getiri) anlayabilmemiz için "azalan verimler kanununu" hatırlamakta yarar vardır. *Artan maliyet*, koşullarında diğer üretim faktörleri sabitken bir üretim faktörünün üretimde kullanılan miktarı artırılırsa ilave her bir üretim faktörünün sağladığı ürün miktarı azalmaktadır.

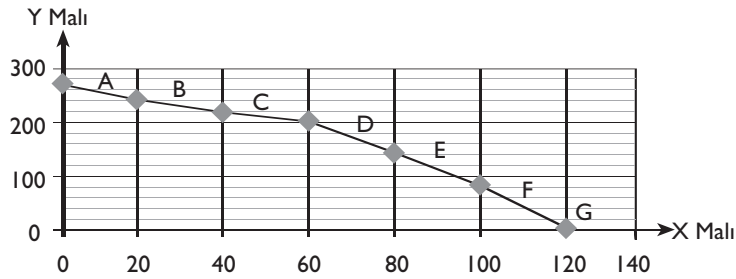
Tablo 2.2

Artan fırsat maliyetlerinde üretim miktarı bileşimleri

Üretim noktaları	X Malı	X malı üretiminde değişim	Y Malı	Y malı üretiminde değişim
A	0	-	250	-
B	20	20	240	-10
C	40	20	220	-20
D	60	20	200	-20
E	80	20	150	-50
F	100	20	80	-70
G	120	20	0	-80

Şekil 2.4

Artan fırsat ve maliyetleri üretim imkânları eğrisi



Tablo 2.2'de sunulan verilere bağlı olarak, ülke elindeki tüm üretim faktörlerini X malı üretimine yönlendirdiğinde üretilebilecek azami X malı miktarı 120 birim (G noktası), Y malına yönlendirdiğinde ise 250 birimdir (A noktası). Şimdi A noktasından itibaren X malı üretimini sabit miktarlarda (20 birim) artırarak, Y malı üre-

tim miktarlarından vazgeçtiğimiz miktarları bir başka ifadeyle fırsat maliyetlerini değerlendirelim: B noktasında 240 birim, C noktasında 220 birim, D noktasında 200 ve nihayet G noktasında 0 birim Y malı üretilecektir. A noktasından G noktasına doğru ilerlediğimizde her seferinde daha fazla miktarda Y malı üretiminden vazgeçtiğimiz dikkatinizi çekmiştir. İşte burada her 20 birimlik X malı üretim artışına karşılık artan miktarlarda Y malı üretiminden vazgeçilmesi, şekil 2.4'ten de görüleceği üzere üretim imkânları eğrisinin orijine göre içbükey (konkav) olmasına neden olacaktır.

Üretimde artan maliyetler konusunu tarımsal üretimden bir örnek vererek açıklamaya çalışalım.

- Türkiye'nin sahip olduğu tüm tarımsal arazilerde sadece şekerpancarı ve buğdayın üretilebileceğini,
- Bazı tarım arazilerinin şekerpancarı için uygun olduğunu, bazı arazilerinin ise şekerpancarı yerine buğday üretimi için uygun olduğunu,
- Başlangıçta ülkenin tüm kaynaklarıyla buğday ürettiğini varsayalım.

Eğer Türkiye şekerpancarı üretmeye karar verirse, buğday ekilen tarlaların bir kısmını bu üretim için ayırması gerekecektir. Bu durumda şekerpancarından yüksek verim elde etmek ve buğday üretiminden de mümkün olan en az miktarda vazgeçmek için buğday üretimine uygun olmayan arazilere şekerpancarı ekmeye karar verecektir. Böylece başlangıçta az miktarda buğday üretiminden vazgeçerek yüksek miktarda şekerpancarı üretecektir. Eğer Türkiye'de daha fazla şekerpancarı üretilmek istenirse, şekerpancarı için uygun olmayan fakat buğday üretimine uygun araziler kullanılmaya başlanacaktır. Sonuçta bir ölçü vermek gerekirse ilave ekilen her bir dönüm şekerpancarı tarlasına düşen hasat miktarı azalacaktır. Bu durumu şekerpancarı üretiminin buğday üretimi cinsinden fırsat maliyetinin artması olarak ifade edebiliriz.

Azalan Maliyetler ve Üretim İmkânları

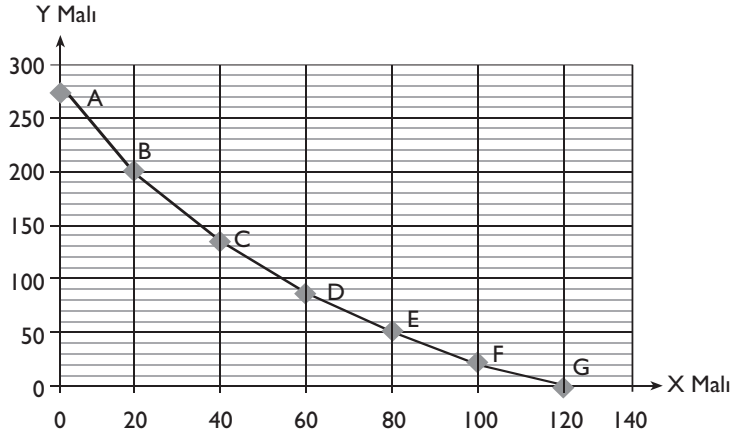
Azalan maliyetler durumunda ise diğer üretim faktörleri sabitken bir üretim faktörünün üretimde kullanılan miktarı artırırsa ilave her bir üretim faktörünün sağladığı ürün miktarı artmaktadır. Bir başka ifadeyle üretim artışına karşılık fırsat maliyetleri azalmaktadır. Böylece üretim imkânları eğrisi orijine göre dışbükey (konveks) bir şekil alır.

Üretim noktaları	X Malı	X malı üretiminde değişim	Y Malı	Y malı üretiminde değişim
A	0	-	280	
B	20	20	200	-80
C	40	20	140	-60
D	60	20	90	-50
E	80	20	50	-40
F	100	20	20	-30
G	120	20	0	-20

Tablo 2.3
Azalan fırsat maliyetlerinde üretim miktarı bileşimleri

Şekil 2.5

Azalan fırsat maliyetleri ve imkânları eğrisi



Uzmanlaşma: Serbest ticaret yoluyla uzmanlaşma karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı olarak oluşabileceği gibi bir ülkede tarihsel, kültürel nedenlerle veya doğal kaynaklara bağlı olarak da gerçekleşebilir.

Sabit fırsat maliyeti ve azalan fırsat maliyeti halinde ticaret başladıktan sonra üretimde **tam uzmanlaşmaya** gitmek mümkün olduğu halde, artan fırsat maliyeti halinde tam uzmanlaşmaya gitme imkânı yoktur, ancak belirli ölçüde uzmanlaşmaya gidilecektir.

Ölçek ekonomisi, daha büyük miktarlarda mal veya hizmet üretmenin sonucunda üretim maliyetlerinin azalmasına neden olur.

Tablo 2.3'te sunulan verilere bağlı olarak, ülke elindeki tüm üretim faktörlerini Y malı üretimine yönlendirdiğinde üretilebilecek azami Y malı miktarı 280 birim (A noktası), X malına yönlendirdiğinde ise 120 birimdir (G noktası). A noktasından itibaren X malı üretimini sabit miktarlarda (20 birim) artırarak, Y malı üretim miktarlarından vazgeçtiğimiz miktarları, bir başka ifadeyle fırsat maliyetlerini değerlendirelim: B noktasında 200 birim, C noktasında 140 birim, D noktasında 100 ve nihayet G noktasında 0 birim Y malı üretilmektedir. A noktasından B noktasına doğru ilerlediğimizde 80 birim Y malı üretiminden vazgeçilirken, E noktasından F'ye ilerlemenin fırsat maliyeti 20 birim Y malına gerilemiştir. İşte burada her 20 birimlik X malı üretim artışına karşılık azalan miktarlarda Y malı üretiminden vazgeçilmesi, şekil 2.5'ten de görüleceği üzere üretim imkânları eğrisinin orijine göre dışbükey (konkav) olmasına neden olacaktır.

Bu eğri üzerinde tersine Y malı üretimini sabit miktarlarda artırdığınızda, azalan miktarlarda X malı üretiminden vazgeçildiğini göreceksiniz. Malların üretiminde azalan fırsat maliyetleri söz konusu ise ülkenin bu üretim dallarından birinde **tam uzmanlaşmayı (ihtisaslaşma)** gerçekleştireceğini söylemek gerekir. Ülkenin her iki malda da azalan fırsat maliyetlerine sahip olması durumunda dış ticarete açıldıktan sonra uzmanlaşma alanını belirleyecektir.

Ölçeğe göre azalan maliyetler durumu uzun dönemde sektörler için geçerli olabilir. Bu ders kapsamında 5. ünitede göreceğiniz **ölçek ekonomileri** kavramı bu durumu açıklamak için kullanılır. Örneğin, üretim faaliyetine yeni başlayan bir firmanın kapasitesini eksik kullanması ve neticesinde üretim maliyeti yüksek olacaktır. Üretim miktarının artmasıyla, ortalama maliyeti azalacaktır. Bunun yanında, ülkede bu sektör geliştikçe, sektöre yönelik hammadde, ara mal ve nitelikli işgücüne daha kolay ve ucuza sahip olmak mümkün olacaktır. Bu da üretim maliyetlerinin azalmasına neden olur.

TOPLUMSAL FARKSIZLIK EĞRİLERİ

Neoklasik değer teorisine göre malların değeri, toplam faydalarına göre değil, marjinal faydasına göre ölçülür. Bir maldan elde edilen miktar arttıkça, o malın marjinal faydası azalır. Her malın marjinal faydası, yalnız o maldan elde edilen miktarının bir fonksiyonudur. Bir kişinin tükettiği mallardan sağladığı toplam fayda, bu malların her biriminin faydalarının toplamına eşittir.

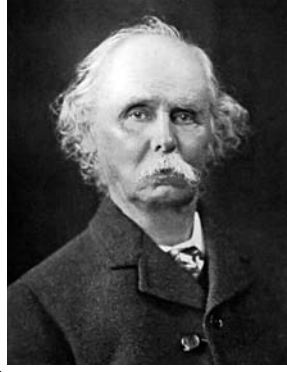
Faydanın ölçülebilir olduğu varsayımına dayanan marjinal teoriye göre, tüketiciye en fazla toplam fayda (tatmin) sağlayan mal ve hizmet bileşimi (demeti) mal ve hizmetlerin marjinal faydalarının fiyatlarına oranı aynı olan bileşimdir.

Neoklasik düşünceye göre, piyasada malların değişim değeri marjinal fayda tarafından belirlenir. Eğer malın değişim değeri yüksekse bu mala yönelik talebin şiddetini göstermektedir. Toplumdaki bütün fertlerin en yüksek toplam faydayı (tatmini) sağlaması ile toplum da en yüksek faydayı sağlamış olur. Bu durumda oluşan fiyat üreticiler için de veri olacaktır. Bilindiği gibi **A. Marshall**'ın devam ettirdiği bu analizde faydanın ölçülebilir olduğu, toplanabildiği, azalan marjinal fayda kuralının geçerli olduğu ve tüketici davranışlarının rasyonel olduğu, elde ettiği faydayı en yüksek seviyeye çıkarmayı hedeflediği gibi varsayımlar yapılmıştır. Azalan marjinal fayda ilkesinden hareketle, tüketicinin geliri kısıt olarak alınıp zevk ve tercihler veri iken negatif eğimli talep eğrisi türetilmiştir. Bu eğrilerin toplamından ise piyasa talep eğrisine ulaşılmıştır.

Hatırlayacağınız gibi mikroiktisat teorisi derslerinizde tüketici tercihlerini "tüketici farksızlık eğrileri"ni kullanarak ifade etmiştik. Bu aracı ilk kullanan iktisatçı **F. Y. Edgeworth**'tür. Tüketici farksızlık (kayıtsızlık) eğrileri, iki malın bulunduğu bir dünyada, tüketiciye aynı tatmin düzeylerini veren tüketim bileşimlerinin geometrik yeridir.

Bir tüketici için kullandığımız bu aracı bir toplum (ülke) için kullanacağız. Burada toplumun çok sayıda bireyden oluştuğunu ve her bireyin kendine özgü zevk ve tercihlerini yansıtan farksızlık eğrilerine sahip olduğunu ve bunu da bireylerin ait oldukları toplumsal sınıf (grup) ve o ülkedeki gelir dağılımı tarafından belirlendiğini unutmamak gerekir. Bu açıdan bakıldığında bir ülkedeki belirli bir andaki talep koşullarını gösterdiğini varsaydığımız toplumsal farksızlık eğrileri, diğer taraftan o ülkedeki gelir dağılımını da gösterecektir. Yine unutmamak gerekir ki izlenen her ekonomi politikası o toplumdaki gelir dağılımını değiştirecektir.

Resim 2.2



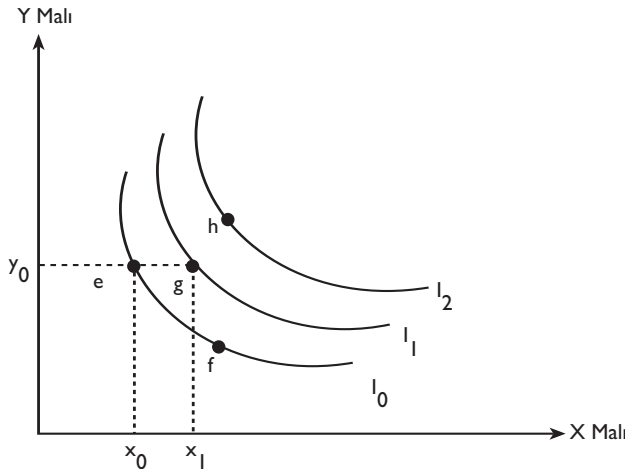
Alfred Marshall
(1842 - 1924)
Cambridge Okulunun kurucusudur. İngiliz İktisatçı Neoklasik İktisatın öncülerindendir.

Resim 2.3



Francis Ysidro Edgeworth
(1845-1926)
Fayda-maliyet ilişkisini matematiksel yöntemlerle açıklayan Edgeworth faydanın sıralanabileceğini farksızlık eğrileriyle göstermiştir.

Şekil 2.6



Toplumsal farksızlık eğrileri

Toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak klasiklerin ülkeler arasında zevk ve tercihlerin değişmediği varsayımını da terk etmek mümkün olacaktır. Bu eğriler aracılığıyla dış ticarete konu olan malların ticaret miktarlarına, fiyatına zevk ve tercihlerdeki değişimin etkisini de gösterebilmek mümkün olacaktır.

Toplumsal Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri

Farksızlık eğrileri tüketicilerin tercihlerini gösterdiğine göre, her bir eğri bu tercihi ortaya koyacak özelliklere sahiptir. Bu analizi yaparken kullandığımız iki malın birbirleri yerine ikame edilebildiğini unutmamız gerekmektedir. Aşağıda eğrilerin temel özellikleri açıklanmıştır.

Tüketiciler daha yüksek fayda (refah) düzeyini temsil eden toplumsal farksızlık eğrisini tercih ederler: Toplumsal farksızlık eğrileri orjinden uzaklaştıkça daha yüksek fayda düzeyini temsil ederler. Bir toplumdaki tüketici davranışlarını temsil eden farksızlık paftasında çok sayıda fayda düzeyini temsil eden farksızlık eğrisi bulunmaktadır. Örneğin I_1 farksızlık eğrisi I_0 'a göre daha yüksek fayda düzeyini temsil ettiği için tüketici eğer kısıtlar elveriyorsa bu eğrinin temsil ettiği fayda düzeyinde dengeye gelmeyi tercih edecektir (Şekil 2.7).

Farksızlık eğrileri orijinden uzaklaştıkça daha yüksek fayda düzenini temsil ederler: I_0 ve I_1 farksızlık eğrilerinin temsil ettiği fayda düzeylerinde farklılık yaratana ise tüketilen mal miktarlarının farklı olmasıdır. I_0 ve I_1 farksızlık eğrileri için aynı miktarda y_0 kadar Y malı tüketilmesine rağmen X malı tüketim miktarları farklıdır. Dikkat edileceği üzere, I_1 farksızlık eğrisi üzerinde daha fazla miktarda X malı tüketilmektedir. x_0x_1 kadar daha fazla tüketilen X malı elde edilen toplam fayda da farklılık yaratacaktır. Bu nedenle I_1 farksızlık eğrisi daha yüksek fayda düzeyini temsil etmektedir ($I_2 > I_1 > I_0$).

Toplumsal farksızlık eğrileri kesişmezler: Toplumsal farksızlık eğrilerinin her biri ayrı toplam fayda düzeylerini temsil ettikleri için birbirlerini kesmezler. Aynı fayda düzeyini temsil eden mal tüketimi bileşimleri sadece bir farksızlık eğrisi üzerinde gösterilir.

Toplumsal farksızlık eğrileri negatif eğimlidir: Tanımından da anlaşılacağı üzere farksızlık eğrisi üzerindeki her noktada tüketicilerin elde ettiği fayda düzeyi aynıdır. Toplam fayda, tüketilen malların artan ve sürekli fonksiyonu olduğuna göre, aynı farksızlık eğrisi üzerinde hareket edildiğinde bir malın tüketimini artırdığımızda diğer malın tüketimini azaltmak zorundayız. Bir başka ifadeyle tüketimi azalan malı diğer malla ikame etmekteyiz. Tüketicilerin toplam fayda seviyesini koruyabilmek için farksızlık eğrileri negatif (azalan) eğimlidirler.

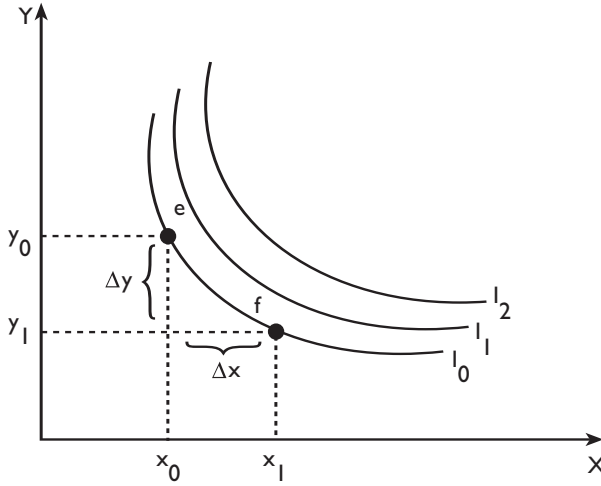
Tüketicilerin aynı fayda düzeyinde kalabilmesi için, bir malın tüketimini ilave bir birim artırdığımızda elde edilen fayda diğer malın azalan tüketimi karşısında uğradığı fayda kaybına eşitlenir. İlave tüketimdeki artış ve diğer malın tüketimindeki azalış bize **marjinal ikame oranı** (MİO) verecektir.

Marjinal ikame oranı, bireyin farksızlığını (kayıtsızlığını) değiştirmeden, aynı farksızlık eğrisi üzerinde, bir maldan daha fazla tükettiğinde, diğer maldan ne kadar vazgeçmeye istekli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla MİO mutlaka negatif işaretli olacaktır.

$$MİO = -\frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{y_1 - y_0}{x_1 - x_0}$$

İki malın ifade edildiği düzlemin her noktasından bir farksızlık eğrisi geçmektedir. Farksızlık eğrileri orijinden uzaklaştıkça daha yüksek toplam faydayı göstermektedir.

Şekil 2.7

Toplumsal
farksızlık eğrileri

Toplumsal farksızlık eğrileri orjine göre dışbükeydir: Hatırlayacağınız gibi bir malın diğeri yerine kullanılmasına ikame etmesi denilmekteydi. Yukarıda verdiğimiz örneklerde de farksızlık eğrisi üzerinde hareket edildikçe mallar birbirleri yerine ikame edilmekteydi. Dolayısıyla farksızlık eğrisi üzerindeki bir noktada tüketicinin bir malı diğerine tercih ettiği değişim oranını göstermek mümkündür.

Bu değişimde örneğin X malı tüketimini artırdığımızda giderek azalan oranlarda Y malı tüketiminden vazgeçilecektir. *Azalan marjinal ikame oranı ilkesi* denilen bu durum, azalan marjinal fayda yasasıyla bağlantılıdır. Bu değişimin negatif işaretli olduğunu, farksızlık eğrilerinin negatif eğimli oluşlarıyla açıklamıştık.

Toplumsal farksızlık eğrileri sonsuz bir aile oluştururlar: Bir topluma ait farksızlık eğrileri, farksızlık paftasında (indifference map) sonsuz miktarda yer alırlar. Bu eğrilerin şekli birbirine benzer ve daha önceki açıklamalarımızda da vurguladığımız gibi o topluma ait zevk-tercih ve gelir dağılımını temsil ederler.

Farksızlık eğrisi üzerindeki herhangi bir noktadaki Marjinal İkame Oranı (MIO), bir malın ilave tüketimi ile aynı fayda düzeyini korumak için diğer malın tüketiminden vazgeçilen miktarı göstermektedir.

Toplumsal farksızlık eğrilerinin temel özellikleri nelerdir?



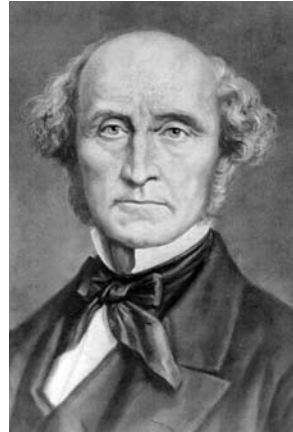
SIRA SİZDE

KARŞILIKLI TALEP KANUNU: TEKLİF EĞRİLERİ

Klasiklerin dış ticareti açıklarken ortaya koydukları ülkelerin iç fiyatlarının farklı olması koşulu arz yönümlü bir analizdir. Burada ticaret yapılabilmesinin temel koşulu ülkelerin iç fiyatlarının farklı olmasıdır. Ancak klasikler, hangi fiyattan ticaret yapılacağı sorusuna cevap vermemişlerdir. Fiyatın oluşabilmesi için arz ve talebin karşılaşması gerekmektedir.

Dış ticarete talep koşullarını da analize katan ilk iktisatçılar **J. S. Mill** ve **A. Marshall** olmuştur. Mill, iki mal ve iki ülkenin olduğu modelde bir ülkenin diğer ülkenin malına yönelik talebinin bilinmesi durumunda dış ticaret yapılacak fiyatın ve miktarın bulunabileceğini söylemiştir. Bu analizde yine nispi fiyatlar kullanıldığı için bir ülkenin diğer ülkeden al-

Resim 2.4



John Stuart Mill
(1806-1873)
19. yüzyılda liberalizmin felsefesi üzerine eserler vermiş İngiliz iktisatçı, filozoftur.

Mahreçler kanunu: Bir mal üretildiğinde, üretimde kullanılan faktörlere yapılan ödemelerle başka bir mal satın alınma olanağı yaratır. "Her arz kendi talebini yaratır" deyişiyle özdeşleşmiştir.

mak istediği 1 birim mal için kendi ürettiği maldan kaç birim vereceğini (teklif ettiği) göstermek gerekecektir. Ülkelerin karşılıklı mal teklifleri, teklif eğrileri aracılığıyla ifade edilebilir.

Bir ülkenin teklif eğrisi, çeşitli ticaret hadleri üzerinden ithal edeceği mal balyaları karşılığında, ihraç etmeyi teklif edeceği mal balyaları miktarını gösteren noktaların geometrik yeridir.

Teklif Eğrilerinin Elde Edilmesi

Teklif eğrisi (karşılıklı talep eğrisi) mümkün olan tüm ticaret hadlerinde ülkenin almak ve satmak istediği ihraç ve ithal malı miktarlarını göstermektedir. Bir başka ifadeyle teklif eğrilerinin ithalat talep ve ihracat arz eğrileri olduğunu da söyleyebiliriz.

Bir ülkenin ticaret yapmaya istekli olması için yurt içi fiyatlardan daha ucuza malı elde edebilmeli veya yurt içi fiyatlardan daha yüksek bir fiyata ürettiği malı ihraç etmelidir. O halde teklif eğrileri ile ilgili birinci koşulumuzu belirlemiş oluyoruz: *Teklif eğrileri ülkenin iç fiyat doğrusunun üzerinde başlar.*

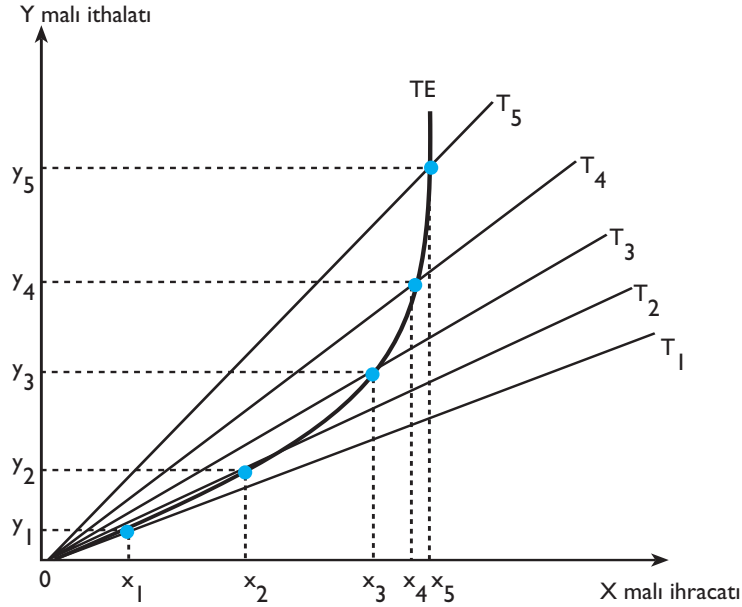
SIRA SİZDE

5

Teklif eğrileri neden ülkelerin iç fiyat (maliyet) doğrularının üzerinde başlar?

Şekil 2.8

Bir ülkenin teklif eğrisi



Teklif eğrisi üzerinde, ithalat sabit miktarlarda artırıldığında bu ilave ithalat karşılığında ihraç malı teklifinin giderek azaldığı hatta belirli bir noktada sıfıra düşeceği görülmektedir.

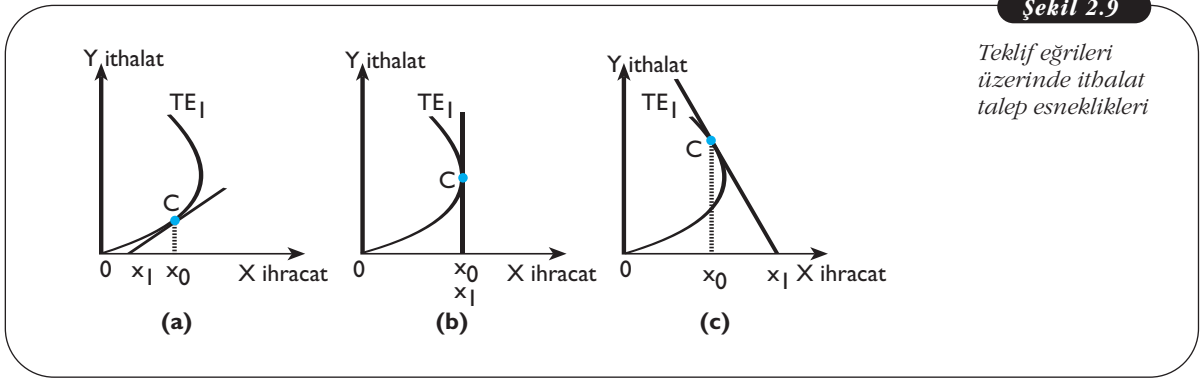
Şekil 2.8'de A ülkesinin X malı ihracat teklif eğrisi (Y malı talebi) TE ile gösterilmiştir. Tanımından da hatırlayacağınız üzere bu eğri bize belirli miktardaki X malı karşılığında çeşitli fiyatlardan değişimi kabul edilecek Y malı miktarlarını vermektedir. Burada verilen T_1, T_2, \dots, T_5 fiyatları dikleştikçe X'in Y cinsinden fiyatının arttığını göstermektedir. X'in fiyatı arttıkça tüketiciler daha çok Y malını tüketimde X'in yerine ikame etmektedir. A ülkesinde X malının üretimi, ülkenin üretim imkânlarının belirlediği sınırlar içinde gerçekleşecektir. Yurt içi talebin ithal malına doğru kayması, daha fazla miktarda ihraç edilebilecek X malının bulunması demektir. Bu duruma *ikame etkisi* denilmektedir. İkame etkisi teklif eğrisinin yukarı doğru eğimli olmasını açıklamaktadır.

X'in Y cinsinden fiyatının artması A ülkesindeki yurt içi üreticilerin daha kârlı olan X malını üretmeyi istemelerine neden olacaktır. Bu durum yukarıda açıkladığımız ikame etkisini güçlendirecek bir *üretim etkisi*dir. Bu iki etki sonucunda A ülkesinin yüksek fiyattan X ihraç etmesi ve daha ucuza Y malını ithal etmesi reel gelirin artması anlamına gelecektir. Geliri artan tüketiciler daha fazla X ve Y malı tüketeceklerdir. Diğer koşullar sabitken, artan gelir nedeniyle yurt içi tüketicilerin daha fazla X satın almayı istemeleri, ihraç edilebilecek X miktarının azalmasına neden olur. Bu etkiye de *gelir etkisi* veya *ticaret hadleri etkisi* adı verilmektedir. Gelir etkisi üretim ve ikame etkilerinin tersi yöndedir.

Teklif eğrileri, iç fiyat doğrusundan ayrıldıktan sonra giderek dikleşmeye başlar. Dış ticaret hacmi belirli bir noktaya ulaştıktan sonra teklif eğrisi tersine dönmektedir (eğimi negatif olmaktadır). Elbette ülkenin teklif edeceği ihraç malı miktarını sınırlandıran faktör arz miktarıdır. Dolayısıyla ülkenin üretim imkânları eğrisi ihraç malı arzını belirleyecektir. 3. ünite de çeşitli fiyatlarda bir ülkede üretici ve tüketici dengelerini kurarak, teklif edeceği mal miktarlarının nasıl bulunduğunu göreceğiz. Bu konuda "esneklik" kavramını kullanarak, teklif eğrilerinin neden kıvrıldığını açıklayabiliriz.

Teklif Eğrilerinin Esneklikleri

Teklif eğrileri hem arz, hem de talep eğrilerinin özelliklerini taşımaktadır. Ticaret hacmi büyüdükçe, ülkenin üretim koşulları, sahip olduğu teknolojik seviye ve üretim faktörü kısıtlarına bağlı olarak daha fazla ithal malı karşılığında aynı miktarda ihraç malı arz edilmektedir. Konuya ihracatı yapılan malın yurt içi talebi açısından bakarsak, ticaret hacmi arttıkça teklif edilen ilave ihraç ürününün marjinal fayda kaybı da artacaktır.



Teklif eğrileri üzerinde ithalat talep esnekliği, teklif eğrisi üzerindeki noktaya (C) çizilen teğetin, ihraç ürünü olan X malı eksenine yaptığı açı dikkate alınarak belirlenir. Eğer C noktasında teklif edilen ihraç malı miktarı (x_0), x_1 'den büyükse ($x_0 > x_1$) teklif eğrisinin eğimi 1'den büyük ve pozitifdir (Şekil 2.9 (a)). Eğer tersi durum geçerliyse, $x_1 > x_0$ ise esneklik negatif değer alacaktır. Dikkat edilirse esnekliğin negatif olduğu bölümde teklif eğrisi geriye doğru kıvrılmaktadır. Diğer bir özel durum ise esnekliğin 1 olmasıdır. Burada $\frac{0x_0}{0x_1} = 1$ olacaktır.

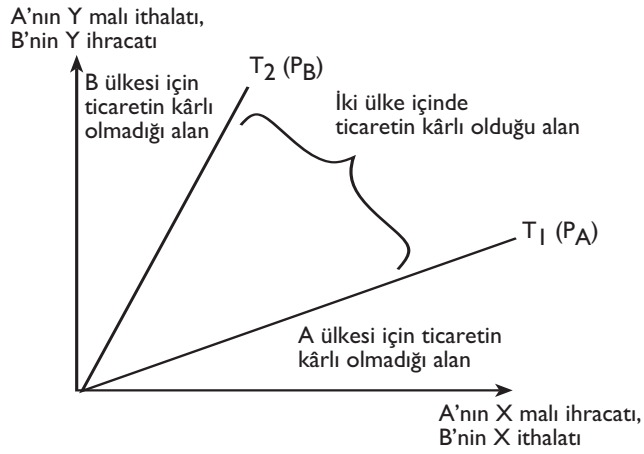
Açıklamaya çalıştığımız esneklik kavramı talep analiziyle örtüşmektedir. Eğer bir ülke teklif eğrisi üzerinde pozitif esnekliğe sahip bir nokta üzerindeyse, ithal malı nispi fiyatlarındaki 1 birimlik değişime karşılık daha yüksek oranda ithalat miktarında değişim yaratacaktır. Teklif eğrisi üzerinde “inelastik (esnekliğin 1’den küçük olduğu)” bir noktadaysa, ithal malı nispi fiyatlarındaki değişime karşılık daha az miktarda ithalat talebi değişecektir. Fiyattaki değişimle aynı oranda ithalat miktarında değişim oluyorsa birim esneklik söz konusudur.

Denge Ticaret Haddinin Oluşumu

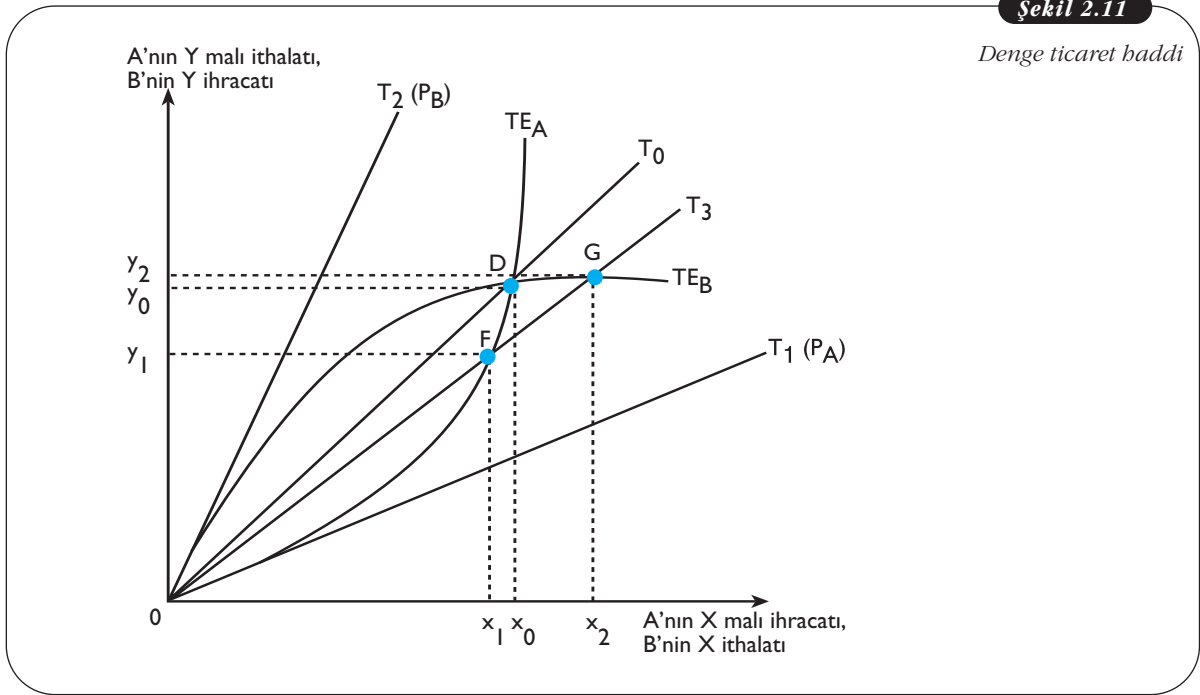
İki ülkenin teklif eğrilerini aynı düzlemde gösterdiğimizde karşılıklı tekliflerin nerede buluştuğunu bulabiliriz. Teklif eğrilerinin özelliklerinden hatırlayacağımız üzere, her ülkenin dış ticaret için teklifleri iç fiyat doğrusunun üzerinden başlayacaktır. Yani, her ülke kendi ürettiğinden daha ucuza teklif edilen bir mal için değişim teklifinde bulunacaktır. Bu nedenle şekil 2.10’da iki ülke için ticaret her ülkenin iç fiyat doğrularının arasında kalan bölgede oluşacak bir fiyattan yapılabilir. Bu nedenle örneğin A ülkesi için kendi iç fiyatından (P_A) ne kadar uzak, yani ithal edeceği malı ucuza, ihraç edeceği malı da pahalıya satabileceği bir fiyattan ticaret yapabilirse o ölçüde ticareten kazançlı çıkacaktır. Bunun anlamı ticaret yapılacak fiyatın B ülkesinin iç fiyatlarına mümkün olduğunca yakın olmasıdır.

Şekil 2.10

İki ülke için dış ticaret yapılabilir fiyat bölgesi



B ülkesi de benzer şekilde ticaret yapacağı fiyatın A'nın iç fiyatlarına yakın olmasını tercih edecektir. Bu sayede X malı ithalatını ucuza gerçekleştirmiş olacaktır. Fiyatın nerede oluşacağı ise karşılıklı taleplerin kesiştiği noktada belirlenecektir. Bu fiyat *denge ticaret haddi* olarak tanımlanır.



Şekil 2.11'de A ve B ülkelerine ilişkin teklif eğrileri D noktasında kesişmektedir. D noktasını orjinle birleştiren T_0 ticaret haddi de bize **denge ticaret haddini** verecektir.

D noktasında A ülkesinin TE_A teklif eğrisine bağlı olarak ihraç etmek istediği $0x_0$ kadar X malı, B ülkesinin TE_B teklif eğrisine göre almak istediği X malı miktarına ($0x_0$) eşittir. Benzer şekilde B ülkesinin ihraç etmek istediği $0y_0$ kadar Y malı, A ülkesinin talep ettiği $0y_0$ miktarına eşittir. T_0 fiyatı iki mala ilişkin iki ülkedeki arz talep miktarlarını eşitlemiştir.

T_0 ticaret haddinin dışında başka bir fiyatın denge fiyatı olamayacağını bir örnekle açıklayalım. X ve Y mallarının değişim oranına ilişkin X'in daha ucuz olduğu T_3 fiyatının geçerli olduğunu varsayalım. Bu fiyatta A ülkesi TE_A teklif eğrisi üzerinde F noktasında, $0x_1$ kadar X malı ile $0y_1$ kadar Y malını değiştirmek isteyecektir. X'in nispi olarak ucuz olduğu bu fiyattan B ülkesi de G noktası üzerinde ticaret yapmak isteyecektir. $0x_2$ kadar X almak isteyecek, $0y_2$ kadar da Y malı satacaktır. B ülkesinin X malına yönelik x_1x_2 kadar bir talep fazlası ile karşılaşılacaktır. Buna karşılık y_1y_2 kadar da Y malı arz fazlası bulunmaktadır. Talep fazlalığı X malının fiyatını yukarı çekerken, arz fazlalığı da Y malının fiyatının düşmesine yol açacaktır. Piyasada, arz ve talepteki fazlalıklar ortadan kalkıncaya kadar fiyat değişecektir. Bu nedenle D noktası dışında ülkelerin ithalat ve ihracatlarını birbirine eşitleyen başka bir ticaret haddi (dış ticaret fiyatı) bulunmamaktadır.

Denge ticaret haddi: İki ülkeli modelde, ülkelerin teklif eğrilerinin kesiştiği noktadan geçen fiyat doğrusu (ticaret haddi) denge ticaret haddini gösterir.

Ülkelerin dış ticaret yapacakları fiyatı belirleyen faktörleri açıklayınız.

? SIRA SİZDE
6

Neoklasikler, “*laissez-faire*” deyişle ifade edilen serbest piyasa düzeninin işleyişi için önemli varsayımlar yapmışlardır. Klasiklerin serbest dış ticaretin her ülkenin yararına olacağı, ticarete müdahale edilmemesi gerektiği ve dış ticaret dengesinin piyasada kendiliğinden oluşacağı önerileri neoklasikler tarafından da savunulmuştur. Serbest ticaret ile tam istibdam hedefi uyumludur. Dış ticarete tam rekabet, hiçbir ülkenin daba güçlü olmasına ortam sağlamayacaktır. Eğer ticaret hadleri bir ülkenin aleyhine dönmüşse ya o ülke balkının satın alma gücü yükselmiştir ya da tercihlerinde bir değişim yaşanmıştır.

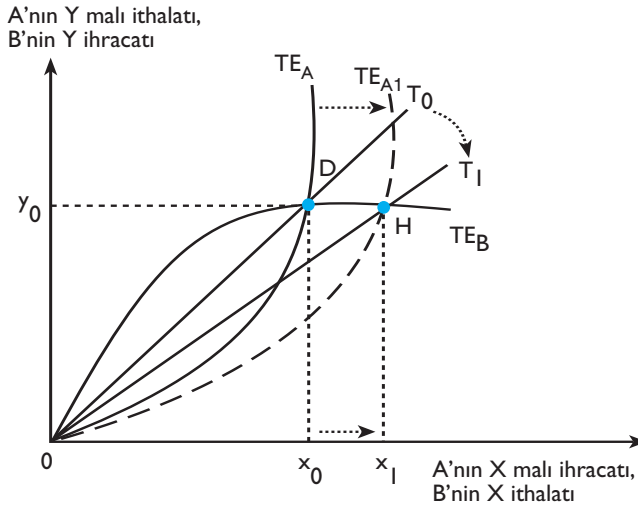
Bütün bu varsayımlara rağmen teorinin geliştirildiği dönemlerde İngiltere'nin ardından Batı Avrupa ülkelerinde ve ABD'de serbest piyasa düzeni güçlenmiştir. Ancak ülkelerin dış ticaret açıklarının büyümesi, işsizlik, rekabet gücündeki farklılıklar ve dış ticaret hadlerinin gelişmekte olan ülkelerin aleyhine dönmesi gibi sonuçlar teorinin gerçekle olan bağının sorgulanmasına neden olmuştur.

Teklif Eğrilerinde Kaymalar ve Ticaret Hadleri

Ülkeler arasındaki arz ve talep koşullarındaki değişiklikler teklif eğrilerinin de değişmesine neden olacaktır. Bu durumun sonucunda ülkeler arasında ticaret hacmi artacak veya azalacaktır. Statik analiz yöntemini kullanarak farklı etkiler yaratacak bu durumları açıklamaya çalışalım:

Şekil 2.12

Teklif eğrilerindeki kaymalar ve ticaret haddi

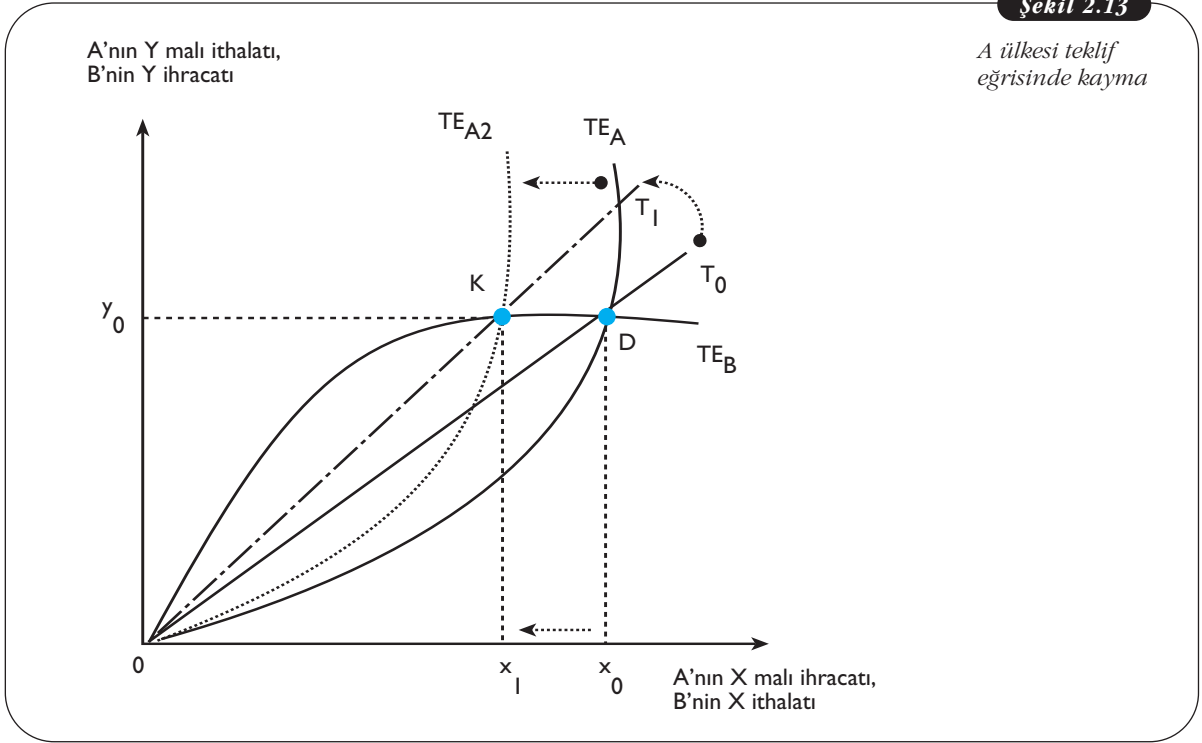


İthal malına olan talebin artması, ticaret hacminin artmasına ve ticaret hadlerinin ihracatçı ülke aleyhine dönmesine neden olur.

Şekil 2.12'de görüldüğü gibi A ülkesine ait teklif eğrisinin TE_A 'dan sağa kayarak TE_{A1} durumuna geldiğini varsayalım. Bu durumda yeni denge noktası H olacak ve denge ticaret haddi T_1 'e kayacaktır. Dikkat edilirse T_1 ticaret haddi ülkenin iç fiyat doğrusuna yakınlaşmış, bir başka ifadeyle ticaret hadleri ülkenin aleyhine dönmüştür. Bu yeni ticaret haddinde aynı miktarda ithal malına (y_0) karşılık, teklif edilen ihraç malı miktarı x_0 'dan x_1 'e yükselmiştir. Zaten T_1 fiyatı da bize nispi fiyatlardaki değişimi işaret etmektedir. T_1 fiyatı T_0 'a göre X malının Y'ye göre ucuzladığı değişimi göstermektedir.

Öyle ise A ülkesi teklif eğrisinin sağa kaymasına ve neticede ticaret hadlerinin A ülkesinin aleyhine dönmesine hangi faktörler etkili olacaktır? A ülkesinin teklif eğrisinin sağa doğru kayması daha fazla ticaret yapmaya istekli olduğu anlamına

gelecektir. Bu durumda mümkün olan her ticaret haddinde A ülkesi daha fazla ihracat malı arz edecek, buna karşılık daha fazla ithal malı talep edecektir. A ülkesinde ithal malına (Y malı) yönelik talepte bir artış Y malının fiyatının yükselmesine neden olacaktır. Bu talep artışı Y malına yönelik zevk ve tercihlerdeki bir kaymaktan veya A ülkesinde tüketicilerin gelir artışından kaynaklanabilir. Konuya arz yönünden bakarsak, A ülkesinin ihracat malı X üretiminde yaşanan verimlilik artışı veya Y malının yurt içindeki üretiminde (ithal ikameci üretim) bir azalma olması benzer etkileri yaratacaktır.



Şekil 2.13'te ise tersi durum açıklanmaya çalışılmıştır. Burada A ülkesindeki tüketicilerin, daha fazla ihracat ürünü olan X malı talep ettiklerini varsayalım. X talebindeki bu artış X'in daha az miktarda ihracat edilmesine yol açar. Dolayısıyla daha az X ihracatı, daha az Y ithalatına sebep olur. Teklif eğrisinin TE_{A2} konumuna kayması dış ticaret hacmindeki daralmayı göstermektedir. Nitekim aynı miktardaki Y malı talebine karşılık (y₀) X malı teklifi x₀'dan x₁'e gerilemiştir. Değişim oranlarındaki X malı lehine bu durum ticaret hadlerinin T₁'e kaymasına neden olur. Yeni ticaret haddinin ülkenin iç fiyat doğrusundan uzaklaşması, ticaret hadlerinin ülkenin lehine geliştiği şeklinde yorumlanır.

Öyle ise bir ülkede ihracat malına yönelik yurt içi talep artarsa veya talep ithal mallardan yurt içi üretime kayarsa ve nihayet üretim açısından bakarsak ithal malı talebinin daha büyük bir kısmı yurt içi üretimle (ithal ikameci üretim) karşılanırsa teklif eğrisi sola kayar ve ticaret hadleri ülke lehine gelişir.

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız bu iki durumda oluşacak etkiler de geneldir. Şüphesiz burada ticaret hadlerinin nasıl değişeceği teklif eğrilerinin esnekliklerine bağlıdır.

Ticaret hadleri basit olarak ihracat fiyat endeksinin, (P_x) ithalat fiyat endeksinin (P_m) oranlamasıyla ölçülür.

$$N = \frac{P_x}{P_m} \text{ Ticaret hadlerinin}$$

aleyhe dönmesi ithalat fiyatlarının ihracat fiyatlarından hızlı artmasıyla gerçekleşir.

SIRA SİZDE

7

Türkiye'nin Rusya'dan doğal gaz satın aldığını karşılığında ise tekstil ürünleri sattığını varsayalım. Diğer koşullar sabitken, Türkiye'nin arama faaliyetleri sonucunda yeni doğal-gaz rezervleri bulması ve yurt içi üretimini artırması sonucunda doğal gazda dışa bağımlılığı azalmıştır. Bu durumda iki ülke arasında ticaret haddi ve ticaret miktarı nasıl değişecektir?

Küçük ülke: Dünya fiyatlarını etkileyemeyecek ülkedir. Ülkenin coğrafi büyüklüğü kastedilmez. Fiyata etki eden talebin büyüklüğü önem taşımaktadır.

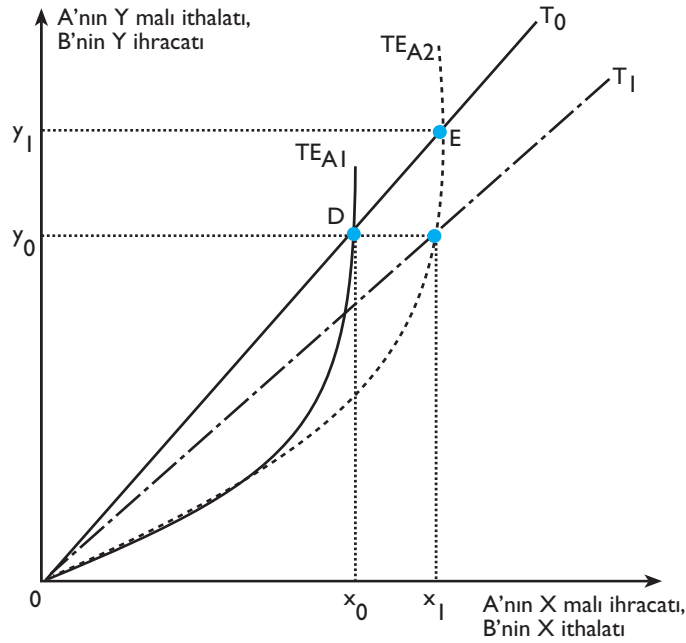
TİCARET HADLERİ - KÜÇÜK ÜLKENİN AVANTAJI

Bir önceki konuda gördüğümüz üzere teklif eğrilerindeki kayma sonucunda ticaret hadleri de değişmekteydi. Bu durum A ve B ülkelerinin ticaret hadlerini belirleme olanağına sahip *büyük ülke* oldukları varsayımına bağlıdır. Eğer bir ülke ticaret hacmini değiştiriyor fakat ticaret hadlerini etkileme olanağına sahip değilse buna da *küçük ülke* varsayımı denir.

Eğer ticaret ortaklarından biri çok küçük, diğeri çok büyük bir ülke ise karşılıklı talep kanununun özel bir durumu ortaya çıkar ve uluslararası ticaret büyük ülkenin iç fiyatlarına yakın bir fiyattan yapılabilir. Bu durumda dış ticaret kazançlarından küçük ülke önemli bir pay alır (önemsiz olmanın önemi).

Şekil 2.14

Önemsiz olmanın önemi



Dünya fiyatlarını etkileyemeyecek kadar küçük ülke varsayımı ile tam rekabet piyasasında fiyatı veri olarak kabul eden firma yaklaşımı uyumludur.

Şekil 2.14'te dünya fiyatlarını etkileyemeyecek küçük ülke A'nın teklif eğrisi TE_{A1} şeklinde çizilmiştir. A ülkesi, T_0 ticaret haddinde $0y_0$ kadar ithal malı karşılığında $0x_0$ kadar X malı teklif etmektedir. Önceki analizlerimizde gördüğümüz gibi eğer A ülkesi daha fazla X ihracatı gerçekleştirirse veya ithal malına olan talep artarsa teklif eğrisi sağa kayacak ve ticaret hadleri T_1 konumuna gelerek, A'nın aleyhine dönecektir. Oysaki küçük ülke A, büyük ülkenin iç fiyatlarına yakın bir fiyatla ticaret yapabilmektedir. Bu nedenle teklif eğrisi TE_{A2} konumuna kaysa bile T_0 ticaret haddinden A ülkesi için değişim gerçekleşecektir. Dolayısıyla E noktasında $0y_1$ kadar Y malı ithalatına karşılık, $0x_1$ kadar X malı teklif edilecektir.

Özet



Fırsat maliyeti kavramını tanımlayabilmek

Neoklasik iktisatçılar, emek dışındaki üretim faktörlerinin de modele katılması durumunda, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin emek-değer teorisine dayanmadan da işlediğini ortaya koymuştur. Bu yaklaşıma göre maliyet, belirli bir girdi veya girdilerden üretimde kullanılan mutlak miktarlarla değil de vazgeçilen alternatiflerle ölçülmektedir. Bu nedenle de fırsat maliyeti olarak adlandırılır. X malını üretmenin fırsat maliyeti, X malını üretmek için vazgeçilen en iyi alternatif üretimdir.

Bu yaklaşım sayesinde ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlükler fırsat maliyetlerine bağlı olarak belirlenir. Eğer bir ülkenin ilave X malını üretmek için Y malı cinsinden fırsat maliyeti diğer ülkeye göre daha düşükse, bu ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu söyleyebiliriz.



Neoklasik modelde ülkenin üretim maliyetlerinin nasıl gösterildiğini açıklayabilmek

Üretim imkânları eğrisi bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörlerinin tamamını etkin bir şekilde kullanarak (tam istihdam) iki farklı maldan üretebileceği alternatif üretim bileşimlerini göstermektedir. Dolayısıyla bu üretim sınırı üzerinde hareket edildikçe, örneğin X malının üretimini artırmak istediğimizde Y malı üretiminden ne kadar vazgeçmek durumunda kalacağımızı göstermektedir. Bu da bize X malı üretmenin fırsat maliyetini verecektir.

Bir ülkenin üretim imkânları eğrisinin şeklini belirleyen temel etken o sektörün üretim fonksiyonudur. Dolayısıyla, bu sektörde üretim artışı gerçekleştirdiğinizde üretim maliyetleri sabit kalabilir, artabilir veya azalabilir. Bir başka ifadeyle MDO sabit kalabilir, artabilir veya azalabilir.

Buna bağlı olarak fırsat maliyetleri sabitse üretim imkânları eğrisi bir doğru olacaktır. Artan maliyet koşullarında üretim imkânları eğrisi içbükey; azalan maliyet koşullarında ise üretim imkânları eğrisi orjine göre dışbükey (konveks) bir şekil alır.



Talep koşullarını temsil etmek üzere teoride toplumsal farksızlık eğrilerini kullanabilecek, özelliklerini tanıyabilecek

A. Smith ve D. Ricardo'nun yaptıkları analizlerde ülkeler arasında zevk ve tercihlerin değişmediği varsayılmış, talep dış ticareti etkileyen faktörler arasına katılmamıştır. Neoklasiklerin kullandıkları toplumsal farksızlık (kayıtsızlık) eğrileri iki malın bulunduğu bir dünyada, tüketiciye aynı tatmin düzeylerini veren tüketim bileşimlerinin geometrik yerini göstermektedir. Dolayısıyla tüketici tercihlerini, o toplumdaki gelir dağılımı koşullarını kısaca talep yapısını göstermek için kullanırlar. Toplumsal farksızlık eğrilerinin genel özelliklerini özetlersek;

Toplumsal farksızlık eğrileri sonsuz bir aile oluştururlar: Bir topluma ait farksızlık eğrileri, farksızlık paftasında sonsuz miktarda yer alırlar. Bu eğrilerin şekli birbirine benzer ve daha önceki açıklamalarımızda da vurguladığımız gibi o topluma ait zevk-tercih ve gelir dağılımını temsil ederler.

Tüketiciler daha yüksek fayda (refah) düzeyini temsil eden toplumsal farksızlık eğrisini tercih ederler: Toplumsal farksızlık eğrileri orjinden uzaklaştıkça daha yüksek fayda düzeyini temsil ederler.

Toplumsal farksızlık eğrileri kesişmezler: Toplumsal farksızlık eğrilerinin her biri ayrı toplam fayda düzeylerini temsil ettikleri için birbirlerini kesmezler.

Toplumsal farksızlık eğrileri negatif eğimlidir: Toplam fayda, tüketilen malların artan ve sürekli fonksiyonu olduğuna göre, aynı farksızlık eğrisi üzerinde hareket edildiğinde bir malın tüketimini artırdığımızda diğer malın tüketimini azaltmak zorundayız. Bir başka ifadeyle tüketimi azalan malı diğer malla ikame etmekteyiz. Tüketicilerin toplam fayda seviyesini koruyabilmek için farksızlık eğrileri negatif (azalan) eğimlidirler.

Marjinal ikame oranı, bireyin farksızlığını (kayıtsızlığını) değiştirmeden, aynı farksızlık eğrisi üzerinde, bir maldan daha fazla tükettiğinde, diğer maldan ne kadar vazgeçmeye istekli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla MİO mutlaka negatif işaretli olacaktır.

$$MfO = -\frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{y_1 - y_0}{x_1 - x_0}$$

Toplumsal farksızlık eğrileri orjine göre dışbükeydir: Bir malın diğeri yerine kullanılmasına ikame etmesi denilmektedir. Farksızlık eğrisi üzerindeki bir noktada tüketicinin bir malı diğere tercih ettiği değişim oranını göstermek mümkündür.



Karşılıklı talep kanuna bağlı olarak iki ülke arasında ticaret dengesinin nasıl kurulacağını açıklayabilmek

Dış ticarete talep koşullarını da analize katan ilk iktisatçılar J. S. Mill ve A. Marshall olmuştur. Mill, iki mal ve iki ülkenin olduğu modelde bir ülkenin diğeri ülkenin malına yönelik talebinin bilinmesi durumunda dış ticaret yapılacak fiyatı ve miktarın bulunabileceğini söylemiştir. Bu analizde yine nispi fiyatlar kullanıldığı için bir ülkenin diğeri ülkeden almak istediği 1 birim mal için kendi ürettiği maldan kaç birim vereceğini (teklif ettiğini) göstermek gerekecektir. Ülkelerin karşılıklı mal teklifleri, teklif eğrileri aracılığıyla ifade dedilebilir.

İki ülkenin teklif eğrilerini aynı düzlemde gösterdiğimizde karşılıklı tekliflerin nerede buluştuğunu bulabiliriz. Teklif eğrilerinin özelliklerinden hatırlayacağımız üzere her ülkenin dış ticaret için teklifleri iç fiyat doğrusunun üzerinden başlayacaktır.



Denge ticaret haddini etkileyebilecek faktörleri yorumlayabilmek

Ülkeler arasındaki arz ve talep koşullarındaki değişiklikler teklif eğrilerinin de değişmesine neden olacaktır. Bu durumun neticesinde ülkeler arasında ticaret hacmi artacak veya azalacaktır. Ülkenin ihracatı artar, yurtiçinde gerçekleşen ithal edilen malın üretiminde azalma gerçekleşir veya ithal mallarına yönelik talepte bir artış olursa diğeri şartlar very iken ticaret hacmi artar ve ticaret hadleri bu ülkenin aleyhine döner. Tersisi durumda ülkenin ihraç malı arzı azalır, yurtiçi talep yerli üretim mallara kayar veya ithal malın yurtiçi üretimi artar ise ülkenin ticaret haddi düzelir.

Kendimizi Sınayalım

1. Toplumsal farksızlık eğrileri aşağıdakilerden hangisini ifade etmektedir?

- Uluslararası ticarete kayıtsız kalan insanları
- Bir ülkedeki tüketicilerin talep tercihlerini
- Ülkeler arası üretim maliyeti farklılıklarını
- Ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri miktarını
- Ülkenin üretim koşullarını

2. Aşağıda yer alan toplumsal farksızlık eğrileri ile ilgili ifadelerden hangisi doğrudur?

- Yukarı doğru eğimlidirler
- Negatif eğimli ve orijine göre dışbükeydirler
- Üretim imkânları eğrisine benzerler
- Eğri üzerinde her noktada eğim sabittir
- Bir noktadan geçen çok sayıda farksızlık eğrisi mevcuttur

3. Toplumsal farksızlık eğrisi haritası (paftası) aşağıdakilerden hangisini temsil etmektedir?

- Bir ülkedeki sınıf farklılıklarını
- Belirli bir toplumsal grup içinde yaşayan kayıtsız insanları
- Bir toplumdaki zevk ve tercihleri
- Aynı ülkede üretilen farklı mal gruplarını
- Ülkenin nüfusunu

4. Marjinal İkame Oranı (MİO) ile aşağıdakilerden hangisi ifade edilmektedir?

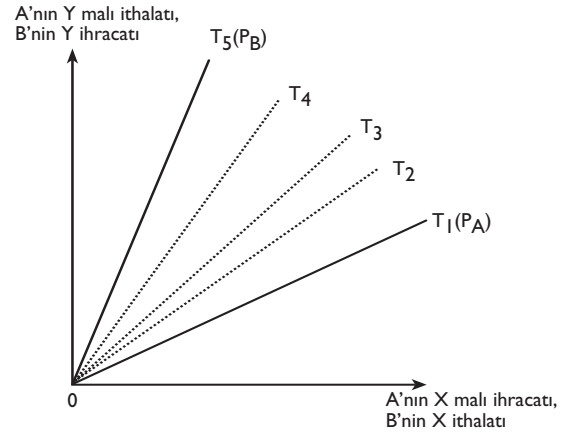
- Bir ülkenin yıllık büyüme oranını
- Bir firmanın, bir malın üretimini artırmak için diğer malın üretiminden vazgeçtiği miktarı
- Üretimdeki sabit maliyetleri
- Tüketicinin aynı fayda düzeyinde kalabilmesi için bir malı diğer mal ile ikame etmeye istekli olduğu miktarı
- Dış ticarete kapalı bir ekonomide gerçekleşen tüketim miktarını

5. Marjinal Dönüşüm Oranı (MDO) neyi ifade etmektedir?

- Tüketicinin aynı fayda düzeyinde kalabilmesi için bir malı diğer mal ile hangi oranda ikame etmeye istekli olduğunu
- Bir malın üretimini artırmak için diğer malın üretiminden vazgeçilen miktarı
- Bir malın üretiminde kullanılan işgücü/sermaye oranını
- Dış ticarete kapalı bir ekonomide gerçekleşen üretim miktarını gösterir.
- Ülkelerin dış ticaret yaptıkları fiyatı

6. Denge ticaret durumunda bir ülkede ithal malına olan talebin artması ne gibi etki yaratacaktır?

- Sadece ihracat artar
- Sadece ithalat artar
- Ticaret hacmini daralır ve ticaret hadleri ihracatçı ülke lehine döner
- Ticaret hacmini artırır ve ticaret hadleri ülke aleyhine döner
- Denge bozulmayacaktır



7. Şekilde sunulan ticaret hadleri içinde A ülkesi açısından ticarettten en çok kazançlı çıkabileceği fiyat hangisidir?

- T₁
- T₂
- T₃
- T₄
- T₅

8. “Karşılıklı Talep Kanunu” hangi iktisatçı tarafından geliştirilmiştir?
- Adam Smith
 - David Ricardo
 - David Hume
 - John Stuart Mill
 - Gottfried Haberler
9. “Fırsat maliyeti (alternatif maliyet)” aşağıdakilerden hangisini göstermektedir?
- Malların nispi fiyatlarını
 - Döviz kurlarını
 - Dış ticaret hadlerini
 - Üretim miktarlarını
 - Bir malı üretmek için vazgeçilen bütün üretim faktörlerinin toplam maliyetini
10. Ticaret haddi ne demektir?
- Ülkenin ithalat bedelinin ihracat bedeline oranı
 - İhracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı
 - Ülkenin ticaret yapmaya razı olduğu fiyat
 - Piyasadaki en düşük fiyat
 - Gümrük vergisi ve taşıma giderlerinin dahil olduğu fiyat

Yaşamın İçinden

“

Uygulamada Ticaret Hadleri

Dış ticaret hadleri kavramı en basit olarak ihracat fiyat endeksinin ithalat fiyat endeksine oranı olarak tanımlanmaktadır. Buna *net değişim ticaret hadleri* adı verilmektedir. Bir ülkenin ihraç ettiği malların fiyatlarındaki değişim ile ithal ettiği malların fiyatlarındaki değişimi oranlayarak bulunur. Örneğin 2011 yılına ilişkin net değişim ticaret haddi 2011 yılında hesaplanan ihracat fiyat endeksinin, ithalat fiyat endeksine oranlanmasıyla bulunacaktır.

$$N_{2011} = \frac{P_x^{2011}}{P_m^{2011}} * 100 \text{ formülü ile hesaplanmaktadır.}$$

TÜİK tarafından 2003 yılı baz alınarak ihracat ve ithalat fiyat endeksleri yayınlanmaktadır. Net değişim ticaret hadlerini yorumlarken, formülden açıkça görüleceği gibi, ithalat fiyatları sabitken ihracat fiyatlarının düşmesi veya ihracat fiyatlarında bir değişme olmaksızın ithalat fiyatlarının yükselmesi gibi durumlarda net değişim ticaret hadleri (N) ülkenin aleyhine dönecektir. Eğer dış ticaret haddi 100’ün üzerinde ise dış ticaret fiyat hareketlerinden ülke olumlu etkilenmiş, 100’ün altında ise

olumsuz etkilenmesi bir başka ifadeyle bir birim ithal malı elde edebilmek için eskisinden daha fazla miktarda ihraç malı vermesi söz konusudur.

Tablo 2.4’te Türkiye’nin 2004-2010 döneminde dış ticaret hadlerinin gelişimi görülmektedir. İthalat ve ihracat fiyat endeksleri hesaplanırken 2003 yılı fiyatları 100 olarak kabul edilmiştir. 2010 yılına gelindiğinde genel olarak ihraç ettiğimiz ürünlerin fiyatındaki artış, ithalat fiyatlarındaki artışın altında kalmıştır. Buna bağlı olarak ticaret hadleri 2010 yılında 94.7’ye gerilemiştir. Yani ticaret hadleri aleyhimize dönmüştür. 2004-2010 dönemine ilişkin dış ticaret miktarlarına da bakarsanız Türkiye’nin dış ticaret açığının arttığını görmek mümkündür.

Tablo 2.4

Ekonomik faaliyetlere göre yıllık ve dönemsel dış ticaret hadleri (2003=100)

İthalat				
	Genel	Tarım	Madencilik	İmalat
2004	115.1	114.3	120.0	113.0
2005	123.3	105.4	168.3	116.8
2006	134.1	113.9	209.3	124.0
2007	147.2	128.9	224.9	135.7
2008	177.5	169.7	329.0	154.4
2009	141.9	141.3	224.7	129.9
2010	154.6	170.0	256.6	138.4

İhracat				
	Genel	Tarım	Madencilik	İmalat
2004	116.3	131.7	116.4	115.6
2005	122.9	168.3	128.0	121.0
2006	127.7	145.0	146.5	126.6
2007	144.5	174.6	171.1	142.8
2008	167.5	171.1	189.5	166.8
2009	139.7	176.0	144.2	138.3
2010	146.5	189.1	168.6	144.4

Dış ticaret hadleri				
	Genel	Tarım	Madencilik	İmalat
2004	101.0	115.2	97.0	102.3
2005	99.7	159.7	76.1	103.6
2006	95.2	127.2	70.0	102.2
2007	98.1	135.4	76.1	105.2
2008	94.4	100.8	57.6	108.0
2009	98.5	124.6	64.2	106.5
2010	94.7	111.2	65.2	104.3

Kaynak: TÜİK, *Dış ticaret endeksleri*.

”

Kendimizi Sınavım Yanıt Anahtarı

1. b Yanıtınız yanlış ise “Fırsat Maliyeti ve Karşılaştırmalı Üstünlükler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. b Yanıtınız yanlış ise “Toplumsal Farksızlık Eğrileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “Toplumsal Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. d Yanıtınız yanlış ise “Toplumsal Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. b Yanıtınız yanlış ise “Üretim İmkânları Eğrisi ve Fırsat Maliyeti” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. d Yanıtınız yanlış ise “Teklif Eğrilerinde Kaymalar ve Ticaret Hadleri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. e Yanıtınız yanlış ise “Denge Ticaret Haddinin Oluşumu” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. d Yanıtınız yanlış ise “Karşılıklı Talep Kanunu: Teklif Eğrileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. e Yanıtınız yanlış ise “Üretim İmkânları Eğrisi ve Fırsat Maliyeti” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. b Yanıtınız yanlış ise “Denge Ticaret Haddinin Oluşumu” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Fırsat maliyeti teorisine göre, iki ülkedeki fırsat maliyetlerinin farklı olduğu takdirde karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, emek-değer teorisine dayanan şekilde olduğu gibi aynı sonuçları verecektir. Bir ülke diğer ülkelerden daha düşük fırsat maliyeti (alternatif maliyeti) ile yurt içinde ürettiği malları ihraç edecek, buna karşılık daha yüksek fırsat maliyeti ile yurt içinde üretebileceği malları ise ithal edecektir.

Sıra Sizde 2

Üretim imkânları eğrisi teknoloji ve kaynaklar veri iken, bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri etkin bir şekilde üretime yönlendirildiğinde (tam istihdam) üretilebilen iki malın olası çeşitli bileşimlerini gösteren üretim sınırını ifade etmektedir. Dolayısıyla bu üretim sınırı üzerinde hareket edildikçe, örneğin X malının üretimini artırmak istediğimizde Y malı üretiminden ne kadar vazgeçmek durumunda kalacağımızı göstermektedir. Bu da bize X malı üretmenin fırsat maliyetini verecektir.

Malların fırsat maliyetleri biliniyorsa, karşılaştırmalı üstünlükler belirlenerek ülkelerin hangi malların üretiminde uzmanlaşacağı ve hangi malların ticaretinin yapılacağı emek-değer teorisi kullanmadan belirlenebilir.

Sıra Sizde 3

A ülkesinde C noktasında 40 birim X malı; 40 birim Y malı üretilmektedir. X üretimini 20 birim artırarak D noktasına geldiğimizde Fırsat Maliyeti

$$-\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_1 - y_0}{x_1 - x_0} = -\frac{30 - 40}{60 - 40} = \frac{1}{2} \text{ olacaktır. E noktasında ise Fırsat Maliyeti } -\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_1 - y_0}{x_1 - x_0} = -\frac{20 - 30}{80 - 60} = \frac{1}{2}$$

olarak hesaplanır. Görüldüğü gibi doğru üzerinde her noktada eğim sabit, 1/2'dir. İlave 1 x üretmenin maliyeti 1/2 y üretiminden vazgeçmektir.

Sıra Sizde 4

Tüketiciler daha yüksek fayda (refah) düzeyini temsil eden toplumsal farksızlık eğrisini tercih ederler. Toplumsal farksızlık eğrileri orjinden uzaklaştıkça daha yüksek fayda düzeyini temsil ederler. *Toplumsal farksızlık eğrileri kesişmezler:* Toplumsal farksızlık eğrilerinin her biri ayrı toplam fayda düzeylerini temsil ettikleri için birbirlerini kesmezler. Aynı fayda düzeyini temsil eden mal tüketimi bileşimleri sadece bir farksızlık eğrisi üzerinde gösterilir. *Toplumsal farksızlık eğrileri negatif eğimlidir:* Tanımından da anlaşılacağı üzere farksızlık eğrisi üzerindeki her noktada tüketicilerin elde ettiği fayda düzeyi aynıdır. Toplam fayda, tüketilen malların artan ve sürekli fonksiyonu olduğuna göre, aynı farksızlık eğrisi üzerinde hareket edildiğinde bir malın tüketimini artırdığımızda diğer malın tüketimini azaltmak zorundayız. *Marjinal ikame oranı,* bireyin farksızlığını (kayıtsızlığını) değiştirmeden, aynı farksızlık eğrisi üzerinde, bir maldan daha fazla tükettiğinde, diğer maldan ne kadar vazgeçmeye istekli olduğunu göstermektedir. *Toplumsal farksızlık eğrileri orjine göre dışbükeydir:* Farksızlık eğrisi üzerinde hareket edildikçe mallar birbirleri yerine ikame edilmektedir. Azalan marjinal ikame oranı ilkesine göre bu değişimin negatif işaretidir. *Toplumsal farksızlık eğrileri sonsuz bir aile oluştururlar:* Bir topluma ait farksızlık eğrileri, farksızlık paftasında sonsuz miktarda yer alırlar.

Sıra Sizde 5

Bir ülkenin ticaret yapmaya istekli olması için yurtiçi fiyatlardan daha ucuza malı elde edebilmeli veya yurtiçi fiyatlardan daha yüksek bir fiyata ürettiği malı ihraç etmelidir. Bir başka ifadeyle her ülke kendi ürettiğinden daha ucuza teklif edilen bir mal için değişim teklifinde bulunacaktır. O nedenle teklif eğrileri ülkenin iç fiyat doğrusunun üzerinde başlar.

Sıra Sizde 6

Denge ticaret haddi, her iki ülkede iki mal için geçerli olan arz ve talep koşulları tarafından belirlenir. İthal malına karşı talebi şiddetli olan ülke ticaretten daha az kazanç sağlar. Karşılıklı talep kanunu olarak bilinen bu yaklaşım J. S. Mill, F.Y. Edgeworth ve A. Marshall gibi iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir.

Sıra Sizde 7

Türkiye’de ithalatı yapılan malın üretiminin artması, ithal malına yönelik talebin azalması anlamına gelecektir. Bu durumda aynı miktarda ithal malı karşılığında daha az miktarda tekstil ürünü teklif edecektir. Bu gelişmeyi Türkiye’nin teklif eğrisini sola kaydırarak göstermekteyiz. Bu durumda mümkün olan her ticaret haddinde Türkiye daha az ithal malı talep edecek, buna karşılık daha az ihraç malı arz edecektir. Ticaret haddindeki değişim Türkiye’nin lehine olacaktır. Örneğimizde Türkiye’nin doğal gazda Rusya’ya bağımlılığının azalması ticaret hacminin de daralmasına yol açacaktır.

Yararlanılan Kaynaklar

- İyibozkurt E. (2001) *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Karluk R. (2011). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Appleyard D., Field A., Cobb S. (2010). *International Economics*. 7th Edition. New York: McGraw-Hill Pub.
- Dunn R. M., Mutti, J.H. (2004). *International Economics*. London: Routledge.
- Seyidoğlu H. (2003). *Uluslararası İktisat*. İstanbul: Güzem Can yayınları.
- Ünsal E. M. (2005). *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadi*. Ankara: İmaj Yayıncılık.

3

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Dış ticaretin olmadığı bir ekonomide üretimde ve tüketimde dengeyi belirleyebilecek,
- Artan fırsat maliyetleri koşullarında dış ticaretin ve dengenin nasıl gerçekleştiğini gösterebilecek,
- Dış ticaret yapan ülkelerde üretim-tüketim kazançlarını ayrıştırabilecek,
- Arz ve talep yapısındaki farklılıkların ülkeler arasında ticarete nasıl yol açtığını gösterebilecek,
- Kısmi denge analizinde dış ticareti açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Ticaret Kazançları
- Uzmanlaşma
- Dış Ticaret Üçgeni
- Otarşı
- Kapalı Ekonomi
- Marjinal İkame Oranı
- Marjinal Dönüşüm Oranı
- Tam İstihdam
- Tüketici Rantı
- Üretici Rantı
- Eksik Uzmanlaşma
- Kısmi Denge

İçindekiler



Neoklasik Dış Ticaret Teorisi: Denge Analizi

GİRİŞ

Klasik teoriyle başlayan uluslararası ticaret teorisine Neoklasiklerin katkılarını ve kullanılan araçları görmüş bulunuyoruz. Kullandığımız mikroekonomi temelli bu araçlarla ekonominin arz (üretim) ve talep (tüketici tercihleri, gelir, vb.) boyutunu bir araya getirerek bir denge analizi yapma imkânına kavuştuk.

İktisatta teorik analizlerde **genel denge** ve **kısmi denge** analizleri kullanılmaktadır. Ekonomideki tüm aktörler ve faktörler açısından eş zamanlı arz-talep eşitliği durumu ise *genel denge* olarak tanımlanır. Genel denge ekonominin tüm sektörleri arasındaki ilişkileri dikkate alan, ekonominin tamamını göz önünde bulunduran, resmin tümüne bakan bir analiz türüdür. Genel olarak karşılaştırmalı statik analiz yöntemi kullanılır.

Genel denge analizi iki ülke-iki mal modeli kullanılarak uluslararası piyasada dengeye ulaşılmasını inceler, yani her iki maldan da iki ülke tarafından ne kadar üretileceğini, tüketileceğini, dış ticaret hadlerinin nerede oluşacağını ve ihracat ve ithalat miktarlarının belirlenmesini sağlar.

Resim 3.1

Vilfredo Pareto (1848-1923)



Leon Walras (1848-1923)



Lozan Okulu'nun kurucuları olan iktisatçılardır

Neoklasik iktisat teorisi genel denge modeline çok önem vermiştir. Buna göre piyasalar tam rekabet koşullarında işler ve üretilen mal ve hizmetlerin piyasada değişimi varsayım gereği adeta otomatik bir şekilde olur. Genel denge modeli için ilk girişim Lozan Okulu'nun kurucuları olarak bilinen **Léon Walras** ve **Vilfredo Pareto** tarafından gerçekleştirilmiştir. Kısmi denge analizinde ise belirli bir ürünün piyasasında üreticilerin, tüketicilerin veya izlenecek ekonomi politikalarının etkileri ortaya konulmaya çalışılır. **A. Marshall**'in öncülüğünü yaptığı bu analizde negatif eğimli ta-

Kısmi denge analizi, tek bir mal piyasası ele alınarak, o piyasadaki denge fiyat ve denge üretim miktarının nasıl oluştuğunu araştırır.

lep eğrisi ile pozitif eğimli arz eğrilerini kullanmıştır. A. Marshall, piyasa fiyatının oluşumunda fayda ve maliyetin birlikte rolü olduğunu açıklamış; fertlerin belli gelir düzeyi ve gereksinme yapısında talep eğrisini azalan fayda ilkesinin belirlediğini; arzın ise, maliyete bağlı olduğunu göstermiştir. Marshall'a göre piyasada oluşan fiyat kısa dönemde daha çok talebe, uzun dönemde daha çok maliyetlere bağlıdır.

Resim 3.2

Alfred Marshall
(1842-1924)
Tüketicilerin,
tüketimlerini
malın marjinal
faydasının
fiyatına eşit olana
kadar
ayarladıklarını
savunmuştur.



Marjinal teoriye göre, tüketiciye en fazla toplam fayda (tatmin) sağlayan mal ve hizmet bileşimi (demeti), mal ve hizmetlerin marjinal faydalarının fiyatlarına oranı aynı olan bileşimdir. Leon Walras piyasa fiyatı, alıcılar arasında bir malı satın alma olanağı olan en son alıcı (marjinal alıcı) ile satışa katılabilen en son satıcının (marjinal satıcı) ileri sürdükleri fiyata eşittir. Oluşan fiyat bazı alıcıların tüketici rantı, bazı satıcıların ise, üretici rantı sağlamalarına neden olur. Marshall'a göre, karşılaştırmalı üstünlükler kuralına göre şekillenen serbest ticaret, karşı ülkenin mallarını daha ucuza alma olanağı yaratmakta, dolayısıyla bir rant elde edilmektedir.

Tablo 3.1
Ricardo ve Neo-klasik modellerin benzerlikleri ve farklılıkları

	Ricardo Modeli	Neo-klasik Model
Varsayımlarda benzerlik		
Ülke	2	2
Mal	2	2
Teknoloji	2 ülkede de aynı	2 ülkede de aynı
Taşıma maliyetleri	0	0
Temel Varsayımlar		
Üretim faktörleri	1 (işgücü)	2 ve daha fazla (doğal kaynaklar, işgücü, sermaye)
Fırsat maliyetleri	Sabit	Artan
Serbest Ticaret Sonrası Etkiler		
Üretimde uzmanlaşma	Tam uzmanlaşma	Kısmi uzmanlaşma
Toplam tüketim (refah)	Artış	Artış

DIŞ TİCARETİN OLMADIĞI BİR EKONOMİDE DENGE

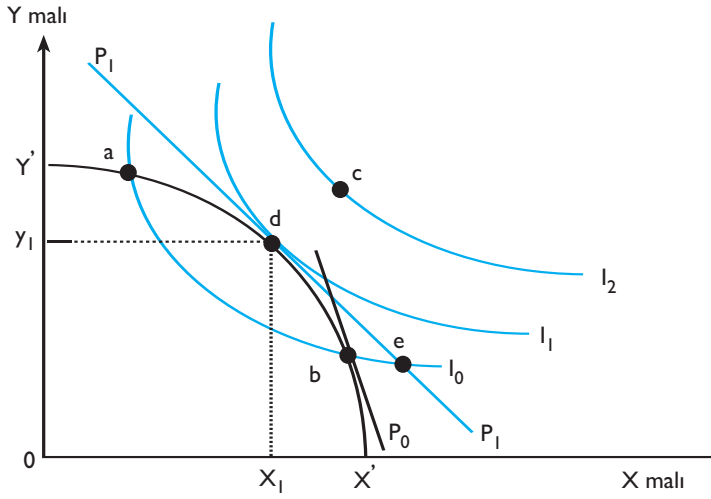
Şu ana kadar kullandığımız iki ülke ve iki malın bulunduğu model yardımıyla, dış ticaretin yapılmadığı bir ekonomide malların üretim miktarlarını, tüketimini ve malların nispi fiyatlarını bulmamız mümkündür. Bu analizlerde ekonominin arz yönünü üretim imkânları eğrisiyle, talebi ise toplumsal farksızlık eğrileri ile gösterdiğimizizi belirtmeliyiz.

İktisadi analizlerde dış ticaretin yapılmadığı durumu tanımlamak için *Otarşi* kavramı kullanılır. Bu durumda ekonomide;

- Ekonomide üretilen tüm mallar tüketilecek,
- Tüketiciler fayda maksimizasyonunu sağlayacaklar,
- Tam istihdam koşulları geçerli olacak,
- Üretim faktörlerinin ülke içinde hareketli, fakat ülkeler arasında faktör hareketliliği olmayacak,
- Tam rekabet koşulları geçerli olacaktır.

Şekil 3.1

Kapalı ekonomide denge



Otarşi durumunda üretim XY' üretim imkânları eğrisi üzerinde gerçekleşecektir. Bu eğri üzerinde hangi noktada üretimin gerçekleşeceği ise üretim maliyetlerinin piyasa fiyatına eşitlenmesiyle bulunacaktır. Ünite 2'deki açıklamalardan hatırlanacağı üzere, piyasa fiyatının P_1 olması halinde d noktasında X ve Y mallarının marjinal dönüşüm oranları (fırsat maliyetleri), nispi fiyata (P_y/P_x) eşit olacaktır. d noktasında üreticiler piyasa fiyatını veri aldıklarında, her bir malın marjinal faydası bu malların fırsat maliyetlerine eşit olacaktır ($\frac{P_y}{P_x} = \frac{MC_y}{MC_x} = MDO$). Ancak fiyatın değişmesi durumunda üretim miktarları değişecektir.

Genel denge analizinde toplumsal refah, bireylerin faydalarının toplamına eşittir. Dolayısıyla refahı belirleyen, tüketicilerin ne kadar mal tükettikleridir. Tüketicilerin erişebilecekleri maksimum mal miktarı ise ekonominin üretebileceği mal miktarı ile sınırlıdır. Bildiğiniz gibi bu sınırı da üretim imkânları eğrisi ile göstermekteyiz.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı üzere üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınıra teğet olan, en yüksek fayda (refah) düzeyini temsil eden toplumsal farksızlık eğrisi ekonominin genel dengesini verecektir. Bu noktadan geçen doğrunun eğimi iki mal arasında yurt içi değişim oranını (nispi fiyat) verecektir. Bu durumu açıklamaya çalışalım.

Şekil 3.1'de denge üretim imkanları eğrisinin ($Y'X'$) orijinden en uzak farksızlık eğrisine (I_1) teğet olduğu noktada (d) oluşur. Tüketicinin I_1 farksızlık eğrisinin temsil ettiği fayda düzeyine ulaşılabilmesi için gerekli x_1y_1 kadar mal P_1 fiyattan üretilmektedir. D noktası üretim imkânları sınırı üzerinde bulunduğu için tam is-

Bir ekonomide *genel denge*, üretimde ve tüketimde etkinliğin aynı anda sağlanması durumunda sağlanır.

Otarşi durumunda bir ülkede ancak üretilen mallar tüketilmektedir. Buna karşılık ekonomi dış ticarete açıldığında tüketiciler ekonomide üretilen mallardan daha fazlasını tüketebilme imkanına kavuşurlar.

tihtam koşulu da sağlanmış bulunmaktadır. O halde denge koşulunu şu şekilde özetleyebiliriz: D noktasında I_1 farksızlık eğrisine teğet olan P_1 fiyat doğrusunun eğimi marjinal ikame oranı (MİO)'nu verecektir. P_1 doğrusu aynı zamanda $Y'X'$ üretim imkânları eğrisine d noktasında teğettir, bu da bize marjinal dönüşüm oranı (MDO)'nu verecektir. Dolayısıyla P_1 fiyatı kapalı bir ekonomide üretilen tüm malların tüketildiği ve maksimum fayda ve üretimin sağlandığı **denge fiyatı** olacaktır. Bir başka ifadeyle $MİO=MDO=P_1$ olacaktır.

Tablo 3.2

Üretim	Fiyat	Tüketim
MDO	$P_1 = \Delta y / \Delta x$	MİO

Kapalı ekonomide genel denge noktasında üretim imkânları ve toplumsal farksızlık eğrisine teğet olarak çizilen doğrunun eğimi yurt içi nispi (görel) fiyatı verecektir.

Kararlı denge noktasından ayrılış olsa bile eski denge noktasına dönüşmektedir.

2. üitedeki açıklamalardan da hatırlanacağı üzere dengenin c noktasında kurulması, dış ticarete kapalı bir ekonomide mümkün değildir. Çünkü tüketicilere bu refah düzeyini sağlayabilecek üretim, fiyat ne olursa olsun gerçekleşmeyecektir. Ancak Şekil 3.1'de gösterilen a ve b noktaları, ülkenin üretebileceği mal bileşimlerini temsil ettiğinden, bu noktalarda denge kurulamaz mı sorusu akıllara gelebilir.

B noktası için P_0 fiyatında üretim dengesinin kurulabileceğini söyleyebiliriz. Bu noktadan geçen I_0 farksızlık eğrisi ise tüketiciler için daha düşük bir fayda düzeyini temsil eder. Uzun dönemde b noktasında kalıcı ve istikrarlı bir denge kurulamaz. Çünkü P_0 fiyatında daha fazla X malı üretilmekte, ancak tüketiciler de fayda maksimizasyonu için daha fazla Y malı talep etmektedir. Öyle ise mevcut durumda Y kıt, X ise fazla üretilen bir mal olacaktır. Tüketici talebi Y malının fiyatının artmasına, X malı üretimi fazlalığı da X'in Y'ye göre ucuzlamasına neden olacaktır. X malının ucuzlaması, Y'nin de pahalılaşması fiyat doğrusunun X eksenine daha yakıt hâle gelmesi anlamına gelecektir. Fiyattaki bu değişim üretim ve tüketimin d noktasına doğru kaymasına neden olacaktır.

SIRA SİZDE



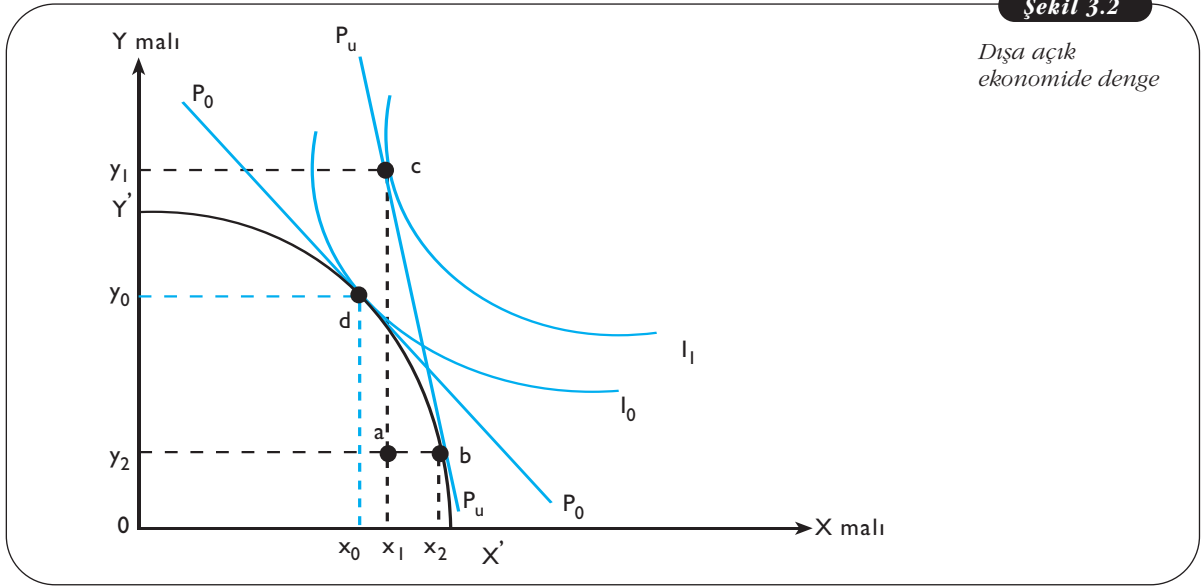
Şekil 3.1 üzerinde “a” noktasında neden kararlı bir denge kurulamayacağını açıklayınız.

Üretimde denge, üretim imkânları eğrisinin eğiminin ülke içi nispi fiyatlara eşit olduğu noktada, **tüketimde denge** ise üretim imkânları eğrisine teğet olan toplumsal farksızlık eğrisinin eğiminin yurt içi nispi fiyatlara eşit olduğu noktada gerçekleşecektir.

AÇIK EKONOMİDE DENGE

Dışa kapalı bir ekonomide tüketicilerin fayda maksimizasyonunu sağlarken en önemli kısıt, o ekonomide üretilen mal ve hizmet miktarıdır. Şimdi bu ülkenin serbest ticaret yapabildiğini varsayarak, tüketicilerin diğer ülkede üretilen malları da talep edip tüketebileceğini düşünelim. Dolayısıyla artık üretici ve tüketici dengesinin aynı noktada kurulması zorunluluğunu ortadan kaldırmış oluyoruz.

Şekil 3.2'deki d noktası bize kapalı ekonomide denge noktasını vermektedir. Şimdi bu ülkenin P_u fiyatıyla diğer ülkeyle ticaret yapabildiğini varsayalım. Ticaret yapılırken fiyatın nasıl belirlendiği konusunu 2. üitede görmüştük. P_u fiyatını ülkenin ticaret yapmadan önceki iç fiyatı olan P_0 fiyatıyla karşılaştırsak, X malının Y'ye göre daha pahalı olduğunu görebiliriz. Bu yeni fiyat, üreticiler ve tüketiciler için yeni dengelerin kurulmasına neden olacaktır. Üretim dengesi yeni fiyat doğrusunun $Y'X'$ üretim imkânları eğrisine teğet olduğu b noktasında kurulacaktır. Daha fazla X malı üretmenin Y malı cinsinden fırsat maliyeti düştüğü için X malı üretimi x_0 'dan x_2 'ye çıkacaktır. Buna karşılık Y malı üretimi y_0 'dan y_2 'ye düşecektir. Dış ticaret yapılan fiyat bu ülkenin X malı üretimini artırmasına, bir başka ifadeyle X malı üretiminde uzmanlaşmasına neden olacaktır.



P_u fiyatında tüketiciler ise X malının Y'ye göre pahalılaşması sonucunda tüketim bileşimlerini ve fayda düzeylerini değiştireceklerdir. Tüketimde denge ise P_u 'nun eğiminin I_1 farksızlık eğrisi üzerindeki c noktasında, MİO'ya eşit olduğu noktada gerçekleşecektir. Dikkat edilirse, c noktası, ülkenin üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınırların dışındadır. Ülke P_u fiyatında, y_2 kadar Y malı üretirken tüketiciler y_1 kadar tüketmektedirler. Bu durumun açıklaması; artık y_1y_2 kadar Y malını ticaret yoluyla elde edebilmektedirler.

Görüldüğü üzere tüketiciler nispi olarak ucuzlayan Y malından tüketimlerini artırmakta, aynı zamanda kapalı ekonomi durumuna göre daha fazla X malı tüketmektedirler. Nispi fiyatların değişmesi tüketicilerin adeta gelirlerinin artması gibi bir etki yaratmıştır. Tüketimlerin artması, daha yüksek bir fayda (refah) düzeyini temsil eden I_1 farksızlık eğrisi üzerinde tüketim dengesinin kurulmasına neden olmuştur. Böylece her iki ülkede ve her iki piyasada da tatmin edilmeyen üretici ya da tüketici kalmamıştır.

Ülkeler arasında malların üretim ve tüketimindeki farklılıklar, bu mallara yönelik talep olması koşuluyla dış ticarete neden olmaktadır.

Tüketici Denge Koşulu - Fayda Maksimizasyonu Koşulu: Denge noktasında malların marjinal faydalarının birbirine oranı, fiyatlarının birbirine oranına (nispi fiyat) eşit olmalıdır.

Tüketici dengesinin neden I_1 farksızlık eğrisi üzerinde gerçekleştiği, karşılıklı talep tarafından belirlenir. Bu konu için 2. ünite de yer alan karşılıklı talep ve teklif eğrileri konusunu gözden geçiriniz.



DİKKAT

Dış ticaret yapan ülke b noktasında üretim yapacak, buna karşılık c noktasında tüketimi gerçekleştirecektir. Yurt içinde üretilen Y malı (y_2) tüketimi karşılamayacak (y_1), buna karşılık yurt içi tüketimden (x_1) daha fazla X malı üretilecektir (x_2). Genel dengenin sağlanabilmesi için MİO = P = MDO koşulunun sağlanması gerektiğini biliyoruz. Bu nedenle ülke P_u fiyatından x_1x_2 kadar X malı ihraç edip karşılığında y_1y_2 kadar Y malı ithal edecektir. c ve b noktalarını dikkate alarak P_u 'nun eğimini hesapladığımızda;

İki ülkenin teklif eğrilerinin birbirlerini kestikleri noktada ülkelerin ihracat arzları ve ithalat talepleri birbirlerine eşit olmakta ve bu noktada **genel denge** kurulmaktadır.

$$\frac{P_y}{P_x} = \frac{MDO_y}{MDO_x} = \frac{MiO_y}{MiO_x} = -\frac{0y_2 - 0y_1}{0x_2 - 0x_1}$$

Bu durumda ülke; $P_y \cdot 0x_2 - P_y \cdot 0x_1$ kadar ihracat yapacak bunun karşılığında $P_x \cdot 0y_2 - P_x \cdot 0y_1$ kadar ithalat yapacaktır. Bir başka ifadeyle P_u fiyatından $|a|$ uzunluğu ithalatı, $|ab|$ ise ihracatı verecektir. ABC üçgeni bize ülkenin *dış ticaret üçgenini* gösterecektir.

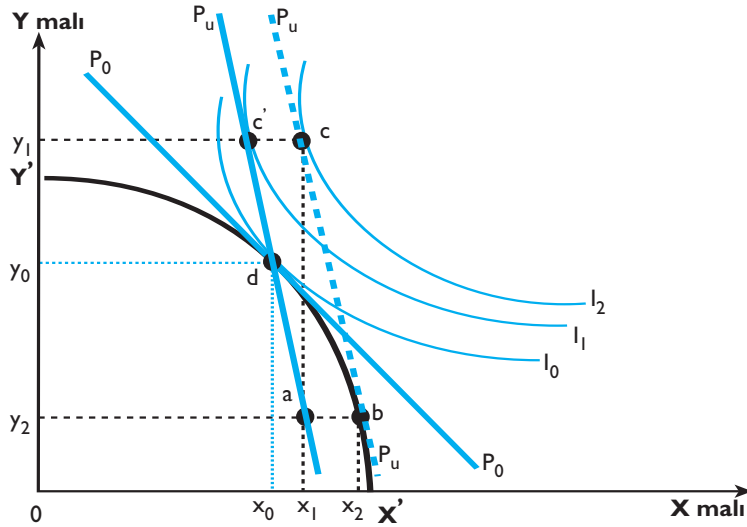
Dış Ticaret ve Üretim-Tüketim Kazançları

Bu açıklamalar bize göstermektedir ki ülkeler arasında serbest ticaretin olması için iki ülkenin yurt içi fiyatlarının farklı olması yeterli olacaktır. Bunun sonucunda her iki ülke de ticaretten kazançlı çıkacak ve daha yüksek bir refah düzeyi yakalayabilecektir. Burada serbest ticaret kazançları, *tüketim (değişim) kazançları* ve *üretim (uzmanlaşma) kazançlarından* oluşmaktadır.

Dış ticaretin tüketim kazançları, oluşan dış ticaret fiyatının (P_u) üretimde herhangi bir değişiklik olmasa bile tüketicilerin fayda düzeylerini artırması durumudur. Şekil 3.3 aracılığıyla bu etkiyi açıklamaya çalışalım. P_0 yurt içi fiyatında, otarşi durumunda denge d noktasında sağlanmıştır. Bu noktadaki üretim miktarlarını değiştirmeden tüketicilerin dış ticaret fiyatından (P_u) tüketimlerini gerçekleştirdiklerini varsayalım. Tüketim dengesinin nerede oluşacağını belirlemek için d noktasından geçen (üretim miktarlarını aynı tutmak amacıyla) P_u 'ya paralel çizilmiş fiyat doğrularının farksızlık eğrisine teğet olduğu noktayı bulmamız gerekecektir. Dikkat edilirse P_u 'ya paralel çizilen fiyat doğruları aynı eğimi (değişim oranını) verecektir. Tüketimde dengenin kurulduğu c noktasında, Y malının daha ucuz olduğu P_u fiyatında tüketiciler daha fazla Y malı, daha az X malı tüketeceklerdir. Tüketimde denge orijinden daha uzakta olan I_1 farksızlık eğrisi üzerinde kurulacaktır. Üretim miktarını değiştirmeden, dış ticaret nedeniyle tüketimde dengenin d noktasından c noktasına kayması ve daha yüksek fayda düzeyine geçilmesi *tüketim (değişim) kazançları* olarak ifade edilir.

Şekil 3.3

Dış ticaret kazançları



Serbest ticaret yoluyla oluşan fiyatın üretim üzerine de etkileri olacaktır. P_u fiyatının ülkenin yurt içi fiyatına göre Y malının daha ucuz ya da X malının daha pahalı olduğu değişim oranını temsil ettiğini belirtmiştik. Dolayısıyla X malı üretme-

nin daha kârlı olacağı söylenebilir. Dolayısıyla yurt içi üreticiler kaynaklarını daha fazla X üretimi için kullanacaklar, Y malı üretimi azalacaktır. Bu durumu ülkenin X malı **üretiminde uzmanlaşması** olarak ifade edebiliriz. Üretimde denge d noktasından b noktasına kayacaktır. P_u fiyatında A ülkesinde X malı üretimi ox_2 'ye yükselecektir. Üretimdeki artış yurt içi maliyetlerle, P_u fiyatı eşitleninceye kadar devam edecektir. Dikkat ederseniz burada artan fırsat maliyetleri nedeniyle **eksik uzmanlaşma** söz konusudur.

Örneğimizde de görüldüğü üzere ticaret yapan ülkenin I_0 toplumsal farksızlık eğrisinin temsil ettiği refah düzeyinden I_1 farksızlık eğrisine yükselmesi **ticaret kazancını** oluşturmaktadır. Bu serbest ticaretin **refah etkisi**dir. Böylece serbest ticaret, ülkenin üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınırların dışında bir mal bileşiminin tüketilmesine olanak sağlamaktadır.

İki ülke için yurt içi fiyatların farklılığı üretimden, talepten veya her ikisinden kaynaklanabilir. Şimdi farklı bir durumu, artan fırsat maliyetleri koşullarında üretim yapan iki ülkede üretim maliyetlerinin (arz) ve tüketici zevk ve tercihlerinin (talep) farklı olması durumunda ticaretin nasıl gerçekleşeceğini ve ticaretten doğan kazançları açıklamaya çalışalım.

Üretim Koşullarının Farklı Olması Durumunda Dış Ticaret

Şu ana kadar yaptığımız açıklamalar, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin ülkeler arasında üretim fonksiyonlarının (teknolojinin) farklılığı varsayımına dayanmaktadır. Eğer malların üretim fonksiyonlarının iki ülkede de aynı olduğu kabul edilirse, üretimde uzmanlaşma ve ticaret sadece talep koşullarındaki farklılıktan kaynaklanacaktır. İlerleyen ünitelerde ayrıntılarını göreceğiniz Faktör Donatımı Teorisi ile uluslararası ticaret, malların ülkelerdeki üretim fonksiyonlarının farklılığı ile değil de ülkelerdeki nispi üretim faktörü zenginliği ile açıklanmıştır.

Arz koşullarının farklılığını ortaya koyabilmek için iki ülkenin de artan maliyet koşullarında üretim yaptığını, ancak birinin X malı, diğerinin de Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu varsayalım. Bu durumu temsil etmesi için A ülkesinin üretim imkânları eğrisini $X'Y'$, B'nin üretim imkânları eğrisini de Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu gösteren $X''Y''$ şeklinde çizelim. Üretim maliyetlerindeki farklılığın sonuçlarını ortaya koyabilmek için ise, her iki ülkede de tüketici zevk ve tercihlerinin, bir başka ifadeyle *talep koşullarının aynı* olduğunu varsayalım. Gerçekleşmesi oldukça güç olan bu durumu her iki ülke için aynı toplumsal farksızlık eğrilerini kullanarak ifade edebiliriz.

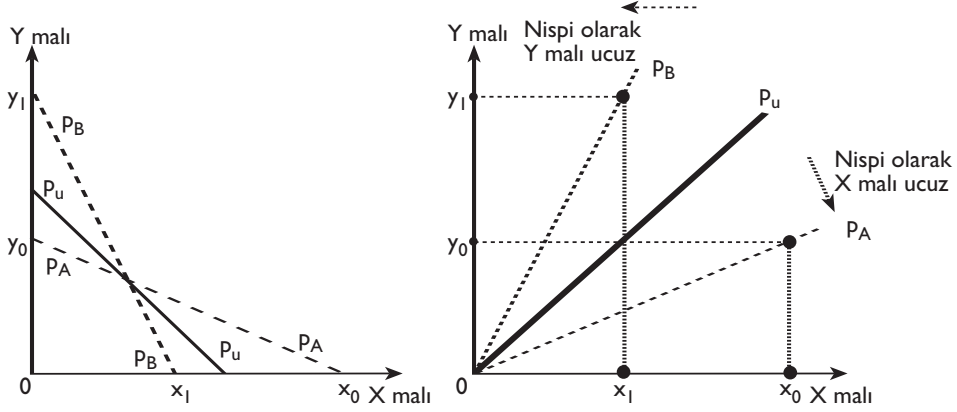
Şekil 3.5'te sunulduğu gibi A ülkesi kapalı ekonomi durumundayken denge d_1 noktasında, B ülkesinde ise d_2 noktasında oluşacaktır. Talep yapıları aynı olsa da iki ülkedeki arz koşullarının farklılığı nedeniyle A ülkesinde yurt içi nispi fiyatlar P_A , B ülkesinde ise P_B olarak oluşmuştur.

Eksik uzmanlaşma, iki ülke ve iki mallı modelde eğer artan fırsat maliyetleri koşulu varsa geçerli olacaktır. A ülkesi X malı üretiminde uzmanlaştıkça, fırsat maliyetleri artacak, uzmanlaşma fırsat maliyetleri iki ülkede eşit oluncaya kadar devam edecektir.

Ticaret kazancı, ülkenin üretim imkanları eğrisinin dışında bir mal bileşimini tüketebilmesiyle oluşur.

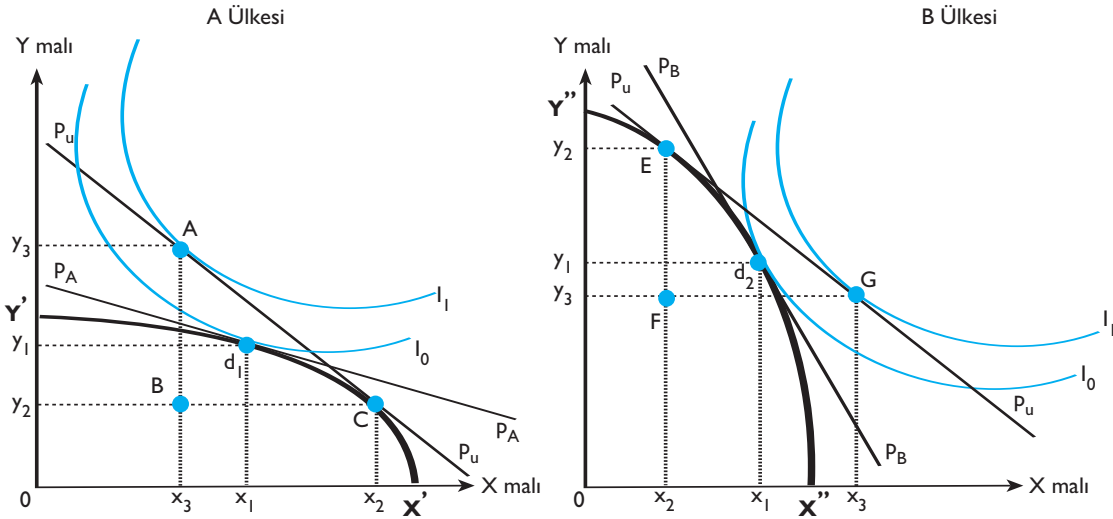
Şekil 3.4

Yurt içi fiyatların farklılığı



Şekil 3.5

Üretim koşullarının farklı, talep koşullarının aynı olması durumunda dış ticaret ve denge



Ricardo'ya göre yurt içi maliyetler denge ticaret haddinin dış sınırını oluşturmaktadır. Buna göre A ülkesi için P_A fiyatı ticaretin olmayacağı sınırı göstermektedir. Ticaret haddi iki ülkenin yurt içi üretim maliyetleri arasında oluşur. Denge ticaret haddi ise karşılıklı talep kanununa göre, ülkelerdeki ithal malı talebinin şiddetine göre belirlenir.

İki ülke arasında iç fiyat doğrularının eğimleri arasındaki farklılık Şekil 3.4'te açıkça görülmektedir. P_A fiyat doğrusunun eğimi $\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{0y_0}{0x_0}$ olacaktır. Burada yapacağımız karşılaştırmalarda P_A fiyatında X'in, P_B fiyatında da nispi olarak Y'nin ucuz mal olduğu görülecektir (P_B fiyat doğrusunun eğimi $\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{0y_1}{0x_1}$). O halde A ülkesi,

X malı; B ülkesi de Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu iki ülkenin yurt içi fiyatlarının arasında P_u gibi bir fiyattan serbest ticaret yapmaya başladıklarının varsayalım. Ticarete açıldıklarında iki ülkede de yurt içi üretim ve tüketim miktarları değişecektir.

X malı; B ülkesi de Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu iki ülkenin yurt içi fiyatlarının arasında P_u gibi bir fiyattan serbest ticaret yapmaya başladıklarının varsayalım. Ticarete açıldıklarında iki ülkede de yurt içi üretim ve tüketim miktarları değişecektir.

A ülkesi için P_u fiyatı X malının yurtiçi fiyatına (P_A) göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretimde denge şekil 3.5'ten görüldüğü gibi d_1 noktasından C noktasına doğru hareket edecektir. X'in fiyatının artması, X üretimini kârlı hâle getirecektir. P_u fiyatında tüketimde denge ise A noktasında kurulacaktır. Yeni denge- de tüketiciler pahalılaştan X malının tüketimini azaltmışlar, x_2 'den x_3 'e gerilemiş, buna karşılık ucuzlayan Y malı tüketimini y_1 'den y_3 'e yükseltmişlerdir. A ülkesin- de tüketicilerin ağırlıklı olarak tükettikleri Y malının ucuzlaması, tüketicilerin Y malı tüketimlerini daha da artırarak I_1 farksızlık eğrisi üzerinde daha yüksek fayda düzeyine ulaşmalarını sağlamıştır.

B ülkesi için ise P_u fiyatı Y malının X'e göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretim dengesi d_2 'den E noktasına doğru hareket edecektir (Şekil 3.5). Y'nin daha pahalı olduğu bu fiyatta Y malının yurt içi üretimi artmıştır. P_u fiyatın- da tüketim dengesi ise G noktasında kurulacaktır. Tüketiciler pahalılaştan Y malı tüketimini azaltacak, y_2 'den y_3 'e gerilemiş, buna karşılık ucuzlayan X malı tüketi- mini x_2 'den x_3 'e yükselteceklerdir.

Bu yeni üretici ve tüketici dengelerine bakarak; A ülkesinin ürettiği x_3x_2 kadar X malını B ülkesine ihraç edecek, karşılığında y_2y_3 kadar Y malı ithalatı gerçekleştirecektir. ABC **dış ticaret üçgeninin** |AB| kenarı ithalatı, |BC| kenarı ise ihracatı göstermektedir.

B ülkesi ise dış ticaret fiyatında y_2y_3 kadar Y malını ihraç edecektir. Yurt içi üretimin karşılayamadığı x_2x_3 kadar X malını ise A ülkesinden ithal edecektir. B ülkesinin dış ticaret üçgeni EFG olacaktır. Burada |EF| kenarı ihracatı, |FG| kenarı ise ithalatı göstermektedir.

Sonuçta, her ülke nispi olarak daha ucuza ürettiği malın üretiminde uzmanlaşmıştır. Serbest ticaret, iki ülkenin tüketicilerinin de aynı zevk ve tercihlere sahip olmalarına rağmen daha ucuza X veya Y malı tüketmelerine olanak sağlamıştır. Böylece serbest ticaret aracılığıyla iki ülkedeki tüketiciler de daha yüksek refah düzeyini temsil eden I_1 farksızlık eğrisi üzerinde dengeye gelmişlerdir. Neoklasikler bu yolla serbest ticaretin, iki ülkeye de yarar sağladığını ispat etmişlerdir.

Varsayımlarımız gereği A ülkesinin ihracatı, B ülkesinin ithalatına eşit olmak zorundadır. **Dış ticaret üçgenleri** ülkeler arasındaki dış ticaret hacmini göstermektedir. Üçgenlerin alanları birbirine eşittir.

Oluşan uluslararası fiyat (ticaret haddi) ticaret öncesi yurt içi fiyatından ne kadar farklı olursa, ülke ticaretten o ölçüde kazançlı çıkacaktır.

	Kapalı Ekonomi		Serbest Ticaret	
A ülkesi	X	Y	X	Y
Üretim	OX_1	OY_1	OX_2	OY_2
Tüketim	OX_1	OY_1	OX_3	OY_3
İhracat	—	—	X_2X_3	
İthalat	—	—		Y_2Y_3
B ülkesi				
Üretim	OX_1	OY_1	OX_2	OY_2
Tüketim	OX_1	OY_1	OX_3	OY_3
İhracat				Y_2Y_3
İthalat			X_3X_2	
Toplam				
Üretim	$OX_1 + OX_1$	$OY_1 + OY_1$	$OX_2 + OX_2$	$OY_2 + OY_2$
Tüketim	$OX_1 + OX_1$	$OY_1 + OY_1$	$OX_3 + OX_3$	$OY_3 + OY_3$

Tablo 3.3

Otarşi ve serbest ticaret koşullarında etkiler

SIRA SİZDE

2

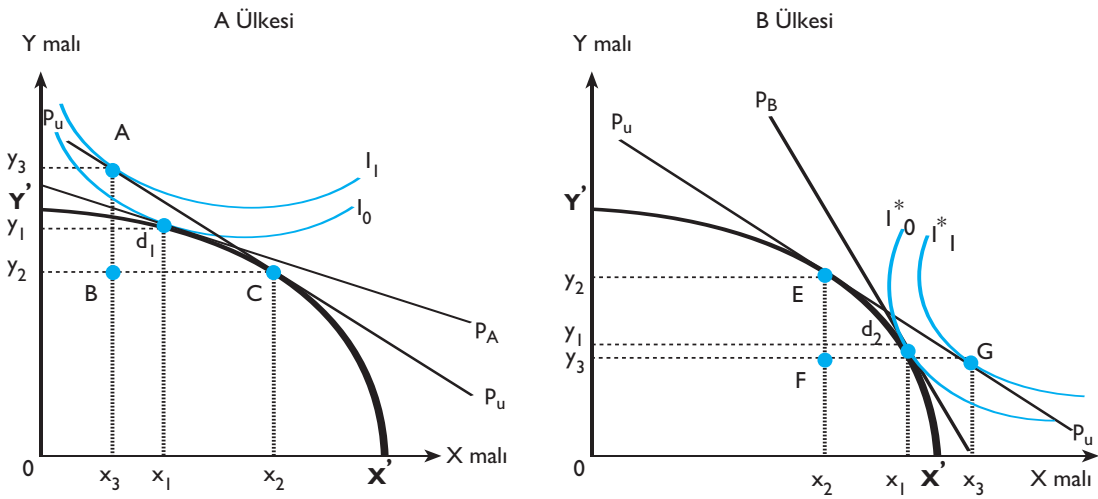
Şekil 3.5'i göz önüne alarak P_u fiyatında A ve B ülkeleri için üretimde uzmanlaşmanın nasıl gerçekleştiğini belirleyiniz.

Talep Koşullarının Farklı Olması Durumunda Dış Ticaret

Ülkelerin örneğimizde yer alan iki mala yönelik talep koşullarının farklı olması da ticarete yol açacaktır. Bu durumu daha kolay açıklayabilmek için şekil 3.6'da A ve B ülkeleri için aynı üretim koşullarını temsil eden $X'Y'$ üretim imkânları eğrileri kullanılmıştır.

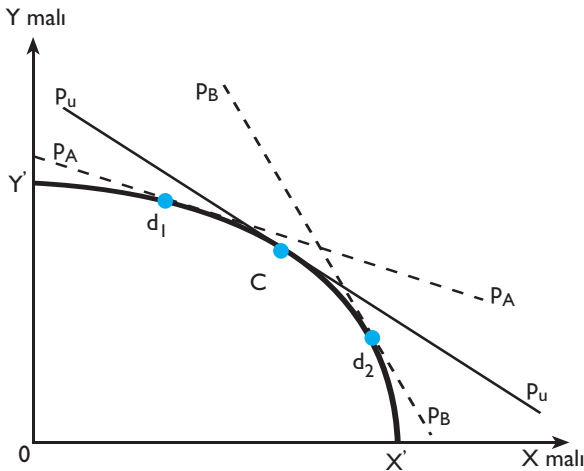
Şekil 3.6

Üretim koşullarının aynı, talep koşullarının farklı olması durumunda dış ticaret ve denge



Şekil 3.7

İki ülke arasındaki iç fiyat farklılıkları



Bu iki ülke arasındaki talep yapılarındaki farklılığı vurgulayabilmek için A ülkesindeki tüketici tercihlerinin Y malında yoğunlaştığını (I_0, I_1), buna karşılık B ülkesi tüketicilerinin tüketim bileşimlerinde X malının ağırlık taşıdığını (I^*_0, I^*_1) varsayalım. Talep yapılarındaki bu farklılık, ülkelerin iç fiyatlarının farklı olmasına neden olacaktır. A ülkesinde, kapalı ekonomide denge P_A fiyatında d_1 noktasında oluşacak, B ülkesinde ise yurt içi fiyatlar P_B seviyesinde ve üretim ve tüketimde denge de d_2 'de oluşacaktır.

Analizimizde iki ülke arasında ticaretin başlayabilmesi için önkoşullardan birisi iç fiyatların farklı olmasıdır. A ülkesi yurt içi fiyatı P_A ile B ülkesi yurt içi fiyatı P_B karşılaştırıldığında P_A fiyatında Y, X'e göre daha pahalı bir maldır. P_B için ise X'in Y'ye göre daha pahalı olduğunu söyleyebiliriz. Her ülke kendi-

sinde ucuz olan malın üretiminde uzmanlaşıp ticarete başlayabilir. O hâlde A ülkesi X malı, B ülkesi de Y malında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır.

İki ülkenin yurt içi fiyat doğrularının arasından geçen bir P_u gibi fiyattan dış ticarete açıldıklarını varsayarak iki ülkede oluşacak üretim ve tüketim etkilerini inceleyelim. A ülkesi için P_u fiyatı X malının Y'ye göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretim dengesi d_1 'den C noktasına doğru hareket edecektir. Çünkü X'in daha pahalı olduğu bu fiyattan daha çok üretim gerçekleşecektir. Yeni fiyat (P_u) tüketiciler için de veri olduğuna göre, yeni tüketimde denge A noktasında kurulacaktır. Dikkat edilirse yeni dengede tüketiciler pahalılaştan X malının tüketimini azaltmışlar, x_2 'den x_3 'e gerilemiş, buna karşılık ucuzlayan Y malı tüketimini y_2 'den y_3 'e artırmışlardır. A ülkesinde tüketicilerin ağırlıklı olarak tükettikleri Y malının ucuzlaması, tüketicilerin Y malı tüketimlerini daha da artırarak I_1 farksızlık eğrisi üzerinde, daha yüksek fayda düzeyine ulaşmalarını sağlamıştır.

B ülkesi için ise P_u fiyatı Y malının X'e göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretim dengesi d_2 'den C noktasına doğru hareket edecektir. Çünkü Y'nin daha pahalı olduğu bu fiyattan daha çok Y malı üretimi gerçekleşecektir. P_u fiyatında tüketiciler G noktasında dengeye gelecektir. Tüketiciler pahalılaştan Y malı tüketimini azaltmışlar, y_2 'den y_3 'e gerilemiş, buna karşılık ucuzlayan X malı tüketimini x_2 'den x_3 'e artırmışlardır. A ülkesinde tüketicilerin ağırlıklı olarak tükettikleri X malının ucuzlaması, tüketicilerin X malı tüketimlerini daha da artırarak I_1^* farksızlık eğrisi üzerinde daha yüksek fayda düzeyine ulaşmalarını sağlamıştır.

Her iki ülke de aynı üretim imkânları eğrisine sahip olsa da serbest ticaret iki ülkenin de yararına olacaktır.

Üretimde ve Tüketimde Dengeden Teklif Eğrilerine

Şekil 3.8'de verilen örnek yardımıyla çeşitli fiyatlarda A ülkesinde üretimde ve tüketimde dengenin nasıl kurulduğunu bir kez daha görelim. Otarşi durumunda A ülkesinde tüketicilerin I_1 farksızlık eğrisinin temsil ettiği fayda düzeyinde d_1 noktasında dengeye geldiğini görüyoruz. d_1 noktası aynı zamanda üretimde dengenin sağlandığı noktadır. Böylece 60 X, 50 Y malı üretilmekte ve tüketilmektedir. Peki, acaba d_1 noktasında hem MİO, hem de MDO'sını hesaplayabilir miyiz? Bu aynı zamanda d_1 noktasından geçen P_1 doğrusunun eğimine eşit olacaktır. P_1 doğrusu üzerinde iki noktayı (d_1 ve F noktaları) alarak eğimi hesaplayabiliriz.

$$\text{Eğim} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{40 - 50}{120 - 60} = \frac{1}{6}$$

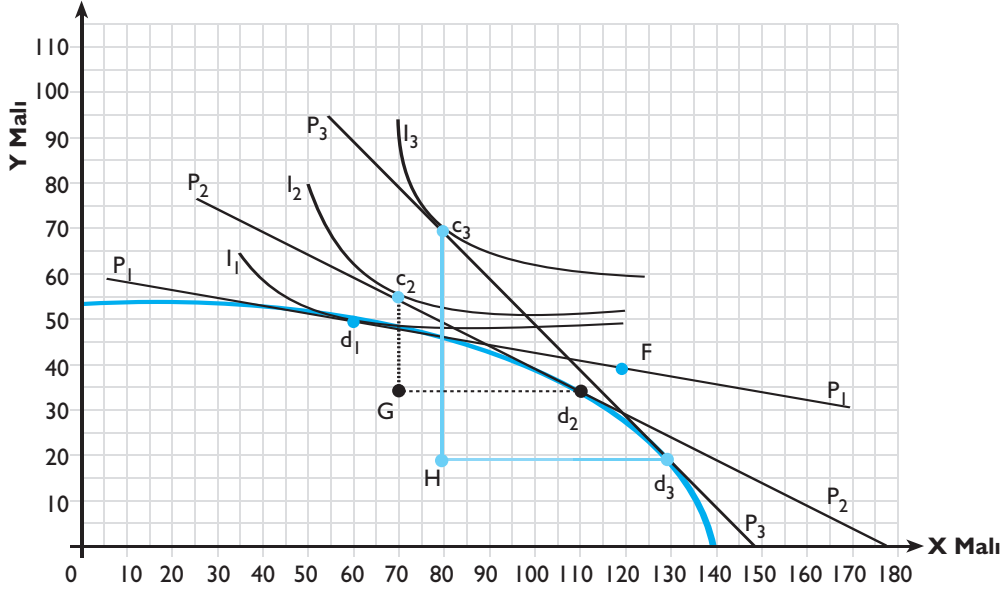
P_1 fiyat doğrusunun eğimi bize kapalı ekonomi durumunda A ülkesinde 1 Y malının 6 X malıyla değiştirildiğini ifade etmektedir.

Şimdi bir varsayım daha yapalım. A ülkesinin B ülkesi ile ticaret yaptığını ve ticaret fiyatının 1 Y ile 1 X değiştirildiği fiyat olduğunu kabul edelim. Bu fiyat elbette ki A ülkesi için Y'nin daha ucuz olduğu bir fiyattır.

P_y/P_x 'in 1 olduğu P_3 fiyatında üretici dengesi d_3 noktasında kurulacaktır. Bu noktada 130 birim X malı, 20 birim Y malı üretilmektedir. Dikkat edilirse P_1 fiyata göre X üretimini artırmanın fırsat maliyetinin düşük olduğu P_3 fiyatında X malı üretimi artmıştır. P_3 fiyatında tüketimde denge c_3 noktasında sağlanacak, 80 birim X malı ile 70 birim Y malı tüketilecektir. P_3 fiyatında tüketicilerin ulaşabileceği en yüksek farksızlık eğrisi I_3 'tür. c_3Hd_3 dış ticaret üçgeninin belirlediği alana göre A ülkesi $130-80=50$ birim X malı karşılığında $70-20=50$ birim Y malı ithalatı gerçekleştirecektir. Ticaret haddi açıkça görebildiğiniz gibi $P_y/P_x = 50/50=1$ olacaktır.

Şekil 3.8

Çeşitli fiyatlarda üretimde ve tüketimde denge



Peki, dış ticaret fiyatı $1/2$ (P_2 fiyatı) olursa üretim ve tüketim miktarları nasıl değişecektir? P_2 fiyatında üretimde denge d_2 'de kurulacaktır. P_2 fiyatı yine kapalı ekonomideki yurt içi fiyata göre X'in pahalı olduğu bir fiyattır ($P_2 > P_1$). Bu nedenle A ülkesi X malı üretiminde uzmanlaşmış (60'tan 110 birime yükselmiş); buna karşılık Y üretiminden vazgeçmiştir (50'den 35'e gerilemiş). Tüketimde denge ise P_2 fiyat doğrusunun I_2 farksızlık eğrisine teğet olduğu c_2 noktasında sağlanmıştır. Bu noktada tüketiciler 70 X; 60Y tüketiceklerdir. Oluşan c_2Hd_2 dış ticaret üçgenine göre $110 - 70 = 40$ birim X malı ihracatına karşılık $55 - 35 = 20$ birim Y malı ithalatı gerçekleşecektir. Ticaret haddi $P_Y / P_X = 20/40 = 1/2$ olacaktır.

Tablo 3.4

Çeşitli fiyatlarda üretim, tüketim ve dış ticaret miktarları

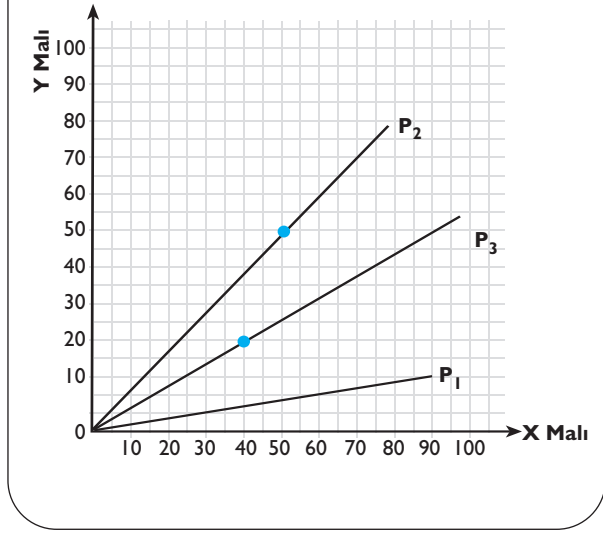
A ülkesi	Kapalı Ekonomi (P_1 fiyatı)		Serbest ticaret (P_2 fiyatı)		(P_3 fiyatı)	
	X	Y	X	Y	X	Y
Üretim	60	50	110	35	130	20
Tüketim	60	50	70	55	80	70
İhracat	0	0	40		50	
İthalat	0	0		20		50
Toplam Üretim	60X+60Y		110X+35Y		130X+20Y	
Toplam Tüketim	60X+60Y		70X+55Y		80X+70Y	

Neoklasiklerin serbest ticaretin toplam dünya hasılasını artıracığı görüşünü de bu örnek üzerinden açıklayabiliriz. Kapalı ekonomi durumunda A ülkesinin toplam üretimi $60X+60Y$ iken, P_2 fiyatında $110X+35Y$ 'ye, P_3 fiyatında ise $130X+20Y$ 'ye yükselmektedir. Her iki koşulda da tüketimde denge I_1 'e göre daha yüksek fayda düzeylerini temsil eden I_2 ve I_3 gibi farksızlık eğrileri üzerinde kurulmuştur. Bir başka ifadeyle refah artmıştır.

Yukarıdaki verilere bağlı olarak; yurt içi fiyatı (P_1) başlamak üzere çeşitli fiyatlarda A ülkesinin Y malı ithalatı karşılığında teklif ettiği X mallarını göstermemiz mümkün olacaktır. Benzer bir analiz B ülkesi için de yapıldığında o ülkenin de teklif eğrisi elde edilebilecek ve karşılıklı talep kanununa göre denge ticaret haddi bulunacaktır. Burada altının çizilmesi gereken nokta ülkelerin birbirlerinin mallarına olan talebinin şiddeti dış ticaret fiyatını ve dış ticaret miktarlarını belirleyecektir.

Şekil 3.9

Teklif eğrisinin belirlenmesi



A ülkesinin teklif eğrisini şekil 3.9 üzerinde çiziniz.



SIRA SİZDE

KİSMİ DENGE ANALİZİNDE DIŞ TİCARET

Kısmi denge analizi aracılığıyla belirli bir piyasada, üretim sektöründe dış ticareti etkileyebilecek faktörlerin neler olduğu açıklanmaya çalışılmaktadır. Kısmi denge analizinde örneğin; piyasada otomobil fiyatının nasıl belirlendiği ve değiştiği incelenmektedir. Analizde sadece otomobil piyasası üzerinde durulur ve dolayısıyla diğer piyasaların, otomobil piyasası üzerindeki etkileri ihmal edilir (*ceteris paribus varsayımı*). Bu nedenle de öncelikle ilgilendiğimiz piyasaya yönelik arz-talep eğrilerini kullanmamız gerekecektir.

Dış Ticaretin Olmadığı Durumda Denge

Şekil 3.10'da A ülkesinde X malına yönelik kısmi denge analizi sunulmaktadır. X malı piyasasının tam rekabet koşullarında çalıştığı, üreticilerin kârlarını tüketicilerin de faydalarını maksimize edecekleri varsayılmaktadır. A ülkesinde X malı ihracatı veya ithalatı yapılmamakta, dolayısıyla yurt içi fiyat yurt içi üreticilerin arzı ile yurt içi talebi dengelemektedir. Tüketici teorisinden hatırlayacağınız üzere, tüketicinin X malı tüketimini etkileyen temel faktörler X'in fiyatı, zevk ve tercihler, X'i ikame edecek ürünlerin fiyatları ve tüketicinin geliridir.

Şekil 3.10 X malı piyasasında toplam üretici (b alanı) ve tüketici rantlarını (a alanı) göstermektedir. Kısmi denge analizi şu sorulara yanıt bulmamıza yardımcı olacaktır:

- Eğer A ülkesinde X malının ticaretine izin verilirse, X malının fiyatında ve yurt içi piyasada satılan X malı miktarında nasıl bir değişiklik olacaktır?
- X malının serbest ticaretinden kim kazançlı çıkacaktır?
- Ticaret yapılacak fiyatı hangi politikalar etkileyecektir?

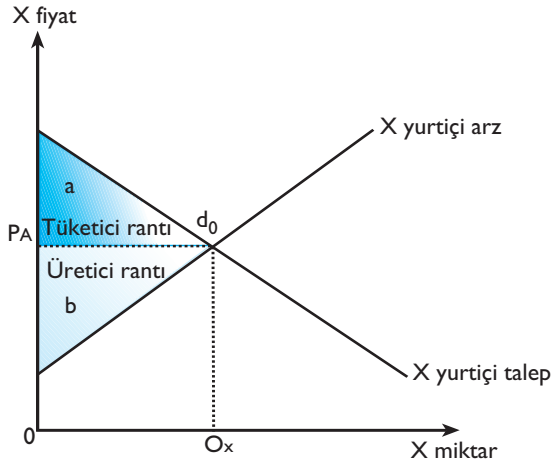
X malının üretildiği sektör dış ticarete açık değilse piyasada denge yurt içi arz ve talebin kesiştiği piyasa fiyatında oluşacaktır.

Tüketici rantı: Piyasa fiyatının üzerindeki fiyatları söz konusu malı satın almaya razı olan tüketicilerin, bu malı piyasa fiyatından elde etmeleriyle oluşan kazançtır.

Üretici rantı: Tam rekabet piyasasında oluşan fiyatın altında bir fiyatla da üretmeye razı olan üreticilerin, daha yüksek piyasa fiyatından ürettiklerini satmalarıyla oluşan kazançtır.

Şekil 3.10

Kapalı ekonomide X malı piyasasında denge



Bunun için A ülkesini X malının ticaretine açmamız ve oluşacak etkileri ayırtmamız gerekecektir. Talebi belirleyen temel faktörün X malının fiyatı olduğunu varsayalım. Eğer A ülkesinin yurt içi fiyatı (P_A) diğer ülkelerin fiyatından küçükse (P_U) A ülkesi X malını dış piyasalara ihraç edecektir. Yurt içi üreticiler daha yüksek olan fiyattan, diğer ülkelerdeki tüketicilere X malını satmak isteyeceklerdir. Ters durumda $P_A > P_U$ ise A ülkesi X malı ithalatçısı olacak, A ülkesindeki X malı tüketicileri daha düşük fiyattan diğer ülkelerden X malı almak isteyecektir.

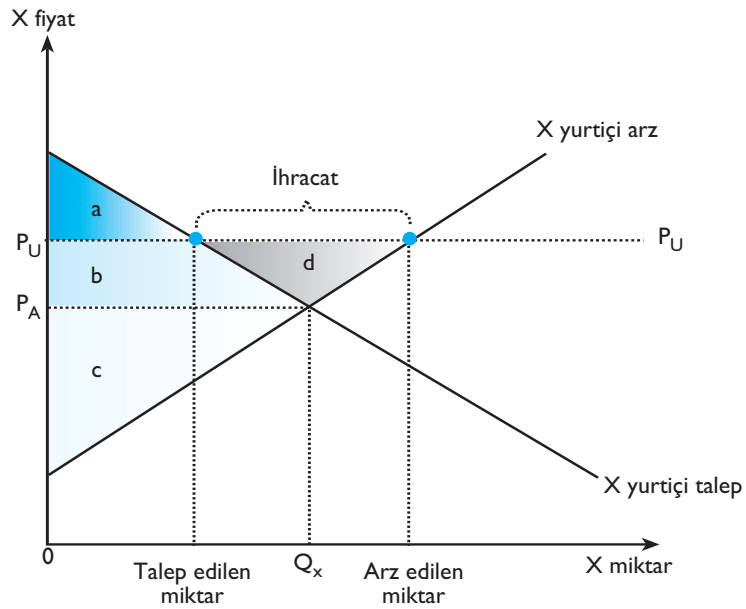
Dünya Fiyatları ve Karşılaştırmalı Üstünlükler

Yukarıda yaptığımız yurt içi fiyatla dünya fiyatlarının karşılaştırılması, aslında A ülkesinin X malında karşılaştırmalı üstünlüğünün olup olmadığının belirlenmesidir. Yurt içi fiyatlar aslında fırsat maliyetini yansıtmaktadır. Daha önce yaptığımız varsayımlardan hatırlayacağımız üzere karşılaştırmalı üstünlükler esasına göre belirlenen dış ticaret tüm ülkelerin yararına olacaktır.

Serbest ticaretin yaratacağı etkileri analiz etmeye başlamadan önce A ülkesinin dünya X malı piyasasını etkileyemeyecek küçük bir ülke olduğunu belirtelim. Dolayısıyla A, dünya X malı piyasasında oluşan fiyatı kabul edecektir. P_U fiyatından A ülkesinde sınırsız miktarda X malı üretileceğini veya talep edileceğini gösterebilmek için tam esnek, yatay bir doğru olarak çizilmiştir.

Şekil 3.11

İhracatçı ülke ve dış ticaret



A ülkesi dış ticarete açıldığında yurt içi fiyatla (P_A) dünya fiyatı (P_U) birbirine eşit olacaktır. Hiçbir alıcı dünya fiyatından fazla ödemek istemeyecek, hiçbir satıcı da P_U 'nun altında bir fiyatı kabul etmeyecektir. $P_A = P_U$ olunca, yurt içi arz ile talep arasında farklılık oluşacaktır. Şekil 3.11'de gösterildiği gibi P_U fiyatında A ülkesinde X malı arzı X talebinden fazla olmaktadır.

A ülkesindeki X malı arz ve talebi arasındaki farka rağmen, denge sağlanmaktadır. Çünkü arz fazlalığı diğer ülkeler tarafından talep edilmektedir. Dolayısıyla bu miktar A'nın ihracatı olacaktır. Peki, bu durumda A ülkesinde ticaretten doğan kazançlar nasıl değişecektir?

Öncelikle daha yüksek olan P_U fiyatı üreticilerin lehine olacaktır. Buna karşılık tüketiciler fiyatların P_A 'dan P_U 'ya yükselmesi sonucunda kayba uğrayacaklardır. Kazanç ve kayıpları ayrıştırabilmemiz için üretici ve tüketici rantlarına bakmamız gerekecektir. Fiyatın yükselmesi üretici rantının c'den c+b+d alanına artmasına neden olacaktır. Tüketici rantı ise a+b alanından a'ya gerileyecektir. Ticaretten net kazancı d alanı göstermektedir.

Dış ticaret durumunda fiyatı etkileyecek taşıma maliyetleri gibi faktörlerin etkisini yok varsayarak, ülkeler arasında fiyat farklılığı ortadan kalkacak, X malının **tek bir fiyatı** olacaktır.

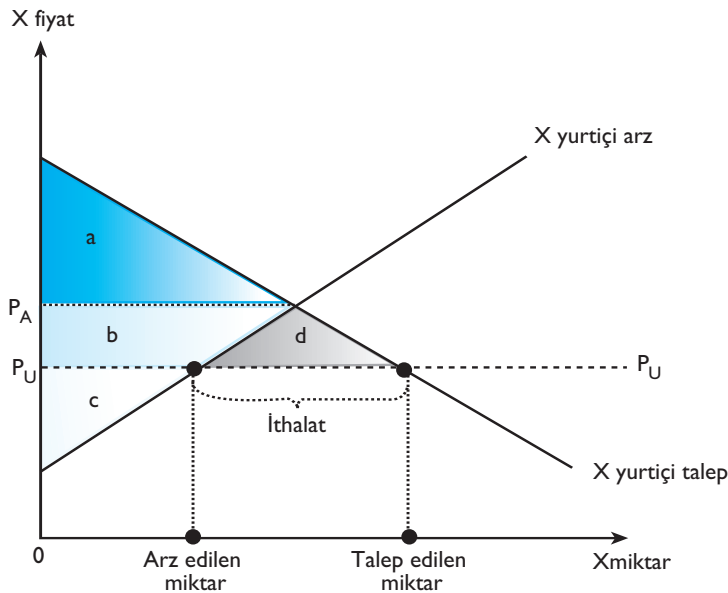
Tablo 3.5

	Ticaretten önce	Dış ticaret sonrası	Değişim
Tüketici rantı	a+b	a	-b
Üretici rantı	c	b+c+d	+(b+d)
Toplam	a+b+c	a+b+c+d	+d

Dış ticaretten sonra ihracatçı ülke refahında değişim

Şimdi ise P_A 'nın ticaret öncesi dünya fiyatlarından (P_U) yüksek olduğunu varsayalım. Yine ticarete açıldıktan sonra tek fiyat geçerli olacak A ülkesinde X malının fiyatı P_U olacaktır. Şekil 3.12'de görülebileceği gibi yurt içi talep P_U fiyatında A ülkesinde gerçekleşen üretimden fazladır. Arz ve talep arasındaki bu farklılık ithalat yoluyla karşılanacaktır. Yatay çizilmiş P_U fiyat doğrusu X malı dünya arzını temsil etmektedir. A ülkesini küçük ülke olarak varsaymıştık. Dolayısıyla A ülkesinin X malı ithalat talebi P_U fiyatını etkileyemeyecek, A istediği kadar X malı ithal edebilecektir.

Şekil 3.12



İthalatçı ülke ve dış ticaret

Yurt içi fiyatların daha düşük olan dünya fiyatlarına eşitlenmesiyle tüketici rantı a 'dan $a+b+d$ 'ye yükselecektir. Buna karşılık fiyatın düşmesi üretici rantının azalmasına, $b+c$ alanından c 'ye gerilemesine neden olacaktır.

Tablo 3.6

Dış ticaretten sonra ithalatçı ülke refahında değişim

	Ticaretten önce	Dış ticaret sonrası	Değişim
Tüketici rantı	a	$a+b+d$	$+(b+d)$
Üretici rantı	$b+c$	c	$-b$
Toplam	$a+b+c$	$a+b+c+d$	$+d$

Bütün bu soyut varsayımların ötesinde, gerçek hayatta ticarete konu olan malların fiyatları sadece arz ve talep tarafından belirlenmemektedir. Örneğin ülkeler arasında üretim maliyeti farklılığının yanında malların taşıma maliyetleri de önemlidir. Dış ticareti yapılan malların fiyatları karşılaştırılırken döviz kuru belirleyici bir faktör olmaktadır. Eğer ülkeler arasında fiyat farklılığını ortadan kaldıracak uygulamalar bulunursa, o malların ticareti yapılmayacaktır.

Kısmi denge analizi aracılığıyla ticarete konu olan malların fiyatlarına etki eden faktörlerin etkilerini inceleyebilmek mümkün olmaktadır. Örneğin gümrük tarifeleri, malın fiyatını tarife oranı kadar artırmaktadır. Dolayısıyla tarife oranlarındaki bir değişiklik yurt içi üretimi, tüketimi ve ticaret yapılacak miktarı doğrudan etkilemektedir. Benzer bir şekilde ihracat amacıyla üretimi artırabilmek için verilen sübvansiyonlar ihracat malının fiyatını değiştirecektir. Miktar kısıtlamaları- kota gibi uygulamalar da piyasadaki mal miktarını sınırlamakta dolayısıyla fiyatına etki etmektedir. Bu nedenle kısmi ve genel denge modelleri izlenen ticaret politikalarının ekonomik etkilerini anlamamıza yardımcı olacaktır.

Özet



Dış ticaretin olmadığı bir ekonomide üretici ve tüketicinin dengesini belirleyebilmek.

Otarşi durumunda bir ülkede ancak üretilen mallar tüketilmektedir. Bu nedenle üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınıra teğet olan, en yüksek fayda (refah) düzeyini temsil eden toplumsal farksızlık eğrisi ekonominin genel dengesini verecektir. Bu noktadan geçen doğrunun eğimi iki mal arasında yurt içi değişim oranını (nispi fiyat) verecektir.

Üretici dengesi, üretim imkânları eğrisinin eğiminin ülke içi nispi fiyatlara eşit olduğu noktada, **tüketicinin dengesi** ise üretim imkânları eğrisine teğet olan toplumsal farksızlık eğrisinin eğiminin yurt içi nispi fiyatlara eşit olduğu noktada gerçekleşecektir.

Başka bir ifadeyle denge noktasında malların değişim oranları ile marjinal dönüşüm oranı ve marjinal ikame oranı birbirine eşit olacaktır.



Artan fırsat maliyetleri koşullarında dış ticaretin ve dengenin nasıl sağlandığını gösterebilmek.

Klasik dış ticaret teorisinde üretim maliyetlerinin değişmediği varsayılmıştır. Buna göre ülkeler karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları malın üretiminde uzmanlaşabilmektedir. Oysa üretimde sabit maliyetler koşulunu savunabilmek oldukça güçtür. Neoklasikler artan fırsat maliyetleri (azalan getiri) durumunda da dış ticaretin iki ülkeye de kazanç sağladığını ispat etmeye çalışmışlardır. Buna göre artan maliyet-azalan getiri koşulunu ifade edebilmek için orijine göre içbükey üretim imkanları eğrisini kullanmaktayız. Ülkeler arasında malların üretim ve tüketimindeki farklılıklar, bu mallara yönelik talep olması koşuluyla dış ticarete neden olmaktadır. İki ülkenin iç fiyatlarının arasında bir fiyattan dış ticaret yapılmaya başlandığında iki ülke de kazançlı çıkacaktır. Oluşan uluslararası fiyat (ticaret haddi) ticaret öncesi fiyattan ne kadar farklı olursa, yurt içi fiyattan farklı olan ülke ticarettten o ölçüde kazançlı çıkacaktır. Artan fırsat maliyetlerinde üretimde tam uzmanlaşma gerçekleşmeyecektir. İhraç malının yurt içi üretim maliyeti (fırsat maliyeti) dış ticaret fiyatından küçük olduğu sürece malın üretimi gerçekleşecektir. Artan maliyetler tam uzmanlaşmayı engelleyecektir.



Dış ticaret yapan ülkelerde üretim-tüketim kazançlarını ayırıştırabilmek.

Otarşi durumunda bir ülkede ancak üretilen mallar tüketilmektedir. Buna karşılık ekonomi dış ticarete açıldığında tüketiciler ekonomide üretilen mallardan daha fazlasını tüketebilme imkânına kavuşurlar. Ülkeler arasında serbest ticaretin olması için farklı fiyatın oluşması yeterli olacaktır. Bunun sonucunda ticarettten kazançlı çıkılacak ve daha yüksek bir refah düzeyi yakalanabilecektir. Burada kazançlar *tüketim (değişim) kazançları* ve *üretim (uzmanlaşma) kazançları* olarak oluşmaktadır.

Tüketiciler dış ticaret yoluyla daha fazla mal tüketme imkânına kavuştukları için orijinden daha uzakta olan bir toplumsal farksızlık eğrisi üzerinde tüketim dengesine ulaşacaklardır. Yurt içi üretim miktarını değiştirmeden, dış ticaretin tüketici dengesinin daha yüksek fayda düzeyine sağlanması *tüketim (değişim) kazançları* olarak ifade edilir. Serbest ticaret yoluyla oluşan fiyatın, ülkede ihraç malı üretimini artırması ise üretimde uzmanlaşma etkisi adı verilir.

Oluşan uluslararası fiyat (ticaret haddi) ticaret öncesi fiyattan ne kadar farklı olursa, yurt içi fiyattan farklı olan ülke ticarettten o ölçüde kazançlı çıkacaktır.



Arz ve talep yapısındaki farklılıkların ülkeler arasında ticarete nasıl yol açtığını gösterebilmek.

İki ülke ve iki malın olduğu bir modelde ülkeler arasında üretim yapılarındaki farklılıkları farklı üretim imkânları eğrileriyle gösterebiliriz. Buna karşılık talep yapılarındaki farklılık ise farklı toplumsal farksızlık eğrileri paftalarıyla ifade edilmektedir.

Arz ve talep yapılarındaki bu farklılıklar ülkelerin yurt içi fiyatlarının farklı olmasına neden olacaktır. Yurt içi fiyatlardaki farklılıklar ise karşılaştırmalı üstünlüklerin belirlenmesini sağlar. Buna göre her ülke karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olduğu malın üretiminde uzmanlaşmalı ve ihracatını yapmalıdır. Ülkeler arasında dış ticaret fiyatının nasıl belirlendiği sorusuna cevap verebilmek için ise karşılıklı talep kavramını kullanıyoruz. İhraç edilen mal karşılığında ithal maldan ne kadar talep edildiği önem kazanmaktadır. Bil-

dişiniz gibi, karşılıklı talep teklif eğrileri aracılığıyla gösterilmektedir. İthal malına olan talebin şiddeti dış ticaret fiyatının oluşmasında etkili olmaktadır.

Bu sayede klasiklerin ülkeler arasında zevk-ve tercihlerin aynı olduğu varsayımı da terk edilmektedir.



Kısmi denge analizinde dış ticareti açıklayabilmek.

Kısmi denge analizi, belirli bir piyasada piyasa dengesini etkileyebilecek tüm hareketlerin, politikaların dış ticareti nasıl etkilediğini görmemizi sağlar. Bu analizler yapılırken diğer piyasalardaki koşulların değişmediği kabul edilir. Örneğin otomobil piyasasına ilişkin arz ve talep eğrileri kullanılarak, örneğin dış ticarete taşımacılık maliyetleri, döviz kurlarındaki değişimler gibi faktörlerin dış ticaret üzerine etkileri ortaya koymaya çalışılır. Kısmi denge analizinde dış ticaret durumunda fiyatı etkileyecek taşıma maliyetleri gibi faktörlerin etkisini yok varsayarak, ülkeler arasında fiyat farklılığı ortadan kalkacak, malın tek bir fiyatı olacaktır. Fiyattaki bu değişime bağlı olarak refahtaki değişimi üretici ve tüketici rantlarındaki değişim belirleyecektir.

Kendimizi Sınayalım

1. İki ülke arasında denge ticaret haddi (uluslararası ticaret fiyatı) ile ilgili olarak aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

- İki ülke arasındaki coğrafi yakınlığa bağlıdır.
- Küçük ülkenin iç fiyat doğrusuna eşittir.
- İki ülkenin yurt içi fiyat doğruları arasında oluşur.
- Büyük ülkenin yurt içi fiyatının yarısına eşittir.
- İki ülkenin fiyatlarının oranlanmasıyla bulunur.

2. Artan maliyetler (azalan getiri) şartlarına göre çizilmiş bir üretim imkânları eğrisi üzerinde serbest ticaret aracılığıyla tam uzmanlaşmanın (ihtisaslaşma) gerçekleşmesinin nedeni aşağıdakilerden hangisidir?

- Yurt içi fiyatların artan maliyetler nedeniyle yükselmesi
- Azalan marjinal fayda kanununun işlemesi
- Üretim faktörü stokunun azalıyor olması
- Daha yüksek fayda düzeyini temsil eden farksızlık eğrisine geçiliyor olması
- Dış ticareti kısıtlayan uygulamaların bulunması

3. Eğer ticaret haddi iki ülkenin fırsat maliyetlerinin arasında oluşuyorsa aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- İki ülke de ticaretten kazançlı çıkmaz
- İki ülke de kazançlı çıkar
- Sadece bir ülke kazançlı çıkar
- Bir ülke kazançlı çıkarırken diğeri kaybeder
- Bu fiyattan dış ticaret gerçekleşmez

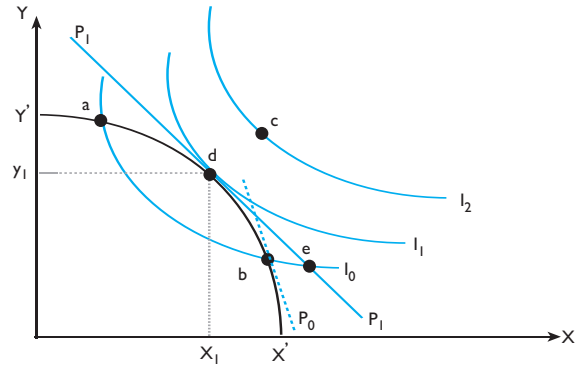
Fiyat (₺)	Arz miktarı	Talep miktarı
1	7000	10000
2	8000	8000
3	9000	8000
4	11000	7000

4. Yukarıdaki tablodaki verilere bağlı kalarak ticaretin olmadığı durumda kaç birim X malı tüketilmektedir?

- 7000
- 8000
- 9000
- 10000
- 10000

5. Yukarıdaki tablodaki verilere bağlı kalarak dünya fiyatlarının 3₺ olması durumunda A ülkesi;

- 10000 üretecek, 7000 tüketecek, 3000 ihraç edecektir.
- 9000 üretecek, 8000 tüketecek, 1000 ihraç edecektir.
- 8000 üretecek, 9000 tüketecek, 1000 ithal edecektir.
- 10000 üretecek, 10000 tüketecek, ticaret yapmayacaktır.
- 10000 üretecek, 7000 tüketecek, 3000 ithal edecektir.



6. Şekile göre kapalı ekonomide kararlı denge hangi noktada kurulacaktır?

- a
- b
- c
- d
- e

7. Şekle göre c noktasında tüketici dengesinin kurulmamasının nedeni aşağıdakilerden hangisidir?

- Tüketim dengesi orijine en yakın toplumsal farksızlık eğrisi üzerinde kurulur.
- Tüketiciler I_2 farksızlık eğrisini tercih etmemektedirler.
- I_2 farksızlık eğrisinin temsil ettiği fayda düzeyine ulaşabilecek mal üretimini ülke gerçekleştirememektedir.
- Yurtiçi fiyatlar uygun değildir.
- Tüketicilerin geliri yeterli değildir.

8. Şekle göre P_0 fiyatından dış ticarete açıldığında üretimin d noktasından b noktasına kayması hangi etkiyle açıklanmaktadır?

- Uzmanlaşma
- Tüketim
- Ticaret haddi
- Refah
- Büyüme

9. İki ülke arasında ticaret kazançlarının dağılımı aşağıdakilerden hangisine bağlıdır?

- Her bir ülkede kullanılan üretim faktörü miktarına
- Her ülkenin mutlak üstünlüklerine
- Üretim imkânları eğrisinin belirlediği sınırına
- Ticaret haddinin yurtiçi fiyatlardan farklılığına
- Ulusal paralarının değerine

10. Kısmi denge analizinde X malının serbest ticareti yapıldığında, daha düşük olan uluslararası fiyatın üzerindeki fiyatlarda söz konusu malı satın almaya razı olan tüketiciler hangi kazancı elde ederler?

- Tüketici rantı
- Üretici rantı
- Dış ticaret rantı
- Faiz geliri
- Arbitraj geliri

Yaşamın İçinden

BBC TURKISH.com

30/08/2006

AB'nin ayakkabı çıkmazı

Avrupa Komisyonu Çin ile Vietnam'dan ithal edilen deri ayakkabılara yüksek gümrük vergileri konulmasını talep ediyor. Çin ile Vietnam'ın ithalat atağı Brüksel'de endişe yaratıyor

Bu ay başında her iki ülkeden ithal edilen ayakkabılara geçici kısıtlamalar getirilmişti. Fakat Avrupa Komisyonu, bunların yerine daha ağır ve daimi gümrük duvarları çekilmesini öneriyor.



Çin ile Vietnam'ın ithalat atağı Brüksel'de endişe yaratıyor

Avrupa'nın ayakkabı imalatçıları, önlem alınmazsa Uzak Doğu'dan gelen ucuz ürünlerin kendilerini piyasadan sileceğini söylüyor.

Fakat ayakkabı satıcıları aynı fikirde değil; gümrük vergilerinin tüketiciye olumsuz yönde yansıtacağına dikkat çekiyorlar.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin hükümetleri ise bu tartışmada ikiye bölünmüş durumda. Bir grup ülke Avrupa Komisyonu'nun önerisine arka çıkarken, karşıt grup ise böyle bir adıma gerek olmadığını savunuyor.

Çin ile Vietnam, Avrupa Birliği'ne her yıl yüz milyonlarca çift deri ayakkabı satıyor. Bütün işaretler, bu ticaretin önümüzdeki yıllarda daha da büyüyeceği yönünde. Fakat Avrupa Komisyonu, her iki ülkenin de ayakkabı imalatçılarının büyük devlet teşvikleri aldığının kanıtlanabileceğini ve ancak bu sayede gerçeğin ötesinde ucuz fiyatlarda ayakkabı ihraç ettiklerini söylüyor.

Brüksel merkezli Komisyon, Çin'den ithal edilen ayakkabılara yüzde 16 buçuk, Vietnam'dan gelenlere ise yüzde 10 oranında vergi yüklenmesini öneriyor.

Bu öneriye en çok destek veren iki Avrupa ülkesi, ayakkabı sanayiinin güçlü olduğu İtalya ile Portekiz. Her iki ülke de imalat sektörünü ayakta tutmanın tek çaresinin bu olduğunu savunuyor.

Öte yandan İngiltere ve Danimarka gibi birlik üyeleri ise Çin ile Vietnam'ın bu sertlikte bir gümrük duvarını hak etmediğini söylüyor.

Ayakkabı satıcıları ve tüketici grupları da bu tartışmada büyük çapta Çin ve Vietnam'ın yanında duruyor.

Kaynak: BBC. AB'nin ayakkabı çıkmazı. Ocak 18, 2012 BBC Turkish.com: http://www.bbc.co.uk/turkish/europe/story/2006/08/060830_eu-shoes.shtml

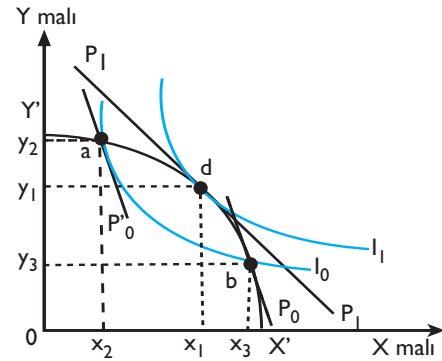
Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret ve Üretim-Tüketim Kazançları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. a Yanıtınız yanlış ise “Üretim Koşullarının Farklı Olması Durumunda Bağlı Dış Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. b Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Olmadığı Bir Ekonomide Denge” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. b Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Olmadığı Durumda Denge” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. b Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret ve Üretim-Tüketim Kazançları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. d Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Olmadığı Durumda Denge” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. c Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaretin Olmadığı Durumda Denge” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. a Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticaret ve Üretim-Tüketim Kazançları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. d Yanıtınız yanlış ise “Üretim Koşullarının Farklı Olması Durumunda Bağlı Dış Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. a Yanıtınız yanlış ise “Kısmi Denge Analizinde Dış Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Şekil 3.1'de a noktasında P_0 fiyat doğrusu I_0 farksızlık eğrisine teğettir. Bu noktada MİO fiyat doğrusunun eğimine eşittir ve tüketimde denge sağlanmıştır. Ancak genel denge koşulu üretimde ve tüketimde dengenin aynı anda sağlanmasını gerektirmektedir. Oysa üretim dengesine baktığımızda P_0 fiyat doğrusuna paralel çizdiğimiz P'_0 fiyat doğrusu üretim imkanları eğrisine b noktasında teğet olmuştur. Bu fiyattan ekonomi ox_3 kadar X malı; oy_3 kadar da Y malı üretecektir. Buna karşılık tüketim dengesi için oy_2 kadar Y malı; ox_2 kadar da X malı tüketilmesi gerekmektedir. O hâlde yurt içi piyasada Y malında y_2y_3 kadar karşılanmamış bir talep, X malında da x_2x_3 kadar arz fazlalığı oluşacaktır. Piyasada Y malına göre daha fazla üretilen X malının fiyatı düşerken, Y'nin fiyatı yükselecektir. Yurt içi fiyattaki bu değişim üretilen tüm malların tüketildiği d noktasına gelinceye kadar devam edecektir. Bu nedenle kalıcı ve istikrarlı denge ancak d noktasında kurulabilir.

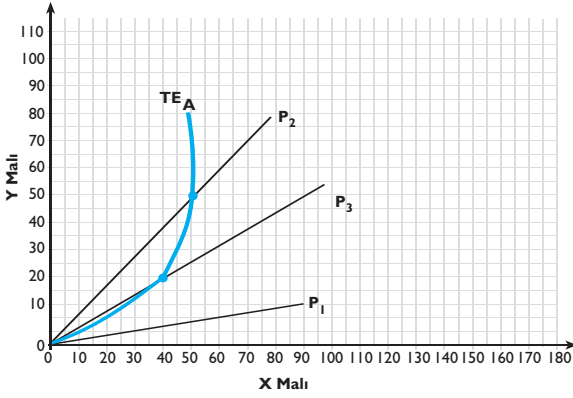


Sıra Sizde 2

Şekil 3.5'e göre A ülkesi için P_u fiyatı X malının P_A 'ya göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretim dengesi d_1 noktasından C noktasına doğru hareket edecektir. X'in fiyatının artması, X üretimini kârlı hâle getirecektir. B ülkesi için ise P_u fiyatı Y malının X'e göre daha pahalı olduğu bir fiyattır. Bu durumda üretim dengesi d_2 'den E noktasına doğru hareket edecektir. Y'nin daha pahalı olduğu bu fiyatta Y malının yurt içi üretimi artmıştır. O hâlde A ülkesinde X malında, B ülkesinde ise Y malında üretiminde eksik uzmanlaşma gerçekleşmiştir.

Sıra Sizde 3

A ülkesinin teklif eğrisi üzerinde yurt içi fiyattan (P_1) başlamak üzere çeşitli fiyatlarda A ülkesinin Y malı ithalatı karşılığında teklif ettiği X mallarını göstermemiz mümkün olacaktır. Buna göre dış ticaret fiyatı P_1 olduğunda A ülkesinin iç fiyatına eşit olduğundan ticaret gerçekleşmeyecektir. Fiyat P_2 olduğunda 20 birim Y malı karşılığında 40 birim X malı teklif edilmektedir. Dış ticaret fiyatı P_3 olduğunda ise 50 birim Y malı karşılığında 50 birim X malı teklif edilmektedir.

**Yararlanılan Kaynaklar**

- Appleyard, D., Field A. & Cobb, S. (2010). *International Economics*. New York: McGraw-Hill Pub.
- Carbaugh, R. J. (2012). *International Economics, 12th Edition*. Cincinnati, OH: South-Western College Publishing.
- Ertürk, E. (1996). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- İyibozkurt, E. (2001). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Karlık, R. (2011). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası İktisat*. İstanbul: Güzem Can yayınları.
- Ünsal, E. M. (2005). *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

4

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Bir ülkenin, sahip olduğu üretim faktörü donanımının uzmanlaşma ve uluslararası ticaretteki rolünü anlatabilecek,
- Bir ülkenin nispi üretim faktörü donanımının anlamını belirleyebilecek ve malların üretim faktörü yoğunlukları ile birlikte uluslararası ticaretteki etkisini tanımlayabilecek,
- Uzmanlaşma ve uluslararası serbest ticaret sonucunda ülkeler arasında mal fiyatları yanında üretim faktörü fiyatlarının da eşitleneceğini gösterebilecek,
- Uygulamada Heckscher-Ohlin Modelinin geçerliliğini tartışabilecek ve modele yönelik eleştirileri tanıyabilecek,
- Bir ülkenin üretim faktör yapısında sadece bir faktörün artması sonucu üretim yapısının nasıl değişeceğini karşılaştırabilecek,
- Heckscher-Ohlin Modeli'nin kısa dönemde geçerlilik durumunu açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Heckscher-Ohlin Modeli
- Nispi Üretim Faktörü Donanımı
- Üretim Faktörü Yoğun Mal
- Kıt Üretim Faktörü
- Eşürün Eğrisi
- Leontieff Paradoksu
- Edgeworth-Bowley Kutu Diyagramı
- Stolper Samuelson Teoremi
- Rybczinsky Teoremi
- Spesifik Faktör

İçindekiler

Uluslararası İktisat
Teorisi

Faktör Donatımı
Teorisi: Heckscher-
Ohlin Modeli

- GİRİŞ
- HECKSCHER-OHLİN MODELİ
- HECKSCHER-OHLİN MODELİNİN GENİŞLETİLMESİ
- KISA DÖNEMLİ ANALİZ: SPESİFİK FAKTÖR MODELİ

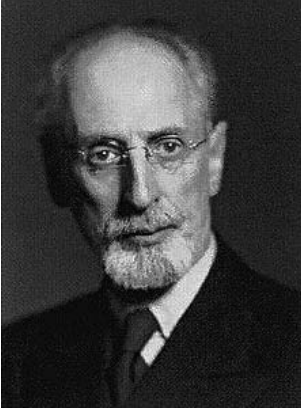
Faktör Donatımı Teorisi: Heckscher-Ohlin Modeli

GİRİŞ

Birinci ünite de belirttiğimiz üzere, klasik iktisatçılara göre bir mal için üretim fonksiyonu bütün ülkelerde farklı idi. Bir ülke, diğer ülkelere göre, aynı oranlarda üretim faktörlerine sahip olsa bile, aynı maldan aynı miktarda üretmeyecektir. Bu da onlara göre ticaretin esasını teşkil etmektedir. Fakat klasik iktisatçılar hiçbir zaman üretim fonksiyonlarının ülkelerde neden farklı olduğunu yeterince açıklayamamışlardır.

Klasik iktisatçılara göre aynı malın üretim fonksiyonlarının ülkelerde farklı olması, 1. ünite de bahsettiğimiz 6. varsayıma dayanmaktadır. (Bu varsayım üretim faktörlerini ülke içinde hareketli fakat ülkeler arasında hareketsiz olduğunu belirtmişti.) Çünkü üretim faktörlerinin ülke içinde hareket etmesi, fakat ülkeler arasında etmemesi, üretim faktörlerinin ülke içinde kalarak işgücü maliyetleri en düşük malların üretimine kaymasına sebep olacaktır. Bu yüzden de ülke, en düşük işgücü maliyetleriyle elde edebileceği malları üretecektir. Üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketliliğinin kabul edilmesi hâlinde, bütün ülkelerde aynı mal için üretim fonksiyonlarının da aynı olması gerekecektir. Zaten üzerinde durulması gereken de bu nokta olmaktadır.

Resim 4.1



Eli Filip Heckscher
(1879- 1952),
İsveçli iktisatçı,
iktisat tarihçisi ve
politikacı.

Resim 4.2



Bertil Gottbard Ohlin
(1899-1979),
İsveçli iktisatçı ve
politikacı. Nobel
iktisat ödülünü
1977 yılında
kazanmıştır.

Üretim fonksiyonlarının (teknolojinin) ülkelerde farklı olması ve bunun ticaretin esasını oluşturması, klasiklerden sonra gelen iktisatçılar arasında geniş ölçüde tartışılmıştır. Bunlar arasında **Eli Heckscher** ve **Bertil Ohlin**, ülkelerde aynı mal-

lar için üretim fonksiyonlarının aynı olduğunu kabul ederek, ana kaynağın ülkelerin sahip olduğu nispi üretim faktörü donanımının olduğunu belirtmişlerdir. Onlara göre aynı mal için ülkeler arasında üretim fonksiyonu aynıdır. Bir ülke, diğer bir ülkeye göre nispi olarak aynı miktarda üretim faktörlerine sahipse aynı malları üretecektir. Fakat ülkelerde farklı malların üretimi için farklı üretim faktörleri bileşiminin kullanımı söz konusudur. Örneğin, A malı üretiminde sermaye, B malı üretiminde ise işgücü, diğer üretim faktörlerine göre nispi olarak bol kullanılabilir. Bu durumda A malı sermaye yoğun, B malı ise işgücü yoğun bir maldır.

Bir ülke diğer bir ülkeyle karşılaştırıldığında nispi olarak bir üretim faktörüne daha fazla sahipse, daha fazla donanımlı olduğu bu üretim faktörünün nispi olarak daha fazla kullanıldığı mal üretiminde düşük maliyet ya da yüksek verim avantajına sahip olur. Ülkeler arasında uzmanlaşma ve uluslararası ticaret de bu duruma göre oluşur. Böylece Heckscher-Ohlin Modeli, Karşılaştırmalı Üstünlükleri (klasik iktisatçılardan farklı olarak) ülkelerdeki nispi üretim faktörü donanımı ile malların üretim faktörü yoğunluklarına dayanarak açıklar.

HECKSCHER-OHLİN MODELİ

Heckscher-Ohlin Modeli açık veya saklı birçok varsayıma dayanmaktadır. Bu varsayımlardan bir kısmı Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinde de kabul edilen varsayımlardır.

1. İki mal, iki ülke, iki üretim faktörü olduğu varsayılmaktadır.
2. Ülkelerin mal ve üretim faktörü piyasasında tam rekabet şartları geçerlidir.
3. Ülkelerin kendi içinde üretim faktörü hareketliliği tamdır fakat ülkeler arasında üretim faktörlerinin hareket etmediği varsayılmaktadır.
4. Ülkelerdeki üretim faktörleri aynı vasıftadır (homojendir).
5. Ülkelerde üretim faktörü arzı sabittir ve tam olarak istihdam edilmektedir.
6. Ülkeler arasında serbest ticaret vardır, uluslararası ticarete konan herhangi bir engel yoktur ve ulaştırma maliyetleri sıfırdır.
7. Mallar, üretim faktörü yoğunluklarına göre sınıflandırılabilir (işgücü yoğun, sermaye yoğun).
8. Ülkelerdeki mal üretimlerinde aynı teknik uygulanmaktadır. Aynı üretim faktörü girdileri, aynı miktarda mal üretmektedir. Bu varsayımdan çıkan bir sonuç da ülkeler için daha sonra ele alacağımız eşürün eğrilerinin her mal için aynı olacağıdır.
9. Ülkelerde ölçeğe göre sabit verim söz konusudur.
10. Bir mal için üretim faktörü yoğunluğunun, bütün faktör fiyat oranlarında aynı olması, değişmemesidir. Bunun anlamı, daha sonra da değineceğimiz üzere, iki farklı malın eşürün eğrilerinin birbirini sadece bir defa kesmeleridir.

Bu varsayımlar altında, uluslararası aynı mal için aynı üretim fonksiyonlarının geçerli olmasına rağmen, farklı malların farklı üretim fonksiyonlarına sahip olması ve ülkelerin de nispi faktör donanımlarının farklılık göstermesi sebebiyle uluslararası karşılaştırmalı üstünlükler ortaya çıkar ve uzmanlaşma ile birlikte uluslararası ticaret ülkelere bir kazanç sağlar.

Kısaca bir ülke, nispi olarak daha fazla donanımlı olduğu üretim faktörünün (diğer üretim faktörlerine göre) yoğun olarak kullanıldığı mallarda uzmanlaşmalı ve o malları ihraç etmelidir. Bu durumda ülke uluslararası ticaretten kazançlı çıkacaktır.

Şimdi, ülkelerde nispi üretim faktörü donanımından ne anlaşıldığı üzerinde duralım. E. Heckscher ve B. Ohlin'e göre, bir ülkenin kıt üretim faktörü kendine yeterlilik varsayımı altında, yabancı ülkeye göre nispi fiyatı yüksek olandır. Bu tanım *fiyat tanımı*dır.

Ölçeğe göre sabit verim: Girdilerdeki artış oranı ile ürün miktarındaki artış oranının aynı olması.

Ölçeğe göre artan verim: Girdilerdeki artış oranından ürün artış oranının fazla olması.

Ölçeğe göre azalan verim: Ürün artış oranının girdilerdeki artış oranının altında kalması.

İş gücü: Mal ve hizmet üretmek için gerekli fiziksel ve zihinsel çalışmalar; emek.

Sermaye: Mal ve hizmetleri üretmek için kullanılan makine, araç, fabrika vb; kapital.

İşgücü Yoğun Mal: Sermayeye göre daha fazla işgücü kullanılarak üretilen mal.

Sermaye Yoğun Mal: İşgücüne oranla daha fazla sermaye kullanılarak üretilen mal.

Kıt üretim faktörünün fiyat tanımı: Bir ülkenin üretim faktörü, yabancı ülkeye göre nispi olarak fiyatı yüksek olandır.

İkinci tanım *fiziksel tanımdır*. Bir ülkenin kıt üretim faktörü yabancı ülkeye göre, diğer üretim faktörü biriminin başına daha az fiziksel birim düşenidir. İlk defa W. Leontieff tarafından tanımlanmıştır.

İktisat literatüründe genellikle bu iki tanım ele alınmaktadır. Belirttiğimiz üzere, hangi ülkede bir üretim faktörünün diğerine oranı, nispi olarak yabancı ülkelerekinden büyükse, o üretim faktörünün nispi olarak bol kullanan malın maliyeti, karşılaştırmalı olarak düşük olacaktır. Bu yüzden, fiziksel tanım yanında, fiyat tanımını da kullanılmaktadır. Bir ülkede bir üretim faktörüne yapılan ödemelerin (o faktörün fiyatı anlamında) diğer üretim faktörlerine yapılan ödemelere oranı, yabancı ülkelerindekinden küçükse, o üretim faktörü adı geçen ülkede nispi olarak daha bol bulunmaktadır.

Bu tanımlar iki ayrı şekilde gösterilebilir.

K_A : A ülkesindeki sermaye miktarı,

L_A : A ülkesindeki işgücü miktarı,

K_B : B ülkesindeki sermaye miktarı,

L_B : B ülkesindeki işgücü miktarı,

R_{KA} : A ülkesindeki sermayeye yapılan ödemeler,

R_{LA} : A ülkesindeki işgücüne yapılan ödemeler,

R_{KB} : B ülkesindeki sermayeye yapılan ödemeler,

R_{LB} : B ülkesindeki işgücüne yapılan ödemeler,

olarak alınırsa, fiziksel tanıma göre;

$K_A / L_A > K_B / L_B$ ise,

A ülkesinde sermaye nispi olarak daha boldur.

Fiyat tanımına göre ise,

$R_{KA} / R_{LA} < R_{KB} / R_{LB}$ iken

yine A ülkesinde sermayenin nispi olarak daha bol olduğunu anlarız.

Kıt üretim faktörünün fiziksel tanımı: Bir ülkenin kıt üretim faktörü yabancı ülkeye göre diğer üretim faktörü biriminin başına daha az fiziksel birim düşenidir.

Eşürün eğrileri, aynı toplam üretim miktarını sağlayan işgücü ve sermaye girdileri bileşiminin geometrik yerlerini göstermektedir.

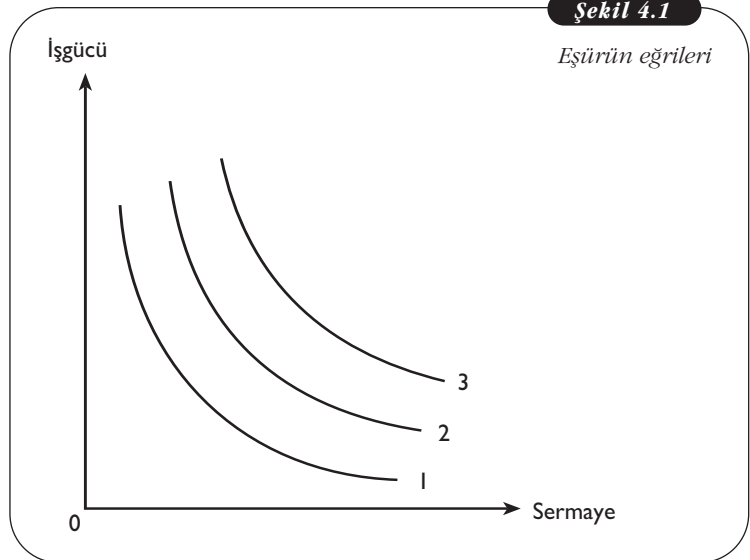
A ülkesinde 100 birim sermaye 200 birim işgücü; B ülkesinde 300 birim sermaye 400 birim işgücü varsa, fiziksel tanıma göre hangi ülkede hangi üretim faktörü kıttır?

1 SIRA SİZDE

Modelin Şekille Açıklanması

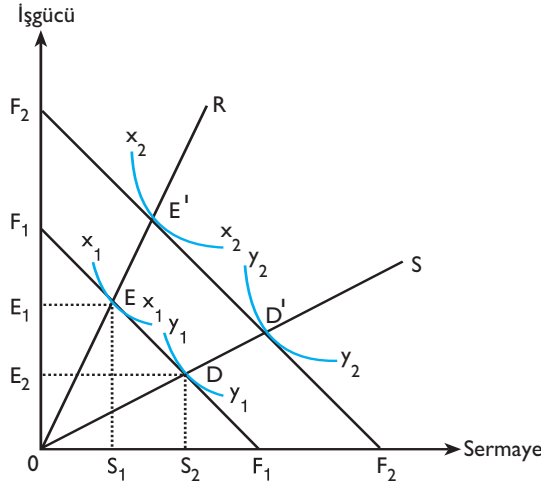
Heckscher-Ohlin Modelini geometrik olarak da göstermek mümkündür. Modeli ilk defa geometrik olarak sunan R. Robinson ve K. Lancaster'dir. R. Robinson ve K. Lancaster Modeli açıklamak için eşürün eğrileri ve Edgeworth-Bowley kutu diyagramını kullanmıştır. Yaklaşımları daha çok fiziksel tanıma dayanmaktadır.

Eşürün eğrileri, üretim faktörlerinin değişik oranlarda kullanılmasıyla elde edilen sabit ürün miktarlarını göstermektedir (Şekil 4.1). Her mal için farklı eşürün haritası söz konusudur.



Şekil 4.2

Heckscher-Ohlin Teoreminin geometrik açıklaması



Emek ve sermayenin fiyatları veri iken, her iki faktörün çeşitli bileşimlerine göre yapılacak ödemeleri, **eş-maliyet doğrusu** gösterir.

Pareto Optimumu: Malların üretimlerinde (ya da tüketiminde) varılan optimum dağılım. Bu optimumda üreticiler (ya da tüketiciler) en etkin üretime (ya da tüketime) ulaşmış olur. Buradan sapıldığında üretimde (ya da tüketimde) etkinlik bozulur. Bir ekonomide üretim ve tüketimde aynı anda pareto optimumuna ulaşılması Genel Pareto Optimumu durumunu yansıtır.

($MTIO_{ES} = F_E/F_S$) gerçekleşmiştir. Bu eşliğin bulunduğu durumda *Pareto Optimumu* sağlanmıştır ve kaynakların yeniden dağılımı ancak bir malın üretiminin azaltılması sonucunda başka bir malın üretiminin artırılmasıyla mümkün kılınabilir. Diğer bir ifadeyle E ve D noktalarında, işgücü ve sermayenin dağılımı ve fiyatları veri iken, X ve Y mallarının maksimum üretimleri gerçekleşmiştir. Ancak şekilden de görüldüğü üzere X ve Y mallarının işgücü ve sermaye gereksinimleri farklıdır.

Nitekim E noktasında E_1 birim işgücü ve S_1 birim sermaye kullanılarak üretim gerçekleşmiştir. D noktasında ise E_2 birim işgücü ve S_2 birim sermaye kullanılmıştır. Görüldüğü üzere X ve Y malı için işgücü ve sermaye gereksinimleri farklıdır. Bunun anlamı, X ve Y malı için faktör yoğunluklarının farklı olduğudur. OE ve OD, X ve Y mallarının faktör yoğunluk hattını (doğrusunu) göstermektedir. Farklı faktör yoğunluk hatları bize, bu malların üretimlerinde işgücü ve sermayenin değişik oranlarda kullanıldığını gösterir. Nispi faktör fiyatları değişmediği sürece faktörlerin iki kat artması, üretimi de aynı oranda artıracaktır.

SIRA SİZDE

2

A ülkesinde sermayenin fiyatı (sermayeye yapılan ödemeler) 20, işgücünün fiyatı (işgücüne yapılan ödemeler) 50, buna karşılık B ülkesinde sermayenin fiyatı (sermayeye yapılan ödemeler) 80, işgücünün fiyatı (işgücüne yapılan ödemeler) 60 ise fiyat tanımına göre hangi ülkede hangi üretim faktörü nispi olarak boldur?

Vilfredo Pareto (1848-1923). Pareto Optimumu kavramını ilk bulan İtalyan iktisatçısıdır.

Eş-maliyet doğrusu: Bir firmanın (üreticinin) verili bir bütçe ile üretim faktörü fiyatları sabitken (değişmezken) her iki üretim faktöründen (işgücü ve sermaye) satın alabileceği miktarların çeşitli bileşimlerini veren doğru.

Faktör ihtiyaçlarının farklılığı veya farklı *faktör yoğunlukları* üretim noktaları E ve D'nin orjinle birleştirilmelerinden elde edilen hatlarla gösterilebilir. Böylece OE ve OD, X ve Y mallarının *faktör yoğunluk hatlarıdır*. Faktör yoğunluk hatlarının X ve Y malları için farklı olması, bu malların üretimlerinde işgücü ve sermayenin farklı oranlarda kullanıldığını göstermektedir. Şekilde X malı işgücü, Y malı sermaye yoğun maldır. Nispi faktör fiyatları değişmediği sürece, faktörlerin (işgücü ve sermaye) iki kat artışı, X ve Y malları üretimlerini de iki kat artıracak; x_1x_1 ve y_1y_1 eşürün eğrilerden x_2x_2 ve y_2y_2 nin üzerindeki noktalara (E' ve D') hareketi sağlayacaktır. Faktörlerin artışları dikkate alındığında faktör yoğunluk hatlarının çakışması ise, A ve B malları üretimlerinin faktör yoğunluklarının aynı olduğunu gösterecektir.

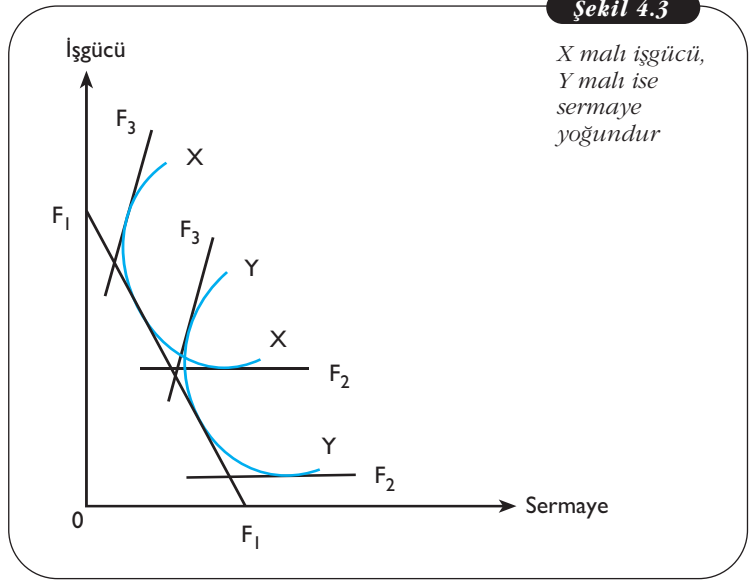
Şekil 4.2'de malların faktör yoğunluklarını eşürün eğrileri yardımıyla görmek mümkündür. Şekilde x_1x_1 ve y_1y_1 ; X ve Y mallarının eşürün eğrileridir. X ve Y'nin üretimleri eşürün eğrilerinin herhangi bir noktasında yer alabilir. Ancak üretim noktasını belirleyecek olan **eş maliyet (masraf) doğrularıdır**; eğer eş maliyet doğrusu F_1F_1 şeklinde ise X ve Y malı üretimleri E ve D noktalarının koordinatlarının belirledikleri miktarlar kadar olacaktır. Çünkü bu noktalarda her iki mal için, marjinal teknik ikame oranlarının, faktör fiyatları oranına eşitliği

Şekil 4.3'te X malı çeşitli faktör fiyat oranlarında Y malına göre işgücü yoğunudur. Y malı ise, sermaye yoğundur. Eğer bir ülkede nispi olarak işgücü bolsa, ülke X malında, sermaye bolsa Y malında uzmanlaşmalı ve o malı ihraç etmelidir. Şekilden de açıkça görülmektedir ki, F_1F_1 , F_2F_2 ve F_3F_3 faktör fiyat oranlarının hepsinde X malı işgücü yoğun, Y malı ise sermaye yoğun olarak üretilebilmektedir.

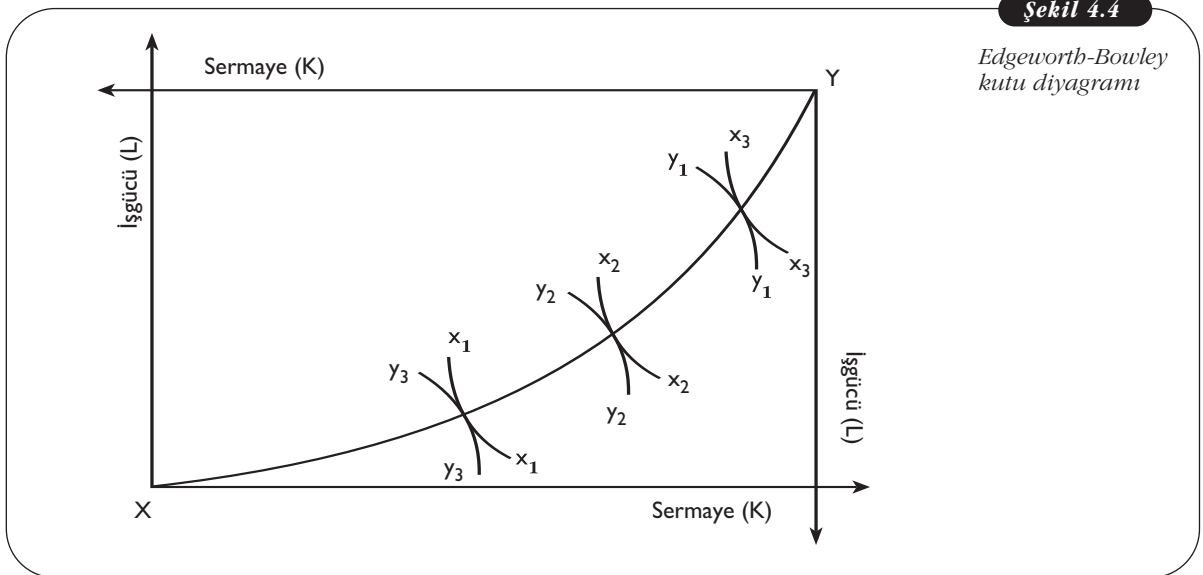
Eşürün eğrileri yardımıyla, Edgeworth-Bowley kutu diyagramı çizip, *bağit (mukavele) eğrisini* elde etmek mümkündür. Bağit eğrileri yardımıyla da Heckscher-Ohlin Modeli açıklanabilir.

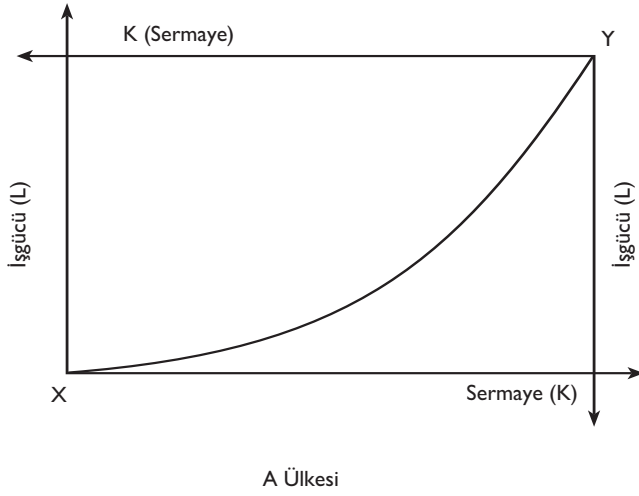
Herhangi bir ülkenin sabit miktarda işgücü (L) ve sermaye (K) stoku olduğunu kabul edelim. Bu iki üretim faktörünü kullanarak X ve Y malı elde ediliyorsa, ülkenin iki üründen elde edeceği miktar Edgeworth-Bowley kutu diyagramında gösterilen bağit eğrisi üzerinde olacaktır (Şekil 4.4).

XY bağit eğrisi, X ve Y malının eşürün eğrilerinin teğet oldukları noktaların birleştirilmesinden meydana gelmiştir. Bağit eğrisine *maksimum üretim eğrisi* demek de mümkündür. Çünkü bu eğrinin üzerinde olmayan bir noktada yapılacak üretim maksimum ürünü (X ve Y malı cinsinden) vermeyecektir. Ancak bu eğrinin üzerindeki bir noktada ürün (X ve Y malı), verili faktör donanımı ile maksimum olacaktır. Eğer bağit eğrisi iki orijini birleştiren bir doğru şeklinde olsa idi, X ve Y malı üretimlerinde faktör yoğunlukları aynı olması gerekirdi. Eğer eğri (Şekil 4.4'deki gibi) iki orijini birleştiren çapraz çizginin altında kalıyorsa X malı sermaye yoğun, Y malı işgücü yoğun olarak üretiliyor demektir. Eğer bağit eğrisi çapraz çizginin üstünde kalsa idi, X ve Y malının faktör yoğunlukları tersine olacaktı.

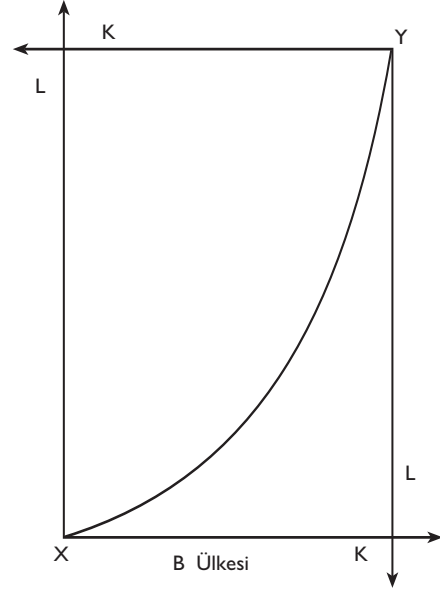


Üretici denge noktalarının birleştirilmesiyle oluşturulan eğrinin geometrik yerine **bağit eğrisi** denir.



Şekil 4.5*A ülkesinde sermaye yoğun üretim*

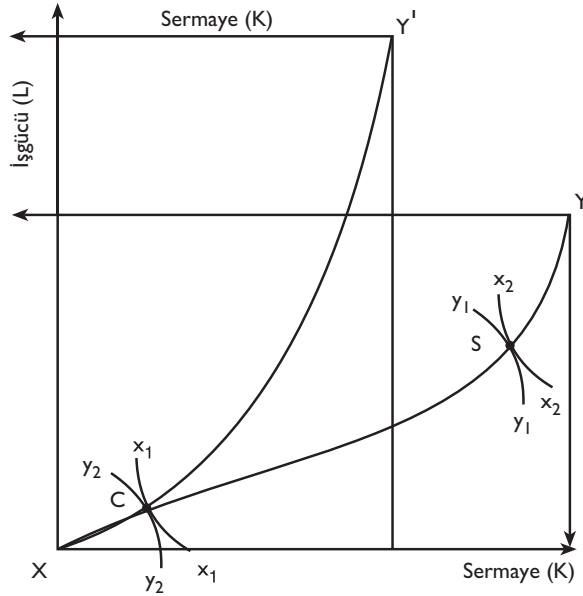
A Ülkesi

Şekil 4.6*B ülkesinde emek yoğun üretim*

B Ülkesi

Şekil 4.5 ve Şekil 4.6'da görüldüğü gibi, X ve Y malı üretiminde A ülkesi sermaye yoğun, B ülkesi işgücü yoğun olarak üretimde bulunmaktadır.

Bu iki ülkenin kutu diyagramlarını Şekil 4.7'de gösterildiği gibi birleştirebiliriz.

Şekil 4.7*A ve B ülkelerinin birlikte ele alınışı*

İki ülkenin bağıt eğrisinde, eğimlerin ortak olduğu kısımlar vardır. Dolayısıyla, sermaye de nispi olarak donanımlı olan A ülkesi; sermaye yoğun X malından XS kadar üretirken, işgücü yoğun Y malından YS kadar üretecektir. İşgücünde nispi olarak daha donanımlı olan B ülkesi ise; Y^1 C kadar işgücü yoğun Y malından üretecektir, XC kadar sermaye yoğun X malından üretecektir.

Şekil 4.9'da bu suretle elde edilen bir üretim imkanları eğrisinin şekli XY eğrisi gibi ise, işgücü donanımı nispi olarak fazla olan ülkenin, X^1X^1 eğrisi gibi ise, sermaye donanımı nispi olarak fazla olan ülkenin üretim imkanları eğrisini göstermektedir. Üretim imkânları eğrilerinin farklılığı, ülkelerin nispi üretim faktörü donanımlarının farklı olmasından kaynaklanmaktadır.

Serbest Ticaret ve Yurt İçi Gelir Dağılımı

Uluslararası ticaretin bir ülkeye kazanç sağladığı anlaşılmış bulunmaktadır. Acaba bu kazanç kimlere gider? Toplumdaki bütün üyelere eşit olarak mı dağıtılır? Yoksa bazıları diğerlerinden daha fazla mı alır? Ya da bazıları diğerlerinin pahasına daha çok mu kazanır?

Örneğimizi somutlaştırmak için ülkeyi Türkiye, işgücü yoğun malı buğday, sermaye yoğun malı bilgisayar olarak ele alalım. Türkiye nispi üretim faktörü yoğunluğu bakımından işgücü bol bir ülke olsun. Uluslararası ticaret başladığı zaman Türkiye buğday üretiminde uzmanlaşmıştır. Şimdi Edgeworth-Bowley kutu diyagramı yardımıyla Türkiye'deki gelir dağılımının değişimini inceleyebiliriz (Şekil 4.10).

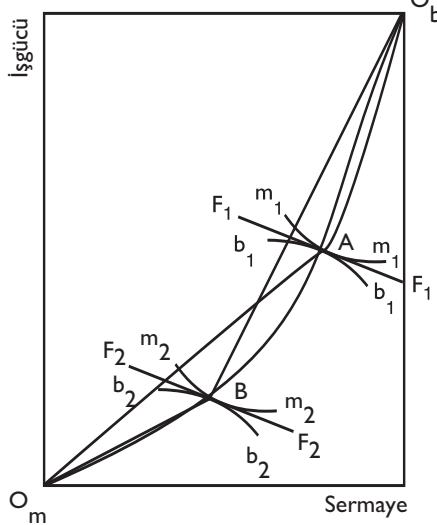
Türkiye otarşi durumundaki A noktasında (verili sermaye ve işgücünün nispi faktör fiyatları F_1F_1 'de) b_1b_1 kadar buğday ve m_1m_1 kadar bilgisayar üretmektedir. Ticaret başladığında bilgisayar üretimi azalır, buğday üretimi genişler ve ticaret sonrası denge bağıt eğrisi üzerindeki B noktasında kurulur. Toplam ürün, yeni durumda b_2b_2 kadar buğday ve m_2m_2 kadar bilgisayar şeklindedir. Yani yeni denge durumunda faktör fiyat doğrusu F_2F_2 hâlini almış, F_1F_1 'e göre daha yatıklaşmıştır. Bu da işgücünün kazancının sermayeye göre nispi olarak arttığını göstermektedir.

Faktör kazançlarındaki bu türlü bir değişmeye, nasıl bir ayarlama neden olmuştur?

Bir kere, ticaretin başlaması ile mal fiyatları eşitlenmeye doğru yönelir. Örneğimizde, otarşi durumu ile karşılaştırılınca ticaret sonrası buğday fiyatı yüksek, bilgisayar fiyatı ise düşüktür. Bilgisayar üretimi yabancı rekabeti sonrası kısılacak, buna karşılık buğday üretimi yabancı talebi tatmin etmek için genişleyecektir. Genişlemeyi kolaylaştırmak için buğday üreticileri ek sermaye ve işgücü talep ederler. Ticaret öncesinde tam istihdamın olduğu kabul edilirse, ek sermaye ve işgücü ihtiyacının ancak kısılan bilgisayar üretiminden temin edileceği açıktır. Fakat sermaye ve işgücü, bilgisayar üretiminden eşit olmayan oranlarda serbest bırakılır. Bilgisayar sermaye yoğun bir mal olduğundan, sermaye işgücüne kıyasla da-

Şekil 4.10

Serbest ticaret ve yurt içi gelir dağılımı



ha fazla serbest bırakılmıştır. Oysa buğday üretimi ise işgücü yoğundur. Böylece başlangıçtaki faktör yoğunluğunda işgücü azlığı, sermaye çokluğu söz konusu olur. Bu da sermayenin fiyatını aşağı doğru iter. Ancak her iki malın üreticileri de fiyatı yükselen işgücünden tasarrufa yöneceklerinden, her iki mal üretiminin de daha fazla sermaye yoğun olma durumu söz konusu olacaktır. Bu eğilim Şekil 4.10'da

faktör yoğunluk hatlarının bilgisayar için $O_m A$ 'nın $O_m B$ oluşu, buğday için $O_b A$ 'nın $O_b B$ oluşu ve eğimlerin değişmesinden izlenebilir. Faktör yoğunluklarının değişmesi, sermaye ve işgücünün nispi verimliliklerinin durumunu da etkiler. Her iki mal üretiminde sermayenin daha az işgücü ile çalışır duruma gelmesi, sermayenin verimliliğini düşürecektir. Diğer yandan, her işgücü birimi başına daha fazla sermayenin düşmesi işgücünün marjinal verimliliğini yükseltecektir. Tam rekabetin geçerli olması durumunda verimliliklerdeki bu değişmeler, kazançlardaki değişmeleri yansıtacaktır. Böylece sermayenin kazancının azalması, buna karşılık, işgücünün kazancının artması söz konusudur.

Analizden çıkan sonuç şudur: Bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu malın üretiminde yoğun olarak kullanılan üretim faktörü serbest ticaret sonucunda kazançlı çıkar. Diğer taraftan, ithal ikame sektöründe yoğun olarak kullanılan üretim faktörünün kazancı ise azalır. Böylece serbest ticaretten elde edilen kazancın eşit olarak dağılmadığı anlaşılır. Genel bir ifadeyle, nispi olarak bol olan faktörün kıt olan faktöre göre serbest ticaret sonucunda kazancı daha fazladır.

Modelin Eleştirisi

Heckscher-Ohlin Modeli oldukça basitleştirilmiş varsayımlara dayanmaktadır. Bu varsayımlar da genellikle eleştiri konusu olmuştur.

1. Modelin iki mal, iki ülke, iki üretim faktörüne dayanması gerçek hayatı yansıtmamaktadır. Mal ve üretim faktörü piyasalarında tam rekabetin geçerliliği ve üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketsizliği varsayımları da son derece geçersiz varsayımlardır.
2. Ülkelerde üretim faktörlerinin aynı nitelikte olmayacakları da açıktır. Ayrıca, üretim faktörlerinin ölçülebilirliğinin kabul edilmesi de (üretim faktörleri yoğunluk oranını hesaplayabilmek için) çok güçtür. Açıktır ki, farklı nitelikteki üretim faktörlerinin bulunması, uluslararası farklı üretim maliyetlerine neden oluşturacak ve Model dışı ticaret imkânları yaratılacaktır.
3. Model, üretim faktörlerinin nispi fiyatlarının (Heckscher ve Ohlin'in tanımlarına göre), nispi üretim faktörü donanımını yansıttığını açıklamaktadır. Bu açıklama arza önem veren bir açıklamadır. Eğer, talep dikkate alınırsa sonuç ters yönde çıkabilir. Örneğin, işgücü bakımından nispi olarak donanımı fazla olan bir ülkede işgücüne talep de fazla ise, işgücünün fiyatı düşük olmayacaktır (diğer üretim faktörlerinin fiyatlarına göre, nispi olarak yüksek bulunabilecektir).

Bu sonuç, nispi olarak aynı üretim faktörü donanımına sahip olan ülkelerde, talep farklı ise, ticaretin başlayabileceğini açıklamaktadır.

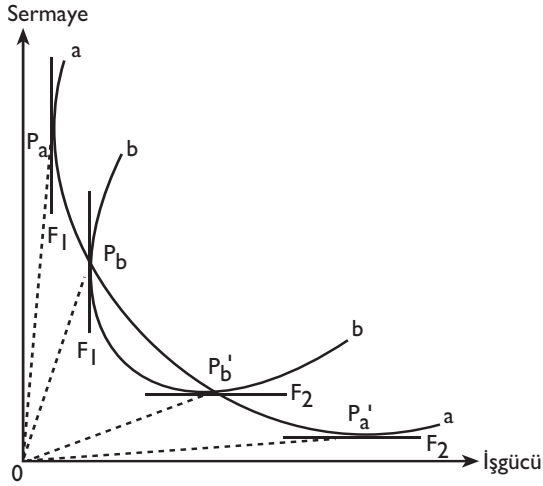
4. Malların talep tercihlerinin farklı olması sonucu mal fiyatları, maliyet oranlarını yansıtmayabilir. Böylece ana modelden farklı bir uluslararası ticaret yapısı ortaya çıkabilir.
5. Model, ülkelerde aynı mal için aynı üretim tekniğinin uygulandığını varsaymaktadır. Oysa üretim teknikleri ülkelerde farklı olabilir. Bu durumda Heckscher-Ohlin modelinin geçerliliğine set çekilebilir.
6. Heckscher-Ohlin Modeli ölçüğe göre sabit verimler üzerine kurulmuştur. Ancak, uluslararası ticaret başlayınca, piyasa genişleyecek, içsel ve dışsal ekonomiler yardımıyla maliyetler düşecektir. Böylece, ülkeler arasında farklı karşılaştırmalı üstünlükler oluşabilir. Uluslararası ticaret de bu farklı karşılaştırmalı üstünlükler yüzünden ortaya çıkabilir.

Nitekim bu varsayımların bir kısmının (ölçeğe göre sabit verim, talep yapısının dikkate alınmaması gibi) değiştirilmesi ile yeni dış ticaret teorilerinden bazıları (endüstri içi ticaret gibi) üretilmiştir.

7. Ülkeler arasında aynı üretim teknikleri kabul edilse bile, bir malın faktör yoğunluğu, ülkelerdeki faktör fiyat yapısıyla bağlantılı değilse, teorem geçerliliğini kaybedecektir. Böyle bir durum Şekil 4.11 ve 4.12'de görülmektedir.

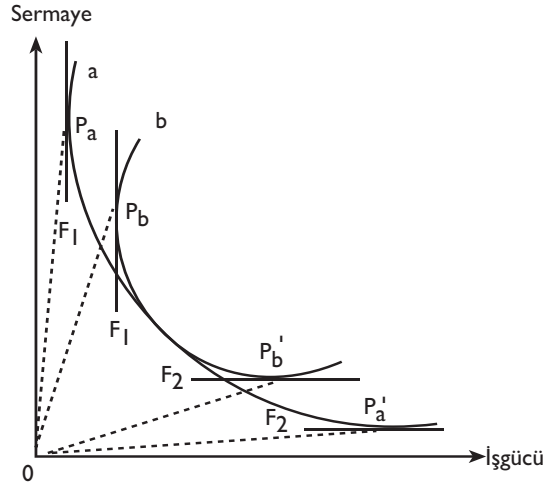
Şekil 4.11

Malın faktör yoğunluğunun ülke faktör fiyat yapısı ile bağlantısızlığı hâlinde Heckscher-Ohlin Modelinin geçersizliği I



Şekil 4.12

Malın faktör yoğunluğunun ülke faktör fiyat yapısı ile bağlantısızlığı hâlinde Heckscher-Ohlin Modelinin geçersizliği II



F_1 fiyatı geçerli iken, a malı üretimindeki sermaye/işgücü oranı, b malına göre yüksek, F_2 fiyatı geçerli iken a malı üretimindeki sermaye/işgücü oranı, b malına göre düşüktür. Yani; faktör fiyatları oranı F_1 iken a malı b'ye göre sermaye yoğunluğu fazla bir mal, F_2 fiyat oranında ise işgücü yoğunluğu yüksek bir mal olmaktadır.

Model Üzerine Yapılan Uygulamalı Çalışmalar

Heckscher-Ohlin Modelini test etmeye yönelik çeşitli uygulamalı çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların ilki 1951 yılındaki G. D. A. Mac Dougall'ın ABD ve İngiltere'nin ihracatlarıyla ilgili çalışmasıdır. Bu çalışma Ricardo tipi karşılaştırmalı üstünlükleri desteklerken, Heckscher-Ohlin Modeline aykırı sonuçlar bulmuştur. Daha sonraları R. M. Stern, B. Balassa, R. Bharadwaj, M. Tatemota, D.F. Wahl, W.R. Stolper, L. Tarshis, H.P. Bowen et al, J. Romalis gibi iktisatçılar ABD, İngiltere, Kanada, Japonya, Doğu Almanya, Bangladeş, Almanya vb. ülkeler için çeşitli çalışmalar yapmış ve sonuçlardan bazıları Heckscher-Ohlin Modelini desteklerken bazıları çelişkili sonuçlar vermiştir.

Salt Heckscher-Ohlin Modeli üzerine yapılan en ünlü çalışma ise, 1954 yılındaki W. W. Leontieff'in çalışmasıdır. W.W. Leontieff bu çalışmasında ABD'nin ithal ikamesi (ABD girdi-çıkış tablosunu kullandığından) ve ihracatını inceleyerek, ABD'nin ithal ikame sanayilerinin sermaye yoğun, ihracatının ise işgücü yoğun olduğunu bulmuştur. Tablo 4.1'de çalışmanın sonuçlarını görmek mümkündür.

	İhracat	İthal İkamesi
Sermaye (dolar)	2.550.780	3.091.339
İşgücü (adam yılı)	182.313	170.004
Sermaye /İşgücü (adam yılına düşen dolar)	14.010	18.180

Tablo 4.1
Leontieff'in Ulaştığı
Sonuçlar

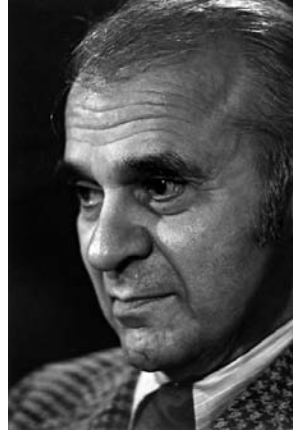
W.W. Leontieff'in elde ettiği bu sonuç Heckscher-Ohlin Modelinin tam tersini gösterdiğinden "Leontieff Paradoksu" adını almaktadır. Fakat bu paradoksa birçok eleştiri yöneltilmektedir. Bunlardan biri, araştırmada mutlak ithalatın ele alınmadığı, ithal ikamesi üretiminin ele alındığıdır. Bu da gayet normaldir. Çünkü ithal etmek istediği bir malı üretmek zorunda kalacak ülke, hangi faktörde daha fazla donanımlıysa, o faktörü yoğun olarak kullanacaktır. Böyle bir durumda da Heckscher-Ohlin Modeline karşı paradoksal bir durumdan bahsedilmeyecektir.

Ayrıca, ABD'de işgücü diğer ülkelerin işgücüne göre daha etkindir. Çünkü ABD'de işgücüne büyük ölçüde sermaye yatırılarak eğitilmektedir. Bu dikkate alınırsa paradoks yine ortadan kalkabilir denmektedir. Bu durumdan Leontieff de söz etmektedir. Leontieff'e göre, Amerikan işgücü, diğer ülkelerin işgücüne göre ortalama üç misli verimlidir. Diğer taraftan, E. Hoffmeyer'de Leontieff'in çalışmasında doğal kaynakları dikkate almadığını belirtmiştir. Hoffmeyer'e göre, Amerika'nın ithalatını teşkil eden malların büyük bir kısmında doğal kaynak kullanımı hayli fazladır. Eğer ithalattaki bu malların hesaplanmasında doğal kaynaklar dikkate alınırsa (hesap dışı bırakılarak) paradoks ortadan kalkacaktır. Ayrıca ABD'de ve diğer ülkelerde farklı zevk ve tercihlerin bulunması, talep koşullarını değiştirerek ABD'yi işgücü yoğun malların ihracatına, sermaye yoğun malların ithalatına yönlendirmiş olabilir. Ancak birçok araştırma ülkelerin zevk ve tercihlerinin büyük farklılıkları olmadığını göstermiştir.

Leontieff paradoksu faktör yoğunluklarının tersine dönmesi ile de açıklanabilir. Eğer A ve B mallarının eşürün eğrileri aa ve bb (Şekil 4.13'deki gibi) çakışıyor ise, F_0F_0 faktör fiyatlarında A ve B malının faktör yoğunlukları aynıdır; faktör yoğunluk hattı da OX'dır. Eğer sermaye nispi olarak ucuzlarsa, faktör fiyat doğrusu F_1F_1 şeklinde daha dikçe olur. Bu faktör fiyatlarında her iki malın üreticileri sermayeyi işgücünün yerine ikame ederler. Ancak yeni faktör fiyatları ile A malı sermaye yo-

Girdi-çıkıtı tablosu: Bir ekonomide nihai malların (çıkıtı) üretiminde kullanılan ara malların ve girdilerin birbiriyle bağlantı katsayılarını gösteren tablo.

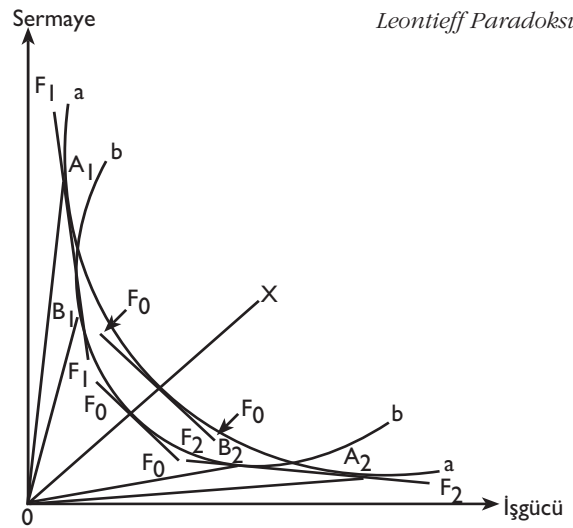
Resim 4.3



Wassily Leontieff
(1905- 1999),
Nobel kazanan
(1973 yılında) Rus
asilli Amerikalı
iktisatçı.

Şekil 4.13

Leontieff Paradoksu



ğün (OA_1) ve B malı ise işgücü yoğunudur (OB_1). Diğer taraftan, işgücünün sermayeye göre nispi olarak ucuzlaması durumunda işgücü sermaye yerine ikame edilecektir. Faktör fiyat doğrusu ise F_2F_2 olmuştur. Yeni fiyatlarda A malı işgücü yoğun, B malı sermaye yoğunudur. Bu değerlendirmelerin ışığında, eğer ABD faktör fiyat oranı F_1F_1 , diğer ülkelerin F_2F_2 ise, ABD yurtiçinde sermaye yoğun tekniklerle üretilen malları (Leontieff'in ithal ikame malları) ithal ediyor, buna karşılık aynı mallar diğer ülkelerde işgücü yoğun tekniklerle üretiliyor olabilir.

SIRA SİZDE



Sizce Leontieff'in bulduğu sonuç gerçek bir paradoksu yansıtmakta mıdır?

Öte yandan Daniel Treffer 1995 yılında yayınladığı çalışmasında (Krugman ve Obstfeld, 2009, s.79) Heckscher-Ohlin modeline göre ülkelerde olması gereken çok daha az ticaret hacminin bulunduğunu açıklamıştır. Ona göre modelde, malların uluslararası ticareti dolaylı olarak üretim faktörlerinin de ticaretini yansıtması gerekir. Ülkeler arasındaki ticaret hacmi bu yüzden ülkelerin nispi üretim faktörü donanımını yansıtacak şekilde olmalıdır. Fakat çalışma aykırı sonuçlar vermiştir. Örneğin ABD dünya gelirinin yaklaşık %25'ine sahiptir, buna karşılık dünya işçilerinin sadece %5'i ABD'dedir. Nispi faktör donanım Modeli ABD'nin ithalatında işgücü yoğun malların ABD'deki işgücünün 4 katı kadar işgücü içermesi gerektiğini göstermektedir. Ancak yapılan çalışmalara göre ABD ithalatının işgücü içeriği çok azdır.

Çin'de ise durum tersinedir. Çin dünya gelirinin %3'üne sahiptir, hâlbuki dünya işçilerinin yaklaşık yüzde 15'i Çin'de yaşamaktadır. Çin ihracatı da olması gereken kadar işgücü içermemektedir.

Treffer bunu teknoloji farklılıklarına dayandırmaktadır. Treffer'in hesapladığı teknolojik etkinliği gösteren katsayıları Tablo 4.2 de görmek mümkündür. Ünite 1'de değindiğimiz üzere teknoloji farklılığına dayanan uluslararası ticaret modeli Ricardo tipi Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'yle uyusmaktadır.

Tablo 4.2

Tabmin Edilen
Teknolojik Etkinlik,
1983 (ABD = 1)

Kaynak: Daniel
Treffer, *American
Economic Review*
(December 1995),
s. 1037

Ülkeler	Katsayı
Bangladeş	0.03
Tayland	0.17
Hong Kong	0.40
Japonya	0.70
Batı Almanya	0.78

HECKSCHER-OHLİN MODELİNİN GENİŞLETİLMESİ

Stolper-Samuelson Teoremi

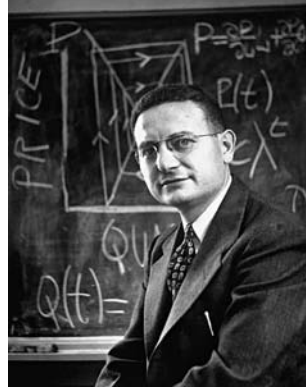
Heckscher-Ohlin modelinden şöyle bir durum ortaya çıkar: Ülkelerde nispi üretim faktörü donanımına dayanarak uluslararası ticaret başlarsa, ülkeler arasında üretim faktörü hareketliliği olmasa bile ülkelerde üretim faktörü fiyatlarının da eşitlenmesi gerekir. Çünkü bol olan üretim faktörünün nispi olarak bol kullanıldığı ürünlerin ihracatı, bu üretim faktörüne olan talebi artırır. Böylece, ülkede bu üretim faktörü nispi olarak kıtlaşır ve söz konusu üretim faktörünün fiyatı yükselir. Diğer taraftan, ülke-

de kıt olan üretim faktörünün üretimlerinde nispi olarak bol kullanılan ürünlerin ithalatı da kıt olan üretim faktörünün bolluğu sonucunu doğurur. Bu nedenle, bu üretim faktörünün fiyatı düşer. Neticede, ticaret bol olan üretim faktörünün fiyatını yükselterek, kıt olan üretim faktörünün ise fiyatını düşürerek, üretim faktörü fiyatlarını eşitlemeye yönelir. Aynı varsayımlar altında, ticaret ülkelerdeki nispi mal fiyatlarını da eşitleyecektir.

Bu açıklamalar ilk defa W. R. Stolper ve P.A. Samuelson tarafından yapıldığından *Stolper-Samuelson Teoremi* diye adlandırılır. Üretim faktörleri miktarları, mal fiyat oranları ve üretim faktörü fiyat oranları arasındaki ilişkiyi Şekil 4.14 yardımıyla göstermek mümkündür.

Şekilden görüldüğü üzere faktör fiyat oranı ile fiziksel faktör oranı arasındaki bağlantıyı LL, faktör fiyat oranı ile mal fiyat oranı arasındaki bağlantıyı KK eğrileri göstermektedir. Eğriler dikkate alındığında sermaye maliyeti (faiz ve diğer maliyetler) / ücret ile, sermaye/işgücü ve işgücü yoğun mal fiyatı/ sermaye yoğun mal fiyatı arasında ters bir bağlantı olduğu görülecektir. Sermaye maliyeti/ücret yükseldiğinde (OF'den OF₁'e), sermaye / işgücü oranı düşmekte (OL'den OL₁'e) ve işgücü yoğun mal fiyatı/sermaye yoğun mal fiyat oranı da (OK'dan OK₁'e) azalmaktadır. Böylece, fiziki sermayenin işgücüne göre nispi azalışı, sermaye maliyetinin ücrete göre yükselmesini ve sermaye yoğun mal fiyatının işgücü yoğun mala göre artışını yansıtmaktadır (ya da *vice versa*).

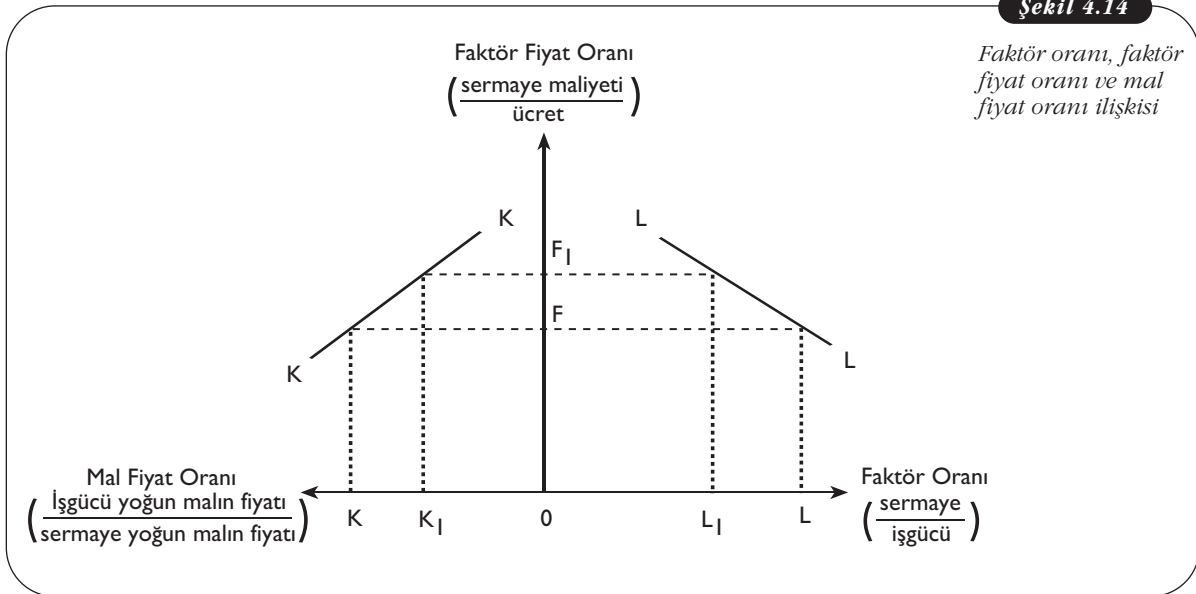
Resim 4.4



Antony Samuelson (1915-2009), Nobel İktisat ödülünü (1970) ilk kazanan İktisatçıdır.

Wolfgang R. Stolper (1913-2002): Stolper-Samuelson teoremini birlikte yazmayı P.A. Samuelson'a 1941 yılında öneren İktisatçı.

Şekil 4.14



Faktör oranı, faktör fiyat oranı ve mal fiyat oranı ilişkisi

Nispi olarak sermaye donanımı fazla olan A ülkesi ile nispi olarak işgücü donanımı fazla olan B ülkesi uluslararası serbest ticarete girseler üretim faktörü fiyatlarında ne gibi değişim olur?



Rybczinsky Teoremi

Rybczinsky Teoremi: Üretim faktörlerinden birinin miktarının artması sonucunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal ya da sektör üretiminin genişleyeceğini, diğer üretim faktörünü yoğun olarak kullanan mal veya sektör üretiminin daralacağını belirten teorem.

Tadeusz M. Rybczinsky
(1923- 1998), Polonya asıllı İngiliz İktisatçı.

Ülkenin üretim faktörü yapısındaki değişmelerin ülkenin üretim yapısını değiştireceğini açıklayan teoremdir. T.M. Rybczinsky, dünya ticaretinde payı küçük bir ülkenin üretim faktörlerinden birinin artması durumunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal üretiminin (sektörün) genişleyeceğini, buna karşılık artan faktörü daha az kullanan mal üretiminin (sektörün) daralacağını göstermiştir. Şekil 4.15, Edgeworth-Bowley kutusu ile üretim imkânları eğrisini göstermektedir.

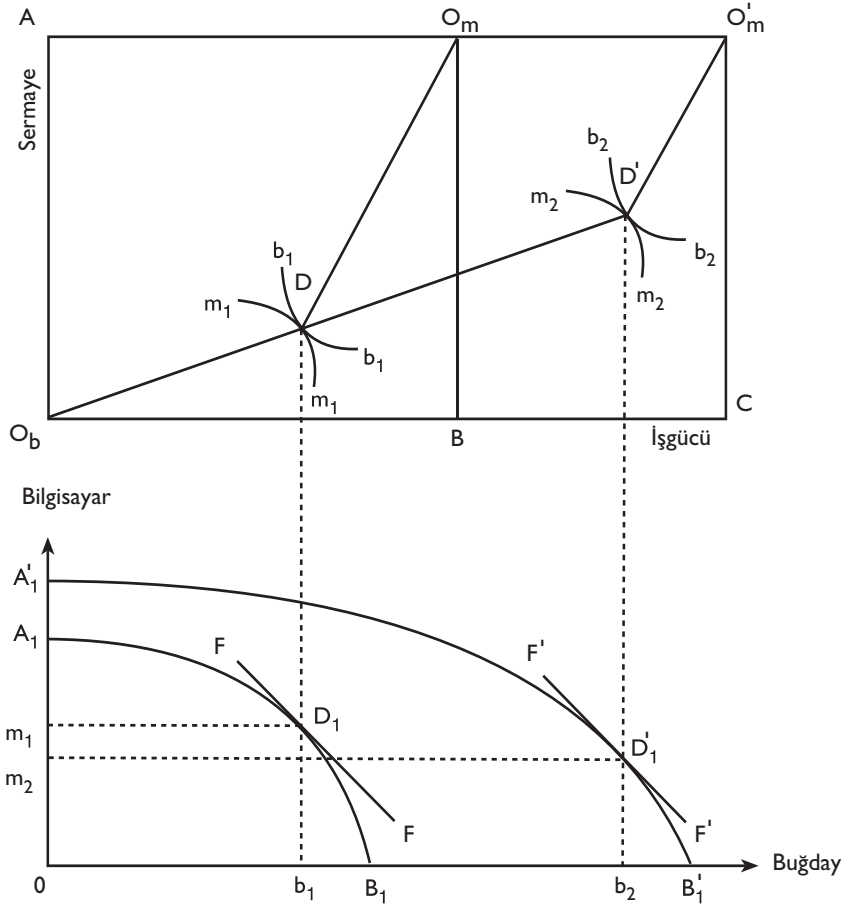
Örnek olarak yine Türkiye, buğday ve bilgisayarı alalım. Şekilde Türkiye'nin nüfus artışından önceki faktör donanımı O_bBO_mA' 'dir. Verili faktör yoğunluklarıyla D noktasında buğday ve bilgisayar üretimi belirlenmiştir. Denge noktasında bulunduğu üzere:

$$MTYO_{ES}(\text{buğday}) = \frac{F_E}{F_S} = MTYO_{ES}(\text{bilgisayar})$$

Böylece bağıt eğrisi üzerinde denge kurulmuş, faktörler hem buğday hem de bilgisayar üretimine en etkin şekilde dağıtılmıştır.

Şekil 4.15

Rybczinsky teoremi



Üretim imkânları eğrisinde ise, Edgeworth-Bowley kutusundaki D noktasına karşılık D_1 üretim noktası vardır. Nüfus artışı sonucunda işgücünün artması, Edgeworth-Bowley kutusunu $O_bCO_m^1A$ şekline dönüştürmüş, üretim imkânları eğrisi de A_1B_1 'den $A_1^1B_1^1$ şeklini almıştır. Yeni durumda üretim imkânları eğrisi daha fazla buğday (işgücü yoğun mal) üretebilme durumunu yansıtmaktadır.

Ticaret haddinin değişmediğini varsayarsak (bu nedenle FF ile F^1F^1 birbirine paralel çizilmiştir), buğday üretiminin arttığını, bilgisayar üretiminin azaldığını söyleyebiliriz. Şekilde buğday üretimindeki artış sonucu; b_1b_1 eşürün eğrisinden, b_2b_2 eşürün eğrisine, bilgisayar üretimindeki azalış sonucu ise; m_1m_1 eşürün eğrisinden, m_2m_2 eşürün eğrisine geçilmiştir.

Hem buğday hem de bilgisayar üretiminde nüfus artışından önce ve sonraki denge noktalarının eğimleri faktör yoğunluklarının aynı kalması için değişmemelidir. Bu nedenle D^1 noktası O_b (buğday) orjininden D^1 'ye çıkan faktör yoğunluk hattı üzerinde olmalıdır. Aynı şekilde bilgisayar orjinin O_m 'den çıkan O_mD ve $O_m^1D^1$ faktör yoğunluk hatları birbirine paralel olmalıdır (nüfus artışından önce ve sonraki D ve D^1 denge noktalarının eğimi aynı olacağından).

Üretim imkanları eğrisinde de aynı değişimleri görmek mümkündür, buğday üretimi Ob_1 'den Ob_2 'ye yükselmiş, bilgisayar üretimi ise Om_1 'den Om_2 'ye düşmüştür.

Görüldüğü üzere, Rybczynsky teoremine göre; üretim faktörlerinden birinin miktarının artması (örneğin işgücünün) sonucunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal ya da sektör üretimi (örneğin buğday) genişler, diğer faktörü (sermaye) yoğun olarak kullanan mal ya da sektör üretimi ise daralır. Buna neden işgücünün ucuzlaması ve işgücünün daha çok kullanıldığı mal ya da sektörde, kârların, sermaye yoğun mala (veya sektöre) göre artmasıdır. Böylece buğday üretimi işgücü fazlasını emerken, gerekli sermaye ihtiyacını da bilgisayar üretiminden temin edecektir. Bunun sonucunda buğday üretimi artarken, bilgisayar üretimi kısılacaktır.

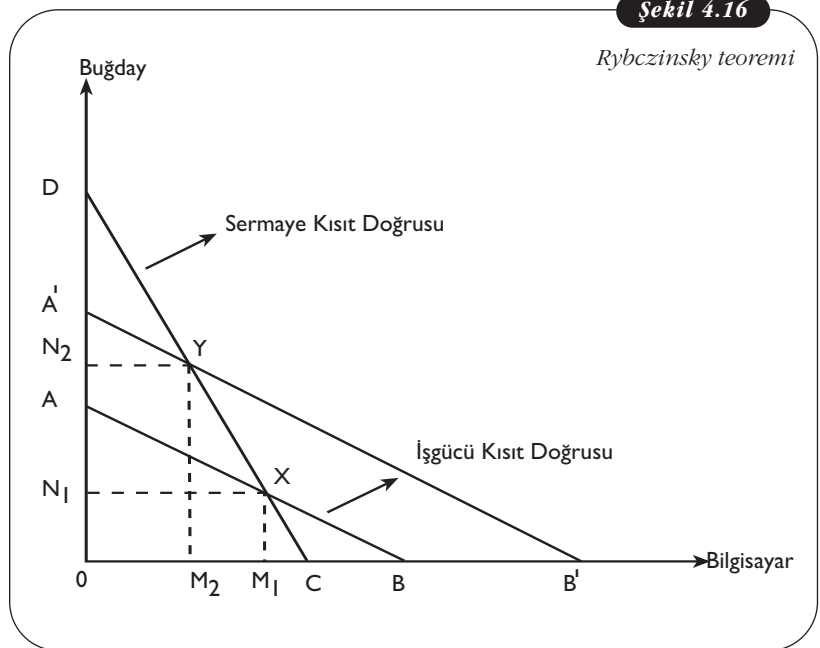
İşgücü Kısıt Doğrusu: Verili teknoloji ve verili üretim faktörü (işgücü ve sermaye) miktarıyla işgücü kısıt alınarak elde edilecek işgücü yoğun malın (buğday) ve sermaye yoğun malın (bilgisayar) çeşitli üretim miktarını gösteren doğru.

Sermaye Kısıt Doğrusu: Verili teknoloji ve verili üretim faktörü (işgücü ve sermaye) miktarıyla sermaye kısıt alınarak elde edilecek işgücü yoğun malın (buğday) ve sermaye yoğun malın (bilgisayar) çeşitli üretim miktarını gösteren doğru.

Bir ülkeye sürekli yabancı sermaye girmesi durumunda Rybczynsky Teoremine göre, o ülkenin mal üretiminde nasıl bir değişim beklenir?

5 SIRA SİZDE

Rybczynsky Teoremini işgücü ve sermaye kısıt doğrularından yararlanarak da açıklamak mümkündür. Şekil 4.16'da AB işgücü kısıtı, DC ise sermaye kısıtı doğrularını göstermektedir. İşgücü kısıt doğrusu, verili teknoloji ve verili üretim faktörü (işgücü ve sermaye) miktarlarıyla işgücü kısıt alınarak elde edilecek işgücü yoğun malın (örneğin buğday) ve sermaye yoğun malın (örneğin bilgisayar) çeşitli üretim miktarı bileşimini gösteren doğrudur. Benzer şekilde sermaye kısıt olarak alınır sermaye kısıt doğrusu elde edilir.



Her iki üretim faktörünün miktarı veri alındığından (belli miktarda olduğundan), verili teknoloji ile en uygun üretim noktası X'tir. X noktasına göre M_1 kadar bilgisayar, N_1 kadar buğday üretilir. Eğer işgücü miktarı artarsa işgücü kısıt doğrusu AB'den A'B'ye kayar. Uygun üretim noktası da X'ten Y'ye hareket eder. Bu durumda işgücü yoğun mal (buğday) N_1 'den N_2 'ye artmış, buna karşılık sermaye yoğun mal (bilgisayar) M_1 'den M_2 'ye azalmıştır

SIRA SİZDE



Bir ekonomide 20 birim işgücü ve 20 birim sermaye bulunmaktadır. Buğday ve bilgisayarın teknolojilerini yansıtan basit üretim fonksiyonlarında; 10 birim buğday elde etmek için 10 birim işgücü ve 5 birim sermaye kullanırken, bilgisayarın 10 birimi için 5 birim işgücü ve 10 birim sermaye kullanılmaktadır. Bu verileri kullanarak işgücü ve sermaye kısıt doğrularını çizin. Daha sonra (Rybczynsky Teoremi paralelinde) işgücünün 30 birime çıktığını dikkate alarak işgücü yoğun malın (buğday) artışını ve sermaye yoğun malın (bilgisayar) azalışını şekilde gösteriniz.

KISA DÖNEMLİ ANALİZ: SPESİFİK FAKTÖR MODELİ

Daha önce verdiğimiz örneklerde bir üretim faktörünün bir mal üretiminden (örneğin buğdaydan) diğer mal üretimine (örneğin bilgisayar üretimine) kolaylıkla hareket ettiğini varsaydık. Hâlbuki gerçek hayatta hiç de böyle değildir. Bir faktörün bir mal (sektör) üretiminden diğer bir mal (sektör) üretimine hareketi kolay değildir. Belki uzun bir dönemde böyle bir imkân ortaya çıkar. Bazen böyle bir imkân bulunmayabilir de.

Örneğin buğdaya olan talebin azalması ve bilgisayara talep artışı söz konusu ise buğday üretimi düşer bilgisayar üretimi artar. Bu süreçte bir işçinin buğday üretiminden bilgisayar üretimine kayması uzun bir zamanda mümkündür. Ancak buğday üretiminde kullanılan bir makinenin (sermaye), bilgisayar üretimine kayması söz konusu değildir. Bu makine büyük bir ihtimalle hurdaya çıkar.

Uluslararası iktisatta üretim faktörlerinden biri bir mal üretimine (en azından kısa dönem için) bu şekilde yapışıkça, o faktöre “**spesifik faktör**” denir. Spesifik faktör kısa dönemde bir mal üretiminden (sektörden) diğer bir mal üretimine (sektöre) hareket edemez. Sektörlerin ve mal üretimlerinin yapıları incelendiğinde kısa dönem için birçok üretim faktörünün spesifik olduğu görülür. Ancak uzun dönemde üretim faktörleri (belki az kısmı dışında) spesifik olmaktan çıkar.

Uygulamada kısa ve uzun dönemli analiz önemlidir. Örneğin uluslararası ticaret sonucunda bilgisayar fiyatlarında (buğdaya göre nispi olarak) bir düşme olsa bu durum uzun dönemde sermayenin aleyhine işgücünün lehine olur. Ancak kısa dönemde (faktörlerin spesifik olduğunu düşünürsek) bilgisayar üretiminde çalışan işçiler kaybeder, buna karşılık buğday üretiminde kullanılan sermaye kazanır. Genel olarak spesifik faktörlerle ilgili tartışmalar kısa dönem içindir. Spesifik faktör kavramını iktisatta ilk kullanan Avusturyalı iktisatçı **Friedrich Freiherr von Wieser**'dir.

Friedrich Freiherr von Wieser (1851-1926): Avusturya Okulunun önemli bir iktisatçısı. Günümüzü de etkileyen Friedrich Hayek ve Joseph Schumpeter gibi ünlü iktisatçıları da görüşleriyle büyük ölçüde etkilemiştir.

Özet



Bir ülkenin, sahip olduğu üretim faktörü (işgücü, sermaye, doğal kaynak) donanımının uzmanlaşmasını ve uluslararası ticaretteki rolünü anlatabilmek,

Ülkeler farklı üretim faktörü donanımına sahiptir. Bu yüzden bir ülke bol miktarda pirinç üretirken, başka bir ülke krom üretir, diğer bir ülke çelik üretir. Çünkü pirinç üreten ülkede toprak boldur ve iklim koşulları uygun olduğu için ağırlıklı olarak pirinç üretilir. Öteki ülkenin krom üretmesinin nedeni toprağında bol miktarda krom madeninin olmasıdır. Diğer ülkenin çelik üretmesinin nedeni sermaye faktörüne yeteri kadar sahip olmasındandır. Sermaye yanında bilgi ve nitelikli elemana sahipse bilgisayar da üretebilir.



Bir ülkenin nispi üretim faktörü donanımının anlamını belirleyebilmek ve malların üretim faktörü yoğunlukları ile birlikte uluslararası ticaretteki etkisini tanımlayabilmek,

Buradaki üretim faktörüne sahip olmayı nispi üretim faktörü donanımı olarak algılamak gerekir. Bu durumu öncelikle vurgulayan Eli Heckscher ve Bertil Ohlin olmuştur. Onlara göre ülkelerin uluslararası ticarete uzmanlaşmaları, nispi olarak daha fazla sahip oldukları üretim faktörünün nispi olarak daha fazla kullanıldığı mal üretiminde olur. Çünkü bu mal üretiminde düşük maliyet ya da yüksek verim avantajları vardır. Bu görüş Heckscher- Ohlin Modeli diye anılır.



Uzmanlaşma ve uluslararası serbest ticaret sonucunda ülkeler arasında mal fiyatları yanında üretim faktörü fiyatlarının da eşitleneceğini gösterebilmek

Stolper- Samuelson Teoremi, serbest uluslararası ticaret sonucu üretim faktörü fiyatlarının eşitleneceğini şu şekilde açıklamaktadır:

Bir ülkede nispi olarak bol olan üretim faktörünün daha fazla kullanıldığı malların ihracatı bu üretim faktörüne olan talebi artırır. Böylece ülkede bu üretim faktörü nispi olarak kıtlar ve söz konusu üretim faktörünün fiyatı yükselir. Öte yandan ülkede kıt olan üretim faktörünün üretimlerinde nispi olarak bol kullanılan ürünlerin ithalatı da kıt olan üretim faktörlerinin bolluşma-

sı sonucunu doğurur. Bu nedenle bu üretim faktörünün fiyatı düşer. Neticede uluslararası ticaret, bol olan üretim faktörünün fiyatını yükselterek, kıt olan üretim faktörünün ise fiyatını düşürerek üretim faktörü fiyatlarını eşitlemeye yönelir.



Uygulamada Heckscher-Ohlin Modelinin geçerliliğini tartışabilmek ve Modele yönelik eleştirileri tanıyabilecek

Heckscher-Ohlin Modeli basitleştirici birçok varsayımına dayandığından eleştirilere konu olmuştur. En çok eleştirilen noktalardan biri talebi dikkate almamasıdır. Örneğin nispi olarak işgücü donanımı fazla olan bir ülkede işgücüne talep fazla ise işgücünün fiyatı düşük olmayacaktır. Ya da malların talep tercihlerinin farklı olması sonucu mal fiyatları, maliyet oranlarını yansıtmaz. Böylece ana modelden farklı bir uluslararası ticaret yapısı ortaya çıkar.

Modele yöneltilen bir diğer eleştiri ölçeğe göre sabit verim varsayımıdır. Çünkü uluslararası ticaret başlayınca piyasa genişleyecek, içsel ve dışsal ekonomiler yardımıyla maliyetler düşecektir. Böylece ülkeler arasında farklı karşılaştırmalı üstünlükler ortaya çıkacaktır. Nitekim bu varsayımların değiştirilmesi sonucu yeni dış ticaret teorilerinden endüstri içi (intra industry) ticaret ortaya çıkmıştır.

Heckscher-Ohlin Modelini test eden çalışmaların bazıları modeli desteklerken bazıları da aykırı sonuçlar vermiştir. Aykırı sonuç verenlerin en ünlüsü W. W. Leontieff'in 1954 yılındaki çalışmasıdır. Ancak Leontieff bu çalışmasında ithal ikamesini ele aldığı, işgücü verimliliklerini ABD ve diğer ülkelerde aynı kabul ettiği, doğal kaynaklara (toprak) çalışmasında yer vermediği için, talep koşullarını düşünmediği, üretim faktörü yoğunluklarının faktör fiyat yapısıyla bağlantısını kurmadığı vb gerekçelerle eleştirilmiştir.

D. Trefler ise 1995 yılında yaptığı çalışmasında Heckscher- Ohlin Modeline göre ülkelerde olması gereken ticaret hacminin, ülkelerin nispi üretim faktörü donanımının yapısını yansıtmaktan çok uzak bulmuştur. Ona göre bu durum, ülkelerdeki teknolojik yapı farklılıklarındandır. Burada Heckscher- Ohlin Modelinden çok Ricardo tipi Karşılaştırmalı Üstünlüklerle uyumludur.



Bir ülkenin üretim faktör yapısında sadece bir faktörün artması (örneğin işgücünün göç yâda bızlı nüfus artışı) sonucu üretim yapısının nasıl değişeceğini karşılaştırabilmek

Bir ülkenin üretim faktörlerinden birinin artması sonucu üretimin nasıl değişeceğini Rybczinsky Teoremi açıklamaktadır. Teoreme göre üretim faktörlerinden birinin artması (örneğin işgücünün) o faktörü yoğun olarak kullanan mal ya da sektör üretimi genişler, buna karşılık diğer üretim faktörünü (örneğin sermaye) yoğun olarak kullanan mal ya da sektör üretimi ise daralır. Bunun sebebi işgücünün ucuzlaması ve işgücünün daha çok kullanıldığı mal ya da sektörde kârların sermaye yoğun mala (veya sektöre) göre artmasıdır.



Heckscher-Ohlin Modelinin kısa dönemde geçerlilik durumunu açıklayabilmek

Bir faktörün bir mala ya da sektör üretiminden diğer bir mala ya da sektör üretimine kayması uzun bir dönemde mümkündür. Kısa dönemde bu oldukça zor olur. Üretim faktörlerinden biri bir mal yada sektör üretime bu şekilde yapışık-sa bu faktöre spesifik faktör denir. Ancak uzun dönemde üretim faktörleri spesifik olmaktan çıkar. Bu yüzden Heckscher- Ohlin modeli ile ilgili analizleri uzun dönemli olarak dikkate almak gerekir.

Kendimizi Sınavalım

1. Uzmanlaşma ve uluslararası ticareti, ülkelerin nispi faktör donanımı ile açıklayan model aşağıdakilerden hangisidir?

- Mutlak üstünlük
- Karşılaştırmalı üstünlük
- Heckscher-Ohlin
- Monetarist
- Keynesyen

2. Aşağıdakilerden hangisi Heckscher-Ohlin Modeli varsayımlarından **değildir**?

- İki mal, iki ülke, iki üretim faktörü
- Uluslararası ticaret kısıtlanmıştır.
- Ölçeğe göre sabit verim
- Mal üretimlerinde aynı teknik (teknoloji) uygulanmaktadır.
- Bir malın faktör yoğunluğu bütün faktör fiyat oranlarında aynıdır.

3. “Ülkelerde nispi üretim faktörü donanımına dayanarak uluslararası serbest ticaret başlarsa, ülkeler arasında üretim faktörü hareketliliği olmasa bile, ülkelerde üretim faktörü fiyatlarının eşitlenmesi gerekir.” ifadesi hangi teori, model ya da teoremi açıklar?

- Fırsat maliyeti
- Merkantilizm
- Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlüğü
- Mutlak üstünlükler
- Stolper- Samuelson

4. Aşağıdaki üretim faktörü miktarlarına göre B ülkesinin nispi üretim faktörü donanımını hangisi en doğru açıklamaktadır?

A ülkesinde sermaye miktarı, $K_A = 500$ birim

A ülkesinde işgücü miktarı, $L_A = 250$ birim

B ülkesinde sermaye miktarı, $K_B = 1000$ birim

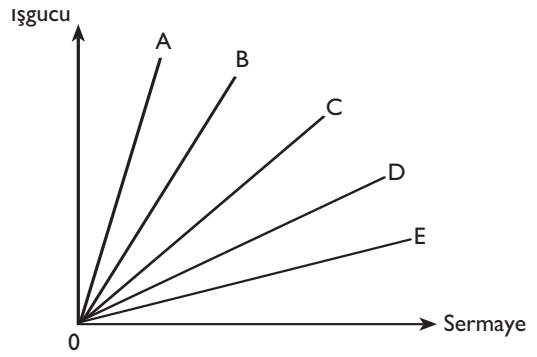
B ülkesinde işgücü miktarı, $L_B = 400$ birim

- B ülkesinde işgücü kıt
- B ülkesinde işgücü bol
- B ülkesinde sermaye kıt
- B ülkesinde hem işgücü hem sermaye kıt
- B ülkesinde hem işgücü hem sermaye bol

5. A ülkesi nispi faktör donanımı bakımından sermaye bol ve sermaye yoğun mal ihraç etmektedir. B ülkesi ise nispi faktör donanımı bakımından işgücü bol ve işgücü yoğun mal ihraç etmektedir. Malların uluslararası serbest ticareti durumunda sermayenin fiyatı (faiz) ve işgücünün fiyatı (ücret) için A ve B ülkesinde hangi bileşim doğrudur?

- A ülkesinde ücret artar, B ülkesinde faiz artar
- A ülkesinde faiz düşer, B ülkesinde ücret düşer
- A ülkesinde ücret artar, B ülkesinde ücret artar
- A ülkesinde ücret düşer, B ülkesinde faiz düşer
- A ülkesinde faiz artar, B ülkesinde faiz artar

6. Aşağıdaki şekilde görülen faktör yoğunluk doğrularından (hatlarından) hangisi en çok sermaye yoğun teknolojiyi temsil etmektedir?

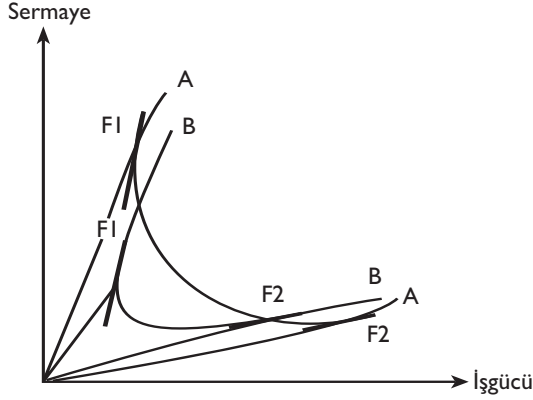


- OA hattı
- OB hattı
- OC hattı
- OD hattı
- OE hattı

7. Heckscher-Ohlin Modeli, klasik iktisatçıların kabul ettiği hangi varsayımı temelde kaldırarak kendi modelini açıklar?

- İki mal, iki ülke
- Uluslararası ticaretin takas şeklinde yapılması
- Malların üretim fonksiyonlarının (teknolojilerinin) farklı olması
- Üretimin ölçeğe göre sabit maliyetlere göre yapılması
- Mal ve üretim faktörleri piyasalarında tam rekabet koşulları.

8. Aşağıdaki şekilde A ve B mallarının eş ürün eğrileri görülmektedir. F_1 faktör fiyatında A ve B mallarının faktör yoğunlukları hangisidir?



- A malı işgücü yoğun, B malı sermaye yoğun
- A malı işgücü yoğun, B malı işgücü yoğun
- A malı sermaye yoğun, B malı sermaye yoğun
- A malı sermaye yoğun, B malı işgücü yoğun
- Hiçbiri

9. Leontieff'in çalışmasında bulunduğu sonuçlara Leontieff paradoksu (çelişkisi) denmesinin nedeni nedir?

- ABD'nin ihracatının işgücü yoğun, ithalatının sermaye yoğun olarak çıkması
- ABD'nin ihracatının sermaye yoğun, ithalatının sermaye yoğun olarak çıkması
- ABD'nin ihracatının işgücü yoğun, ithalatının işgücü yoğun olarak çıkması
- ABD'nin ihracatının sermaye yoğun, ithalatının işgücü yoğun olarak çıkması
- ABD'nin ihracatının sermaye yoğun, İngiltere ihracatının işgücü yoğun olarak çıkması

10. Dünya ticaretinde payı küçük bir ülkenin üretim faktörlerinden birinin artması durumunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal üretiminin (sektörün) genişleyeceğini, buna karşılık artan faktörü daha az kullanan mal üretiminin (sektörün) daralacağını belirten teorem hangisidir?

- Heckscher-Ohlin
- Stolper-Samuelson
- Mutlak üstünlük
- Rybczinsky
- Leontieff paradoksu

Yaşamın İçinden

Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği ve Japonya'nın Karşılaştırmalı Avantajı

Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği ve Japonya'nın açıklamış karşılaştırmalı avantajı (üstünlüğü), bir ülke ya da bölgedeki her bir mal ya da mal grubu için toplam ihracatın içindeki yüzde payının toplam ithalat içindeki yüzde payından ne kadar fazla olduğuna göre ölçülür. AB'nin 15 üyesi (2011 itibarıyla bu üyeler 27'dir) Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya, Hollanda, Belçika, Danimarka, Portekiz, Yunanistan, İrlanda, Lüksemburg, Avusturya, Finlandiya ve İsveç'tir.

Uluslararası ticaret birçok ülke için (özellikle ABD ve Japonya için) dengede olmamasına ve uluslararası ticarete getirilen kısıtlamaların karşılaştırmalı avantajları saptırmasına rağmen, açıklanmış karşılaştırmalı avantajları ölçmek yine de bir anlam ifade eder.

Tablo 4.3

ABD, AB ve Japonya'da İhracat ve İthalatın 2001 Yılı Kompozisyonu ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Avantajları

	ABD		AB		Japonya	
	Toplamdaki payı (%)		Toplamdaki payı (%)		Toplamdaki payı (%)	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat
Birincil Mallar	13.2	18.9	15.1	21.2	3.0	41.5
Gıda	7.4	4.4	7.8	8.2	0.8	13.1
Yakıt (Petrol Türü)	1.8	10.9	3.6	8.0	0.4	20.1
Mamul Mallar	82.4	76.7	82.1	75.4	92.8	56.7
Otomotiv Ürünleri	8.7	14.0	11.8	9.8	19.9	2.6
Kimyasallar	11.3	6.9	13.8	11.1	7.6	7.2
Ofis ve Telekomünikasyon Malzemeleri	17.3	14.6	10.8	12.2	20.5	15.1
Tekstil ve Konfeksiyon	2.4	6.9	4.3	5.3	1.7	6.9

Kaynak: WTO, *International Trade Statistics (Genova, 2002)*, Appendix tables A12, A14, and A19

Tablo 4.3'te ABD'nin gıda sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu (ABD toplam ihracatı içinde gıda sektörünün yüzde payının ABD toplam ithalatı içinde gıda sektörünün yüzde payını aşmasından ötürü), buna karşılık yakıtta (petrol türü) ise çok büyük ölçüde açıklanmış karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu görülür. Mamul mallarda ABD, kimyasallar ile telekomünikasyonla ilgili teçhizat sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantajlara sahiptir, fakat otomotiv ürünleri ve tekstil ve konfeksiyonda açıklanmış karşılaştırmalı dezavantajları bulunmaktadır. Avrupa Birliği'nin otomotiv ürünleri ve kimya sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı avantajı vardır; buna karşılık diğer bütün mal gruplarında karşılaştırmalı dezavantajlı durumdadır. Japonya ise tekstil ve konfeksiyon dışındaki bütün mamul mallarda çok güçlü bir karşılaştırmalı avantajlara sahiptir ve aynı derece güçlü bir şekilde de birincil mallarda karşılaştırmalı dezavantajları bulunmaktadır. Ürün farklılaştırmak endüstri içi ticaretin bir nedenidir. Endüstri içi ticarete daha sonra değinilecektir.

Kaynak: Salvatore, D. (2009). **International Economics**. John Wiley and Sons Inc., s.67.

Okuma Parçası

SPESİFİK FAKTÖR NEDİR? *

İstihdam edilirken ekonominin özel bazı sektörlerine sürekli bir şekilde bağlı kalan toprak ve sermayeyi örnek iki üretim faktörü olarak ele alalım. Unutmayalım ki gelişmiş ekonomilerde tarım üretiminde kullanılan toprak milli gelirden sadece küçük bir pay alır. İktisatçılar ABD ve Fransa gibi ülkelere spesifik faktör modelini uygularsa, spesifik faktörü sürekli bir durum olarak değil bir zaman meselesi olarak düşünür. Örneğin fıçı bira mayalamak için kullanılır ve pres makinesi oto kaportası yapmak için kullanılır. Bunlar birbiri yerine geçemez (ikame edilemez) ve bu yüzden bu tür farklı aletler sektör spesifikidir. Bununla beraber zaman uzarsa yatırımları otomobil fabrikalarından bira üretimine yönlendirmek mümkün olur ya da vice versa. Böylece uzun dönemde fıçı ve pres makinesi tek ve hareketli (mobil) üretim faktörü olarak sermaye kavramı içinde tanımlanır.

Uygulamada spesifik ve mobil (hareketli) faktör kesin çizgilerle birbirinden ayrılmaz. Bu durum ayarlanmanın hızıyla ilgili bir sorundur: Üretim faktörleri ne kadar çok spesifikse, sektörler arasında yeniden istihdamı da o kadar uzun süre ister.

Gerçek dünyada üretim faktörleri ne ölçüde spesifikdir? Normal nitelikli işçiler özel eğitim almış uzman nitelikli işçilere göre hareketli (mobil)dir. Bu duruma iyi bir örnek olarak, coğrafik bölgeler arasındaki işgücü hareketlerinin aldığı zaman süresi verilebilir. Bu konudaki araştırmaların en etkinlerinden biri (Oliver Blanchard ve Lawrence Katz, *Regional Evolutions*, Brookings Papers on Economic Activity, 1991), ABD'de ekonomik sıkıntı ortaya çıkınca işçilerin bölgeler arasında kolaylıkla hareket ettiğini ve işsizlik oranının 6 yıl içinde tekrar ulusal işsizlik ortalaması oranına düştüğünü bulmuştur. Hâlbuki bu süre uzman bir makine için 15 ya da 20 yıl ve belkide bir alışveriş merkezi yahut bir iş hanı için 50 yıldır.

Böylece işgücünün, sermayenin birçok çeşidine göre daha az spesifik faktör olduğu anlaşılır. Öte yandan aşırı uzman işçiler işleriyle son derece ayrılmaz (yapışık) durumdadır: Örneğin bir beyin cerrahı oldukça iyi bir kemancı olabilir fakat orta yaşlarda kariyerini değiştirmez.

Kaynak: P.R. Krugman&M. Obstfeld, *International Economics*, Fifth Edition, 2000, s.39

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Modeli" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. b Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Modeli" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. e Yanıtınız yanlış ise "Stolper-Samuelson Teoremi" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. a Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Modeli" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. d Yanıtınız yanlış ise "Stolper-Samuelson Teoremi" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. e Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Teoremi" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. c Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Modeli Varsayımları" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. d Yanıtınız yanlış ise "Heckscher-Ohlin Modeli" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. a Yanıtınız yanlış ise "Uygulamalı Çalışmalar; Leontieff Paradoksu" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. d Yanıtınız yanlış ise "Rybczinsky Teoremi" başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

K_A / L_A ve K_B / L_B de verileri yerine koyarsak;

$100/200, 300/400$ den $\frac{1}{2} < \frac{3}{4}$ bulunur.

Bu da bize nispi olarak B ülkesinde sermayenin, A ülkesinde işgücünün kıt üretim faktörü olduğunu gösterir.

Sıra Sizde 2

R_{KA} / R_{LA} ve R_{KB} / R_{LB} de verileri yerine koyarsak

$\frac{20}{50}$ ve $\frac{80}{60}$ den $\frac{2}{5} < \frac{8}{6} = 1\frac{2}{6}$ bulunur.

Bu sonuçta A ülkesinde nispi olarak sermayenin, B ülkesinde ise işgücünün bol olduğunu gösterir.

Sıra Sizde 3

Leontieff'in bulunduğu sonuç gerçek bir paradoksu yansıtmayabilir. Çünkü Leontieff çalışmasında ABD girdi-çıkıtı tablolarını kullandığından ithalatın gerçek faktör yoğunluğunu değil ithal ikame ürünlerin faktör yoğunluğunu bulmuştur. Ayrıca çalışmasında işgücü verimliliklerini ABD ve ABD'nin ticaret yaptığı ülkelerde aynı kabul et-

miş; üretim faktörü olarak doğal kaynakları (toprak) dikkate almamış; faktör fiyatlarının farklı olması sonucu faktör yoğunluklarının değişebileceğini düşünmemiştir.

Sıra Sizde 4

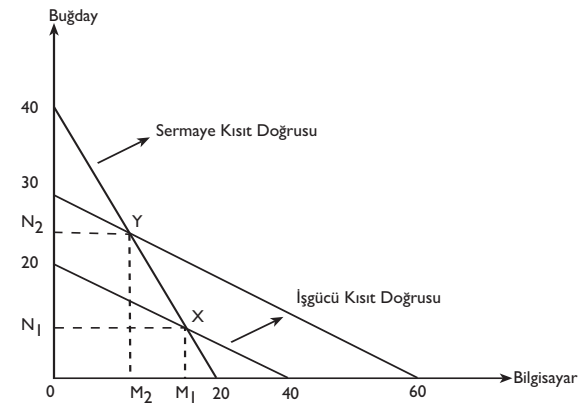
A ülkesi sermaye yoğun malda uzmanlaşıp onu ihraç edecektir. B ülkesi ise işgücü yoğun malda uzmanlaşıp o malı ihraç edecektir. Stolper-Samuelson teoremine göre de uluslararası ticaret başlamadan önce A ülkesinde sermayenin maliyeti (faiz vb) ücrete göre düşüktür. Buna karşılık B ülkesinde ücret yüksek sermayenin maliyeti (faiz) düşüktür.

İki ülke arasında serbest ticaret başlayınca A ülkesinde sermayenin maliyeti yükselirken ücret seviyesi azalır, B ülkesinde ise tersi olur, ücret yükselirken sermayenin maliyeti düşer. Sonuçta her iki ülkede faktör fiyatları eşitlenmeye yönelir.

Sıra Sizde 5

Bir ülkede iki üretim faktörü (sermaye ve işgücü) bulunduğunu düşünelim. Bu ülkeye sürekli yabancı sermaye girse Rybczinsky teoremine göre sermayeyi yoğun olarak kullanan mal ya da sektör (örneğin bilgisayar) üretimi genişleyecektir. Buna karşılık, işgücünü yoğun olarak kullanan mal ya da sektör (örneğin buğday) üretimi ise daralacaktır.

Sıra Sizde 6



Şekil 4.17

Verilere göre işgücü kısıt doğrusu şekildeki gibi 40 birim bilgisayar ve 20 birim buğday üretimini birleştiren doğrudur. Sermaye kısıt doğrusuda 20 birim bilgisayar, 40 birim buğdayı birleştiren doğrudur. Uygun üretim noktası X olduğundan M_1 kadar bilgisayar ve N_1 kadar buğday üretilir.

İşgücü miktarı 30 birime çıkınca işgücü kısıt doğrusu 30 birim bilgisayar, 60 birim buğday üretimini gösteren doğru hâline gelir. Böylece uygun üretim noktası Y olur. Bilgisayar üretimi M_1 'den M_2 'ye daralırken, buğday üretimi N_1 'den N_2 'ye genişler.

Yararlanılan Kaynaklar

- Caves, R. E. & Johnson, H. G. (ed.) (1968). *Readings in International Economics*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Ertürk, E. (1996). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- İyibozkurt, E. (2001). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Karlık, R. (2011). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (2009). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson Addison Wesley.
- Ünsal, E. M. (2005). *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

5

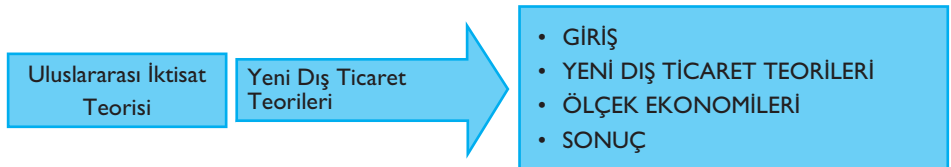
Amaçlarımız

- Bu üniteyi tamamladıktan sonra;
- Ülkeler arasında teknoloji düzeyinin farklı olduğunu belirtebilecek,
 - Teknolojik gelişmenin temel alındığı dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin hangi teorilerde ele alındığını öğrenebilecek,
 - Tercihlerde benzerlik ya da örtüşen talebin ülkeler arasında dış ticaretin yapısını nasıl etkilediğini anlayabilecek,
 - Dışsal ve içsel ölçek ekonomilerinin üretim maliyetlerini nasıl etkilediğini açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Ürün Dönemleri
- Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlük
- Kısmi Denge
- Genel Denge
- Ölçek Ekonomileri
- Örtüşen Talep
- Kararlı-Kararsız Denge
- Yeni Ürün
- Kemp Modeli
- Leontief Paradoksu
- Doğrudan Yatırım

İçindekiler



Yeni Dış Ticaret Teorileri

GİRİŞ

Önceki bölümlerde ülkeler arasındaki dış ticaretin nedeni açıklanırken “Mutlak Üstünlük”, “Karşılaştırmalı Üstünlük” ve “Faktör Donatımı” kavramlarından yararlanıldı ve gerek klasik, gerekse neoklasik teorilerde bazen açıkça, bazen de pek açık olmayan bir yolla birbirinden farklı olan ülkeler arasındaki ticaret ele alındı. Analiz yapılırken de oldukça kısıtlayıcı bir varsayımlar seti çerçevesinde, ticaret ortağı olan iki ülkenin de aynı teknolojiyi kullandığı, ölçüğe göre sabit getirinin var olduğu, her iki ülkede de hem mal hem faktör piyasasında tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayımlarının bağlayıcılığı altında iki ülkeli-iki mallı bir dünyada “Ülkeler neden ticaret yaparlar?” sorusunun yanıtı verilmeye çalışıldı. Ancak özellikle “nispi olarak emeğin bol olduğu ülkede, emek yoğun malların üretiminde uzmanlaşmaya gidilip, emek yoğun malların ihraç edileceği; öte yandan nispi olarak sermayenin bol olduğu ülkede, sermaye yoğun malların üretiminde uzmanlaşmaya gidilip, sermaye yoğun malların ihraç edileceğine” dayanan Faktör Donatımı Teorisi'nin öngörülerinin W. Leontief tarafından yapılan ve 1953'te basılan çalışmayla Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için tersine çıkması bir dönüm noktası oldu. Gerek *Leontief Paradoksu*, gerekse özellikle yukarıda işaret ettiğimiz varsayımların sınırlayıcı olması, ayrıca içinde yaşadığımız dünyanın çok basit bir biçimde ele alınması dış ticareti açıklamaya çalışan yeni teorilerin doğuşuna yol açtı.

Dünyamızdaki bağımsız devletlerin 200 civarında, ülkeler arasında ticarete konu olan malların ise, kullanılan ticaret ya da sanayi sınıflandırmasına bağlı olarak kabaca 2000 ile 7000 mal arasında gerçekleştiğini düşünürsek, iki ülke ve iki mal yardımıyla dünya ticaretini açıklamaya çalışmanın pek gerçekçi olamayacağı açıktır. Ayrıca özellikle gelişmiş ülkelerde Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) faaliyetlerine verilen önemi, bunlara bütçeden ayrılan payı ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan teknolojik gelişmeleri düşünürsek, icatçı ülkenin bunu öteki ülkelerle paylaşmayacağı açıktır. Dolayısıyla her ülkenin teknolojiden kolayca ve benzer biçimde yararlanacağını söylemek mümkün değildir. İşte Leontief Paradoksunu izleyerek, özellikle 1960'lardan başlayarak dünya ticaretini açıklamaya çalışan yeni teorilerin ortaya çıkmasına bu tip düşünceler ve önceki teorilerin eksiklikleri yol açmıştır. Bu nedenle yeni dış ticaret teorilerine teknolojiyi daha dinamik biçimde analize sokan teorilerle işe başlayacağız.

YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Gecikmeli Taklit ya da Teknolojik Açık Teorisi

Bu teori Michael V. Posner tarafından 1961 yılında dış ticaret yazınına kazandırılmıştır. Bu teorinin dayandığı ana düşünce “teknolojinin her yerde aynı olmadığı” ya da “tüm ülkelerin teknolojiye aynı şekilde ya da aynı anda sahip olamayacağı”dır (Posner, 1961). Teknolojinin yaygınlaşması ya da teknolojik gelişmenin gerçekleştirildiği ülkeden öteki ülkelere yayılması için zamana ihtiyaç vardır. Teknolojik yenilikler için gerekli AR-GE harcamalarını, ayrıca bu yeniliklerin gerçekleşmesi için ayrılan emek ve zaman düşünüldüğünde, yeni malların yaratıldığı ülkenin bu yenilikleri öteki ülkelerle hemen paylaşmayacağı, yaratılan üründen kazanılacak kârı, en azından belli bir süre, kendisine ayırmak isteyeceği açıktır. Zaten Teknolojik Açık Teorisi’ni, örneğin Faktör Donatımı Teorisi’nden ayıran en önemli fark, teknolojiye ve yeniliklere verilen önem nedeniyle, ülkeler arasında “dinamik” bir karşılaştırmalı üstünlük kavramını benimsemesinde yatmaktadır. Teknolojik Açık Teorisi’nde, ürün taklit edilirken, 3 değişik “gecikme” ya da “zaman” söz konusudur:

1. Yeni ürünü taklit edebilmek için gereken zaman: “*taklit zamanı*” (imitation lag),
2. Taklit edecek ülkede, bu ürüne talep yaratılması için oluşan gecikme: “*talep zamanı*” (demand lag)
3. Sözü ettiğimiz bu iki gecikme arasındaki zaman farkını gösteren “*net zaman farkı*” (net lag).

Şimdi A ve B gibi iki ülke olarak bu teoriyi açıklayalım. A ülkesinin teknolojik gelişmeleri desteklediğini, bütçeden AR-GE’ye önemli bir destek sağladığını ve yeni ürünlerin yaratılabilmesi için de bunların yanı sıra nitelikli işgücü kullandığını düşünelim ve tüm bu uğraşların sonucu yeni bir ürün yaratılsın. Bu yeni ürün fark edildiği anda B ülkesinde taklit edilmek istenecektir. Dolayısıyla yeni ürünün A ülkesinde piyasaya çıkmasıyla, B ülkesinde taklidinin yapılması arasında geçen zamana, diyelim bu süre 12 ay olsun, “taklit gecikmesi” diyoruz. Taklit için gereken bu süre, B ülkesindeki üreticiler için bir öğrenme ve teknolojiyi elde edebilme sürecini içerir.

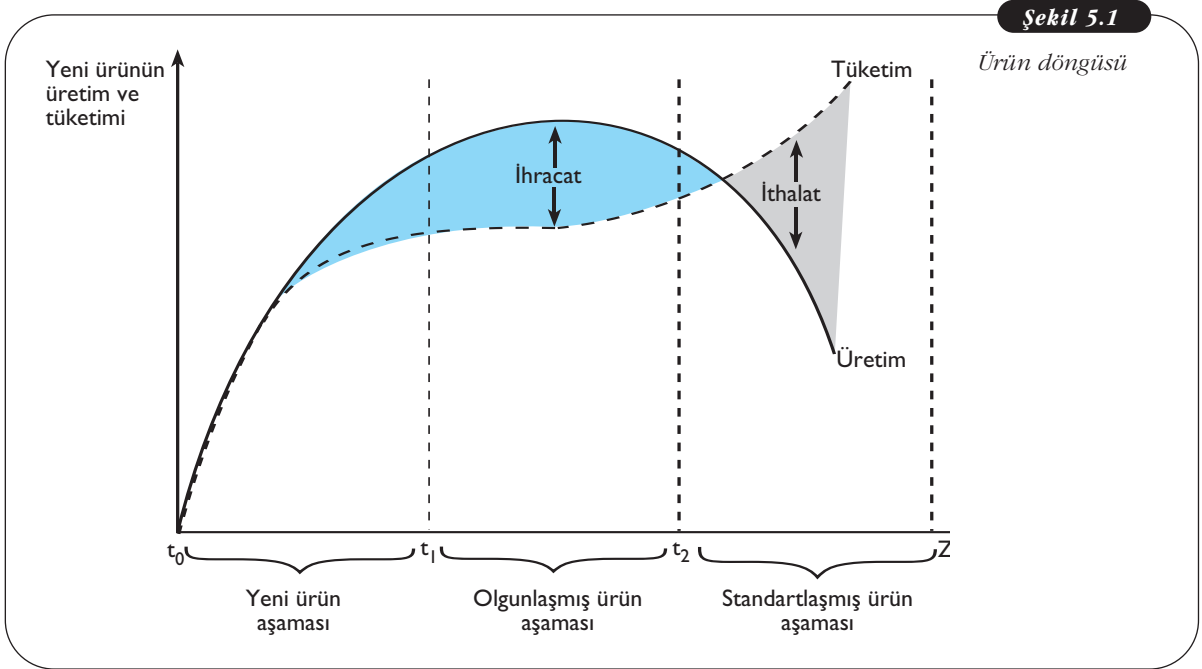
“Talep gecikmesi” diye adlandırdığımız süre ise, bu yeni malın A ülkesinde piyasaya çıktığı zamanla, bu ürünün B ülkesi tüketicileri tarafından daha önce kullandıkları benzer (ikame) mallarla karşılaştırıldığında, iyi bir ikame malı olarak kabul edilmesine kadar geçen süreyi içerir. Diyelim ki bu süre de örneğimizde 5 ay olsun. İşte “net gecikme” diye adlandırdığımız zaman bu iki süre arasındaki farktır, yani net gecikme, bu örnekte 12 ay-5 ay = 7 aydır. Bu 7 ay boyunca A ülkesi B’ye bu ürünü ihraç eder, bu süre içinde B ülkesinde henüz bu ürün için güçlü bir talep gelişmez ama bu süreden sonra B ülkesindeki üreticiler de bu ürünü üretmeye başlarlar ve dolayısıyla bu ürün için A ülkesine olan talep azalır. A ülkesi tekeli konumunda, bu malı ürettiği süre içinde ticaretten kazanç sağlar ama bu ürün B ülkesi üreticileri tarafından üretilmeye başlanmadan yeni teknolojik gelişmeleri desteklemek ve yeni ürünlerin peşine düşmek durumundadır. İşte kârlılık azalmaya başlarken, bir yandan bu ürün için üretimin yer değiştirmesi, hatta icatçı ülkenin bu malın ithalatçısı durumuna gelirken, bir yandan da teknolojik gelişme sonucu yeni ürünlerin ortaya çıkması, bu teorinin getirdiği “*dinamik karşılaştırmalı üstünlüğü*” göstermektedir.

Bu model teknolojik açıkların büyüklüğünü ve bu açıkların nasıl ortadan kaldırılacağını açıklamakta yetersiz kalmaktadır.

Teknolojik Açık Teorisi’ne göre teknoloji dış ticareti belirleyen en önemli üretim faktörüdür. Teknolojik yenilik sayesinde ülkeler karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir.

Ürün Döngüsü Teorisi

1966 yılında Raymond Vernon tarafından geliştirilen Ürün Döngüsü Teorisi (Product Cycle) “Teknolojik Açık Teorisi”nin çok daha gelişmiş ve genelleştirilmiş bir hâlidir (Vernon, 1966). Vernon bu teoriyi açıklarken yine “yeni ürünü” ele almakta ve onun dış ticareti nasıl etkilediği üzerinde durmaktadır. Leontief paradoksunun ABD için Faktör Donatımı Teorisi’yle çelişkili bir sonuç vermesi nedeniyle, Vernon durumu ABD açısından ele almakta ve bu yeni ürünün bir imalat sanayi ürünü olduğunu vurgulayarak, ABD’de üretilmeye başlanan bu yeni ürünün iki önemli özelliğine işaret etmektedir. Bunlardan ilki, bu yeni ürünün özellikle gelişmiş ülkeler için, yani ABD gibi ortalama gelirleri yüksek ülkeler için üretilmesi, ikincisi ise bu ürünün üretimi için kullanılacak teknolojinin emekten tasarruf edici yani sermaye yoğun bir teknoloji olmasıdır. ABD’nin genelde sermaye yoğun bir ülke olarak kabul edildiği dikkate alınır, yeni ürüne ilişkin olarak istenen ikinci özelliğin önemi daha rahat anlaşılır.



Ürün Döngüsü Teorisi’ne göre, Şekil 5.1’den de görülebileceği gibi, her ürünün belli bir yaşam süresi vardır ve bu süre içinde de her yeni ürün üç aşamadan geçer: İlk aşamada, ki bu “yeni ürün aşaması” diye adlandırılır, ürün ABD’de üretilip ABD’li tüketicilerin beğenisine sunulur. Bu yeni ürünü üreten firma ya da firmalar bu yeni ürüne karşı tüketicinin tepkisini, talebini görmeye çalışırlar. İşte bu aşamada, yukarıda belirtilen ve yeni üründen beklenen özelliklerin önemi de kolayca anlaşılır. ABD ve benzeri yüksek ortalama geliri olan ülkelere yönelik olarak bu malın üretilmesi, mala karşı olan tüketici tepkisini görmeyi ve gerekirse ürün üzerinde değişiklik yapma fırsatını kolaylaştırır. Bu ilk aşamada hem üretici hem de iç tüketici malla tanışma, yakınlaşma süreci içindedir, yani bu ilk aşamada ihracat hedefi yoktur, olursa rastlantısaldır, ABD’yi değişik nedenlerle ziyaret edenler bu yeni ürünü görmüş ve almış olabilirler.

Resim 5.1

Günümüzde yeni ürünler çok uluslu şirketler tarafından başka ülkelerde üretilmektedir. Mac bilgisayarların, os x işletim sisteminin, Iphone'unun ve İpad'in tasarımcısı ve yaratıcısı olan Apple şirketi ABD orijinli olmasına rağmen bu ürünlerin üretimi Çin'de gerçekleşmektedir.

Kaynak: © Apple 2012

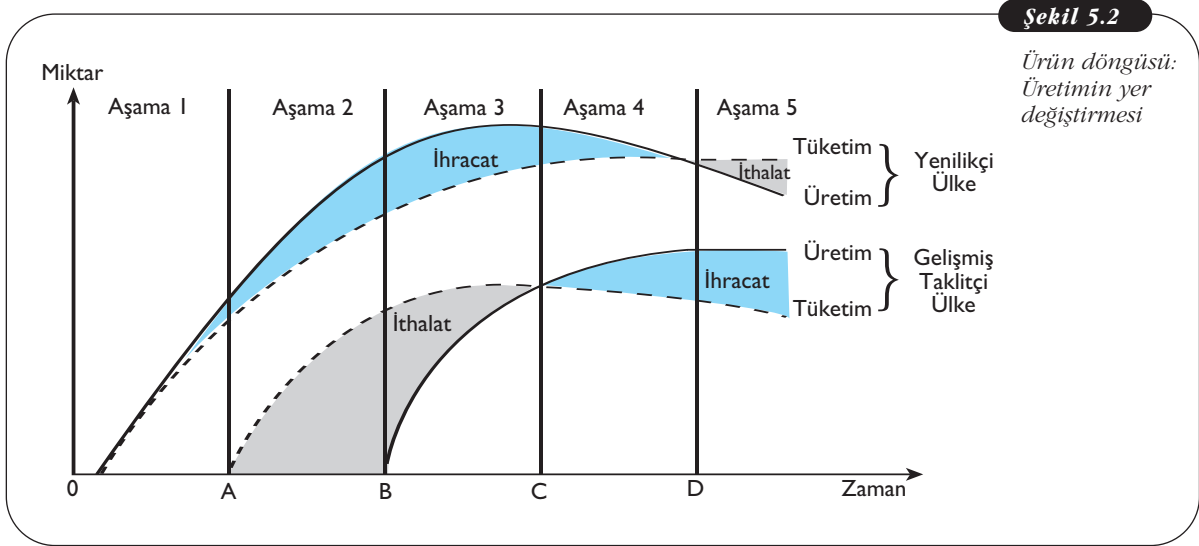


İkinci aşama ürünün “*olgunlaşma aşaması*”dır, bu aşamada ürün “karakterini” kazanır, daha büyük ölçeklerde üretilmeye başlanır, ölçeğe göre sabit getiriye varmayan Klasik ve Neo-klasik teoriden farklı olarak, ölçeğe göre artan getirinin avantajlarından yararlanır ve bu arada, öteki gelişmiş ülkelere mala önemli ölçüde bir dış talep de oluşur. Böylece bu aşamada ABD bir yandan bu yeni malı hem iç piyasaya, hem de öteki gelişmiş ülkelere ihraç ederken, bir yandan da daha ucuz maliyetlerle üretimi yapabileceği, kaydırabileceği yerler, ülkeler arar. Böyle bir yer söz konusu olduğunda da üretimi Avrupa’daki gelişmiş ülkelere birine, örneğin Almanya’ya kaydırır. Doğaldır ki bu gelişme hem ABD’li yatırımcıların artık Almanya’ya yatırım yapmalarını gerektirir hem de üretimin yer değiştirmesiyle birlikte ticaretin yapısı da değişmeye başlar. Artık öteki gelişmiş Avrupa ülkeleri bu malı ABD’den almak yerine Almanya’dan almayı tercih edeceklerdir. Böylece ulaşım masraflarından da kurtulmuş olunacaktır. Sonuç olarak ABD’nin ihracatı azalacaktır. Yani ABD’deki o ilk ihracat patlaması, yerini, üretimin yer değiştirmesiyle birlikte ihracatın da yer değiştirmesine bırakacak ve bu da iç üretimde azalmaya yol açarak, dış ticaret yapısında değişiklik için zemin hazırlayacaktır. Yatırımın, dolaşısıyla üretimin yer değiştirmesi, daha önceki teorilerde ele alınmayan çok önemli bir noktanın açıklanmasına olanak verecektir. Örneğin ne Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’nde ne de Faktör Donatımı Teorisi’nde faktörlerin ülkeler arasında hareketi söz konusudur ama Vernon’un Ürün Döngüsü Teorisi faktörlerin, özellikle sermaye ve müteşebbisin ülkeler arasındaki hareketliliğini üretimin yer değiştirmesi ile kolayca açıklayabilmektedir. Ayrıca sermayenin ülkeler arasında kolayca hareket etmesi nedeniyle, sermayenin fiyatında ülkeler arasında daha az farklılığa yol açacağını ve bu nedenle maliyet farklarının emeğin fiyatından yani ücretlerden kaynaklanacağını öngörmekte ve teorinin çıktığı 1960’lı yıllarda Avrupa’da emeğin ABD’dekine göre daha ucuz olduğu da göz önüne alındığında, üretimin yer değiştirme nedenlerinden biri daha kolayca anlaşılacaktır.

Üçüncü aşama “*standart ürün*” dönemidir. Artık ürüne ilişkin üretim süreci denenmiş yanılmaya dayanan bir öğrenme süreci olmaktan çıkmış, standartlaşmış, üretim teknikleri ve ürünün karakteri iyice belirginleşmiş ve ürünün bu hâli hem üreticiler hem de tüketiciler açısından kabul edilmiştir. Ürünün standartlaşma süreci doğaldır ki teknelci rantların da ortadan kalkmasını sağlayacaktır. Vernon’a göre, ol-

gunluk döneminde artık üretim öteki gelişmekte olan ülkelere de bırakılabilir. Üretim yeniden yer değişiminde yine, bu kez gelişmekte olan ülkelerdeki ucuz emeğin rolü büyüktür. Artık ABD ve öteki gelişmiş ülkeler bu ürünü gelişmekte olan ülkelere ithal etmeye başlayacaklardır.

Görüldüğü gibi Ürün Döngüsü Teorisi, yeni bir ürünün, ürün yaşamı içerisinde nasıl üç ayrı yerde üretildiğini ve ihraç edildiğini anlatırken karşımıza çok açık bir şekilde ifade edilen ve uzun dönemi kapsayan **dinamik karşılaştırmalı üstünlükler** kavramını da getirmektedir. Şekil 5.1'den de görülebileceği gibi, ürün önce ABD'de ortaya çıkıp üretilmekte, ardından öteki gelişmiş ülkeye/ülkelere devredilmekte, daha sonra da şekilde görülmemekle birlikte, kafamızda kolayca canlandıracağımız gibi onlar da üretimi gelişmekte olan ülkelere devretmektedirler.



Ürün Döngüsü Teorisi bazı kaynaklarda, örneğin Salvatore (2011: s.186)'da 5 aşamalı olarak anlatılmaktadır. Şekil 5.2'den de görülebileceği gibi "ilk aşama" yeni ürünün yalnızca yenilikçi ülkede üretilip, büyük ölçüde de orada tüketildiğini gösterir. İkinci aşama ürünün "gelişme" aşamasıdır, burada üretim hızla artarken, hem iç hem de dış tüketim artmakta ve tüketimdeki bu artış yalnızca yenilikçi ülkedeki tekeli güce sahip firma tarafından karşılanmaktadır. Üçüncü aşamada ürün "standartlaşır", icatçı firma ürünün patentini ülke içinde ve dışında başka firmalarla paylaşmak isteyebilir. Böylece taklitçi ülke iç üretime yönelik üretime başlar. Dördüncü aşamada, taklitçi ülkedeki ucuz işçilik, malın bu ülkede daha ucuz üretilmesine yol açacağı için hem yenilikçi hem de öteki ülkelere bu ürünü satmaya başlar. 5. aşamada artık yenilikçi ülkede ürünün üretimi iyice azalır ve bu ürün ortaya çıktığı bu ülkede ömrünü tamamlamış olur ve yenilikçi ülke sürekli devam eden AR-GE faaliyetleri sonucu yeni bir ürünle pazara çıkar ve süreç yeniden başlar.

Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı ülkenin, başlangıçtaki faktör donatımı ve teknoloji seviyesine göre şekillenen üretim ve dış ticaretteki karşılaştırmalı üstünlüklerin zaman içinde yine faktör donatımı ve teknolojik gelişmeye bağlı olarak değişeceğini ileri sürmektedir.

Bir mala ilişkin olarak da yaşam evrelerinden söz edilebilir mi? Yanıtınız "evet"se bu hangi teoride yapılmaktadır?

SIRA SİZDE

Ürün Döngüsü Teorisi'ne ilişkin pek çok örnek gerçek hayattan bulunabilir. Örneğin, II. Dünya Savaşı sonrasındaki radyo üretimi bu örneklerden biridir. Vakumlu tüp teknolojisine sahip olan ve bu yolla radyo üretimini elinde bulunduran ABD birkaç yıl içinde bu teknolojiyi taklit eden ve daha ucuz emeğe sahip olan Ja-

ponya'ya üretimi ve dolayısıyla ihracatı kaptırmıştır. ABD'nin tekrar liderliği eline geçirmesi ve pazar payını arttırması ancak teknolojik gelişme sonucu transistörlerin keşfedilmesi ve bunun radyolara uygulanarak transistörlü radyoların uluslararası piyasaya sunulması sonucu olmuştur ama tahmin edebileceğiniz gibi bu öykü burada bitmemiş Japonya'nın bu teknolojiyi yeniden taklit edip piyasayı eline geçirmesi radyo üretiminde ABD'nin yeni teknolojik gelişmeleri yaratmasıyla devam etmiş ancak daha ucuz işgücüne sahip Güney Kore, Singapur gibi iyi taklit yapabilecek rakiplerin ortaya çıkması üretimin ve ihracatın, dolayısıyla dış ticaretin yönünü yeniden değiştirmiştir.

Örnekleri daha da arttırmak çok kolaydır. Televizyon üretimi düşünüldüğünde de hemen benzer aşamalar dikkati çekmektedir. Siyah -beyaz televizyondan bugün kullandığımız renkli, yüksek donanımlı televizyonlara gelene dek, üretim yerleri de Ürün Döngüsü Teorisi'ne uygun bir şekilde ABD, Japonya, Güney Kore, Singapur gibi yerlerde gerçekleşmiştir. Hatta üretimde benzer yansımalar Türkiye'de de örneğin beyaz eşya ya da TV üretiminde yaşanmıştır.

Tekstil, paslanmaz çelik ürünleri, çeşitli elektronik eşya, beyaz eşya gibi çok değişik alanlardan bu teoriye uygun örnekleri verebiliriz. Yakın zamanlarda ürünün yaygınlaşması, üretimin yer değiştirmesi ve dış ticaret yapısındaki değişiklikler sürecine baktığımız ve bunu 1960'larla karşılaştırdığımızda bu aşamaların çok daha da kısa bir zaman içinde gerçekleştiğini gözlemlemekteyiz. Bu da yenilikçi ülkenin daha da kısa zamanda ve yeni ürünlerle piyasaya çıkmasını gerektirir. Yenilikçi ülkenin uzunca bir zaman sürecinde ABD olduğu anımsandığında, bu durum, Salvatore (2011: s. 187)'da belirtildiği gibi "*ABD'nin geride kalmamak için daha da hızlı koşmasını*" gerektirir.

Son söz olarak, Ürün Döngüsü Teorisi, uzun dönemi içermesi, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere yer vermesi, faktörlerin ülkeler arasında da hareketli olmasını ve ölçek ekonomilerinden yararlanmayı da sağlayabilmesi nedeniyle dünya dış ticaretinin yapısını anlayabilmemiz açısından, Faktör Donatımı Teorisi için iyi bir alternatif oluşturur. Tabii bu arada farklı düşüncelerin varlığına da hemen işaret etmekte yarar var: Yeni ürünleri keşfetmenin ancak uzmanlaşmış işgücüsüyle gerçekleşebileceğini ve bu anlamda Ürün Döngüsü Teorisi'nin, statik Faktör Donatımı teorisinin dinamik bir uzantısı olduğunu belirten görüşler de vardır.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Staffan Burenstam Linder adında İsveçli bir iktisatçı tarafından geliştirilen bu teori, bazen de bu teoriyi ortaya atan ve geliştiren bu iktisatçının adıyla **Linder Teorisi** diye de anılır. Ticaretin yapısını açıklamaya yoğunlaşan bu teori, Faktör Donatımı Teorisi'nden çok farklı bir görüşü yansıtmaktadır. Çünkü Linder Teorisi ticaretin yapısını ya da kompozisyonunu açıklamaya çalışırken işin tümüyle talep yönüne eğilmektedir (Linder, 1961). Daha önceki bölümlerde gördüğümüz Faktör Donatımı Teorisi, hatırlayacağınız gibi ticaret teorisini işin arz yönüne ağırlık vererek, faktör donatımı ve faktör yoğunluğu gibi kavramları kullanarak açıklamaktaydı. Linder Teorisi ise, tüketici beğenilerinin esas olarak tüketici gelirleri tarafından belirlendiğini ya da koşullandığını söylemekle işe başlar, çünkü ülkelerin kişi başına düşen reel gelirleri belli tüketici beğeni kalıplarını da belirler. Doğaldır ki ele aldığı ülkeler grubu gelir düzeyi yüksek ve genellikle sanayi ürünleri üreten ülkelerdir. Böyle bir durumda da söz konusu bu tip bir yüksek gelirli ülke, iç pazarda ge-

niş ya da güçlü talebi olan malları ihraç edecektir. Bunun nedeni, iç pazarda güçlü talebi olan malların üretimini gerçekleştiren firmalar ölçeğe göre artan getiriden yararlanarak, ortalama maliyetlerin düşmesini sağlayacak ve böylece dış pazarlara açılma ve rekabet etme şansını elde edeceklerdir. Böylece bu ülkenin bu malları ihraç edebileceği pazarlar da benzer gelir düzeyine ve dolayısıyla benzer beğenilere sahip ülkelerden oluşacaktır. İşte bu nedenlerdendir ki bu teorisin adı “*Tercihlerde Benzerlik Teorisi*”dir. Böylece sanayi ürünleri ticareti geniş ölçüde benzer gelir grubunda ve benzer beğenilere sahip ülkeler arasında gerçekleşecektir.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi ticarete konu olan sanayi ürünlerinin benzer olduğunu söylerken aynı zamanda bu ürünlerin farklı yanlarının olduğuna da işaret etmekte yani benzer ama “farklılaştırılmış ürünler” olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin, temizlik açısından çok gerekli olan bir malı, sabunu düşünecek olursak, iç ve dış piyasada çok değişik sabun markaları vardır ve tüketiciler değişik nedenlerle, diyelim kokusu, diyelim yumuşatma özelliği ya da daha az kimyasal maddeler içermesi nedeniyle bunlardan birini tercih ederler. Linder Teorisi ticarete konu olan malların benzer ama farklılaştırılmış olan mallar olacağını öngörmektedir, bu da dünya ticaretinin neden daha büyük bir yüzdesinin, gelişmiş ve gelir düzeyi yüksek ülkeler arasında ve farklı ama benzer ürünlerden oluştuğunu kolayca anlamamıza yardım eder.

Linder Teorisi’ni bir örnek vererek daha iyi anlatabiliriz. Varsayalım ki benzer yapıda ama kişi başına düşen gelirleri giderek artan üç ülkemiz var: A, B ve C ülkeleri. Geliri Y ile ülkeleri de alt indislerle gösterdiğimizde, bu durumu $Y_C > Y_B > Y_A$ biçiminde ifade edebiliriz. A ülkesinde üretilen ürünleri de artan ürün kalitesini gösterecek biçimde 1, 2, 3, 4, 5 diye yazalım, yani 1 no’lu ürün görece daha düşük bir kaliteyi gösterirken, 5 no’lu ürün bu ülkede üretilen en yüksek kalitedeki ürünü göstermektedir. Aynı şekilde yine ürün kalitesini gözetecek biçimde A’dan daha yüksek kişi başına düşen gelire sahip B ülkesinde üretilen ürünleri 3, 4, 5, 6, ve 7 ve her iki ülkeden de daha yüksek kişi başı gelire sahip C ülkesinde üretilen ürünleri de 5, 6, 7, 8 ve 9 olarak belirleyelim. Ülkeler hakkındaki bu bilgiler acaba bize nasıl bir ticaret yapısının varlığını gösteriyor? Hangi mallar, hangi ülkeler arasında ticarete konu olacak? İşte bu soruların yanıtlarını, bu teoriye verilen başka bir ad sayesinde daha kolay bulabiliriz: *Örtüşen talep*. Yani her ülkedeki tüketiciler belli nitelikteki malları talep edeceklerdir; örneğin A ve B ülkeleri tüketicileri, her iki ülkede de üretilen yani örtüşen 3, 4 ve 5 no’lu malları, B ve C ülkeleri yine benzer şekilde 5, 6 ve 7 no’lu malları, A ve C ülkeleri ise yalnızca 5 no’lu malın ticaretini yapmak isteyeceklerdir. A, B ve C ülkeleri arasındaki ticaretin bu yapısı gelir ve ticaret arasındaki bu özel ilişkiye dikkatimizi çekmektedir: Sanayi mallarının uluslararası piyasada değişimine baktığımızda, ticaretin daha yoğun olarak, kişi başına düşen gelir durumu benzer ülkeler arasında gerçekleştiğini görürüz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, Linder sanayi malları ticaretini açıklamaya çalışmaktadır, çünkü ona göre tarımsal mallar ya da hammadde ticareti geleneksel teoriler tarafından, işin arz yönü vurgulanarak oldukça iyi bir biçimde açıklanmaktadır.

Linder teorisine ilişkin bir başka noktayı da belirtmekte yarar vardır. Yukarıdaki örnekten kolayca görebildiğimiz gibi, bu teori hangi malların hangi ülkeler arasında ticarete konu olacağını açıkça söylememektedir ama neden o ürünlerin o ülkede üretildiğini, neden belli bazı firmaların o sanayiye girdiğini açıklayamamaktadır. Örneğin neden porselen ve seramik üretiminin Almanya’da Bavyera’da, Türkiye’de İstanbul, Kütahya ve İznik’te yapıldığını açıklamamakta, pek açık olmasa da bunları rastlantısal faktörlere bağlamaktadır. Ancak hangi mal söz konusu olursa

Faktör Donatımı Teorisi ticaretin faktör zenginlikleri ve ekonomik yapıları farklı olan ülkeler arasında gerçekleşeceğini açıklarken Linder Teorisi ülkeler arasında gelir ve tercihlerdeki benzerliğe vurgu yapmaktadır.

Günümüz dünya ticaretinin çok büyük bir yüzdesi ABD, Japonya, Avrupa Birliği Ülkeleri ve Kanada gibi gelir düzeyi yüksek ülkeler arasında ve benzer ama farklı malların ticareti biçiminde gerçekleşmektedir. Örneğin Fransa Peugeot otomobillerini hem bu yukarıda sayılan ve başka ülkelere de ihraç ederken hem de İtalya’dan Fiat, İsveç’ten Volvo, Almanya’dan BMW gibi otomobilleri ithal etmektedir.

Nispi faktör zenginlikleri ve tüketici gelirlerinin birbirine benzediği ülkelerde talep örtüşmektedir.

Linder Teorisi’ne göre ülkeler arasında ticaret hacmini, gelir farklılıklarının az olması ve tüketici tercihlerindeki benzerlikler artıracaktır.

olsun, üretim bölgesi ölçek ekonomilerinden yararlanacak olan en az bir büyük firmayı destekleyecek kadar büyükse, dünya piyasasında rekabet edebilecek bir ihracat söz konusu olabilecektir. Bunun gerisinde hem tüketicilerin ürün çeşitliliğini tercih etmesi hem de üreticilerin böyle bir durumda, yani ürün çeşitliliği söz konusu olduğunda, üretim faktörlerini o malların üretimi için en uygun ve dolayısıyla daha az maliyetle gerçekleştirecek biçimde kullanması sonucu, kârlı çıkması yatmaktadır. Doğaldır ki tüm bunların gerçekleşmesi için gerekli koşullar eksik rekabet piyasalarının ve ölçek ekonomilerinin varlığıdır.

ÖLÇEK EKONOMİLERİ

Hem bu bölümdeki hem de izleyen bölümdeki dış ticaret teorilerinin önemli bir kısmı ölçek ekonomilerinin varlığını gerektirmektedir. Bu nedenle işe *ölçek ekonomilerini* tanımlayarak başlayalım. Heckscher-Ohlin modelinde firmaların üretiminde *ölçeğe göre sabit getiri* varsayımı yapılmıştı. Yani, girdilerin miktarı, örneğin, iki katına çıkarılırsa, üretimin de iki katına çıkacağı varsayılıyordu. Bu varsayımdan vazgeçilip ölçeğe göre artan getiri varsayımı yapılırsa, o zaman girdi miktarlarının iki katına çıkarılması, üretimin iki katından daha çok artmasına yol açacaktır. Bu da bir birim ürün elde etmek için gereken girdi miktarının azalması ve girdi fiyatları veri alındığında, ortalama maliyetin düşmesi anlamına gelir.

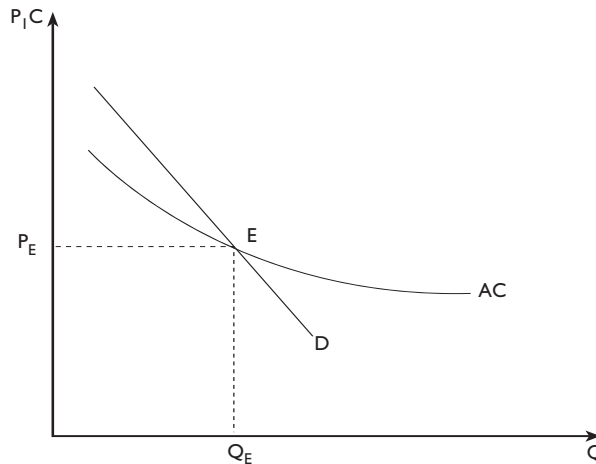
Söz konusu üretim artışı iki türlü olabilir. İlkinde, üretim artışı sektörün bütününden kaynaklanabilir. Bunun sonucunda ortalama maliyette oluşan azalmaya *dışsal ölçek ekonomileri* diyoruz. Öte yandan, ortalama maliyetteki azalma sektörün büyümesinden değil de firmanın büyümesinden kaynaklanıyorsa, o zaman *içsel ölçek ekonomilerinin* varlığından söz etmiş oluruz. Eğer bir sektörde ölçek ekonomileri tümüyle dışsalsa, o sektör tam rekabetin geçerli olduğu birçok küçük firmadan oluşuyor demektir. İçsel ölçek ekonomileri büyük firmaların oluşmasına imkan verdikleri için sektörde eksik rekabet koşulları hâkim olacaktır. Bu da izleyen bölümde tartışacağımız konuları içermektedir.

Dışsal Ölçek Ekonomileri

Yukarıda dışsal ve içsel ölçek ekonomilerini tanımlamıştık. Şimdi bu bölümde, dışsal ölçek ekonomilerinin hâkim olduğu durumun uluslararası ticarete nasıl yansıtıldığını Şekil 5.3 yardımıyla ele alacağız. Burada P fiyatı, Q üretimi, D talebi, C maliyeti, AC ortalama maliyeti göstermektedir.

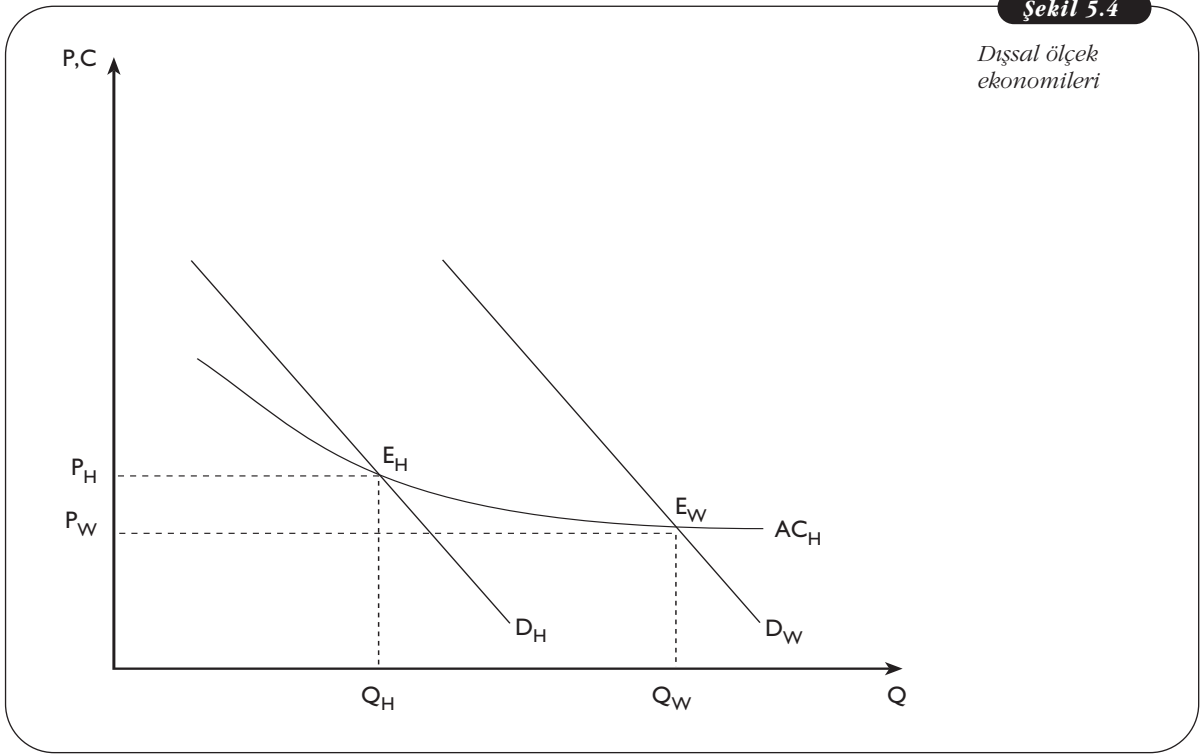
Şekil 5.3

Ortalama maliyet ve denge



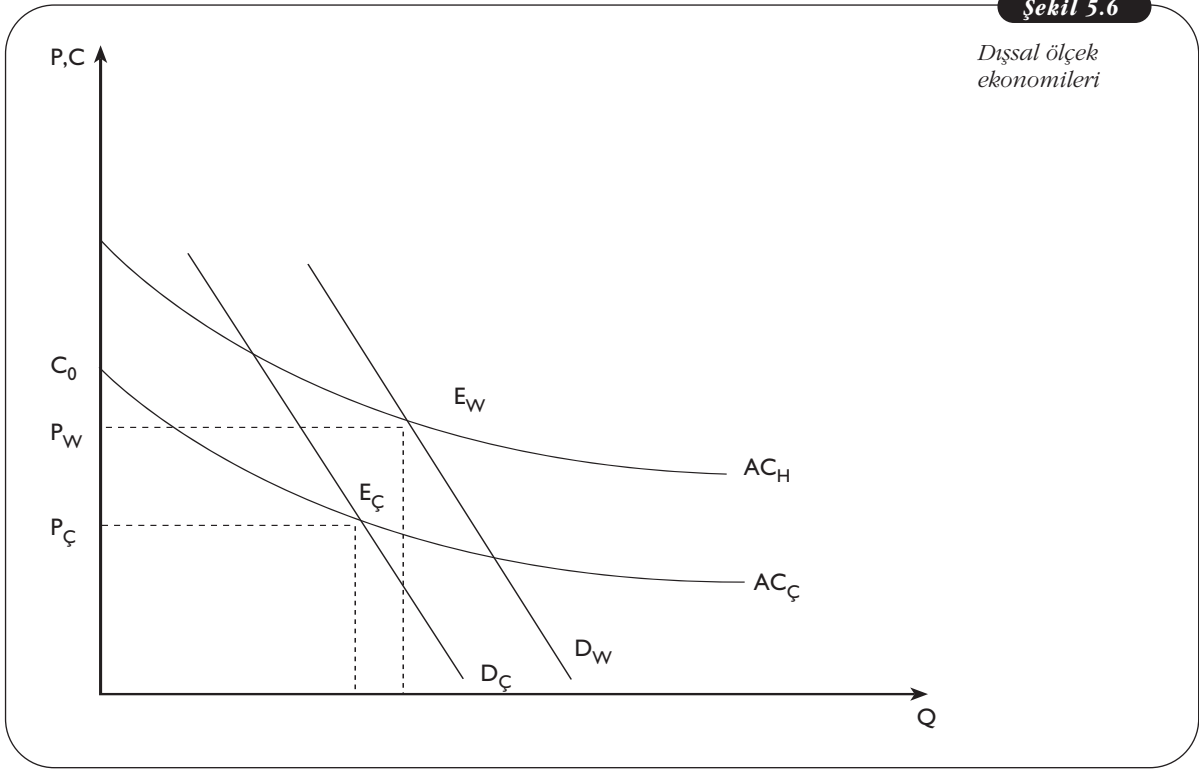
Önce dışsal ekonomilere sahip bir sektörde piyasa dengesinin nasıl oluştuğunu açıklayalım. Sabit getiri koşulları söz konusu olduğunda, hepimizin bildiği gibi, fiyat düştükçe artan talebi gösteren, negatif eğimli bir talep eğrisi ile fiyat arttıkça arzın arttığını gösteren, pozitif eğimli bir arz eğrisinin kesiştiği noktada denge fiyatı ve miktarı

oluşur. Dışsal ekonomilerin varlığı talebi değil, arzı etkileyecektir ve arz ortalama maliyet tarafından belirlendiğine ve ölçek ekonomileri söz konusu olduğunda da ortalama maliyet, yukarıda belirtildiği gibi, azalacağına göre, bu kez artan değil **azalan** bir **arz eğrisi** ile karşı karşıya geleceğiz demektir. İşte böyle bir denge noktasını Şekil 5.3'teki E noktası göstermektedir. Görüldüğü gibi denge yine arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada oluşmuştur ancak bu kez arz eğrimiz negatif eğimli ortalama maliyet (AC) eğrisi tarafından temsil edilmektedir.



Şimdi, iki ülke (Hindistan ve ABD) ve tek ürünlü (yazılım paketi-software) bir dünya düşünelim. Şekil 5.4'te, D_H ve D_W , sırasıyla Hindistan ve dünyanın (Hindistan ve ABD) yazılım paketi taleplerini göstermektedir. Her iki ülkede de dışsal ekonomilerin olduğunu varsayalım. Dış ticarete açılmadan önce Hindistan'ın yazılım paketi denge fiyatı, P_H 'nin, ABD'nin denge fiyatından (Şekil 5.3'teki P_E fiyatı.) düşük olduğunu düşünelim. Böyle bir durumda, iki ülke arasında ticaret başladığında Hindistan'ın üretimi artacak, üretim arttıkça Hindistan'da maliyetler azalacak, öte yandan ABD'nin üretimi daralacak, üretim daraldıkça ABD'de maliyetler artacaktır, ta ki söz konusu malın üretimi yalnızca Hindistan'da yoğunlaşana kadar. Bu nedenle, ticaret sonrasında Hindistan'ın ve dünyanın piyasa dengesi Şekil 5.4'te gösterildiği gibi oluşacaktır. Artık Hindistan yalnızca kendi talebini değil, ABD'nin de (yani dünyanın) talebini karşılayacaktır. Bunun sonucunda da fiyatlar yalnızca ABD için değil Hindistan için de azalmış olacaktır. Ticaret sonrası fiyatı gösteren P_W , Şekil 5.4'ten kolayca görülebileceği gibi, ticaret öncesinde, Hindistan'ın, ABD'ninkinden de düşük olan fiyatı P_H 'den de düşüktür. Bu, tabii, şu ana kadar tartıştığımız sabit getiriye dayanan modelin öngördüğünden çok farklı bir durumdur. Eğer her iki ülkede de sabit getiri hâkim olsaydı, örneğin Faktör Donatımı Teorisi'nden söz ediyor olsaydık, Hindistan'da ticaret sonrası yazılım paketinin fiyatı

uluslararası dengenin E_C noktasında oluşmasına yol açmayacaktır çünkü üretimin başlayabilmesi için gereken maliyet, C_0 , dünya denge fiyatı P_W 'dan daha yüksektir. Bu da daha düşük maliyete sahip olan Çin'in, Hindistan yerine dünya üretimini ele geçirmesini olanaksız kılacaktır.



Dışsal ekonomiler ülkelerin daha az üründe uzmanlaşmalarını sağladığı, ortalama maliyetleri düşürdüğü ve ticaret yoluyla bütün ülkelerin bundan yararlanmasını sağladığı için refah artırıcı özelliğe sahiptir. Ancak bunun istisnaları da olabilir. Örneğin, Hindistan yazılım paketini dışsal ekonomi koşulları altında üretmeye Çin'den daha önce başlamış ve dünya talebini karşılıyor olsun. Ancak, yine Çin'in bu ürünü Hindistan'dan daha düşük maliyetle ürettiğini varsayalım. Şekil 5.6' dan görüleceği gibi, bu durumda Çin'in dış ticarete açılıp söz konusu malı ithal etmesi ülke yararına olmayacaktır. Çünkü kendisi ürettiği takdirde, Çin'in ulaşacağı denge fiyatı, P_C , dünya denge fiyatı P_W 'dan düşüktür. Bu örnek de dışsal ekonomilerin varlığının her zaman ve her ülke için refah artışına yol açmayacağını göstermesi açısından ilginç bir örnektir.

Genel denge analizi iki ülke-iki mal modeli kullanılarak uluslararası piyasada dengeye ulaşılmasını inceler, yani her iki maldan da iki ülke tarafından ne kadar üretileceğini, tüketileceğini, dış ticaret hadlerinin nerede oluşacağını ve ihracat ve ithalat miktarlarının belirlenmesini sağlar.

Yaşadığınız şehirde Organize Sanayi Bölgesi (OSB) var mı? OSB'ler firmalara ne gibi katkı sağlar?



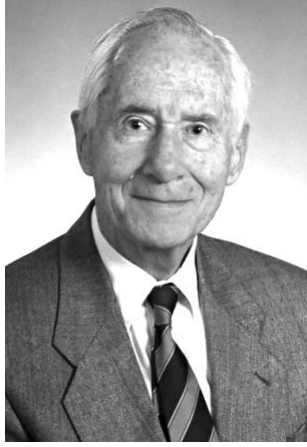
Dışsal Ölçek Ekonomileri: Kemp Modeli

Ölçek ekonomileri ya yukarıda ele aldığımız biçimiyle ele alınır ve kısmi denge analizi yardımıyla, yani bir mal piyasası ele alınarak, o piyasadaki denge fiyat ve denge üretim miktarının nasıl oluştuğu araştırılır ya da şimdi **Kemp modeli**'ni anlatmak için kullanacağımız genel denge analizinden yararlanır (Kemp, 1964). Genel denge analizinde iki ülke-iki mal modeli kullanılarak uluslararası dengenin nasıl oluştuğu incelenir.

Kısmi denge analizi, tek bir mal piyasası ele alınarak, o piyasadaki denge fiyat ve denge üretim miktarının nasıl oluştuğunu araştırır.

Resim 5.2

Murray C. Kemp
Uluslararası iktisat
teorisine ve doğal
kaynaklar
ekonomisine
yaptığı katkılarla
tanınan
Avustralya'lı
iktisatçıdır.



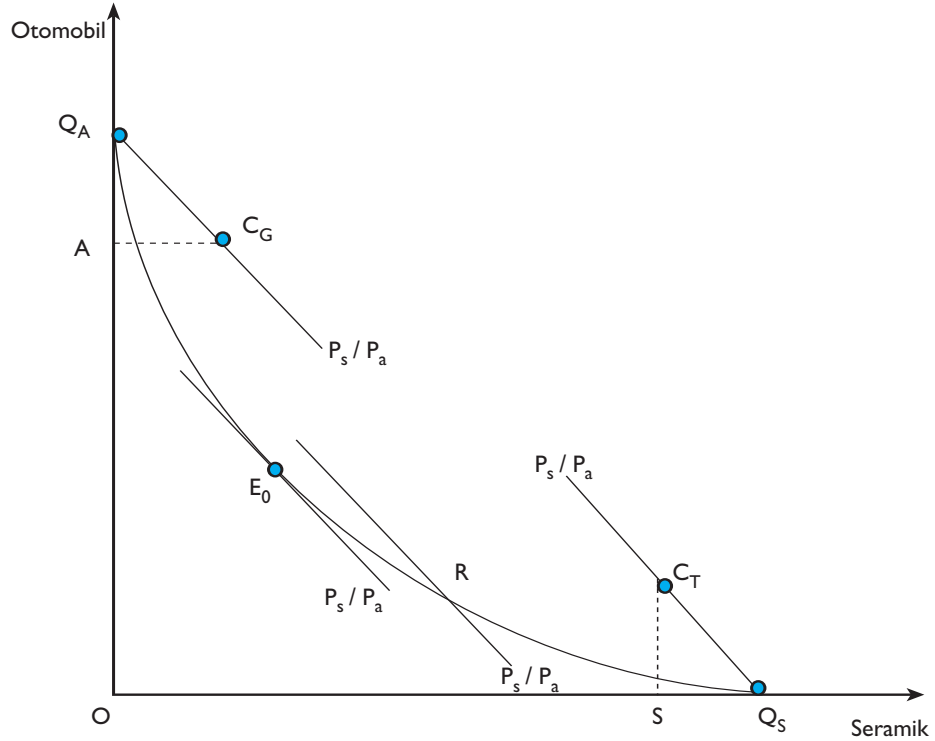
Bu modelin ana hatlarını, basitçe, Şekil 5.7 yardımıyla anlamaya çalışalım. Ele alınan iki ülke Türkiye ve Almanya, söz konusu iki mal da seramik ve otomobil olsun. Her iki ülkede de hem üretim olanakları eğrisi hem de talep koşulları özdeş olsun. İşimizi kolaylaştırmak için her iki ülkede, her iki malın üretiminde de ölçeğe göre artan getiri olduğunu ve üretimde azalan maliyetlerin de orijine dışbükey çizilen $Q_A Q_S$ üretim imkânları eğrisinin eğimince verildiğini, her iki ülkede ticaret öncesi dengenin E_0 noktasında gerçekleştiğini varsayalım.

Şekil 5.7'deki E_0 noktası alışageldiğimiz geleneksel teorilerde karşılaştığımız denge noktalarından farklıdır, çünkü anımsayacak olursanız gerek klasik teoride gerekse Faktör Donatımı Te-

orisi'nde ticaret öncesi ve sonrası karşılaştığımız denge noktaları kararlı denge noktalarını göstermektedir, yani bu noktalardan ufak bir ayrılış olsa bile eski denge noktasına döneriz; örneğin bir an için fiyatın, denge fiyatının altına düştüğünü varsayalım, kararlı denge var ise bu durum, talep edilen miktarın arz edilenden fazla olmasına yol açarak fiyatın artmasına ve ilk denge noktasına dönüşmesine yol açacaktır. Fiyatın denge fiyatının üstüne çıkması durumunda ise bunun tam tersi gelişmeler sonucunda yine ilk denge noktasına dönelecektir. Oysa Şekil 5.7'deki E_0 noktası bu anlattığımız durumlardan farklı olarak, kararsız bir denge durumunu göstermektedir; yani ufak bir müdahale ile dengeden ayrılınca bir daha geriye dönüş yoktur.

Şekil 5.7

Kemp Modeli



Şimdi bunun neden böyle olduğunu açıklayalım. Biliyoruz ki E_0 noktası ticaret öncesi denge durumunu (otarşi) gösterdiğine göre bu noktada hem üretimde, hem de tüketimde denge vardır. Üretimde denge, üretim imkanları eğrisinin eğiminin ülke içi nispi fiyatlara eşit olduğu yani seramiğin marjinal fırsat maliyetinin, otomobilin marjinal fırsat maliyetine oranının (MOC_s / MOC_a); nispi iç fiyatlara (P_s / P_a) eşit olduğu durumda gerçekleşir. Tüketimde denge ise E_0 'a teğet olan toplumsal farksızlık eğrisinin eğiminin ülke içi nispi fiyatlara eşit olduğu noktada (yani seramiğin marjinal faydasının, otomobilin marjinal faydasına oranının iç fiyat oranına eşit olduğu noktada) gerçekleşecektir ($MU_s / MU_a = P_s / P_a$). Özetlersek, ticaret öncesi üretimde ve tüketimde dengeyi $MOC_s / MOC_a = P_s / P_a = MU_s / MU_a$ olarak gösterebiliriz.

İşte böyle bir durumda, sisteme bir şok sokalım, örneğin Türkiye hükümetinin seramik üretimine sübvansiyon vererek teşvik ettiğini düşünelim. nispi iç fiyat doğrusu P_s / P_a 'nın E_0 noktasının soluna doğru R noktasına kaydıralım. Bu noktada nispi iç fiyatların eğimi, üretim imkanları eğrisinin eğiminden daha büyüktür, yani $P_s / P_a > MOC_s / MOC_a$ dır. Daha açık bir deyişle seramiğin nispi fiyatı, seramiğin nispi marjinal maliyetinden daha yüksektir. Böyle bir durumda da kâr maksimizasyonunu hedefleyen üreticiler, seramik üretimini artırırlar ve bu, üretimin S noktasına dek genişlemesiyle devam eder ve S noktasında Türkiye'nin seramik üretiminde tam uzmanlaşmasıyla durur. Benzer ama ters yönde bir değişim Almanya için geçerli olacaktır, Alman hükümetinin otomobil üretimini bir miktar teşvik etmesiyle nispi fiyat doğrusu E_0 noktasının solunda (şekilde görünmeyen) T gibi bir noktaya gelecektir. Burada $P_s / P_a < MOC_s / MOC_a$ olacaktır ki bu da $P_a / P_s > MOC_a / MOC_s$ ifadesinden başka bir şey değildir, yani Almanya için de otomobil üretimini arttırmak kârlı olacaktır ve bu nedenle üretim A noktasına kadar genişler ve tam uzmanlaşma ile son bulur. Türkiye seramik üretiminde uzmanlaşarak ülke içinde ürettiği OQ_s kadar seramik üretiminin iç piyasada tüketilmeyen kısmını, yani SQ_s kadar seramiği Almanya'ya ihraç eder, karşılığında CT_s kadar otomobil ithal eder. Almanya'daki duruma bakacak olursak, benzer şekilde gelişmeleri göreceğiz: Almanya'nın toplam otomobil üretimi OQ_A kadardır, bunun O_A kadarı içerde tüketilir, kalan AQ_A kadarı da Türkiye'ye ihraç edilir, karşılığında AC_G kadar seramik ithal edilir. Burada Almanya'nın otomobil ihracatının Türkiye'nin otomobil ithalatına, aynı şekilde Türkiye'nin seramik ihracatının Almanya'nın seramik ithalatına eşit olduğuna dikkat etmeliyiz, yani her iki ülkede ve her iki piyasada da tatmin edilmeyen üretici ya da tüketici kalmamıştır. Bir başka deyişle ticaret sonrası üretim dengesi, Türkiye ve Almanya için sırasıyla Q_s ve Q_A noktalarında, tüketim dengeleri ise aynı sırayla C_T ve C_G noktalarında oluşacaktır. Şekil 5.7'den, her iki ülkede de dolayısıyla dünyada refahın arttığını görmek çok kolaydır, artık her iki ülke de üretim imkanları eğrisinin dışında tüketmektedirler ve Almanya ve Türkiye için ticaret sonrası tüketim noktalarını gösteren hem C_G , hem de C_T noktaları, ticaret öncesi ortak tüketim noktası olan E_0 'dan çok daha yüksek tüketim miktarlarını göstermektedir.

Kemp modeli klasik ve neoklasik modellerden çok farklı durumlarda ticaret yapılabileceğinin güzel bir örneğidir. Sözü edilen önceki modellerde ticaretin başlaması için ya klasik teoride olduğu gibi ticaret öncesi ülke içi nispi fiyatların iki ülkede farklı olması, dış ticaret hadlerinin (TOT), bu iki ülke içi fiyat arasında yer alması ya da neoklasik teoride olduğu gibi, ticaretin gerçekleşebilmesi için her iki ülkede üretim imkânları özdeş olsa bile bu kez talep koşullarının farklı olması gerekir. Oysa Kemp modeli her iki ülkenin üretim imkânları ve talep koşullarının ve

Murray C. Kemp'in ortaya koyduğu "Kemp modeli" her iki ülkenin üretim imkânları ve talep koşullarının özdeş olduğu, hatta nispi iç fiyatların aynı zamanda dış ticaret haddine eşit olduğu durumda bile ticaret yapılabileceğini ve dış ticaretten kazançlar sağlanabileceğini göstermektedir.

dolayısıyla her iki ülkedeki ticaret öncesi nispi iç fiyatların özdeş olduğu, hatta nispi iç fiyatların aynı zamanda dış ticaret haddine eşit olduğu durumda bile ticaret yapılabileceğini ve dış ticaretten kazançlar sağlanabileceğini göstermesi açısından dış ticaret teorisine yapılan çok önemli bir katkıdır. Ancak bu model de hangi ülkenin hangi malda uzmanlaşacağı konusunda bilgi vermemekte, ayrıca ilk dengeden ayrılmayı sağlayacak şokun ne olacağı konusunu da belirsiz bırakmaktadır. Her iki ülkenin de belli bir sanayii teşvik etmeleri konusunun karşılıklı anlaşarak mı, yoksa bağımsız kararlar sonucu mu olduğu konusu açık bırakılmıştır.

SIRA SİZDE



İki ülkenin de üretim imkanları, talep koşulları, ülke içi nispi fiyatlarının özdeş olması durumunda ticaret gerçekleşebilir mi? Hangi model bunu açıklar?

SONUÇ

Leontief Paradoksu nedeniyle Faktör Donatımı Teorisi'nin uluslararası ticareti açıklamakta yetersiz kalacağı düşüncesi, ortaya yeni teorilerin çıkmasına, gelişmesine yol açmıştır. Bu bölümde bunlardan Teknolojik Açık, Ürün Döngüsü, Tercihlerde Benzerlik, Ölçek Ekonomileri ve Dışsal Ekonomiler ve dışsal ekonomilere dayanan kısmi denge modelleri ve genel dengeye dayanan Kemp Modelini açıkladık. Bu bölümde daha önceki teorilerde göz ardı edilen kavramlardan özellikle teknolojik gelişmeyi ve talep koşullarının etkisini vurgulayan, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin niteliğini ve sonuçlarını gösteren teoriler yer aldı. Gelişen günümüz dünyasında teknolojik gelişmelerin etkilerini her an görmekte ve yararlanmaktayız. Örneğin, eskiden yalnızca sesli bir iletişim aracı olan telefonun günümüzde geldiği yere bakacak olursak, telefonun sesli ve görsel iletişimin yanı sıra tüm sosyal medyaya ulaşma kolaylığını ve başka özelliklerini düşündüğümüzde, bu yeni teorilerin, önemli ölçüde uluslararası ticarete konu olmalarının yanı sıra günlük yaşamımızdaki yeni alışkanlıkları da açıklamakta çok yardımcı olduklarını görebiliriz.

Özet



Ülkeler arasında teknoloji seviyesinin farklı olduğunu belirtebilmek.

Daha önceki bölümlerde Faktör Donatımı Teorisi, karşılaştırmalı statik bir biçimde anlatılırken, belli bir grup varsayımın geçerli olduğu, örneğin teknolojinin aynı olduğu, tüm ülkelerin teknolojik gelişmelerden yararlanabilecekleri ve temel olarak da işin arz yönüne ağırlık verilen bir yaklaşım sergilenmekteydi. Bu bölümde anlatılan teoriler ise bu varsayımların bazıları yerine gerçek dünyada daha çok karşılaşılabileceğimiz durumları yansıtan varsayımları ele alarak analiz yapmaktadır. Örneğin çok değişken bir dünyada yaşıyoruz, neredeyse her gün sağlık, savunma, kimya ve ilaç sanayilerindeki gelişmelerden söz eden gazete ya da televizyon haberleriyle karşılaşırız. Bu haberlerde dikkatimizi çeken noktalardan biri, bu gelişmelerin, bu buluşların araştırma ve geliştirme (AR-GE) bütçelerinden önemli ölçüde pay ayıran gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmesidir. Demek ki bu gündelik yaşam bilgisinden de çıkarılabileceği gibi teknoloji her yerde aynı değil, ayrıca bu teknolojik gelişmelere ulaşmak kolay ya da bedava da değil.



Teknolojik gelişmenin temel alındığı dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin hangi teorilerde ele alındığını öğrenebilmek.

“Teknolojik Açık” ve “Ürün Döngüsü” modelleri özellikle bu noktayı vurgulamaktadır. Her iki teoride de dinamik bir yapı var, yeni üründen elde edilebilecek teknelci kârları azaldığında o malın üretiminin bir başka ülkeye devredilip, yeni bir ürünün keşfedilmesi, yaratılması gerekiyor, bu da AR-GE faaliyetlerinin sürekli olmasını ve bu nedenle bu alanlara sürekli kaynak aktarımını gerektiriyor. Bunun da gelişmiş, gelir düzeyi yüksek ülkelerde gerçekleşmesi pek şaşırtıcı olmasa gerek.



Tercihlerde benzerlik ya da örtüşen talebin ülkeler arasında dış ticaretin yapısını nasıl etkilediğini anlayabilmek.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi yine Faktör Donatımı Teorisi'nin ihmal ettiği bir başka noktayı ele almakta ve uluslararası ticaretin büyük bir bölümünün özellikle gelişmiş ve gelir düzeyleri yüksek ülkeler arasında ve sanayi ürünleri değişimi-

le gerçekleşmesinden yola çıkarak, aslında ülkelerin ihracatlarının iç piyasa için ürettiklerinin bir uzantısı olduğunu vurguluyor.

Uluslararası ticarete konu olan ürünler de aynı ama farklılaştırılmış mal grupları içerisinde gerçekleştiriliyor. Bunu biraz daha açacak olursak diyelim otomobil ticareti yapılıyor, işlev açısından aynı mal, ancak hepimizin bildiği ve tüketicilerin tercihlerini gayet açık bir biçimde satın alma güçleriyle belirttikleri gibi Chrysler, Jaguar, Volvo, BMW, Fiat ve benzeri öteki markalar aynı işlevi görmelerine rağmen birbirlerinden farklı ürünlerdir. Bu nedenle ABD, İngiltere, İsveç, Almanya ve İtalya hem otomobil üretmekte ve ihraç etmekte hem de öteki ülkelerden otomobil ithal etmektedirler. Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nin farklılaştırılmış ürünlerin önemini vurgulayan bu yönü, bir sonraki bölümde açıklayacağımız “endüstri içi ticaret”le de ortak noktalarını göstermektedir.



Dışsal ve içsel ölçek ekonomilerinin üretim maliyetlerini nasıl etkilediğini açıklayabilmek.

Faktör Donatımı Teorisi'nin Klasik Teoriye bir üstünlüğü sabit maliyetler yerine artan fırsat maliyetlerinin modele girmesidir ama bu teoride hâlâ ölçeğe göre sabit getiri koşulları geçerlidir. Bu varsayımdan vazgeçilip, ölçeğe göre artan getiri varsayımı yapılırsa, o zaman girdi miktarlarının iki katına çıkarılması, üretimin iki katından daha çok artmasına yol açacaktır. Bu da bir birim üründen elde etmek için gereken girdi miktarının azalması ve girdi fiyatları veri alındığında, ortalama maliyetin düşmesi anlamına gelir.

Söz konusu üretim artışı iki türlü olabilir. İlkinde, üretim artışı sektörün bütününden kaynaklanabilir. Bunun sonucunda ortalama maliyette oluşan azalmaya dışsal ölçek ekonomileri diyoruz. Öte yandan, ortalama maliyetteki azalma sektörün büyümesinden değil de firmanın büyümesinden kaynaklanıyorsa, o zaman içsel ölçek ekonomilerinin varlığından söz etmiş oluruz. İçsel ölçek ekonomilerini izleyen bölümde tartışacağız. Dışsal ölçek ekonomilerini ise bu bölümde hem kısmi denge hem de genel denge (Kemp modeli) çerçevesinde ele aldık ve bu model yardımıyla, klasik ve neoklasik teoriden çok daha farklı çözümlerin olabileceği denge durumlarını tartıştık.

Kendimizi Sınavalım

1. Sanayi malları için uluslararası ticareti belirleyen faktörün daha çok talep koşulları olduğunu savunan dış ticaret teorisi aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Ölçek Ekonomileri Teorisi
 - b. Nitelikli işgücü Teorisi
 - c. Teknoloji Açığı Teorisi
 - d. Ürün Döngüsü Teorisi
 - e. Tercihlerde Benzerlik Teorisi
2. Teknoloji açığı hipotezini ortaya atan iktisatçı aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. J. Viner
 - b. M. Posner
 - c. D. Ricardo
 - d. R. Vernon
 - e. S. B. Linder
3. Sanayileşmiş ülkeler tarafından bir mal ilk icat edildiğinde standart değildir. Zamanla standartlaşır ve o durumda az gelişmiş ülkeler tarafından da ihraç edilir, görüşü hangi teoriye aittir?
 - a. Tercihlerde benzerlik teorisi
 - b. Monopolcü rekabet teorisi
 - c. Nitelikli işgücü teorisi
 - d. Ölçek ekonomileri teorisi
 - e. Ürün Döngüsü teorisi
4. Ürün Döngüsü Teorisi'ne göre ürünün önemli ölçüde standart hale gelmesiyle maliyet unsurunun önemli bir silah haline geldiği, üretim tesislerinin kapasitelerinin artırılmasıyla birlikte ölçek ekonomileri sayesinde birim maliyetlerin azaldığı ve birim maliyetlerin düşmesiyle gelişmekte olan ülkelerde ürüne olan talebin arttığı ürün dönemi aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Olgunluk dönemi
 - b. Piyasaya giriş dönemi
 - c. Büyüme dönemi
 - d. Düşüş dönemi
 - e. Piyasada çekilme dönemi
5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi ne tür ülkelerde yaşananların zevk ve tercihlerini açıklamaya çalışır?
 - a. Sanayi malları ticareti yapan yüksek gelirli ülkeleri
 - b. Tarım ürünü üreten az gelişmiş ülkeleri
 - c. Tarım ürünü ihraç eden ülkeleri
 - d. Standart üretim yapan ülkeleri
 - e. Yukarıdakilerden herhangi biri
6. "Homojen nitelikte olmayan ürünlerin ticareti, üretim maliyetlerinden çok, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine bağlıdır." ifadesi aşağıdaki teorilerden hangisi açıklamaktadır?
 - a. Ülke benzerliği teorisi
 - b. Tercihlerde benzerlik teorisi
 - c. Ölçek ekonomileri teorisi
 - d. Monopolcü rekabet teorisi
 - e. Ürün farklılaşması teorisi
7. Aşağıdakilerden hangisi/hangileri faktör donatımı teorisinden **türetilmemiştir**?
 - a. Teknolojik açık teorisi
 - b. Faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremi
 - c. Ürün Döngüsü teorisi
 - d. Yalnızca "c"
 - e. "a" ve "c"
8. Aşağıdakilerden hangisi "Ürün Döngüsü Teorisi" için uygun olmayacak bir örnektir?
 - a. Hesap makineleri
 - b. Çamaşır makineleri
 - c. Kömür ve işlenmemiş petrol
 - d. Televizyon
 - e. Bilgisayarlar
9. Aşağıdakilerden hangisinde, ülkeler ticarete açıldıktan sonra, denge dünya fiyatı, ticaret öncesi düşük fiyatlı ülke dahil, her yerde düşer?
 - a. Dışsal (ölçek) ekonomileri varsa
 - b. Ölçeğe göre sabit getiri varsa
 - c. Faktör Donatımı Teorisinde
 - d. Sabit maliyetler varsayılırsa
 - e. Karşılaştırmalı Üstünlük varsa
10. Ürün Döngüsü Teorisinin temel özelliklerini aşağıdakilerden hangisi açıklar?
 - a. Statik olması ve kısa dönemi içermesi
 - b. Dinamik ve uzun dönemli olması
 - c. Ticaretten yalnızca icatçı ülkenin kazançlı çıkması
 - d. Ticaretten en büyük kazancı üretimin yer değiştirdiği ülkelerin sağlaması
 - e. Yeni teknolojinin serbestçe tüm ülkeler tarafından kullanılabilmesi

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. e Yanıtınız yanlış ise “Tercihlerde Benzerlik Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. b Yanıtınız yanlış ise “Gecikmeli Taklit ya da Teknolojik Açık Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. e Yanıtınız yanlış ise “Ürün Döngüsü Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. a Yanıtınız yanlış ise “Ürün Döngüsü Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. a Yanıtınız yanlış ise “Tercihlerde Benzerlik Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. b Yanıtınız yanlış ise “Tercihlerde Benzerlik Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. e Yanıtınız yanlış ise “Yeni Dış Ticaret Teorileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. c Yanıtınız yanlış ise “Ürün Döngüsü Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. a Yanıtınız yanlış ise “Dışsal Ölçek Ekonomileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. b Yanıtınız yanlış ise “Ürün Döngüsü Teorisi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Leontief Paradoksunun Faktör Donatımı Teorisi'nin dünya ticaretini açıklama konusunda yetersiz kalabileceğini ortaya çıkarması, ayrıca bu teorinin dünya ticaretinin büyük bir kısmının neden benzer ya da gelişmiş ülkeler arasında olduğunu açıklamakta yetersiz kalması, bazı varsayımların değişen dünya koşullarını yansıtmaması nedeniyle bu eksiklikleri gideren yeni teoriler ortaya çıkmıştır.

Sıra Sizde 2

Malların da canlılarda olduğu gibi doğum, gelişme ve ölüm gibi dönemler geçirdiği “Ürün Döngüsü Teorisi”nde ortaya konulmuştur. Teoriye göre her ürünün belli bir yaşam süresi vardır ve bu süre içinde de her yeni ürün üç aşamadan geçer: İlk aşama “*yeni ürün aşaması*” diye adlandırılır. Bu aşamada gelişmiş ülkelerde üretilen yeni ürün, ihracat hedefi olmadan iç piyasaya sunulur. İkinci aşama ürünün “*olgunlaşma aşaması*”dır, bu aşamada ürün “karakterini” kazanır, daha büyük ölçeklerde üretilmeye başlanır, ölçeğe göre sabit getiriye varsayan Klasik ve Neoklasik Teori'den farklı olarak, ölçeğe göre artan getirinin avantajlarından yararlanır ve bu arada, öteki gelişmiş ülkelerden mala önemli ölçüde bir dış talep de oluşur. Üçüncü aşama “*standart ürün*” dönemidir. Artık ürüne ilişkin üretim süreci deneme yanılmaya dayanan bir öğrenme süreci olmaktan çıkmış, standartlaşmış, üretim teknikleri ve ürünün karakteri iyice belirlenmiş ve ürünün bu hali hem üreticiler hem de tüketiciler açısından kabul edilmiştir. Ürünün standartlaşma süreci doğaldır ki tekellerin de ortadan kalkmasına yol açacaktır. Vernon'a göre, olgunluk döneminde artık üretim öteki gelişmekte olan ülkelere de bırakılabilir. Üretimin yeniden yer değişiminde yine, bu kez gelişmekte olan ülkelerdeki ucuz emeğin rolü büyüktür. Artık ABD ve öteki gelişmiş ülkeler bu ürünü geliştirmekte olan ülkelere ithal etmeye başlayacaklardır.

Sıra Sizde 3

Teknolojik Açık ve Ürün Döngüsü Teorileri teknolojik değişimin önemini vurgulayan teorilerdir. Teori, yeni ürünlerin AR-GE çalışmaları sonucunda ortaya çıkacağını, AR-GE için önemli büyüklükte araştırma fonlarının gerekeceğini ve bu nedenle yeni ürünlerin gelişmiş ülkelerce üretileceğini vurgulamaktadır.

Sıra Sizde 4

Dışsal ekonomilerin varlığının ortalama maliyetlerde azalmaya yol açması ve bu nedenle hem teknoloji ve bilgi havuzunun hem de uzmanlaşmış emeğin bu bölgelerde yoğunlaşmış olması ve ulaşımın nispi daha kolay olması tekstil, deri ve benzeri sektörlerin bu şehirler ya da bölgelerde yoğunlaşmasına yol açar.

Sıra Sizde 5

Organize Sanayi Bölgeleri sağladıkları alt yapı hizmetleri, lojistik, enerji, firmaların birbirlerinin üretimlerine olan bağımlılıkları gibi faktörler nedeniyle dışsal ekonomi yaratır, bu sayede üretim maliyetlerinin düşmesine katkıda bulunur.

Sıra Sizde 6

Kemp modeli klasik ve neoklasik modellerden çok farklı durumlarda ticaret yapılabilmesinin güzel bir örneğidir. Sözü edilen önceki modellerde ticaretin başlaması için ya klasik teoride olduğu gibi ticaret öncesi ülke içi nispi fiyatların iki ülkede farklı olması, dış ticaret hadlerinin (TOT), bu iki ülke içi fiyat arasında yer alması ya da Neoklasik Teori'de olduğu gibi, ticaretin gerçekleşebilmesi için her iki ülkede üretim imkânları özdeş olsa bile bu kez talep koşullarının farklı olması gerekir.

Kemp modeli her iki ülkenin üretim imkânları ve talep koşullarının ve dolayısıyla her iki ülkedeki ticaret öncesi nispi iç fiyatların özdeş olduğu, hatta nispi iç fiyatların aynı zamanda dış ticaret haddine eşit olduğu durumda bile ticaret yapılabilmesini ve dış ticaretten kazançlar sağlanabileceğini göstermesi açısından dış ticaret teorisine yapılan çok önemli bir katkıdır.

Yararlanılan Kaynaklar

- Appleyard, D. R., Field, A. J., & Cobb, S. L. (2010). *International Economics* (7th ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Chacoliades, M. (1978). *International Trade Theory and Policy*. McGraw-Hill.
- Dunn, R.M. & Mutti, J.H. (2004). *International Economics*, 6th Ed., London: Routledge.
- Kemp, M.S. (1964). *The Pure Theory of International Trade*, Prentice-Hall.
- Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M.J. (2012). *International Economics: Theory and Policy*, 9th Ed., Addison-Wesley.
- Leontief, W., (1953) "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined", *Proceeding of the American Philosophical Society*, 97, ss. 332-349.
- Linder, S.B. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. New York: John Wiley and Sons.
- Posner, M.V. (1961). "International Trade and Technical Change", *Oxford Economic Papers*, New Series 13, no. 3, ss. 323-341.
- Salvatore, D. (2011). *International Economics: Trade and Finance*, 10th Ed., John Wiley and Sons.
- Vernon, R. (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, no. 2, ss. 190-207.

6

Amaçlarımız

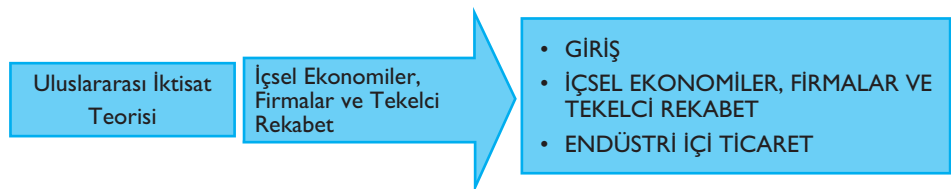
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- “İçsel ekonomiler” ve “farklılaştırılmış ürün” kavramlarını tanımlayabilecek,
- İçsel ekonomiler ve farklılaştırılmış ürün söz konusu olduğunda oluşan yeni piyasa yapısını; eksik rekabet piyasalarından biri olan tekelci rekabeti belirleyebilecek,
- Tekelci rekabet piyasasında büyük firmaların hem üretimde hem de ticaretle paylarını daha çok büyütebildiklerini, küçük firmaların ise iflasa ya da yok olmaya gidebileceklerini fark edebilecek,
- Ülke içi ve ülke dışı fiyat farklılaştırmasının nedenlerini, ticarete nasıl yol açacağını açıklayabilecek,
- Endüstri içi ticaretin varlığının da genelde içsel ekonomiler ve farklılaştırılmış ürün kavramlarına bağlı olduğunu, nedenlerini, ölçülmesini, öğrenecek, bunlarla ilgili analiz yapabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Ölçek Ekonomileri
- İçsel Ekonomiler
- Tam Rekabet
- Tekelci Rekabet
- Damping
- Endüstri İçi Ticaret
- Yatay Endüstri İçi Ticaret
- Dikey Endüstri İçi Ticaret

İçindekiler



İçsel Ekonomiler, Firmalar ve Tekelci Rekabet

GİRİŞ

Bir önceki bölümde, hem o bölümde anlatılan hem de bu bölümde anlatılacak olan yeni dış ticaret teorilerinin çoğunluğunun ölçek ekonomileri kavramına dayandığına işaret etmiş ve ölçek ekonomilerinin tanımını da üretim ve üretim faktörleri arasındaki ilişkiye dayandırarak açıklamıştık. Eğer daha önce söylediklerimizi biraz daha formel biçimde yazarsak, üretim (Q) ve emek (L) ve sermayeden (K), oluştuğunu varsaydığımız üretim faktörleri arasındaki ilişki en basit biçimde şöyle yazılabilir: $Q=f(L, K)$. Sermayenin kısa dönemde değişmeyeceğini, diyelim hep 5 birim sermaye kullanılacağını ve yalnızca emeğin değişken faktör olduğu durumda, 10 birim emekle 50 birim üretim yapabileceğimizi varsayalım. Daha önceki açıklamalarımızdan da kolayca çıkarabileceğimiz gibi, eğer emeği iki katına çıkardığımızda (L=20), üretim de iki katına çıkıyorsa (Q=100), bu ölçeğe göre sabit getiriyi göstermekteydi ve Klasik ve Neoklasik Teorilerin kullandığı temel varsayımlardan biriydi. Öte yandan emeği iki katına çıkardığımızda, üretim iki kattan daha fazla artıyorsa, örneğin 125 oluyorsa o zaman ölçeğe göre artan getiriden ya da ölçek ekonomilerinden, söz edilebileceğini belirtmiştik. Bunun da bir birim ürün elde etmek için gereken girdi miktarının azalmasına yol açacağına ve girdi fiyatları veri alındığında da ortalama maliyetin düşmesi anlamına geleceğine işaret etmiştik.

Ayrıca ölçek ekonomilerinin dışsal (endüstri üretiminin artması sonucu ortalama maliyetlerde azalma) ya da içsel (ortalama maliyetteki azalma, firmanın kendisinin büyümesinden kaynaklanırsa) olabileceğini de söyleyerek içsel ekonomilerin ve bundan kaynaklanan ticaretin nasıl olacağını açıklanmasını bu bölüme bırakmıştık. İçsel ölçek ekonomileri büyük firmaların oluşmasına imkân verdikleri için piyasada artık tam rekabet yerine eksik rekabet koşulları hâkim olacaktır.

İçsel ölçek ekonomileri için bir örnek vererek işe başlayalım: Henry Ford'un otomobil üretimine getirdiği yenilik, ölçek ekonomileri için iyi bir örnek olabilir. 20. yüzyıl başlarında ABD'de otomobil üretimi genelde küçük işyerlerinde yapılmaktaydı. Henry Ford ise otomobil üretimi için, üretim hattı boyunca sürekli tekrar eden, basitleştirilmiş, belli bir iş yapmayı içeren üretim sürecini devreye sokarak, çok daha büyük işyerlerinde üretim yapmaya başladı. Bu büyük ölçekli işyerlerinde, işbölümü ve Ford'un geliştirdiği üretim hattı sayesinde, girdilerdeki artıştan çok daha büyük ölçüde üretim artışı gerçekleştirildi ve böylelikle Henry Ford, ürettiği otomobillerin ortalama maliyetinin rakiplerinininkinden daha düşük olmasını sağlamış oldu.

Şimdi içsel ekonomi, tekelci rekabet kavramlarını, **firma davranışlarını** ele alarak açıklamaya, uluslararası uzmanlaşma ve dış ticarete dengenin nasıl oluşacağını göstermeye çalışalım.

İÇSEL EKONOMİLER, FİRMALAR VE TEKELCI REKABET

Eksik rekabet ya da tekelci rekabet piyasalarını az önce de belirttiğimiz gibi, bireysel firma davranışlarını ele alarak anlatabiliriz. Bu nedenle, firmaların, gerçek dünyada da gözlemlenebilen bir özelliğini bir kez daha anımsamamızda yarar olacaktır: Firmalar çoğu sektörlerde benzer ama **farklılaştırılmış** mallar üretmektedirler. Sabun, şampuan gibi bazı mallar birbirlerinden görece olarak daha az farklılıklar gösterirken, otomobil, bilgisayar gibi bazı mallarda ise bu farklılıklar bunları üreten firmaya, ülkeye bağlı olarak daha büyük değişiklikler göstermektedir.

Hatırlayacaksınız, çok sayıda alıcı ve satıcı firmanın bulunduğu tam rekabet piyasasında, firmaların hiçbir piyasa üretiminin çok büyük bir kısmını üretebilmeye şansına sahip değildi, piyasada belirlenen fiyatı kabul edip, bu fiyattan istedikleri kadar satabilirlerdi ama hiçbir zaman piyasa fiyatını etkileme ya da belirleme gibi bir güçleri yoktu.

Ancak az sayıda firmalardan oluşan eksik rekabet piyasalarında durum bundan çok farklıdır. Eksik rekabet piyasalarındaki firmalar, ürettikleri ürünün fiyatını etkileyebileceklerini ama ancak fiyatı düşürürlerse daha fazla satabileceklerini bilirler. Böyle bir piyasada ya belli bir ürünü satan **çok az sayıda firma** vardır ya da firma, en azından tüketicilerin **“farklı”** diye düşündüğü bir malı üretmektedir. Firmaların içsel ekonomilerden yararlandıkları böyle bir durumda, firmalar arası rekabet kaçınılmaz olacaktır. Bunun sonucu olarak da karşımıza şu iki sonuçtan biri ya da ikisi birden çıkacaktır:

- i) Rekabet edebilecek firma sayısında azalma
- ii) Firmaların ürünlerini öteki firma ürünlerinden kesinlikle farklılaştırmaları

Bu durumlardan hangisi olursa olsun, artık bu piyasadaki firmalar fiyatı belirleyebileceklerdir ve her biri bu durumun bilincindedirler. Burada özellikle şu noktaya işaret etmekte yarar vardır: Firmaların fiyatı belirleyebileceklerinin farkında olmaları, bunu gelişigüzel değiştireceklerini göstermez, tam tersine, biraz sonra da açıklayacağımız gibi, fiyatlarını, kârlarını maksimize edecek biçimde belirlerler.

İçsel ölçek ekonomilerinin varlığı küçük firmaların, büyük firmalarla rekabet edememesi sonucunda, piyasadan elenmesine neden olur ve bu nedenle piyasada rekabet edecek firma sayısı azalır. İçsel ölçek ekonomisi özelliği olan mallar, tam rekabet piyasasının öngördüğünün tersine, az sayıdaki büyük firmalar tarafından üretilir.

SIRA SİZDE

1

Firmaların ortalama maliyetleri içsel ekonomiler nedeniyle azaldığında oluşacak rekabet ne gibi sonuçlara yol açar?

Resim 6.1

Uluslararası İktisat alanında, özellikle Eksik Rekabet Teorisine birçok önemli katkıda bulunmuş günümüz İktisatçılarından **Paul Krugman** doktorasını Massachusetts Teknoloji Enstitüsünde yapmıştır ve halen Princeton Üniversitesinde profesör olarak çalışmaktadır. Uluslararası İktisat yazınına yaptığı bu katkılar için hem 1991 yılında Amerikan İktisat Derneği tarafından “40 yaşın altındaki başarılı İktisatçılara” verilen John Bates Clark madalyasını hem de 2008 yılında Nobel ödülünü almıştır. Krugman, yazdığı ve derlediği kitaplar ile yüzlerce akademik makale yanında, New York Times gazetesinde haftada iki defa köşe yazıları yazmaktadır.



Firmaların fiyatı belirleyici olduğu durumlarda, denge fiyatı ve üretiminin nasıl belirlendiğini açıklayabilmek için eksik rekabet piyasalarını anlatabileceğimiz modellere ihtiyaç vardır. Eksik rekabet piyasalarını anlatmaya bu modelin en basit ya da uç örneği diyebileceğimiz tekel ve tekelci firma ile başlayacağız. İçsel ekonomiler nedeniyle azalan maliyetlerle karşılaşan firmalar, eğer üretim artışlarını engelleyecek başka durumlarla karşılaşmazlarsa, potansiyel olarak piyasadaki tüm üretimi kendileri yaparlar yani tekelci konuma geçerler ya da özellikle farklılaştırılmış ürünler söz konusu olduğunda, farklı talep koşulları az sayıda firmanın piyasadaki üretimi paylaşmasını getirir ki bu da tekelci rekabet dediğimiz piyasa yapısını ortaya çıkarır. Önce tekelci firmanın davranışlarına bakmak, tekelci rekabet koşulları altında çalışan firmaların davranışlarını anlamamızda çok yararlı olacaktır.

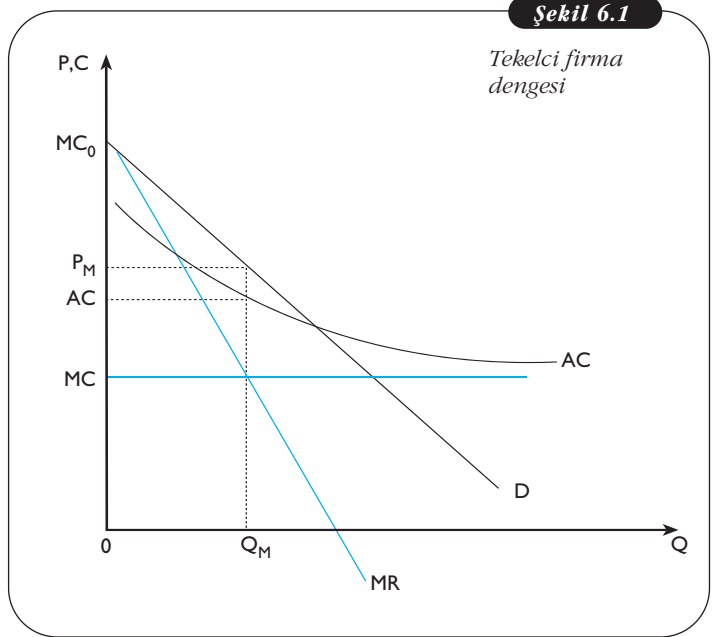
Tekel (Monopol) ve Tekelci Firma

Ürettiği mal açısından kendini tekelci gören bir firma ne kadar satacağını ve bunu nasıl fiyatlandıracağını nasıl belirler? Önce böyle bir firmanın karşılaştığı talep denklemi ve maliyetlerle ilgili bazı basitleştirici varsayımlar yapalım.

Şekil 6.1'den de görebileceğimiz gibi, tekelci firmanın talep eğrisinin (D) aşağıya doğru eğimli ve doğrusal olduğunu varsayalım. Bu durumda firma her bir yeni birim ürünü satabilmek için fiyatını (P) düşürmek zorunda kalacaktır, ancak bundan elde edeceği marjinal gelir (MR), fiyattan daha düşük olacaktır çünkü bu düşük fiyat yalnızca o ek birim için değil, önceki tüm birimler için geçerlidir. Dolayısıyla, marjinal gelir doğrusu (MR), Şekil 6.1'den de görülebileceği gibi, hep talep doğrusunun altında seyredecektir.

İkinci olarak, bir ek birim üretmek için gereken maliyet artışının, yani marjinal maliyetin (MC) sabit olduğunu, üretim değişikliğinden etkilenmediğini varsayalım. Bu nedenle, marjinal maliyeti Şekil 6.1'de yatay bir doğru olarak çizebiliriz. Bu durumda ortalama maliyet (AC), birim başına düşen sabit maliyet artı marjinal maliyet olacaktır. Ortalama maliyet, marjinal maliyetten hep daha yüksek olacaktır ancak ölçüğe göre artan getiri nedeniyle, üretim arttıkça ortalama maliyet de giderek azalacaktır. Bu durum Şekil 6.1'de AC eğrisiyle gösterilmektedir.

Kârını maksimize eden bu tekelci firma üreteceği Q_M denge miktarını, marjinal maliyetin, marjinal gelire eşit olduğu nokta yardımıyla, yani MC doğrusu ile MR eğrisinin kesiştiği noktadan yatay eksene çizilecek dikme tarafından belirleyecektir. Denge fiyatı P_M 'de yine bu dikmenin talep eğrisine kadar uzatılıp, talep eğrisini kestiği noktadan bu kez de dikey eksene bir dikme çizilmesiyle bulunur. Burada fiyatın aynı zamanda ortalama gelire (AR) de eşit olduğunu anımsamamızda yarar var. Şekil 6.1'den de görülebileceği gibi, tekelci firma, tam rekabetçi bir firmadan farklı olarak, denge miktarı Q_M 'nin fiyatını marjinal maliyetin üstünde koymakta-



dır. Bu ikisi arasındaki farka, yani $P_M - MC$ ye, kâr marjı denir. Bunun da ötesinde, tekolci firma denge fiyatı olan P_M 'yi ortalama maliyet AC 'nin de üstünde koyabilmektedir. Böyle olunca denge durumunda $P_M \cdot Q$ kadar gelir elde etmekte ve maliyeti de $AC \cdot Q$ kadar olmaktadır. Elde edilen bu gelirle maliyet arasındaki fark, $P_M \cdot Q - AC \cdot Q$ tekolci kârını göstermektedir. Tekolci firma, konumu gereği, herhangi bir rekabetle karşılaşmadığı için, bu kâr uzun vadede de devam edecektir.

SIRA SİZDE

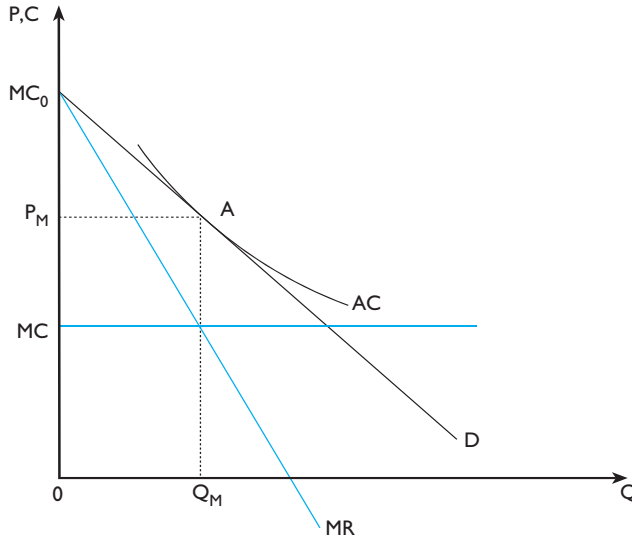


Tekolci firmanın marjinal gelir eğrisi neden hep talep eğrisinin altında kalmaktadır?

Tekolci Rekabet Piyasası ve Firma Davranışları

Şekil 6.2

Tekolci rekabet piyasasındaki bir firmanın uzun dönem dengesi



Yukarıda anlattığımız firma tekolci rekabet (monopolistic competition) piyasasında yer alsın. Yani, tekolci davranışı gerçek bir tekol olmasından değil, aynı sektörde aynı malı diğer firmalardan farklılaştırarak üretmesinden kaynaklansın. Buna en iyi örnek motorlu taşıt araçlarıdır. Her firma aynı işlevi yerine getiren bir mal üretmesine karşılık kendi ürettiği malın rakiplerinkinden farklı olduğunu kabul etmekte, tekolci gibi davranmakta, ancak yine de öteki firmalarla rekabet etmek zorun-

da kalmaktadır. Daha önce de sözünü ettiğimiz gibi Chrysler, BMW, Fiat, Mercedes gibi değişik marka arabalar aynı işlevi görmekle birlikte kalite, tasarım ve başka özelliklerinden ötürü ya da en azından tüketicinin gözünde birbirlerinden farklı ürünlerdir.

Tekolci rekabet ortamındaki böyle bir firma, iki yeni durumla karşı karşıya kalacaktır:

1. Bir firmanın piyasada kalabilmesi için kâr marjının hep sıfırdan büyük olması gerekir; yani $P_M > MC$ olmalıdır. Eğer tersi olursa, firma zarar edecek ve piyasadan çekilmek zorunda kalacaktır.
2. İlgili firma, Şekil 6.1'de görülen tekolci kârını ancak kısa dönemde elde edebilecek, piyasaya yeni firmaların girmesiyle, bu kâr sıfırlanacaktır. Yani, denge fiyatı P_M ortalama maliyete eşit olacak, bu da Şekil 6.2'den görülebileceği gibi, talep doğrusunun ortalama maliyet eğrisine teğet olduğu noktada gerçekleşecektir.

Tekolci Rekabette Dış Ticaret: Firma Açısından

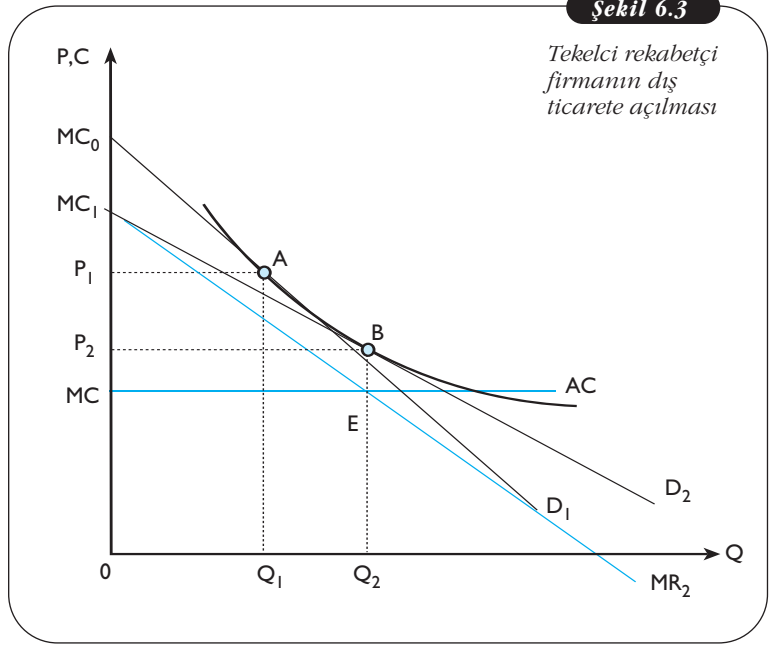
Şimdi tekolci rekabet piyasasındaki bir firmanın, diyelim Toyota firmasının bulunduğu otomotiv sektörünün, dış ticarete açıldığını düşünelim. Bu durumda

1. Toyota firması kendi ürününü talep eden ülkelere Toyota marka otomobil ihraç edecek,

2. Kendi ülkesinde yabancı marka otomobilleri tercih edenlerin oluşturduğu talep doğrultusunda Opel, Ford gibi markaların ithal edilmesi nedeniyle daha çok rekabetle karşı karşıya kalacaktır.

Bu yeni koşullar altında Toyota'nın uzun dönem dengesi Şekil 6.3'te gösterildiği gibi oluşacaktır. D_1 dış ticaret öncesi Toyota talebini, D_2 'de ticaret sonrası yurt içi artı yurt dışı talebi göstermektedir. Piyasa, hem ürün miktarının hem de firma sayısının artmasıyla büyüdüğü için yeni talep eğrisi daha esnek olacaktır. Yeni marjinal gelir eğrisi de MR_2 tarafından verilmektedir. Yeni denge miktarı (Q_2) ve denge fiyatı (P_2), MC 'nin MR_2 'yi kestiği E noktasından,

sırasıyla, yatay eksene, talep doğrusundan ise fiyat eksenine çizilen dikmeler yardımıyla bulunur. Uzun dönem denge noktası ise D_2 'nin AC 'ye teğet olduğu B noktasındadır. Görüldüğü gibi sektör dış ticarete açılınca, Toyota firmasının hem üretimi artmış ($Q_2 > Q_1$) hem de fiyatı düşmüştür ($P_2 < P_1$).



Tekelci rekabet piyasasındaki bir firmanın dış ticarete açılması üretimini ve fiyatını nasıl etkiler?



Tekelci Rekabette Dış Ticaret : Sektör Açısından

Acaba tüm otomotiv sektörü dış ticarete açılmaktan nasıl etkilenecektir? Bunun için piyasadaki durumu özetleyecek iki ilişkiye ihtiyacımız olacaktır.

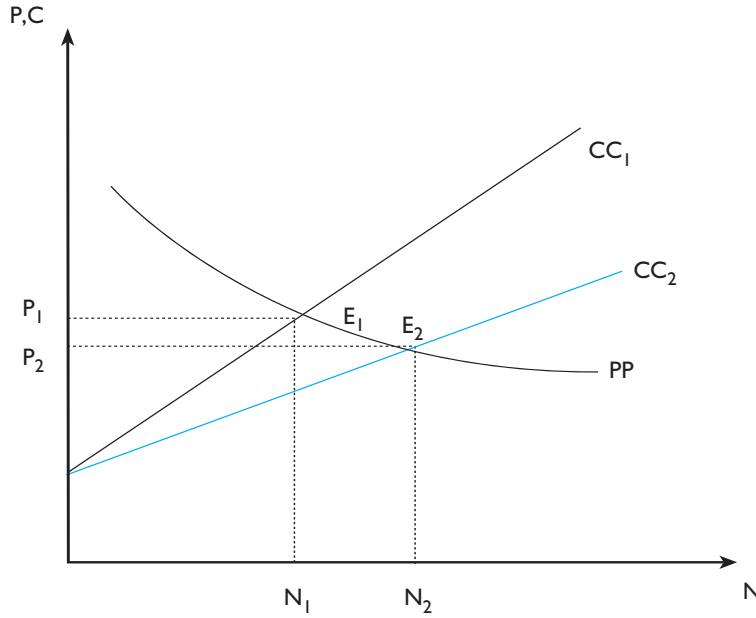
1. Bunlardan ilki, fiyat P ile firma sayısı ya da ürün çeşidi sayısı N ile olan ilişkidir. Şekil 6.3'te gösterdiğimiz gibi, firma sayısının artması her firmanın talep doğrusunun daha esnek olmasına ve fiyatın düşmesine yol açacaktır. Dolayısıyla Şekil 6.4'te gösterilen ve fiyat ile firma sayısı arasındaki ilişkiyi veren PP eğrisi aşağıya doğru eğimli olacaktır.
2. İkinci ilişki, ortalama maliyet AC ile firma sayısı N arasında kurulacaktır. Piyasanın toplam üretimi veri alınır, firma sayısının artması firmaların bu üretimdeki paylarının azalmasına ve ortalama birim maliyetlerin artmasına yol açacaktır. Bu nedenle bu ilişki de Şekil 6.4'te yukarı doğru eğimli olan CC_1 ve CC_2 doğruları tarafından verilmektedir.

Piyasanın ticaret öncesi dengesi PP eğrisiyle CC_1 doğrusunun kesiştiği noktada, E_1 'de oluşacaktır. Bu nokta uzun dönem denge noktasıdır, çünkü fiyatın ortalama maliyete eşit olduğu noktadır. Eğer firma sayısı N , denge firma sayısı N_1 'den az olursa firmalar tekelci kârları elde edecekler, o da yeni firmaların piyasaya girmesine yol açacaktır. Ters durumda, yani piyasadaki firma sayısını gösteren N 'nin, denge firma sayısını gösteren N_1 'den büyük olması durumunda ise, firmalar zarar etmeye başlayacak ve bunların bir kısmı piyasadaki çekilecektir.

Sektör uluslararası ticarete açılınca piyasadaki toplam üretim artacak ve eğer firma sayısı veri alınırsa, firmaların üretim içindeki payları artacaktır. Bu da ortalama maliyetlerin düşmesine yol açacaktır. Dolayısıyla, Şekil 6.4'ten de görülebileceği gibi, genişleyen piyasanın doğrusunu gösteren CC_2 , CC_1 'in altında yer alacaktır. PP eğrisi ise piyasa üretiminin artmasından etkilenmeyeceği için yer değiştirmeyecektir. Yeni denge noktası ile CC_2 ile PP'nin kesiştiği E_2 'de oluşacaktır. Bu noktada hem fiyatlar düşmüş hem de firma sayısı, dolayısıyla ürün çeşidi artmıştır. Yani, E_2 noktasında daha çok ürün çeşidi, daha ucuza satılmaktadır. Bu N_2 ürün çeşidinin bir kısmı yurt içinde üretilen, bir kısmı da ithal edilecektir. Tabii, yurt içi üretimin bir kısmı da ihraç edilecektir. Bu özellik yani piyasada daha çok ürünün olması ve daha ucuza satılması, eksik rekabet piyasalarının tüketici refahına olumlu etkisi olarak yorumlanmaktadır.

Şekil 6.4

Tekelci Rekabet Piyasasında Denge



Şimdi de iki önemli sorunun cevabını arayalım:

1. Bir sektör dış ticarete açıldığında, o sektörde yer alan tüm firmalar bundan yararlanabilecekler midir?
2. İşin içine ulaştırma masrafları gibi ticaret maliyetleri girdiği zaman firmalar ihracat kararlarını nasıl vereceklerdir?

Bu soruların yanıtlarına gelince:

1. Yine Toyota örneğimize dönelim. Toyota firmasının dış ticarete açılmaktan nasıl etkilendiğini Şekil 6.3'ü kullanarak açıklamıştık. Burada vardığımız sonuç, Toyota'nın talebini arttıracak ancak ürününü daha ucuza satacağı yönündeydi. Şekil 6.3'ten Toyota'nın kâr marjının azaldığını ancak hâlâ pozitif olduğunu görüyoruz; $P_1 - MC > P_2 - MC > 0$.

Bir firmanın piyasada faaliyete devam edebilmesi için kâr marjının sıfırdan büyük olması gerektiğini söylemiştik. Bu marjın negatife dönüşmesi, marjinal maliyetin sıfır üretimde karşılaşılan maliyetten yüksek olması durumunda gerçekleşir. Şekil 6.3'te bu noktalar MC_0 ve MC_1 'dir. Eğer firma, ticarete açılmadan önceki mali-

yet eşiği MC_0 'dan daha düşük bir marjinal maliyete sahip ise, yurt içi piyasada faaliyet gösterebilecektir. Sektör dış ticarete açılıp, piyasa büyüdüğünde bu eşik MC_1 'e inecektir. Eğer firmanın marjinal maliyeti hâlâ bu düşük eşik altında ise, faaliyete devam edecektir. Ama marjinal maliyeti bu eşik, yani MC_1 'in üstünde kalırsa, o zaman piyasadan çıkacaktır. Bu da şu noktaya işaret etmektedir: Ticarete açılmadan önce düşük maliyette üretim yapan firmalar, ticarete açıldıktan sonra hem faaliyete devam edecekler hem de üretimlerini arttırabileceklerdir. Öte yandan yüksek maliyetle çalışan firmalar, ticarete açıldıktan sonra, büyük olasılıkla piyasadan çekilmek ya da üretimlerini azaltmak zorunda kalacaklardır. Yani, teknelci rekabet koşullarında, bir sektörün dış ticarete açılması, ürün çeşitlerini arttıracak ama bunların üretiminin daha az sayıda fakat düşük maliyetle çalışan firmalar tarafından gerçekleştirilmesine yol açacaktır.

2. İkinci sorunun yanıtına gelince, diyelim ki o sektörde faaliyet gösteren tüm firmaların marjinal maliyetleri yeni maliyet eşikinin altında kaldı. Bu, tüm firmaların ihracat yapabilmeleri için yeterli midir? Ulaştırma ve benzeri ticaret maliyetlerini hesaba katmadığımız sürece bu sorunun yanıtı "evet"tir. Ancak, bu maliyetleri hesaba kattığımız zaman, bu sorunun yanıtı değişebilecektir.

Ticaret Maliyetleri Firmaların İhracatını Nasıl Etkiler?

Ticaret maliyetleri, büyük ölçüde, ulaştırma maliyetlerinden oluşur. Bu masrafların büyüklüğü de taşımanın yapılacağı uzaklığa, taşınan malın hacmine, ağırlığına, değerine ve taşımanın yapılacağı iki ülke arasındaki ticaretin hacmine göre değişir. Bu konuda Uluslararası Para Fonu tarafından hazırlanan "**taşıma ve sigorta rehberi endeksi**" sayısal bir fikir edinmemize yardımcı olabilir. Bu endeks bir ülkenin ithalatının taşıma ve sigorta masraflarını içeren maliyetinin (CİF değeri), bu masrafları içermeyen değerine (FOB değeri) oranı şeklinde bulunur. Örneğin, bu endeksin sanayileşmiş ülkeler için 1995'de değeri 1.044 olarak hesaplanmıştır. Bu, ithal maliyetinin taşıma ve sigorta masrafları nedeniyle % 0.44 oranında arttığını göstermektedir. Bu miktar, aynı yılda, gelişmekte olan ülkeler için ise çok daha yüksek, % 1.14 düzeyindedir. (Appleyard, Field ve Cobb, 2010: 51) Bu da gelişmekte olan ülkelere, görece olarak, ithal maliyetinin daha yüksek olduğunu açıkça göstermektedir.

Bir malın CİF (cost+insurance+freight) değeri, maliyetine ek olarak sigorta ve ulaşım değerlerini içerir. FOB (free on board) değeri ise yalnızca malın maliyetini gösterir. Türkiye Ödemeler Dengesinde hem ihracat hem ithalat FOB değerleriyle verilmektedir.

Malların CİF ve FOB değerleri arasında fark var mıdır? Varsa bu fark(lar) nelerden kaynaklanmaktadır?



SIRA SİZDE

4

Şimdi, ticaret maliyetlerini ürün başına T ile gösterirsek, o zaman Toyota'nın kendi ülkesindeki marjinal maliyeti MC ise ihracat yaptığı ülkedeki marjinal maliyeti $MC+T$ olur. Talebin her iki ülkede de aynı olduğu varsayımı altında, firmanın her iki ülkedeki piyasada kalabilme maliyet eşiği, MC_0 , aynı olacaktır. O zaman, eğer Toyota'nın hem ülkesindeki hem de ihraç ettiği ülkedeki marjinal maliyetleri MC_0 'ın altında kalırsa, yani $MC < MC+T < MC_0$ olursa, firma hem kendi ülkesinde satış yapacak, hem de başka ülkelere ihracat yapacaktır. Ancak, ihracat yaptığı ülkedeki marjinal maliyeti $MC+T$, MC_0 'ı aşar ama kendi ülkesindeki maliyeti MC , MC_0 'ın altında kalırsa, o zaman Toyota ihracat yapamayacak, yalnızca kendi ülkesinde ürününü satacaktır.

Yukarıdaki analiz bir sektörde faaliyet gösteren tüm firmaların ihracat yapamayabileceklerini göstermektedir. Gösterdiği ikinci bir nokta da 1 soruda varılan sonucu destekler niteliktedir: İhracat yapan firmalar, ticaret maliyetlerinin getirdiği

ek yükü kaldırabilecek kadar düşük marjinal maliyetlere sahip firmalardır. Böyle firmalar verimliliği yüksek, büyük firmalardır. Bu da tekeli rekabet yaklaşımının önemli bir sonucunu yani, böyle bir ortamda faaliyet gösteren ihracatçı firmaların genelde büyük firmalar olduğu gerçeğini vurgulamaktadır.

Damping: Yurt İçi ve Yurt Dışı Fiyat Farklılaştırılması

Ticaret maliyetlerini göz önüne almak damping dediğimiz olguyu da açıklamamıza yardımcı olacaktır. Damping, firmanın ihraç ettiği ürünü kendi ülkesindeki fiyattan daha düşük bir fiyata yurt dışında satmasıdır. Bunun nedeni ihracatın yapıldığı ülkede talebin daha esnek olmasıdır. Firmanın ihraç ettiği ülkede koyduğu fiyata P_x , kendi ülkesinde koyduğu fiyata P_d diyelim. Kendi ülkesindeki kâr marjı $P_d - MC$ dir. Eğer yurt içindeki fiyatı ihraç ettiği ülkede de koyarsa, o zaman kâr marjı $P_d - MC - T$ olacak, yani kâr marjı, ticaret maliyeti kadar azalacaktır. Şimdi, ihraç ettiği ülkedeki bir firmanın marjinal maliyetinin $MC_F = MC + T$ olduğunu varsayalım ve kâr marjı $P_F - MC - T$ olsun. Eğer $P_d > P_F$ ise, ihracatçı firma rekabet edebilmek için ürününün ihraç ettiği ülkedeki fiyatını $P_x < P_F$ olarak seçebilecektir. Yani, rekabet edebilmek için $P_d - MC$ den daha düşük bir kâr marjına razı olabilecektir.

Yukarıda anlatılan durum, ihracatçı firmanın ihraç ettiği ülkede benzer mal üreten firmalarla rekabet edebilmek için uyguladığı bir fiyat politikasıdır. Ancak bu politikanın haksız rekabete yol açtığı iddiaları, hükümetleri çeşitli önlemler almaya götürmüştür. Bu tip önlemler söz konusu olsa bile yine de değişik damping (yurt dışında fiyat farklılaşmaları) örnekleri uluslararası ticarete gözlemlenmektedir. Bu değişik örnekler sırasıyla, yurt dışında *sürekli ucuzluk* (persistent dumping), *ara ara yapılan ucuzluk* (sporadic dumping) ve rakibi ortadan kaldırmaya yönelik olan ve bu amaca ulaşana dek fiyatı daha ucuz tutarak, rakip firmayı piyasadan sildikten sonra yine fiyatı arttırmaya ve bu şekilde uluslararası piyasada oluşan tekeli kârını toplamaya yönelik olarak yapılan *fiyat kırması*dır (predatory dumping). Doğaldır ki bu en son sözünü ettiğimiz çeşit en tehlikeli olanıdır ve hükümetleri, karşı önlem alması için yeterli geçerli nedeni de oluşturmaktadır. Haksız rekabet şikâyetleri göz önüne alındığında damping için yapılan başvurular, örneğin sübvansiyonlardan çok fazladır. 2001 yılında dünyada dampinge karşı 347 tane şikâyet yapılmışken bu sayı sübvansiyonlar için yalnızca 27 tanedir. (Dunn ve Mutti, 2004: 154)

Damping çeşitlerini sayınız, Bunlardan en tehlikeli olanı hangisidir? Nedenini de belirtiniz.

ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET

Heckscher-Ohlin Teorisi endüstriler arası ticareti açıklamaya yöneliktir. Ancak, gerçek dünyada ticaretin büyük bir yüzdesi, özellikle gelir düzeyi yüksek ve faktör donanımları benzer olan ülkeler arasında olmaktadır. Yani, bu ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları benzer malları birbirlerine satmaktadırlar. Bu durumu açıklamakta Faktör Donatımı Teorisi'nin yetersiz kaldığını daha önceki bölümde de belirtmiştik. Benzer ülkeler arasındaki ticaretin, arz açısından bir açıklaması tekeli rekabet ortamında uluslararası ticaret konusunda yatmaktadır. Bu ülkeler birbirleriyle, aynı sektörde üretilen fakat firmaların tekeli yapıları gereği farklı bir mal gibi algılanan ürünlerin ticaretini yapmaktadırlar. Bu çeşit ticarete talep açısından bir gerekçe de Bölüm 5'te anlatılan *terciblerde benzerlik teorisinden* gelmektedir. Benzer gelir düzeyindeki ülkelerin benzer tüketici kalıplarına sahip

olmaları birbirlerinden, aynı sektörde üretilen fakat tekelci firmalar tarafından farklılaştırılmış ürünleri talep etmelerine yol açmaktadır.

Bu çeşit ticarete **endüstri içi ticaret (EİT)** denir. Endüstri içi ticaretin ortaya çıkma nedenlerinden en önemlileri arasında bu bölümün ana kavramları olan ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri, ulaşım masrafları, daha sonra bir örnek vererek açıklayacağımız ürün toplulaştırılması (product aggregation) ve ayrıca ülkeler arasındaki gelir dağılımlarının farklı olması gibi nedenler sayılabilir. Saydığımız nedenlerin bir bölümü zaten bu bölümde geniş olarak ele alındı. Burada bir iki ufak şeye daha işaret edelim: Örneğin, biliyoruz ki ABD çok geniş bir ülke. Bu ülkenin kuzeyi ile güneyi arasında ticaret yapıldığında karşılaşılabilecek ticaret masrafları, aynı malların ticaretinin ABD'nin güneyi ve Meksika arasında yapıldığı duruma göre çok daha yüksek olabilir. Bu durumda, bu malların ticaretinin ABD ve Meksika arasında olması daha tercih edilir bir durum olacak ve böylece EİT bu iki ülke arasında gerçekleşecektir. Ayrıca ticaret yapacak ülkeler benzer olsa bile bu iki ülkedeki gelir dağılımının farklı olması yine endüstri içi ticarete yol açacaktır çünkü kendi ülkelerinde istediklerini bulamayan tüketiciler bu malları öteki ülkeden almayı tercih edeceklerdir.

Endüstri içi ticaretin nedenleri neler olabilir? En az iki tanesini sayınız.



Endüstri içi ticaret özellikle 1960'lı yıllardan itibaren önem kazanmış ve EİT nin ölçülmesi öncelikle gelişmiş ülkeler açısından ele alınmıştır. EİT nin ölçülmesi, o ülkenin ticaret yapısı hakkında bilgi vermesi açısından önemlidir. Bunun için, genelde, bu konudaki ilk katkıları yapan iki kişinin **Herbert G. Grubel** ve **Peter Lloyd**'un soyadlarının baş harfleriyle gösterilen GL endeksi (Grubel ve Lloyd, 1971) kullanılır. Bu endeksi, *i* sektörü için aşağıdaki gibi ifade edebiliriz:

$$GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1)$$

Burada X_i , *i* sektörünün ihracatını, M_i ise ithalatını göstermektedir. GL_i endeksi 0 ile 1 arasında yer alır. X_i ile M_i birbirlerine ne denli yakın değerler alırlarsa, GL_i endeksi o denli 1'e yakın olur. Yani, *i* sektörünün toplam ticareti içinde endüstri içi ticaretin payı o denli yüksek olur. X_i ile M_i arasındaki fark büyük olduğu durumlarda ise GL_i endeksi 0'a yakın olur. Bu, *i* sektörünün ticaretinin, karşılaştırmalı üstünlüklere uygun olarak endüstriler arası bir nitelik taşıdığı anlamına gelir.

Endüstri içi ticaret endeksinin 1'e yakın çıkması neyi gösterir?



Endüstri içi ticaret ölçümlerinde elde edilen sonuçlar, sektöre ilişkin dış ticaret verilerinin sınıflandırma düzeyine göre değişir. Ticaret verilerinin değişik sınıflandırmaları vardır. En çok kullanılanlardan birisi Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırmasıdır (Standard International Trade Classification-SITC). Bu sınıflandırmada, bir sektörün kapsam açısından en geniş hâli 1 basamaklı sınıf tarafından, en dar hâli ise 5 basamaklı sınıf tarafından verilir. Bunu şöyle daha açık anlatabiliriz: 1 basamaklı sınıfa örnek olarak alınan 7 no'lu kategori "Makine ve Ulaştırma Araç-

ları”nı kapsarken, bunun alt grubu olan ve iki basamaklı sınıfa örnek olarak alınan 78, “Kara Taşıtlarını” ve daha alt grubu temsil eden üç basamaklı gruplardan 781 de “Motorlu Yolcu Taşıtlarını” kapsamaktadır. Eğer 5 basamaklıdan daha yüksek sınıflandırılmış veriler kullanılırsa, yukarıya sapmalı GL_1 değerleri elde etme olasılığı artar ve gerçek durumu yansıtmayabilirler. (Eğer 5 basamaklı sektör ihracat ya da ithalat değerlerini kullanarak, üst basamaklara, diyelim 3 basamaklı verilere ulaşıyorsak, verileri toplulaştırıyoruz (aggregation) demektir.)

Resim 6.2

Herbert G. Grubel 1969’da Yale Üniversitesinden doktorasını aldıktan sonra Stanford, Chicago ve Pennsylvania Üniversitelerinde öğretim üyeliği yapmış, son olarak da Kanada’nın Simon Fraser Üniversitesinden profesör olarak emekliye ayrılmıştır. 1993 tarihinde Reform Partisinden Kanada Parlamento’suna seçilmiş ve 1997’ye kadar görev yapmıştır. Uluslararası İktisat alanında yayınlanmış 27 kitabı ve 130’un üzerinde makalesi vardır.

**Resim 6.3**

Profesör Peter Lloyd 1962’de Duke Üniversitesinden doktora derecesini aldıktan sonra, sırasıyla, Wellington Victoria Üniversitesinde, Michigan Eyalet Üniversitesinde, Avustralya Ulusal Üniversitesinde ve son olarak da Melbourne Üniversitesinde öğretim üyeliği yaptı ve 2003 yılında emekli oldu. Uzmanlık alanı uluslararası iktisat ve mikro iktisat teorisi dir.



Şimdi, diyelim ki Türkiye’nin endüstri içi ticaretinin, Türkiye’nin toplam dış ticareti içindeki payını hesaplamak istedik. O zaman kullanacağımız formül aşağıdaki gibi olacaktır:

$$GL = 1 - \frac{\sum_{i=1}^N |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^N (X_i + M_i)} \quad (2)$$

Burada N, 5 basamaklı sınıf sayısını göstermektedir.

Endüstri içi ticaretin başlangıçta özellikle gelişmiş ülkeler açısından ele alındığını ve ölçüldüğünü daha önce belirtmiştik. Ancak daha sonra bu endeks gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye için de hesaplanıldı. Buna bir örnek olarak Türkiye için yapılan bazı hesaplamaları Erat ve Erat (2012)’den yararlanarak verelim.

Tablo 6.1'de Türkiye için, 1987-2001 dönemine ilişkin GL endeksi değerleri gösterilmektedir. Bunlar, yukarıda anlatılan biçimde, 5 basamaklı sektörlerin GL endekslerinin ağırlıklı ortalamaları olarak hesaplanmışlardır. İlk sütun Türkiye'nin tüm dış ticareti içinde EİT nin payını vermektedir. Buradan görüldüğü gibi, bu pay zaman içinde dalgalanmalı bir artış göstermekle birlikte % 28'i geçmemektedir. Bu sayı birçok gelişmiş Avrupa ülkesi için (örneğin, Fransa, Almanya, İsviçre gibi) % 70 civarındadır.

Yıllar	Türkiye	HYM	EYM	SYM	TKAYM	TZAYM
1987	0.209	0.155	0.137	0.209	0.232	0.248
1988	0.202	0.117	0.156	0.308	0.212	0.237
1989	0.194	0.160	0.145	0.347	0.208	0.152
1990	0.180	0.108	0.215	0.233	0.179	0.145
1991	0.175	0.087	0.201	0.259	0.153	0.159
1992	0.178	0.090	0.186	0.261	0.145	0.180
1993	0.180	0.096	0.211	0.242	0.152	0.163
1994	0.212	0.105	0.242	0.281	0.163	0.214
1995	0.193	0.087	0.243	0.269	0.143	0.174
1996	0.208	0.082	0.295	0.283	0.160	0.165
1997	0.214	0.112	0.285	0.253	0.153	0.189
1998	0.234	0.149	0.284	0.274	0.157	0.230
1999	0.255	0.158	0.283	0.372	0.131	0.265
2000	0.255	0.160	0.282	0.326	0.139	0.288
2001	0.279	0.157	0.276	0.431	0.191	0.294

HYM=Hammadde Yoğun Mallar, EYM=Emek Yoğun Mallar,
 SYM=Sermaye Yoğun Mallar, TKAYM=Taklidi Kolay Araştırma
 Yoğun Mallar, TZAYM=Taklidi Zor Araştırma Yoğun Mallar

Tablo 6.1

Tüm Türkiye ve Teknolojik Gruplara Göre GL Endeksi, 1987-2001

Kaynak: *Erlat ve Erlat (2012)*

Tablo 6.1 in geri kalan sütunları ele alınan sektörlerin teknolojik özelliklerine göre sınıflandırılmalarına dayanmaktadır. Bu sınıflandırma, hammadde yoğun mallar (HYM), emek yoğun mallar (EYM), sermaye yoğun mallar (SYM), taklidi kolay araştırma yoğun mallar (TKAYM) ve taklidi zor araştırma yoğun mallardan (TZAYM) oluşmaktadır. Burada ilk gözlemimiz tüm kategorilerde endüstri içi ticarete artış olduğudur. Ancak, hammadde yoğun mallar ile taklidi kolay araştırma yoğun mallarda EİT nin düzeyi Türkiye ortalamasından daha düşüktür. HYM'de bu fark her yıl için geçerlidir. TKAYM'de ise EİT'nin payı ilk üç yılda Türkiye düzeyinin üstüne çıkmakta ancak 1990'dan itibaren Türkiye düzeyinin altında seyretmektedir. TZAYM'de ise ilk iki yıl benzer bir durum gözlenmekte, sonra Türkiye düzeyinin altına inen EİT, 1999'dan itibaren Türkiye düzeyinin üstüne çıkmaktadır.

Dönemin çoğunluğunda ya da tümünde Türkiye düzeyinin üstüne çıkan iki kategori vardır. Emek yoğun mallar 1990 dan itibaren, sermaye yoğun mallar ise tüm dönem için Türkiye ortalamasının üstünde EİT payına sahiptirler. Ancak bu sayılar, en çok, SYM için % 43'e ulaşabilmiştir. Tabii, bu kategorileri oluşturan alt sektörler baktığımızda dönem ortalaması % 50'yi geçen 3 basamaklı sektörler görmek mümkündür. Örneğin, EYM içinde yer alan *Prefabrik Yapılar* sektörünün dö-

nem ortalaması % 57.4, son üç yıl ortalaması ise % 95.4'tür. Yine aynı kategorideki *Mobilya sektöründe* dönem ortalaması % 51.9, son üç yıl ortalaması ise % 57.8'dir. SYM'ye gelince, *Kara Taşıt Vasıta Lastiklerinin* dönem ortalaması % 58.8, son üç yıl ortalaması ise % 63.9'dur. (Erlat ve Erlat, 2012, Tablo 1).

Bu noktaya kadar anlattığımız EİT ölçümlerinde aynı sektör içinde ihraç ve ithal edilen malların kalite farklılığı gösterebileceği göz önüne alınmamıştı. Bu farklar göz önüne alınınca **Yatay Endüstri İçi Ticaret (Yatay EİT) ve Dikey Endüstri İçi Ticaret (Dikey EİT)** kavramlarıyla karşılaşıyoruz. **Yatay EİT** dediğimizde **benzer kalitedeki malların** ihraç ve ithal edilmesini, **Dikey EİT** dediğimizde ise farklı kalitede malların ihraç ve ithal edilmesini anlatmak istiyoruz. Böyle olunca önce kaliteyi nasıl ölçeceğimizi sonra da bir malın yatay mı dikey mi endüstri içi ticarete konu olduğuna nasıl karar vereceğimizi saptamamız gerekir.

Tablo 6.2

Tüm Türkiye İçin GL Endeksinin Yatay ve Dikey Olarak Bölüntülenmesi, 1987-2001

Kaynak: Erlat ve Erlat (2012)

Yıllar	EİT	YEİT	DEİT	DKDEİT	YKDEİT
1987	0.209	0.054	0.155	0.083	0.072
1988	0.202	0.055	0.147	0.090	0.057
1989	0.194	0.060	0.135	0.104	0.031
1990	0.180	0.057	0.123	0.082	0.041
1991	0.175	0.055	0.121	0.085	0.036
1992	0.178	0.046	0.132	0.081	0.051
1993	0.180	0.055	0.124	0.083	0.041
1994	0.212	0.069	0.143	0.107	0.036
1995	0.193	0.049	0.144	0.108	0.036
1996	0.208	0.046	0.163	0.129	0.034
1997	0.214	0.045	0.170	0.132	0.038
1998	0.234	0.051	0.183	0.149	0.035
1999	0.255	0.072	0.183	0.155	0.027
2000	0.255	0.066	0.189	0.157	0.033
2001	0.279	0.051	0.228	0.184	0.044

EİT=Endüstri İçi Ticaret, YEİT=Yatay Endüstri İçi Ticaret, Düşük Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret, YKDEİT=Yüksek Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret

DEİT=Dikey Endüstri İçi Ticaret, DKDEİT=Düşük Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret, YKDEİT=Yüksek Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret

Bu konuda yapılan tüm çalışmalarda kalite göstergesi olarak malın ihracat ve ithalat birim fiyatları kullanılıyor. Birim fiyat malın ihracat ya da ithalat değerinin, ihracat ya da ithalat miktarına bölünmesiyle elde edilir. Bazı çalışmalar ihracat birim fiyatının ithalat birim fiyatına oranını, bazıları ise ikisi arasındaki farkı ölçüt olarak alıyorlar. Burada ayrıntısına girmeyeceğimiz bu yöntemlerden biriyle malları **Düşük Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret (DEİT) ve Yüksek Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticaret (YEİT)** olarak ikiye ayırabilir ve yine GL endeksinden yararlanarak Düşük Kaliteli Dikey Endüstri-İçi Ticaret ve Yüksek Kaliteli Dikey Endüstri İçi Ticareti ölçebiliriz. Bu ayrıştırmanın ve ölçme işleminin nasıl yapıldığına Erlat ve Erlat (2012) den bakılabilir.

Tablo 6.2 Türkiye'nin Endüstri İçi Ticaretinin yukarıda anlatılan ayrıştırılışını veriyor. Burada ilk gözümüze çarpan nokta, tüm dönemde YEİT'nin DEİT'den çok daha düşük düzeyde olduğudur. Yani, Türkiye'nin endüstri içi ticareti benzer kalitedeki mallardan çok farklı kalitedeki mallardan oluşmaktadır. İkinci olarak dikkatimizi çeken nokta ise düşük kaliteli dikey EİT'nin payının yüksek kaliteliden çok olması ve bu payın dönem içinde artış göstermiş olmasıdır. Yani, Türkiye, genelde, benzer malların düşük kaliteli olanlarını ihraç etmekte, yüksek kaliteli olanlarını ithal etmektedir. Bu sonuç da bize dış ticaret ve ihracat politikamız üzerinde düşünmemiz ve gerekli değişiklikleri yaparak dünya ticaretindeki payımızı hem yüzde hem de kalite olarak arttırmamız gereğine işaret etmektedir.

Özet



“İçsel ekonomiler” ve “farklılaştırılmış ürün” kavramlarını tanımlayabilmek

Ölçek ekonomileri dışsal (endüstri üretiminin artması sonucu ortalama maliyetlerde azalmaya yol açtığı durum) ya da içsel (ortalama maliyetteki azalmanın, firmanın kendisinin büyümesinden kaynaklandığı durum) olabilir. İçsel ölçek ekonomileri büyük firmaların oluşmasına imkân verdikleri için piyasada artık tam rekabet yerine ek-sik rekabet koşulları hâkim olacaktır.



İçsel ekonomiler ve farklılaştırılmış ürün söz konusu olduğunda oluşan yeni piyasa yapısını; ek-sik rekabet piyasalarından biri olan tekelci rekabeti belirleyebilmek

Bu piyasaya “tekelci rekabet” adının verilmiş nedeni, buradaki firmaların hem “tekel”in bazı özelliklerine, örneğin, ürün fiyatını belirleme ayrıcalığına sahip olmaları hem de piyasada birden fazla firma olduğu için aralarında rekabet olması nedeniyle. Tekelci rekabet piyasasındaki firmalar, çoğu sektörlerde benzer ama farklılaştırılmış mallar üretmektedirler. Firmaların içsel ekonomilerden yararlandıkları böyle bir durumda, firmalar arası rekabet kaçınılmaz olacaktır. Bunun sonucu olarak da karşımıza şu iki sonuçtan biri ya da ikisi birden çıkacaktır:

- i) Rekabet edebilecek firma sayısında azalma
- ii) Firmaların ürünlerini öteki firma ürünlerinden kesinlikle farklılaştırmaları

Tekelci rekabette bir firmanın denge üretim ve fiyatını nasıl belirlediğini anımsarsak ve bunun için de bu piyasanın en basit örneği olarak tek-elci firmayı ele alırsak, tek-elci firmanın talep eğrisi, tam rekabet piyasasındaki bir firmadan farklı olarak, aşağıya doğru eğilidir. Bu durumda firma her bir yeni birim ürünü satabilmek için fiyatını (P) düşürmek zorunda kalacaktır, ancak bundan elde edeceği marjinal gelir (MR), fiyattan daha düşük olacaktır çünkü bu düşük fiyat yalnızca o ek birim için değil, önceki tüm birimler için geçerlidir. Dolayısıyla, marjinal gelir doğrusu

(MR) hep talep doğrusunun altında seyredecektir. Ortalama maliyet (AC), birim başına düşen sabit maliyet artı marjinal maliyet (MC) olacaktır. Ortalama maliyet, marjinal maliyetten hep daha yüksek olacaktır ancak ölçeğe göre artan getiri nedeniyle, üretim arttıkça ortalama maliyet de giderek azalacaktır. Denge miktarı ve denge fiyatı marjinal gelir ve marjinal maliyetin kesiştiği noktalardan, sırasıyla yatay eksene, talep eğrisine ve oradan da fiyat eksenine çizilen dikmeler yardımıyla bulunacaktır. Tekelci firma, tam rekabetçi bir firmadan farklı olarak, denge fiyatını marjinal maliyetin üstünde koymaktadır. Fiyat ve marjinal maliyet arasındaki farka kâr marjı denir. Tekelci firma, konumu gereği, herhangi bir rekabetle karşılaşmadığı için, bu kâr uzun vadede de devam edecektir.



Tekelci rekabet piyasasında büyük firmaların hem üretimde hem de ticarete paylarını daha çok büyütebildiklerini, küçük firmaların ise iflasa ya da yok olmaya gidebileceklerini fark edebilmek

Tekelci rekabet piyasasında çalışan bir firma dış ticarete açıldığında;

1. bu firma kendi ürününü talep eden ülkelere ürününü ihraç edebilecek,
2. kendi ülkesinde yabancı ürünleri tercih edenlerin oluşturduğu talep doğrultusunda ve yabancı markaların ithal edilmesi nedeniyle daha çok rekabetle karşı karşıya kalacak ve bunların sonucunda, sektör dış ticarete açıldığında, tek-elci rekabet piyasasında çalışan bu firmanın hem üretimi artacak hem de fiyatı düşecektir.

İhracat yapan firmalar, ticaret maliyetlerinin getirdiği ek yükü kaldırabilecek kadar düşük marjinal maliyetlere sahip firmalar olacaktır. Bu tip firmalar verimliliği yüksek, büyük firmalardır. Bu da tek-elci rekabet yaklaşımının önemli bir sonucunu yani, böyle bir ortamda faaliyet gösteren ihracatçı firmaların genelde büyük firmalar olduğunu ve küçük firmaların piyasadan silineceği gerçeğini vurgulamaktadır.



Ülke içi ve ülke dışı fiyat farklılaştırmasının nedenlerini, ticarete nasıl yol açacağını açıklayabilmek

Tekelci rekabet piyasasına en iyi örnek motorlu taşıt araçlarıdır. Her firma aynı işlevi yerine getiren bir mal üretmesine karşılık kendi ürettiği malın rakiplerinkinden farklı olduğunu kabul etmekte, tekelci gibi davranmakta, ancak yine de öteki firmalarla rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Daha önce de sözünü ettiğimiz gibi Chrysler, BMW, Fiat, Mercedes gibi değişik marka arabalar aynı işlevi görmekle birlikte kalite, tasarım ve başka özelliklerinden ötürü ya da en azından tüketicinin gözünde birbirlerinden farklı ürünlerdir.

Tekelci rekabet ortamındaki böyle bir firma, iki yeni durumla karşı karşıya kalacaktır:

1. Bir firmanın piyasada kalabilmesi için kâr marjının hep sıfırdan büyük olması gerekir. Eğer tersi olursa, firma zarar edecek ve piyasadan çekilmek zorunda kalacaktır.
2. İlgili firma tekelci kârını ancak kısa dönemde elde edebilecek, piyasaya yeni firmaların girmesiyle, uzun dönemde bu kâr sıfırlanacaktır.

Gerçek dünyada, ulaştırma masraflarının işin içine girmesi sonucunda, tekelci rekabet piyasasında çalışan bir firmanın uluslararası ticarete açılıp, ihracat yapabilme şansı bu ticaret maliyetlerinin büyüklüğüne bağlı olacaktır.

Ticaret maliyetlerini göz önüne almak damping dediğimiz olguyu da açıklamamıza yardımcı olacaktır. Damping, firmanın ihraç ettiği ürünü kendi ülkesindeki fiyattan daha düşük bir fiyata yurt dışında satmasıdır. Bunun nedeni ihracatın yapıldığı ülkede talebin daha esnek olmasıdır. Damping, ihracatçı firmanın ihraç ettiği ülkede benzer mal üreten firmalarla rekabet edebilmek için uyguladığı bir fiyat politikasıdır. Ancak bu politikanın haksız rekabete yol açtığı iddiaları, hükümetleri çeşitli önlemler almaya götürmüştür.



Endüstri içi ticaretin varlığının da genelde içsel ekonomiler ve farklılaştırılmış ürün kavramlarına bağlı olduğunu, nedenlerini, ölçülmesini, öğrenmek, bunlarla ilgili analiz yapabilmek

Dünyadaki ticaretin çok büyük bir yüzdesinin gelişmiş ve birbirine benzer ülkeler arasında olması, iktisatçıları bu konu üzerinde düşünmeye yöneltmiştir. Aynı işlevi gören farklılaştırılmış malların bu ülkeler arasında alınıp satıldığının fark edilmesi, endüstri içi ticaret (EİT) dediğimiz olgunun ortaya çıkmasına yol açmıştır. Otomotiv piyasası bunun güzel bir örneğidir. Ülkeler hem kendi ürettikleri otomobilleri uluslararası piyasada satmakta hem de başka ülkelerde üretilen otomobilleri almaktadırlar. EİT'in ölçülmesi, bu konudaki katkısı yapan iki iktisatçının soyadlarının baş harfiyle söz edilen GL endeksi ile ölçülmektedir.

Kendimizi Sınyalım

1. Tekelci rekabette, değişik firmaların sattıkları ürünler
 - a. Benzer ama birbirinden biraz farklıdır.
 - b. Özdeşdir.
 - c. Özdeş ya da farklı olabilirler
 - d. Yerine geçebilecek ikame malları olmayan eşsiz ürünlerdir.
 - e. Yukarıdakilerin hiçbiri doğru değil.
2. Aşağıdakilerden hangisi tek elci rekabet piyasası için örnek olabilir?
 - a. Buğday üreticileri
 - b. Özel Üniversite ya da yüksekokullar
 - c. Yerel elektrik kurumu (örneğin Türkiye Elektrik Kurumu)
 - d. Sebze üreticileri
 - e. Meyve üreticileri
3. Eksik rekabet piyasalarında ya da tek elci rekabet piyasalarında talep eğrisi
 - a. Yatayıdır
 - b. Dikeydir
 - c. Aşağıya doğru eğimlidir
 - d. Yukarıya doğru eğimlidir
 - e. Yukarıdakilerden herhangi biri olabilir
4. Eğer tek elci rekabetçi bir firma, tüketicileri, ürettiği ürünün rakiplerinin ürettiği mallardan çok daha iyi olduğuna inandırır ya da ikna ederse, aşağıdakilerden hangisi ya da hangileri gerçekleşir?
 - a. Üretim maliyeti düşer.
 - b. Talep artar.
 - c. Talebin esnekliği azalır.
 - d. Firma, ürün fiyatını daha rahat belirler ya da kontrol eder.
 - e. Yukarıdakilerin hepsi gerçekleşir.
5. Tek elci rekabet piyasasındaki firma yapısını aşağıdakilerden hangisi yansıtır?
 - a. Değişik ürünler satan bir firma
 - b. Tek ürün satan bir firma
 - c. Çok sayıda firmanın aynı ya da özdeş ürünü satması
 - d. Çok sayıda firmanın benzer ama farklılaştırılmış ürünü satması
 - e. Yukarıdakilerden herhangi biri olabilir.

6. Tek elci rekabetçi bir firmanın fiyat (P), ortalama gelir (AR) ve marjinal gelir (MR) arasındaki ilişkilerini aşağıdakilerden hangisi yansıtır?
 - a. $P=AR=MR$
 - b. $P>AR=MR$
 - c. $P=AR>MR$
 - d. $P>AR>MR$
 - e. $P=AR<MR$

7. A Ülkesinin, ticarete konu olan mallardan, 2010 ve 2011 yıllarında ihraç ve ithal ettiği mallar aşağıda verilmiştir.

	2010	2010	2011	2011
	İhracatı	İthalatı	İhracatı	İthalatı
Tekstil	30	100	50	75
Temizlik Malzemesi	60	20	150	50
Yaş sebze	60	80	75	150

2010 ve 2011 yıllarındaki endüstri içi-ticaret endeksi (EİT), sırasıyla _____ ve _____ dir ve bu sonuçlara göre, bu iki yıl arasında EİT ____ . Eğer ticarete konu olan sektörleri daha ayrıntılı verseydik, örneğin tekstil yerine pamuklu dokuma ve yünlü dokuma, temizlik malzemesi yerine sabun, sıvı temizleyiciler, yaş sebze yerine de portakal, incir ve üzüm deseydik, endüstri içi-ticaret endeksi öncekine göre daha _____ olacaktır.

- a. 0.38/0.37/azalmıştır/yüksek
 - b. 0.39/0.32/azalmıştır/yüksek
 - c. 0.62/0.63/artmıştır/düşük
 - d. 0.63/0.62/azalmıştır/yüksek
 - e. 0.68/0.77/artmıştır/düşük
8. Yatay endüstri içi ticaret neyi gösterir?
 - a. Benzer kalitedeki malların ihraç ve ithal edilmesi durumundaki endüstri içi ticareti
 - b. Farklı kalitedeki malların ihraç ve ithal edilmesi durumundaki endüstri içi ticareti
 - c. İhraç ve ithal edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti
 - d. İhraç edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti
 - e. İthal edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti

- 9.** Dikey endüstri içi ticaret neyi gösterir?
- Benzer kalitedeki malların ihraç ve ithal edilmesi durumundaki endüstri içi ticareti
 - Farklı kalitedeki malların ihraç ve ithal edilmesi durumundaki endüstri içi ticareti
 - İhraç ve ithal edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti
 - İhraç edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti
 - İthal edilen tüm malları ele alarak hesaplanan endüstri içi ticareti
- 10.** Sürekli (persistent) dampingi nasıl tanımlarsınız?
- Arada bir eldeki fazla ürünlerin yurt dışında ucuza satılması
 - Rakipleri ortadan kaldıracak biçimde kıyasıya fiyat savaşına girilmesi
 - Ürünün, yurt dışında yurt içinden daha pahalıya satılması
 - Ürünün, yurt içinde ve yurt dışında aynı fiyata satılması
 - Ürünün, devamlı olarak yurt dışında yurt içinden daha ucuza satılması

Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı

- a Yanıtınız yanlış ise “Tekelci Rekabet Piyasası ve Firma Davranışları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- b Yanıtınız yanlış ise “Tekelci Rekabet Piyasası ve Firma Davranışları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- c Yanıtınız yanlış ise “Tekel (Monopol) ve Tekelci Firma” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- e Yanıtınız yanlış ise “İçsel Ekonomiler, Firmalar ve Tekelci Rekabet” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- d Yanıtınız yanlış ise “Tekel (Monopol) ve Tekelci Firma” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- c Yanıtınız yanlış ise “Tekel (Monopol) ve Tekelci Firma” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- c Yanıtınız yanlış ise “Endüstri İçi Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- a Yanıtınız yanlış ise “Endüstri İçi Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- b Yanıtınız yanlış ise “Endüstri İçi Ticaret” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
- e Yanıtınız yanlış ise “Damping: Yurt içi ve yurt dışı fiyat farklılaştırılması” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Firmaların içsel ekonomilerden yararlandıkları böyle bir durumda, firmalar arası rekabet kaçınılmaz olacaktır. Bunun sonucu olarak da karşımıza şu iki sonuçtan biri ya da ikisi birden çıkacaktır:

- i) Rekabet edebilecek firma sayısında azalma
- ii) Firmaların ürünlerini öteki firma ürünlerinden kesinlikle farklılaştırmaları

Sıra Sizde 2

Aşağıya doğru eğimli bir talep eğrisine sahip olan tekeli firma her bir yeni birim ürünü satabilmek için fiyatını (P) düşürmek zorunda kalacaktır, ancak bundan elde edeceği marjinal gelir (MR) fiyattan daha düşük olacaktır çünkü bu düşük fiyat yalnızca o ek birim için değil, önceki tüm birimler için geçerlidir. Dolayısıyla, marjinal gelir doğrusu (MR) hep talep doğrusunun altında seyredecektir.

Sıra Sizde 3

Tekelci rekabet piyasasındaki bir firmanın dış ticarete açılması üretimini ve fiyatını nasıl etkiler?

Tekelci rekabet piyasasındaki bir firmanın dış ticarete açılması bölümünde gördüğümüz gibi, bu firmanın üretimi artarken, fiyatı düşmektedir.

Sıra Sizde 4

Malların CIF ve FOB değerleri arasında fark var mıdır? Varsa bu fark(lar) nerden kaynaklanmaktadır?

Bir malın CIF (cost+insurance+freight) değeri, maliyetine ek olarak sigorta ve ulaşım değerlerini içerir. FOB (free on board) değeri ise yalnızca malın maliyetini gösterir.

Sıra Sizde 5

Sürekli, ara sıra ve rakip firmayı yok etmek için yapılan dumping çeşitleri vardır. En tehlikelisi sonuncudur. Çünkü rakip firmayı piyasadan silmeye, sonra da fiyatı artırarak tekeli kârlarını toplamaya yöneliktir.

Sıra Sizde 6

Endüstri içi ticaretin nedenleri arasında ürün farklılaştırılması, ölçek ekonomileri, ulaşım masrafları, ürün toplulaştırılması ve ayrıca ülkeler arasındaki gelir dağılımlarının farklı olması gibi nedenler sayılabilir.

Sıra Sizde 7

GL endeksi 0 ile 1 arasında yer alır. İhracat ile ithalat birbirlerine ne denli yakın değerler alırlarsa, GL endeksi o denli 1'e yakın olur. Yani endüstri içi ticaretin payı o denli yüksek olur.

Yararlanılan Kaynaklar

- Appleyard, D.R., Field, A.J. & Cobb, S.L. (2010). *International Economics* (7th ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Dunn, R.M. & Muti, J.H. (2004). *International Economics* (6th ed.). London: Routledge.
- Erlat, G. & Erlat, H. (2012). "Measuring Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: The Case for Turkey", *International Journal of Economics and Business Research*, 4, no.1-2, ss. 149-165.
- Grubel, H. & Lloyd, P.J. (1971). "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade", *Economic Record*, no. 470, ss. 494-517.
- Helpman, E. & Krugman, P.R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MS: MIT Press.
- Krugman, P.R. (1979). "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, 9, ss. 469-479.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2012). *International Economics: Theory and Policy* (9th ed.). Addison-Wesley.
- Pugel, T.A. (2007). *International Economics* (13th ed.). New York: McGraw-Hill.

7

Amaçlarımız

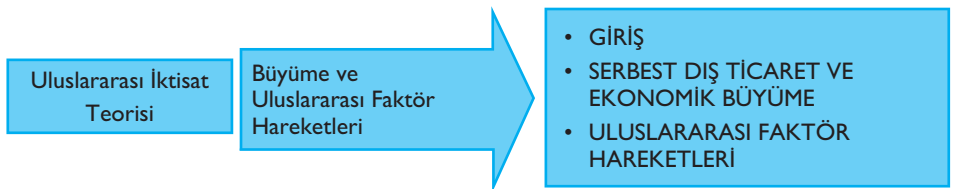
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- 👁️ Serbest dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklayabilecek,
- 👁️ Yoksullaştırıcı büyüme ve tüketici zevklerinde değişimleri ifade edebilecek,
- 👁️ Uluslararası faktör hareketliliği kapsamında uluslararası göç kavramını tanımlayabilecek,
- 👁️ Uluslararası göç ve işgücü piyasasının önemini belirtebilecek,
- 👁️ Uluslararası işgücü ve sermaye hareketlerinin ekonomik analizini açıklayabilecek,
- 👁️ Faktör hareketliliğinden faktör fiyatları eşitliğini belirtebilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Ekonomik Büyüme
- Yoksullaştırıcı Büyüme
- Teknolojik Gelişme
- Gösteriş Tüketimi
- Ticaret Arttırıcı Yönlü Büyüme
- Dışa Açıklık
- GATT, WTO, GATS
- Uluslararası Göç
- Uluslararası Faktör Hareketliliği
- Portföy Yatırımları
- Doğrudan Yatırım
- Göçmen İşçi

İçindekiler



Büyüme ve Uluslararası Faktör Hareketleri

GİRİŞ

Günümüzde üretim faktörlerinin zaman içinde artmadığı, üretim fonksiyonlarının (teknoloji) değişmediği ve tüketici tercihlerinin (zevkler) sabit kaldığı statik bir dünyadan söz etmek mümkün değildir. Bir taraftan ekonomide emek (işgücü) miktarı nüfus artışı sebebiyle yükselirken, diğer taraftan ekonomik büyüme ile birlikte sermaye birikimi meydana gelmekte, daha etkin üretim metotları etkin olmayan metotların yerine geçmektedir. Ülkelerin tüketim, üretim, ithal malları talepleri ve faktör fiyatları bu gelişmelerden etkilenmektedir. Bu durum özellikle Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkeler açısından büyük öneme sahiptir. Dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü dinamik bir ilişki vardır. Dış ticaret ekonomide etkinliği artırarak ve tüketicilere daha geniş, kaliteli ve ucuz tüketim imkanı sunarak ekonomik büyümeyi ve tüketici refahını artırırken, diğer yandan rekabet gücünü ve/veya üretim kapasitesini geliştirerek ekonominin uluslararası piyasalarındaki payının yükselmesine katkıda bulunmaktadır.

Küresel dünyada mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı ve ekonomik büyüme kadar önem taşıyan diğer bir konu, emek ve sermayenin hareketliliğidir. Günümüzde malların ve hizmetlerin serbest dolaşımına getirilen kısıtlamalar GATT/WTO ve GATS kuralları kapsamında önemli ölçüde azalmış olmasına rağmen üretim faktörlerinin hareketliliği uluslararası kısıtlanmaya devam etmektedir. Uluslararası göç, yüzyılın en önemli ekonomik olaylarından biridir. Bugün dünyada 200 milyondan fazla insan, göçmen statüsünde yaşamakta ve bu sayı giderek artmaktadır. Yoksulluk, iklim değişimi, silahlı çatışmalar ve baskıcı rejimler, küresel göçün artmasına sebep olmaktadır. Üretim faktörlerinden emeğin serbest dolaşımına getirilen kısıtlamalar önemini korumaktadır. Emeğin hareketliliğinin aksine sermaye hareketliliğine getirilen kısıtlamalar zaman içinde önemli ölçüde azalmıştır. Bu ünitede büyüme ve iki temel üretim faktörü hareketliliğinin ekonomi üzerindeki etkileri analiz edilecektir.

SERBEST DIŞ TİCARET VE EKONOMİK BÜYÜME

Gerçek ekonomik hayatta zaman içinde ülkelerin faktör donanımları, teknolojik yapıları ve toplumsal zevkler değişime uğramaktadır. Klasik ve neoklasik iktisatçılar ekonomik büyüme konusu ile ilgilenmemişlerdir. Ancak 1960'lardan sonra ekonomik büyüme ve kalkınma konuları ön plana çıktıkça ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki ilişkiler önem kazanmaya başlamıştır.

Klasik dış ticaret teorisi ekonomik gelişmeyi yok saymıştır. Klasik teori, ülkelerin ticaret yaptıklarını ancak ticari ilişkiler ile teknoloji transferi ve bilgi aktarımının olmadığını kabul etmektedir. Oysa dünya ekonomisi zaman içinde büyümekte ve ticaret GSMH artışından daha hızlı gelişmektedir. Veriler, GSMH artışı ile ticaretin gelişimi arasında çok yakın bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Buradaki kritik soru, ticaretin serbestleştirilmesinin ekonomik büyüme (üretim imkanları eğrisinin ileriye doğru kayması) üzerinde etkili olup olmadığıdır. Bu konuda yapılmış araştırmalar ekonomik büyüme ile dış ticaret hacmi arasında pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmiştir.

Ticaret politikası ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri analiz eden çalışmalarda dışa açıklık, (trade openness) ancak yüksek büyüme hızları ile mümkün olabilmektedir.

Frankel ve Romer yüksek miktarlardaki ticaret hacminin büyümeyi tetiklediğine dikkat çekmişlerdir. Bununla beraber bu konuda üzerinde anlaşılmış bir sonuç henüz ulaşılamamıştır. Buna karşılık Rodriguez ve Türk kökenli iktisatçı Rodrik ülkenin coğrafi ve diğer karakteristiklerinin büyümeyi çok farklı kanallardan etkilediğine işaret etmişlerdir.

Ticaret politikasına ilişkin uygun araçların neler olduğunun belirlenmesinde sorunlarla karşılaşmaktadır. Çok sayıdaki ticaret kısıtlamaları (tarifeler, kotalar, ambargolar, ihracat ve ithalat lisansları) ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Bundan dolayı ticaret politikalarının büyüme üzerindeki etkisini ölçmede sistematik sorunlarla karşılaşmaktadır.

Teknolojik Gelişme ve Büyüme

Ekonomik büyüme, (üretim imkanları eğrisinin ileriye kayması) ya ülkede üretim faktörleri miktarında meydana gelen artışlardan ya da teknolojiye meydana gelen gelişmelerden kaynaklanır. Aslında bu iki durumun kesin olarak birbirinden ayrılması gerekir. Çünkü üretim faktörleri miktarlarındaki artış ile üretim fonksiyonlarındaki değişme, iki faktörlü basit model üzerinde farklı sonuçlar yaratır.

Dünya üzerindeki hiçbir ekonomi statik bir şekilde mevcut durumunu koruyamaz. Bir ülkede nüfus ve sermaye, büyüme ile birlikte artan iki önemli üretim faktörüdür. Sermaye faktöründe bir artış teknolojik gelişmeyi de uyarmaktadır.

Ekonomide mal veya hizmet üretimi, emek ve sermaye gibi geleneksel üretim faktörleri yanında, bilgiye veya teknolojiye de ihtiyaç duymaktadır.

Ülkede zaman içinde ortaya çıkan faktör artışları, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün değişebileceğini gösterir. 1875 yılında ABD daha çok maden ürünleri ihraç eden bir ülke niteliğinde idi. Günümüzde ABD madenleri ithal eder duruma gelmiştir. Diğer bir deyişle toprak faktöründeki artış çok yavaş olurken, emek-sermaye faktöründeki artış çok hızlı bir gelişim göstermiştir.

Bilgi ve teknoloji tüm sektörler için büyük önem taşımakla birlikte, bilginin/teknolojinin farklı sektörlerce farklı yoğunlukta ve biçimlerde kullanılmasından hareketle, çeşitli sektörel sınıflamalar önerilmektedir.

Ülkenin bilgi ekonomisine geçiş sürecindeki konumunu belirlemek amacıyla sektörlerdeki AR-GE yoğunlukları esas alınarak aşağıdaki 4 farklı grup tanımlanmaktadır:

- Yüksek teknoloji
- Orta yüksek teknoloji
- Orta düşük teknoloji
- Düşük teknoloji

Yüksek ve orta-yüksek teknoloji grubundaki sektörlerin toplamı, bilgiye dayalı imalat sanayi sektörleri olarak tanımlanmaktadır.

OECD tarafından yapılan imalat sanayi sektörlerinin teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırmasında yüksek teknoloji sektörleri grubunda havacılık ve uzay, bilgisayar ve büro makineleri, elektronik-haberleşme ve ilaç, orta-yüksek teknoloji grubunda mesleki, bilim ve ölçüm cihazları, taşıt araçları, elektrikli ve elektriksiz makineler ve ilaç hariç kimyasallar yer almaktadır.

Lastik ve plastik ürünleri, demir-çelik, metal eşya, metalik olmayan mineraller, petrol rafinerileri, vb. sektörler orta-düşük teknoloji grubunu, düşük teknoloji grubunu ise dokuma ve giyim, gıda-içki-tütün gibi geleneksel sanayi ürünleri oluşturmaktadır.

Yüksek teknoloji ve orta-yüksek teknoloji sektörleri bilgiye dayalı ekonomi sektörleri olarak değerlendirilmektedir. Hizmetler sektöründe yer alan bilgi yoğun faaliyetler de (iletişim, bankacılık, sigortacılık, müşavirlik, eğitim, sağlık, vb.) kapsanarak ülke ekonomisindeki bilgiye dayalı ekonominin kapsamı belirlenmektedir.

1990'lı yılların ortasında OECD ülkelerinde bilgiye dayalı ekonominin özel sektör katma değeri içerisindeki payının yüzde 50'yi aştığı, bu oranın ABD, Japonya ve Almanya'da sırasıyla yüzde 55, 59 ve 52 dolaylarında olduğu tahmin edilmektedir. OECD ülkelerinde ortalama olarak bilgi yoğun hizmet sektörlerinin bilgi ekonomisi içerisindeki payı 2012 yılında yüzde 85 dolayındadır. Bu oran, ABD, Almanya ve İngiltere gibi büyük ekonomilerde yüksek düzeydedir.

OECD ülkelerinde bilgiye dayalı sektörler son yıllarda diğer sektörlerden daha hızlı büyümüştür. 1989-1996 döneminde OECD ülkelerinde GSYİH büyümesi yıllık yüzde 2.2 iken, 1985-2010 döneminde bilgiye dayalı sektörlerdeki büyüme oranı yüzde 3.5 olarak gerçekleşmiştir.

Teknolojik gelişme, üretim fonksiyonlarında değişiklik gerektirir ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlük durumunu etkiler. Çünkü teknolojik gelişme faktör kullanım oranlarına etki ederek faktör miktarlarının değişmesinde olduğu gibi benzer etkiler yaratır. Teknolojik gelişmeler üç temel başlık altında incelenebilir:

- Yansız
- Sermaye-yoğun, emek tasarruf edici
- Emek-yoğun, sermaye tasarruf edici

Yansız teknolojik gelişme meydana geldiğinde, her iki üretim faktörünün (emek ve sermaye) kullanım miktarları aynı oranda azalır, emek ve sermayenin marjinal verimliliği aynı oranda artar. Faktör bileşimi oranı değişmez ve belli bir üretim daha az emek ve sermaye faktörü kullanılarak gerçekleştirilir. Yansız teknolojik gelişme emek-yoğun sektörde ortaya çıkarsa, üretim artar ve maliyetler düşer. Dünya fiyatları değişmediği varsayımı altında teknolojik gelişmenin meydana geldiği sektörde kâr marjları yükselir. Diğer sektördeki kâr marjları ise eski seviyelerindedir.

Böyle bir durumda sektördeki faktörlerin hem marjinal verimleri ve hem de fiyatları yükseleceği için diğer sektörden emek yoğun sektöre faktör akışı olur. Bunun sonucunda emek fiyatı yükselirken sermaye fiyatı düşer. Çünkü emek yoğun sektörde emek/sermaye oranı artar. Sonuç olarak, bir sektörde ortaya çıkan yansız teknolojik gelişme üretimi arttırırken, sermaye yoğun üretimi azaltır.

Teknolojik gelişme, emek tasarruf edici veya sermaye tasarruf edici olmak üzere başlıca iki yönlü (biased) olabilir. Eğer teknolojik gelişme yönlü ise, durum yansız teknolojik gelişmeden farklı olur. Yönlü sözcüğü, teknolojik gelişmede kullanılan faktörlerde farklı oranlarda tasarruf sağlandığını ifade etmektedir.

Sermaye-yoğun teknolojik gelişme, faktör fiyatları sabit iken emek/sermaye oranını küçültür. Emek tasarrufu sağlayan bu tür gelişmede sermayenin marjinal verimliliği emeğinkinden daha fazla artar ve sermaye, emek faktörü yerine ikame edilmiş olur. Dolayısıyla üretimde kullanılan emek miktarı düşer ve tasarruf edilen emek sebebiyle üretim maliyeti azalır.

Teknolojik gelişme, belli miktarda mal ve hizmetten daha fazla elde etmeye yönelik üretim tekniklerindeki değişimdir.

Üç türdeki teknolojik gelişmenin ne tür üretim etkisi yarattıkları, emek-yoğun ihracat sektöründe mi yoksa sermaye-yoğun ithal ikamesi sektöründe mi ortaya çıktığına bağlıdır. Ayrıca, iki farklı durumu birbirinden ayırmak gerekir. Bunlar, teknolojik gelişmenin her iki üretim dalında veya sadece bir dalda ortaya çıkmasıdır.

Emek-yoğun teknolojik gelişmede ise, yine faktör fiyatları sabit iken bu defa sermaye/emek oranı küçülür ya da emek/sermaye oranı büyür. Emegın marjinal verimliliği sermayeye göre daha fazla yükselir. Üretimde kullanılan sermaye miktarı azalacağı için üretim maliyetlerinde düşme sağlanır. Bu sebeple bu tür teknolojik gelişmeye sermaye tasarrufu sağlayan teknolojik gelişme adı da verilir.

Teknolojik Gelişme ve Rekabet Gücü

Bir ülke veya firmanın uluslararası piyasalardaki rekabet gücü, günümüz ekonomilerinde artan ölçüde teknolojiye bağımlı hâle gelmiştir. İktisat teorisindeki çok sayıda çalışmanın bulgusu bunu desteklemektedir. (Soete 1981, Dosi ve Soete 1983, Magnier ve Toujas-Bernate 1994, Amable ve Verspagen 1995, Greenhalgh 1988, Dosi, Pavitt, Soete 1990, Wolff 1997, Gustavsson, Hansson ve Ludberg 1997 ve Fagerberg 1996-1997)

Dış ticaret, ülkelere üretiminde etkin oldukları alanlarda uzmanlaşmalarına imkan sağlar. Dış ticaretin ekonomik büyümeye katkısı aşağıdaki şekilde ortaya çıkar.

İhracat boyutunda:

- İhracatçı firmalar, yurt dışı piyasalarda rekabet baskısı altında olduğundan üretimlerini daha da etkinleştirmek zorundadırlar.
- İhracat, firmanın ürünlerine talebi arttıracığından, firmanın daha büyük ölçekte üretim yapmasına imkan sağlayarak ölçek ekonomilerinden yararlanmasını mümkün kılar.
- İhracat dolayısıyla firmanın ürünlerine yönelik talebin genişlemesi ve artan rekabet baskısı, firmaların AR-GE projeleri gibi uzun dönemde ciddi verimlilik artışı sağlayacak projelere girmesine katkıda bulunur.
- İhracat, firmanın yurt dışı kurum ve kuruluşlarla etkileşimini gündeme getireceğinden firmanın öğrenme sürecini hızlandırır.

İthalat boyutunda:

- Mal ve hizmet ithalatı yerli firmalar üzerindeki rekabetçi baskıyı arttırarak daha etkin çalışmalarına katkı yapar.
- Makine-teçhizat ithalatı yerli firmalara dünyadaki yeni teknolojiye ulaşma imkanı getirerek bu teknolojilerin yerli firmalarda kullanılmasını sağlar ve firmaların etkinliğini arttırır.

Bir malın rekabet gücü iki farklı unsurdan oluşur: Fiyat ve fiyat-dışı rekabet unsurları. *Fiyat rekabetinde*, bir malın piyasadaki fiyatının benzeri mallara göre durumu önemlidir. Özellikle geleneksel-standartlaşmış mallarda piyasadaki başarı, doğrudan bu malın benzeri mallara nispi fiyatına bağlıdır. Bu kapsamda malların fiyatını belirleyen unsurlar, fiyata dayalı rekabet gücünün kaynağını oluşturur.

Uluslararası rekabet gücü kapsamında bir malın fiyatı, o malı üreten firmanın içinde bulunduğu piyasa yapısına (rekabetçi, tekel, oligopol vb. piyasa yapıları), döviz kuruna, ihracat teşviklerine, ulaştırma (pazara yakınlık), işgücü (ücret seviyesi, istihdam vergileri, vb.), hammadde, yardımcı malzeme vb. girdi maliyetlerine, üretim ölçeğine, üretim sürecinin örgütlenmesine ve üretim teknolojisinin niteliğine bağlıdır.

Üretimde teknelci yapıdan rekabetçi yapıya geçilmesi, kâr marjında düşüşe yol açarak malın fiyata dayalı rekabet gücünü arttırabilir. Rekabet gücünün arttırılması, kâr marjında yeni azalışlar gerektireceğinden, rekabetçi piyasa yapısına geçildikten

Serbest ticaretin ekonomik büyümeye katkısının sebebi, dış ticarete açılma sonrasında ülkeler arasında işbölümü ve uzlaşma imkanının ortaya çıkmasıdır.

sonra böyle bir gelişmeyi sadece piyasa yapısındaki değişime bağlı olarak ele almak yeterli değildir. Bu kapsamda, rekabetçi piyasa yapısının firmaların teknolojik yeteneklerini güçlendirici politikalarla desteklenmesi büyük önem taşımaktadır.

Döviz kuru ve ihracat teşvikleri, malın fiyata dayalı rekabet gücünü yükseltmede kısa dönemde etkilidir. Ülke mallarına uluslararası piyasalarda fiyat avantajı sağlamak amacıyla yapılacak devalüasyon veya ihracat teşviki fiyat avantajı sağlayabilir. Rekabet gücünün daha da artırılması, yeni *devalüasyon* ve teşvikleri gerektirir. Bu sebeple uzun dönemli rekabet gücü sağlama açısından yararlı politika araçları olarak değerlendirilemezler.

Devalüasyon ve ihracat teşvik uygulamaları sonucu ortaya çıkacak fiyat avantajlarının uzun dönemli kılınması, teknolojik yeteneği geliştirmeye yönelik politikaların uygulanmasına bağlıdır.

Devalüasyon: Ulusal paranın değerinin ani ve iradi olarak düşmesidir. Devalüasyon sonucunda ithal mallar pahalı hâle gelirken, ihracatı yapılan mallar dış piyasalarda ucuzlamaktadır.



D İ K K A T

Pazara yakınlık ile ilişkili olan ulaştırma maliyetleri, rekabet gücü için önemlidir. Fakat rekabet gücünü artırma yönünden döviz kuru ve ihracat teşviki gibi politikalar bir defa etkili olur. Bunun rekabet gücü üzerine etkisini çoğaltmak, ancak ulaştırma altyapısı ve araçlarında iyileştirmeler yapmakla mümkündür. Bu iyileştirmeler de coğrafi konumdan bağımsız bir nitelik taşır.

Politika uygulamaları açısından üzerinde önemle durulan işgücü maliyeti, uzun dönemli rekabet gücünü artırma açısından önemli bir faktör değildir. Ücret maliyetini düşürerek uluslararası piyasalarda pazar payı korunabilir ama rekabet gücünün sürekli biçimde çoğaltılması işgücü maliyetlerini sürekli olarak düşmeye yönelteceğinden, bunun uygulamada uzun dönemli başarı şansı yoktur.

Üretim sürecinde işgücü yerine makine-teçhizatın kullanılması, sürecin hatasız ve kesintisiz olarak yürütülmesine yardımcı olur. Buna bağlı olarak üretim maliyetleri ve ürün fiyatında düşüşler meydana gelir. Sürecin mekanizasyonu, fiziki yatırım yanında eğitilmiş işgücü gibi fiziki olmayan yatırım da gerektirir.

Küreselleşme süreci, firmaya dünyadaki en yeni makine ve teçhizata ulaşma imkanı sunmaktadır. Bir ülkenin salt mekanizasyon dolayısıyla rekabet gücü kazanması sınırlı düzeydedir. Fiziki yatırımlara kaynak ayırmanın yanında, bu makine ve teçhizatı en iyi şekilde kullanacak insan gücü kapasitesinin (beşeri sermayenin) yaratılması ve yeni teknolojilerle uyumlu firma örgütlenme biçimlerinin uygulamaya konulması çok önemlidir.

Üretim ölçeğindeki artışlar ölçek ekonomilerinden yararlanılarak birim üretim maliyetinin düşmesine, dolayısıyla fiyata dayalı rekabet gücünün artmasına yol açabilir. Üretim ölçeğini sürekli artırarak birim maliyetleri düşürmenin güçlüğü ve üretimin organizasyonunda ve tüketici tercihlerinde yaşanan değişimler, üretim ölçeğinin rekabet gücü sağlama üzerindeki etkisini zayıflatmıştır.

Günümüzde önemli olan, firmanın fiziki üretim ölçeğinden çok piyasa talebinin ve talepteki değişimlerin iyi izlenmesi ve piyasa talebi ile piyasa talebindeki değişimlere hızlı cevap verebilmesidir. Son yıllarda yaygınlık kazanan ağ tarzı örgütlenmeler, geleneksel ölçek kavramının önemini oldukça zayıflatmıştır. Etkin çalışmak, firmanın büyük veya küçük olması ile ilgili olmayıp farklı ölçekteki firmaların araştırma, üretim, pazarlama gibi alanlarda ortaklık veya işbirliği faaliyetlerinde bulunmasıyla yakından ilgilidir.

Geçmişte olduğu gibi gelecekte de fiyat faktörü, malın iç ve dış piyasalarda başarı şansını etkilemeye devam edecektir. Bu noktada, sorgulanması gereken husus,

Sürekli olarak düşük ücret politikası uygulamak veya ücret seviyesini düşürmeye çalışmak, ortaya çıkarabileceği sosyal sorunlar sebebiyle uygun bir politika aracı değildir.

Günümüzde önemli olan, firmaların büyük veya küçük ölçekte kurulması değil, farklı ölçeklerdeki firmaların birbirleriyle ve bu firmalarla üniversite, araştırma kurumları gibi çeşitli kurum ve kuruluşlar arasında işbirliği ve etkileşimin kurulmasıdır.

fiyata dayalı rekabet gücünün dayandığı kaynağın niteliğidir. Yeni üretim yöntemi, yeni malzeme kullanımı, yeni tasarım, pazarlama ve stok kontrolü yöntemleri gibi teknolojik yeteneğe bağlı olarak ortaya konulacak fiyat avantajları, rekabet gücünün kazanılması ve sürdürülmesinde büyük önem taşır.

Devalüasyon, teşvik, fiziki yatırım, işgücü maliyeti gibi faktörler kısa dönemde rekabet gücü açısından önemli olsa da rekabet gücünün uzun dönemde korunması ve geliştirilmesi için bu faktörlerin teknoloji yeteneğini geliştirici politikalarla desteklenmesi büyük önem taşır.

Günümüz ekonomilerinde bir ürünün uluslararası piyasalardaki rekabet gücü, fiyata dayalı rekabetten çok *fiyat-dışı rekabete* bağımlı hâle gelmiştir. Ürünün kalitesi, marka, pazarlama ağlarının varlığı ve niteliği, satış sonrası hizmetler, reklam vb. fiyatsız unsurlar uluslararası rekabetin temel belirleyicileridir. Tüketici gelirlerinin artmasına ve buna bağlı olarak tüketici tercihlerinde yaşanan değişim, fiyatsız rekabeti fiyat rekabetinin önüne getirmiştir.

Yüksek ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinde üretim faaliyetinin doğası gereği daha yüksek düzeyde teknolojiye ihtiyaç duyulması, bu sektörlerde fiyat yanında fiyat-dışı rekabette daha hızlı gelişmeler sağlanmasını, dolayısıyla rekabet gücünün dinamik olarak artırılmasını mümkün kılmaktadır. Fiyata dayalı rekabet ve fiyat-dışı rekabet gücünü sürekli arttırmada teknolojik yetenek, en önemli faktördür. Teknolojik yeteneği fiyat ve fiyat-dışı rekabette kritik faktör konumuna getiren olgu ise, teknolojinin temelini oluşturan bilgidir.

Dış rekabet, tüm sektör gruplarında önemli olmakla birlikte, yüksek ve orta-yüksek teknoloji sektörleri için daha belirleyicidir.

SIRA SIZDE



Klasik iktisat teorisinin ekonomik büyüme konusundaki yaklaşımı nasıldır?

Yoksullaştırıcı Büyüme: Dış Ticarete Önemli Bir Ülkenin Ekonomik Büyümeden Etkilenmesi

Resim 7.1

Jagdish Bhagwati
(1934- ..) *Gelişme yolunda olan ülkelerin kalkınma sorunları üzerine çalışmalarıyla tanınan Hint asıllı iktisatçıdır.*



Ülkelerin uluslararası ticaret hadlerine etki edemeyecek derecede küçük olması durumunda ülke veri dünya fiyatlarından istediği kadar mal alabilmekte, fakat bu durum ticaret hadlerini etkilememektedir. Ülkenin bir malda dünya ticaretine etki edebilecek büyüklükte ülke olması durumunda ekonomik büyüme farklı etkiler yaratmaktadır.

Ticaret arttırıcı yönlü büyümede, GSMH'nin daha büyük bir kısmı dış ticaret sektöründen kaynaklanır. Ticaret hacmi genişlerken ihracat fiyatları düşer. Dolayısıyla ticaret hadleri ülke aleyhine döner. Çünkü bu durumda daha az miktarda ithal malı, daha fazla miktarda ihracat ile sağlanır.

Ticaret azaltıcı yönlü büyümede ise, ticaret haddi ya ülke lehine döner veya ülke aleyhine gelişir. Burada kriter, dış ticaretin mutlak miktarının ekonomik büyümeye paralel olarak artıp azalmasıdır. Sonuç, iç ve dış arz ve talep esnekliklerine bağlıdır.

Yansız büyümede ticaret hadleri, büyüyen ülke aleyhine olmak üzere değişir. Ülke, büyümeden sonra ticaret haddinin şiddetle aleyhe dönmesi üzerine daha düşük toplumsal farksızlık eğrisine kayar. Bu duruma Jagdish Bhagwati, *Yoksullaştır-*

rıcı-Fakirleştirici- Büyüme (immiserising growth) adını vermiştir. Dış ticaret hadleri aleyhe döndüğü için büyüme sonucunda üretim artışından daha büyük bir gelir kaybı ortaya çıkmaktadır.

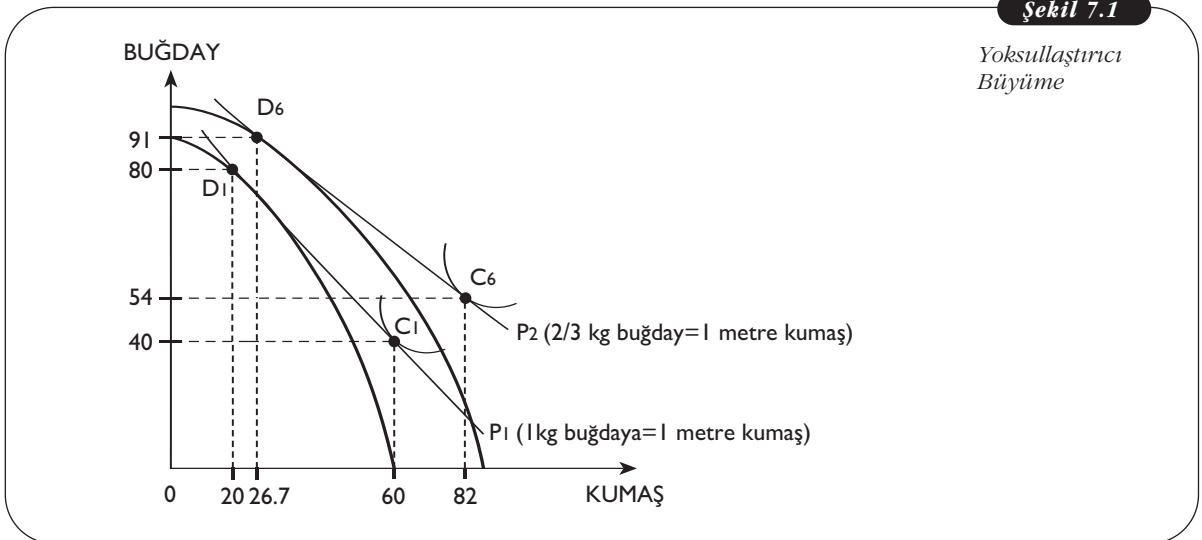
Ülkenin ticarete istekli olup olmaması, ticaret hadleri üzerinde farklı etkiler yaratır. Eğer ülkenin dış ticaret hacmi büyükse, uluslararası fiyatları (ticaret hadlerini) etkilemesi mümkündür. Ticaret haddinin etkilenmesi ülkenin büyümeden sağlayacağı kazancı belirleyecektir. Ülke eğer ticaret haddini etkilemeyecek kadar küçük ise, kendisinin dışında oluşan ticaret haddinden (uluslararası fiyat) ticaret yapar. Ülke uluslararası fiyatı etkileyecek kadar büyükse, bu durum ülkenin refahını etkiler.

Küçük ya da büyük ülke, ülkenin uluslararası fiyatları etkilemesiyle belirlenir. Ülke gelir açısından küçük bir ülke olabilir ama uluslararası fiyatları etkileyebilir. Gana, dünya ekonomisinde büyük bir ülke değildir ama önemli bir kakao üreticisidir. Bu sebeple Gana'nın aşırı kakao ihracatı dünya kakao fiyatlarını doğrudan etkiler.

Küçük ülke, dünya fiyatlarını etkileyecek derecede üretim yapamayan ülkedir ve *fiyat alıcı* durumundadır. Bu sebeple uluslararası fiyat (ticaret haddi) değişmektedir. Ülke belli bir ürün üretiminde büyük bir ülke ise, bu ülkenin ticaret arzusu, uluslararası fiyatları etkileyecektir. Büyüme sonucunda A ülkesinde ithal ürünlere yönelik talep azalmış olsun. Bunun sonucunda ithal malların nispi fiyatlarında bir düşme gözlenir. Bunun tersi de doğrudur.

Şekil: 7.1'de uluslararası fiyatın ülke lehine düzeldiği, 1 metre kumaş = 2/3 kg buğday fiyatı ile (daha yatık fiyat doğrusu) gösterilmiştir. P_2 fiyatı, ithal malı kumaşın eskisine göre ucuzladığı anlamına gelmektedir. Yeni fiyat doğrusu üretim imkanları eğrisine D_6 noktasında teğet olduğu için 91 kg buğday, 26.7 metre kumaş üretilir. Tüketim denge noktası da C_6 'ya kayar. Ticaret haddindeki düzelme sonucunda yeni tüketici denge noktası C_6 'da oluşmuştur. Bu yeni denge noktasında ise 54 kg buğday ve 82 kg metre kumaş tüketilmektedir.

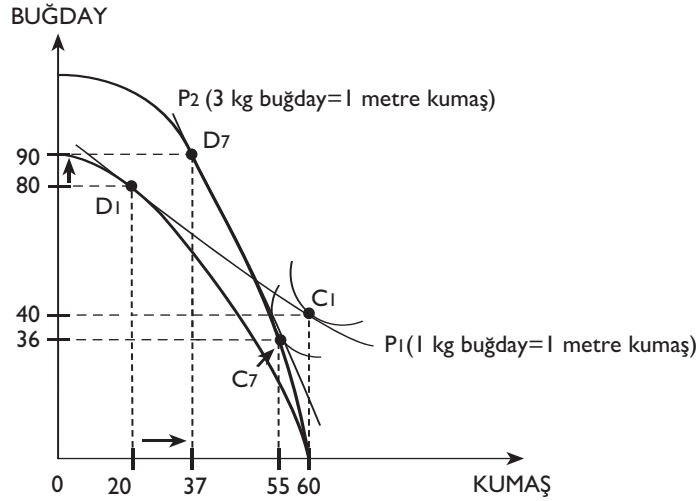
Büyüme dış ticaret isteğini azaltıp kumaş talebini düşürünce, kumaşın dünya piyasasındaki talebi düşer ve kumaş fiyatları buğday cinsinden ucuzlar. Bunun sonucunda Türkiye kumaş daha ucuza ithal eder ve tüketim denge noktası C_1 'den C_6 'ya çıkar. C_6 bir üst farksızlık eğrisi üzerinde olduğu için Türkiye'deki tüketicilerin toplam tüketimi artar: $(54 + 82 = 136) > (60 + 40 = 100)$



Ekonomik büyüme ülkenin ticaret isteğini arttırmış ise, bu durumda ithal malının fiyatı yükselir (ya da ihrac malının fiyatı düşer), ülkenin ticaret haddini kötüleştirir. Burada refah seviyesinde artış konusu tartışmalıdır. Büyüme üretimde artış yaratır ama büyüme ticaret hadlerini kötüleştirdiği için ülke bundan zarar görür. Eğer ticaret haddi ülke aleyhine çok fazla bozulmamış ise, ülke büyümeden olumsuz etkilenmez. Fakat ticaret haddinde aşırı bir kötüleşme olursa, ülke bundan olumsuz yönde etkilenir.

Şekil: 7.2'de yoksullaştırıcı büyüme daha ayrıntılı açıklanmıştır. Türkiye eğer buğday üretiminde önemli bir ülke ise, artan buğday üretimi uluslararası buğday fiyatlarının düşmesine yol açar. P_2 Yeni buğday fiyatı 1 metre kumaş = 3 kg buğday olursa, üretim D_1 'den D_7 'ye çıkar. Buğdayda üretim 10 kg, kumaşta ise 17 metre artar. Fakat yeni uluslararası fiyat eski fiyata göre buğday cinsinden ucuzladığı için yeni tüketici denge noktası C_7 olur. C_7 , C_1 'e göre daha alt farksızlık eğrisi üzerindedir. C_1 'de 40 kg buğday 60 metre kumaş tüketilirken C_7 'de 36 kg buğday (-4 kg) ve 55 metre kumaş (-5 metre) tüketilmektedir.

Şekil 7.2

Yoksullaştırıcı
Büyüme

Ekonomik büyüme ülkenin ihrac malı üretimini arttırırsa, bunun sonucunda dış ticaret haddi kötüleşir ve refah seviyesi düşer. Bunun olabilmesi için üç önemli şart gerekir:

- Büyüme, ihrac ürünü yönünde kuvvetli olmalı ve ülkenin ihrac ürünü üretimini arttırmalıdır. İhrac ürünlerindeki artış dünya fiyatlarını etkileyecek ölçüde olmalıdır.
- İhrac ürünün talep esnekliği sert olmalıdır. Böylece artan ihracat ürün fiyatlarını düşürür.
- Büyümeden önce de ülke ticaret yapan ülke olmalıdır. Artan ihracat sebebiyle ticaret haddinin kötüleşmesi, ülkenin refah seviyesi üzerinde olumsuz bir etki yaratır.

Dünya ekonomisinde sınırlı sayıda ürün üretip, bunu piyasalara süren ülkeler, daima yoksullaştırıcı büyüme olgusu ile karşılaşabilirler. Zambiya, önemli bir bakır üreticisidir ve ihracat gelirlerinin tamamını bakırdan sağlar. Bu ülke daha çok bakır madeni üretip bakır ihracatını arttırırsa, uluslararası bakır fiyatlarının düşmesine yol açar. (Brezilya için kahve) Fiyatlar, ihrac edilen bakır miktarından daha hızla düşerse, Zambiya'nın ihracat gelirleri azalır. Bu durumda ülkelerin ihracatlarını arttırmalarının bir anlamı yoktur.

Küresel dünyada üretimi firmalar gerçekleştirirler. Her firma, kendi başına karar alır. Dolayısıyla bazen firmanın (eğer çokuluslu şirket ise) aldığı karar, ülkenin çıkarları ile her zaman örtüşmeyebilir. Ülke, bazı durumlarda ithal ikamesi sanayisinde uzmanlaşarak ticaret haddini kendi lehine çevirebilir.

Yoksullaştırıcı büyüme sonucunda ülkenin ihrac edilebilir mal üretimi artmış, ithal edilebilir mal üretimi ise azalmıştır. Faktör arzındaki artış sonucunda artan faktörler tekrar ihracat sektörüne yöneleceğinden faktör artışı ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunmayacaktır. Bu gelişmeye engel olmak mümkündür. Ülke böyle bir durumla karşılaşmamak için uygun bir vergi politikası ile refah kaybının ortaya çıkmasına engel olabilir, miktar kısıtlamalarına gidebilir, ihrac mallarını imha edebilir.

Ragner Nurkse, yoksullaştırıcı büyümeyi gerçekçi varsayımlara dayanmadığı için eleştirmiştir. Ülkenin dış ticaret hadleri aleyhe gelişirken üretim faktörlerinin ihracat sektörüne yönelmesi için herhangi bir sebep yoktur. Ayrıca, Bhagwati'nin belirtmiş olduğu gibi bu şekilde bir gelişmenin ortaya çıkabilmesi için, büyümenin mutlaka ihracat sektöründe meydana gelmesi, ülkenin ihrac mallarına yönelik dış talebin fiyat esnekliğinin sert olması, dolayısıyla ihracat artışının fiyatları düşürmesi ve ülkenin önemli ölçüde dış ticarete bağımlı bulunması gerekir.

Brezilya, 1930'lardan önce dünya kahve üretiminin önemli bir kısmını gerçekleştiren ve kahve ihracatında sert bir dış talep ile karşı karşıya bulunan bir ülke idi. Bu durumda Brezilya, kahve üretimini ve ihracatını arttırmış, fakat ihracattan sağladığı gelirden önemli bir artış elde edememiştir.

Yoksullaştırıcı büyüme ülke ekonomisi üzerinde nasıl bir etki yaratır?



SIRA SİZDE

Ekonomik Büyüme ve Tüketici Zevklerinde Değişmeler

Ekonomik büyüme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde de değişimler meydana gelir. Dış ticaret, toplumsal zevklerde değişiklik yaratır. Büyüme ile birlikte talep yapısı değişir ve bu durum ticaret kalıbını etkiler. Dış ticarete açılan ülkeler, daha önce hiç karşılaşmadıkları mallar ile yüz yüze gelir, bunları tanıma-ya ve tüketmeye başlar.

Şeker, pamuk, tütün, patates gibi ürünlerin dış ticaret yoluyla Avrupa'da tanınması yeni ihtiyaçların doğmasına yol açmıştır. Özellikle gelişme yolunda olan ülkelerde *gösteriş amacıyla tüketim* (demonstration effect) dış ticaret yoluyla modern tüketim kalıplarının bu ülkelerde hızla yayılmasına yol açar. Dolayısıyla, gelişme yolunda olan ülkelerde tüketim tercihlerinde bir kayma meydana gelir. Fakat bu etki sebebiyle tüketimin mutlaka gösteriş amacıyla artmış olabileceğini söylemek mümkün değildir.

Ülkeler, çağımızın modern haberleşme imkanları sayesinde birbirlerinde üretilen ve tüketilen mallar konusunda çok kısa sürede bilgi sahibi olabilmekte ve böylece o zamana kadar duyulmayan, bilinmeyen yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaktadır. HD televizyonlar, iPhone, iPod, iPadlar, Coca-Cola, Pepsi-Cola gibi içecekler artık bütün dünyanın tanıdığı mallar hâlinde gelmiştir.

Dış ticarete açılan ülkede ihracat ile birlikte ihrac mallarının fiyatlarının yükselmesi buna karşılık ithal ürünlerinin fiyatlarının düşmesi, toplumda tüketim kalıplarının değişmesine ve üretim yapısında kaymalara yol açar. İthal mallarına yönelik tüketim kalıbının değişmesi, dış ticaret hacminin artmasına, tersine ihrac malı yönünde değişme ise ticaret hacminin daralmasına sebep olur.

Özellikle ihrac malına yönelik talepte meydana gelen aşırı artış, bu malın dış satışını durdurabilir. İthalatına yönelik tüketici tercihlerinde meydana gelen kaymalar ise ülke içi fiyatların değişmesine yol açarak uluslararası ticaret hacmini ve

Dış ticaret yeni ihtiyaçlar yaratır ve bunların tatmin edilmesi gereği ortaya çıkar.

Gösteriş amacıyla tüketim genelde gelişme yolunda olan ülkelerde önemli ise de bu etki gelişmiş ülkelerde de talebi etkilemektedir. ABD'de Avrupa yapımı otomobillere, özellikle Mercedes marka otomobillere talep buna örnek olarak gösterilebilir.

Ekonomik büyüme, tüketici zevklerinde değişmelere yol açarak uluslararası ticareti etkileyebilmektedir.

ticaret hadlerini etkiler. İhraç malına yönelik talep kayması, malın iç fiyatını arttırarak ülkeler arasındaki fiyat farklılığını azaltır ve dış ticaret hacminin küçülmesine sebep olur. Eğer bu yönelme ülkenin ihraç fiyatlarını dünya fiyatları seviyesine kadar yükseltirse, dış ticaret hacmi sifıra kadar düşebilir.

SIRA SIZDE

3

Ekonomik büyüme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde nasıl bir değişim meydana gelir?

ULUSLARARASI FAKTÖR HAREKETLERİ

Uluslararası Faktör Hareketleri Kapsamında Uluslararası Göç

1960'lı yıllarda Batı Avrupa ülkeleri ve Almanya, Türkiye'den önemli miktarda göç almıştır. Almanya, dünyada göçmen nüfusu en fazla olan üçüncü ülkedir. Dünya üzerindeki göçmenlerin % 5'i diğer bir deyişle 191 milyon göçmenin 10 milyonu (nüfusunun % 12'si) Almanya'da yaşamaktadır. Merkezi Wiesbaden kentinde bulunan Federal İstatistik Dairesi'ne göre Almanya'da 31 Aralık 2010 tarihinde 1.629.480 Türk vatandaşı (776.847 kadın, 852.633 erkek) vardır. 830.397 Türk vatandaşı ise Alman vatandaşlığına geçmiştir. 2000 yılından sonra Almanya'da Türk anne ve babadan olma Türk çocuklarını da dikkate alırsak, (330 bin) bu ülkede 3 milyona yakın Türk kökenlinin varlığından söz etmek mümkündür. Göçmen Türkler, Almanya nüfusunun % 3.6'sını oluşturmaktadır.

Uluslararası göç, insanların diğer bir deyişle emeğin bir ülkeden (gönderici ülke) diğer bir ülkeye (alıcı ülke) belli bir süre ikamet etmek amacıyla göç etmesidir. Bu durum, göç alan ülkeler açısından geçmişte önemli etkiler yaratmıştır. Emek-yoğun, arazi-kıt Avrupa ile Afrika'dan emek-kıt ve arazi-bol Batı Yarımküreye 1500'li yıllardan günümüze kadar önemli miktarda göç gerçekleşmiştir.

Bu dönemde 75 milyon Avrupalı ülkelerini terk ederek Kanada, ABD, Arjantin, Brezilya, Latin Amerika ülkeleri ile Karayiplere göç etmişlerdir. 10 milyon Afrikalı ise Batı Yarımküreye 1450-1800'li yıllarda köle olarak götürülmüştür. Uluslararası göç 1930'lu yıllarda yavaşlamış, İkinci Dünya Savaşı sonrasında yeniden hızlanmıştır. 1960 yılında ABD'nin nüfusunun % 5'i yabancı doğumlu iken, 2000'de oran % 10'a çıkmıştır.

Günümüzde zengin ülkelere, gelişme yolunda olan ülkelere önemli ölçüde göç olmaktadır. Bunun sebebi, gelişmiş ülkelerdeki ücretlerin yüksekliğidir. Gelişmiş ülkeler göç hareketlerini kısıtlamaya çalışmakta fakat kaçak göçmenlere de engel olamamaktadır. 2012 yılında ABD'de 9.5 milyon kaçak işçinin bulunduğu tahmin edilmektedir. Avrupa'da 15 milyondan fazla insan yabancı statüsünde yaşamaktadır.

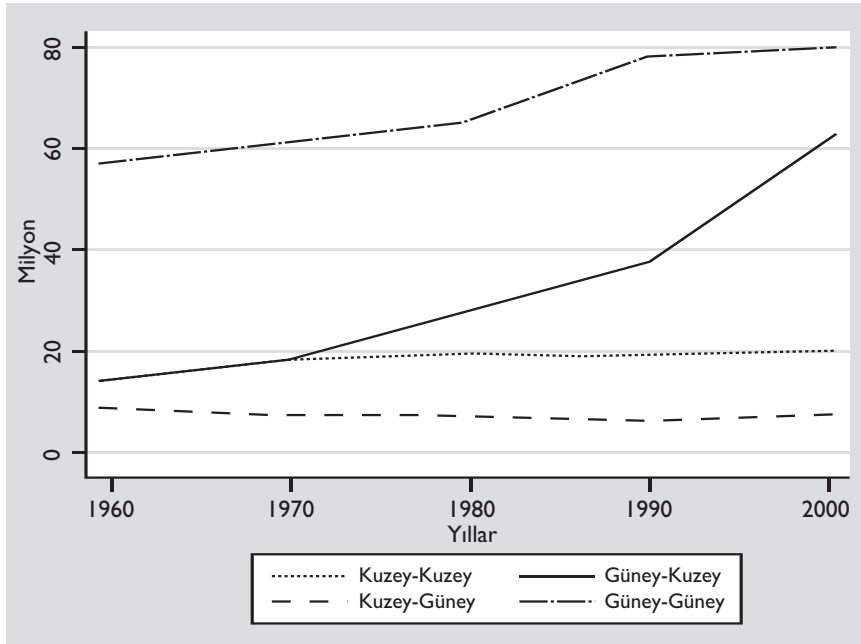
Göçmenlerin sosyal hakları sınırlıdır ve siyasi haklardan yoksunlardır. Avrupa'da toplam nüfus içinde göçmenlerin yoğun olduğu ülkeler Lüksemburg (% 35.6) ile İsviçre'dir. (% 19) İşgücü içinde yabancı göçmen işçilerin en yoğun olduğu ülke % 58 oranı ile yine Lüksemburg'dur. Bu ülkeyi % 17 ile İsviçre izlemektedir. Yüksek gelirli ülkeler arasında Japonya, toplam nüfus içinde yabancı nüfus oranı en düşük ülkedir.

Şekil: 7.3'te 1960-2000 döneminde dünyada meydana gelen uluslararası göç hareketleri gösterilmiştir. Bu dönemde güney ülkelerinden (gelişme yolunda olan ülkeler) Kuzey'e (gelişmiş ülkeler) büyük göç yaşanmış ve göç eden nüfus 14 milyondan 60 milyona çıkmıştır. Dünyada 1960'a kadar göçmenler daha çok erkek idi. Fakat bu yıldan sonra Güney Asya hariç durum değişmiş ve kadın göçmen miktarında önemli artış olmuştur. 2000 yılında Ukrayna, Singapur ve Filipinler kaynaklı göçlerdeki kadın oranı % 60 seviyesindedir.

Şekil 7.3

Bölgelere Göre
Uluslararası Göç
Hareketleri

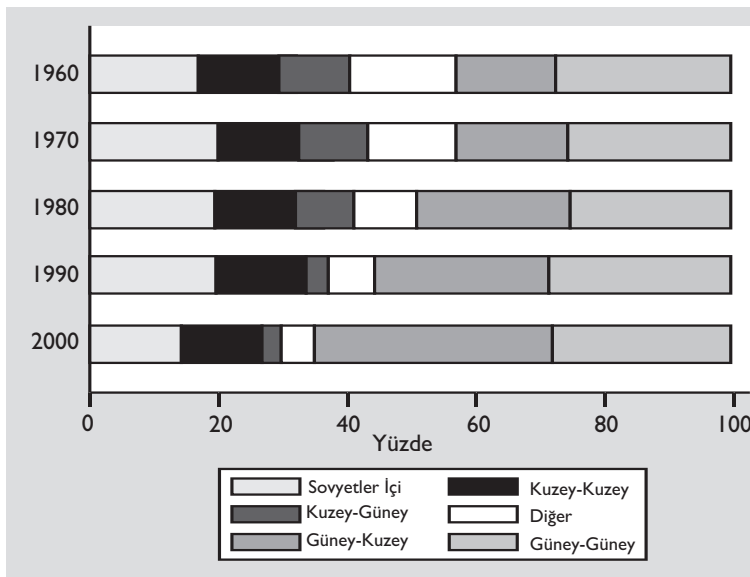
Kaynak: World
Bank



Şekil 7.4

Bölgelere Göre
Uluslararası Göç
Oranları

Kaynak: Ozden C.,
Parsons C. R.,
Schiff M., Walmsley
T. L. (2011). *Where
on Earth is
Everybody? The
Evolution of Global
Bilateral Migration
1960-2000. World
Bank Economic
Review*, 1, 12-56.



Son yıllarda ABD ve Batı Avrupa ülkelerine yönelik güçlü göç etme isteği vardır. Güney-Güney arasındaki göçün dünya yüzdesi içindeki payı 1960 yılında % 61'den 2000 yılında % 48'e inmiş buna karşılık Güney'den Kuzey'e göçün oranı % 16'dan % 37'ye çıkmıştır. 1960-2000 döneminde ABD'de toplam göçmen sayısı 24.3 milyona, Batı Avrupa'da ise 22 milyona ulaşarak 2000 yılında dünya toplamının % 42'ye yükselmiştir.

ABD'ye dünyanın tüm bölgelerinden özellikle Meksika ve Filipinler'den göçmen gelmektedir. Bu iki ülkeden gelen göçmen sayısı 10.8 milyon olup ABD'nin toplam stok göçmen miktarının % 31'ine, dünyadaki tüm göçmenlerin ise % 7'sine denktir. Oysa Batı Avrupa'da 2000 yılında göçmenlerin beşte ikisi Batı Avrupa kökenlidir.

Göç dalgasına engel olmak için gelişmiş ülkelerin yasal göçü engelleyici önlemler alması, kaçak göçe ortam hazırlamış ve kaçak göçmenlerin hayatlarını kaybetmelerine yol açmıştır. Buna rağmen 2012 yılında Avrupa'da 6.5 milyondan fazla kaçak göçmen işçinin bulunduğu tahmin edilmektedir.

SIRA SIZDE

4

Günümüzde zengin ülkelere gelişme yolunda olan ülkelere göçün sebebi nedir? Son yıllarda uluslararası göçün yönünde nasıl bir değişim olmuştur?

Uluslararası Göç ve İşgücü Piyasası

Uluslararası göç geçici değil, devamlıdır. Geçici işçi (temporary worker) "misafir işçi" (guest worker) olarak anılır. Göç alan ülkeye gelen işçi, bu ülkenin işçileri gibi aynı haklardan yararlanır, aynı ücreti alır. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) kuralları ve göç alan ülkelerin mevzuatı, göçmen işçi ile yerli işçi arasında ayırım yapılmasını yasaklar. Bu sebeple göç alan ülkede ikili ücret yapısı söz konusu değildir.

Fakat bu kurallar misafir işçiler ile mevsimlik işçiler için geçerli değildir. Emegün diğer bir deyişle işgücünün homojen olduğu varsayımı günümüzde gerçekçi değildir. İyi eğitilmiş ve nitelikli işgücü ile niteliksiz işgücü bir değildir. Bu sebeple her ülkenin iki tip işgücüne sahip olduğunu varsaymak daha doğru olur:

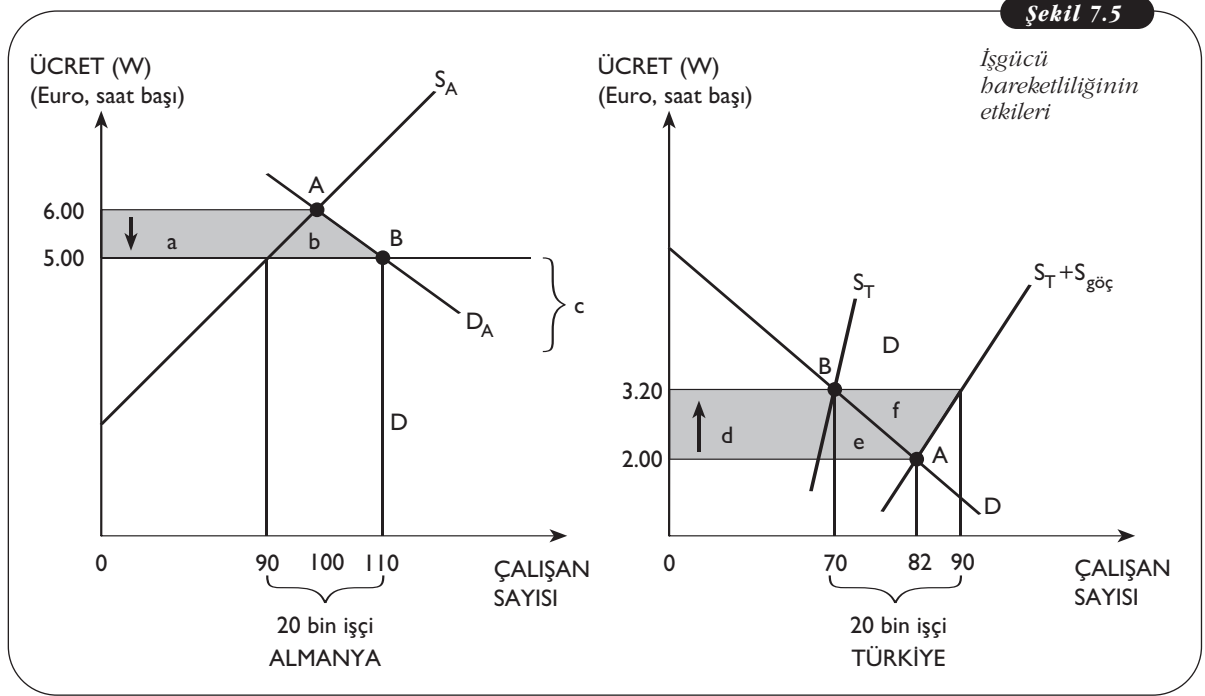
Göç eden işgücünün niteliği, göç alan ve veren ülkeler üzerindeki etkileri açısından farklıdır. Uluslararası işgücü göçü kapmasına girenler genelde düşük niteliklidir. Bu insanlar kendi ülkelerinde de işsizdirler. Bunlar, emeğin kıt olduğu ülkelere daha iyi bir yaşam umuduyla göç etmek isterler. Göç edenler göç ettikleri ülkenin üretimine katkıda bulunurlar ama ülkeye maliyetleri de vardır. İşsizlik sigortası, eğitim, barınma ve sağlık giderleri vb. Maliyeti karşılamak için artırılan vergiler sermaye sahiplerinin gelirlerinin azalmasına yol açabilir.

Küresel dünyada uluslararası göç hareketleri, ülkelerin emek piyasası üzerinde önemli etkiler yaratır. Bu etkileri açıklayabilmek için şimdi dünyada sadece iki ülkenin (Almanya ve Türkiye) ve bu iki ülkede de Euro'nun geçerli olduğunu varsayalım. Göçten önce Almanya'da saat başına ücretler 6 Euro (A) Türkiye'de ise 2 Euro (A') olsun. Almanya ve Türkiye göçü sınırlayan engelleri kaldırırsa, Almanya'da saat ücretleri daha yüksek olduğu için ülkeye işgücü göçü başlar. Bu durumda Almanya'da ücretler düşerken Türkiye'de yükselir. Türkiye'den Almanya'ya 20 bin işçinin göç ettiğini kabul edelim. Bunun sonucunda Almanya'da saat ücretleri (emek arz ve talep eğrileri sabit) 5 Euro'ya düşecek, Türkiye'de 3.20 Euro'ya yükselecek ve denge noktası (B) olacaktır.

Net kazanç, Türkiye'nin yeni ve eski emek arz eğrilerinin yeni ve eski ücret seviyelerinin altında kalan (e ve f) alanlarına göre bulunur. Türkiye'de kalan işçiler, Almanya'ya gidenler sebebiyle saat ücretleri 2 Euro'dan 3.20 Euro'ya çıktığı için kazançlıdır. Bu kazanç şekilde (d) alanı ile gösterilmiştir. Türkiye'de işçi istihdam eden işverenler ücretler yükseldiği için (d + e) alanı kadar kayba uğrarlar. Almanya'daki işverenler ise göçmen işçiler saat ücretlerini düşürdüğü için (a + b) kazanç sağlarlar. Almanya'da çalışanlar ise (a) alanı kadar kayba uğrarlar. Çünkü saat ücretleri 6 Euro'dan 5 Euro'ya inmiştir.

Uluslararası göç, Almanya ve Türkiye'de kazanç ve kayıplara yol açar. Almanya uluslararası göç sonucunda net olarak (b) alanı kadar kazanç sağlar. Göç veren Türkiye, göçten dolayı kayba uğrar. Türkiye'deki işverenlerin kaybı ise (d + e) alanı kadardır.

Uluslararası göç, günümüzde hem göç alan sanayileşmiş ülkelerde ve hem de göç veren gelişme yolunda olan ülkelere sorunlara yol açmaktadır. Özellikle yasal olmayan yollarla gelişmiş ülkelere yönelik göç, göç yolu üzerinde en önemli geçit ülkesi olan Türkiye'yi de olumsuz etkilemektedir.



Gruplar	Ekonomik Kayıp ve Kazançlar
Göçmenler	Kazanç alanı (e + f)
Türkiye'de işçiler	Kazanç alanı (d)
Türkiye'de işverenler	Kayıp alanı (d + e) } Kayıp alanı (e)
Almanya'da işçiler	Kayıp alanı (a)
Almanya'da işverenler	Kazanç alanı (a + b) } Kazanç alanı (b)
Dünya	Kazanç alanı (b + f)

Tablo 7.1

Uluslararası Göç Hareketlerinin Ekonomik Etkileri

Tablo 7.1'de Türkiye ve Almanya'da uluslararası göç hareketlerinden doğan kazanç ve kayıplar gösterilmiştir.

Uluslararası göç hareketleri sonucunda ülkeler arasında ücret seviyeleri arasındaki farklılıklar azalır. Göçmenler, göç ettikleri ülkelerde daha yüksek hayat seviyesine ulaşırlar. Dünya geliri serbest göç hareketleri sonucunda artar. Göç veren ülkeler ekonomik olarak kaybeden ülkeler olmakla beraber göçmenler ülkelerine önemli miktarlarda döviz transfer ederler. Günümüzde göçmen işçiler yılda 100 milyar dolar civarında dövizini ülkelere göndermektedirler.

Gelişmiş ülkelere göç eğer beyin göçü niteliğinde ise, kayıp çok fazladır. Son yıllarda beyin göçü veren ülkeler göçü tersine çevirmek için girişimlerde bulunmaktadır. Güney Kore ve Tayvan, mühendis ve bilim insanlarını kendi yüksek teknoloji sektörlerinde istihdam etmek istemekte ve tersine göçü teşvik etmektedir.

Göç alan ülke ile göçmenler faktör hareketliliğinden kârlı çıkarlar. Göç veren ülkeler hareketliliğin kaybeden tarafıdır. Bununla beraber dünya ekonomisi açısından değerlendirildiğinde kazanç söz konusudur. Çünkü göç konularının kalkmasıyla insanlar dünya üretimine daha fazla katkı sağlayacakları ülkelere giderler ve dünya refahının artmasına katkıda bulunurlar.

Küresel dünyada uluslararası göç hareketleri, ülkelerin emek piyasası üzerinde nasıl bir etki yaratır?



SIRA SİZDE

5

Uluslararası İşgücü Hareketlerinin Ekonomik Analizi

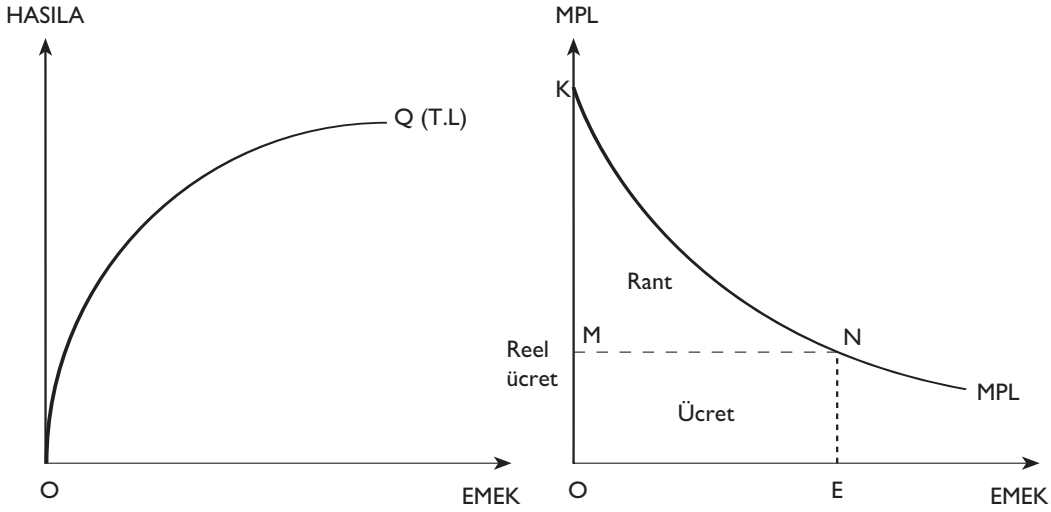
İkinci Dünya Savaşı sonrasında emek (işgücü) faktörünün hareketliliğine önemli kısıtlamalar getirilmiştir. Emek, sermayenin aksine daha az hareketli üretim faktörüdür. Bunun ekonomik ve politik sebepleri vardır. Şimdi, iki ülkeli, (Türkiye ve Almanya) iki üretim faktörlü bir modelde (emek ve tabiat) işgücü hareketliliğinin ekonomik etkilerini görelim. Almanya ve Türkiye'nin sadece bir mal ürettiklerini ve gelirlerinin sadece ürettikleri bu maldan oluştuğunu, iki ülkenin dış ticaret yapmadığını fakat emek (işgücü) hareketliliğine koydukları kısıtlamaları kaldırdıklarını varsayalım.

Her iki ülkede üretim fonksiyonu $Q(T, L)$ ise, ülkelerin üretimi, tabiat sabit olduğu için emek faktörüne bağlı olacaktır. Ekonomide toplam üretim, emeğin marjinal verimliliğine bağlıdır. Daha çok emek istihdamında, emeğin marjinal verimliliği üretim artışıyla birlikte düştüğü için üretim azalmaktadır.

Şekil 7.6'da emeğin marjinal verimliliği (MPL), istihdam edilen emek miktarı arttıkça düşer. MPL eğrisinin altında kalan kısım toplam gelirdir. (Rant + ücret = ulusal gelir) Veri istihdam seviyesinde marjinal üretimi reel ücret seviyesi belirler. Bu durumda emeğe yapılan toplam ödemeler, reel ücretin istihdam miktarıyla çarpımı sonucunda belirlenir ve şekildeki dikdörtgen alanı (OENM) temsil eder. MNK alanı ise, toprak sahiplerinin elde ettikleri rant geliridir. Ülkede toprak sabit tutularak arttırılan emek, emeğin marjinal verimini düşürür.

Şekil 7.6

İşgücü hareketliliğinin etkileri



Almanya ve Türkiye aynı teknolojiye sahip fakat farklı toprak verimliliği olan ülkeler ise (Türkiye'de toprak verimliliği az) Türkiye'deki işçiler Almanya'daki işçilerden daha az kazanırlar. Bu durum, Türkiye'deki işçilerin Almanya'ya çalışmak için gitmelerini teşvik eder. Almanya'daki toprak sahipleri topraklarını Türkiye'ye gönderemeyecekleri için, ülkelerin emeğin hareketliliğine konulan kısıtlamaları kaldırdığını kabul edelim.

Bu durum, Türkiye'den işgücü çıkışına ve ücretlerin artmasına yol açar. Eğer işgücünün hareketliliğine konulan kısıtlamalar tümünden kaldırılırsa, Türkiye'den Almanya'ya işgücü göçü her iki ülkede de emeğin marjinal verimliliği eşitlenene kadar devam eder.

Şimdi Şekil 7.7'de yatay eksenin dünya toplam emek faktörünü gösterdiğini varsayalım. Türkiye'de istihdam edilen emek miktarı O 'dan, Almanya'da istihdam edilen emek ise O_1 'den başlayarak gösterilmiştir. Soldaki dik eksen Türkiye'de istihdam edilen emeğin marjinal verimliliğini, sağdaki dik eksen ise Almanya'daki emeğin marjinal verimliliğini göstermektedir. Başlangıçta OL_1 kadar emek Türkiye'de L_1O_1 kadar emek ise Almanya'da istihdam edilmektedir. Bu durumda Türkiye'deki ücretler C, Almanya'daki ücretlerden B daha düşüktür.

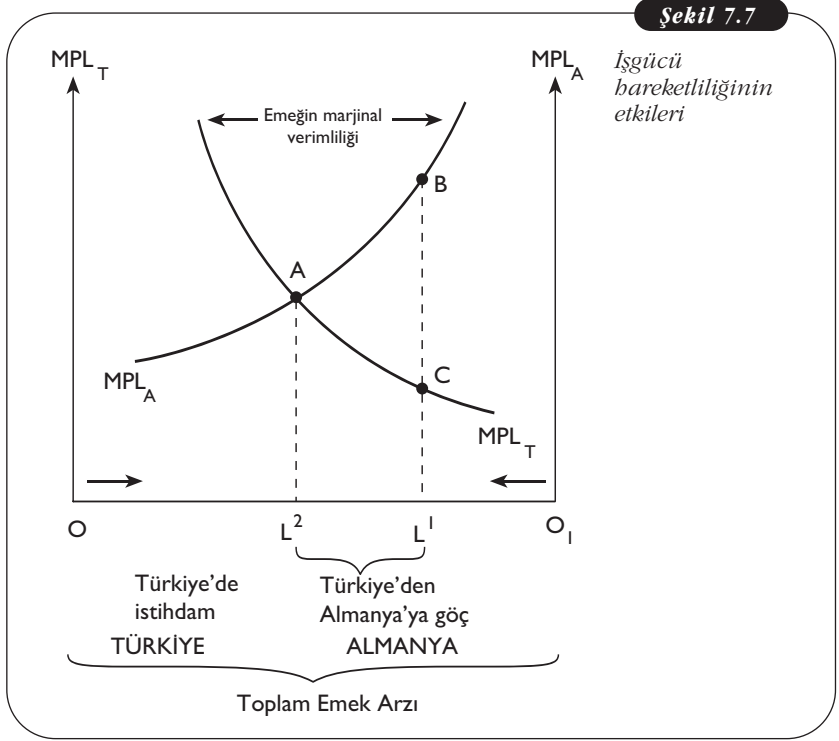
İşgücünün hareketliliğine konan kısıtlamaların kaldırılması durumunda işgücü, kendisine daha yüksek ücret veren ülkeye gitmek isteyecektir. Türkiye'den Almanya'ya işgücü göçü, her iki ülkede de ücretler eşitlenene kadar devam edecek ve eşitlik her iki ülkenin marjinal verimlilik eğrilerinin kesiştiği yer olan A noktasında oluşacaktır. Dolayısıyla Türkiye'de OL_2 , Almanya'da ise O_1L_2 kadar işgücü istihdam edilecektir.

Türkiye'de ücretler yükselirken, Almanya'da düşecektir. İşgücünün her iki ülkedeki hareketliliği A noktasında duracak ve L_1L_2 kadar işgücü, Türkiye'den Almanya'ya göç edecektir. Bunun sonucunda dünya üretimi (geliri) ABC alanı kadar artacaktır. Almanya'nın işgücü dolaşımına koyduğu kısıtlamaları kaldırması sonucu dünya geliri çoğalacaktır.

Almanya'da ücretlerin düşmesinden, Türkiye'de ise yükselmesinden dolayı bazı gelişmeler de olacaktır. Almanya'daki toprak sahipleri ülkeye daha fazla işgücü girişinden memnun olurken, Türkiye'deki toprak sahipleri bu durumu pek hoş karşılamayacaklardır.

Dünya ekonomisinde tam bir faktör hareketliliği yoktur. Ülkelerin gerek ticarete ve gerekse faktör hareketliliğine getirdikleri kısıtlamalar, teknolojik farklılıklar ve kaynakların ülkeler arasındaki dağılımındaki dengesizlikler emek (işgücü) faktörünün fiyatının (ücret) tam olarak eşitlenmesine engel olmaktadır.

İşgücünün hareketliliğine getirilen kısıtlamalar devam ettiği sürece ekonomide tam bir faktör-fiyat eşitliği sağlanamaz. Ayrıca, işgücü dışındaki bazı üretim faktörleri de yan yana getirilemez. İsviçre'nin ormanlarını Türkiye'nin limon bahçelerinin yanına getirmemiz mümkün değildir. Göç alan ülkelerdeki (AB, ABD gibi) sendikalar, göçün sınırlandırılmasını ister. Çünkü göç ücret seviyesini düşürür ve göç alan ülkelerde işsizliğin de artmasına yol açar.

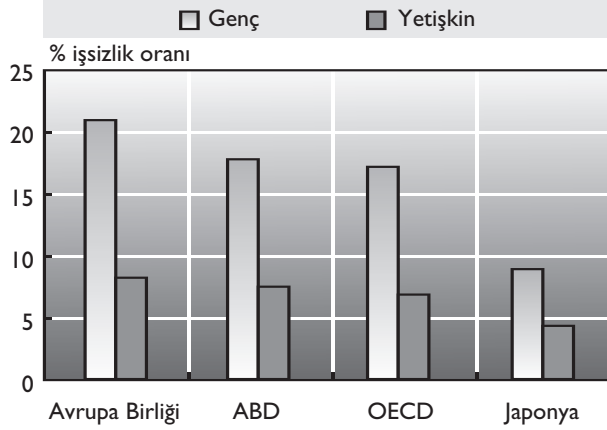


Uluslararası emek (işgücü) faktörünün serbest dolaşımına getirilen kısıtlamaların kaldırılması, tüm taraflara yarar sağlayacak ve dünya üretimini arttıracaktır.

Şekil 7.8

OECD Ülkelerinde
2011 İlk Çeyreğinde
Genç (15-24) ve
Yetişkinlerde (25-
54) İşsizlik
Oranları

Kaynak: OECD
Employment
Outlook 2011



Almanya ve diğer Batı Avrupa ülkelerindeki Türk işçilerin Türkiye'ye gönderdiği döviz miktarı 2006 yılında 1 milyar 111 milyon dolar, 2007'de 1 milyar 209 milyon dolar, 2008'de 1 milyar 431 milyon dolar, 2009'da 934 milyon dolar, 2010'da 948 milyon dolar, 2011 Ocak-Ağustos döneminde ise 642 milyon dolar olmuştur.

Uluslararası göç sonucunda sermayenin getirisi artacağından sermaye sahipleri göçten yanadır. Göç veren ülkelerdeki sermaye sahipleri ise göçe karşı çıkarlar. Göç sonunda göçmen işçiler kazandıkları gelirin bir kısmını ülkelerine transfer ederler. Böylece, ülkede göç dolayısıyla düşen ulusal gelirin bir kısmı bu transferler sebebiyle telafi edilir. Filipinli işçiler 2011 yılında ülkelerine 15 milyar dolar göndermişlerdir. Bu, ülkenin GSMH'nin % 13'üne denktir.

Türkiye'den 1960'lı yılların başından itibaren başta Almanya olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine göç eden Türk işçilerinin Türkiye'ye göndermiş oldukları dövizler, ülkenin döviz darboğazının giderilmesini sağlayarak ekonomik kalkınmaya önemli katkıda bulunmuştur..

SIRA SİZDE

6

Uluslararası göç hareketlerinin ülkeler üzerinde ne gibi etkileri olmaktadır?

Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Analizi

Küresel dünyada uluslararası sermaye hareketleri önemli bir yere sahiptir. Sermayenin liberalleşmesi sonucunda sermaye akışının önündeki engeller büyük ölçüde kalkmış, finansal serbestleşme politikalarının etkisiyle dünya ekonomilerinin bütünleşmesinde önemli gelişmeler sağlanmıştır. Piyasalardaki bütünleşme sonucunda tasarruf ve yatırımlar daha etkin dağılmıştır.

Serbestleşen sermaye, ülkelerdeki yatırımları artırarak büyümeyi olumlu yönde etkilerken ani sermaye giriş ve çıkışları ekonomilerde istikrarsızlığa da yol açmıştır. 2008 sonbaharında önce ABD'de başlayan ve sonra tüm dünyaya yayılan finansal kriz 1929 ekonomik krizinden çok daha fazla dünya ekonomisini etkilemiştir.

Uluslararası sermaye hareketleri, ulusal sınırları aşarak ülkeye giren ve çıkan fonları kapsar. Ülkeler sermaye hareketlerinin olumlu yönünden yararlanmak isterken, olumsuzluklarını da uygun ekonomi politikalarıyla en aza indirmek durumdadırlar.

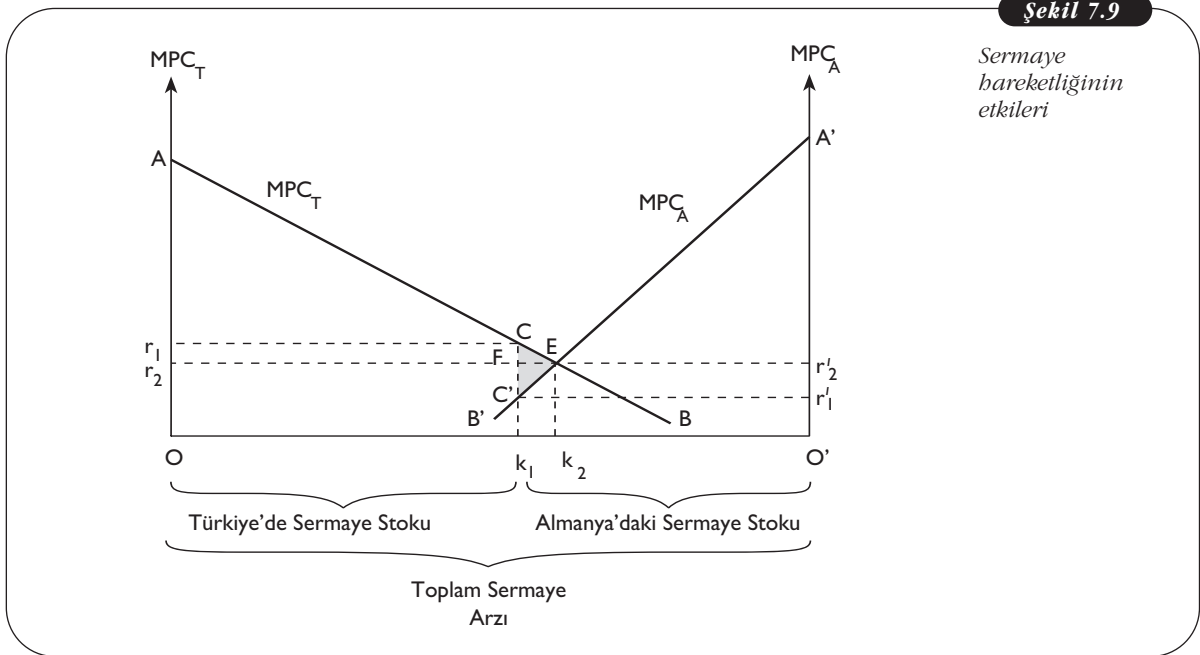
Sermaye hareketlerine uygulanan kısıtlamalar üç gerekçeyle kaldırılır. İlk olarak sermaye hareketlerinde serbestleşmenin getirdiği rekabet sebebiyle sermaye piyasasının uzmanlaşmayı teşvik etmesi amaçlanır. İkinci olarak tasarrufların verimli alanlarda kullanımı arzu edilir. Bireylerin portföy çeşitlendirmesine giderek yurt içi şoklardan etkilenmeyen istikrarlı bir gelir elde etme imkanına sahip olabilmeleri ise üçüncü gerekçedir.

Küresel dünyada sermaye hareketlerini sınırlamaya yönelik politikalar kısa dönemde etkilidir. Uzun dönemde sermaye hareketlerini kısıtlamak imkansızdır.

Uluslararası sermaye hareketleri genelde iki başlıkta incelenebilir: Banka kredileri (borçlar) ve yatırımlar. Borç şeklinde gerçekleşen sermaye hareketlerinde belirli bir para ile ifade edilen bir kaynak diğer bir ülkenin kullanımına sunulur ve belirli bir vade sonunda anapara ve faizinin geri ödenmesi şartına bağlanır. Borçlanan taraf, devlet, kurumlar ya da bireylerdir. *Dış borç* olarak adlandırılan sermaye hareketliliğinde bir ülkede yerleşik kişi veya kuruluşların, ülke dışındaki kişi veya kuruluşlardan sağladıkları kaynakları belirli bir vade sonunda geri ödemeleri gereklidir.

Uluslararası alandaki sermaye hareketliliğinin ikinci grubunu yatırımlar oluşturur. Yatırım şeklindeki yabancı sermaye; *yabancı portföy yatırımları* ve *doğrudan yabancı yatırımlar* olmak üzere ikiye ayrılır. Yabancı portföy yatırımları; riske uygun en yüksek getirinin sağlanabilmesi için yabancı bir ülkede hisse senedi, tahvil, bono şeklinde yapılan ve genelde kısa vadeli yabancı finansal değerlerdir.

Doğrudan yabancı yatırım, ülkesi dışında bir ülkede üretim yapmak üzere bir firmayı satın almak, yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak, mevcut bir firmanın sermayesini artırarak sermayesini, teşebbüsünü, teknolojisini, işletmecilik bilgisini ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımlardır. Şimdi Şekil 7.9 üzerinde uluslararası sermaye hareketlerinin ekonomik etkilerini görelim.



Şekilde sermayenin marjinal verimliliği dünyada sadece iki ülkenin bulunduğu varsayımına göre MPC olarak gösterilmiştir. İki üretim faktörü (emek ve sermaye) ile ülkede tek bir homojen mal üretilmektedir. Sermayede meydana gelen artış üretimde bir birim artıştan daha fazla çıktı sağlıyorsa (diğer şartlar veri) sermaye getiri elde ediyor demektir. Şekilde Türkiye'nin MPC eğrisi (sermayeye talep) soldan sağ aşağıya, Almanya'da ise sağdan sol aşağıya çizilmiştir. İki ülkedeki toplam sermaye miktarı yatay eksende gösterilmiştir. (OO')

Eğer ekonomide piyasalar tam rekabet şartlarında üretim yapıyorlarsa, sermayenin her iki ülkede de verimlilikleri (dolayısıyla gelirleri) eşit olacaktır. Kısıtlama olmaz ise sermaye bir ülkeden diğerine akacaktır. Akış, sermayenin daha fazla gelir elde ettiği diğer bir deyişle verimliliği daha yüksek ülkeye doğru olacaktır.

Şekilde her iki ülkedeki sermaye talebi E noktasında kesişmektedir. Bu noktada denge oluşmakta ve her iki ülkedeki sermayenin marjinal verimliliği birbirine eşitlenmekte $0r_2 = 0r'_2$ ve $0k_2$ kadar sermaye Türkiye'de $0'k_2$ kadar sermaye ise Almanya'da kullanılmaktadır. (E) noktasında kullanılmayan sermaye yoktur.

Şekilde AB doğrusu Türkiye'de sermaye stokunun çeşitli seviyelerdeki marjinal verimliliğini göstermektedir. A'B' ise Almanya'da sermayenin marjinal verimliliği doğrusudur. Türkiye'deki sermaye stoku $0k_1$, Almanya'daki sermaye stoku ise $0'k_1$ 'dir. Dünyadaki toplam sermaye stoku $00'$ kadardır. Tam rekabet piyasası varsayımında Türkiye'de sermayeye marjinal verimine göre ödeme yapılır. $0r_1$ AB doğrusu üzerinde C noktasında denge oluşur.

Benzer şekilde Almanya'da da sermaye marjinal verimi kadar gelir elde eder. $0'r_1$ ve A'B' doğrusu üzerindeki C' noktasından denge oluşur. Türkiye'de toplam çıktı, MPCT doğrusunun mevcut sermaye stokunun altında kalan kısmıdır. $0ACK_1$ Almanya'da çıktı miktarı $0'A'C'k_1$, dünya çıktı miktarı ise bu iki alanın toplamı kadardır. Türkiye'de toplam çıktı, sermayenin kârı $0r_1Ck_1$ ile emeğin gelirinden oluşur. r_1AC Almanya'da da sermaye $0'r_1C'k_1$ kadar kâr elde eder. Toplam çıktıdan geriye kalan miktar emeğin payıdır. ($r'_1A'C'$)

Bu durum, sermaye üzerine konan kısıtlamalar kaldırılırsa değişir. Çünkü Türkiye'de sermayenin getirisi $0r_1$ Almanya'daki sermayenin getirisinden daha fazladır. ($0'r_1$) İki ülke sermayeye koydukları kısıtlamaları kaldırırlarsa, sermaye Almanya'dan Türkiye'ye gelir. Çünkü sermayenin getirisi Türkiye'de Almanya'ya göre daha çoktur. Bunun için işgücünün ülkeler arasında hareketliliğinin olmaması gerekir. Almanya'dan k_1k_2 miktarı kadar sermaye, Türkiye'de daha fazla kar elde etmek için Türkiye'ye gider. Bunun sonucunda Türkiye'deki sermayenin getirisi $0r_2$ 'ye düşer.

Diğer taraftan Almanya'dan sermaye çıkışı, sermayenin getirisinin $0'r_1$ den $0'r_2$ 'ye yükselmesine yol açar. Sonunda her iki ülkedeki MPC doğruları E noktasında kesişir ve denge oluşur. Böylece her iki ülkede de sermayenin marjinal verimi eşitlenmiş olur. ($0r_2 = 0'r_2$) Dolayısıyla ülkeler arasında sermayenin hareketliliği için bir sebep kalmaz.

Acaba k_1k_2 kadar sermayenin Almanya'dan Türkiye'ye gitmesi sonucunda her iki ülkenin ve toplam dünya çıktısının miktarında bir değişiklik olmuş mudur? Ek sermaye üretimde kullanıldığı için Türkiye'de toplam çıktı artar. Sermaye akışından önce Türkiye'nin toplam çıktısı $0ACK_1$ alanına eşittir. Ek sermaye girişi sonucunda ülkenin çıktısı $0AEk_2$ kadardır. Dolayısıyla ülkenin çıktı miktarı (k_1CEk_2) kadar artar.

Almanya'nın çıktısında ise azalma meydana gelmiştir. Sermaye çıkışından önce $0'A'C'k_1$ olan çıktı miktarı, sermaye çıkışından sonra $k_1C'Ek_2$ kadar azalarak $0'A'Ek_2$ 'ye gerilemiştir. Bununla beraber dünya çıktısında, kaynakların etkin kullanımını sonucunda bir artış olmuştur. Sermayeye konan kısıtlamalar kalktığı için sermaye marjinal veriminin daha yüksek olduğu Türkiye'ye akmış, bunun sonucunda Türkiye'deki gelir artışı (k_1CEk_2) Almanya'daki gelir azalışından daha fazla olmuştur. ($k_1C'Ek_2$)

Şimdi, her iki ülkede de üretim faktörlerinin elde etmiş oldukları kazançları görelim. Türkiye'de sermaye sahiplerinin sermaye girişi olmadan önceki kazançları $0r_1Ck_1$ 'dir. Fakat bu kazanç sermaye hareketi sonucunda $0r_2Fk_1$ 'e düşer. (r_2r_1CF kadar azalır) Almanya'da sermaye sahiplerinin kazançları $0'r_1C'k_1$ 'den $0'r_2Fk_1$ 'e çıkar. ($r'_1r'_2FC$ kadar artar).

(C'CE) alanı, sermayenin serbest dolaşımı sonucunda ortaya çıkan refah artışını göstermektedir. Dolayısıyla, tıpkı mal ve hizmetlerin serbest dolaşımında olduğu gibi sermayenin serbest dolaşımı da dünya refahını çoğaltmıştır. Serbest dış ticaret ülkeler arasında nasıl faktör fiyatlarının eşitliğine imkân sağlıyorsa, üretim faktörlerinin serbest dolaşımı da her iki ülkede faktör çıktılarının eşitliğine ortam hazırlamaktadır. Dış ticaret ve serbest faktör hareketleri dünya kaynaklarının daha etkin kullanılması için gereklidir.

Bu kayıp ve kazançların toplamının dünya refahını artırıp arttırmadığı konusunda kesin bir yargıya ulaşmamız mümkün değildir. Bunun için MPC eğrilerinin eğimlerini ve hareket eden sermaye miktarını bulmak gerekir. Sermaye hareketinden doğan refah artışından her iki ülke de yararlanır. Benzer bir analiz emek faktörü için de geçerlidir. Türkiye’de emek sahipleri sermaye hareketinden önce r_1AC alanı kadar gelir elde ederlerken sermaye hareketinden sonra r_2AE alanı kadar gelir sağlarlar. Ücretlerde r_2r_1CE kadar artış olur.

Almanya’da ise ücretler düşer. Çünkü emek daha az sermaye ile üretim yapmaya başlar. Sermaye hareketinden önce ücretler $r'_1A'C'$ kadardır. Sermaye çıkışından sonra $r'_2A'E$ alanına gerileme olur. ($r'_1r'_2EC'$ kadar azalma) Fakat daha ayrıntılı bilgiye sahip olmadan sermaye hareketliliğinin dünyadaki toplam ücret seviyesi üzerindeki etkisini ölçmek mümkün değildir. Bununla beraber ücretler arttığı için gelir dağılımı politikalarına bağlı olarak artıştan tüm emek sahipleri yararlanırlar.

Son olarak sermaye hareketliliğinin her iki ülkenin ulusal gelir seviyeleri üzerindeki etkilerini görelim. Türkiye’nin geliri, toplam ücretler ve toplam kârlardan oluşur. Yukarıda da gösterildiği gibi sermaye akışı toplam ücretleri Türkiye’de r_2r_1CE alanı kadar arttırmış, sermayenin gelirini ise r_2r_1CE kadar azaltmıştır. Her iki alanın karşılaştırmasından çıkan sonuç şudur: Sermaye sahiplerinin kayıplarından çok daha fazlasını emek sahipleri kazanmışlardır.

Dolayısıyla bu ülkede ulusal gelir (üretim faktörleri gelirleri toplamı) ülkeye sermaye girişi sebebiyle FCE alanı kadar artmıştır. Bunun tersine Almanya’da sermaye çıkışı olduğu için toplam ücretler $r'_1r'_2EC'$ alanına gerilemiş ve sermaye sahiplerinin kazançları $r'_1r'_2FC'$ alanına ulaşmıştır. Almanya’da bu durumda ulusal gelir $C'FE$ alanı kadar çoğalmıştır.

Sonuç olarak her iki ülkede sermaye hareketliliğinden kazançlı çıkmışlardır. Ülkeler arasında sermaye hareketlerine (yabancı doğrudan yatırımlar dahil) getirilen kısıtlamaların bir maliyeti vardır. Kısıtlamalar, iki ülkenin gelirinde azalmaya yol açmıştır.

Uluslararası sermaye hareketlerinin liberalleşmesinin önemini açıklayınız.



Faktör Hareketliliğinden Faktör Fiyatları Eşitliğine

Heckscher-Ohlin (H.O.) Teorisi’ne göre serbest dış ticaret yoluyla ülkeler arasında uluslararası faktör hareketliliği olmadan da faktör fiyatlarında eşitliğe doğru bir hareketin ortaya çıkabileceği, fakat sadece mal hareketleri ile bu eşitliğin gerçekleşmeyeceği önceki ünitelerde açıklanmıştı. Faktör fiyatlarında eşitlik ancak faktörler üzerine konan kısıtlamaların tam olarak ortadan kalkmasıyla mümkün olabilir. Şimdi bu durumu bir örnek vererek açıklayalım.

H.O. Teorisine göre ülkeler faktör yoğunluklarını esas olarak uzmanlaşacakları için, dış ticaret ülkelerin üretim yapılarını etkiler. İhracatın artması, sektörde bol bulunan faktörün yoğun kullanımına yol açar. İthal ikamesi sektörü üretimi kısacağından, sektördeki üretim faktörlerine yönelik talep azalır. Bu gelişmeler, üretim faktörlerinin kısa ve uzun dönem gelirlerinde farklı etkiler yaratır. Kısa dönemde emek, toprak sahipleri ve üretim süreci içindeki diğer tüm faktörler, üretimde meydana gelecek yapısal değişikliklerden etkilenir. Faktörlere yönelik talepte meydana gelecek değişiklikler, faktör paylarını doğrudan etkiler.

Ticarete açıldıktan sonra diyelim ki emek yoğun bir ülke olan Türkiye’de buğday, sermaye yoğun bir ülke olan İngiltere’de ise kumaş üretimi artsın. Türkiye’de buğday üretimi için toprağa yönelik talep çoğalacağı için toprak sahipleri rant sağ-

Faktörlere yönelik talepte meydana gelecek değişiklikler, gelirden alacakları payları doğrudan etkiler. Serbest dış ticaret belli şartlar altında faktör fiyatlarında eşitliği sağlar ama faktör oranlarında paradoksa da yol açar.

larlar. İngiltere’de ise kumaş üretiminde çalışan işçilerin ücretleri yükselir ve pamuk üretimine uygun olan toprak sahiplerinin gelirleri de bu süreçte artar. Türkiye’de kumaş üretimi düşeceği için bu sektörde çalışanlara yönelik talep dolayısıyla gelirler azalır.

Dış ticaret toplumlarda bazı kesimleri dış ticaretten önceki duruma göre daha iyi, diğer bazılarını ise daha kötü duruma getirecektir. Kısa dönem ile uzun dönemde kazananlar ve kaybedenler farklı olacaktır. Çünkü uzun dönemde ekonomide yapısal uyum gerçekleşecektir.

Uzun dönemde İngiltere’de kumaş sektöründe ücretler ve rantlar yükselirken buğday sektöründe tersi olur, ücretler ve rantlar düşer. Türkiye’de ise buğday üretiminin artması toprağa yönelik talebi yükseltir. Uzun dönemde Türkiye’de toprak sahiplerinin kazançları artar. Toprak rantının yükselmesi ve ücretlerin düşmesi daha az toprak, daha çok emek kullanmayı teşvik eder.

Uluslararası ticaret, Türkiye’de toprak/emek oranını düşürür. İngiltere’de ise bunun tersi olur. İngiltere’de ticaret toprak/emek oranını yükseltir. Bunun açıklaması şöyledir: Türkiye’de faktör fiyatlarındaki değişiklik buğday üretimini teşvik eder ve kumaş üreticileri daha düşük toprak/emek oranlarını ihtiva eden üretim metotlarını kullanmaya başlar.

Özet



Serbest dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek

Klasik dış ticaret teorisi ekonomik gelişmeyi yok saymıştır. Teori, ülkelerin ticaret yaptıklarını ancak, ticari ilişkiler ile teknoloji transferi ve bilgi aktarımının olmadığını kabul etmektedir. Oysa dünya ekonomisi zaman içinde büyümekte ve ticaret GSMH artışından daha hızlı gelişmektedir. Veriler, GSMH artışı ile ticaretin gelişimi arasında çok yakın bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Buradaki kritik soru, ticaretin serbestleştirilmesinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olup olmadığıdır. Bu konudaki araştırmalar, ekonomik büyüme ile dış ticaret hacmi arasında pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmiştir.



Yoksullaştırıcı büyüme ve tüketici zevklerinde değişimleri ifade edebilmek

Yoksullaştırıcı büyümede dış ticaret hadleri aleyhe döndüğü için büyüme sonucunda üretim artışından daha büyük bir gelir kaybı ortaya çıkmaktadır. Ülkenin ticarete istekli olup olmaması, ticaret hadleri üzerinde farklı etkiler yaratır. Eğer ülkenin dış ticaret hacmi büyükse, uluslararası fiyatları (ticaret hadlerini) etkileyecektir. Ticaret haddinin etkilenmesi ülkenin büyümeden sağlayacağı kazancı belirleyecektir. Ülke eğer ticaret haddini etkilemeyecek kadar küçük ise, kendisinin dışında oluşan ticaret haddinden (uluslararası fiyat) ticaret yapar. Ülke uluslararası fiyatı etkileyecek kadar büyükse, bu durum ülkenin refahı üzerinde olumsuz etkiler yaratabilir. Ekonomik büyüme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde büyük değişimler meydana gelir. Büyüme ile birlikte talep yapısı değişir ve bu durum ticaret kalıbına etki eder. Dış ticarete açılan ülkeler, daha önce hiç karşılaşmadıkları mallar ile yüz yüze gelir, bunları tüketmeye başlarlar.



Uluslararası emek hareketliliği kapsamında uluslararası göç kavramını tanımlayabilmek

Uluslararası göç, bir ülkeden (gönderici ülke) diğer bir ülkeye (alıcı ülke) belli bir süre ikamet etmek amacıyla insanların göç etmesidir. Bu durum, göç alan ülkeler açısından geçmişte önemli etkiler yaratmıştır. Emek-yoğun, arazi-kıt Avrupa ile Afrika'dan emek-kıt ve arazi-bol Batı Yarımküreye 1500'li yıllardan günümüze kadar önemli miktarda göç gerçekleşmiştir. Zengin ülkelere gelişme yolunda olan ülkelerden göç devam etmektedir. Bunun sebebi, gelişmiş ülkelerdeki refah seviyesindeki ve ücretlerdeki yüksekliktir. Gelişmiş ülkeler göç hareketlerini kısıtlamaya çalışmakla birlikte, kaçak göçmenlere de engel olamamaktadırlar. 1960-2000 yılları arasında güney ülkelerinden Kuzey'e büyük bir göç yaşanmış ve göç eden nüfus 14 milyondan 60 milyona çıkmıştır. Güney-Güney arasındaki göçün dünya yüzdesi içindeki payı 1960 yılında % 61'den 2000 yılında % 48'e inmiş buna karşılık Güney'den Kuzey'e göçün oranı % 16'dan % 37'ye çıkmıştır. Göç dalgasına engel olmak için gelişmiş ülkelerin yasal göçü engelleyici önlemler alması, kaçak göçte ortam hazırlamış ve kaçak göçmenlerin hayatlarını kaybetmelerine yol açmıştır.



Uluslararası göç ve emek piyasasının önemini belirtebilmek

Uluslararası göç devamlı niteliktedir. Göç alan ülkeye gelen işçi, bu ülkenin işçileri gibi aynı haklardan yararlanır, aynı ücreti alır. Diğer bir deyişle göç ettikleri ülkenin işçileri ile aynı iş kolunda aynı nitelikte oldukları varsayılır. Uluslararası Çalışma Örgütü kuralları ve göç alan ülkelerin mevzuatı, göçmen işçi ile yerli işçi arasında ayırım yapılmasını yasaklar. Küresel dünyada uluslararası göç hareketleri, ülkelerin emek piyasası üzerinde önemli etkiler yaratır. Uluslararası göç hareketleri sonucunda ülkeler arasında ücret seviyeleri arasındaki farklılıklar azalır, göçmenler, göç ettikleri ülkelerde daha yüksek hayat seviyesine ulaşırlar, dünya geliri serbest göç hareketleri sonucunda artar. Göç veren ülkeler ekonomik olarak kaybeden ülkelerdir. Göçmen işçiler yılda ortalama 100 milyar dolar civarında döviz ülkelerine göndermektedirler.



Uluslararası işgücü ve sermaye hareketlerinin ekonomik analizini açıklayabilmek

Uluslararası göç hareketlerinin ülkeler üzerinde önemli etkileri olur. Göç alan ülkelerdeki sendikalar göçün sınırlandırılmasını ister. Göç, ücret seviyesini düşürür. Sermaye sahipleri göçten yanadır. Çünkü göç ile sermayenin getirisi artar. Göç veren ülkelerdeki sermaye sahipleri ise göçe karşı çıkarlar. Göç alan ve veren ülkelerin ekonomileri üzerinde göçün etkileri farklı olur. Göçmen işçiler kazandıkları gelirin bir kısmını ülkelerine transfer ettikleri için ortaya çıkan olumsuzlukların bir kısmı telafi edilir. Küreselleşen dünyada uluslararası sermaye hareketleri önemli bir yere sahiptir. Sermayenin liberalleşmesi sonucunda sermaye akışının önündeki engeller büyük ölçüde kalkmış, finansal serbestleşme politikalarının etkisiyle dünya ekonomilerinin bütünleşmesinde önemli gelişmeler sağlanmıştır. Piyasalardaki bütünleşme sonucunda tasarruf ve yatırımlar daha etkin dağılmıştır. Serbestleşen sermaye, yatırımları arttırarak büyümeyi olumlu yönde etkiler. Ülkelere ani sermaye giriş ve çıkışları ise ekonomilerde istikrarsızlığa da yol açabilir.



Faktör hareketliliğinden faktör fiyatları eşitliğini belirtebilmek

Heckscher-Ohlin Teorisi'ne göre serbest dış ticaret yoluyla ülkeler arasında uluslararası faktör hareketliliği olmadan da faktör fiyatlarında eşitliğe doğru bir hareket ortaya çıkabilir. Faktör fiyatlarında eşitlik ancak faktörler üzerine konan kısıtlamaların tam olarak ortadan kalkmasıyla mümkün olabilir. Teoriye göre ülkeler faktör yoğunluklarını esas alarak uzmanlaşacakları için, dış ticaret ülkelerin üretim yapılarını etkiler. İhracatın artması, bu sektörde bol bulunan faktörün yoğun kullanımına yol açar. İthal ikamesi sektörü üretimi kısacağından, sektördeki üretim faktörlerine yönelik talep azalır. Bu gelişmeler, üretim faktörlerinin kısa ve uzun dönem gelirlerinde farklı etkiler yaratır. Kısa dönemde emek, toprak sahipleri ve üretim süreci içindeki diğer tüm faktörler, üretimde meydana gelecek yapısal değişikliklerden etkilenir.

Kendimizi Sıyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi tek başına büyümeyi açıklayabilecek bir değişkendir?
 - a. Ticaret hacmi
 - b. İhracat miktarı
 - c. İthalat miktarı
 - d. Teknoloji
 - e. Kamu harcamaları
2. Aşağıdaki mal ve hizmetlerden hangisi yüksek teknoloji ürünü sayılmaktadır?
 - a. Ölçüm cihazları
 - b. Taşıtlar
 - c. Elektrikli - elektriksiz makineler
 - d. İlaç hariç kimyasallar
 - e. İlaçlar
3. Dış ticaretin ekonomik büyümeye katkısı aşağıda sayılan hangi durumda ihracat boyutunda ortaya **çıkamaz**?
 - a. İhracatçı firmalar, yurt dışı piyasalarda rekabet baskısı altında olduğundan üretimlerini daha da etkinleştirmek zorundadırlar
 - b. İhracat, firmanın ürünlerine talebi arttıracığından, firmanın daha büyük ölçekte üretim yapmasına imkan sağlayarak ölçek ekonomilerinden yararlanmasını mümkün kılar
 - c. İhracat dolayısıyla firmanın ürünlerine yönelik talebin genişlemesi ve artan rekabet baskısı, firmaların AR-GE projeleri gibi uzun dönemde ciddi verimlilik artışı sağlayacak projelere girmesine katkıda bulunur
 - d. İhracat, firmanın yurt dışı kurum ve kuruluşlarla etkileşimini gündeme getireceğinden firmanın öğrenme sürecini hızlandırır
 - e. Ekonomik büyüme ihracatı azaltır
4. Ekonomik büyüme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde aşağıda sayılanlardan hangisi ortaya **çıkamaz**?
 - a. Dış ticaret toplumsal zevklerde değişiklik yaratır.
 - b. Talep yapısının değişmesi ticaret kalıbını etkiler.
 - c. Dış ticarete açılan ülkeler daha önce hiç karşılaşmadıkları mallar ile yüz yüze gelir.
 - d. Yeni mallar ile karşılaşan toplum bireyleri bunları tanımaya ve tüketmeye başlar.
 - e. Lüks mallar karşısında bireyler tüketimi kısarak daha çok tasarruf etmeye başlarlar.
5. Ticaret hadlerinin ülke aleyhine değişmesi aşağıdakilerden hangisinde doğru tanımlanmıştır?
 - a. Ülkenin daha az miktarda ithalat yapmak istemesi
 - b. Ülkenin daha az miktarda ihracat yapmak istemesi
 - c. Ülkenin aynı birim ithal malını daha fazla ihracat maliyeti karşılayabilmesi
 - d. Ülkenin aynı birim ihracat malını daha fazla ithal maliyeti karşılayabilmesi
 - e. Ülkenin tüketim tercihlerinin ithalat aleyhinde değişmesi
6. Göçün ekonomik etkileri konusunda aşağıdakilerden hangisi **yanlış** bir yargıdır?
 - a. Göç alan ve göç veren ülkelerin ekonomilerinde benzer etkiler ortaya çıkar.
 - b. Göç alan ülkede sermaye sahipleri göçten olumlu etkilenir.
 - c. Göç alan ülkede işgücü göçten olumlu etkilenir.
 - d. Göç veren ülkede işgücünün marjinal verimliliği artar.
 - e. Göç veren ülkede sermaye sahipleri göçten olumsuz etkilenir.
7. Göçün ekonomik sonuçları hakkında aşağıdakilerden hangisi **söylenemez**?
 - a. Göç veren ülke, çoğunlukla kaybeden ülke olur.
 - b. Göç veren ülke, göç eden vatandaşları aracılığıyla döviz transferi sağlayabilir.
 - c. Göç alan ülke, ücretlerde düşüş sağlar.
 - d. Göç alan ülke, daima nitelikli işgücü kazanır.
 - e. Göç alan ülke altyapı sorunları yaşayabilir.
8. Aşağıdakilerden hangisi sermaye hareketlerine uygulanan kısıtlamaların kaldırılma sebeplerinden biri **değildir**?
 - a. Serbestleşmenin getirdiği rekabet ortamını sağlamak
 - b. Sermaye piyasasının serbestleşmenin uzmanlaşmayı teşvik etmesi
 - c. Tasarrufların verimli alanlarda kullanımını sağlamak
 - d. Yurt içi şoklardan etkilenmeyen istikrarlı bir gelir elde etmek
 - e. Ani sermaye çıkışlarının yarattığı istikrarsızlığı önlemek

9. Sermaye faktörünün hareketliliği ile ilgili aşağıdaki verilenlerden hangisi doğrudur?

- Sermaye faktöründeki hareketin kısıtlanması dünya ekonomisi için daima yararlı olur.
- Sermaye faktöründe görülen hareketlilik genelde sadece bir taraf için yararlı olur.
- Sermaye faktöründeki hareketlilik giderek daha fazla kontrol altına alınmaktadır.
- Sermaye faktörünün hareketliliği kaynakların etkin dağılımında önemli yere sahiptir.
- Sermaye faktöründeki hareketliliği Uluslararası Para Fonu kısıtlamıştır.

10. H.O. Teorisine göre ülkeler faktör yoğunluklarını esas alarak uzmanlaşacakları için, dış ticaret ülkelerin üretim yapılarını etkiler. Bunun sonucunda aşağı sayılanlardan hangisi **gerçekleşmez**?

- İhracatın artması, sektörde bol bulunan faktörün yoğun kullanımına yol açar.
- İthal ikamesi sektörü üretimi kısacağından, sektördeki üretim faktörlerine yönelik talep azalır.
- Bu gelişmeler, üretim faktörlerinin kısa ve uzun dönem gelirlerinde farklı etkiler yaratır.
- Kısa dönemde emek, toprak sahipleri ve üretim süreci içindeki diğer tüm faktörler, üretimde meydana gelecek yapısal değişikliklerden etkilenir.
- Faktörlere yönelik talepte meydana gelecek değişiklikler, faktör paylarını doğrudan etkilemez.

Yaşamın İçinden



31.10.2011

Almanya'daki Türk Varlığı: Yarım Asırlık Büyük Göç

T.C. Başbakanlık Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı Berlin'de 1-2 Kasım tarihlerinde 'Almanya ve Göç: 50. Yılında Almanya'daki Türkler' konulu bir Sempozyum düzenlemiştir. Sempozyum'un tanıtım kitapçığında şu ifade yer almıştır: '30 Ekim 1961 Almanya'daki Türk toplumunun göç hikâyesinin başlangıcıdır. 2011 yılında yarım asırlık bir geçmişi geride bırakan bu olayı, kimi zaman hüznü, kimi zaman trajik, kimi zaman da başarı dolu hikâyeler süslemiştir.

Göç eden vatandaşlarımızın birçoğu aynı hedefi paylaşmaktaydı; birkaç yıl çalışıp, para biriktirmek ve o parayla memleketlerinde daha iyi bir düzen kurmayı düşünmekteydiler. İstanbul Sirkeci Tren Garından davul zurnayla yolcu ettiğimiz ilk vatandaşlarımızı Almanya'da bandolarla karşıladılar. Elleri tahta bavullarla Almanya'ya ayak basan ilk Türk işçilerin samimi bir şekilde karşılanmaları, aynı zamanda meşakkatli bir sürecin başlangıcının da habercisiydi.

Daha çok kırsal bölgelerden göç eden vatandaşlarımızın eğitim seviyelerinin düşük olması, aslında daha ilk günden itibaren birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Başta dil sorunu olmak üzere, haklarını arayamamaları, dertlerini tam olarak ifade edememeleri günlük yaşamlarında büyük problemlere yol açmaktaydı.

Birkaç yıl çalışıp sonra dönerim diye yola çıkan Türkler, 50 yıldır Almanya'da yaşamakta ve bu ülkeye büyük katkı sağlamaktadırlar. İlk yıllarda Almancılar olarak tanımlanmış, daha sonra gurbetçiler ya da misafir işçi (gastarbeiter) olarak adlandırılmışlardır. Günümüzde ise yabancı vatandaşlar (ausländische mitbürger) olarak sınıflandırılmaktadırlar.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Alman ekonomisinin hızla büyümesi sebebiyle ülkede işgücü açığı ortaya çıkınca, Almanya bu açığı yabancı işçi ile kapatmaya karar vermiştir. Önce İtalya (1955), sonra İspanya ve Yunanistan (1960) ile işgücü anlaşmaları yapmıştır. İşgücü açığı kapatılmayınca ve Doğu Almanya'nın 13 Ağustos 1961' de Berlin Duvarı'nın inşaatına başlaması üzerine Almanya Türkiye (1961), Fas (1963), Portekiz (1964), Tunus (1965) ve Yugoslavya (1968) ile de bu tip

anlaşmalar imzalamıştır. Türkiye 1964 yılında Hollanda, Belçika ve Avusturya, 1965'te Fransa ve 1967'de İsveç ile bu tip anlaşmalar imzalamıştır.

Almanya'da 1964 yılında göçmen işçi sayısı 100 bini bulmuş, 30 Nisan 1964'te Türkiye ile Almanya arasında Sosyal Güvenlik Anlaşması imzalanmıştır. Artan işsizlik, ekonomik bunalım ve petrol krizinin de etkisiyle 23 Kasım 1973 tarihinde Almanya işgücü göçünü durdurmuştur. (anwerbestopp)

Bölünmüş aileler tekrar birleşmeye başlamış ve Türklerin ülkede daha uzun kalacaklarının ilk sinyalleri verilmiştir. 1974 yılında o zamanki ismiyle Avrupa Topluluğu (bugünkü Avrupa Birliği) ülkelerinde yaşayan Türk işçi sayısı 711.302 iken nüfus eş ve çocukların gelmesiyle 1.765.788'e çıkmıştır.

Almanya yeni göç hareketlerini durdurmak için radikal önlemler almış ve AB ülkeleri arasında ilk defa 5 Ekim 1980 tarihinde Türklere yönelik vize uygulamaya başlamıştır. Ayrıca aile birleşiminde yaş sınırı 16'ya indirilmiştir. 1981 yılında Almanya'daki Türk nüfusu 1.998.534'e ulaşmış ve bu nüfusun yüzde 37'si Almanya'da doğmuştur.

Sayılarının her yıl artmasına rağmen, teşvik yasasından dolayı 1983 yılında Türklerin sayısında azalma görülmüş, 1984 yılında geri dönen ailelerin çocuklarına Türkiye'ye uyum sağlamaları için destek verileceğine ilişkin kültür anlaşması imzalanmıştır.

1 Ocak 1991'de yürürlüğe giren Yabancılar Yasası genç kuşağın Alman vatandaşlığına geçişini kolaylaştırırken, uzayan işsizlik durumunda oturma hakkını kısıtlayan hükümler getirmiştir. Almanya'da son yıllarda yabancı düşmanlığının artmasına rağmen Almanya'daki Türklerin sayısında önemli bir azalma olmamıştır.

Almanya'da istatistik verilerde vatandaşlık esas alındığı için kökene göre ayırım yapılmamaktadır. Bu sebeple çeşitli kaynaklar Türk kökenlilerin sayısında doğru olmayan sayılar vermektedir. Merkezi Wiesbaden kentinde bulunan Federal İstatistik Dairesi'ne göre Almanya'da 31 Aralık 2010 tarihinde 1.629.480 Türk vatandaşı (776.847 kadın, 852.633 erkek) yaşamaktadır. 830.397 Türk vatandaşı ise Alman vatandaşlığına geçmiştir.

Türk ile evli Alman vatandaşın çocuğu Alman vatandaşı sayıldığından Türk vatandaşı sayısında yer almamaktadır. 1 Ocak 2000'de yürürlüğe giren Alman anne veya babasından birinin Almanya'da en az 8 yıl ikametinin bulunması halinde doğan çocuk hem Alman hem de Türk vatandaşı sayıldığından bunlar İstatistik Dairesi'nin verilerinde Türk vatandaşı olarak yer almamaktadır. Vatandaşlık Yasası'na göre 8 yıl Almanya'da ikameti olan

Türk anne ve babadan birisinin 1 Ocak 1990'dan sonra doğan Türk çocukları 1 yıl içerisinde başvuruları durumunda Alman vatandaşlığını alabilmektedir.

Almanya'daki Türk kökenlilerin sayısı, 2000 yılından sonra Almanya'da Türk anne ve babadan olma Türk çocuklarını da yukarıdaki rakama eklersek (yaklaşık 330.000) bu ülkede 3 milyona yakın Türk kökenlinin varlığından söz etmek mümkündür. Göçmen Türkler, Almanya nüfusunun yüzde 3,2'ni oluşturmaktadır. Almanlardan sonra en büyük etnik gruptur. Türklerin yarısı Almanya'da doğmuş olup misafir işçi statüsünden yerleşik konuma geçmişlerdir.

Alman vatandaşlığına geçişlerin artması sonucunda Baden-Württemberg Eyaleti ayrımcı ve aşağılayıcı nitelikteki Vicdani Test Yasası'nı 1 Ocak 2006'da yürürlüğe koymuştur. Berlin, Frankfurt, Köln, Hamburg, Düsseldorf ve Münih Türklerin yoğun olarak yaşadığı Alman kentleridir. Berlin-Brandenburg İstatistik Kurumu tarafından yapılan açıklamada 3,4 milyon nüfusu olan Berlin'de nüfusun yüzde 25,7'sine denk gelen 872 bin kişi göçmen kökenlidir. Bunlar içinde yüzde 20,2 oranı ile (175.913 kişi) Türkler ilk sıradadır. Almanya'da yaşayan yabancıların sayısı 16 milyon civarındadır. Bu, Alman nüfusunun yüzde 19,6'sına denktir.

Bununla beraber Almanya'daki Türk toplumunun sorunlarını yok saymamız mümkün değildir. 50 yıl sonra Alman okullarında Türk çocuklarının okul bahçelerinde Türkçe konuşmasına yasak getiriliyorsa, liseye giden Türk çocuklarının sayısı yüzde 10 civarında iken Türk okulu çağrışımı olan Hauptschule'lerde oran 50 ise, OECD göçmenlerin Almanya'da dışlanmaya maruz kaldığına dikkat çekiyorsa, Türk oldukları için Solingen, Mölln ve Ludwigshafen kentlerinde kundaklama olaylarında Türkler can veriyorsa, Avrupa Birliği Adalet Divanı'nın kararlarına ve Nisan 2011'de Münih İdari Mahkemesi'nin Türk vatandaşlarının Almanya'ya turistik seyahatlerde vizeden muaf olduğu kararına rağmen Türklere yönelik Alman vize çilesi devam ediyorsa, Türkler arasında işsizlik oranı yüzde 21,6 gibi büyük bir oran ise, daha 50 yıl beklemeden Alman ve Türk yetkililerin masaya oturarak bu sorunları çözmesi gerekmektedir."

Kaynak: Karluk S. R. "Almanya'daki Türk Varlığı: Yarı Asırlık Büyük Göç", Sakarya Gazetesi, 31.10.2011.

Kendimizi Sınavalım Yanıt Ahahtarı

1. d Yanıtınız yanlış ise “Teknolojik Gelişme ve Büyüme” başlıklı konuyu gözden geçiriniz
2. e Yanıtınız yanlış ise “Teknolojik Gelişme ve Büyüme” başlıklı konuyu gözden geçiriniz
3. e Yanıtınız yanlış ise “Teknolojik Gelişme ve Rekabet Gücü” başlıklı konuyu gözden geçiriniz
4. e Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Büyüme ve Tüketici Zevklerinde Değişmeler” başlıklı konuyu gözden geçiriniz
5. c Yanıtınız yanlış ise “Yoksullaştırıcı Büyüme: Dış Ticarete Önemli Bir Ülkenin Ekonomik Büyümeden Etkilenmesi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. d Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası İşgücü Hareketlerinin Ekonomik Analizi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. d Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası İşgücü Hareketlerinin Ekonomik Analizi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. e Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Analizi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. d Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Analizi” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. e Yanıtınız yanlış ise “Faktör Hareketliliğinden Faktör Fiyatları Eşitliğine” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Klasik dış ticaret teorisi ekonomik gelişmeyi yok saymıştır. Klasik teori, ülkelerin ticaret yaptıklarını ancak, ticari ilişkiler ile teknoloji transferi ve bilgi aktarımının olmadığını kabul etmektedir. Oysa dünya ekonomisi zaman içinde büyümekte ve ticaret GSMH artışından daha hızlı gelişmektedir. Veriler, GSMH artışı ile ticaretin gelişimi arasında çok yakın bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur.

Sıra Sizde 2

Ülke, büyümeden sonra ticaret haddinin aleyhe dönmesi üzerine daha düşük toplumsal farksızlık eğrisine kayar. Bu duruma Jagdish Bhagwati, Yoksullaştırıcı Büyüme (immerising growth) adını vermiştir. Dış ticaret hadleri aleyhe döndüğü için büyüme sonucunda üretim artışından daha büyük bir gelir kaybı ortaya çıkar.

Sıra Sizde 3

Ekonomik büyüme ile birlikte toplumun zevk ve tercihlerinde de büyük değişimler meydana gelir. Dış ticaret, toplumsal zevklerde değişiklik yaratır. Büyüme ile birlikte talep yapısı değişir ve bu durum ticaret kalıbına etki eder. Dış ticarete açılan ülkeler, daha önce hiç karşılaşmadıkları mallar ile yüz yüze gelir, bunları tanımaya ve tüketmeye başlarlar. Dış ticaret yeni ihtiyaçlar yaratır ve bunların tatmin edilmesi gereği ortaya çıkar.

Sıra Sizde 4

Gelişmiş zengin ülkelerden gelişme yolunda olan ülkelere göçün sebebi, gelişmiş ülkelerdeki refah seviyesindeki ve ücretlerdeki yükseklidir. Göçmenler göç ettikleri ülkelerin refahına büyük katkıda bulunurlar. Buna karşılık göçmenlerin sosyal hakları sınırlıdır ve siyasi haklardan yoksunlardır. Günümüzde ABD’ye ve Batı Avrupa ülkelerine yönelik göç etme isteği vardır. Güney-Güney arasındaki göçün dünya yüzdesi içindeki payı 1960 yılında % 61’den 2000 yılında %48’e inmiş buna karşılık Güney’den Kuzey’e göçün oranı % 16’dan % 37’ye çıkmıştır. 1960-2000 yılları arasında ABD’de toplam göçmen sayısı 24.3 milyona, Batı Avrupa’da ise 22 milyona ulaşarak 2000 yılında dünya toplamının % 42’sine yükselmiştir.

Sıra Sizde 5

Uluslararası göç hareketleri sonucunda ülkeler arasında ücret seviyeleri arasındaki farklılıklar azalır, göçmenler göç ettikleri ülkelerde daha yüksek bir hayat seviyesine ulaşırlar. Dünya geliri serbest göç hareketleri sonucunda artar. Göç veren ülkeler ekonomik olarak genelde kaybeden ülkelerdir. Gelişmiş ülkelere göç eğer beyin göçü niteliğinde ise, göç veren ülkelerin kaybı çok daha fazla olur.

Sıra Sizde 6

Uluslararası göç hareketlerinin ülkeler üzerinde önemli etkileri vardır. Göç alan ülkelerdeki emek kesimi göçün sınırlandırılmasını ister. Göç, ücret seviyesini düşürür. Sermaye sahipleri göçten yanadır. Göç veren ülkelerdeki sermaye sahipleri göçe karşı çıkarlar. Göç sonunda göçmen işçiler kazandıkları gelirin bir kısmını ülkelere transfer ederler. Böylece, ülkede göç dolayısıyla düşen ulusal gelirin bir kısmı bu transferler sebebiyle kısmen telafi edilir. Günümüzde göçmen işçiler yılda 100 milyar dolar civarında dövizü ülkelere göndermektedirler.

Sıra Sizde 7

Sermayenin liberalleşmesi sonucunda sermaye akışının önündeki engeller büyük ölçüde kalkmış, finansal serbestleşme politikalarının etkisiyle dünya ekonomilerinin bütünleşmesinde önemli gelişmeler sağlanmıştır. Piyasalardaki bütünleşme sonucunda tasarruf ve yatırımlar daha etkin dağılmıştır. Serbestleşen sermaye, ülkelerdeki yatırımları artırarak büyümeyi olumlu yönde etkilerken ani sermaye giriş ve çıkışları ekonomilerde istikrarsızlığa da yol açmıştır. 2008 sonbaharında önce ABD'de başlayan ve sonra tüm dünyaya yayılan finansal kriz 1929 ekonomik krizinden çok daha fazla dünya ekonomisini etkilemiştir.

Sıra Sizde 8

H.O. Teorisine göre ülkeler faktör yoğunluklarını esas alarak uzmanlaşacakları için, dış ticaret ülkelerin üretim yapılarını etkiler. İhracatın artması, bu sektörde bol bulunan faktörün yoğun kullanımına yol açar. İthal ikamesi sektörü üretimi kısacağından, sektördeki üretim faktörlerine yönelik talep azalır. Bu gelişmeler, üretim faktörlerinin kısa ve uzun dönem gelirlerinde farklı etkiler yaratır.

Yararlanılan Kaynaklar

- Atik H., Türker O. (2011). *Modern Dış Ticaret Kuramları*. İstanbul: Nobel Yayınları.
- Çelik K. (2008). *Uluslararası İktisat*. Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Chacholiades M. (1981). *Principles of International Economics*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Ertürk E. (1996). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- İyibozkurt E. (2001). *Uluslararası İktisat*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Ethier W. (1985). International Trade and Labor Migration. *The American Economic Review*, 75, 691-707.
- Friedburg R., Jennifer H. (1995). The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 23-44.
- Jones R. (2005). Immigration vs. Outsourcing: Effects on Labor Markets. *International Review of Economics and Finance*, 14, 105-114.
- Karlık S. R. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Karlık S. R. (2009). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım A. Ş.
- Karlık S. R. (2011). *Avrupa Birliği: Kuruluşu, Gelişmesi, Genişlemesi, Kurumları*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Karlık S. R. (2011). Almanya'daki Türk Varlığı: Yarım Asırlık Büyük Göç. *Sakarya*, 7.
- Krugman R. P., Obstfeld M. (2009). *International Economics: Theory and Policy*, New York: Pearson/Addison Wesley.
- Mundell R. A. (1957). International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*, 47, 321-335.
- OECD (2002). *Trends in International Migration 2002 Edition*, Paris.
- OECD (2008). *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*. Paris.
- OECD (2011). *Employment Outlook*. Paris.
- Ortega F., Peri G. (2009). *The Causes and Effects Of International Migrations: Evidence From OECD Countries 1980-2005*. Cambridge: NBER Working Paper Series Working Paper, National Bureau Of Economic Research.

- Ozden C., Parsons C. R., Schiff M., Walmsley T. L. (2011). Where on Earth is Everybody? The Evolution of Global Bilateral Migration 1960-2000. *World Bank Economic Review*, 1, 12-56.
- Pischke J. S., Velling J. (1994). *Wage and Employment Effects of Immigration to Germany: An Analysis Based on Local Markets*. MIT: Working Paper.
- Ratha D., Shaw W. (2007). *South-South Migration and Remittances*. Washington: World Bank Working Paper.
- UNITED NATIONS (2002). *International Migration*. New York: Population Division, Department of Economic and Social Affairs.
- UNITED NATIONS (2006). *Trends in Total Migrant Stock 1960-2000, 2005 Revision*. New York: Department of Economic and Social Affairs.
- Pugel T. A. (2004). *International Economics*. New York: McGraw Hill Company.
- Salvatore D. (2009). *International Economics*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Seyidoğlu H. (2009). *Uluslararası İktisat*. İstanbul: Güzem Yayınları.
- Ünsal E. M. (2005). *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yılmaz Ş. E. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. İstanbul: Eflatun Yayınevi.

8

Amaçlarımız

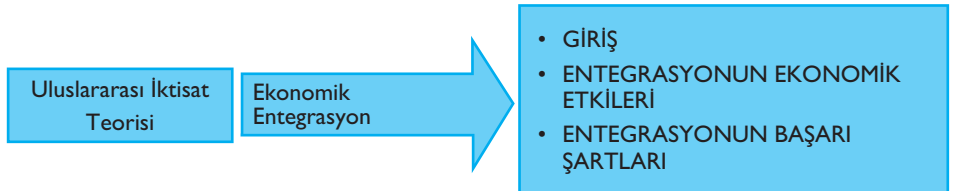
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Ekonomik entegrasyon kavramını anlayacak ve yakın olduğu kavramlarla ilişkisini tanımlayabilecek,
- Ekonomik entegrasyonun statik ve dinamik etkilerini tanıyacak ve entegrasyona dahil olan ülkelerin refahındaki artış veya azalışlarla ilgili sonuçlara ulaşabilecek,
- Özellikle gelişmekte olan ülkelerin entegrasyon bölgesi oluşturmaları ve bu oluşumların kalkınmaya katkısını ifade edebilecek,
- Gelişmekte olan ülkeler arasındaki entegrasyon hareketlerini incelemekle entegrasyonun başarı şartlarını ortaya koyabilecek,
- Ekonomik entegrasyonların hangi şartlarda başarılı olacağını açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olacaksınız.

Anahtar Kavramlar

- Ticaret Sapması
- Ticaret Yaratılması
- Gümrük Birliği
- Ortak Pazar
- Rakip-Tamamlayıcı Ülke
- Ekonomik İşbirliği
- İthal İkamesi
- Ekonomik Birlik
- Kutuplaşma
- Doğal Koruma
- İkinci En İyi

İçindekiler



Ekonomik Entegrasyon

GİRİŞ

Bir ekonominin gelişmesinde ve kalkınmasında, o ülke üreticilerinin sahip olduğu pazarın büyüklüğü çok önemli bir işlev görür. Canlı bir pazar talebi, üretilen malın satılması için gereklidir. Talep pazarın motorudur. Büyük pazar km^2 'de kişi başına gelir düzeyi yüksek, nüfusu yoğun olan pazar olarak tanımlayabiliriz. Ancak yanılğıya yol açmamak için bir noktanın özellikle vurgulanması gerekir. Ne tek başına az sayıda zengin insan, ne de tek başına geniş ülke büyük pazardır; ikisi bir arada olmalıdır. Pazar bu özelliklerle büyürken, pazarın büyümesi de ekonominin hızlı gelişmesini ve kişi başına gelirin artmasını sağlar. Pazar büyük değilse, ülkelerin birleşerek büyük pazar elde etmeleri mümkündür. Ekonomik entegrasyon teorisi, pazarların, ülkeler arası ekonomik akımlara konulan engellerin kaldırılmasıyla nasıl büyütüldüğünü ve bu büyümenin sonuçlarını analiz etmeye çalışmaktadır. Bu bölümde yapmak istediğimiz de budur. Önce kavram olarak entegrasyon üzerinde duracağız. Sonra tanım ve analiz ile hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından konuyu ele alacağız.

İktisatta kullandığımız birçok kavram gibi **entegrasyon** kavramını da Latinceye borçluyuz. Bu kelime (integratio), Latince de yenilemek anlamında kullanılırdı. Oxford English Dictionary, parçaları bütünün içinde birleştirme anlamında kelimenin ilk kullanıldığı yıl olarak 1620'yi vermektedir.

İktisat literatüründe ise kelime ilk defa sanayi alanında, işletmelerin dikey ve yatay olarak (agreement, kartel, concern, tröst, merger gibi) tüketicilere arz ettikleri mallarda entegrasyonlarını ifade amacıyla kullanılmıştır. Ayrı ülke ekonomilerini bir ekonomik bölge oluşturacak şekilde birleştirmek anlamında kelimenin kullanılması çok kısa bir geçmişe sahiptir; ekonomik entegrasyon üzerine literatür söz konusu olduğunda ne Alman Gümrük Birliği (Zollverein) dahil gümrük birliklerine ilişkin olarak ne de 1940'lardan önce uluslararası ticaret üzerine yazılan kitaplarda, bugünkü anlamda kullanılmıştır. Kelime ekonomik anlamda ilk defa 1947 yılında Avrupa'da kullanılmış, bundan iki yıl sonra da ABD'de kullanılmaya başlanmıştır.

Ekonomik entegrasyon kavramı ile ilgili çok çeşitli tanımlamaların yapıldığı görülmektedir. Örneğin Kindleberger: "Kapsamı açıklanmadıkça hiçbir anlam ifade etmeyen entegrasyon kelimesi işbirliği, düzenleme ve örgütlenme gibi çok heceli bir kelimedir." demekte ve ekonomik entegrasyonu "üretim faktörleri fiyatının eşitlenmesi" şeklinde tanımlamaktadır. Tinbergen'e göre ise ekonomik entegrasyon,

Entegrasyon: Parçaları bütünün içinde birleştirme

Türkçe literatürde ekonomik entegrasyon yerine sıklıkla ekonomik bütünleşme kavramı kullanılmaktadır.

uluslararası ekonomik işbirliğinin en üst düzeye çıkarılmasıdır. Ancak hemen belirtelim ki *ekonomik entegrasyon* ile *ekonomik işbirliği* arasında önemli farklar bulunmaktadır. Bu konuya ilerleyen sayfalarda tekrar değinilecektir.

B. Balassa, ekonomik entegrasyonu bölerek tanımlama yoluna gitmiştir. En zayıfından en güçlüsüne kadar bunlar; ticareti engelleyen unsurların ortadan kaldırılması (ticaretin entegrasyonu), ülkeler arasında faktör hareketlerine serbestlik tanınması (faktör entegrasyonu), ulusal ekonomik politikaların uluslararası ilişkiler lehine uyumlaştırılması (politika entegrasyonu) ve nihayet bunların birleşmesi sonucu oluşan tam entegrasyon tipleridir.

Imre Vajda ise **ticaret entegrasyonu** üzerinde durmuş; ayrıca, piyasa entegrasyonu ve gelişme entegrasyonu arasındaki farka dikkat çekmiştir. Yazar, **piyasa entegrasyonundan** üyelerin birbirinin satışlarına engel olmama hâlini, gelişme entegrasyonundan da, buna ilave olarak, üretimini istenilen düzeye çıkaracak kadar gelişmemiş endüstrileri uluslararası düzeye çıkarmayı anlamak gerektiğini belirtmektedir.

Lipse'y'e göre, bu konuda bir tanımlama yapmak güç olmakla birlikte; piyasa ekonomilerinde ticaret ve **faktör entegrasyonu** esas amaçken (ABD ve Kanada gibi), İngiltere ve Fransa gibi ekonomiler için politika entegrasyonuna da yer verilmelidir.

Sonuç olarak, tam bir ekonomik entegrasyondan söz edebilmek için, ticarete, seyahate, sermaye hareketlerine herhangi bir sınırlama getirilmemelidir. Parasal entegrasyon ve vergilerin harmonizasyonunun da tam bir ekonomik entegrasyon için gerekli olduğu belirtilmelidir. Tam ve genel bir entegrasyonun esas görüntüsü, aynı mal ve hizmetlerin fiyatlarının her yerde aynı olmasıdır.

Ekonomik entegrasyon sadece ülkeler arasında bir anlaşmaya dayalı olmak zorunda değildir. Anlaşmaya dayalı olmasa bile dünyada yaşanmakta olan hızlı küreselleşme de bir entegrasyondur. Ülkeler arası iç bağımlılıklarda ulaştırma ve haberleşmedeki gelişmelerin ortaya koyduğu bu entegrasyona **kendiliğinden entegrasyon** diyoruz.

Ekonomik Entegrasyon - Ekonomik İşbirliği

Yukarıda da belirtildiği gibi ekonomik entegrasyon ile ekonomik işbirliği kavramları arasında çok yakın bir ilişki bulunmakla birlikte iki kavram arasında bazı farklar vardır.

Entegrasyon süreci, genellikle bir bölgenin oluşumuna yol açmaktadır. Ekonomik işbirliği ise coğrafi olarak bir bölgeye dayanmak zorunda değildir.

Entegrasyonun ekonomik yapılarda önemli ölçüde değişikliklere neden olmasına ve yeni ekonomik yapılar oluşturulmasını amaç edinmesine rağmen, ekonomik işbirliğinin böyle değişiklikler ortaya koyması zorunlu değildir.

İşbirliği farklılaşmayı azaltma, entegrasyon ise farklılaşmayı kaldırma olarak anlaşılmalıdır. Ticaret politikası üzerine uluslararası anlaşmalar birinciye, ticarete konulan engellerin kaldırılması ikinciye örnek olarak verilebilir.

Entegrasyon, sosyal ve ekonomik alt yapıları birbirine yakın olan ülkeler arasında oluşturulabilirken, işbirliğinde böyle bir zorunluluk yoktur.

Entegrasyonda uluslar üstü bir otorite ülkeler adına karar alma durumunda iken ve bunu toplumsal faydayı maksimize etmek, ekonomik kaynakları karşılıklı harekete geçirmek amacıyla yaparken, ekonomik işbirliğinde ulusal hâkimiyet korunarak daha sınırlı ekonomik ilişkiler kurulmaktadır.

Piyasa Entegrasyonu:
Ülkelerin birbirlerinin satışlarına engel olmama hâli.

Gelişme Entegrasyonu:
Gelişmemiş endüstrilerin gelişerek uluslararası düzeyde rekabet edebilir hâle gelmesi.

Faktör Entegrasyonu: Üye ülkeler arasında emek ve sermayenin ülke içindeki gibi hareket edebilmesi

Kendiliğinden Entegrasyon:
Ulaştırma ve haberleşmedeki gelişmelerin ortaya koyduğu entegrasyon

Bu farklara rağmen, her entegrasyonun temelinde ekonomik işbirliğinin yattığı da akıldan çıkarılmamalıdır.

“Ekonomik entegrasyon” ile “ekonomik işbirliği” kavramları arasında ne fark vardır?



Ekonomik Entegrasyonun Aşamaları

Uygulanma biçimine göre ekonomik entegrasyon tipleri en basitinden en kompleksine kadar şu aşamalardan oluşmaktadır:

- Serbest Ticaret Bölgesi
- Gümrük Birliği
- Ortak Pazar
- Tam Ekonomik Birlik
- Siyasi Birlik

Bu aşamaları, bir bölgesel entegrasyonun gelişme aşamaları olarak görmek mümkün olduğu gibi, farklı bölgesel oluşumların bulunduğu aşamalar olarak da görmek mümkündür. Şimdi bu aşamaları biraz daha açalım:

Serbest Ticaret Bölgesi: Ekonomik entegrasyonun bu aşaması, üyeleri arasında mal mübadelesine konan tarife ve kota gibi engelleri kaldırarak malların serbestçe dolaşımını sağlayan bir anlaşmaya dayanır. Serbest ticaret bölgesinin üyeleri, üçüncü ülkelerle ilişkilerinde tamamen kendi ulusal çıkarları doğrultusunda hareket edebilirler. Entegrasyonun bu aşamasında uyulması zorunlu ortak bir dış tarife sistemi de yoktur.

Gümrük birliği aşamasında, birliği oluşturan üye ülkeler, kendi aralarında ticarete konan bütün engelleri kaldırdıkları gibi; üçüncü ülkelere karşı da ortak bir gümrük tarifesi uygulurlar. Entegrasyonun bugün için uygulama durumunda olan en yaygın aşaması da bu aşama olmaktadır.

Ortak Pazar aşaması buraya kadar belirtilen entegrasyon tiplerinin özelliklerini taşıması yanında, bu aşamada üretim faktörlerinin serbestçe dolaşımı da sağlanır. Bunun en güzel örneği Avrupa Birliği'dir.

Ekonomik Birlik aşaması, gümrük birliği ve ortak pazardan daha ileri bir aşama olan bu aşamada ulusal politikalar da uyumlaştırılmaktadır. Bu politikaların bir kısmı birliğe giren ülkelerin yapısal sorunlarını çözecek, bir kısmı makroekonomik politikaların uyumlaşmasını sağlayacak, bir kısmı ise bütün birlik üyeleri tarafından uygulanması gereken hususlarla ilgili olacaktır. Taşıma sorunları, monopollelerin ortaya çıkardığı problemler ve ticarete konan engellerin kaldırılması birincilere; mali, parasal ve ödemeler dengesi sorunları ise ikincilere örnek olarak verilebilir. Bütün bir ekonomik yapıda, ülkelerin farklı boyutlarını daha yeknesak hâle getirecek bir dizi yasal düzenlemenin oluşumunu da son kategoriye sokabiliriz. Bunlar, ülke içinde vatandaş olmaktan doğan birtakım hakları birlik üyesi ülkelerde de geçerli kılan uygulamalar olarak karşımıza çıkmaktadır; yerleşme hakkı bunlardan biridir. Bu politikaların tek tek ülkeler tarafından uygulanması mümkün olmakla beraber, uluslar üstü bir otorite tarafından belirlenmesi ve denetimi, birlik sorunlarının ortaya çıkmasına engel teşkil edebilir.

Entegrasyon hareketlerinin temel amacı olmasa bile siyasi yakınlaşma ekonomik entegrasyonun can alıcı noktalarının başında gelir. Fakat iyi bir siyasi birlik için siyasi yakınlaşmayla beraber bunu dünya çapında ortak çıkarlara oturtmak ve ortak tarihi ideallerden destek almak da önemlidir.

25 Mart 1957 tarihinde imzalanan 1958'de yürürlüğe giren *Roma Antlaşması*'yla başlangıçta 6 Avrupa ülkesi (Fransa, Almanya, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg) Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kurmuşlardır.

Bugün yaşayan entegrasyonlarda, siyasi bir birliğe ulaşmak henüz mümkün olmamışsa da geçmişte, Alman Gümrük Birliği (Zollverein)'nin Birleşik Almanya'ya dönüşmesi tarihe mal olmuş iyi bir örnektir.

Roma Antlaşması'nın tarihi bir hedef olarak ortaya koyduğu Avrupa Birleşik Devletleri düşüncesi, çok homojen olmasalar da Avrupalı ülkelerin ortak ideali olarak gerçekleşme eğilimindedir.

Buraya kadar entegrasyon aşamalarıyla ilgili olarak ortaya koyduğumuz özellikler Tablo 8.1'de özetlenmiştir.

Tablo 8.1
Ekonomik Entegrasyonun Aşamaları

Aşamalar	Politikalar	Ticaretin Önündeki Engellerin Kaldırılması	Ortak Dış Ticaret Politikası	Üretim Faktörlerinin Serbest Dolaşımı	Ekonomi Politikalarının Uyumu	Ortak Ekonomi Politikası
Serbest Ticaret Bölgesi		X				
Gümrük Birliği		X	X			
Ortak Pazar		X	X	X		
Ekonomik ve Parasal Birlik		X	X	X	X	X

SIRA SİZDE



Açıklanan ekonomik entegrasyonun aşamalarına uygun olarak dünya üzerindeki uygulamalardan örnekler bulunuz.

ENTEGRASYONUN EKONOMİK ETKİLERİ

Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri

Tek bir mal ve onun mutlak fiyatı kullanılarak yapılan analize kısmi denge analizi denir. Teorinin mimarı J. Viner'in başlattığı bu analizin geliştirilmiş biçimi uluslararası literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır. Üç ülke ve tek mal bu analizin aracıdır.

Resim 8.1



Jacob Viner
(1892-1970)
Gümrük birliklerinin ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkilerini ortaya koyan Kanadalı iktisatçıdır.

Ticaret yaratılması ve ticaret sapması etkileri Viner'dan beri bilinmektedir. Ticaret yaratılması, birlik kurulduktan sonra, ticaretin daha düşük maliyetli kaynaktan (üye ülkeden) yapılması, yani ithalat fiyatı yurt içi fiyattan düşük olduğundan ülke içi arz kaynağının yerini birliğe üye başka bir ülke arz kaynağının almasıdır. Ticaret sapması ise birlik kurulmadan önce daha düşük maliyetli arz kaynağından yapılan ticaretin söz konusu kaynağın birlik dışında kalmasından dolayı, birlik içinde daha yüksek maliyetli bir arz kaynağından yapılması sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu durumu aşağıda vereceğimiz üç ülkeli, tek mallı bir örnekle açıklayalım:

Ticaret Yararlanması ve Ticaret Sapması			
Ülke	A	B	C
Üretim Maliyeti	25	20	15
₺15 tarifeli		35	30
₺7 tarifeli		27	22

Tablo 8.2

Eğer A ülkesi entegrasyondan önce ₺15'lik ayrımcı olmayan tarife uyguluyorsa (yani B'ye ve C'ye aynı tarifeyi uyguluyor) bu durumda malı sadece kendisi üretecektir. Çünkü tarife dikkate alındığı zaman malı en ucuz kendisi üretmektedir. Şimdi A ile B'nin, aralarında anlaşarak bir gümrük birliği oluşturduklarını ve birliğin dışarıya yani C'ye uyguladığı tarifinin de ₺15 olduğunu düşünelim. A ülkesi bu durumda malı B'den satın alacaktır. Eğer A, B ile değil de C ile gümrük birliği uygulasa ve yine dışarıya ₺15'lik tarife koysa idi o zaman malı daha düşük fiyattan (B'den ₺20 yerine C'den ₺15'ye) alma imkânı bulacaktı. Fiyatlar farklı da olsa bu iki durum da ticaret yaratılmasına birer örnek teşkil etmektedir.

Aksine eğer başlangıçtaki tarife ₺7 olursa bu durumda A ülkesi malı birlik kurulmadan önce C ülkesinden alacaktır. Çünkü C ülkesinin tarifeli fiyatı $15+7=22$, A ülkesindeki iç fiyat olan 25'ten düşüktür. Eğer A ve B birlik oluşturup dışarıya karşı ₺7'lik tarife uygularlarsa A ülkesi, malı B'den ₺20'ye satın alacaktır. Oysaki A, B ülkesi ile değil de C ile birlik kursa veya tarifeyi sıfırlarsa idi ondan malı ₺15'ye alabilecekti. Sonuçta, B ile kurulan birlik sonrası üretim ve ticaret etkin olmayan, daha yüksek maliyetli kaynağa, C'den B'ye kaymıştır, yani ticaret sapması etkisi meydana gelmiştir.

Ticaret yaratılması, ülke refahını artırırken, ticaret sapması azalır. Birlik kurulduktan sonra ülkenin durumu bu iki etkiden hangisinin ağır bastığına bağlı olacaktır.

Kısmi Denge Analizi

Gümrük birliği teorisi üzerine ilk eser veren Jacob Viner, analizini temel olarak gümrük birliklerinin üretim etkisi üzerine bina etmiştir. Viner malların talep esnekliğini sıfır, arz esnekliğini sonsuz kabul ederek tam uzmanlaşma varsayımları ile çalışmıştır; dolayısıyla Viner'ın ilk analizinde mallar arası ikameye imkân verilmekte, sadece ülkeler ikame edilmektedir. Yani sadece üretim etkileri üzerinde durulmaktadır. Meade, tüketimi de analize katarak tartışmayı biraz daha geliştirmiştir ve doğru tabirle, rayına oturtmuştur. Şekil 8.1'de gümrük birliğinin etkilerini kısmi denge aletleriyle (tek malın arz ve talep eğrileriyle) aşağıda analiz edeceğiz.

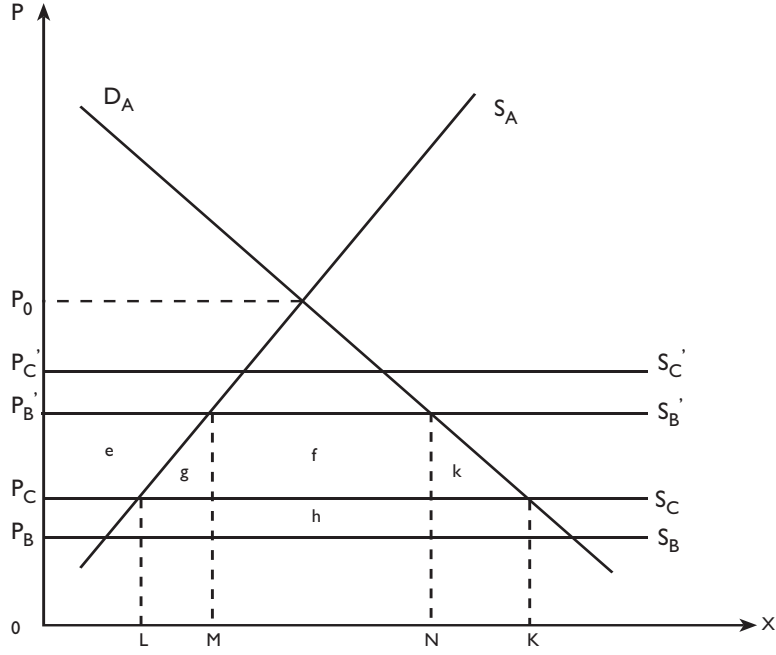
S_A , A ülkesinin arz eğrisi, D_A ise A ülkesinin talep eğrisidir. S_B ve S_C ise sırasıyla B ve C ülkesinin sabit maliyet şartlarında arz eğrileridir. A ülkesi dışı kapalı iken P_0 fiyatından denge sağlar. Ticarete kısıtlama koymadan dışı açılırsa denge fiyatı P_B 'dir. Çünkü en düşük ithal fiyatı düzeyi budur. Şimdi A ülkesi ithalatına t oranında $(P_B - P_B')$ kadar ad-valorem gümrük vergisi koyması hâlinde, yine sadece B ülkesinden ithalat yapacaktır. OM kadar kendisi üretecek, MN kadar X malını ise B'den ithal edecektir. Bu durumda A ülkesi $f+h$ alanlarının toplamı kadar gümrük vergi geliri elde eder. A ülkesi ile C ülkesi arasında bir gümrük birliğinin oluşması ve A'nın daha önce uyguladığı tarifinin bir dış ortak tarifeye dönüşmesi hem ticaret yaratılması hem de ticaret sapması etkilerini doğuracaktır. Bu tahlile göre X'in fiyatı P_C 'ye düşecektir. A ülkesinde yerli üretim OL, tüketim ise OK kadar olacaktır. Fiyat, gümrük birliğinde düştüğü için yerli üreticilerin bir kısmı üretimden vaz-

Ticaret Yararlanması: Birlik kurulduktan sonra, ticaretin daha düşük maliyetli arz kaynağından yapılan yapılmaması.

Ticaret Sapması: Birlik kurulmadan önce daha düşük maliyetli arz kaynağından yapılan ticaretin söz konusu kaynağın birlik dışında kalmasından dolayı, birlik içinde daha yüksek maliyetli bir arz kaynağından yapılması.

Şekil 8.1

Kısmi denge analizinde, entegrasyonun (bu şekilde gümrük birliğinin) iyi sonuç vermesi ve refahın artmasını sağlaması için $g+k>h$ olmalıdır. Bunun için S_C S_B mesafesinin dar, A ülkesinin gümrük birliği öncesi tarifesi yüksek olması gerekir.



geçecek, üretim düşecektir. Aksine, fiyatın düşmesi talebi arttırdığı için tüketim artacaktır. Şekilden de görülebileceği gibi ithalat MN'den LK'ye çıkmış ve MN kadar ithalat B'den C'ye kaymıştır. LM ve NK, A ülkesinin ithalatındaki artışı göstermektedir. Bu durumda ortaya çıkan etkileri, tüketici ve üretici rantı kavramlarından hareketle ele alabiliriz: Fiyatlarda P_B' 'den P_C' 'ye düşme tüketici rantını veya fazlasını ($e+f+g+k$) alanı kadar artırır. Buna karşılık üretici fazlası (e) alanı kadar azalmaktadır.

Nispi Fiyat: Bir malın diğer mal cinsinden fiyatı.

Ad-Valorem Gümrük Vergisi: İthal edilen malın değeri üzerinden alınan gümrük vergisidir.

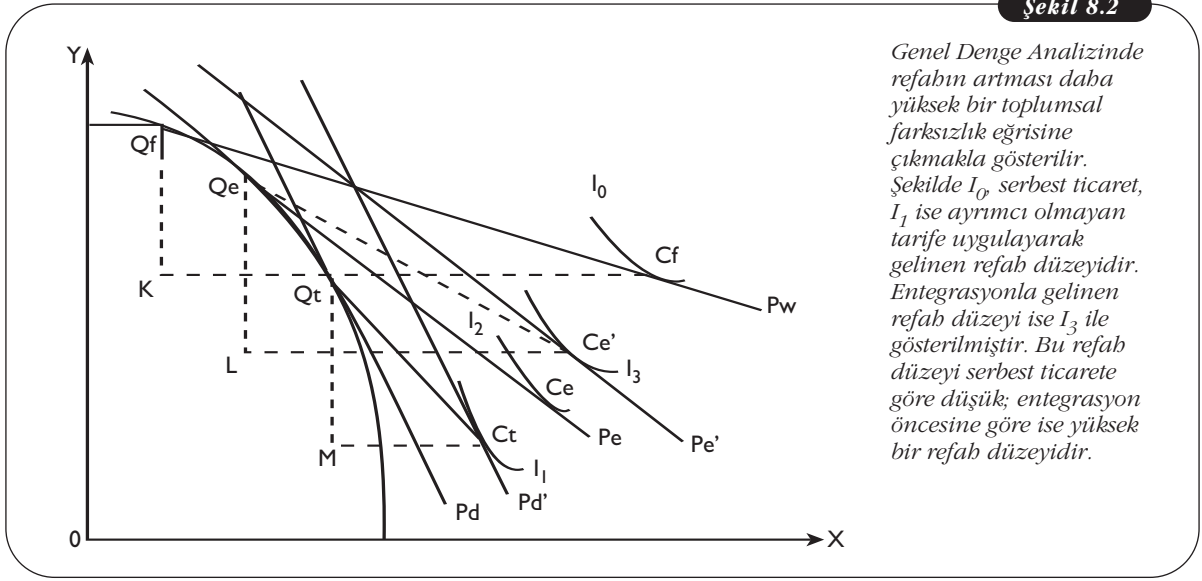
Gümrük birliğinin net refah etkisi bu durumda $(e+f+g+k)-(e+f+h)$ ya da $(g+k-h)$ kadardır. g alanı üretim kazancı, k alanı ise yaratılan ticaretin tüketim kazancıdır. h alanı daha yüksek maliyetli kaynağa sapan ithalat dolayısıyla üretim kaybı sayılabilir. Başka bir deyişle h , B'den ziyade C'den yapılan ithalatın ilave kaynak maliyetini temsil eder. Eğer $h>g+k$ ise sapan ticaret yaratılan ticareten büyük demektir; bu da gümrük birliğinin refahı azaltacağı anlamına gelir. Eğer $h<g+k$ ise, o zaman gümrük birliği refahı artırır.

h alanının $g+k$ alanından büyük, küçük ya da eşit olması, başlangıçta uygulanan tarifenin büyüklüğüne ve ülkeler arasındaki maliyet farklarına olduğu kadar, arz ve talep eğrilerinin esnekliklerine de bağlıdır. Şekilde maliyet farkları küçük olduğundan $h<g+k$ 'dir. Yani ticaret yaratılması etkisi ticaret sapması etkisinden büyük olduğundan refah artmıştır. Eğer B ile C arasındaki maliyet farkı eğrilerin esnekliği sabit iken şekildekini iki katı olsaydı, $h>g+k$ olacak yani refah azalacaktı.

Genel Denge Analizi

Kısmi denge analizinde refah bakımından ulaştığımız sonuca genel denge analiziyle de ulaşabiliriz. Kısmi denge analizi bir mal ve o malın mutlak fiyatı ile yaptığımız bir analizdi. Orada tüketici rantının artmasıyla ülkenin entegrasyondan sonra refahının arttığına hükmediyorduk. Genel denge analizinde tek mal yerine iki mal ve mutlak fiyat yerine de nispi fiyatla analiz yapıyoruz. Analizde alet olarak üre-

Şekil 8.2



tim imkânları eğrisini ve bundan önceki bölümlerde de kullandığımız toplumsal farksızlık eğrisini kullanacağız. Şekil 8.2 bu amaca uygun olarak çizilmiştir.

Şekilde X ve Y malları gösterilmektedir. A, entegrasyona giren ülkeyi, B de entegrasyon bölgesini gösteriyor olsun. YX üretim imkânları eğrisi, I_0 , I_1 , I_2 ve I_3 de sosyal farksızlık eğrileridir.

Başlangıçta ticaret serbesttir. Q_f üretim, C_f de serbest ticaret şartlarında tüketim noktasıdır. Bu durum ülkeler bakımından en iyi durumdur. A ülkesi bu durumda X malını ithal, Y malını ihraç etmektedir. A ülkesi ithal ettiği X malına t oranında bir gümrük tarifesini koyarsa, P_w dünya fiyatı, iç fiyat bakımından P_d konumuna gelecek, yani tarife ile X malı A ülkesine pahalı hâle geldiği için, ülke içinde X malının üretimi artacak, Y malının üretimi ise azalacak, yeni üretim dengesi Q_t 'de kurulacaktır. Tüketim dengesini oluşturmak için, A ülkesinin topladığı gümrük vergi gelirlerini tüketim kesimine transfer ettiğini varsayarak P_d 'ye paralel P_d' 'nü çiziyoruz. P_d' 'nün teğet olduğu I_1 toplumsal farksızlık eğrisi üzerindeki C_t noktası A ülkesinin ayrımcı olmayan t oranında tarife ile geldiği denge tüketim noktasıdır. Görüldüğü gibi bu tüketim ve refah düzeyi serbest ticaret refah düzeyinin çok altındadır.

Şimdi A ülkesi B ülkesi ile gümrük birliğine girerse ve dış dünyaya tarife uygulamaya devam ederse, yeni nispi fiyat P_e olacak; üretim noktası Q_e 'ye, tüketim noktası ise C_e 'ye kayacaktır. Refah C_t 'ye kıyasla artmış ve daha üst bir sosyal farksızlık eğrisine çıkmıştır. Ancak burada C_t noktası için söylediğimizi entegrasyon için de söyleyeceğiz: Entegrasyon bölgesinin bölge dışından yaptığı ithalata uyguladığı ortak gümrük tarifesiyle elde ettiği gelirler tüketim kesimine transfer edilirse P_e nispi fiyatı P_e' olur. Refah da C_e 'ye çıkar.

Şimdi A ülkesinin entegrasyona girmesiyle ortaya çıkan ticaret yaratılması ve ticaret sapması etkilerini göstermeye çalışalım. KC_f kadar X ithalatı, serbest ticarete dünyadan yapılrken, t oranındaki tarife X'in ithalatını MC_t 'ye düşürmüştür. Entegrasyon X'in ithalatını LC_e 'ye çıkarmaktadır. ($LC_e' - MC_t$) ticaret yaratılması etkisiyle, artan X ithalatını göstermektedir. MC_t ise ticaret sapmasını göstermektedir. A ülkesi gümrük birliğinden önce MC_t kadar X ithalatını dış dünyadan yapıyordu, şimdi ise entegrasyon bölgesinden yapmaktadır. $LC_e' - MC_t > MC_t$ olduğundan ticaret ya-

ratılması etkisi ticaret sapması etkisini aşmıştır, buna bağlı olarak da refah düzeyi C_t 'den C_e 'ne çıkmıştır.

Entegrasyonun ülke refahını arttırmasının da şartları vardır. Aşağıdaki on şart tamamen veya kısmen karşılanmadıkça ticaret yaratılması refah arttırıcı olamamaktadır:

Partner Ülke: Ticaret yapılan ülkeler.

Yasaklayıcı Tarife: İthalat miktarını sifira indiren tarife düzeyi.

Ayrımcı Olmayan Tarife: Bütün partner ülkeler için düzeyi aynı olan tarife

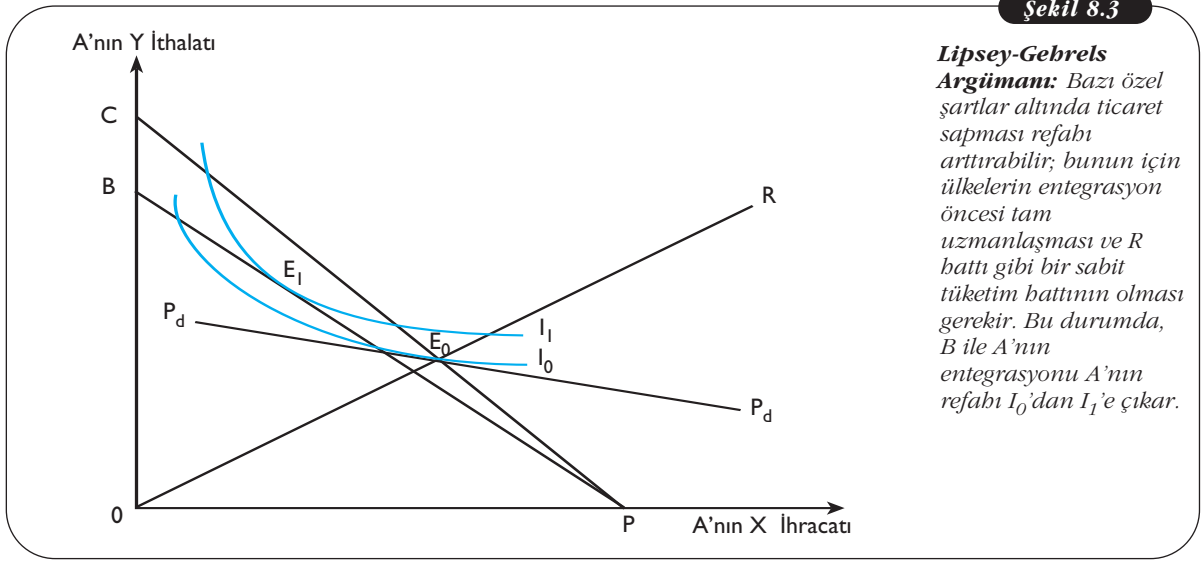
1. **Partner ülkelerin** ürettikleri mallara talep ne kadar büyük ve üçüncü ülkenin ihracatına talep ne kadar düşüğe, ticaret yaratılmasının refah arttırma ihtimali o kadar büyüktür.
2. Üçüncü ülkelerde ticaret engelleri ne kadar yüksekse, ticaret yaratılması gümrük birliğinde o kadar yüksek olur.
3. Başlangıçta **yasaklayıcı tarife** varsa, birlikten sonra uygulanan ortak dış tarife de yüksekse birlik içi ticaret ve refah da o kadar yüksek olur. Birlik öncesi **ayrımcı olmayan tarife** ne kadar düşüğe birliğin ticaret yaratılma potansiyeli de o kadar düşük olur.
4. Talep ve arz esnekliklerinin A ülkesinde birden büyük olması da ticaret yaratılması etkisinin büyük olmasını sağlar.
5. Birliğin genişlemesi ve çok fazla ülkeyi içine alması, mesela tüm dünyanın bir birlik oluşturması ticaret sapması oluşturmaz. Ticaret yaratılması ve refah bu durumda maksimum olur.
6. Komşu olan ülkelerin entegrasyonu, maliyetlerin düşürülmesini mümkün kılar. Birbirine uzak olan ülkelerin, mesela ABD ile İsrail (1985) veya Kanada ile İsrail (1997) arasında bir gümrük birliğinin çok yararı olmaz.
7. Üçüncü ülkelerin arzı ne kadar inelastikse, birliğin kazancı o kadar yüksek olur.
8. Maliyet yapılarının, aynı mallar için birbirine yakın olması da ticaret yaratılması etkisini artırır. Farklı maliyet yapılarının varlığı ise ticaret sapmasına sebep olur, refah azalır.
9. Küçük firmaların fazlalığı entegrasyona intibakı zorlaştırır. Büyük firmaların intibakı daha kolaydır. Çünkü Pazar büyüdükçe güçlüler direnme gücü ile ayakta kalır; rekabet küçükleri hırpalar.
10. Ülke küçükse ve entegrasyon öncesi doğru uzmanlaşmamışsa, entegrasyon sonrası zarar o ölçüde azalır.

Ticaret Sapması ve Refah

Viner'in "kötü" dediği ticaretin sapması durumu; kendisinden sonra birçok iktisatçı tarafından tartışılmıştır. Bunların en önemlisi Lipsey ve Gehrels'in ulaştıkları ortak sonuçlarla ilgilidir.

Lipsey ve Gehrels ticaret sapması etkisinin zorunlu olarak kötü olmadığını ortaya koymaya çalıştılar. Hatta onlara göre ticaret sapması, refahı artırabilir de. Bu paradoksun ortaya çıkması, Viner'in tüketim etkisini analize dahil etmemesinden kaynaklanmıştır.

Lipsey-Gehrels'in görüşleri Şekil 8.3'te ortaya konulmuştur. Üç ülkeli iki mallı bir model düşünelim. Bunlar A (esas ülke), B (partner ülke), C (dünya) olsun. B ve C ülkeleri büyük ülkelerdir; bu ülkeler X ve Y gibi iki mal üretmektedir. Sabit marjinal dönüşüm oranı varsayımıyla bu ülkelerin üretim imkanları eğrileri sırasıyla BP ve CP olsun. A ülkesinin küçük olduğu ve X malı üretiminde tamamen uzmanlaştığı kabul edilmekte ve A'nın toplam X üretimi OP olmaktadır. B ve C'nin yasaklayıcı tarifeler koydukları ve ticaret yapmadıkları varsayılmaktadır.



Gümrük birliğinden önce A ülkesi Y malına ayrımcı olmayan bir tarife uygulamaktadır ve tarife gelirlerini kendi tüketicilerine dağıtmaktadır. Sonuçta A, E_0 denge noktasına ulaşır.

Bu durumda A, sadece en düşük maliyetli üretici olduğu için $\left(\frac{OC}{OP} > \frac{OB}{OP}\right) C$ ile ticaret yapar çünkü varsayım olarak C'den yapılan ithalat B'den daha ucuzdur. A'nın dengesi, A'nın *tüketim imkânları eğrisi* üzerinde görülmelidir ki bu nokta E_0 'dır. Çünkü tüketimde marjinal ikame oranı P_dP_d 'nin eğimi ile gösterilen iç fiyat oranına (tarifeli) bu noktada eşit olmaktadır. A'nın C ile birlik öncesi ticareti PE_0 vektörüyle, refahı da E_0 'dan geçen I_0 'la gösterilmiştir.

A ve B gümrük birliğine gittikten sonra, A'nın B'den ithalatına koyduğu tarife kalkacak, A'nın ithalatı PB fiyat oranından ve C'den B'ye kayacaktır. A'nın dengesi E_0 'dan E_1 'e kayacak ve daha yüksek bir toplumsal farksızlık eğrisine çıktığı için de A'nın refahı artacaktır.

Yukarıdaki sonuç BP doğrusu I_0 'ı kestiği müddetçe zorunlu bir sonuçtur. Eğer BP, I_0 'ın altında olursa o zaman A'nın durumunun kötüleşmesi makul bir sonuç olacaktır.

Lipsey, A'nın refahının niçin arttığını iki etkiyi ayırarak şöyle izah etmektedir. Birinci olarak A'nın B'den ithalatı çok pahalı olmaktadır. BP hattı CP'den daha düzdür. Bu demektir ki daha çok X miktarı, belli bir miktar Y elde etmek için, birlik kurulduktan sonra ihraç edilmek zorundadır. İkinci olarak, A'nın **yurt içi fiyat oranı** ile **değişim ticaret haddi** arasındaki sapma birlik kurulduktan sonra ortadan kalkar. Bundan dolayı A'nın tüketicileri, **marjinal ikame oranının** (yani toplumsal farksızlık eğrisinin eğimi) net değişim ticaret haddine (BP'nin eğimi) eşit olduğu noktaya satın alımlarını intibak ettirirler. O noktada X, uluslararası ticarete Y'ye dönüştürülebilir. Birinci etki aleyhendir. Çünkü daha düşük maliyetli kaynaktan daha yüksek maliyetli kaynağa kayılmıştır. İkinci etki ise (tüketim etkisi) B'nin lehinedir. Sonucu, bu iki etkiden hangisinin kuvvetli olduğu tayin edecektir.

Ticaret sapmasının refahı artırması ya da azaltması üzerine yapılan tartışmalar, Johnson'un da belirttiği gibi semantik olmaktan öte bir anlam taşımaz. Çünkü üç ülkeli (veya taraflı) bir dünyada ayrımcı olmayan tarife uygulanmasında en düşük maliyetli üreticisiyle zaten ticaret yapılmaktaydı. Buradaki analizde söz konusu ülke

Marjinal ikame Oranı:

Mallardan birinden bir birim daha az alındığında aynı fayda düzeyinde kalabilmek için diğer maldan alınması gereken miktarın oransal ifadesi.

Pür Ticaret Sapması: En

düşük maliyetli arz kaynağından ikinci en düşük maliyetli arz kaynağına ticaretin sapması.

Serbest dış ticaret koşulları "en iyi" iken, gümrük birliği nedeniyle ikinci en düşük maliyetli arz kaynağına ticaretin saptması **ikinci en iyi durum** olarak tanımlanır.

C'dir. Gümrük birliği A ile B arasında kurulduktan sonra, daha yüksek maliyetli üretici olmasına rağmen, ticaret C'den B'ye saptmaktadır. Çünkü ortak gümrük tarifesi B'nin arz fiyatının üzerindedir. En düşük maliyetli arz kaynağından ikinci en düşük maliyetli arz kaynağına ticaretin saptması pür ticaret saptmasıdır. Fakat A ile B arasında yeni ticaret de yaratılmış olduğundan, bunu ticaret yaratılması hesabına olumlu kaydetmek gerekir. Bu yapıldığı takdirde ticaret saptmasına iyi yani refahı artıran unsur olarak bakmak doğru değildir. Sonuç refah artıran ticaret yaratılması ile refahı azaltan ticaret saptmasından hangisinin daha kuvvetli olduğuna bağlıdır. Daha önce kısmi denge analizinde açıkladığımız gibi, ticaret yaratılması etkisi baskınsa refah artar, tersi durumda ise refah azalır.

SIRA SİZDE



Entegrasyondan sonra bir ülkenin refahının artması veya azalması hangi etkilere bağlıdır ve bu etkiler nasıl ortaya çıkar?

Ekonomik Entegrasyonun Dinamik Etkileri

Ülkeleri entegrasyona götüren sebeplerden biri, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından belki de en önemlisi, kalkınma için entegrasyondan beklentilerdir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin uluslararası entegrasyon hareketleri doğrultusunda yoğun çaba içinde buldukları ve 1950'lerden sonra bu faaliyetlerin şu veya bu düzeyde meyvesini verdiğini görüyoruz.

Kalkınma, Büyüme ve Sanayileşme

Belirtmek gerekir ki, kalkınma ve büyüme kavramlarının net bir ayrımı iktisat literatüründe yapılmamıştır. İktisatçılar çeşitli şekilde konuyu ele almaktadırlar. Bu iki kavramı aynı anlamda kullanan iktisatçılar olduğu gibi, ayrı kavramlar biçiminde değerlendiren ya da aralarında derece farkı bulunduğunu ifade eden iktisatçılar da vardır.

Bizim de benimsediğimiz Kindleberger'in tanımına göre: "Ekonomik büyüme daha fazla hasıla elde etmek, ekonomik kalkınma ise, hem daha fazla hasıla elde etmek hem de bu hasılanın elde edilmesinde kullanılan teknik ve kurumsal düzenlemelerin değişmesidir". Büyümeyi sadece elde edilen hasıla ile sınırlamamız doğru olmaz. O aynı zamanda etkinliği, bir başka deyimle girdi başına daha fazla çıktı elde edebilmeyi de içine alır. Buna girdi yapısındaki değişmelerle, girdilerin sektörler arasında tahsisini de katmalıyız. İnsanla bir benzetme yaparsak diyebiliriz ki, büyüme boyca uzama ve ağırlıkça artma ise, kalkınma fonksiyonel kapasitedeki değişmeyi ifade eder, mesela öğrenme kapasitesi gibi.

Kalkınma reel ulusal gelirin uzun dönemde artma gösterdiği bir süreçtir. Buradaki süreç belli güçlerin faaliyetlerini ve harekete geçirilmesini ifade eder. Bu güçler uzun dönemde faaliyette bulunur ve belli değişkenlerin vücut yapısında değişime sebep olurlar. Dolayısıyla ekonomik kalkınma tüm olarak toplumun kalkınması anlamına gelmez; onun sadece bir boyutudur.

Kalkınma bir kaç sebepten dolayı sanayileşme ile de bir tutulmamalıdır. Bunlardan ilki üretimin büyük bir kısmının tarım sektöründen sağlanmasının tek başına fakirliğin sebebi olmayışıdır. Sebep ancak tarımdaki düşük verimliliğe bağlanabilir. İkincisi, sanayideki gelişme büyük ölçüde tarımdaki gelişmeye bağlıdır. Üçüncü olarak da ekonomik kalkınma, sektörlerin basit kazançlarından ibaret değildir.

Bütün bu açıklamalardan sonra ekonomik kalkınmanın bir ölçüsünün olması gerektiği konusu da önem taşımaktadır. Kalkınmayı uzun bir zaman sürecinde, yıl-

Büyüme: Daha fazla hasıla elde etmek.

Kalkınma: Daha fazla hasıla elde ederken teknik ve kurumsal yapının da gelişmesi.

dan yıla reel GSYH'da artış olarak ifade edebiliriz. Eğer az gelişmiş bir ülkenin kalkınmasıyla ilgileniyorsak, o zaman, bir bütün olarak GSYH'daki artış yerine, kişi başına gelirdeki artışı dikkate almak zorundayız. Reel gelirdeki artış kendi başına fazla bir anlam ifade edemez. Çünkü nüfus artışı bazen gelirdeki artış oranının üzerinde olabilir. Nüfus artışından soyutlamak için reel gelirdeki artış oranından nüfus artış oranını çıkarmamız gerekir. Eğer $\Delta Y/Y$ nominal gelirdeki artış oranı ise, kişinin refahında net bir gelişmeden bahsedebilmek için $(\Delta Y/Y) > (\Delta N/N) + \left(\frac{\Delta P}{P}\right)$ olmalıdır. Bunun anlamı kişi başına gelirin arttığı, kalkınmanın aşamalı olarak gerçekleşme yolunda olduğudur.

Reel artışı dikkate almamız fiyat değişmelerinin gözden kaçmamasını sağlayacaktır: Eğer kişi başına gelir artışları bir şişkinlik ise, bir başka ifadeyle fiyat artışlarından başka bir şey değilse, bunun da kalkınma bakımından bir anlam ifade etmeyeceği açıktır. O hâlde fiyat artışları da yapılan hesaplamalarda göz önünde

bulundurulmalıdır. Öyle ise $\left(\frac{\Delta Y}{Y} > \frac{\Delta N}{N} + \frac{\Delta P}{P}\right)$ olmalıdır ($\Delta P/P$ fiyat artış oranıdır).

Burada üzerinde durmamız gereken bir nokta da az gelişmişlik ve düşük gelirlik kavramları olmaktadır. Bilindiği gibi doğal kaynaklar bu konuda önemli bir belirleyicidir. Amerika 1850'de az gelişmiş bir ülke olmasına rağmen fakir değildi. Buna karşılık bugün Kuveyt kişi başına gelir seviyesi itibarıyla ilk sıralarda bulunmasına rağmen gelişmiş bir ülke sayılmaz.

Entegrasyonun Kalkınmayı Etkileme Yolları

Ekonomik entegrasyon hareketlerinin, gerçekleştirildiği bölgenin kalkınmasında önemli bir role sahip olduğu kabul edilmektedir. Ekonomik entegrasyon hareketlerinden biri olan gümrük birliklerinin, birliği oluşturan bölge için şu yararları sağlayacağı beklenmektedir.

- i. Öncelikle, gümrük birlikleri ticaretin artmasını sağladığından, ticaretten sağlanan kazancı da artıracaktır.
- ii. Etkin olarak faaliyette bulunmayan endüstrileri daha etkin çalışmaya zorlayacaktır.
- iii. Dışsal tarifeler hem bölge içinde yeni endüstrilerin oluşumunu sağlayacak, hem de yabancı sermaye bölge içine akacaktır. Çünkü bölge içinde yatırım, yabancı sermaye için daha avantajlıdır. Bunun ortaya koyduğu sonuç bölge içinde **tarife fabrikalarının** oluşmasıdır.
- iv. Bölgenin ticaret hadlerini iyileştirme yoluyla da entegrasyon kalkınmayı hızlandırabilir. Çünkü ticaret hadlerinin iyileşmesi dışarıdan kaynak transferidir.

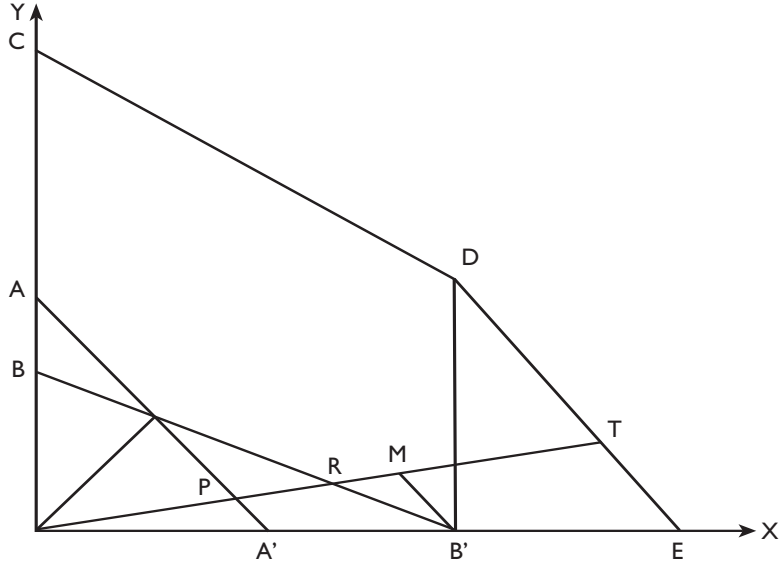
Belirtmeye çalıştığımız noktalardan bazılarını Şekil 8.4 ile açıklamaya çalışalım: A ve B gibi iki ülke düşünelim. Bu ülkeler X ve Y gibi iki mal üretiyor olsunlar.

Üretim imkânları eğrilerini kolaylık olsun diye doğrusal (sabit vazgeçme maliyeti) çizme yolunu seçtik. AA' maksimum X-Y bileşiminin belirli teknoloji ve kaynaklarla A ülkesinde üretildiğini, BB' de belli teknoloji ve kaynaklarla X-Y bileşiminin B ülkesinde üretildiğini gösteriyor olsun. Talep şartlarıyla birlikte tüketim noktası A ülkesi için P'de, B ülkesi için de R'de olsun. Şekil 8.4'ten de görüldüğü gibi tüketim kalıpları her iki ülkede de sabit kabul edilmiştir. Her iki ülkedeki tüketim noktaları orijinden geçen bir doğru üzerindedir.

Tarife Fabrikaları: Yüksek tarifeler nedeniyle yabancı sermayenin ülkeye mal satmak yerine mali ülke içinde üretmeyi tercih etmesi sonucu kurduğu fabrikalar.

Şekil 8.4

Üretim imkânlarının toplanması: Gelişmekte olan ülkelerin üretim imkânlarının toplanması ve birleştirilmesi bu ülkelerin ayrı ayrı elde ettikleri imkânlardan daha fazlasını elde etmelerini sağlar. AA' üretim imkânları doğrusu ile BB' üretim imkânlarının toplanması iki ülkeye daha fazla mal bileşimini üretmek ve tüketmek imkanı verir. $OP+OR+RM=OT$ de RM birleşmeden sonra elde edilen fazlalıktır.



- i) Eğer A ve B aralarında bir gümrük birliği oluşturulursa, bu ülkelerin üretim imkanları yeni bir üretim imkanları bileşkesi ortaya çıkaracaktır. Şekil 8.4'te de görüldüğü gibi bu eğri CDE kırık çizgisiyle gösterilmiştir. (Burada $AC=OB$, $B'E=OA'$ 'dir). Orijinden geçen ve sabit tüketim kalıbı varsayımıyla çizdiğimiz doğru, CDE'yi T noktasında kesmektedir. Bu nokta, birlikten önce ayrı ayrı hareket eden A ve B ülkesinin birlik sonrası X ve Y malı tüketiminin arttığını göstermektedir. Çünkü T noktasının koordinatları P ve R noktalarının koordinatlarındaki mal toplamından daha fazla X-Y bileşimine tekabül etmektedir. Yine mal ikame oranlarının A ve B'de farklı olduğu, birlikten önce de **tam uzmanlaşma** olmadığı takdirde, birlik kurmak ve bölge içi ticaretten kazanç sağlamak mümkün olacaktır. Böylece bölge içinde daha yüksek ve etkin üretim, daha fazla reel gelire imkân verecektir.

Çoğu az gelişmiş ülkede ihracat, ithalatı karşılamaya yetmemektedir. İthalat ihtiyacı ise hızla artmaktadır. Bunu kısmen önlemek için söz konusu ülkeler tüketim mallarında **ithal ikamesine** yönelmişlerdir. İthal ikamesine yönelme ise ekonomik çalışmayan endüstrilerin çoğalmasına neden olmuştur. Az gelişmiş ülkeler piyasalarını birleştirirlerse işletmelerini daha uygun ekonomik ölçüğe ulaştırabilirler. Uzmanlaşmaya gidilirse, maliyetli üretilen ithalat gerekleri birlik üyesi ülkelere daha ekonomik olarak elde edilebilir. Daha rasyonel ekonomik ölçek ve daha rasyonel ticaret kalıbı, entegrasyonla ulaşılan en önemli sonuçtur.

- ii) Entegrasyonun kalkınmaya ikinci bir katkısı da her ülkenin ayrı olarak başaramadığı optimal kaynak dağılımı ve tam istihdamın birlikte sağlanmasıdır. Ülkelerde entegrasyondan önce kaynaklar tam kullanılmamış olabilir. Genellikle az gelişmiş ülkeler için durum böyledir. Sermaye yetersizliği ve düşük talep eksik kullanımın esas nedenlerinden biridir. Eksik kullanma hâlinde hem üretim tam istihdam üretimi altında olacak, hem de tüketim bulunması gereken düzeyde bulunmayacaktır. Üretim ve tüketim A'da P'nin solunda B'de R'nin solunda bir yerde olacaktır. Birleşmeden sonra kaynak

Tam Uzmanlaşma: ülkenin ticarete konu olan mallardan sadece birini üretmesi.

İthal İkamesi: İthalat yoluyla karşılanmakta olan yurtiçi talebin teşvik edici ve koruyucu önlemler sayesinde yurtiçi üretimle karşılanması.

dağılımı etkinliğe yöneleceğinden üretim ve tüketim noktası T'de bulunacaktır. T ise nispi olarak daha iyi bir durumu ifade eder. Kaynaklar, etkin olarak üretmeyen firmalardan etkin üreten firmalara kayacak ve entegrasyon sayesinde rekabet de yaratılarak teknik etkinlik artacaktır. [(OP+OR)-OT=RM] bunu göstermektedir.

- iii) Birliğin, bir dışsal tarife ile birliğe üye olmayan ülkelerin ihracatlarına karşı yurt içi üretimi koruması durumunda birlik içinde ithalata rakip endüstriler doğmaya başlar. Yurt içi tasarrufların yatırıma dönüşmesi ya da yabancı sermaye yatırımları şeklinde olabilecek olan bu yeni yatırım akımları sayesinde, üretim imkânları eğrisi kuzeydoğu istikametinde sağa doğru kayacaktır. Keza, eğer Y, B'nin ithal malı ise, Y'yi üreten yeni endüstriler B'de kuruluyorsa B'nin üretim imkânları eğrisi Y eksenine istikametinde dışa doğru kayacaktır.

Burada belirtilmesi gereken bir husus da yabancı sermaye yatırımlarının rekabet etkinliği olan endüstriler oluşturmaları veya bu tür endüstrilere yatırım yapılması; ayrıca birlik dışı ülkelere ihracat yapabilmeleri hâlinde söz konusu yatırımlardan elde edilen yararın artacağıdır. Bu ise yeterli ölçüde büyük ölçeğe dayanan, imalat endüstrilerinde faaliyet gösterebilen firmaların geniş bir piyasa içinde bulunmalarına bağlıdır. Bunun sonuçları ise (a) üretimin artması ve maliyetlerin düşmesi, (b) piyasanın büyümesi ile büyük firma sayısının artmasıdır.

- iv) Burada üzerinde durulması gereken bir nokta da birlik kurulduktan sonraki ticaret hadlerinin alacağı durumdur. Ülke grubunun dışa karşı birlikte hareket etmesi, grubun pazarlık gücünü artıracaktır. Eğer birliğin dünya ticaretindeki yeri önemli ise veya monopol durumunda bir ya da birkaç malın satıcısı yahut da monopson durumunda bir ya da birkaç malın alıcısı ise, fiyatlar üzerinde etkili olabilecek, ticaret hadlerini birliği oluşturan ülkeler lehine çevirebilecektir. Eğer birliğin dış ülke ürünlerine karşı talebi daha elastikse ve birliğin ihracatına yönelen dış talep inelastikse, pazarlık gücündeki artma ticaret hadlerini daha iyi bir duruma getirecektir. Yine birlik içi ticaret kafi derecede büyükse ve bu ticaretin kompozisyonu birliğin dışarıdan ithal edilen mallara karşı talebini azaltıyorsa ticaret hadleri daha iyi olacaktır.

James Ingram'a göre özetlersek, ekonomik entegrasyonun üye ülkeler üzerine etkisi serbest ticaretin etkileri gibidir. Kaynakların etkin dağılımı ile üretim maliyetlerinin, işgücünün serbest hareketiyle ücretlerin, sermaye hareketleriyle faiz oranlarının eşitlenmesi sağlanacak ve bütün bunların sonucu olarak refah artacaktır.

Gelişme Yolunda Olan Ülkeler ve Entegrasyon

Son yıllara kadar dünya ülkelerinin kalkınmak amacıyla çeşitli yollar denediklerini görüyoruz. Bunlardan biri sosyalist ülkelerin uygulamış oldukları **otarşi**dir. Ancak zamanla bu politika değişmeye ve söz konusu ülkeler dışa açılmaya başlamışlar, kalkınma felsefeleri toptan değişmiştir.

İkincisi bazı kapitalist ülkelerin denedikleri *dışa açık (ihracata yönelik) kalkınma modelidir*; günümüzde de bu uygulama devam etmektedir.

Üçüncü olarak, bazı gelişmekte olan ülkelerin denedikleri ithalatı ikameye dayalı kalkınma modelidir. Bu modelin birtakım mahzurları görülmüştür; bunları şu şekilde sıralamak mümkündür.

- i) İthalat yapısında meydana gelen değişmeler ithal ikamesine bağlı ekonomilerin esnekliğini azaltmaktadır.

Otarşi: Ülkenin bütün ihtiyacını kendi iç üretimi ile karşılamaya çalışması durumudur.

- ii) Kalkınma için gerekli girdilerin fiyatını artırarak sektörlerde (tarım, sanayi) ihraç yönlü gelişmeye engel olmaktadır.
- iii) Tarifeler oldukça koruyucu olduğundan, bu uygulama yabancı sermayeyi tarife fabrikaları şeklinde ülkeye çekmiştir. Bu gelişme sanayide ikili bir yapının oluşmasına neden olmuştur.
- iv) Yabancı firmalar daha çok sermaye yoğun teknoloji kullandığından, gelişmekte olan ülkelerin işsizlik sorununu çözmede yardımcı olmamıştır. Bütün bunlar gösteriyor ki, gelişmekte olan ülkelerin entegrasyonu kalkınma yolunda alternatif bir model görmeleri gerekçesiz değildir. Söz konusu ülkeler arasındaki entegrasyon hareketlerinin altında yatan temel motifin kalkınma ümidi olduğu söylenebilir.

Entegrasyon hem otarşiden hem de dışa açık kalkınmadan farklıdır. Entegrasyonu otarşiden ayıran özellik, üçüncü ülkelere karşı ortak dışsal tarife ile bölgenin korunması; dışa açık kalkınmadan ayıran özellik ise üye ülkelerin her birinin ulusal piyasalarının bölgesel rekabete açılmasıdır. Ticaret yaratılması ve ticaret sapsması etkilerinin gelişmekte olan ülkeler açısından değerlendirilmesi pek yapılmamıştır. Ama bu etkiler onlar için de geçerlidir. Fakat önemli olan husus entegrasyonun bu ülkelerin kalkınmasına yardım edip edemeyeceği ve söz konusu ekonomilerin çeşitlenmesi noktasında toplanmaktadır. Burada da karşımıza sanayileşme çıkmaktadır. Sanayileşme gelişmekte olan ülkelerin esas amacı olmaktadır. Çünkü ancak bu sayede ihracatlarını çeşitlendirebilir ve ticaretten kazanç sağlayabilirler. Buna ilave olarak, tarım ve hammadde ihracatını da uluslararası fiyat dalgalanmalarının verdiği zararı da bu yolla önleyebilir veya azaltabilirler. Çünkü bilindiği gibi söz konusu ürünlerin uluslararası piyasalarda sanayi ürünlerine nazaran, riskleri daha büyüktür, fiyatları daha fazla dalgalanmaktadır

Gelişmekte olan ülkeler için gerçek alternatifler serbest ticaretle bölgesel koruyuculuk arasında değişir. Entegrasyon bu ülkelere otarşiden daha az maliyetle sanayileşme imkanı sağladığından üçüncü ülkelerle aralarındaki pazarlık güçlerini de artırır.

Melvin B. Krauss'a göre sanayileşmeyi teşvik için az gelişmiş ülkelerin entegrasyona gitmesi gerekmez, ihracatı sübvansiyonlarla desteklemek daha doğrudur. Yazara göre ihracat sübvansiyonlarının maliyeti bölgesel korumacılıktan düşüktür. Bu görüş birkaç mühim noktayı ihmal ettiği için eleştirilebilir. Bunlar:

- i) Az gelişmiş ülkeler sadece ihracatlarını geliştirmek değil, aynı zamanda ithalatlarını da kontrol etmeyi istemektedirler.
- ii) İhracat sübvansiyonları, bölgesel ortak dışsal tarifinin koruyuculuğunun yaptığını yapamayacaktır. İhracatını sübvansiyonla destekleyen ülke bu alanda rekabet ve misillemeyle karşı karşıya kalacaktır. Dahası gelişmekte olan ülkelerin kaynakları bu yarışa sonuna kadar götüremez. Ortak dışsal tarife durumunda ise bu, söz konusu değildir.
- iii) İhracat sübvansiyonları az gelişmiş ülkelerin pazarlık güçlerini de artıramaz. Bu ülkelerin, diğer ülkeler karşısında güçlü olmak için aralarında işbirliğine gitmeleri daha iyidir.

Bütün bunlar ihracat sübvansiyonlarının entegrasyon için bir alternatif olamayacağını göstermektedir. Bundan dolayı entegrasyon gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmeleri ve pazarlık güçlerini artırmaları bakımından geçerli bir yol olarak kalmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler entegrasyonu sanayileşmenin başlaması için bir araç

olarak görürken, gelişmiş ülkeler onu, mevcut endüstriyel gelişmeyi artırmak kadar ulaşılan düzeyi koruma aracı olarak da görmektedirler. Ekonomik entegrasyon gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle ilişkilerinde ekonomik durumlarını iyileştirmek için bir vasıta olarak da rol oynamaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler arasındaki entegrasyon, entegrasyonu oluşturan ülkeler içinde ekonomik aktivitelerin yoğunlaştığı ülkeler veya ülke içinde bölgeler ortaya çıkarabilecektir. Piyasadaki eğilimler bu tür alt bölgelerin oluşmasına az gelişmiş ülkelerde elverişlidir. Bu da entegrasyondan bazı bölgelerin veya ülkelerin daha kazançlı çıkmasına yol açacaktır. Buna **G. Myrdal, geri bırakma etkisi** (backward effect) demektir.

Bu etkinin ortaya çıkması şu şekilde olmaktadır. Piyasa güçleri ekonomik bakımdan cazip bölgelere yönelerek buralarda kaynakların birikimini sağlayacaktır. Bir başlangıç, arkasından diğerlerini de çeker, böylece bölge bütünüyle bir gelişme sürecine girer; diğer bölgelerin nitelikli işgücü ve sermayesi söz konusu bölgeye akar. Bölge ticarete ve kalkınmada diğerlerine göre daha fazla gelişir. Söz konusu ülke az gelişmiş bir ülke ise, bu ülkenin ticareti ve kalkınması diğerlerinin aksine daha az gelişme gösterir. Bütün bunlar entegrasyon bölgesinde eşitsizlikleri gittikçe artırır. Yapılan gözlemler bölgeler arası eşitsizliklerin gelişmiş ülkelerde gelişme ilerledikçe azalırken, az gelişmiş ülkelerde kalkınma ilerledikçe arttığını göstermektedir.

Kaynakların birkaç merkezde toplanmasının ortaya çıkardığı geri bırakma etkisi karşısında **yayılma etkisi** (spread effect) söz konusu olabilir. Gelişen bölgenin hammadde ihtiyacı, bölgeyi diğer bölgelerle ticari ilişkiler içine sokar ve bölgelerde yeterli işgücü varsa, tüketim malları sanayilerinin bu bölgelerde kurulması sağlanır. Yayılma etkisi tarımsal alanların da gelişmesine katkıda bulunur.

Gelişmekte olan ülkeler arası entegrasyonun ortaya çıkardığı eşitsizlik bir bütün olarak bölgenin yararına ise ve bölgenin hızlı kalkınmasına katkıda bulunuyorsa, kısa zamanda ortaya çıkan bu eşitsizliği faydalı bulmak gerekir. Bunu geliştirmekte olan ülkeler arası entegrasyonun tabiatı tayin edecektir. Eşitsizlik uzun süre devam edemez. Tarih belli zamanlarda oluşan mali, ticari, üretim kutuplarının zaman içinde şiddetini yitirdiğini göstermiştir. Fakat bu süre geliştirmekte olan ülkelerde daha uzundur. Eşitsizlik durumu üye ülkeden almama, hatta ona karşı tarife koyma gibi tedbirler almaya da sebep olabilir. Sanayileşmemiş birlik üyesi ülkelerin şikâyetleri daha fazla olacaktır. Bu dengesiz kalkınmadan dolayı meydana gelen iç gerilmeler birliği korumayı son derece güçleştirebilir.

Ortaya çıkan eşitsizlikler çeşitli tedbirler alınarak çözülebilir. Bunlardan biri entegrasyonu oluşturan ülkeler arasında bir kamu maliyesi sistemi oluşturmaktır. Özellikle kamusal mallar üretiminde kullanmak için bu kaynağa ihtiyaç duyulacaktır. Çünkü kamusal mal üretimi dışsal tarifeden fazla etkilenmez.

İkincisi bölgesel kalkınma bankalarıdır. Geri kalmış ülkeler veya bölgelere bu bankanın fonlarından aktarma yoluyla o bölgelerde kalkınma teşvik edilebilir. Üçüncü olarak, faktörlerin geri kalmış yörelere akmalarını cazip hâle getirmek için teşvik vasıtalarından yararlanılabilir. Nihayet endüstri kuruluş yeri seçimi çeşitli teşvik araçlarıyla az gelişmiş yörelere kaydırılabilir. Vergi muafiyeti ya da düşük

Resim 8.2



Gunnar Myrdal
(1898-1987)
Nobel ödüllü,
İsveçli iktisatçı.

Geri Bırakma Etkisi:

Entegrasyon sonrasında, ekonomik aktivitenin belirli bölgelerde yoğunlaşması sonucu diğer bölgelerin nispi geri kalması

Yayılma Etkisi: Entegrasyon sonrası gelişen bölgelerin talepleriyle diğer bölgelerin de gelişmesini hızlandırması

oranda vergi, krediyle destekleme gibi araçlar bu konuda yararlı olacaktır. Eşitsizliği ortadan kaldırma ya da hafifletmenin yolu kalkınma politikaları koordinasyonunun sağlanmasından geçer.

Ancak gelişmekte olan ülkelerde entegrasyon hareketlerinin karşılaşacağı bazı sorunlar da mevcuttur. Bu sorunların kaynağı gelişmekte olan ülkelerin genç veya yeni bağımsızlık kazanmış ülkeler olmalarıdır. Fransız İhtilalinin 1789'dan sonra ulus-devlet fikrini yayması, imparatorlukların dağılmasının en önemli sebeplerinden biridir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısına kadar bu dağılma devam etmiş, Sovyetler Birliği'nin 1991'de dağılmasıyla son bulmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin entegrasyon sorunları da işte henüz kurumsal düzenlerini bu ülkelerin tam olarak kuramamış olmalarından kaynaklanır. Bu sorunları üç genel başlık altında toplayabilir ve **kutuplaşma, bölge içi ticaret sapması ve sorunların politizasyonu** olarak sınıflandırabiliriz.

Kutuplaşma, temel olarak yukarıda da bahsedilen geri bırakma etkisinden kaynaklanmaktadır. Entegrasyon sonrası kaynaklar daha gelişmiş ülkelere kaymaktadır. Eğer uygun bir tazmin mekanizması oluşturulmazsa entegrasyon üyeleri bundan rahatsız olmakta, sonuçta entegrasyonun dağılmasına kadar gidilebilmektedir. İkinci temel sorun, ulusal politikaların birlik içinde ekonomik sapmalar meydana getirmesidir. Bunun önüne geçebilmek için uluslararası (supranational) bir otoritenin oluşturulması gerekir. Üçüncü sorun ise entegrasyonda ortaya çıkan sorunların çok çabuk politize edilmesidir. Hemen hemen bütün gelişmekte olan ülkeler milli hâkimiyetlerine düşkün olduklarından ekonomik alanda sağlıklı değerlendirme imkanından mahrumdurlar. Bağımsızlıklarını yeni kazandıkları için uluslararası bir otoriteye teslim olmaları zor olmaktadır. Kararlarında bağımsızlığa çok titizlenmektedirler.

Kutuplaşma: Geri bırakma etkisinden kaynaklanmaktadır. Entegrasyon sonrası kaynaklar daha gelişmiş ülkelere kaymaktadır.

Bölge İçi Ticaret Sapması: Ulusal politikaların birlik içinde ekonomik sapmalar meydana getirmesi.

SIRA SİZDE

4

İthalatı ikameye dayalı kalkınma modelini nasıl değerlendirebiliriz, bu modelin bazı sakıncaları var mıdır?

ENTEGRASYONUN BAŞARI ŞARTLARI

Entegrasyona katılan ülkeler, daima fayda-maliyet analizi yaparlar. Başarılı bir entegrasyon için bu da yeterli değildir; ayrıca entegrasyonun yararlarını, tüm bölge ülkeleri açısından göz önünde bulundurmak gerekir. Piyasanın bütünleşmesi için bölge ülkelerini birbirine bağlayan bir taşıma ağı kurmak ve yine ödemeler dengesinde karşılaştıkları zorlukların, başlangıçta olmasa bile, ilerdeki evrelerde üstesinden gelme çabası içinde olmak gerekir. Şimdi başarılı bir entegrasyonun genel şartları üzerinde sıra ile durmaya çalışalım.

Gelişmişlik ve Kaynak Donanımı

Entegrasyona üye ülkeler, entegrasyonun başarılı olması için, kalkınma düzeyleri itibarıyla birbirine yakın olmalıdırlar. Bazı ülkeler çok geri kalmış, diğerleri nispeten ileri bir kalkınma düzeyinde bulunuyorlarsa, entegrasyon başarılı olmak için kendisini zorlamak durumunda kalacaktır.

Kalkınma düzeyi farklılıkları geçimlik tarım sektörünün dışında sanayi sektörü farklılıklarıyla kendini göstermektedir. Sanayileşme politikaları, kaynak donanımı farklılıkları, ülkeleri farklı düzeyde kalkınma aşamasına götürmektedir. Bazı ülkelerin sanayileşmek için takip ettikleri politikalar (tarifelerin yüksekliği veya düşüklüğü, kotalar ve rekabeti önleyen başka unsurlar), diğer ülkelerde entegrasyona kadar takip edilmemiş olabileceği gibi, düşük düzeyde de takip edilmiş olabilir.

Sanayi sektörü birbirine yakın büyüklüğe ulaşmış ekonomiler arası entegrasyon, daha başarılı olabilir. Tarife yapılarındaki farklılıklar, ülkelerin sanayi maliyetleri hakkında da bize bilgi verebilir. Yüksek koruma duvarlarına alışmış sanayi yapıları, yüksek maliyetlerden dolayı, entegrasyonun başarısını önleyecektir. Öyle ülkeler söz konusu olabilir ki, bu ülkelerde tarife yapıları, sanayinin entegrasyonda da zorluk çekmeyeceği düzeydedir. Böyle ülkelerin oluşturduğu entegrasyon başarılı olabilecektir. Kişi başına verimlilik farklılaştığı zaman entegrasyonda sıkıntılar ve gerilmeler ortaya çıkar.

Entegrasyonun başlangıcında, endüstriyel çıkarlar birbirinden büyük farklılıklar arz ediyorsa, bu da başarı şansını azaltacaktır. Entegrasyonun başarılı olabilmesi için çıkar farklılıkları minimize edilmelidir. Bu ise ölçek ekonomilerinden yararlanmayı ve yeni endüstrilerde uzmanlaşmayı sağlayacaktır.

Entegrasyonda, daha ileri düzeyde sanayileşmiş bir veya birkaç üye bulunabilir. Bu ülkelerin, entegrasyon alanı için ürettiği ürünlerden bir kısmının üretimi diğer ülkelere devredilebilir. Böylece rekabet şartları eşitlenmeye yönelebilir ve tezatlar azaltılabilir.

Geçimlik tarım sektörünün büyüklüğü, her şeyden önce açık ve büyük bir pazar sağlamaz, çünkü **doğal koruma** bu ülkelerin dışa açılmasını önler; ayrıca bu sektörün büyüklüğü taşıma ve eğitim bakımından geriliği simgelediğinden, entegrasyonun başarısının aleyhine durumlara yol açar.

Emek ve sermaye donatımı itibarıyla ülkelerarası farklılıklara değinmekte de yarar görüyoruz. Bazı ülkelerde emek bol olduğundan fiyatı düşük olabilir. Bazılarında ise sermaye ucuz faktör durumunda bulunabilir. Serbest ticaret bölgesi oluşturulan bir bölgede bu durum, uzmanlaşma açısından yarar sağlayabilecektir. Fakat böyle durumlar emek ya da sermaye yoğun tekniklerin kullanılması sonucunu doğurabilecektir. Ancak değişikliklerin arzu edilmemesi, entegrasyona girişi engelleyebilir. Gelişmekte olan ülkeler arasında emek ve sermayede fiyat farklılıklarının önemli olmaması bu ülkeler arası entegrasyonda uzmanlaşmanın yararlarını azaltmaktadır. Bu yüzden faktör hareketi de genellikle sınırlı kalacaktır.

Emekle toprak arasındaki durum da böyledir. Eğer emek-toprak oranı ülkeler arasında emek akışını hızlandıracak düzeyde değilse, ülkeler entegrasyondan önce uzmanlaşmış demektir ve göç sorunu olmayacaktır. Fakat iklim ve coğrafi şartları farklı olan ülkeler arasında bu akış her zaman söz konusu olabilir. Maden kaynaklarındaki farklılıklar da ticaretin artmasını teşvik eder. Tarifeler kalktığı takdirde bu maddelerin kullanımı bölge içinde artar. Ancak söz konusu malların arzı elastik değilse ve üçüncü ülkelerin talebi de inelastik değilse, bölgeden dışa yapılan ihracatın değeri düşecektir. Fakat bölgenin bir ya da bir kaç ülkesi, bazı mallarda tekel gücüne sahipse o takdirde bu ülkeler, ortak politika ile ticaret hadlerini ni lehe çevirebilirler.

Altyapı İmkânları

Bu daha ziyade gelişen ülkelerin problemidir. Gelişmekte olan ülkeler, aralarında kurulmamış altyapı ilişkilerinden dolayı, ulaştırma ve haberleşme sıkıntıları çekmektedirler. Bu durum piyasalar arasında geçişi engellemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde demir yolu bağlantılarının bulunmayışı nedeniyle ticari faaliyet ülkelerin büyük limanları arasında yürütülmeye çalışılmaktadır. Kıyı merkezlerinin iç kısımlarla demir ve kara yolu bağlantıları yok denecek kadar azdır. Gelişmiş ülkelerde bu böyle olmayıp limanlarla, demir ve kara yolu bağlantıları yoğunudur. Bu ülkeler arasında entegrasyonun altyapı sorunu yok denecek ka-

Doğal Koruma: Bir ülkenin coğrafi şartlarının o ülkeyi hem dünyadan hem de iç bölgelerini birbirinden soyutlaması durumu.

dar azdır.

Gelişmekte olan ülkelerin yol şebekesi yoğun olarak kullanılmadığından, kaynaklar atıl kalmakta, maliyetler yükselmektedir. Bölge ülkelerinin aralarındaki yol sorunu bir ya da birkaç ülkenin değil, entegrasyonu oluşturan ülkelerin birlikte çözebilecekleri bir sorundur.

Haberleşme de ulaşım ağı kadar önemli görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında, altyapı kolaylıkları entegrasyonun başarılı olabilmesi için gereklidir. Gelişmekte olan ülkeler açısından önemi, kaynakları daha rasyonel kullanma imkânı vermesi yanında, kaynaklara ulaşma imkânı da sağlamasından gelmektedir. Altyapı yetersizliğinin ortaya koyduğu “doğal koruma” şartları yumuşatılmazsa entegrasyonun başarılı olması mümkün olmayabilecektir.

Ödemeler Dengesi ve Döviz Kuru

Başarılı bir entegrasyon için kabul edilmiş ödemeler dengesi ve döviz kuru politikası, bölge için önem arz eder. Bölge içinde yanlış yönlendirilmiş döviz kuru politikası, tarifeler kadar iç ticarete engel olabilir. Aşırı değerlenmiş kurlar bölge ülkelerini bölge dışından ithalata zorlayabilir. Entegrasyondan sonra rekabet şartları değişeceğinden, ticaret sapması hem bölge içinde hem de bölge dışında, yeni ticaret kalıplarının oluşumuna sebep olacaktır. Bundan dolayı döviz kurunu piyasanın istediği düzeyde tutmak kolay değildir. Aralarında iç bağımlılık artarken bölge ülkelerinin, kendi döviz kurlarının ticarete işbirliğine ve yabancı yatırıma engel olacak şekilde değerlenmesine izin vermemelidirler.

Ticaret sapmasının üye ülkelerin ödemeler dengesine etkisi, ticarete konu olan malların CIF (cost-insurance-freight: maliyet, sigorta, navlun) fiyatlarının artmasıdır. Bu durumda ortaya kazanç sağlayan ve zarar gören ülkeler çıkacaktır. Entegrasyondan beklenen, ithal eden ülkenin zararının tazmininin sağlanmasıdır. Bölge içinde ticarete bulunmak ve fazla veren ülkelerin, açık veren ülkelere mal satın almasını sağlamak bir nevi tazmin anlamına gelir. Böyle durumlarda, devalüasyona da müsaade edilebilir. Fakat bu devalüasyon ortaklara yönelen bir devalüasyon olmayıp genel bir devalüasyon olmalıdır.

Şunu belirtmek gerekir ki, bölgede ticaret ve ödeme sorunlarını çözmenin en kestirme yolu, bölge ülkeleri arasında finansal kuruluşların oluşturulmasıdır. Böylece bir yandan dış ticareti açık veren ülkelerin, kısa vadeli finansmanları sağlanabileceği; öte yandan ortak politikaların kredilendirilmesi mümkün olacaktır. Bunun bir diğer katkısı da artan ticaretin, ticaret finansmanından ve merkez bankaları arası işbirliğinden teknik anlamda yararlanmasıdır.

Bir başka husus da bu noktada bir ödemeler birliği mekanizması oluşturulmasıdır. Bu mekanizma ile açık veren ülkelere kredi vermek fazla veren ülkelere de kaynakları kanallandırmak mümkün olacaktır. Mekanizma, bugün faaliyette bulunan IMF yahut Avrupa Ödemeler Birliği hüviyetinde olabilir. Krediler otomatik olarak devreye sokulabileceği gibi, geri ödeyen ülkelere, bu ödeme sırasında ulusal paralarını kullanma imkânı verilebilir. Böylece entegrasyonunun mali cephesindeki sorunlar çözümlene imkânı bulabilecektir.

Ulusal Egemenlik Anlayışı

Entegrasyonun başarılı olma şartlarından biri de ulusal ekonomik politikaların uyumlaştırılmasına çalışılmasıdır. Bir anlamda ekonomik politikalar üzerinde, entegrasyonu oluşturan ülkelerin üstünde yeni oluşturulmuş otoriteler karar alma durumunda olacaktır. Az gelişmiş ülkeler arası entegrasyonun en önemli sorunların-

dan biri egemenlik anlayışından kaynaklanmaktadır.

Ekonomik entegrasyon ile ülkenin üzerinden kontrolünün kalktığı ilk alan, tarife politikası olacaktır. Serbest ticaret söz konusu ise, sadece bölge ülkeleri karşısında, ortak pazar söz konusu ise hem bölge ülkeleri kendi aralarında hem dışa karşı ortak bir tarife politikası gütmek durumunda kalacaklar; dolayısıyla üçüncü ülkelerle ticari ilişkilerinde ulusal egemenlik alanları daralacaktır.

Entegrasyonu oluşturan ülkeler, kalkınma politikalarında da kendi başlarına davranamazlar. Bölgenin bütünüyle kalkınması söz konusu olduğundan, herhangi bir ülkenin kendi politikası açısından entegrasyondan ayrı düşmesi, entegrasyonu başarısızlığa götürür. Çünkü entegrasyonu oluşturan ülkeler çoğu zaman homojen değildir.

Faktör hareketlerinde de aynı durum söz konusudur. Bilindiği gibi ortak pazar aşamasında faktörlerin hareketi serbesttir. Ücret ve faiz oranlarındaki farklılıklar entegrasyonun bölgeleri arasında sermaye ve emeğin akışına yol açacaktır. Gerçi tam serbestlik sağlansa bile bu faktörlerin bölgeler ve ülkeler arasında hareketliliği sınırlı düzeyde kalmaktadır. Faktör hareketi bölgeler arası faktör fiyatlarının dengelenmesine katkıda bulunmakta, emek ve sermaye kıtlığını önleyerek kalkınmayı hızlandırmaktadır ama bu üye ülkeler arasında gelişme farklılıklarına sebep olabilir ve politik açıdan kabul edilmeyebilir.

Bir ülkenin uyguladığı ve diğerlerini dolaylı yoldan etkileyebilecek bir iç ekonomik politika, ya da doğrudan etkilemeye yönelik bir dış ekonomik politikanın olumsuzluklarına tepkiye sevk etmesi mümkündür. Entegrasyonda bu tür çatışmaları önlemek için uluslararası kurumların, yavaş ama belirsizliklere daha az teslim anlamında bir politika takip etmesi başarıyı artırma imkânı verecektir.

Bölgesel Yatırım Politikası

Entegrasyonun ticarete ve sanayide kapasite kullanımına etkisi hemen ortaya çıkmakla birlikte, çoğu yararları ancak uzun vadede görülebilir. Bundan dolayı, hem ölçek ekonomilerinden hem de uzmanlaşmadan yararlanmak için yeni yatırım kararlarında da uyum sağlamak gerekir. Bunun iki temel nedeni vardır: Birincisi, ülkelerin tek başlarına uyguladıkları politikalarla yatırımlardan yeterli ölçüde yararlanamaması ihtimali, ikincisi de daha sonra tazmin sorununun ortaya çıkmasının önlenmesini sağlamaktır.

Yatırım kararlarının bölgesel olarak uygulanması, kaynakların bölge içinde daha iyi değerlendirilmesini sağlayacaktır. Aynı alana, kaynak yöneltmekle ortaya çıkacak kaynak israfının önüne, kaynakların koordinasyonu yoluyla geçmek mümkündür. Bunun bir diğer faydası da ülkelerdeki kalkınma farklılıklarından dolayı ortaya çıkabilecek sorunlara çözüm bulmak, kalkınma sürecinde faydaları eşit olarak dağıtmak ve aynı büyüme hızını sağlamaktır. Endüstrilerin yerleşiminden doğabilecek çekişmelerin de önüne geçilebilecek olan bu ortak yatırım politikasıyla, bölge içi ticaret dengelerinin korunmasına da yardım edilecektir.

Yatırım politikası, taşıma maliyetlerinin azaltılmasını da sağlayabilir. Taşıma problemi önemli bir maliyet unsurudur ve bundan önceki altyapı başlığı altında, konu üzerinde durulmuştur. Yatırımlar merkezî olarak planlanırsa, birbirinden girdi kullanan firmaların ürün maliyetlerinde azalma olacaktır. Fakat malların tüketiciye ucuz ulaşımı da önemlidir. Yatırım politikasını koordine ederken bu tür amaçlara ters düşen kararlar alınmamalıdır.

Yatırımların dağılımında temel kriterler de bulunabilir. Bunlardan birincisi, açıkça karşılaştırmalı avantajın olup olmadığına; ikinci olarak bu endüstrilerin söz

konusu ülke veya bölgede örneklerinin var olup olmadığına; üçüncü olarak da ülkede bu endüstriyi kurma arzusunun bulunup bulunmadığına bakmak gerekir. Bu temel kriterlerden hareket edildiği takdirde entegrasyonun başarısızlık nedenleri azaltılabilir.

Bölgesel Dengesizlikler ve Tazmin Mekanizması

Bölgesel yatırım politikasıyla bütün sorunları çözmek mümkün değildir. Bazı ülkeler ilerleyen dönemlerde geri bırakma etkisinden şikâyet edebileceği gibi, bazıları da bu durumdan memnun olabilirler.

Kalkınmayı bütün ülkelere eşit şartlarda yaymak her şeye rağmen mümkün olmayabilir. Ödemeler bilançosunda sürekli ve ısrarlı kötüleşmeler olması, yüksek ithalat fiyatları nedeniyle yurt içi fiyatların yükselmesi, bölgesel rekabetten dolayı istihdam ve ekonomik aktivite düzeyi üzerine ters etki; ithalattan vergi almama sonucu kamu gelirlerindeki azalmanın yerini dolduramama, sanayileşme için gelecekte ümitli olunmaması gibi durumlarda tazmin prensibini devreye sokmak gerekecektir. Bu prensibe göre, herhangi bir nedenle ortaya farklılık çıkarsa bu farklılık, farklılığa sebep olan ülke ya da birlik üyeleri tarafından tazmin edilmelidir. Avrupa Birliği bu konuda başarılı bir örnek vermiştir. İspanya, Portekiz, Yunanistan, İrlanda, İtalya ve son katılan Doğu Avrupa ülkeleri bu tazmin mekanizmasından büyük kaynaklar elde etmişlerdir.

Tamamlayıcılık ve Rakiplik Tartışması

Ülke içinde tarifelerin arkasında yüksek maliyetle çalışan endüstrilerin ürünlerinin yerini, birliğe üye ülkelerin daha düşük maliyetle ürettikleri ürünlerin alacağından daha önce bahsetmiştik. Bu, etkinliğin artmasını ve ticaret yaratılmasını sağlar. Aksine eğer üretim daha düşük maliyetli üreticiden daha yüksek maliyetli üreticiye kayarsa bu da kaynak israfına ve etkinliğin ve refahın azalmasına sebep olacaktır. Ticaret yaratılması etkisinin ticaret sapması etkisinden büyük ya da küçük olması ticaret hacmine olduğu kadar maliyetler arasındaki farka da bağlıdır. Öyleyse hangi grup ülkeler ekonomik entegrasyona gitmelidir?

Ülkeler birbirlerine karşı şu dört durumda bulunabilirler:

- Aktüel rakip-potansiyel rakip
- Aktüel tamamlayıcı-potansiyel tamamlayıcı
- Aktüel rakip-potansiyel tamamlayıcı
- Aktüel tamamlayıcı-potansiyel rakip

Bu durumlardan ilk ikisi günümüz entegrasyon hareketlerini açıklayabilecek çerçeveler sunmaktadır. Aşağıda yapacağımız açıklamalar bu anlamda değerlendirilmelidir.

Eğer birliği oluşturan ekonomiler rakip ekonomilerse (büyük ölçüde benzer mallar üretme veya maliyet yapıları itibarıyla birbirine yakın olma durumu) bu durum, ürünler arasında ikame fırsatları yaratacağından ticaret yaratılması etkisi büyük olacaktır. Fakat o malın en düşük maliyetli üreticisi birlik dışında kalıyorsa bu istisnai olarak ticaret sapması etkisine yol açacaktır. Tamamlayıcı (birbirinden farklı mallar üreten veya maliyet yapıları arasındaki fark büyük) ekonomiler arasında oluşturulacak entegrasyonda kaynakların yeniden dağılımı fazla etkilenmeyeceği için ticaret yaratılması çok büyük olamayacaktır.

Bu geleneksel rekabetçi-tamamlayıcı görüşün aksine tamamlayıcı ekonomilerin kurduğu bir gümrük birliğinin rakip ekonomilerin kurduğu bir gümrük birliğine göre ticaret yaratılması bakımından daha fazla kazanç sağlar diyen iktisatçılar da

vardır. Çünkü birlik içinde ticaretin genişlemesi, üyelerin yurt içi üretimlerini esas olarak etkilemeyecektir. Bu bizi kalkınma bakımından aynı düzeyde olan ekonomilerin birleşmesi gerektiği sonucuna götürür. Fakat eğer gümrük birliğini oluşturan ekonomilerin geniş piyasasından yararlanma imkânı olur ve de kalkınma için gerekli fonu temin etmek mümkün olursa, yukarıdaki görüşe paralel olarak, gelişmiş ülkelerin oluşturacağı birliğe bir az gelişmiş ülke girebilir, tamamlayıcı ülkelerin entegrasyonu da yararlı olabilir. Bu bakış açısı gümrük birliğine üye ülkelerin potansiyel tercih fonksiyonlarına sadece sanayileşme ve istihdam yaratılması değil, aynı zamanda döviz tasarrufu sağlama, sermaye yaratılması gibi hususları da dahil ederek geleneksel teoriden ayrılır. Bu açıdan yaklaşıldığında ticaret yaratılması ve ticaret sapması tabirleri yerini “kalkınma yaratılması” ve “kalkınma sapması” tabirlerine bırakacaktır. Gelişmekte olan ülkeler konusuna ilk eğilen yazarlar olarak Cooper ve Massel’in görüşleri tamamlayıcı ekonomilerin daha başarılı bir entegrasyon oluşturacakları yönündedir.

Rekabet ve tamamlayıcılık unsurları, rekabetin etkinliğine bağlıdır ki bu da aynı kalkınma aşamasında bulunan ekonomiler arasındaki birlikten sağlanabilir. Bunu da en iyi şekilde gelişmiş ülkelerin aralarında oluşturdukları birlik temin eder. Eğer gelişmekte olan bir ülke bu birliğe girecekse “çocuk sanayilerinin” korunmasını sağlamak için bir intibak devresine ihtiyaç duyabilir.

Birlik öncesinde maliyetler arasındaki fark büyük olduğu takdirde birlik kurulduktan sonra elde edilecek yarar da büyük olacaktır. Çünkü bu sayede kaynaklar daha etkin olarak dağılacaktır.

Birliğin, birlik dışına uyguladığı tarife seviyesini de bu arada belirtmek gerekir. Eğer birlik kurulduktan sonra ortak dış tarife düşük bir oranda tutulursa bu, en düşük maliyetli üreticinin birlik dışında kalması ihtimalini azaltacağı için üretim etkisi ve ticaret yaratılması etkisi büyük olacaktır.

Oluşturulan birliğin geniş bir piyasasının olması da ticaret sapması etkisini azaltacaktır. Fakat çok geniş piyasalarda taşıma maliyetleri sorun yaratabilir. Çünkü ticarete en büyük engellerden biri de taşıma maliyetleridir.

Amaç, ticaret olduğu takdirde bize göre de gelişmiş ülkeler arası entegrasyon daha yararlıdır. Fakat gelişmekte olan ülkelerin temel sorunu kalkınma olduğundan, bu ülkeler arası entegrasyon eksikleri tamamlama ve ekonomik kalkınmayı gerçekleştirme amacına yönelik bulunmakta bu nedenle büyük ölçüde tamamlayıcılığa ihtiyaç göstermektedirler.

Gelişmekte olan ülkeler, entegrasyon yolunda ne tür zorluklarla karşılaşabilirler ve bu zorlukları nasıl aşabilirler?



Özet



Entegrasyon kavramını anlamak ve yakın olduğu kavramlarla ilişkisini tanımlayabilmek

Entegrasyonun çeşitli tanımları yapılmakla birlikte tam ve genel bir entegrasyonun esas kriteri, aynı mal ve hizmetlerin fiyatlarının her yerde aynı veya birbirine yakın olmasıdır. Ekonomik entegrasyon ve ekonomik işbirliği birbirine yakın kavramlardır. Ancak aralarında önemli farklar da bulunmaktadır. Bu farklara rağmen, her entegrasyonun temelinde ekonomik işbirliğinin yattığı da akıldan çıkarılmamalıdır.

Entegrasyonlar hem kuruluşlarında hem de gelişme süreçlerinde değişik aşamalardan geçer. Serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, tam ekonomik birlik, siyasal bütünlük entegrasyonun aşamalarını ve değişik entegrasyon tiplerini oluşturmaktadır.



Ekonomik entegrasyonun statik ve dinamik etkilerini tanımak ve entegrasyona dahil olan ülkelerin refahındaki artış veya azalışlarla ilgili sonuçlara ulaşabilmek

Entegrasyonun ticaret yaratılması ve ticaret sapması olmak üzere iki temel ekonomik etkisi olmaktadır. Ülkeler entegrasyona gittikten sonra refahlarının artıp artmayacağı bu etkilere bağlıdır. Genel olarak ticaret yaratılması etkisi, ticaret sapması etkisinden büyük olduğunda entegrasyonun ülke refahını arttıracığı söylenir. Entegrasyonun statik etkileri kısmi denge analizi ve genel denge analizi aletleri ile incelenmektedir. Entegrasyonun dinamik etkileri ise kalkınma üzerindeki etkileridir. Bu etkiler ise pazarın büyümesinin sağladığı kalkınmayı da arttıran sonuçlar doğurur; ticaret haddinin birlik lehine olması, ölçek ekonomileri, dışsal yararlar bunlardandır.



Özellikle gelişmekte olan ülkelerin entegrasyon bölgesi oluşturmaları ve bu oluşumların kalkınmaya katkısını ifade edebilmek

Gelişmekte olan ülkelerin entegrasyondan amaçlı kalkınmalarını piyasa mekanizmasından kopmadan gerçekleştirmektir. Bunun için imkanlarını birleştirerek sanayilerini geliştirmeyi, ticaret hadlerini iyileştirmeyi, ortak dışsal yararlar elde etmeyi amaçlamaktadırlar.



Gelişmekte olan ülkeler arasındaki entegrasyon hareketlerini incelemek ve entegrasyonun başarı şartlarını ortaya koyabilmek

Gelişmekte olan ülke entegrasyonları hem ihracatlarını geliştirmeyi hem de zorunlu olmayan ithalatlardan kısmayı amaçlamaktadır. Sübvansiyonlar maliyetli olduğundan içe kapanarak ithalatı ikame de pazardan kopma anlamı taşıdığından entegrasyon makul bir ara yol gibi görünmektedir. Ancak, bu ülke entegrasyonları ulusal egemenlik, kutuplaşma ve politizasyon sorunlarıyla sıkıntı çekmekte ve başarısız olmaktadır.



Ekonomik entegrasyonların başarılı olacağını açıklayabilmek

Yaşanan deneyimlerle kurulan bütün entegrasyonların başarılı olamadıklarını biliyoruz. Entegrasyonların başarısı altyapının iyi çalışmasına, farklılıkların iyileştirilmesine, haksız gelişmelerin tazmin mekanizmasıyla düzeltilmesine, kaynak tamamlayıcılığına ve piyasa etkinliğine bağlıdır. Sorunların politize edilmemesi, kutuplaşmalara meydan verilmemesi gerekir.

Kendimizi Sınayalım

1. Aşağıdakilerden hangisi entegrasyonun aşamalarından **değildir**?

- Gümrük Birliği
- Ortak Pazar
- Siyasi Birlik
- Sınır Ticareti
- Tam Ekonomik Birlik

2. Aşağıdaki önermelerden hangisi doğru **değildir**?

- Bütün entegrasyon hareketlerinin arkasındaki temel amaç siyasi bütünlüğe ulaşmaktır.
- Gelişmekte olan ülkelerin entegrasyondan temel beklentisi kalkınmayı hızlandırmasıdır.
- Serbest ticaret bölgesinin üyeleri, üçüncü ülkelerle ilişkilerinde tamamen kendi ulusal çıkarlarını doğrultusunda hareket edebilirler.
- Ortak Pazar aşamasında üretim faktörlerinin serbestçe dolaşımı da sağlanır.
- Gümrük birliği aşamasında, birliği oluşturan üye ülkeler, kendi aralarında ticarete konan bütün engelleri kaldırdıkları gibi; üçüncü ülkelere karşı da ortak bir gümrük tarifesi uygularlar

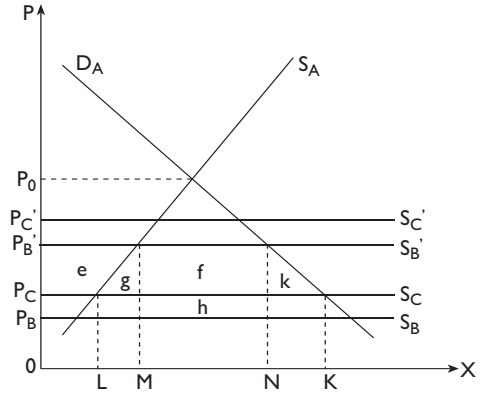
3. Ticaret yaratılmasının ülke refahı üzerindeki etkisi ile ilgili olarak aşağıda verilenlerden hangisi doğru **değildir**?

- Refahın artması için ticaret yaratılması etkisi ticaret sapması etkisinden büyük olmalıdır.
- Partner ülkelerin ürettikleri mallara talep büyük ve üçüncü ülkenin ihracatına talep düşük olmalıdır.
- Üçüncü ülkelerde ticaret engelleri ne kadar yüksekse, ticaret yaratılması gümrük birliğinde o kadar yüksek olur
- Üçüncü ülkelerin arzı ne kadar inelastikse, birliğin kazancı o kadar yüksek olur.
- Maliyet yapılarının, aynı mallar için birbirine yakın olması ticaret sapması etkisini artırır. Farklı maliyet yapılarının varlığı ise ticaret yaratılması lehinedir.

4. Aşağıdakilerden hangisi ekonomik entegrasyon ile ekonomik işbirliği arasındaki farklardan **değildir**?

- Entegrasyonda uluslar üstü bir otorite ülkeler adına karar alma durumunda iken ekonomik işbirliğinde ulusal hâkimiyet korunarak daha sınırlı ekonomik ilişkiler kurulmaktadır.
- Entegrasyon süreci, genellikle bir bölgenin oluşumuna yol açmaktadır. Ekonomik işbirliği ise coğrafi olarak bir bölgeye dayanmak zorunda değildir.
- Entegrasyon, sosyal ve ekonomik alt yapıları birbirine yakın olan ülkeler arasında oluşturulabilirken, işbirliğinde böyle bir zorunluluk yoktur.
- Ekonomik işbirliği, ekonomik entegrasyon olmadan anlam kazanmaz.
- İşbirliği farklılaşmayı azaltma, entegrasyon ise farklılaşmayı kaldırma olarak anlaşılabilir.

5.



A ülkesi ithalatına $P_B - P_B'$ kadar ad-valorem gümrük vergisi uyguladığı ve C ile gümrük birliği kurmuş olduğu durumu gösteren yukarıdaki şekle göre, aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- Eğer $h > g + k$ ise sapan ticaret yaratılan ticaretten büyük demektir, bu da gümrük birliğinin refahı azaltacağı anlamına gelir.
- Eğer $h < g + k$ ise, sapan ticaret yaratılan ticaretten büyük demektir, bu da gümrük birliğinin refahı azaltacağı anlamına gelir.
- MN kadar ithalat C'den B'ye kaymıştır.
- Fiyatlarda P_B' 'den P_C 'ye düşme A ülkesinde üretici rantını veya fazlasını $(e + f + g + k)$ alanı kadar artırır.
- LM ve NK B ülkesinin ithalatındaki artışı göstermektedir.

6. Aşağıdakilerden hangisi entegrasyonun başarı şartları arasında **değildir**?

- Entegrasyona üye ülkeler, entegrasyonun başarılı olması için, kalkınma düzeyleri itibariyle birbirine yakın olmalıdırlar.
- Entegrasyonu oluşturan ülkeler mutlaka tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde bulunmalıdır.
- Entegrasyona giden ülkeler arasındaki altyapı şebekesi kurulmuş olmalıdır.
- Ülkeler arasındaki ödemeler bilançosu denge-sizliklerini giderecek bir ödemeler birliği meka-nizması işler durumda olmalıdır.
- Kutuplaşmadan kaynaklanacak sorunların önüne geçmek için birlik bazında bir bölgesel yatırım politikası belirlenmelidir.

7. Aşağıdakilerden hangisi ithalatı ikameye dayalı modelin mahzurlarından biri **değildir**?

- Kalkınma için gerekli girdilerin fiyatını artırarak sektörlerde (tarım, sanayi) ihraç yönlü gelişmeye engel olmaktadır.
- İthalat yapısında meydana gelen değişimler ithal ikamesine bağlı ekonomilerin esnekliğini azaltmaktadır
- Yabancı sermaye tarife fabrikaları şeklinde ülkeye çekilmektedir. Bu gelişme sanayide ikili bir yapının oluşmasına neden olmaktadır
- Tarife fabrikaları şeklinde gelen yabancı sermayenin getirdiği teknoloji, ülkenin kendi teknolojisini üretmesini zorlaştırmaktadır.
- Yabancı firmalar daha çok sermaye yoğun teknoloji kullandığından, gelişmekte olan ülkelerin işsizlik sorununu çözmeye yardımcı olamamaktadır.

8. Aşağıdakilerden hangisi, gümrük birliklerinin, birliği oluşturan bölge için sağlayacağı yararlar arasında sayılamaz?

- Dışsal tarifeler bölge içinde yeni endüstrilerin oluşumunu sağlayacaktır.
- Gümrük birlikleri ticaretin artmasını sağladığından, ticaretten sağlanan kazancı da artıracaktır
- Etkin olarak faaliyette bulunmayan endüstrileri daha etkin çalışmaya zorlayacaktır
- Bölgenin ticaret hadlerini iyileştirme yoluyla kalkınmayı hızlandırabilir
- Birliği oluşturan ülkeler arasında gelir dağılımı farkları azalacaktır.

9.

Ülke	A	B	C
Üretim Maliyeti	20	15	10

Tablodaki bilgilere göre A ülkesi başlangıçta $\text{₺}8$ 'lik ayrımcı olmayan tarife uygulamaktayken, B ülkesi ile gümrük birliği kurar ve birlik C'ye karşı aynı tarife düzeyini korursa aşağıdaki etkilerden hangisi oluşur?

- Birlik kurulduktan sonra malı sadece A üretir.
- C daha ucuza ürettiğinden malı C'den almaya devam eder.
- Ticaret C'den B 'ye kayar, ticaret sapması etkisi ortaya çıkar.
- Ülke daha önce kendisi ürettiği malı B'den almaya başlar, ticaret yaratılması etkisi ortaya çıkar.
- A ülkesinin refahının arttığı kesin olarak söylenebilir.

10. Tablo 8.3'teki bilgilere göre A ülkesi başlangıçta $\text{₺}12$ 'lik ayrımcı olmayan tarife uygulamaktayken, B ülkesi ile gümrük birliği kurar ve birlik C'ye karşı aynı tarife düzeyini korursa aşağıdaki etkilerden hangisi oluşur?

- Birlik kurulmadan önce A ülkesi malı C'den almaktadır.
- Birlik kurulmadan önce A ülkesi malı B'den almaktadır.
- Ticaret C'den B'ye kaymış, ticaret sapması etkisi ortaya çıkmıştır.
- Birlikten önce A ülkesi malı kendisi üretirken, şimdi B'den almaktadır, ticaret yaratılması etkisi ortaya çıkmıştır.
- A ülkesi C ülkesi ile birlik kursa idi ticaret sapması etkisi daha büyük olacaktır.

Yaşamın İçinden

EKONOMİK ENTEGRASYON ÖRNEKLERİ

Dünya haritasını göz önüne aldığımızda, şöyle veya böyle bir entegrasyon aşaması içinde bulunmayan ülke olmadığını görürüz. Doğu'dan Batı'ya, Kuzey'den Güney'e; gelişmişten az gelişmişe bütün ülkeler pazarlarını büyütme gayreti içindedir. Bu gayretin sadece bir ekonomik gayret olmadığını, siyasi amaçlar da içerdiğini bu arada belirtelim. Ortak din, dil, ırk, medeniyet ve siyasal (politik) hedefler, entegrasyon oluşturmada ortak zemin oluşturur. Biz buradaki ayrımı ülkelerin ekonomik olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülke olmalarına göre yapmış bulunuyoruz.

Gelişmiş Ülkeler Arasındaki Ekonomik Entegrasyonlar

1. Avrupa Birliği (European Union, EU) 25 Mart 1957'de imzalanan Roma Antlaşmasıyla kurulmuştur. Tamamı Avrupa ülkesi olan 28 tam üyesi vardır. Türkiye AB ile üyelik görüşmelerini yürüten bir ülkedir..
2. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Birliği (Northern America Free Trade Association: NAFTA) 3 Ocak 1987'de kurulmuştur. Üyeleri Amerika Birleşik Devletleri Kanada ve Meksika'dır. 1993 başından itibaren Meksika'da birliğe dahil edilmiştir.
3. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi:(European Free Trade Association: EFTA) 1959'da Stockholm Antlaşmasıyla kurulmuştur. Gittikçe dağılmaktadır. Son olarak Portekiz, Avusturya, İsveç ve Finlandiya'nın Avrupa Birliğine katılmasıyla üye sayısı Norveç, İsveçre, İzlanda olarak üçe düşmüştür. Bu ülkelerin de AB ile serbest ticaret anlaşmaları vardır. 1991'de AB ülkeleriyle bu ülkeler arasında bir ekonomik alan oluşturulmuştur.

Gelişmekte Olan Ülkeler Arasındaki Entegrasyonlar

1. Mano River Birliği (Mano River Union:MRU) Ocak 1973 yılında kurulmuştur. Üyeleri Guinea, Sierra Leona ve Liberya'dır.
2. Doğu ve Güney Afrika Ülkeleri Tercihli Ticaret Bölgesi (Preferential Trade Area of Eastern and Southern African States: PTA), Aralık 1981'de kurulmuştur. Üyeleri: Komor, Cibuti, Somali, Uganda, Botswana, Burundi, Etyopya, Kenya, Lesoto'dur.
3. Merkezi Afrika Gümrük ve Ekonomik Birliği (Central African Customs And Economic Union: UDE-

AC) 8 Aralık 1964'de kurulmuştur. Üyeleri Gabon, Kamerun, Orta Afrika Cumhuriyeti ve Kongo'dur.

4. Güney-Doğu Asya Milletleri Birliği (Association of South-East Asian Nations:ASEAN) Ağustos 1967'de kurulmuştur. Üyeleri:Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland'dır. Bu ülkeler 1992'de aralarında gümrük birliğine geçme kararı almıştır. 1997'de Vietnam, Myanmar, Bruney, Laos, Kamboçya ile genişlemiştir.
5. Arap Ortak Pazarı: (Arab Common Market: ACM) Arap Ekonomik Birlik Konseyi'nin kararıyla 13 Ağustos 1964'te kurulmuştur. Üyeleri: Mısır, Irak, Ürdün, Suriye, Libya, Moritanya'dır. 1997 Haziranından itibaren yeniden canlandırılması istenilerek harekete geçilmiştir.
6. Körfez İşbirliği Konseyi: (Gulf Cooperation Consil: GCC) Mayıs 1981'de Riyad'da imzalanan anlaşmayla kurulmuştur. Üyeleri: Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri'dir. Amacı ekonomik olmaktan çok siyasi ve İran'ın İslam devriminin Körfezde yayılmasının önünü kesmektir.
7. Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği: (Regional Cooperation for Development:RCD) 1964 yılında kurulmuştur. Üyeleri İran, Pakistan ve Türkiye'dir. 1985'ten itibaren adı Ekonomik İşbirliği Örgütü (ECO) olarak değişmiştir. 1992'den itibaren de içine Türk Cumhuriyetleri ve Afganistan alınmış ve üye adedi 10'a çıkmıştır.
8. And Paktı: 1969 yılında kurulmuştur. Üyeleri: Peru, Ekvator, Bolivya, Kolombiya, Venezuela'dır.
9. Orta Amerika Ortak Pazarı (Caribbean Common Market: CARICOM) 1968 yılında CARİFTA (Caribbean Serbest Ticaret Bölgesi)adıyla kurulmuş, 1973 yılında CARİCOM adını almıştır. Üyeleri: Guyana, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Antiqua, Belize, Dominik, Grenada, Montserrat, St. Kitts Nevis, St Lucia ve St. Vincent'tir.
10. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi: (Latin American Free Trade Area:LAFTA) 1960 yılında kurulmuştur. Üyeleri:Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika, Paraguay, Peru, Uruguay, Kolombiya, Ekvator, Venezuela ve Bolivya'dır.
11. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi (KEİB): 1991'de kurulma çalışmaları başlamıştır. Üyeleri Karadeniz'e sınırı ve yakınlığı olan ülkeler Türkiye,

Rusya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Gürcistan, Ermenistan, Azerbaycan, Arnavutluk, Moldavya, Ukrayna'dır.

12. Magrep Birliği: 1988 yılında Kuzeybatı Afrika ülkeleri arasında kurulmuş bir serbest ticaret bölgesidir. Üyeleri Fas, Tunus, Cezayir, Libya, Moritanya'dır.
13. Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC): Ülkelerinin aralarında serbest ticaretin oluşturulmasını amaçladıkları bir topluluktur. 1989 yılında kurulmuştur. Üyeler Amerika'dan ABD, Şili, Meksika, Kanada, Asya'dan Japonya, Çin, Brunei, Endonezya, Filipinler, Malezya, Güney Kore, Yeni Zelanda, Singapur, Tayland, Avustralya, Papua Yeni Gine, Hong Kong, Tayland'dır. Gerçekleştiği taktirde dünyanın en büyük pazarı olacaktır.
14. MERCOSUR, Arjantin, Brezilya, Uruguay, Paraguay arasında 1992'de kurulmuştur. Gümrük Birliğini amaçlamaktadır.
15. Gelişen 8'ler: D-8 Haziran 1997'de, İstanbul'da Türkiye, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan, Bangladeş, Endonezya arasında kurulmuş bir kalkınma birliğidir.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

160'a yakın ülkenin üye olduğu bir küresel ekonomik entegrasyon hareketidir. Dünya ticaretini ve ekonomik ilişkileri kurallarını geliştirmeyi amaçlayan bu teşkilatın temeli 1944 yılında atılmış, 1947 yılında Tarife ve Ticaret Anlaşması'nın (GATT) imzalanmasıyla kurulmuş, 1994 yılında GATT'ı da içine alan bir üst şemsiye kuruma dönüşmüştür. 12 adet alt anlaşmayı barındıran örgüt, tarifelerden iktisat politikalarına, fikri haklardan hizmet ticaretine her konuda düzenlemeler yapmaktadır.

Okuma Parçası

Hemen hemen bütün dünya ülkelerinin pazarlarını büyütmeye gayretleriyle ekonomik entegrasyona gitmeye çalıştıkları entegrasyon çağında, Avrupa Birliği'nin gelişim sürecinin ayrı bir yeri olduğu inkar edilemez. Türkiye de Batı'ya yönelme serüvenini bu birliğe tam üye olma arzusuyla sürdürmektedir. Halen devam eden tam üyelik müzakerelerinin önünde ekonomik engellerden çok siyasi engeller vardır. AB'ye üye olup daha sonra üyelikten ayrılan ülke yoktur. Yani AB başlangıçta işi çok sıkı tutmaktadır.

Başka entegrasyon hareketleri böyle değildir. Meselâ Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi üyelerini Avrupa Birliği'ne kaptırmıştır. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi ikiye bölünmüş, yani parçalanmıştır. Afrika'da oluşturulan entegrasyonlar ya dağılmış yahut gelişmeden kalmıştır. Türkiye'nin içinde bulunduğu entegrasyon hareketleri içinde de, en çok ağırlık verdiğimiz süreç AB sürecidir. Türkiye bu sürece önemli fedakârlıklarda bulunarak devam etmektedir. Süreç 1959 yılında Yunanistan'ın arkasından Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üyelik başvurusuyla başlamıştır. Arkasından 1963 yılında Ankara Anlaşması imzalanmış; 1971 yılında imzalanan Katma protokolle süreç devam etmiştir. AB ile aramızdaki ticaret engellerine 1995 Martında imzalanan Gümrük Birliği protokolüyle son verdik. Siyasi endişelerle tam üyelik hakkımız bir süre engellense de Türkiye, tam üyelik müzakerelerine 2005'te başlamıştır. Müzakereler 35 başlık altında sürdürülmektedir. Türkiye bu sürece ne kadar önem verdiğini bu işle görevli bir bakanlık kurarak göstermiştir. Ancak AB, Kıbrıs engeliyle süreci fiilen yavaşlatmakta, tam üyeliği geciktirmektedir.



Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. d Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Aşamaları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
2. a Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Aşamaları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
3. e Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
4. d Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyon - Ekonomik İşbirliği” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
5. a Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
6. b Yanıtınız yanlış ise “Entegrasyonun Başarı Şartları” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
7. d Yanıtınız yanlış ise “Gelişmekte Olan Ülkeler ve Entegrasyon” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
8. e Yanıtınız yanlış ise “Entegrasyonun Kalkınmayı Etkileme Yolları “ başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
9. c Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.
10. d Yanıtınız yanlış ise “Ekonomik Entegrasyonun Statik Etkileri” başlıklı konuyu gözden geçiriniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Ekonomik entegrasyon ile ekonomik işbirliği kavramları arasında çok yakın bir ilişki bulunmakla birlikte iki kavram arasında bazı farklar vardır. Entegrasyon süreci, genellikle bir bölgenin oluşumuna yol açmaktadır. Ekonomik işbirliği ise coğrafi olarak bir bölgeye dayanmak zorunda değildir.

Entegrasyonun ekonomik yapılarda önemli ölçüde değişikliklere neden olmasına ve yeni ekonomik yapılar oluşturulmasını amaç edinmesine rağmen, ekonomik işbirliğinin böyle değişiklikler ortaya koyması zorunlu değildir. İşbirliği farklılaşmayı azaltma, entegrasyon ise farklılaşmayı kaldırma olarak anlaşılmalıdır. Ticaret politikası üzerine uluslararası anlaşmalar birinciye, ticarete konulan engellerin kaldırılması ikinciye örnek olarak verilebilir.

Entegrasyon, sosyal ve ekonomik altyapıları birbirine yakın olan ülkeler arasında oluşturulabilirken, işbirliğinde böyle bir zorunluluk yoktur. Entegrasyonda uluslararası bir otorite ülkeler adına karar alma durumunda iken ve bunu toplumsal faydayı maksimize etmek, ekonomik kaynakları karşılıklı harekete geçirmek amacıyla yaparken, ekonomik işbirliğinde ulusal hâkimiyet korunarak daha sınırlı ekonomik ilişkiler kurulmaktadır.

Sıra Sizde 2

- Serbest Ticaret Bölgesi: EFTA: Avrupa Serbest Ticaret
- Gümrük Birliği: Türkiye-AB Gümrük Birliği
- Ortak Pazar: MERCOSUR Güney Amerika Ortak Pazarı.
- Tam Ekonomik Birlik: AB ülkeleri ortak pazarı gerçekleştirmişler, hatta günümüzde 17 AB ülkesi ortak para alanına dahil olmuştur.
- Siyasal Birlik: Henüz bu aşamada bir entegrasyon bulunmamaktadır.

Sıra Sizde 3

Entegrasyondan sonra refahın artması ticaret yaratılması etkisinin ticaret sapması etkisinden büyük olmasına bağlıdır. Ticaret yaratılması, birlik kurulduktan sonra, ticaretin daha düşük maliyetli kaynaktan (üye ülkeden) yapılması, yani ithalat fiyatı yurt içi fiyattan düşük olduğundan ülke içi arz kaynağının yerini birliğe üye başka bir ülke arz kaynağının almasıdır. Ticaret sapması ise birlik kurulmadan önce daha düşük maliyetli arz kaynağından yapılan ticaretin söz konusu kaynağın birlik dışında kalmasından dolayı, birlik içinde daha yüksek maliyetli bir arz kaynağından yapılması sonucu ortaya çıkmaktadır.

Sıra Sizde 4

İthalatı ikameye dayalı modelin birtakım mahzurları görülmüştür; bunları şu şekilde sıralamak mümkündür.

- i) İthalat yapısında meydana gelen değişimler ithal ikamesine bağlı ekonomilerin esnekliğini azaltmaktadır.
- ii) Kalkınma için gerekli girdilerin fiyatını artırarak sektörlerde (tarım, sanayi) ihraç yönlü gelişmeye engel olmaktadır.
- iii) Tarifeler oldukça koruyucu olduğundan, bu uygulama yabancı sermayeyi tarife fabrikaları şeklinde ülkeye çekmiştir. Bu gelişme sanayide ikili bir yapının oluşmasına neden olmuştur.
- iv) Yabancı firmalar daha çok sermaye yoğun teknoloji kullandığından, gelişmekte olan ülkelerin işsizlik sorununu çözmede yardımcı olmamıştır. Bütün bunlar gösteriyor ki, gelişmekte olan ülkelerin entegrasyonu kalkınma yolunda alternatif bir model görmeleri gereksiz değildir. Söz konusu ülkeler arasındaki entegrasyon hareketlerinin altında yatan temel motifin kalkınma ümidi olduğu söylenebilir.

Sıra Sizde 5

Gelişmekte olan ülkelerin entegrasyon sorunları da işte henüz kurumsal düzenlerini bu ülkelerin tam olarak kuramamış olmalarından kaynaklanır. Bu sorunları üç genel başlık altında toplayabilir ve kutuplaşma, bölge içi ticaret sapsması ve sorunların politizasyonu olarak sınıflandırabiliriz. Kutuplaşma, temel olarak yukarıda da bahsedilen geri bırakma etkisinden kaynaklanmaktadır. Entegrasyon sonrası kaynaklar daha gelişmiş ülkelere kaymaktadır. Eğer uygun bir tazmin mekanizması oluşturulmazsa entegrasyon üyeleri bundan rahatsız olmakta, sonuçta entegrasyonun dağılmasına kadar gidilebilmektedir. İkinci temel sorun, ulusal politikaların birlik içinde ekonomik sapsmalar meydana getirmesidir. Bunun önüne geçebilmek için uluslarüstü (supranational) bir otoritenin oluşturulması gerekir. Üçüncü sorun ise entegrasyonda ortaya çıkan sorunların çok çabuk politize edilmesidir. Hemen hemen bütün gelişmekte olan ülkeler milli hâkimiyetlerine düşkün olduklarından ekonomik alanda sağlıklı değerlendirme imkanından mahrumdurlar. Bağımsızlıklarını yeni kazandıkları için uluslarüstü bir otoriteye teslim olmaları zor olmaktadır. Kararlarında bağımsızlığa çok titizlenmektedirler.

Yararlanılan Kaynaklar

- Berglas, E. (1979). "Preferential Trading Theory: The nxn Commodity Case" *Journal of Political Economy*, 87, 1979, s. 315-331.
- Bhambri, R. S. (1961). "Customs Unions and Underdeveloped Countries," *Economia Internazionale*, Vol.; 15, s. 235-258.
- Cordon, N.M. (1972). "Economies of Scale and Customs Unions Theory", *Journal of Political Economy*, 80, No.: 3.
- Ertürk, E. (2006). *Uluslararası İktisadi Birleşmeler*. Bursa: Alfa-Aktüel Yayınları.
- Johann, H. (1977). "Economic Integration Among Developing Countries", *Economics*, Vol.: 15, s. 141-157.
- Karlık, R. (2007). *Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*. 6. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Kenen, P. B. (1969). "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", In *Monetary Problems of the International Economy*, Eds: R. Mundell, A.K. Swoboda, University of Chicago Press, s. 41-60.
- Lipsey, R.G. (1957). "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare", *Economic Journal*. Vol. 24, ss. 40-46.
- Tinbergen, J. (1954). *International Economic Integration*. Amsterdam: North-Holland.
- Viner, J. (1950). *The Customs Unions Issues*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Chou Yu-MIn (1967). "Economic Integration in Less Developed Countries, The Case of Small Countries," *Journal of Development Studies*, No.: 3.

Sözlük

A

Ad-valorem gümrük vergisi: İthal edilen malın değeri üzerinden alınan gümrük vergisi.

B

Bağıt (mukavele) eğrisi: Maksimum üretim eğrisi adı da verilir. Üretici denge noktaların birleştirilmesiyle oluşturulan eğrinin geometrik yerine bağıt eğrisi denilmektedir.

D

Damping: İhracat pazarında yurtdışından farklı fiyat uygulanması.

Denge ticaret haddi: İki ülkeli modelde ülkelerin teklif eğrilerinin kesiştiği noktadan geçen fiyat doğrusunun (ticaret haddi) denge ticaret haddi.

Devalüasyon: Ulusal paranın dış değerinin ani ve iradi olarak hükümetçe düşülmesidir. Devalüasyon sonucunda ithal mallar pahalı hale gelirken, ihracatı yapılan malların dış piyasalarda ucuzlaması.

Dikey endüstri-içi ticaret: Farklı kalitede malların ihraç ve ithal edilmesi.

Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler: Zaman içinde teknolojinin ya da nispi üretim faktörü donanımının değişmesi sonucu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri olan malın (ya da sektörün) değişebileceğini ileri süren yaklaşım.

Doğrudan yabancı yatırım: Ülkesi dışında bir ülkede üretim yapmak üzere bir firmayı satın almak, yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak, mevcut bir firmanın sermayesini artırarak sermayesini, teşebbüsünü, teknolojisini, işletmecilik bilgisini ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımlar.

E

Ekonomik büyüme: Bir ülkede üretim faktörleri miktarında meydana gelen artışlardan ya da teknolojiye meydana gelen gelişmelerden dolayı üretim imkanları eğrisinin ileriye doğru kayması durumu.

Emek-Değer Teorisi: Değeri sadece işgücünün oluşturduğunu benimseyen teori. A. Smith "Milletlerin zenginliği, onların sahip olduğu çalışma gücüdür." D. Ricardo da benzer düşüncededir.

Eş-maliyet doğrusu: Bir firmanın (üreticinin) verili bir bütçe ile üretim faktörü fiyatları sabitken (değişmezken) her iki üretim faktöründen (iş gücü ve sermaye) satın alabileceği miktarların çeşitli bileşimlerini veren doğru.

G

Genel denge analizi: İki ülke-iki mal modeli kullanılarak uluslararası piyasada dengeye ulaşılmasını inceler. Diğer bir deyişle her iki maldan da iki ülke tarafından ne kadar üretileceğini, tüketileceğini, dış ticaret hadlerinin nerede oluşacağını ve ihracat ve ithalat miktarlarının belirlenmesini sağlar. Genel denge üretimde ve tüketimde etkinliğin aynı anda sağlanması durumu.

Geri bırakma etkisi: Entegrasyon sonrasında, ekonomik aktivitenin belirli bölgelerde yoğunlaşması sonucu diğer bölgelerin görece geri kalması.

Girdi-çıkıtı tablosu: Bir ekonomide nihai malların (çıkıtı) üretiminde kullanılan ara malların ve girdilerin birbiriyle bağlantı katsayılarını gösteren tablo.

Grubel-Lloyd endeksi: Endüstri-içi ticareti ölçmekte kullanılan endeks. Endeks değeri 1'e yaklaştıkça endüstri-içi ticaretin, 0'a yaklaştıkça endüstriler arası ticaretin yoğun olduğunu gösterir.

Gümrük birliği: Birliği oluşturan üye ülkeler, kendi aralarında ticarete konan bütün engelleri kaldırdıkları gibi, üçüncü ülkelere karşı da ortak bir gümrük tarifesi uygular.

H

Heckscker - Ohlin Teorisi: Karşılaştırmalı Üstünlükleri ülkelerdeki nispi üretim faktörü donanımı ile malların üretim faktörü yoğunluklarına dayanarak açıklar. Bir ülke, nispi olarak daha fazla donanımlı olduğu üretim faktörünün (diğer üretim faktörlerine göre) yoğun olarak kullanıldığı mallarda uzmanlaşmalı ve o malları ihraç etmelidir. Bu durumda ülke uluslararası ticareten kazançlı çıkacaktır.

İ

İkinci en iyi teoremi: Serbest dış ticaret koşulları "en iyi" iken, gümrük birliği nedeniyle ikinci en düşük maliyetli arz kaynağına ticaretin saptması ikinci en iyi durumdur.

İşgücü Kısıt Doğrusu: Verili teknoloji ve verili üretim faktörü (işgücü ve sermaye) miktarıyla işgücü kısıt alınarak elde edilecek işgücü yoğun malın (buğday) ve sermaye yoğun malın (bilgisayar) çeşitli üretim miktarını gösteren doğru.

İthal ikamesi: İthalat yoluyla karşılanmakta olan yurtiçi talebin teşvik edici ve koruyucu önlemler sayesinde yurtiçi üretimle karşılanması.

K

Kemp modeli: İki ülkenin üretim imkânları ve talep koşullarının özdeş olduğu, hatta nispi iç fiyatların aynı zamanda dış ticaret haddine eşit olduğu durumda bile ticaret yapılabileceğini ve dış ticaretten kazançlar sağlanabileceğini gösteren model.

Kısmi denge analizi: Belirli bir ürünün piyasasında üreticilerin, tüketicilerin veya izlenecek ekonomi politikalarının etkileri ortaya konulması.

Kutuplaşma: Geri bırakma etkisinden kaynaklanmaktadır. Ekonomik entegrasyon sonrası kaynaklar daha gelişmiş ülkelere kaymaktadır.

Küçük ülke varsayımı: Dünya fiyatlarını etkileyemeyecek ölçüde ürün arz eden ülkedir. Ülkenin coğrafi büyüklüğü kastedilmez. Fiyata etki eden talebin büyüklüğü önem taşımaktadır.

L

Laissez faire, laissez passer: "Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" şeklinde çevrilen Fransızca bu deyiş, serbest piyasa ekonomisi içinde piyasalara müdahalenin olmaması gerekliliğini savunur. Dolayısıyla bireylerin ekonomik faaliyetlerine devletin karışmaması ilkesi üzerine kuruludur. İlk olarak Fizyokrasi düşüncesinde ortaya çıkmıştır.

Linder Teorisi: Sanayi ürünleri ticareti geniş ölçüde benzer gelir grubunda ve benzer beğenilere sahip ülkeler arasında gerçekleşeceğini ortaya koyan teoridir. Linder Teorisi'ne göre ülkeler arasında ticaret hacmini gelir farklılıklarının az olması ve tüketici tercihlerdeki benzerlikler artıraraktır.

M-N

Mahreçler kanunu: Bir mal üretildiğinde, üretimde kullanılan faktörlere yapılan ödemelerle başka bir mal satın alınma olanağı yaratır. "Her arz kendi talebini yaratır" deyişiyle özdeşleşmiştir.

Marjinal ikame oranı: Mallardan birinden bir birim daha az alındığında aynı fayda düzeyinde kalabilmek için diğer maldan alınması gereken miktarın oransal ifadesi.

Marjinal teknik ikame oranı: Bir üretim faktörünün (örneğin sermaye) diğer bir üretim faktörü (örneğin işgücü) yerine kullanılabilirliğini (ikame edilebilirliğini) gösteren oran.

Merkantilizm: Merkantilizm orta çağın sonları ile sanayi devrimi arasında kalan Dönemdir (1500-1800). Değerli madenleri ülkede tutmak ve bu madenlerin dışarıya çıkmasını engellemek merkantilizmin ana amacı olmuştur. Sömürgecilik ve ticari faaliyetlerin arttığı dönem.

Nispi fiyat: Göreli fiyat. Bir malın diğer mal cinsinden fiyatı.

O-Ö

Ortak Pazar: Pazarı oluşturan ülkeler kendi aralarında ticarete konan bütün engelleri kaldırdıkları gibi; üçüncü ülkelere karşı da ortak bir gümrük tarifesi uygularlar. Ortak Pazar üretim faktörlerinin serbestçe dolaşımıdır.

Otarşi: Kapalı ekonomi durumunda üretim ve tüketimde denge gösterilir. Bu ülkede ancak üretilen mallar tüketilmektedir.

Örtüşen Talep: Nisbi faktör zenginlikleri ve tüketici gelirlerinin birbirine benzediği ülkelerde talep örtüşmektedir.

P

Pareto Optimumu: Kaynakların yeniden dağılımı ancak bir malın üretiminin azaltılması sonucunda başka bir malın üretiminin artırılmasıyla mümkün kılınabileceği noktada kurulur.

R

Rakip ekonomi: Büyük ölçüde benzer mallar üreten veya maliyet yapıları itibarıyla birbirine yakın olan ekonomiler.

Rybczinsky Teoremi: Dünya ticaretinde payı küçük bir ülkenin üretim faktörlerinden birinin artması durumunda o faktörü yoğun olarak kullanan mal üretiminin (sektörün) genişleyeceğini, buna karşılık artan faktörü daha az kullanan mal üretiminin (sektörün) daralacağını göstermiştir.

S-Ş

Serbest Ticaret Bölgesi: Üyeleri arasında mal mübadelesine konan tarife ve kota gibi engelleri kaldırarak malların serbestçe dolaşımını sağlayan bir anlaşmaya dayanır. Serbest ticaret bölgesinin üyeleri, üçüncü ülkelerle ilişkilerinde tamamen kendi ulusal çıkarları doğrultusunda hareket edebilirler.

Sermaye Kısıt Doğrusu: Verili teknoloji ve verili üretim faktörü (işgücü ve sermaye) miktarıyla sermaye kısıt alınarak elde edilecek işgücü yoğun malın (buğday) ve sermaye yoğun malın (bilgisayar) çeşitli üretim miktarını gösteren doğru.

Sermaye Yoğun Mal: İşgücüne oranla daha fazla sermaye kullanılarak üretilen malları tanımlamak için kullanılan kavram.

Spesifik faktör: Kısa dönemde bir mal (sektör) üretiminden diğer bir mal (sektör) üretimine hareket edemeyen üretim faktörleri.

Stolper-Samuelson Teoremi: Serbest ticaretin iki ülke arasında bol olan üretim faktörünün fiyatını yükselteceğini, kıt olan üretim faktörünün ise fiyatını düşüreceğini ve bu sayede üretim faktörü fiyatlarını eşitlemeye yönelteceğini gösteren teorem.

T

Tamamlayıcı ekonomi: Birbirinden farklı mallar üreten ve ya maliyet yapıları arasındaki fark büyük olan ülke ekonomileri.

Teklif eğrisi: Çeşitli ticaret hadleri üzerinden ithal edeceği mal balyaları karşılığında, ihraç etmeyi teklif edeceği mal balyaları miktarını gösteren noktaların geometrik yeri.

Teknolojik Açık Teorisi: Teknoloji dış ticareti belirleyen en önemli üretim faktörüdür. Teknolojik yenilik sayesinde ülkeler karşılaştırmalı üstünlük elde etmek.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Linder Teorisi

Ticaret sapması: Gümrük birliği kurulmadan önce daha düşük maliyetli arz kaynağından yapılan ticaretin söz konusu kaynağın birlik dışında kalmasından dolayı, birlik içinde daha yüksek maliyetli bir arz kaynağından yapılması sonucu ortaya çıkmaktadır.

Ticaret yaratılması: Gümrük birliği sonrasında ticaretin daha düşük maliyetli kaynaktan (üye ülkeden) yapılması, yani ithalat fiyatı yurt içi fiyattan düşük olduğundan ülke içi arz kaynağının yerini birliğe üye başka bir ülke arz kaynağının alması.

Tüketici farkınlık (kayıtsızlık) eğrileri: Tüketicilere aynı tatmin düzeylerini veren tüketim bileşimlerinin geometrik yeri.

Tüketici rantı: Piyasa fiyatının üzerindeki fiyatlarda söz konusu malı satın almaya razı olan tüketicilerin, bu malı piyasa fiyatından elde etmeleriyle oluşan kazanç.

U-Ü

Uluslararası sermaye hareketleri: Ulusal sınırları aşarak ülkeye giren ve çıkan fonlar.

Üretici rantı: Tam rekabet piyasasında oluşan fiyatın altında bir fiyatla da üretmeye razı olan üreticilerin, daha yüksek piyasa fiyatından ürettiklerini satmalarıyla oluşan kazanç.

Üretim fonksiyonu: Kullanılan üretim faktörleri ile elde edilen ürün miktarları arasındaki ilişkinin matematiksel ifadesi.

Üretim imkânları eğrisi (dönüşüm eğrisi): Bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörlerine bağlı olarak üretebileceği mal ve hizmet miktarlarını göstermektedir. Teknoloji ve kaynaklar veri iken, bütün mevcut kaynaklar etkin bir şekilde üretime yönlendirildiğinde (tam istihdam) üretilebilen iki malın olası çeşitli bileşimlerini gösteren üretim sınırı.

Y

Yatay endüstri-içi ticaret: Benzer kalitedeki malların ihraç ve ithal edilmesi.

Yayımla etkisi: Entegrasyon sonrası gelişen bölgelerin talepleriyle diğer bölgelerin de gelişmesini hızlandırması.

Yoksullaştırıcı Büyüme: Bir ülkenin ekonomik büyüme sonrasında ticaret haddinin şiddetle aleyhe dönmesi üzerine daha düşük toplumsal farkınlık eğrisi üzerinde dengeye gelmesi (refahının azalması).

Dizin

B

- Bağıt eğrisi** 77-80, 86
Balassa, Bela 82, 168
Bhagwati, Jagdish 142

D

- Damping** 116, 124, 131
Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler 2, 16, 96, 101, 102, 111
Doğrudan Yatırım 96, 136, 155

E-F

- Edgeworth, Francis, Ysidro** 31
Edgeworth-Bowley Kutu Diyagramı 75, 77, 79, 80
Emek-Değer Teorisi 2, 9, 17, 23, 24, 41
Endüstri İçi Ticaret 82, 111, 116, 125-129, 131
Faktör Donatımı Teorisi 55, 97, 98, 100, 102, 108, 110, 111, 124
Fizyokratlar 6, 7, 17

G

- Grubel, Herbert** 125, 126
Gümrük birliği 167, 169-75, 178, 186-188

H

- Haberler, Gottfried** 9, 14, 24
Heckscher, Eli, Filip 73-75, 77, 81-84, 89, 90, 104, 124

İ

- İkinci En İyi** 166

K

- Karşılıklı talep** 34, 40, 53, 61, 65, 66
Kemp Modeli 107, 109, 110, 111
Kemp, Murray, C. 31, 50
Krauss, Melvin, B. 180
Kruman, Paul 118
Kutuplaşma 182, 188

L

- Leontieff Paradoksu** 72, 83
Leontieff, Wassily 83
Linder, Staffan, Burenstam 102
Lloyd, Peter 125, 126

M

- Marshall, Alfred** 31, 50
Merkantilizm 2, 4-6
Mill, John, Stuart 33
Myrdal, Gunnar 181

O-Ö

- Ohlin, Bertil** 9, 73, 89
Ortak pazar 166, 169, 185, 188
Ölçek ekonomileri 30, 96, 102, 104-107, 110, 111, 116-118, 125, 130, 140, 141, 183, 185, 188
Örtüşen talep 96, 103

P-R

- Pareto Vilfredo** 49, 76
Posner, Michael V. 98
Quesnay, François 7
Ricardo, David 8, 11
Rodrik, Dani 138
Rybczinsky Teoremi 72, 86, 87, 90
Rybczinsky, T.M. 86

S

- Samuelson, P.A.** 85
Smith, Adam 7, 8
Spesifik faktör 72, 88, 90
Stolper-Samuelson Teoremi 84, 85

T

- Tarife** 64, 169, 171, 173-175, 179-181, 183, 185, 187
Taussig, Frank William 13
Tekelci Rekabet 116, 118-121, 123, 124, 130, 131
Teknolojik Açık Teorisi 98, 99
Tercihlerde Benzerlik Teorisi 102, 103, 106, 111, 124
Torrens, Robert 8

U-Ü

- Uluslararası Göç** 136, 137, 146, 148, 149, 152, 157, 158
Uzmanlaşma 2, 8-12, 14, 17, 22, 26, 30, 48, 52, 54, 55, 65, 72, 74, 77, 89, 97, 107, 109, 118, 140, 152, 171, 174, 178, 183, 185
Ürün Dönemleri 96
Ürün Döngüsü 99-102, 110, 111

V

- Vernon, Raymond** 99
Viner, Jacop 15, 170, 171
Von Wieser, Friedrich Freiherr 24, 88

W

- Walras, Leon** 49, 50

Y

- Yoksullaştırıcı Büyüme** 136, 142, 144, 145, 157?