

BİLGİ ve ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ

Yusuf BAYRAKTUTAN

Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

Özet

A. Smith ve D. Ricardo'nun temellerini inşa ettiği dış ticaret teorileri, aradan geçen ikiyüz yılı aşkın zaman diliminde süregelen bir evrimle bilginin artan rol ve önemine şahitlik etmektedir. Klasik dış ticaret teorileri, üretim faktörü olarak sadece emek unsuruna dayanır ve üretim maliyetini homojen olduğu varsayılan emeğin miktarına bağlarken Neoklasik iktisatçılar, "fırsat maliyeti" kavramı ile, sermayenin de bir üretim faktörü ve maliyet unsuru olarak teorizasyonda dikkate alınmasına önyak olmuşlardır. Neoklasik katkıları kullanarak uluslararası ticaretin gerek-şartı olan ülkelerarası verim farklılığının nedenini ve refah sonuçlarını faktör donanımı ile açıklayan modern teoriler de iki-ülkeli, iki-faktörlü modellerinde emek ve sermayeye dayanmışlardır. 1960'lardan itibaren gelişen Yeni Dış Ticaret Teorilerinin emeğin niteliği ve teknolojinin geliştirilmesi ve üretim sürecinde kullanımının etkilediği bir uluslararası ticaret modeli ortaya koydukları görülmektedir. 1960'lar, "bilgi toplumu" ve türev kavramların ortaya çıktığı ve bilginin artan bir biçimde üretim süreci ve uluslararası ticareti etkilemeye başladığı yıllardır. Bu çalışmada, klasik teorilerden günümüze, dış ticaret teorilerinin evrimi sürecinde bilgi ve ilintili olguların konumu artan önemi tartışılacaktır.

Anahtar Sözcükler: Bilgi, Dış Ticaret Teorileri, Yeni Uluslararası Ticaret Teorileri.

Abstract

Knowledge and International Trade Theories

Over its two hundred-year history, international trade theory witnessed increasing role of knowledge. Following classical theories of Smith (1776), and Ricardo (1817), based solely on labor as an element of cost, neoclassical contributions made it possible to take capital and other production factors into account through the concept of opportunity cost, undermining knowledge. Even the modern trade theories of Heckscher-Ohlin-Samuelson used two-factor models including just labor and capital. As of 1960s, parallel to the debate over Leontief Paradox, new theories of international trade began to cover knowledge and related concepts like skilled labor, technology gap, product cycle, etc. This study aims to investigate the evolution of international trade theories, in terms of knowledge and related concepts.

Keywords: Knowledge, Foreign Trade Theories, New Theories Of International Trade.

Giriş

İnsan ile özdeş zihni fonksiyon olarak bilgi, üretimi, depolanma ve aktarılması ile ilgili süreçlerde yirminci yüzyılda kaydedilen gelişmelerle, insan hayatının her yönünü olduğu gibi, uluslararası mal ve hizmet ticareti ile bunların nedeni, bileşimi ve sonuçlarını modelleme çabaları olarak dış ticaret teorilerini de

yakından etkilemiştir. Başlangıçta ihmal edilen bilgi-ilintili unsurların, zamanla dış ticaret teorilerinin temel değişkeni haline geldiğini görüyoruz.

Sanayi Devrimi'ni önceleyen tarihsel süreçte, büyük ölçüde tarımsal üretim temelinde şekillenen uluslararası ticaretin sebebi, biçimi ve refah sonuçlarına ilişkin düşünsel şemanın ve politik tavrın Merkantilist doktrine dayandığı gözlenmektedir. Sanayi Devrimi ile birlikte gelişen Klasik Liberalizm, yöntem, analiz araçları ve sonuçlar bağlamında, genel olarak iktisat biliminde ve spesifik olarak dış ticarete yaklaşımda, devrimsel değişimi temsil etmektedir. Aşağıda, klasik dış ticaret teorileri üzerinde durulurken bu değişimin yansımaları da görülecektir.

Sanayi devriminden itibaren birikim hızı sürekli artan bilgi, tarım ve sanayi toplumundan sonraki sosyo-ekonomik yapıya adımı vermiş; yeni yapıda, üretim sürecinde klasik üretim faktörlerinin yerine ağırlığı artan bir unsur olarak vurgulanmıştır.

Bu çalışmada, 18. yüzyılda temelleri atılan klasik dış ticaret kuramlarından 21. yüzyıla, dış ticaret teorilerinin evrimi sürecine, bilgi ve ilintili unsurların değişen konumu bağlamında bakılacaktır.

1. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Servetin kaynağını değerli madenler olarak tanımlayan, bu yüzden dünya servet stokunun sabit olduğunu ve uluslararası ticaretin, taraflardan sadece birinin (ihracat yapanın) yararına olacağını ileri süren merkantilist doktrin, sanayi devrimiyle ortaya çıkan kitlesel üretim için serbest ticaret ihtiyacını karşılayamaz olmuş; 18. yüzyılın son çeyreğinden itibaren klasik iktisat, Newtongil paradigmaya analogi ile gelişmeye başlamış; ekonominin kuruluş ve işleyişinin Newtongil perspektifle doğanın kuruluş ve işleyişine benzediği, bu yüzden ekonomi biliminin de doğayı kusursuz açıkladığı düşünülen Newtongil fizik bilimine benzemesi gerektiği algılayışı, bir gelenek niteliği kazanmıştır¹.

Genel olarak iktisat bilimi ve özelde uluslararası ticaret teorisinin temeli Smith'in *Wealth of Nations*'ı yayımlamasıyla (1776) atılmıştır. Ricardo (1817), Smith teorisinin geçerlilik alanını genişletme yanında, günümüze kadar devam eden izler oluşturmuştur.

İktisadi insan (*homoeconomicus*), "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler (*laissez faire, laissez passer*)" ve görünmez el (*invisible hand*) ile klasik liberalizme yön veren Smith, Merkantilistlerin aksine, dünya toplam servetinin sabit olmadığını, işbölümü ve uzmanlaşma ile dünya kaynaklarının verimliliğini artıran

¹ Y. Sezai Tezel (1997), *İktisadi Büyüme*, Ankyra Yayıncılık, Ankara, s: 63, (Newton'ın, klasik iktisatçılara ilham veren önemli katkılarında biri, hareket kanunları olarak anılan açıklama çabalarını matematiksel önermelere dönüştürmesi ve matematik diliyle yazılmış "doğanın yasalarını" ifade etmesiydi; s: 73, 74).

dış ticaretin, sadece bir tarafın değil, her iki tarafın ve dünyanın refahını artıracaklarını düşünmektedir.

Smith (1776/1937: 479), serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını mutlak üstünlük teorisi ile açıklar. Buna göre, iki-ülkeli bir modelde, ülkelerden biri, diğeriyle kıyaslandığında, hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı; düşük maliyetle ürettiklerini ihraç ederken iç maliyetleri yüksek malları ithal etmelidir. Ancak, buradaki maliyet kavramı, sadece homojen olduğu düşünülen emek faktörünü içermektedir.

Uluslararası ticaretin mutlak üstünlüklere dayandırılmasının kapsamı daraltacağını gören Ricardo (1817/1971: 154, 338-341), ülkeler arasında üretim maliyeti farkı yerine, farklılığın derecesi üzerinde durmuştur. Bir başka anlatımla, karşılaştırmalı üstünlük teorisi, uluslararası ticaretin, mutlak değil karşılaştırmalı üstünlüklere dayanması gereğini ortaya koymuştur. Bir ülke, bütün mallarda, diğeriye göre daha üstün olsa da, karşılaştırmalı olarak en fazla üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşp daha az üstün olduğu malları ithal ederek daha fazla refaha ulaşabilir. Yeter ki, bu iki ülkede yurt-içi değişim oranları farklı ve uluslararası fiyat oranı, bunların arasında gerçekleşmiş olsun. Ricardo için de, maliyeti oluşturan tek faktör, homojen, ülke içinde tam hareketli ve ülkeler arasında tam hareketsiz olduğu varsayılan emektir.

Klasik iktisatçılar, emek dışındaki üretim faktörlerinden sermaye ve doğal kaynakların farkında olmakla beraber, doğal kaynakları, tanrının lufu ve sermayeyi, biriktirilmiş emek biçiminde algılamayı seçmişlerdir.

Dış ticaret kazançlarını belirlemek bakımından öncekilerin ihmal ettiği talep unsurunu analize dahil eden Mill (1848/1965: 593-601), daha sonra neoklasiklerce geliştirilecek karşılıklı talep kanununu ortaya koymuş; ayrıca karşılıklı talep yoluyla dış ticaretin teknolojik gelişmeyi etkileyeceğini ifade etmiştir. Mill'e göre, ihraç malları arasına bir yenisinin katılması veya ihraç malı üretim maliyetini düşürücü yenilik biçiminde ortaya çıkan teknolojik gelişme, ihraç mallarında verimliliği artırarak ülkenin karşılıklı taleple belirlenen ithal mallarını daha ucuza elde etmesini sağlar, böylece dış ticaret kazancını artırır.

2. Neoklasik Katkılar

Klasik dış ticaret teorilerine yönelik temel bir eleştiri, emek-değer teorisine dayanması, emek dışındaki faktörlerin maliyet ve dış ticarete etkisini ihmal etmesidir. Neoklasik iktisatçılar, emek maliyeti yerine, emekle birlikte diğer faktörleri de kapsayan "fırsat maliyeti" kavramını² kullanarak, özüne dokunmadan Ricardo modelini revize etmişlerdir. Buna göre, üretim, kullanılan bütün faktörlerin

² Alternatif maliyet olarak da anılan fırsat maliyeti kavramı, bir malın üretimini bir birim artırabilmek için gerekli kaynakları serbest bırakmak üzere bir başka maldan vazgeçilen miktarı anlatmaktadır.

ortak katkılarıyla ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, verimliliğin tersi olarak maliyet, bir birim mal üretmek için gerekli olan kaynakların toplamıdır ve kullanılan faktörlerin parasal değerleri toplanarak hesaplanır. Bir malın fırsat maliyeti ise, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın, üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir.

Marshall (1922: 157-160), temsili balyalar kavramıyla Ricardo modelini iki-mallı olmaktan çıkarmış ve malların değerini karşılaştırırken fayda-değer kuramını kullanmış; emeğin yanı sıra, maliyeti etkileyen bir faktör olarak sermayeyi de dikkate almış, ancak emek-değer kuramının etkisinden tam olarak çıkamamıştır. Buna karşılık Haberler (1933: 177), malların değerini ölçmede, fırsat maliyeti kavramını kullanarak, emek-değer kuramını devre dışı bırakmıştır.

Fırsat maliyeti kavramı, dönüşüm eğrileri ile analiz aracı haline dönüştürülürken, kayıtsızlık eğrileri ve Mill'den hareketle Marshall'ın geliştirdiği teklif eğrileri yardımıyla, yine mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük kuramlarının ihmal ettiği talep unsuru, analizlerde dikkate alınmaya başlamıştır. Bu arada, Mill tarafından teknolojik gelişmelerin dış ticarete etkisi bağlamında yapılan saptamaların, neoklasiklerce geliştirilmediğini söylemek mümkün görünmektedir.

3. Modern Dış Ticaret Teorileri

1930'lara gelindiğinde, dış ticaret teorileri alanında hakim yaklaşım, neoklasik revizyonla teyid edilen, ancak uluslararası emek verimliliğinde farklılık doğuran etkenler üzerinde durmayan ve ülkeler arasında yurt-içi fiyat farklılığının nedenlerini açıklamayan karşılaştırmalı üstünlükler kuramıdır.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin, sözü edilen temel eksiği, iki İsveçli iktisatçı, Heckscher (1919) ve Ohlin'in (1933) katkılarına konu olmuştur: Heckscher-Ohlin teorisine göre, bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Dolayısıyla uzmanlaştığı bu malları ihraç ederken kıt sahip olduğu gerektiren malları ithal eder.

Faktör donatımı, ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri miktarını esas alırken emek ve sermayeyi dikkate alma geleneği sürdürülmektedir. Bu çerçevede, ülkeler emek-zengini ve sermaye-zengini, mallar ise emek-yoğun ve sermaye-yoğun biçiminde ayrıştırılırken ülkelerin, faktör donatımları ve malların, faktör yoğunlukları bakımından farklılaştığı düşünülmektedir. Ayrıca, bir malın üretim fonksiyonunun, dolayısıyla üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olduğu ve teknolojik gelişmeyle mümkün olan artan verim ihtimalini dışlayacak şekilde üretimde sabit verim koşullarının geçerli bulunduğu varsayılmaktadır (Heckscher, 1919: 278-280 ve Ohlin, 1933: 7-8).

Analitik geçerliliğini göstermek üzere talep koşulları benzer ülkeler için neoklasik katkılar olan dönüşüm ve kayıtsızlık eğrilerine başvuru ve faktör

donatımı teorisi olarak da nitelenen Heckscher-Ohlin modelinden faktör fiyatları eşitliği, gelir dağılımı ve Rybczynski teoremleri türetilmiştir.

Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre, uluslararası faktör hareketliliğinin tam olması durumunda faktör piyasalarının sağlayacağı faktör fiyatlarının eşitlenmesi sonucunu faktör mobilizasyonunun olmadığı koşullarda serbest ticaretin ortaya çıkaracağını ileri sürmektedir. İlk olarak Heckscher tarafından temas edilen faktör fiyatlarının serbest ticaretle eşitlenmesi hususunun Ohlin tarafından mutlak eşitlik yerine eşitlik yönünde bir eğilim şeklinde ifade edildiği ve nihayet Samuelson'ın (1939: 240-243) serbest ticaretle faktör fiyatları eşitliğine erişildiğini analitik olarak gösterdiği görülmektedir.

Stolper ve Samuelson (1941: 344-346), Ricardo'dan itibaren yüzyılı aşkın bir süre kabul gören, "serbest ticaret, ülkedeki herkesin yararına, korumacılık yine herkesin zararına" düşüncesine karşı çıkararak dış ticaret ilintili gelir dağılımı teorilerini geliştirmişlerdir. Buna göre, serbest ticaret, ihracatçı sektörün yoğun kullandığı (ülkede bol olan) faktörün yararına iken korumacılık, ithal ikameci sektörde yoğun kullanılan (ülkede kıt olan) faktörün lehinedir. Bir başka anlatımla, ithalata rakip üreticileri koruyan korumacı önlemler, bir bütün olarak ülke refahını olumsuz etkiler.

Gümrük tarifeleri, ithalata rakip malların fiyatını, ihraç malları fiyatına göre yükselttiği sürece, Stolper-Samuelson teoreminin analitik geçerliliği devam edecektir. Aksine, gümrük tarifeleri, ithalatçının önemi yüzünden ithal malların fiyatının düşmesine yol açarsa (Metzler paradoksu), bu teori de geçerliliğini kaybeder (Metzler, 1949: 1-49).

Heckscher-Ohlin modelinden türev olan ve faktör arzındaki değişimlerin üretim sonuçlarını analiz eden Rybczynski teoremi (Yılmaz, 1992: 157-158), yine iki-mallı, iki-faktörlü bir modelde ve tam istihdam koşullarında, faktörlerden birinin arzı artınca bu faktörü yoğun kullanan malda üretim artarken arzı sabit kalan faktörü kullanan malda üretimin, sektörler arası faktör transferi yüzünden azalacağını ortaya koymaktadır.

Dış ticaret teorilerinin analitik niteliğini geliştirmesi ve mantıken tutarlılığı nedeniyle uluslararası iktisat literatüründe çok yaygın kabul gören Heckscher-Ohlin modeli ve türev teorilerin bilgi ve ilintili unsurları içermediği gözlenmektedir. Ancak 1950'lerin başından itibaren, bir yandan ampirik testlerin faktör donatımı teorisine duyulan güveni sarsması, öte yandan bilginin toplumsal dönüşümlere ve özellikle üretim sürecine belirgin yansımalarıyla dış ticaret teorileri, önemli açılımlara erişmiştir.

4. Leontief Paradoksu, Yeni Dış Ticaret Teorileri ve Bilgi

Faktör donatımı teorisini test etmek üzere, ABD ekonomisinin, 1947 input-output tablosu ve aynı yıla ait dış ticaret verileri ile birer milyon dolarlık ihraç ve

ithal-ikamesi ürünlerini içeren temsili mal sepetleri oluşturan Leontief (1953: 125-126), bugün olduğu gibi, 1950'lere doğru da tartışmasız dünyanın sermaye zenginliği en fazla ülkesi ABD'nin, teorinin öngördüğünün aksine, sermaye-yoğun malları ithal, emek-yoğun malları ihraç ettiği sonucuna ulaşmıştır. Leontief paradoksu olarak nitelenen bu durum, Leontief'in çalışmasına yönelik eleştiriler, bu sonucu yorumlama çabaları ve paradoksu aşma gayretlerini içeren geniş bir literatür yanında, emek ve sermaye dışındaki unsurların ve özellikle "bilgi"nin üretim ve dış ticaretteki rolünü vurgulayan yeni teorilerin gelişim sürecini başlatmıştır.

Paradoks kadar ilginç olan açıklama çabasında Leontief (1959: 402), ABD üretim ortamının eğitim ve işçi niteliği bakımından farklılığını vurgulamış; izleyen araştırmalarda, şiddeti azalsa da devam eden paradoksu, ABD beşeri sermayesi ile açıklama eğilimi ön plana çıkmıştır. Beşeri sermaye bağlamında, araştırma-geliştirme faaliyetlerinden kaynaklanan "bilgi sermayesi" üzerinde durulmuştur. Buna göre bilgi, belli malzeme ve insan gücü ile elde edilebilecek üretim değerinin yükselmesine yol açan bir etkidir.

Leontief paradoksunu açıklamada üçüncü üretim faktörü kavramına da başvurulmuştur (Walther, 1997: 136). Buna göre, ticaret, sadece emek ve sermaye faktörlerine dayanmaz; hammaddeler, emeğin bütün nitelik türleri ve başka faktörler de ticareti açıklar. Üçüncü faktör açıklaması, nitelikli işgücü ile araştırma-geliştirme harcamalarını da içerecek şekilde genişletilmiştir. ABD'nde beyaz yakalı çalışan sayısının ilk defa mavi yakalı sayısını aşmasıyla betimlenen "bilgi çağı"nın başladığı 1950'lerin sonlarında (Bayraktutan, 2002: 42), Leontief Paradoksu etrafındaki tartışmalar, bilgi-ilintili unsurları içeren ve yeni dış ticaret teorileri biçiminde gruplandırılan gelişmeleri ortaya çıkarmıştır.

Keesing ve Kenen'in öncü çalışmalarıyla gelişen Nitelikli işgücü teorisi, nitelikli işgücü zengini ülkelerin bu işgücünü gerektiren mallarda, işgücü çoğunluğu niteliksiz olan ülkelerin ise niteliksiz emekle üretilen mallarda uzmanlaşacağını belirtir (Seyidoğlu 2003: 81). Nitelikli-emek-yoğun mallar, aynı zamanda sermaye yoğun olduğundan, bu teori "neo-faktör donatımı" biçiminde de adlandırılmaktadır.

Teknoloji açığı teorisi ile Posner (1961: 323-341), yeni bir mal ya da üretim yöntemi (teknoloji) geliştiren ülkelerin, bunun ilk ihracatçısı olacağını, zamanla bu teknolojiyi bir biçimde edinen başka ülkelerin sahip oldukları diğer avantajlar (işgücü, doğal kaynak, vb) nedeniyle maliyet/ rekabet üstünlüğüne erişmesiyle ithalatçı konumuna düşeceğini ileri sürmüştür. Tekstil, elektronik eşya vb sektörlerle ilişkin dünya deneyiminin teyid ettiği bu teorinin testine yönelik çalışmalarında Gruber, vd (1967: 33), bir endüstrideki ar-ge yatırımları ile net ihracat arasında yüksek bir korelasyon saptamıştır.

Ürün dönemleri teorisi, teknoloji açığı teorisinin, Vernon'un katkılarıyla geliştirilmiş bir formu olarak, ürün geliştirme ve yenileme sürecinin durakladığı aşamaya doğru belli bir ürünün üretiminin zamanla daha basit hale geleceği düşüncesine dayanır. Özellikle bazı azgelişmiş ve yeni sanayileşen ülkelerdeki hızlı ihracat artışlarını açıklamaya çalışan modelinde Vernon (1966: 190-192), bazı ürünlerin üç aşamaya bölünebilecek yaşam dönemleri izlediğini ileri sürmüştür.

i. Başlangıçta ürün, iç piyasa için üretilmiştir ve sürekli gözden geçirilerek geliştirilmektedir. Dış piyasalarda satılsa da, sürekli gözden geçirildiğinden ürün icat edildiği ülkede üretilecektir.

ii. Ürün olgunlaştıkça ve dış satışlar arttıkça, firma dış talebi tatmin için önce, en azından pazarlama bağlantısı oluşturacak, daha sonra, ürünün bir kısmını dış piyasada daha ucuza imal edebileceğini fark edecektir.

iii. Nihai aşamada, yenileme ve gözden geçirme süreci duraklar, dışarıdaki üretim maliyetleri daha düşük ise, ürün yurt dışında üretilir ve icat eden ülkeye ihraç edilir.

Ürün dönemleri teorisi çokuluslu şirketlerin ortaya çıkışını hesaba katmak bakımından fonksiyoneldir. Ürün/teknoloji, gelişmiş bir ülkede üretilip geliştirilmekte; teknoloji olgunlaşınca, en düşük maliyetli yerde kitlesel üretim gerçekleşmektedir. Bu aşamada ürün, bir başka gelişmiş ülke yerine, özellikle emek maliyetleri, toplam maliyetler içinde büyük paya sahip ve taşıma maliyetleri düşük ise, bir Yeni sanayileşen ülkede üretilir ve dünyanın geri kalanına ihraç edilir. Teori bu haliyle, Hong Kong, Singapur, Tayvan, yakın zamanlarda Çin, Endonezya ve Tayland'ın artan ihracat performansını açıklamada kullanılmaktadır.

Yeni dış ticaret teorilerinin temel dayanaklarından biri de, Heckscher-Ohlin modelinin açıklayamadığı, bir ülkenin aynı sektör ürünlerini eşzamanlı ihraç ve ithal ediyor olması anlamına gelen endüstri-içi (intra-industry) ticarettir. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, toplam ticaret içinde gelişmiş- gelişmekte olan ülke ticaretini payının zamanla artacağını önerse de, 1965-2000 verileri bu beklentiyi doğrulamamaktadır. Dolayısıyla, dünya ticaretini, sermaye-emek ya da vasıflı-vasıfsız emek ayrımıyla açıklamak zordur. Nitekim dünya ticareti, ağırlıklı olarak bu açılardan benzer durumdaki gelişmiş ülkeler arasında yapılmakta ve endüstri-içi ticaret biçimini yansıtmaktadır.

Endüstri-içi ticareti, temsili talep (representative demand) teorisi aracılığıyla açıklamaya çalışan Linder (1961: 91-94), benzer fert başına gelir düzeyinde olan ülkelerin birbiriyle ticaret yapacağını önermiştir. Buna göre, üretici, dış talebe bakmadan önce yurt-içi talebi dikkate alır. Endüstri-içi ticaret, gelişmiş ülkelerde azlığı nedeniyle emek faktöründen tasarruf sağlayan yöntemlerle üretilen karmaşık ve pahalı nihai ürünler yanında yarı-iletkenler gibi aramalar ticaretinden oluşmaktadır. Fert başına gelir, temsili talebe kaynaklık eden unsurların başında yer almaktadır.

Temsili talep teorisi, ölçek ekonomileri, azalan maliyet ve farklılaştırılmış mal gibi daha çok sanayi üretimi ve teknolojik gelişme ilintili kavramlara dayanır³ ve teknolojik gelişmenin uluslararası ticarete etkilerini de açıklar. Üretim arttıkça ortalama birim maliyetlerin düşmesi, ölçek ekonomileri ve azalan maliyet yapısıyla mümkün olmaktadır. Daha çok kâr, daha fazla üretimden; daha çok kâr, daha geniş piyasadan kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin ürününü satın almaya hazır olduğu dış piyasalar, üreticinin başarısı bakımından hayati önem taşımaktadır.

Gelişmiş ülke insanların ihtiyaçlarını esas alarak üretilmiş ar-ge payı yüksek bir ürünün muhtemel dış piyasası bir başka gelişmiş ülkedir. Artan satış hacmi, satılan birim başına ar-ge harcama düzeyini düşürerek firma kârını artıracaktır. Bu noktada, temsili talep teorisi (ya da tercihlerde benzerlik teorisi), ölçek ekonomileri teorisi ile örtüşmektedir. Ayrıca, efektif talep teorisinin anılan yansımaları, Krugman (1979: 469-479) ile Grossman ve Helpman (1993) gibi iktisatçıların öncü çalışmalarıyla özdeşleşen “yeni uluslararası ticaret teorisi” ile geliştirilmiştir.

Yeni teori, geleneksel ticaret teorisini bir kenara atmaktan ziyade, ticareti sadece nisbi faktör donanımına veya yaygın biçimde yapıldığı üzere karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırma zarureti olmadığını vurgularken ölçek ekonomileri (Krugman, 1980: 950-959) ve azalan maliyetler (Krugman 1979) üzerinde durmakta; farklılaştırılmış ürünler ve piyasa yapısının (Helpman, and Krugman, 1986) ürün geliştirme hızı ve dış ticarete yansımalarını incelemektedir. Bu çalışmalarla, geleneksel tam rekabet varsayımı terkedilmiş olmaktadır.

Yeni teori, endüstri-içi ve gelişmiş ülkeler arası ticaretin büyük bölümünün farklılaştırılmış mallara (differentiated product) ilişkin olduğunu ve bu malları üreten monopol nitelikli üreticiler tarafından gerçekleştirildiğini ileri sürmektedir. Mikroekonomi bağlamında monopol-oligopol kritikleri, bu piyasa türlerini tam rekabetle karşılaştırıp olumsuzluklarına vurgu yaparken, yeni dış ticaret teorisi, monopolcü rekabeti, ticareti artırma yönünde zorlayıcı neden olarak algılamaktadır. Ticaretin olmaması durumunda, monopol konumu kaliteyi ihmal edip fiyatı keyfi artırma potansiyeli taşırken ticaret sayesinde, hükümet müdahaleleriyle sınırlansa da rekabet yoğunlaşmakta ürün geliştirme oranı ya da **teknolojik gelişme** hızlanmaktadır.

Yeni teorinin temel özelliklerinden biri de, ölçeğe göre artan verimler ve bunların ticaret kazançlarına etkisi hususuna atfedilen değerde ortaya çıkmaktadır.

³ Bu çalışmada kullanılan kavramların tanımı ve ayrıntıları için mikroekonomi ve uluslararası ekonomi kitaplarına bakılabilir. Ölçek ekonomileri, kısaca, daha geniş ölçekli üretimin sağladığı maliyet kazançlarını; azalan maliyet, kapasite değişimi ile girdi miktarındaki artıştan fazla üretim artışı sağlanmasını; farklılaştırılmış mal ise, aynı ihtiyacı karşılayan ve birbirini rahatça ikame eden malların, görünüş, isim vs manipülasyonlar ve reklam desteği ile farklıymış gibi algılanmasının sağlanmasını anlatmaktadır.

Ölçek ekonomileri olarak da anılan “**azalan maliyetler**” ile benzer sonuç doğuran **ölçeğe göre artan verim**, girdiler arttığında, üretimin, girdi artış oranını aşan bir oranda artmasını anlatmaktadır. Ölçek ekonomileri ile ölçeğe göre artan getiri arasındaki fark şudur: girdiler ikiye katlandığında üretim iki kattan fazla artarsa ölçeğe göre artan getiri söz konusudur, ortalama birim üretim maliyeti düşer. Ölçek ekonomilerinde ise, yüksek başlangıç maliyetleri, fabrika ve makine gibi bazı girdiler sabit kalsa bile, üretim hacmi genişledikçe ortalama birim maliyetlerin düşmesine yol açar. Firma sayısı arttıkça ölçek ekonomisinden yararlanma imkanı azalır; dolayısıyla, endüstri içinde firma sayısı arttıkça birim üretim maliyetleri yükselir. Monopolcü rekabet piyasası gibi tam rekabete göre daha az sayıda firma varlığı birim üretim maliyetleri bakımından avantaj sağlamaktadır. Halbuki kapalı bir ekonomi için firma sayısı ve rekabet arttıkça fiyat düşecektir.

Tam bu noktada uluslararası ticaret birtakım fırsatlar sunmaktadır: İlk olarak piyasayı genişletmekte, daha etkin firmaların daha fazla ölçek ekonomisinden yararlanmasına imkan vermektedir. İkincisi, global piyasa, rekabeti artırmakta ve her yerde fiyatları aşağıya çekmektedir. Ticaret öncesine göre firma sayısı azalırken üretim, ortalama birim maliyet ve fiyat düşmektedir. Sonuç, tüketici refahının ve sayısı azalan firmaların kârının artmasıdır.

Ticaret kazançlarının taraflara nasıl yansıtacağına temas etmese de, endüstri-içi ticarete bir ülke kazanırken diğerinin kaybetme ihtimaline işaretlen yeni teori, hükümet politikalarına, ulusal kazancı etkilemek bakımından “stratejik ticaret politikası” diye nitelenen (Krugman, 1990: 17) ve yeni (içsel) büyüme modellerini çağrıştıran dışsal ekonomi ve bilginin yayılma etkisi kavramlarına dayanan bir çerçevede yer vermektedir.

Sonuç

Modern iktisat bilimi ve onun bir parçası olarak uluslararası ticaret teorilerinin tarihini klasiklerle başlatma eğilimini takip eden bu çalışma, bu teorilerin evrim sürecine, bilgi kavramı ve bilgi-ilintili unsurların maliyet yapısı ile dış ticaret paternine etkileri çerçevesinde bakmaktadır. Klasik iktisatçılar, bilgi ve teknolojik gelişmenin önemini başka vesilelerle vurgulamış bulunsalar da, dış ticarete ilişkin çalışmalarında tek maliyet unsuru olarak emek faktörü üzerinde durmuşlardır. Neoklasik katkılar ve fırsat maliyeti kavramlaştırması, emek yanında sermaye faktörünün de analize dahil edilmesini mümkün kılmıştır.

Heckscher-Ohlin modeli ve türevi teoriler, ülkeler arası üretim maliyeti farklılıkları, emek ve sermaye arzındaki artışlar ve ticaret politikalarının refah sonuçları üzerinde dururken ülkeler arası maliyet/verim farklılıklarını emek ve sermayeden oluşan faktör donanımına bağlı olarak açıklamışlardır. Ancak faktör donatımı teorisinin test edilmesi denemeleri ile karşılaşılan ve bu teorisinin ortaya koyduğu beklentiye ters olan sonuçları (Leontief paradoksu) yorumlama çabaları

ile birlikte maliyet yapısı ve uluslararası ticaret paternini etkileyen bir unsur olarak “bilgi”nin uluslararası ticaret teorilerine girmeye başladığını görüyoruz.

Bilgi toplumu kavramının gelişimiyle eşzamanlı olarak 1960’lardan itibaren ilgili literatürde yoğunluk kazanan ve nitelikli işgücü, teknoloji açığı, ürün devreleri, ölçek ekonomileri vb kavramlara dayanan yeni teoriler ve özellikle, “yeni ekonomi” betimlemesi ile bilgiye dayalı içsel büyüme modellerinin popüler olduğu 1980’lerde şekillenen “yeni teori”, araştırma-geliştirme faaliyetleri, yaparak öğrenme ve teknolojik gelişmeyi esas almaktadır. Ampirik çalışmalar (Krugman, 2000: 51–71), teknolojik gelişmenin, faktör fiyatlarını etkilemek bakımından da önemli olduğunu göstermektedir.

Uluslararası ticaret, sadece birim üretim başına emek maliyetlerine dayanıyor olsaydı, enflasyonist olmayan bir ekonomi politikası ekonominin rekabetçi pozisyonunu sürdürmesini sağlardı. Buna karşılık, rekabetçi pozisyon nitelikli işgücü, araştırma-geliştirme vs unsurlara bağlı olduğunda, rekabetçiliği artıracak diğer politikalar zorunlu olmaktadır.

Çağdaş uluslararası ticaret, klasiklerin incelediği mübadeleye benzememektedir. Geleneksel teoriler, ülkeler arası ticareti, ülkelerin, farklılıklardan yarar elde etmesi biçiminde algılamak yaklaşık yarım yüzyıldır uluslararası ticaret, ar-ge için de önemli olan ölçek ekonomileri ve yakın teknoloji yarışındaki liderlik kaymalarını yansıtmaktadır. Uluslararası uzmanlaşmayı belirleyen güçlerin başında artık teknoloji gelmektedir. Birçok endüstride karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı, araştırma-geliştirme ve deneyim yoluyla sağlanan bilgidir. Bilgi üretimini içeren ve uluslararası ticaret teorilerinin evrimini de şekillendiren teknolojik gelişmeler, yayılma yoluyla dışsal ekonomiler üretmekte; stratejik ticaret politikası argümanını teyid etmektedir.

KAYNAKÇA

- Bayraktutan, Yusuf (2002), “Bilgi Kaynaklı Global Sosyo-Ekonomik Dönüşümün Parasal Yansımaları: Plastik Para”, *I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*, 11-12 Mayıs 2002, Hereke/Kocaeli, ss: 39-48.
- Grossman G. M. and E. Helpman (1993), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Gruber, W., D. Mehta and R. Vernon (1967), “The R&D Factor in International Trade and Investment of United States Industries”, *Journal of Political Economy*, p: 20-37.
- Haberler, G. (1933), *The Theory of International Trade*, London: George Allen and Unwin.

- Heckscher, E. (1919), "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", in H. S. Ellis, L. Z. Metzler (eds) 1966. *Readings in the Theory of International Trade*, London: George Allen and Unwin.
- Helpman, E., and P. Krugman (1986), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and International Economy*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- İşgüden, T. ve M. Akyüz (1990), *Uluslararası İktisat*, Evrim Kitabevi Y., İstanbul.
- Krugman, P. (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade". *Journal of International Economics*, 9: 469-479.
- Krugman, P. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *American Economic Review*, 70: 950-959.
- Krugman P. (1990), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krugman P. (1994), *Rethinking International Trade* , Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krugman Paul R. (2000), "Technology, Trade and Factor Prices", *Journal of International Economics*, 50: 51-71, [www.elsevier.nl / locate /econbase](http://www.elsevier.nl/locate/econbase).
- Leontief, W. (1953), "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined", in J. Bhagwati (ed) 1969. *International Trade*, Penguin Modern Economics.
- Leontief, W. (1959), "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, Vol: 41, pp: 246-407.
- Linder, S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Almquist-Wiksell.
- Marshall A. (1922), *Money, Credit and Commerce*, Macmillan.
- Metzler, L. A. (1949), "Tariffs, The Terms of Trade and the Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, p: 1-49.
- Mill J. S. (1848-1965), *Principles of Political Economy*, New York: Kelly.
- Ohlin B. (1933), *International and Interregional Trade*, Harvard University Press.
- Posner, M. V. (1961), "International Trade and Technical Change". *Oxford Economic Papers*, No: 13, pp: 323-341
- Ricardo D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Ed. R. M. Hartwell (1971), Pelican Classics.

- Samuelson P. (1939), The Gains from International Trade, in H. S. Ellis, L. Z. Metzler (eds) 1966, *Readings in the Theory of International Trade*, London: George Allen and Unwin.
- Seyidoğlu, H. (2003), *Uluslararası İktisat*, Güzem Y., İstanbul.
- Smith A. (1776-1937), *The Wealth of Nations*, New York: The Modern Library.
- Stolper W. F. And P. Samuelson (1941), Protection and Real Wages, H. S. Ellis, L. Z. Metzler (eds) 1966. *Readings in the Theory of International Trade*, London: George Allen and Unwin.
- Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in The Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, p: 190-207.
- Tezel Y. Sezai (1997), *İktisadi Büyüme*, Ankyra Yayıncılık, Ankara.
- Walther, T. (1997), *The World Economy*, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Yılmaz, Ş. E. (1992), *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Gazi Ün. Y., Ankara.