

# BÖLÜM 1

## KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

### 1. GİRİŞ

Uluslararası iktisat, ülkeler arasındaki ekonomik, ticari ve mali ilişkileri, bunların sonucunda ortaya çıkan karşılıklı bağımlılığı, ortaya çıkan sorunları ve bu sorunların çözümlerini anlatır. Bu ilişkiler bazen karlılıktan, bazen zorunluluktan, çoğu zaman da karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanır. Dünya'da en küçüğünden en büyüğüne, en zengininden en fakirine kadar tüm ülkeler, uluslararası iktisadi faaliyetlerde bulunmaktadır. Onların ekonomik refahları bakımından çok önemli olan bu faaliyetler, giderek çoğalmaktadır.

Uluslar arasındaki ekonomik ilişkiler, bir ülkenin iç ekonomik ilişkilerinden farklılıklar göstermekte ve birçok sorunu da beraberinde getirmektedir. Bu farklılıklar kısaca şöyle özetlenebilir:

- Dış ticarete **farklı para birimleri** vardır. İç ticarete her ülkenin kendi milli parası kullanılır ve bu para sınırsız bir satın alma gücüne sahiptir. Her tür ekonomik faaliyet için geçerlidir. Değeri veya satın alma gücü bellidir, herkes tarafından bilinir. Uluslar arasındaki ekonomik ilişkilerde ise farklı para birimleri vardır. Her ülkenin parasının satın alma gücü kendi ekonomik şartlarına göredir. Bu durumda paraların birbirine dönüştürülmesi sorunu ortaya çıkmaktadır. Çeşitli kur teorileri bu yüzden ortaya atılmış ve halen de tartışılmaktadır. Ayrıca her ülkenin parası da ekonomik ilişkilerin finansmanında kabul görmemektedir. Örneğin AmerikanDoları ve Euro kabul görürken, Rus Rublesi

veya Türk Lirası kabul görmemektedir. Böylece uluslararası ekonomik ilişkilerde ödeme veya finansman sorunu ortaya çıkmaktadır.

- **Farklı ticaret kanunları, ticaret yöntemleri ve ekonomik sistemler** söz konusudur. Dış ticaret yapabilmek için bazı ortak yöntemlerin kabul edilmesi gerekir. Örneğin sosyalist ekonomik sistemi uygulayan ülkelerle, kapitalist ekonomik sistemi uygulayan ülkelerin ticaretinde sorunlar vardır. Ticaret kanunları farklıdır ve bazen dış ticareti imkansız hale getirebilmektedir. Vergi oranları ve vergilendirme esaslarında önemli farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Ancak bunların hiçbiri iç ticarete yaşanmamaktadır.
- Pazarlama faaliyetlerini, ekonomik ve ticari mevzuatı anlamayı zorlaştıran **dil farklılıkları** vardır. Her ülke için söz konusu olmasa da dil farklılıkları alıcı ve satıcıların karşı karşıya gelmesinde ve alışveriş yapmasının önünde halen ciddi bir engeldir. Örneğin bir ürünün kullanım kılavuzu konusunda iç ticarete bir sorun yaşanmazken, uluslararası ticarete ihracat yapılan her ülkenin tüketicilerinin dilinde ayrı ayrı yazılması gerekmektedir.
- Ülkelerin **mal standartlarında ciddi farklılıklar** vardır. Örneğin, elektronik eşyalar ihraç edilirken, ihracat yapılacak ülkedeki elektrik voltajı, fiş sistemleri vb. bilinmeli ve ona göre ihracat yapılmalıdır. Trafığın sağdan işlediği bir ülkeye direksiyonu sağ tarafta olan bir otomobilin ihraç edilmesi imkansızdır. Hatta ihraç edilen malların ambalaj standartları bile farklıdır. Market sistemlerine ve marketlerin raf genişliklerine uygun ambalajlama yapılması da günümüzde dış ticaretin önündeki ciddi bir engeldir.
- **Toplumların zevk ve tercihleri birbirinden çok farklıdır.** Bir ülke ürettiği her giyeceği veya yiyeceği diğer ülkelere ihraç edemez. Nasıl İskoçya'da üretilen yerel kıyafetleri Türk toplumunun zevklerine uymadığı için Türkiye ithal etmiyorsa, Türkiye'nin ürettiği rakıyı da damak zevklerine uymadığı için bir çok ülke ithal etmemektedir. Halkın inanışları, gelenek ve görenekleri de son derece önemlidir. Örneğin Müslüman bir ülkeye domuz eti ihraç edilemeyeceği gibi, Hıristiyan bir ülkeye imam sarığı, cenaze malzemeleri, tespih gibi malların ihraç edilmesi imkansız gibidir.
- **Dış ekonomik ilişkileri kısıtlayıcı birçok uygulama** vardır. Örneğin, gümrük tarifeleri, kotalar, ithalat yasakları, yabancı sermaye yasağı,

sıcak para giriş ve çıkışlarının kontrol edilmesi, işgücünün ve iş adamlarının serbest dolaşımının olmaması gibi uygulamalara sıklıkla rastlanmaktadır. Böylece ulusların piyasaları arasında kesin bir ayırım vardır. Günümüzde dünyada ekonomik ilişkileri artırmak için Dünya Ticaret Örgütü yoğun çalışmalar yapmaktadır.

Bu tür zorluklar iç ticarete yaşanmamaktadır. Bu yüzden dış ticaret son derece karmaşık ve açıklanması zor bir olaydır. Uluslararası ekonomik ilişkiler tek başına hiçbir açıklamanın doyurucu bir cevap veremeyeceği ölçüde karmaşıktır. Bu yüzden uluslararası iktisat, *iktisadın özel bir dalı* olarak ele alınır. İç ekonomik faaliyetleri açıklamaya yarayan analiz araçları, uluslararası ekonomik faaliyetleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ancak analizler yapılırken mikro ve makro iktisat bilgileri amaca uygun bir şekilde geliştirilmekte, bazen birleştirilmekte ve bazen de uluslararası iktisada uyarlanarak kullanılmaktadır.

*Uluslararası iktisadın alt dalları* vardır. Bunlar;

- **Dış Ticaret Teorisi:** Dış ticaretin nedenlerini, yararlarını, bileşimini ve dış ticaret hadlerini açıklamak üzere ortaya atılan teorileri kapsamaktadır. Bu teoriler arasında mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlükler, faktör donatımı, Rybczynski, gelir dağılımı, nitelikli işgücü, monopollü rekabet ve teknoloji açığı gibi teoriler sayılabilir.
- **Dış Ticaret Politikası:** Dış ticaretin serbest işleyişine hükümetlerin koymuş olduğu gümrük tarifeleri, ithalat kotaları, ithalat yasakları, kambiyo kontrolleri v.b. kısıtlamaların analizini kapsamaktadır. Bu tür kısıtlamalara dış ticaret politikası araçları denilmektedir. Bunların uygulanış şekilleri ile mikro ve makro ekonomik etkileri incelenmektedir.
- **Uluslararası Para (Uluslararası Finans):** Uluslararasıındaki para ile ilgili konuları ele almaktadır. Döviz piyasası, ödemeler bilançosu, özel ve resmi dolaysız yatırımlar, portföy yatırımları, kısa vadeli sıcak para hareketleri, uluslararası resmi ve özel krediler, uluslararası para sistemleri gibi konuları ele almaktadır.
- **Ekonomik Küreselleşme:** Dünya ticaretinin serbestleşmesi için Dünya Ticaret Örgütü'nün yapmış olduğu faaliyetleri ve etkilerini ele almaktadır.
- **Ekonomik Entegrasyonlar: Bölgeselleşme** olarak da adlandırılmaktadır. Dünyada oluşturulmuş entegrasyonların dinamik ve statik etkileri

gibi teorik yönleri ile dünyada devam etmekte olan ekonomik entegrasyonların ekonomik yapılarını incelemektedir. Avrupa Birliği, Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi, Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği, Karadeniz Ekonomik İşbirliği ve Ekonomik İşbirliği Teşkilatı gibi kuruluşların ekonomik yapısını ve etkilerini uygulama yönüyle de incelemektedir.

- *Uluslararası Makro İktisat: Dışa açık makro iktisat* olarak da adlandırılır. Uluslararası mal, hizmet ve sermaye hareketlerinin neden olduğu dış açık ve dış fazlaların, bir milli ekonomi üzerindeki istihdam, enflasyon, para arzı, para talebi, döviz piyasası ve dış borçlar gibi konular üzerindeki etkilerini inceler. Ekonominin genel dengesi ve bozulan dengeleri düzeltmek için uygulanması gereken politikalar da bu altda tartışılmaktadır.

## 2.DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Başka ülkelerden ithalat yapmanın en açık nedeni ülkede üretilmeyen veya ancak çok büyük maliyetle üretilebilecek mallara olan ihtiyacı karşılamaktır. İhracat yapmanın en önemli nedeni ise, bir ülkede arz fazlasının olmasıdır. Bu arz fazlası, ithalatı finanse edebilmek için döviz karşılığı başka ülkelere verilmektedir. Mal ve hizmet ihracat ve ithalatlarının toplamı dış ticaret hacmi, bunların yapılması olayına da dış ticaret adı verilir. Öte yandan dış ticaret, bazen bir zorunluluk, bazen de karlı bir iş olduğu için yapılır. Çünkü bazı malların ülke içinde yokluğu çekiliyorsa ve bu mallara şiddetli bir talep varsa, o malların ithal edilmesi şarttır. Bazen ihtiyaç duyulan mallar hammadde, ara malı, enerji gibi yurtiçi üretime gir di niteliğindedir. Örneğin petrol ithal edilmediğinde bir bütün olarak ekonominin durması söz konusudur. Bu gibi malların ithalatı zorunluluktur. Yurt içinde pahalıya üretilen malların ucuz alınması veya yurt içinde ucuz üretilen malların diğer ülkelere pahalıya satılması da karlı bir iştir.

Dünyada hiçbir ülkenin ihtiyaçlarını karşılayacak miktarda kaynağa sahip olduğu söylenemez. Ülkelerin kendilerinde fazla miktarda olan kaynakları da imha veya israf etmeleri mantıkla bağdaşmaz. İşte, kendilerinde çeşitli nedenlerle fazla olan ürünleri verip, kendilerinde az olan veya hiç olmayan ürünleri almak, uluslararası ticarete bulunmaktadır. Ülkeleri birbirleriyle ticaret yapmaya iten nedenler şunlardır;

### a)Arz-Talep Dengesizlikleri

Bazı ülkelerde belirli mallar ya hiç üretilmez yada ihtiyaçlardan az üretilir. Diğerlerinde ise bu mallar ihtiyaçlardan fazla miktarda üretilebilirler. Toplumun ihtiyaçlarını karşılayabilmek için, üretim açığı kadar diğer ülkelerden mal ithal etmek yoluna gidilir. Öte yandan, ihtiyaçlardan fazla üretilen mallar, ihtiyacı olan ülkelere ihraç edilir ve ülke geliri artırılır.

*Arz-talep dengesizliklerinin nedenleri* ise şöyle sıralanabilir:

#### *Doğal Kaynakların Ülkelere Dengesiz Dağılımı*

Dünyadaki yer altı ve yer üstü kaynakları her ülkeye eşit şekilde dağıtılmamıştır. Bazı ülkelerde, petrol, altın gibi çok zengin madenler; bazılarında tarıma elverişli topraklar, akarsular, denizler, göller vardır. Örneğin Arap Yarımadasında zengin petrol rezervleri olmasına rağmen, tarıma elverişli topraklar yoktur. Denizi, akarsuları, gölleri olmayan bir ülkede balıkçılık yapılamaz. Dolayısıyla bu zenginliklere sahip olmayan ülkeler, balık vb. ürünleri ithal etmek zorundadırlar. Bunların ithalatı için gerekli döviz bulabilmek için de kendilerinde fazla olan, örneğin, petrol gibi ürünleri işleyerek veya ham olarak ihraç etmeleri gerekmektedir. *Özetle* bir ülkede bir malın üretilmesi için gerekli kaynaklar varsa, o mal o ülkede üretilir. İhtiyaçtan fazla miktarda olması halinde de üretim fazlası diğer ülkelere ihraç edilir. Aksi durumda, bazı ülkeler ihtiyaç duydukları bir malın üretimi için gerekli kaynaklara yeterince sahip değilse, ihtiyaçlarını ithalat yoluyla karşılamak zorunda kalacaklardır.

#### *İklim*

Ülkeler farklı iklim kuşaklarındadır. Özellikle tarım ürünleri farklı farklı iklimlerde yetişmektedir. Kahvenin Yemen’de ve Brezilya’da; fındığın Türkiye ve İspanya’da yetişmesi örnek olarak verilebilir. Eğer Türkiye’de kahve içmek isteniyorsa Brezilya’dan ithalat yapılacak, Brezilya’da fındık yemek isteniyorsa Türkiye’den ithalat yapılacaktır. İklim tarıma dayalı sanayilerin gelişmesinde de belirleyici olmaktadır. Eğer bir ülkede çay üretiliyorsa, o ülkede çay fabrikaları da kurulur ve çay üretilir. Şeker pancarı yetişiyorsa, şeker fabrikaları ve şeker üretimi de vardır. Eğer bu gibi ürünlerin yetişmesine elverişli değilse, söz konusu ürünlere ihtiyaç da varsa, bu ürünler dışardan ithal edilmek zorunda kalınacaktır. İklimin bir malın üretimine elverişli olması da olmaması da dış ticaretin nedenidir. İklim elverişli ise, ilgili mallar fazla miktarda üretilir ve ihraç edilir. İklim elverişsiz ise üretim yapılamayacağı için ilgili malların ithalatı yapılacaktır.

### *Teknoloji*

Ülkeler teknolojik donanım bakımından birbirinden farklıdır. Bir ülke bir malın üretilmesi için gerekli teknolojiye sahipse o malı üretebilir. İhtiyaçtan fazlasını da ihraç edebilir. Aksi durumda, üretim yapamaz ve ihtiyaç duyduğu malları diğer ülkelerden ithal etmek zorunda kalır. Dikiş makinesi bir teknolojidir. Eğer toplum olarak dikiş makinelerine sahipseniz, pantolon dikişebilirsiniz. İhtiyaç fazlası pantolonları da ihraç edebilirsiniz. Aksi durumda, pantolon dikemezsiniz. Çıplak da durulamayacağına göre ihtiyaç duyduğunuz pantolonu dış ülkelerden ithal edersiniz. Benzer örnekler Türkiye'den verilebilir. Türkiye Türksat uydularını önceleri Fransa gibi ülkelere ürettirmekteydi. Yani Türkiye o ülkelere uydu ithal etmekteydi. Bunun en önemli nedeni, uydu üretecek teknolojinin Türkiye'de olmamasıydı. Fransa ise bu teknolojiye sahip olduğu için uydu ihracatçısı durumundadır. Daha sonraları ise Türkiye söz konusu teknolojiyi transfer etmiş ve son fırlatılan uyduyu kendisi üretmiştir. Böylece uydu ithalatı yapmayacak duruma gelmiştir. İhtiyaçtan fazla üretim yaptığında ise ihracatçı konumuna gelecektir.

Yüksek teknolojiler genellikle gelişmiş ülkelerin büyük firmaları tarafından bulunmaktadır. Çünkü, bu firmalar hem yeni teknolojileri yaratacak teknolojik alt yapıya sahiptir, hem de finansal imkanları fazladır. Dünyanın en iyi uzmanlarını ve en iyi kaynaklarını istihdam edebilmektedirler. Araştırma-Geliştirmeye ayırdıkları kaynaklar fazladır. Buldukları yeni teknolojiler bir sanayi ürünü ise bunların patentini, bir kimyasal karışım ise lisansını, bir üretim yöntemi veya fikir ise telif hakkını tescil ettirmektedirler. Böylece, ilgili teknolojilerle üretilebilecek malların ihracatçısı durumuna gelmektedirler. Az gelişmiş ülkeler ise bu imkanlardan yoksundurlar. Ülkelerin dış ticaret yapıları incelendiğinde, gelişmiş ülkelerin ileri teknoloji ürünlerinin ihracatçısı, az gelişmiş ülkelerin ise bu malların ithalatçısı konumunda oldukları görülmektedir.

Özetle, bir ülkenin teknolojiye sahip olması da olmaması da dış ticaretin nedenidir. Teknoloji varsa ihracatçı, yoksa ithalatçı olunmaktadır.

### *Yetişmiş İşgücü ve Gelişmiş Girişimcilik Ruhunu*

Bir ülkede yeterli doğal kaynağın olması, iklimin elverişli olması ve teknolojiye sahip olunması bir malın üretimi için yeterli değildir. Doğal kaynakları çıkararak teknolojiyi kullanıp işleyebilecek ve mal haline getirebilecek bilgi ve yeteneğe sahip işgücüne ihtiyaç vardır. Ayrıca tüm üretim faktörlerini bir araya getirerek üretimi organize edebilecek yetenekte gelişmiş bir girişimcilik ruhuna ihtiyaç vardır. Bunlardan bir veya birkaçı eksik olursa, mal üretimi yapılamaz. O mallara ihtiyaç varsa, dışarıdan ithal edilecektir. Aksi durumda mallar üretilir, ülkenin kendi ihtiyaçları

karşlanır, dışarıdan ithalat yapılmaz, hatta ihtiyaç fazlası ürünler ihraç edilir. Bir ülke dikiş makinesi teknolojisine sahip olsa bile, iyi terzileri yoksa pantolon dikemeyecektir. Bir konfeksiyon işletmesi kuracak ruha sahip girişimcileri yoksa, yine fazla miktarlarda pantolon üretimi yapılamayacaktır. Türkiye uydu üretim teknolojilerini transfer etmeden önce, yurt dışına bu konularda eğitim almak üzere eleman göndermiştir. Bu elemanlar transfer edilen teknolojiyi kullanarak üretim yapmışlardır.

Genellikle gelişmiş ülkeler yetişmiş işgücüne sahiptirler. Bu amaçla eğitime büyük kaynaklar ayırmışlardır. Sonuçta, nitelikli işgücünün üretebileceği ileri teknoloji ürünlerinin veya nitelikli işgücü yoğun malların ihracatçısı durumundadırlar. Az gelişmiş ülkeler ise fazla miktarda işgücüne sahip olmalarına karşın, bunların çoğu yetişmiş değildir. Ancak tarım, hammadde, tekstil, inşaat ve bazı basit imalat sektörlerinde üretim yapabilecek işgücüne sahiptirler. Bu nedenle, az gelişmiş ülkeler söz konusu malların ihracatçısı konumundadırlar.

#### **b)Mal Farklılıkları**

Çeşitli ülkelerde üretilen ve aynı ihtiyaca cevap veren mallar, dayanıklılık süreleri, şekil, fonksiyon, renk, koku ve ergonomiklik gibi farklılıklar göstermekte olup, farklı ülkelerde, farklı tüketici sınıflarına hitap etmektedir. Aslında mallar firmalar tarafından bilinçli bir şekilde farklılaştırılmaktadır. Örneğin, Lada marka otomobiller ile Mercedes marka otomobiller aynı ihtiyaca cevap vermekte, ancak farklı gelir grupları tarafından tercih edilmektedir. Gelir düzeyi düşük olan ülkelerde fiyatı düşük Lada marka otomobillere talep olmakta, dolayısıyla o malların ithalatı yapılmaktadır. Gelir düzeyi yüksek olan ülkelerde ise lüks ve pahalı otomobillere talep daha fazla olduğu için Mercedes gibi lüks otomobillerin ithalatı yapılmaktadır. İşte mal farklılıklarından dolayı, her ülkede bazı tüketiciler yerli malları tercih ederken, bazıları da ithal mallarını tercih etmektedir. İthal mallarına talep olduğu sürece, ithalatçılar ortaya çıkar ve o istenen malların ithalatını yaparak iç piyasaya arz ederler.

Bir ülkede belirli bir malın arz talep dengesi sağlansa, hatta arz fazlası olsa bile, mal farklılıklarından dolayı ithalat yapılabilmektedir. Örneğin, Türkiye’de beyaz eşya üretimi ihtiyaçtan daha fazladır. Ancak yine de ithal malı beyaz eşyalar iç piyasada talep görmektedir.

#### **c)Fiyat Farklılıkları**

Üretilen mallar homojen olsa bile, bazı ülkeler daha ileri üretim teknikleri veya üretim faktörlerinden bazılarının ucuz olması nedeniyle, aynı malları daha düşük fiyatlardan arz edebilmektedirler. Özellikle talep esnekliğinin yüksek olduğu

mallarda, ihrac fiyatları düşük olan ülkeler dünya piyasalarında satışlarını artırmaktadırlar.

Bir ülkenin tüketicilerinin faydalarını maksimize edebilmek için, belirli bir gelirle en fazla malı alıp tüketmeleri gerekmektedir. Bunun için de kaliteleri aynı olmak şartıyla ucuz olanını tercih ederler. Bu, iktisat teorisindeki rasyonellik prensibi gereğidir. Örneğin, günümüzde Çin malları çeşitli ülkelerde talep görmektedir. Bunun en önemli nedeni fiyatlarının düşük olmasıdır.

#### d)Tüketici Zevkleri ve Tercihleri

Zevkler, bazen milli sınırları aşarak ülke dışında bir talebin doğmasına yol açarlar. Türkiye’de bazı tüketiciler Fransız şaraplarını içmeyi, bazıları da Türk rakısı içmeyi zevklerine uygun bulurlar. Amerikan vatandaşları küçük Japon otomobillerini kullanmak isterken, Avrupa ülkeleri vatandaşları lüks Amerika otomobillerini kullanmaktadır. Diğer taraftan dış ticaretin yapılması için ülkelerdeki tüketicilerin zevklerinin birbiriyle benzer olması gerekir. Bir ülkede bir mal üretilirken öncelikle iç piyasanın zevkleri dikkate alınır ve ona göre mallar dizayn edilir. İhtiyaç fazlası olan mallar ise ihrac edilir. Örneğin, Türkiye kot pantolon ürettiğinde, bunların ihracatını ancak zevkleri kot pantolon giymeye yönelik olan ülkelere yapabilir. Rakı ihrac edebilmek için, karşı ülkenin tüketicilerinin damak zevklerinin onu içmeye yönelik olması gerekir. Öyle olan ülkelere ihracat yapılabilir. Bu durum neden bazı ülkelerin özellikle birbirleriyle ticaret yaptıklarını açıklamaktadır.

Ayrıca halkın tercihleri, inanışları, gelenek ve görenekleri, kültür yapısı da dış ticaretin hangi ülkeler arasında olacağını belirlemektedir. Örneğin, domuz eti ve ürünlerini üreten bir ülke, Müslüman ülkelerle bu malların ticaretini yapmaz. Çünkü İslam dininde domuz etinin haram olduğuna inanılmaktadır. Benzer şekilde, tespih gibi çeşitli dini mallar üreten ülkeler, Hıristiyan olan ülkelere bu malları ihrac etmez. Ancak, Müslüman ülkelerle bu malların ticareti yapılabilir.

### 3.MERKANTİLİSTLER VE DIŞ TİCARET

Merkantilizm, Amerika’da altın ve gümüş madenlerinin bulunmasından sonra, 16. ve 18. yüzyıllar arasında ortaya atılan, devletin asıl zenginliğinin değerli madenlerden oluştuğunu ileri süren ve korumacı bir dış ticaret politikasını savunan bir iktisadi öğretilerdir. Merkantilizm tüccar zihniyeti demektir ve görüş açıklayanlar genellikle tüccarlardır. Bunlar arasında, Fransa’da Richelieu, Montchrestien ve Colbert; İngiltere’de D.Hume ve W.Petty; İspanya’da Ortiz sayılabilir. Bu düşünürler, *bir devletin güçlü olmak için zengin olması gerektiği ve zenginliğin en yüksek biçiminin de değerli madenlerde bulunduğu ilkesinden hareket ediyorlardı.* O halde yapıl-



ması gereken şey, diğer ülkelere karşılığı altın olarak ödenmek üzere mal satarak, olabildiğince çok miktarda altın toplamaktır. Buna karşılık devletin, değerli maden çıkışlarına yol açacağı için, mal ithalatı yapmaktan kaçınması gerekir.

Yabancı ülkelere mal satmak için *yurtiçi sanayinin gelişmesi* gerekirdi. Çünkü ihraç edilecek mallar bu kesimde üretilmektedir. Bu yüzden yurtiçi sanayiler devlet tarafından desteklenmeliydi.

Merkantilistler dış ticarete, özellikle de ihracata büyük önem vermişlerdir. Çünkü altın girdilerinin buradan sağlandığını düşünmekteydiler. Dış ticaret politikasının ana amacı, ihracatı teşvik yoluyla altın birikimini, dolayısıyla ulusun servetini ve gücünü artırmaktı.

Merkantilistler, altın ve değerli madenleri *servetin kaynağı* olarak görmüşlerdir. Güçlü bir devlet ancak altın ve değerli madenlerin ülke içindeki miktarlarını artırarak sağlanabilirdi. Böylece devlet ekonomik, siyasal ve askeri alanlarda daha güçlü olacaktır.

Merkantilistlere göre tarım ve sanayi, zenginliği arttırıcı işkolları değildir. Ancak ticaret yolları bu sektörlerle pazar sağlarsa karlı iştirler. Dolayısıyla, zenginliğin kaynağı ticarete aranmalıdır. Devlet, ihracatı teşvik ederek, ülkeye altın girişi sağlamalıdır. İthalat ise müdahale edilerek sınırlandırılmalıdır. Sadece hammadde ve ara malı ithalatına izin verilmelidir. Çünkü, hammaddeler ve ara malları az miktarda altın karşılığı ithal edilip, işlenip nihai mal haline getirilerek tekrar daha fazla miktarda altın karşılığında ihraç edilirse devletin altın stoku artacaktır.

*Ödemeler bilançosu fikrini geliştirmişler* ve daima *fazla* vermesi gerektiğini savunmuşlardır. Bu fazla özellikle deniz aşırı ticaretle sağlanabilecekti. Daha fazla ihracat yapabilmek için güçlü bir *deniz taşıma filosunun* olması gerekirdi. Bu yüzden güçlü bir ticaret filosunun oluşturulmasına ağırlık vermiş, ticaret yollarının korunması için güçlü bir ordu ve donanmaya sahip olmak istemişlerdir. Özellikle Fransa'da deniz taşımacılığına büyük destekler verilmiştir.

Ödemeler bilançosunu sadece mal ihracatı ve ithalatı olarak görmekteydiler. Bu tanım günümüzdeki dış ticaret bilançosu tanımına benzemektedir. Son merkantilist veya ilk liberal olarak da adlandırılan D.Hume ise *ödemeler bilançosunun uzun süre fazla vermeyeceğini* savunmaktadır. Eğer dış ticaretten ülkeye fazla miktarda altın girerse, altın para arzı artacaktır. Zenginleşme sonucu hem ihraç mallarına, hem de ithalata rakip olarak üretilen mallara talep artacaktır. Talep artışları her iki sektörde de fiyatları yükseltecektir. Talep artışları ihraç mallarının fiyatını yükselterek ihracatı azaltacak, diğer taraftan ithalata rakip malların fiyatı yükseleceği için

ithal malları nispi olarak daha ucuza gelecektir ve ithal mallarına talep artacaktır. Böylece ülke rekabet avantajını yitirecek ve ihracatın azalması ve ithalatın artması, daha önce verilen ödemeler bilançosu fazlalarını eritecektir.

Merkantilist düşüncenin kabul gördüğü dönemlerde,

- *İthalatı kısmak için yüksek gümrük duvarları konmuş,*
- *Yerli sanayi tarafından kullanılabilir hammaddelerin ihracatı yasaklanmış,*
- *Nitelikli işçilerin göç etmesine engel olunmuş,*
- *Nitelikli işçilerin yurtdışından ülke içine gelmeleri teşvik edilmiş,*
- *Değerli madenlerin yabancılara satılması yasaklanmıştır.*

Bu tedbirler, çıkar çatışması olduğu için her ülkede başarıya ulaşamamıştır. Başarılı olduğu ülkelerde ise istihdamı sağlamış ve hızlı bir ekonomik büyümeye imkan vermiştir.

Özetle, Merkantilistler dünya kaynaklarının yani altın ve diğer değerli madenlerin miktarının sabit olduğunu ve dünya servetinin de altın ve değerli madenlere eşit olduğunu, dolayısıyla servetin artırılamayacağını savunmaktaydılar. Bu yüzden *dış ticaret yapan iki ülke arasında çıkar çatışması* vardır. Ticaret yapan iki ülkeden biri karlı, diğeri zararlıdır. İhracat yapan ülke bir altın kazanacağı için karlı, diğeri bir altın vereceği için zararlıdır. O yüzden devletin ekonomiye ve dış ticarete yoğun bir şekilde müdahale ederek, sanayiye ve ihracatı teşvik etmesi, ithalatı ise kısıtlaması gerektiğini savunmaktadırlar.

#### 4. FİZYOKRATLAR VE DİŞ TİCARET

Fizyokratlar Fransa'da *1760-1770* yılları arasında bir okul olarak kendini göstermiştir. Bu dönem merkantilistler ile klasik liberalizm arasındaki bir dönemdir ve çok kısa sürmüştür. Merkantilistlere bir tepki olarak kendini göstermiştir. Özellikle tıp doktoru olan *François Quesnay*'ın hazırladığı Ekonomik Tablo etrafında çalışmalar sürmüştür. Tabloda ekonomi insan vücudundaki kan dolaşımına benzetilmektedir<sup>1</sup>.

Fizyokratlara göre, *artık ürün yaratan tek üretim dalı tarımdır*. Tarımdan elde edilen gelirler diğer sınıflara dağılır ve yine satın alma gücü olarak ekonomiye döner. Sadece tarım sektörüyle ilgilenmişlerdir.

<sup>1</sup> Kazgan, G., s.56

*Fizyokratlar dış ticareti artık değer yaratmadığı için görmezden gelmişlerdir.* Dış ticaret ile alınan bir mala karşılık eşit miktarda mal verildiği için ekonomide değişen bir şey olmadığını ve artı değer yaratılmadığını savunurlar. Ticaretten sadece fayda sağlanır, değer sağlanmaz. Dolayısıyla, merkantilistlerin dış fazla verme fikirlerini saçma ve aptalca olarak nitelendirirler.

Fizyokratların gözünde *dış ticaret önemsizdir* ve dış ticareti insanların tuvalete gitmesine benzetirler<sup>2</sup>. *Ekonomide tüketilmeyen fazla ürün dış ticaret yoluyla dışarı atılır.* Dış ticaretin varlığı fakirliğin göstergesidir. Çünkü, dış ticaretin fazla olması iç piyasanın dar olduğu veya piyasada bir talep yetersizliğinin olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca, uzak ülkeler arasında yapılan dış ticarete fazla miktarda ulaştırma giderlerinin olacağını, bu giderlerin ülke için bir kayıp olduğunu ve dış ticaret hacmi arttıkça bu kayıpların çok yükseleceğini söylemektedirler.

Merkantilistlerin aksine dış ticaretin serbest olması gerektiğini savunurlar. Doğal kaynakların ülkelere farklı ve dengesiz bir şekilde dağılımı, ülkelerin serbestçe ticaret yapmasını zorunlu kılmaktadır ve bu Tanrı'nın emridir. Fransa'da tahıl ihracatının yasaklanıp, ithalatının serbest olmasını doğal düzene aykırı bulmuşlardır. Özellikle tahıl ihracatının serbest bırakılması gerekir. Çünkü, iç piyasadakinden daha yüksek bir fiyatla tahıl ürünü ihraç edilmesi, tahıl üreticilerinin eline daha fazla gelir geçmesi ve tüm ekonominin zenginleşmesi anlamına gelir. Tahıl ithalatı konusunda ise bir görüş açıklamamışlardır. Ancak Fransa'da zaten tahıl ithalatı serbest olduğu için, buna itiraz etmemişlerdir veya aksine görüş belirtmemişlerdir.

Fizyokratlara göre *dış ticaret bilançosunun sürekli fazla vermesi imkansızdır.* Dış ticaret, malların uluslararası değiş tokuşudur. Alınan mal karşılığında eş değerde mal verilmektedir. Ayrıca, fazla vererek ülkenin altın stokunun artırılması da zenginlik sayılmamaktadır. Dış ticaret fazlası verilmesi, altın girişlerinin fazla olması anlamına gelir. Altın fazlası ülke içinde yerli ve ithal mallarına talebi artırır ve iç fiyatları yükseltir. İhraç mallarının fiyatlarının yükselmesi, ihracatın azalmasına, ithalata rakip sektörlerde fiyatların yükselmesi ise ithal mallarına talebi artıracığı için ithalatın artmasına neden olur. Böylece altın olarak bir dış ticaret fazlası verilse bile, takip eden dönemde, söz konusu fiyat değişimleriyle fazlalar ortadan kalkacaktır.

## 5.KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Merkantilizmin müdahaleci görüşlerine karşı bir tepki olarak, liberal düşünce dış ticaret alanında tamamen farklı görüşler ileri sürmüştür. "*Laissez-faire, Laissez Passe*" (*Birakiniz yapsınlar, birakiniz geçsinler*) ilkesini benimsemişlerdir.

<sup>2</sup> Yılmaz, Ş., s.14

Devletin uluslararası ticarete, gümrük tarifeleri, kotalar, ithalat yasakları vb. şekillerde müdahale etmemesi gerektiği fikrini savunmuşlardır. Böylece *uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın artmasıyla, dış ticaret yapan tüm ülke ekonomileri ve dünya refahı yükselecektir*. Doğada kıt ve sabit miktarda bulunan kaynaklar en verimli şekilde kullanılacaktır. Kıt ve sabit olan kaynaklar, işbölümü ve uzmanlaşma sonucu daha verimli kullanılacak ve dünya serveti artırılacaktır. Artan servet ise ticaret yapan iki ülke arasında bölüşülecektir.

Klasik dış ticaret teorilerinin standart varsayımları vardır. Bunlar klasik iktisatçıların ortaya attığı tüm uluslararası ticaret teorileri için geçerlidir. Bu varsayımlarla son derece karmaşık olan uluslararası ticaret daha basite indirgenmekte ve öğretici amaçlarla daha küçük modellerle çalışılmaktadır. Çünkü dış ticaret iç ticaretten daha karmaşıktır. Kapalı ekonomiden farklı olarak, farklı para birimleri, farklı ekonomik sistemler, farklı ticari kanunlar, farklı zevk ve tercihler vb. konular gündeme gelmektedir. Klasik dış ticaret teorilerini anlayabilmek için bu varsayımların bilinmesi gerekir.

#### a) Klasik Dış Ticaret Teorilerinin Standart Varsayımları

- Dünyada yalnızca *iki ülke veiki mal* vardır. Mallar kendi içinde *standart ve homojen*dir. Standard olması, her iki malın üretim teknolojisi her iki ülke tarafından da bilinmekte olduğu demektir. Yani her iki mal her iki ülke tarafından da üretilebilmektedir. Üretim teknolojisi değişmemektedir. Homojenlik ise iki ülkede üretilen malların birbirinin aynı olması demektir.
- Uluslararası ticaret analizleri *parasal değil reel*dir. Fiyat ve maliyet gibi kavramlar *reel*dir. Dolayısıyla enflasyon ve deflasyon gibi fiyat istikrarsızlıkları analiz dışına çıkarılmıştır. Döviz kurlarının belirlenmesi veya nasıl belirleneceği gibi konular da analize dahil edilmemiştir. Bir malın fiyatı diğer bir mal cinsinden ifade edilir. Örneğin, 1kg muz: 2 kg elma gibi.
- Tüm faktör ve mal piyasalarında *tam rekabet piyasası şartları geçerlidir*. Bunlar atomisite, mobilite, homojenlik ve açıklık şartlarıdır.
- Ekonomiye ve dolayısıyla dış ticarete *devlet müdahalesi yoktur*. Yani, dış ticarete gümrük tarifeleri, kotalar vb. kısıtlamalar mevcut değildir. Tamamen serbest ticaret yapılmaktadır.
- Üretimde kullanılan *tek üretim faktörü emektir ve emek homojendir*. Buna *emek-değer teorisi* denir ve klasik iktisatçıların tüm analizlerinde

vardır. Bir malın maliyetini, dolayısıyla değerini belirleyen tek üretim faktörü emektir. Eğer bir X malının üretimi için 10 saat emek, Y malının üretimi için 20 saat emek harcanmış ise Y malı X malına göre iki kat daha değerlidir. Serbest olarak elde edilebilen doğal kaynaklar maliyetlere yansıtılmamaktadır. Ancak bir doğal kaynağı çıkarıp üretime elverişli hale getirmek için bir emek harcanıyorsa, maliyetlere doğal kaynağın kendisi değil, ona harcanan emek katılır. Sermaye ise emek tarafından üretilmiş üretim araçlarıdır. Yani sermaye, emeğin biriktirilerek makine, araç,gereç, teçhizat gibi üretim araçları şeklinde somutlaştırılmış halidir. O halde maliyetlere sermaye faktörünün kendisi değil, onu üretmek için harcanan emek maliyete katılır. Girişimci ise zaten emek faktörü olarak kabul edilir. Sonuç olarak bir malın değerini belirleyen onun üretimi için harcanan emek miktarlarıdır. Diğer yandan, emek homojendir. Faktör arzı ve kalitesi de değişmemektedir.

- *Emek, ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir.* Yani ülke içinde emek, bir bölgeden diğerine ve bir sektörden diğerine hiçbir kısıtlama ve zaman kaybı olmadan geçebilmektedir. Ülkeler arasında ise emek tam hareketsizdir. Bir ülkeden diğerine bir işçi bile geçmemektedir.
- *Ekonomi tam istihdam durumundadır.* Tüm üretim faktörleri üretime koşulmuş ve çalışıyor durumdadır. İşsizlik sıfır, kapasite kullanım oranları %100, doğal kaynakların tamamı işleniyor durumda ve tüm girişimciler işlerini kurmuş durumdadır.
- Uluslararası ticarete nakliye, sigorta, yükleme ve boşaltma gibi *ulaştırma giderleri sıfırdır.*
- *Üretimde sabit maliyet şartları geçerlidir.* Bir mal ne kadar fazla üretilirse üretilsin birim başına maliyetler değişmemektedir. Değişen oranlı verim kanunu geçerli değildir. Yani artan ve azalan maliyetler analize katılmamaktadır.
- *Teknolojide ve faktör miktarında değişiklik olmamaktadır.* Diğer bir ifadeyle ekonomik büyümenin olmadığı varsayılmaktadır.
- Dış ticaret ülke içinde *gelir dağılımını etkilememektedir.*

Bu varsayımlar kullanılarak mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlükler gibi klasik dış ticaret teorileri ortaya atılmıştır. Bu teoriler olsun, daha sonra ortaya

atılan yeni teoriler olsun tüm dış ticaret teorilerinin cevap aradığı üç soru vardır. Bunlar;

- *Ülkeler neden dış ticaret yaparlar?* Dış ticaretin ülkelere yararları nelerdir?
- *Dış ticaretin bileşimi nasıldır?* Yani ülkeler hangi malları ithal eder, hangi malları ihraç eder? Bunun nedenleri nelerdir?
- *Dış ticaret hadleri nasıl belirlenir?* Yani malların birbirleriyle değişim oranları nasıl olmalıdır?

#### b) Mutlak Üstünlükler Teorisi

*Mutlak Üstünlükler Teorisi, Adam Smith* tarafından 1776 yılında ortaya atılmıştır. Teoriye göre, ülkeler kapalı ekonomi durumuna göre *daha karlı* olduğu için dış ticaret yaparlar. İki ülkeli ve iki mallı bir modelde, bir ülke bir malı diğer ülkeye göre mutlak olarak daha verimli (ucuza) üretiyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve üretim fazlasını ihraç etmelidir. Buna karşılık, nispeten verimsiz (pahalıya) ürettiği malın üretiminden vazgeçerek, ucuza üreten diğer ülkeden bu malı ithal etmelidir. Böylece kıt kaynaklar en verimli sektörlerle aktararak daha verimli kullanılacak ve dünya serveti artırılabilecektir.

A.Smith, Merkantilistlerin dünya servetinin sabit olduğu ve dış ticaret yapan iki ülke arasında çıkar çatışması olduğu fikrine karşı çıkmaktadır. *Smith'e göre dünya kaynakları sabittir ancak dünya serveti sabit değildir. Uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma ile dünya kaynakları daha verimli kullanılarak dünya serveti artırılabilir. Artırılan bu serveti dış ticaret yapan her iki ülke bölüşür.* Dış ticaret yapan iki ülke arasında çıkar çatışması yoktur. Eğer dış ticaret yapılırsa bundan her iki ülke az yada çok karlı çıkacaktır. Diğer bir ifade ile ülkeler karlı oldukları için dış ticaret yapacaklardır. *Görünmez el* olarak nitelenen fiyat mekanizması, iç ekonomide olduğu gibi uluslararası ticarete de faydaları maksimize ederek en uygun dengeyi sağlayacaktır. O halde, *"laissezpasser-bırakınız geçsinler"* yani dış ticarete bir kısıtlama konulmasın, serbest ticaret yapılsın, böylece ülkelerin refah düzeyleri yükselsin ve dış denge de kendiliğinden sağlansın.

A.Smith Mutlak Üstünlükler Teorisi ile uluslararası *işbölümü ve uzmanlaşmanın faydalarını* açıklamaktadır. Kapalı ekonomi sınırları içinde bir fırıncı ihtiyaç duyduğu pantolonu kendisi dikmez, pişirdiği ekmeği ile pantolonu değiştirir ve bundan hem kendisi hem de konfeksiyoncu karlı çıkar. Bir kişi hem fırıncılıkta, hem de konfeksiyonculukta aynı derecede verimli olamaz. Kendisinin en verimli olduğu

alanda uzmanlaşır. Aynı şekilde uluslararası ticarete de bir ülke kendisinin verimli üretmediği malı verimli üreten ülkeden alırsa karlı çıkar.

Mutlak Üstünlükler Teorisi aşağıdaki örnekle açıklanmaktadır.

**Tablo 1. 1. Bir Birim Emegün Verimliliği**

	X MALI	Y MALI
TÜRKİYE	800	100
JAPONYA	600	600

Türkiye’de bir işçinin 1 saatlik emeği ile 800 birim X malı, 100 birim Y malı üretilmektedir. Japonya’da ise bir işçinin 1 saat çalışması sonucu 600’er birim X ve Y malı üretilmektedir. Mutlak Üstünlükler Teorisi emek-değer teorisine dayandığı için tablodaki mal miktarının maliyetleri birbirine eşittir yani bir işçinin 1 saatlik emeğidir. O nedenle Türkiye’de 800 X malı ile 100 Y malının iç maliyetleri (değeri) birbirine eşittir. O halde 1 X malının iç maliyeti 0.125 Y malıdır. Benzer şekilde Japonya’da da 1 X malının iç maliyeti 1 Y malıdır.

**Tablo 1. 2. Bir Birim Malın Maliyeti**

	X MALI	Y MALI
TÜRKİYE	0,125 Y	8 X
JAPONYA	1 Y	1X

Tablo 1.2’de görüldüğü gibi X malını Türkiye mutlak olarak üstün üretmektedir. Çünkü aynı maliyetle (bir işçinin 1 saatlik emeği) Japonya’ya nispeten daha fazla üretmektedir. Japonya ise Y malı üretiminde Türkiye’ye göre daha verimlidir ve Y malını mutlak olarak üstün üretmektedir.

Mutlak Üstünlükler Teorisine göre Türkiye X malı üretiminde, Japonya ise Y malı üretiminde tam uzmanlaşmalıdır. Yani Türkiye kaynaklarının tamamını X malı üretiminde, Japonya ise Y malı üretiminde kullanmalıdır. Böylece uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma ile kıt olan dünya kaynakları en verimli şekilde kullanılmış olur. Ülkelerin ve dolayısıyla dünyanın refah düzeyi artar. Her ülke kendisinin üretim fazlasını diğer ülkeye ihraç eder ve kendisinin üretmediği malı da o ülkeden ithal eder. Sonuçta her iki ülke de bu ticaretten karlı çıkar.

Her iki ülkenin karlı çıkacağı aşağıdaki gibi ispat edilebilir:

**Türkiye:**

1. Türkiye kendisinin mutlak üstün olmadığı Y malı üretimini durduracak (100 birim Y malı üretmeyecek),
2. 100 birim Y malı üreten kaynakları (1 saatlik emeği) boşa çıkaracak,
3. Boşa çıkan kaynaklar X malı üretimine aktarılacak ve 800 birim X malı üretilecek,
4. 800 birim X malının Japonya'nın iç maliyetlerinden Japonya'ya ihraç edildiğini düşünürsek ( $1X:1Y$ ), 800 birim Y malı alınabilecektir.

Eğer Türkiye bir işçinin 1 saatlik emeği ile Y malını kendisi üretseydi 100 birim üretecekti. Dolayısıyla Türkiye 800 birim X malını ihraç ettiğinde Y malından 100 birimden fazla aldığı sürece karlı olacaktır. 800 birim X malının fırsat maliyeti 100 birim Y malıdır.

**Japonya:**

1. Kendisinin mutlak üstün olmadığı X malı üretimini durduracak (600 birim X malı üretmeyecek),
2. X malını üreten kaynakları (bir işçinin 1 saatlik emeği) boşa çıkaracak,
3. Boşa çıkan kaynakları Y malı üretimine aktaracak ve 600 birim Y malı üretecek,
4. 600 birim Y malını Türkiye'nin iç maliyetlerinden ( $1Y:8X$ ) ihraç ettiğini düşünürsek 4800 birim X malı alınabilecektir.

Eğer Japonya bir işçinin 1 saatlik emeği ile X malını kendisi üretseydi 600 birim üretebilecekti. Dolayısıyla Japonya 600 birim Y malını ihraç ettiğinde X malından 600 birimden fazla aldığı sürece karlı olacaktır. 600 birim Y malının fırsat maliyeti 600 birim X malıdır.

Ancak hemen belirtmek gerekir ki, iki ülke arasındaki dış ticaret iç maliyetler üzerinden yapılamaz. Bir ülke örneğin Türkiye, Japonya'nın iç maliyetinden daha düşük bir dış ticaret haddiyle ihraç etse bile karlı çıkacaktır. Örneğin  $1X:0.5Y$  dış ticaret haddiyle ihraç etse bile 400 Y malı alabilecektir ki kendi üretebileceğinden daha fazladır. Aynı durum Japonya için de geçerlidir.



**Örnek:**Dış ticaret haddi, $1X \text{ malı} : 0.5 Y \text{ malı}$  (1 Y malı: 2 X malı) olsun. Her ülke kendisinin, bir işçinin 1 saatlik emeği ile mutlak üstün olarak ürettiği malı diğeriyle değişsin. Bu durumda,

Türkiye 800 X malı ihracı karşılığında 400 Y malı ithal edecektir ve kendi iç maliyetlerine göre 300 Y malı karlı çıkacaktır. Çünkü aynı kaynakla kendisi Y malını üretseydi 100 birim üretebilecekti.

Japonya 600 Y malı ihracı karşılığında 1200 X malı ithal edecektir ve kendi iç maliyetlerine göre 600 X malı karlı çıkacaktır. Çünkü aynı kaynakla kendisi X malını üretseydi 600 birim üretebilecekti.

Özetle, Türkiye ile Japonya arasındaki dış ticarete Türkiye 300 Y malı, Japonya ise 600 birim X malı karlı çıkacaktır.

Mutlak Üstünlükler Teorisi dış ticareti tam anlamıyla açıklayamamaktadır. Örneğın, seçilen iki ülkeden biri her iki malın üretiminde de mutlak üstün olursa karlı dış ticaret yapılabilir mi?

### c)Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

#### Teorinin Açıklanması

**Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, 1817** yılında **David Ricardo** tarafından ortaya atılmıştır. Teori, Mutlak Üstünlükler Teorisinin geliştirilmesi şeklinde olmuştur. Günümüzde de uluslararası ticaretin temelini oluşturduğu ve geçerliliğini sürdürdüğü kabul edilmektedir.

Ricardo, **uluslararası ticarete bir ülkenin her iki malın üretiminde de mutlak olarak üstün olduğu durumlarda da dış ticaretin iki ülke içinde karlı olacağını ileri sürmüştür**. Önemli olan üstünlüklerin derecesidir. Teori şu örnekle açıklanmaktadır.

**Tablo 1. 3.Bir Saatlik Emek ile Üretilen Mal Miktarları**

	X Malı	Y Malı	X Malının Birim İç Maliyeti		Y Malının Birim İç Maliyeti	
Türkiye	100	50	100X:50Y	1X:0.5Y	50Y : 100X	1Y:2X
Japonya	200	400	200X:400Y	1X:2Y	400Y : 200X	1Y:0.5X
Verimlilik	2 kat	8 kat	Türkiye'de daha ucuz		Japonya'da daha ucuz	

Japonya her iki malı da Türkiye'ye nispeten mutlak olarak üstün üretmektedir. Diğer bir ifadeyle, Japonya aynı maliyete iki maldan da daha fazla üretmektedir.

Böyle bir durumda A. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisine göre ticaret yapılmayacaktı. Ricardo'ya göre böyle bir durumda da karlı dış ticaret yapılabilir. Ülkelerin daha fazla maliyet avantajına sahip olduğu malların üretiminde uzmanlaşsın, daha az maliyet avantajına sahip olduğu malın üretimini diğer ülkeye bırakması gerekir. Örneğe göre Japonya, Türkiye'ye nispeten X malı üretiminde 2 kat  $(200/100)$ , Y malı üretiminde ise 8 kat  $(400/50)$  avantajlıdır. O halde Japonya daha avantajlı olduğu Y malı üretiminde uzmanlaşmalı, X malı üretimini Türkiye'ye bırakmalıdır.

Japonya 1 saatte 200 X malı üreten bir işçiyi, Y malı üretiminde çalıştırırsa 400 adet Y malı elde edecektir. 400 adet Y malını Türkiye'ye ihraç ettiğinde, karşılığında Türkiye'nin iç maliyetlerinden ticaret yaptığı varsayılırsa, 800 adet X malı ithal edilecek ve 600 adet X malı karlı çıkabilecektir. Çünkü Japonya'da aynı kaynaklarla (1 saat emek) X malı üretilseydi, 200 adet X malı üretilirdi.

Türkiye'de 1 saatlik emek ile 100 adet X malı ve 50 adet Y malı üretilmektedir. Türkiye Y malı üretimini iptal edip, 1 saatlik emeği boşa çıkarırsa, bununla 100 adet X malı üretebilecektir. 100 adet X malını Japonya'ya Japonya'nın iç maliyetlerinden ihraç ederse, 200 Y malı ithal edebilecektir. Aynı kaynakla kendisi Y malı üretse idi 50 adet üretebilmekteydi. O halde böyle bir ticaretten 150 Y malı karlı çıkabilecektir.

Böylece, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine göre, serbest dış ticaretten her iki ülke de karlı çıkacaktır. Japonya'nın karı en fazla 600 adet X malı, Türkiye'nin karı ise en fazla 150 adet Y malı olabilecektir. Bu karlar, karşılıklı olarak her iki ülkenin iç maliyetlerinden dış ticaret yapılırsa gerçekleşir. Aslında ne kadar karın elde edileceği piyasa şartlarına bağlıdır. Burada talep şartları dikkate alınmadığı için dış ticaret hadleri net olarak belirlenememektedir. Ancak hangi dış ticaret haddi aralığında ticaret yapılacağı belirlenebilir. Japonya 1 saatlik emekle ürettiği 400 adet Y malını Türkiye'ye ihraç ettiğinde 200 adet X malından daha azına razı olmayacaktır. Çünkü, kendisi zaten aynı kaynakla 200 adet X malı üretebilmektedir. Diğer taraftan 800 adet X malından daha fazlasını da alamaz. Çünkü Türkiye buna razı olmayacaktır. Bu durumda Türkiye 1 saatlik emekle kendisi zaten 50 Y malı üretebilmektedir. 800 X malını üretmeyip, kaynakları Y malı üretimine transfer ederse 400 Y malı üretebiliyor. O halde sonuç olarak, Japonya 400 adet Y malını ihraç ettiğinde en az 201, en fazla da 800 X malı alabilecektir. Az yada çok karlıdır. Aynı mantık

Türkiye için de yürütülebilir. Türkiye, 100 adet X malını Japonya'ya ihraç ettiğinde en az 51 Y malı, en fazla 200 Y malı alabilir. Türkiye de aynı anda az yada çok karlıdır.

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine göre ülkeler arasında zorunlu şart, bu ülkelerde *iç üretim maliyetlerinin* diğer bir ifadeyle *yurtiçi fiyatların* birbirinden farklı olmasıdır.

#### **Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin Para ile Açıklanması**

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi açıklanırken dış ticarete para kullanılmadığı varsayımı yapılmıştı. Burada analize para da sokulabilir. İki ülkeli modelde, ülkelerdeki ücret düzeyi bilinirse, ele alınan malların fiyatları bulunabilir. Daha sonra iki ülkenin milli parası arasındaki kurlar da tespit edilmişse, karşılaştırmalı üstünlükleri ve dolayısıyla hangi ülkenin hangi malı ihraç edeceği rahatlıkla bulunabilir.

Türkiye ve ABD örneğini ele alalım. Bu örnekte bir işçinin bir günlük emeği ile üretebileceği mal miktarları aşağıdaki tablodaki gibi olsun:

**Tablo 1. 4. Ricardo Teorisinin Parasal Analize Dönüştürülmesi**

1 günlük emek ile üretilen mal miktarları						
	X Malı	Y Malı	X Malının Milli Para ile Birim İç Maliyeti		Y Malının Milli Para ile Birim İç Maliyeti	
Türkiye (w=12TL)	4	6	12TL/4X	1X=3TL	12TL/6Y	1Y=2TL
ABD (w=48\$)	24	12	48\$/24X	1X=2\$	48\$/12Y	1Y=4\$
Verimlilik	6 kat	2 kat	?		?	

ABD'de emeğin bir günlük ücreti 48\$, Türkiye'de ise 12TL olduğunu kabul edelim. Günlük ücret miktarları, her maldan bir günde üretilen miktarına bölünürse, her ülkede malların birim başına içfiyatları bulunur. Ancak dış ticaret yapılıp yapılmayacağını ve dış ticaretin yönünü iki ülke parasının kurları belirleyecektir. Kurlar belirlendikten sonra malların fiyatlarını tek bir para birimine çevirip karşılaştırmak gerekir.

**Tablo 1. 5. (1\$:1TL) Kurunda Fiyatlar**

	X Malı		Y Malı	
	\$	TL	\$	TL
Türkiye	3	3	2	2
ABD	2	2	4	4

- **1\$:17L olursa** iki malın fiyatı tablo 1.5'deki gibi olacaktır. Bu durumda X malı ABD'de, Y malı ise Türkiye'de daha ucuzdur. Diğer bir ifadeyle, Türkiye Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstündür ve bu malı ABD'ye ihraç edecektir. ABD ise X malı üretiminde karşılaştırmalı üstün olduğu için X malını Türkiye'ye ihraç edecektir. Fiyat karşılaştırması ister dolar, isterse Lira para biriminden yapılsın, sonuç değişmez. Örneğin, dolar para biriminden karşılaştırma yapılırsa, X malı Türkiye'de 3\$, ABD'de ise 2\$'dır. Yani ABD karşılaştırmalı üstündür. Y malı Türkiye'de 2\$, ABD'de ise 4\$'dır. Yani Türkiye karşılaştırmalı üstündür.

- **1\$:0.8TL olursa** iki malın fiyatı tablo 1.6'daki gibi olacaktır. Bu durumda X malı ABD'de, Y malı ise Türkiye'de daha ucuzdur.

**Tablo 1. 6. . (1\$:0.8TL) Kurunda Fiyatlar**

	X Malı		Y Malı	
	\$	TL	\$	TL
Türkiye	3,75	3	2,5	2
ABD	2	1,6	4	3,2

Diğer bir ifadeyle, Türkiye Y malı üretiminde karşılaştırmalı üstündür ve bu malı ABD'ye ihraç edecektir. ABD ise X malı üretiminde karşılaştırmalı üstün olduğu için X malını Türkiye'ye ihraç edecektir.

- **1\$:2TL olursa** iki malın fiyatı tablo 1.7'deki gibi olacaktır. Bu durumda hem X malı, hem de Y malı Türkiye'de daha ucuzdur.

**Tablo 1. 7. (1\$:1TL) Kurunda Fiyatlar**

	X Malı		Y Malı	
	\$	TL	\$	TL
Türkiye	1.5	3	1	2
ABD	2	4	4	8

Diğer bir ifadeyle, Türkiye her iki malın üretiminde de karşılaştırmalı üstündür ve bu malları ABD'ye ihraç edecektir. Paranın kullanıldığı böyle bir üretim yapısında ABD'nin dış ticaret bilançosu açık, Türkiye'ninki ise fazla verecektir. Bu yüzden, ülkeler devalüasyon yapıp paralarının değerini düşürerek, rekabet avantajı elde etme yoluna giderler.

Analize para katıldığında hem her iki ülkedeki ücret düzeyleri, hem de döviz kurları büyük önem kazanmaktadır. Böyle bir ticaret sonucunda ABD'de ücretler

rin düşeceği, Türkiye’de ise dolar kurlarının düşeceği söylenebilir. Bu konular kitabın ileriki bölümlerinde işlenmektedir.

Para analize katıldığında birden çok mal için de analiz yapılabilir. Tablo 1.8’deki verileri örnek olarak alalım.

**Tablo 1. 8.Çok Mallı Model(1\$:1TL)**

	X Mali	Y Mali	Z Mali	K Mali	L Mali
Türkiye(TL)	10	40	60	80	120
ABD (\$)	90	70	60	40	10

**1\$:1TL olduğunda**, Türkiye ABD’ye X ve Y mallarını ihraç edecek, K ve L mallarını da ABD’den ithal edecektir.

**1\$:0.5TL (1TL:2\$) olduğunda**, Türkiye’de dolar olarak fiyatlar tablo 1.9’daki gibi olur. Bu durumda Türkiye sadece X malını ihraç edecek ve diğer malları ithal edecektir.

**Tablo 1. 9.Çok Mallı Model(1\$:0.5TL)**

1\$:0.5TL ise	X Mali	Y Mali	Z Mali	K Mali	L Mali
Türkiye(\$)	20	80	120	160	240
ABD (\$)	90	70	60	40	10

**1\$:2TL (1TL:0.5\$) olduğunda**, Türkiye’de dolar olarak fiyatlar tablo 1.10’daki gibi olur. Bu durumda Türkiye X, Y, Z mallarını ihraç edecek ve sadece L malını ithal edecektir.

**Tablo 1. 10.Çok Mallı Model(1\$:2TL)**

1\$:2 TL ise	X Mali	Y Mali	Z Mali	K Mali	L Mali
Türkiye(\$)	5	20	30	40	60
ABD (\$)	90	70	60	40	10

Benzer analizler çok sayıda ülke için de yapılabilir. O zaman tüm ülkelerde malların fiyatları tek bir para birimine çevrilecek, en ucuza üreten ülke diğerlerine ihracat yapacaktır. Burada ulaştırma giderlerinin sıfır olduğu varsayımının devam ettiğini hatırlamak gerekir.

### *Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin Eleştirisi*

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, günümüzde de geçerliliğini sürdüren, uluslararası ticareti açıklayan önemli teorilerden bir tanesidir. Ancak geçerli olan eksikleri giderilmiş, diğer bir ifade ile revize edilmiş halidir. Yukarıda açıklanan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, Ricardo versiyonudur. Çoğu zaman Ricardo teorisi olarak da adlandırılır. Bu versiyonun önemli *eksiklikleri* vardır. Bunlar şöyle sıralanabilir:

#### *Emek-Değer Teorisine Dayanır*

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, *Emek değer teorisine dayanır*. Böylece, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci faktörlerinin etkin kullanımıyla ilgilenmez. Günümüzde ise bu faktörler maliyetler üzerinde daha fazla etkili olabilmektedir. Eğer sadece emek maliyet unsuru olarak dikkate alınırsa, yapılacak analizler eksik, belki de geçersiz olacaktır. Bu eksiklik daha sonra neo-klasik iktisatçıların çalışmaları sonucu, fırsat maliyetleri teorisi ile giderilmiştir.

#### *İşgücü Hareketliliği Konusundaki Görüşleri Yanlıştır*

İşgücü *ne ülke içinde tam hareketli, ne de ülkeler arasında tam hareketsizdir*. Ülke içinde emeğin bir sektörden başka bir sektöre veya bir bölgeden başka bir bölgeye hareket etmesinin önünde ciddi engeller vardır. Oysa Ricardo versiyonunda emek bir sektörden başka bir sektöre anında hareket edebiliyor, yani malın üretiminden hemen anlıyor, daha önce orada çalışan işçilerle aynı verimi tutturabiliyor. Benzer şekilde bir bölgeden diğerine, mevcut düzenini bırakıp zaman kaybetmek için anında gidebilmektedir. Friksiyonel işsizlik bile yoktur. Böyle bir sınırsız hareket gerçek hayatta mümkün değildir.

Ülkeler arasında da işgücü hareketliliği sıfır değildir. İşgücü girişleri yasa kılansa bile, bir teknolojinin eğitimi vermek gibi bir takım nedenlerle az da olsa bir ülkeden diğerine işgücü geçmektedir.

#### *Emeği Homojen Kabul Etmiştir*

*Emeğin homojen olduğu kabul edilmiştir*. Ancak, gerçekte emek, mühendislik, doktorluk, iktisatçılık, muhasebecilik gibi farklı bilgi birikimi ve yeteneklere sahiptir, verimlilikleri de farklıdır.

#### *Ülkelerarası İşgücü Verimliliği Farklılıklarının Nedenleri Açıklanamamıştır*

Ülkeler arasında belirli bir saat emekle farklı miktarlarda mal üretilmesinin nedeni emek verimliliği olarak gösterilmektedir. Ancak ülkeler arasındaki *işgücü verimliliğindeki farklılıkların nedenleri* açıklanamamıştır. Acaba daha verimli üretim ya-

pan ülkenin işçileri daha iyi bir eğitim mi almışlardır? Yoksa daha iyi bir sermaye teçhizatı ile mi donatılmışlardır? Bu konularda herhangi bir açıklama yoktur.

#### ***Analizler Sabit Maliyetler Varsayımına Dayanır***

Dış ticaret, sadece *sabit maliyetler* varsayımı altında açıklanmıştır. Oysa üretimde sadece sabit maliyet şartlarının geçerli olması istisnai bir durumdur. Uygulamada değişen oranlı verim kanunu geçerlidir ve artan ve azalan maliyet şartları daha sık görülmektedir.

#### ***Analizler Tam Uzmanlaşma Varsayımına Dayanır***

Bir ülkenin sadece bir malın üretiminde uzmanlaşacağı ve diğer malı hiç üretmeyeceği varsayılmıştır. Oysa, gerçekte, bu şekilde *bir tam uzmanlaşma söz konusu değildir*. Bir ülke karşılaştırmalı üstün olduğu malı fazla üretse bile, az miktarda geçimlik olarak da olsa diğer maldan da bir miktar üretebilir.

#### ***Statik Analiz Yöntemi Kullanılmıştır, Dinamik Olaylar Açıklanamamıştır***

Zamanla dış ticaret yapısında ve ülke ekonomilerinde meydana gelebilecek değişiklikler analize katılmamıştır. Örneğin dış ticaret yapıldıkça ülkeler karlı çıkmaktadır. Bu durum ülkelerin makroekonomik parametrelerinde bir değişikliğe neden olmakta mıdır? Sorusunun cevabı verilememektedir. Oysa dış ticaret kazançları ülkenin ekonomik yapısını değiştirebilecek bir potansiyele sahiptir.

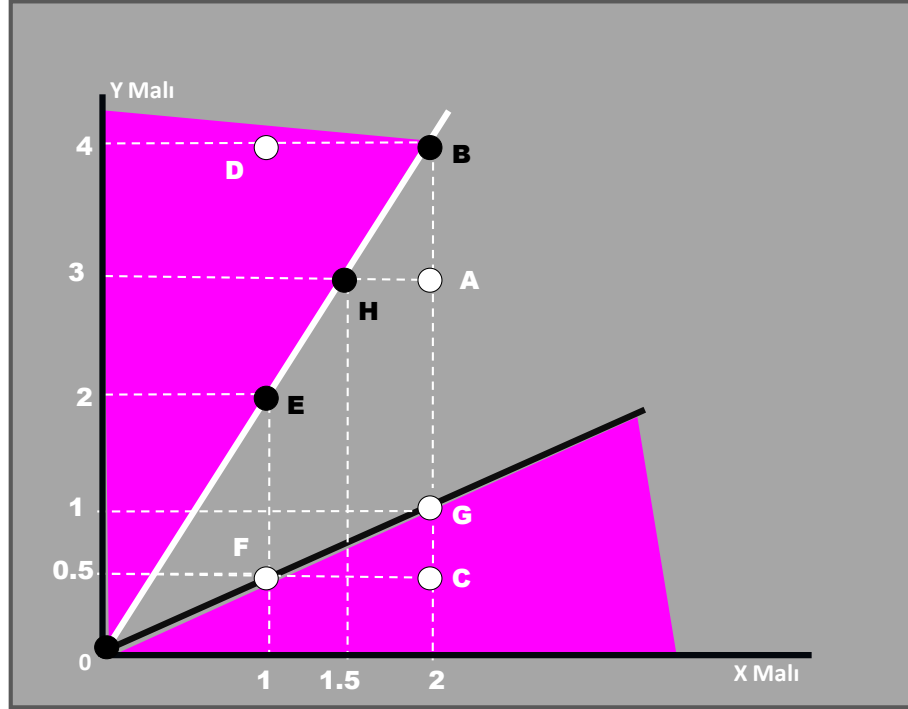
#### ***Talep Analize Katılmamıştır***

Ricardo sadece malların arzıyla ilgilenmiştir. Talep şartlarını hiç dikkate almamıştır. Oysa kapitalist ekonomik sistemde arz ve talep bir makasın iki kanadı gibidir. Nasıl makasın bir kanadı olmazsa, makas işlevini yerine getiremiyorsa, benzer şekilde arz ve talepten bir tanesi ihmal edilirse, piyasa mekanizmasından beklenenler ortaya çıkmaz.

Dış ticaret hadlerinin ve buna bağlı olarak da üretim, tüketim, ihracat, ithalat gibi kavramların her ülkede belirlenebilmesi için talebin de analize katılması gerekmektedir. A.Smith ve D.Ricardo, teorilerinde talep faktörlerini dikkate almamış veya alamamıştır. Bu yüzden de dış ticaret hadleri tespit edilememiştir. Sadece dış ticaret hadlerinin iki ülkenin iç maliyetleri arasında herhangi bir yerde oluşacağını açıklayabilmişlerdir. Bu durumu açıklayabilmek için Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi açıklanırken kullanılan örneğe dönelim. Türkiye ve Japonya gibi iki ülke ve X ve Y gibi iki mal ele alınmıştır. Türkiye ve Japonya'da birim başına maliyetler şu şekilde idi:

TÜRKİYE	$1X:0.5Y$ ( $1Y:2X$ )
JAPONYA	$1X:2Y$ ( $1Y:0.5X$ )

Şimdi de bu rakamları şekil 1.1 üzerine yerleştirelim. Türkiye'nin her X malına karşılık gelen Y malı miktarları işaretlendiğinde Türkiye'nin iç maliyet doğrusu elde edilir. Benzer şekilde, Japonya'nın her Y malına karşılık gelen X malı miktarları işaretlendiğinde de Japonya'nın iç maliyetleri doğrusu elde edilir. Şekilde Türkiye'nin iç maliyet doğrusu siyah, Japonya'nın iç maliyet doğrusu ise beyaz renk ile çizilmiştir. Bir ülkenin iç maliyet doğrusu üzerindeki bir noktada ticaret yapılırsa, o ülke için kar veya zarar söz konusu değildir. Örnekte E, H ve B noktalarında Japonya için kar veya zarar söz konusu değildir. Benzer şekilde F ve G noktalarında Türkiye için kar veya zarar yoktur.



Şekil 1.1. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ve Dış Ticaret Hadleri

Ricardo versiyonunda iki ülke arasındaki dış ticaretin hangi dış ticaret haddinden yapılacağı belirlenememiştir. Ticaret yapılabilmesi için her iki ülkenin aynı anda karlı olması gerekir. İki ülkenin iç maliyet doğruları arasında herhangi bir yerde bu şart sağlanabilir. Şekilde gri renkte gösterilmiş olan iki ülkenin iç maliyet



doğruları arasındaki bölge her iki ülke için karlıdır. A noktasında her iki ülke de karlıdır. Fakat, Japonya'nın iç maliyetlerine yakın olduğu için Türkiye daha karlıdır. Bu noktada, Türkiye 2 birim X malını 1 birim Y malına karşılık gelen bir maliyetle üretmekte, 3 birim Y malı karşılığında ihraç etmektedir. Kendi üretimine göre 2 birim Y daha karlıdır. Japonya ise 3 birim Y malını 1.5 birim X'e üretilip, 2 birim X'e ihraç etmektedir. Her iki ülke de karlıdır ancak nispi olarak Türkiye daha karlıdır. Japonya'nın birim karı HA aralığı iken, Türkiye'nin birim karı AG aralığıdır. Bir ülke ticaretini kendi iç maliyet doğrusundan ne kadar ileride yaparsa o kadar daha karlıdır.

Ülkelerin iç maliyet doğruları ile ihraç malı eksenleri arasında kalan kırmızı bölgelerde ticaret yapılmaz. Çünkü bu alanlarda ülkeler karlı değildir. Dikey eksendeki kırmızı bölge Japonya için, X malı eksenindeki kırmızı bölgede ise Türkiye karlı değildir. Çünkü ülkeler karlı olduğu için dış ticaret yaparlar. Örneğin C noktası Türkiye için, D noktası ise Japonya için karlı değildir. Demek ki şekil 1'e göre ülkeler iki kırmızı bölgenin arasında kalan alandaki dış ticaret hadlerinden dış ticaret yapacaklardır.

Ricardo versiyonunun bu eksikliği daha sonra, özellikle J.StuartMill ve Alfred Marshall gibi iktisatçılar tarafından giderilmiştir. Dış ticaret hadlerinin iki ülkenin iç maliyetleri arasında hangi noktada oluşacağı tespit edilebilmiştir. Bu konu ileriki bölümlerde açıklanacaktır.

Bu eksikliklerden dolayı karşılaştırmalı üstünlükler konusunda Ricardo'nun açıklamaları tamamen geçersizdir denilemez. Ama bu durum Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin reddedildiği anlamına gelmez. Bu eksiklikleri diğer bölümlerde inceleneceği gibi diğer iktisatçılar tarafından önemli ölçüde giderilmiştir

