

ULUSLARARASI İKTİSAT

- Az gelişmiş ülkeler kalkınma açısından dışa bağımlıdırlar. Üretim yapabilmek için dışardan mal ve hizmet satın almalıdır.
- 1980’lerden sonra küreselleşme ortaya çıkmıştır. Dünyadaki ülkeler bir piyasa haline gelmiştir. Kotalar ve kısıtlamalar küreselleşme ile ortadan kalkmıştır. Üretimin küreselleştirilmesi söz konusudur.

NOT: Sermayenin hareketine mali küreselleştirme denir.

Uluslararası Ekonomik Olaylar:

- 1) Mal alım-satımları ekonomik olayların en eskisidir.
 - Haberleşmenin, teknolojinin gelişmesi, gümrüklerdeki karşılıklı tavizler uluslararası ilişkileri geliştirmiştir.
- 2) Hizmetler
 - Avukatlık, noterlik vs. gibi sektörel ekonomik olayın gerçekleşmesinde rol oynarlar.

NOT: Ülkenin dış ülkelerle yapmış olduğu sadece mal alış-satışlarına dış ticaret denir.

- Dış ticaret sadece mal akımlarını içerir.
- En önemli faktör sermayedir.

Uzun Vadeli Sermaye Alımları:

- a.) Doğrudan (dolaysız) yabancı sermaye yatırımları
 - Bir ülkenin direkt olarak başka bir ülkede yatırım yapması.
- b.) Yabancı sermaye piyasalarından tahvil ve hisse senedi alınması uluslararası portföyü oluşturur.

Kısa Vadeli Sermaye Alımları:

- a.) Yabancı sermaye piyasalarından hazine bonosu satın alınması.
- b.) Yabancı bankalarda mevduat açmak.
 - Ülkeler karşılıklı olarak birbirine bağımlıdır. Dış ticaret bağımlılığı GSYİH ile ölçülür.
 - GSYİH içinde ihracatın payı ne kadar yüksek ise dış ticaret bağımlılığı o kadar yüksektir.
 - Dış ticarete bağımlılık sadece mal akımları ile değil hem de faktör akımları ile gerçekleşir.
 - Üretim fazlalığı olan malların diğer pazarlara açılması için küreselleşme ortaya atılmıştır.
 - İşbölümü serbest ticareti gerektirir.
 - Bunun tersi görüş ise dış ticaret koruyuculuğudur. Örneğin ithal ikamecilik. Ülkenin yerli üreticisini dış rekabete karşı koruma amacını güder.
 - Özellikle az gelişmiş ülkelerin ürettiği emek-yoğun mallara korumacılık uygulanır. Bu yüzden az gelişmiş ülkelerin ihracatı az olur.
 - Uzmanlaşma karşılıklı bağımlılık yaratır. Çok uluslu şirketler uzmanlaşmaya yeni bir boyut getirmişlerdir.

Entegrasyon = Ekonomik Birleşme

3 büyük entegrasyon vardır:

1. Avrupa Birliği
2. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Birliği

Uluslararası Ticaret Teorisi:

Amaçları;

- I. Ülkeler neden dış ticaret yapar?
- II. Bir ülkenin dış ticaret bileşiminin açıklanması.
- III. Bir ülkenin ihracat fiyatları ile ithalat fiyatları arasındaki oranın tespiti (Dış ticaret hadleri).

NOT: Uluslararası ticaret teorisi 1776’da Adam Smith ile doğmuştur.

Merkantilizm:

Feodalizmin yıkılışından sonra ortaya çıkmıştır. 16. ve 17. yy.da etkili olmuştur. Bu dönemde Batı Avrupa ülkeleri (İngiltere, Fransa, İspanya, Hollanda, Belçika) dünya ekonomisine hakimlerdi.

- Dış ticaret politikasının temel amacı hazinenin altın stoklarını arttırmaktır. Servetin kaynağını kıymetli madenler oluşturur. Altın stoku siyasal ve ekonomik gücün göstergesidir. Yoğun devlet müdahalesi vardır. İthalat kısıtlanmaktadır. İhracat ağırlıklı bir yapı vardır.

- Dünya serveti sabittir. Ticaret yapan ülkelerden biri kazançlı diğeri zararlıdır. Sanayi devrimine kadar bu durum devam etmiştir.
- Daha sonraları liberal görüş hakim olmuştur. Buhar sanayide kullanılmış ve büyük sanayi şehirleri oluşturulmuştur. Kitlesel üretime geçilmiştir. Serbest ticaret fikirleri ortaya çıkmıştır.
- Adam Smith' in çalışmaları ile Klasik İktisat etkili olmaya başlamıştır.

Klasik Liberalizm ve Uluslararası Ticaret:

Adam Smith' in Ulusların Zenginliği adlı kitabındaki görüşler aynı zamanda Klasik liberalizm ya da Klasik İktisat Ekolünün de doğuşunu temsil eder.

Adam Smith' in Klasik Liberalizme yön veren bazı görüşleri şunlardır:

- ❖ Bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler (Homo economicus).
- ❖ Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır (bırakınız yapsınlar bırakınız geçsinler).
- ❖ Ekonomik hayatta görünmez el vardır (Piyasa Mekanizması)
- ❖ Devlet piyasaya müdahale etmemelidir.
- ❖ Uluslararası ticaret ilk kez böylece bilimsel biçimde açıklanmış olmaktadır.
- ❖ Uluslararası ticarete uzmanlaşma ve iş bölümü dolayısıyla verimlilik artar.

Dış Ticaret Modelinin Varsayımları:

- ❖ İki ülkeli, iki mallı analiz;

1. Dünyada yalnız iki ülke vardır.
2. Uluslararası ticarete para kullanılmaz. Malın malla değişimi vardır. Bir malın fiyatı diğer mal cinsinden veya üretilen malda kullanılan faktör miktarına göre belirlenir.
3. Tam rekabet koşulları geçerlidir. Ticareti kısıtlayıcı etkiler yoktur. Devlet müdahalesi ve kota yoktur.
4. Taşıma giderleri 0'dır.
5. Ekonomi tam istihdam seviyesindedir.

Emek – Değer Teorisi (A. Smith – D. Ricardo):

Bir malın maliyeti, o malın üretimi için harcanan emek ile ölçülmektedir. Doğal kaynak Allah tarafından karşılıksız olarak verildiğinden maliyet unsuru oluşturmaz. Sermayede emeğin biriktirilmiş şeklidir.

Arz Yönlü Teoriler (Mutlak Üstünlük Teorisi):

1) Adam Smith' in Mutlak Üstünlükler Teorisi:

- ◆ Bir ülke hangi malı ucuza üretiyorsa o malda uzmanlaşmalı ve o malı üreterek o malın ihracatçısı olmalıdır. Pahalıya ürettiği malı ise ithal etmelidir.

Örneğin bir işçinin bir günde üretebildiği mal miktarı;

	<u>A Malı</u>	<u>B Malı</u>
Amerika	50 br.	30 br
Almanya	20 br	80 br

Amerika A malında uzmanlaşmalı.

Almanya B malında uzmanlaşmalı.

- ◆ Eğer bir ülke her iki malda da üstün olursa, o zaman dış ticaret yapılmaz. Bu da bu modelin eksikliğidir.

2) David Ricardo' nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi :

- ◆ Bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olsa bile bunların nispi üstünlüklerine bakılır. Üretimdeki üstünlük derecesine bakılır. Mutlak üstünlüğe bakılmaz. Kıt olan kaynakların etkin değerlendirilmesi esastır.

Örnek :	<u>Kumaş (mt)</u>	<u>Şarap (lt)</u>
İngiltere	80	40
Portekiz	10	20
	} 8 kat	} 2 kat

- ◆ Bu malların her ikisinde de İngiltere mutlak üstünlüğe sahiptir. İngiltere kaynaklarını kumaşa aktarmalı ve orada uzmanlaşmalıdır. Portekiz'de şarap üretmelidir.
- ◆ Ülkeler arasında kârlı dış ticaret olabilmesi için ülkelerdeki iç maliyetler ve fiyatlar birbirinden farklı olmalıdır.

	<u>Kumaş</u>	<u>Şarap</u>
İngiltere	80	40
Portekiz	10	20

İngiltere => İç Fiyat => 1 br kumaş ½ br şarap
Portekiz => İç Fiyat => 1 br kumaş 2 br şarap

Bu Modelin Eksiklikleri:

1. Emek-değer teorisine dayanır.
 - Sermaye, doğal kaynak, müteşebbis maliyet dışı bırakılmıştır.
 - Emek homojendir demiştir. Ancak vasıflı, vasıfsız vs. gibi emek türleri vardır.
2. Ülkeler arasında iş gücü veriminin farklılığını açıklamamıştır. Örneğin eğitim-öğretim...
3. İş gücü ülke içinde tam, ülkeler arasında hareketsizdir.
 - Ne ülke içi hareketlilik tam, ne de ülkeler arası hareketlilik 0'dır.
4. Bu bir arz teorisidir.
 - Maliyet ve fiyat yalnızca arz ya da üretim koşullarında belirlenmektedir. Talep yönü dikkate alınmıştır.
 - Analizlerde kârlı ticaret iç fiyat farklılığına bağlı tutulmuştur. Uluslararası fiyat farklılığına bağlı kârlılık ortaya konulmuştur.
5. Sabit maliyet ve sabit uzmanlaşma savunulmuştur.
 - Kaynaklar sadece ihracatta kullanılır.
 - Üretimde artan maliyet koşulları olursa eksik uzmanlaşma söz konusu olacaktır.
6. Statik bir modeldir.
 - Zaman ve değişme faktörlerinin yeri yoktur.
7. Üretim aşamalara ayrılmıştır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin Geçerlilik Alanları:

1. Yurt içi talep ve ulusal üretimin arasındaki farklılık.
2. Yerli üretim yetersizliği (Tarım ve madencilik).
3. Malın niteliklerindeki farklılıklar.
 - 3.1. Kalite farklılığı bulunan mallarda zevk ve tercihler söz konusudur.
4. Fiyat farklılaştırması.
 - 4.1. Emek-değer teorisinin alternatifi fırsat maliyetidir.

Fırsat Maliyeti: Bir maldan 1 br daha fazla üretmek için diğer maldan vazgeçilen üretim miktarıdır.

4.2. Fırsat maliyeti teorisine göre üretim maliyeti; 1 br üretim yapabilmek için katlanılan maliyettir.

Fırsat Maliyeti:

Neo-klasik iktisatçılar emek maliyeti yerine tüm faktörleri kapsayan "fırsat maliyeti" kavramını koyarak Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin eksikliğini gidermişlerdir.

Bir malın fırsat maliyeti, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir.

	<u>Çelik</u>	<u>Buğday</u>
Türkiye	10 TL	1 TL
A.B.D.	1 \$	1 \$

- Türkiye'de 1 birim çeliğin fırsat maliyeti 10 br buğdaydır.
- Türkiye buğday, ABD çelik üretmelidir.

Üretim – Maliyet İlişkileri:

- 1) Üretimin değişmesine karşılık maliyetlerin sabit kalması (Sabit maliyet veya serbest verim).
- 2) Üretim hacmindeki genişleme ile maliyetlerin artması (Artan maliyet – Azalan verim)
- 3) Üretim hacmindeki genişleme ile maliyetlerin azalması (Azalan maliyet – Artan verim).

Sabit fırsat maliyeti 2 durumda ortaya çıkar:

- a. Üretim faktörlerinin birbiri yerine tam ikame edilebilir olması.
- b. Bir faktörün bütün birimlerinin homojen olması.

Tam uzmanlaşma SFM'nin doğal sonucudur.

Kaynaklar birbirinden diğerine aktarıldığında maliyetler artarsa ve verim azalırsa ortaya artan maliyetler durumu çıkar. 2 durumda oluşur:

- a. Üretim faktörlerinin homojen olmaması.
- b. Üretim faktörlerinin tüm malların üretiminde aynı miktarda kullanılmaması.

Sonuç eksik uzmanlaşmadır.

Kaynaklar birbirinden diğerine aktarıldığından maliyetler azalır ve verim artarsa ortaya azalan maliyetler durumu ortaya çıkar. Yani aktarılan her kaynağın üretimde meydana getirdiği artış bir öncekinden fazladır. Yani artan verim dolayısıyla azalan maliyet durumu ortaya çıkar. Bu durum sürekli değildir.

Dönüşüm Eğrileri:

Bir ülkenin veri, teknoloji ve tam çalışma koşulları altında sınırlı kaynaklarıyla üretebileceği mal bileşimlerini gösteren eğriye dönüşüm eğrisi veya üretim olanakları eğrisi adı verilir.

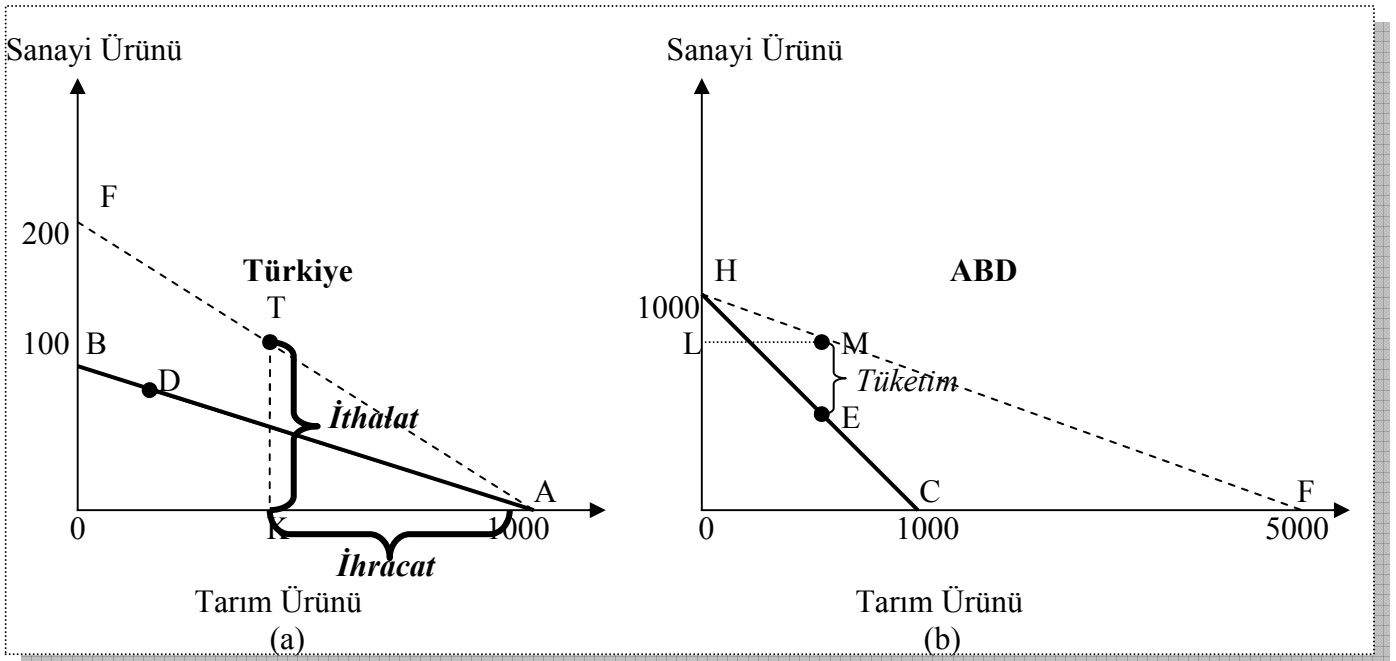
Sabit Maliyetler ve Dış Ticaret:

Sabit maliyet (verim) koşulları altında üretim olanakları eğrisi düz bir doğru şeklinde olur.

Çoğalan Maliyetler ve Dış Ticaret:

Kaynakların her malda aynı derecede etkin olmaması nedeniyle, bir alanda uzmanlaşmaya gidilirken belirli noktadan sonra azalan verimler kanununun işleyişi kaçınılmazdır. Bu da her yeni aktarılan kaynağın aynı kalitede olmaması veya her malın üretiminde aynı sabit faktör kullanım oranının geçerli olmamasının bir sonucudur.

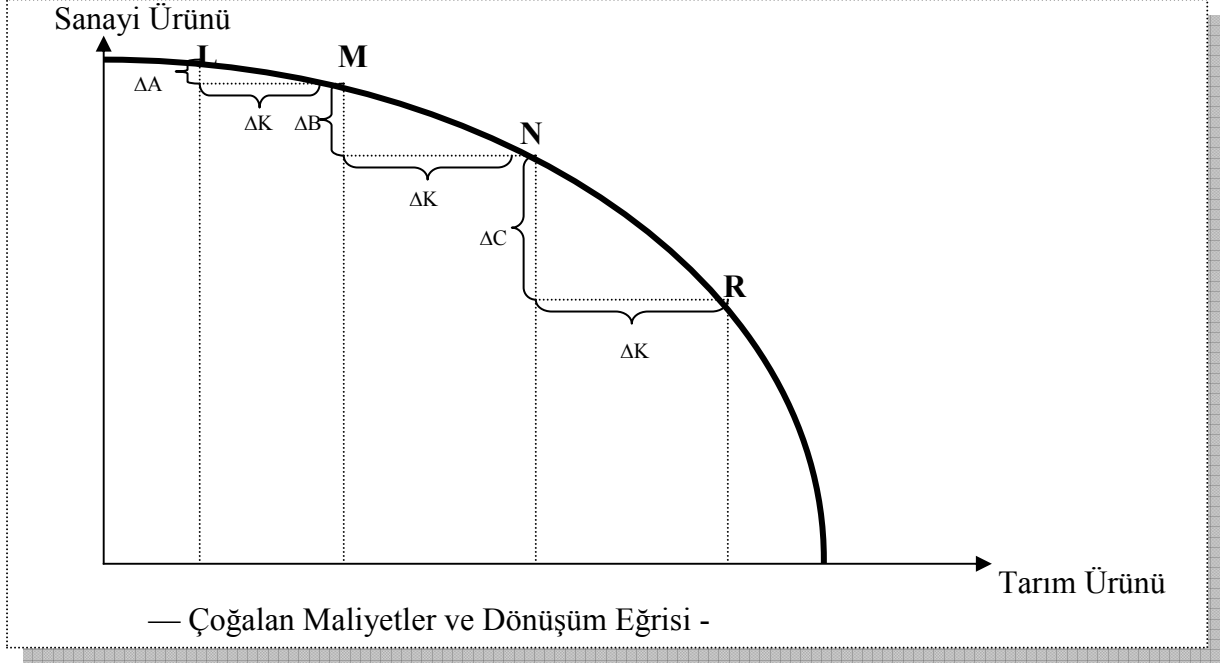
Ülke tarımda uzmanlaşırken üretilecek her yeni tarım ürünü için sanayi malından giderek artan miktarlarda vazgeçmek zorunda kalır.



- ◆ Tarım ürünlerinde “a” noktasında tam uzmanlaşmaya gidilecektir. Maliyet oranı değişmediğinden Dönüşüm eğrisi düzdür. AB doğrusunun eğimi iç fiyatlar oranına eşittir. Eğim tarım ürününün sanayi ürünü cinsinden fiyatını da gösterir (terside geçerli).

- ◆ Dönüşüm imkânları eğrisi doğru şeklindedir. Çünkü sabit maliyetlidir.
- ◆ Ülke dış ticarete açıldığında KA kadar tarım ürünü ihraç edip onun karşılığında TK kadar sanayi ürünü alacaktır.

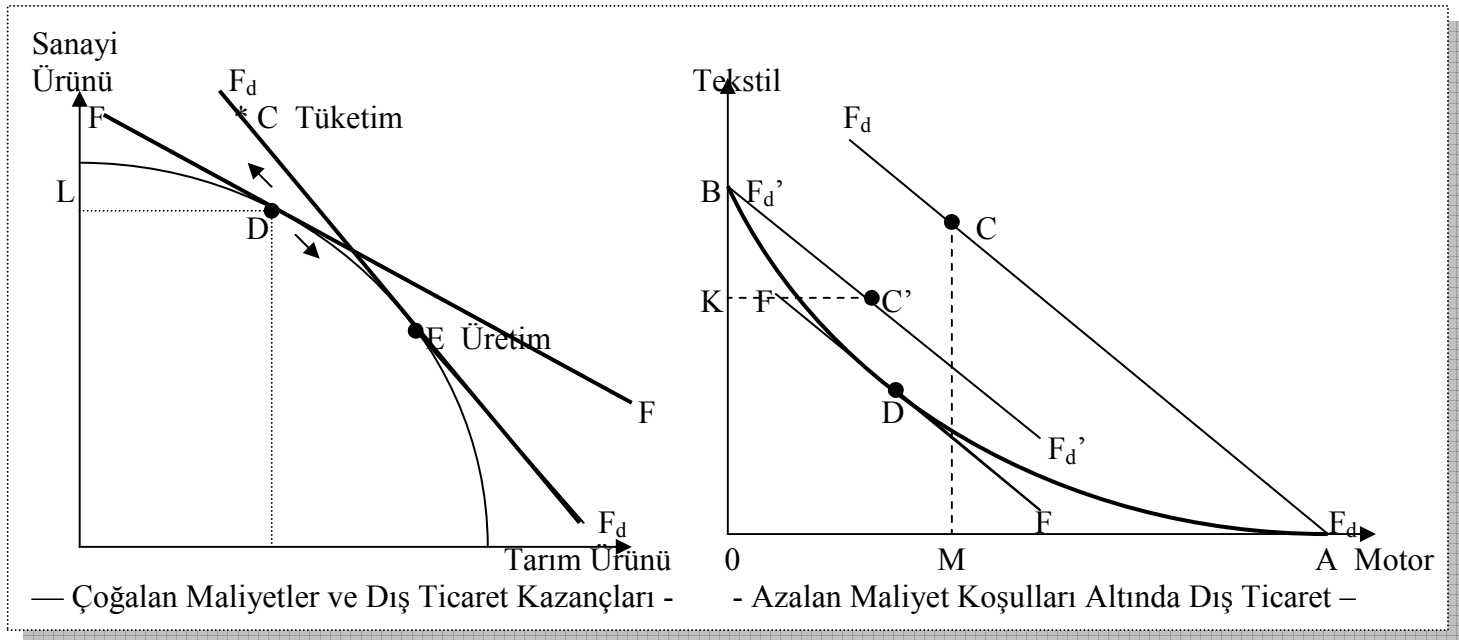
Artan Maliyet Koşullarında:



$$\Delta A/\Delta K < \Delta B/\Delta K < \Delta C/\Delta K$$

ΔA : Tarım ürününün sanayi malı cinsinden ΔK maliyetini ya da o malla arasındaki yurtiçi değişim oranını gösterir. Bu oran ise üretim olanakları eğrisinin o noktadaki eğimine eşittir ve buna sanayi ürününün tarım ürününe marjinal dönüşüm oranı denir. İkinci bir birim tarım ürünü elde edilmek istendiğinde, M noktasında görüleceği gibi sanayi malının üretimini ΔB kadar kısmak gerekecektir. Dolayısıyla ikinci birimin fırsat maliyeti $\Delta B/\Delta K$ kadar olacaktır. Bu oran birinciden daha büyüktür. Bu oran giderek artar.

Artan maliyet koşulları genelde tarım koşulları için söz konusudur. Sanayi malları için söz konusu değildir. Bunun sonucunda da eksik uzmanlaşma söz konusudur.



— FF' nin eğimi = İç fiyat oranı

- E noktasında daha ileri bir seviyedeki uzmanlaşma eşit olsa bile kârlı dış ticaret yapma olanağı vardır.

Zararlıdır.

— Fd ve Fd' dünya fiyat doğrularıdır.

Bir malda uzmanlaşmaya gidersek sabit maliyetlerle daha kapsamlı bir uzmanlaşma olacaktır. İç maliyetlere bakılır. Hangisi düşükse o ihraç edilmelidir.

Bir maliyet üründe aynı olacak diye bir şey yoktur. Yeni ürünün belli aşamasında sabit, belli aşamasında artan ve belli aşamasında azalan seyir izleyebilir.

ÖZET

- ◆ *Bir ülkenin dış dünya ile yaptığı ve yalnızca mal alım-satımlarını kapsayan işlemlere dış ticaret denir.*
- ◆ *Çokuluslu şirketlerin, ana merkezlerinin dışında üretimde bulunmak için yaptıkları yatırımlara dolaysız yabancı sermaye yatırımı adı verilir.*
- ◆ *Ülkelerin dış ticarete bağımlılıklarını ölçmede, o ülkede ihracatın GSMH içindeki payına bakılır.*
- ◆ *Uluslararası ticaret teorisinin başlıca amacı ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım-satımlarının nedenlerini açıklamaktır.*
- ◆ *Analizlerde iki ülkeli, iki mallı ve iki faktörlü modeller kullanılır; hükümet kesiminin var olmadığı, dolayısıyla gümrük tarifelerinin ve ticaret üzerinde öteki kısıtlamaların bulunmadığı; mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerli olduğu; uluslararası taşıma giderlerinin bulunmadığı gibi varsayımlardan hareket edilir.*
 - *Uluslararası ticaret teorisi,*
 - *Ülkeler neden dış ticaret yaparlar?*
 - *Dış ticaret hadleri nasıl oluşur?*
 - *Dış ticaret hadleri bileşimi nasıl açıklanabilir?*

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ ARZ VE TALEP MODELLERİ:

Dış ticaret yapan ülkelerin talep koşullarına yer verilmedikçe, analizlerin şu yönlerini belirlemek olanaksızdır;

- Dönüşüm eğrisi üzerinde dış ticaret öncesi denge noktası.
- Uluslararası denge fiyat oranı (dış ticaret hadleri).
- Dış ticaret sonrası tüketim ve üretim noktaları.

Uluslararası Göreceli Fiyatların (Dış Ticaret Hadlerinin) Oluşumu:

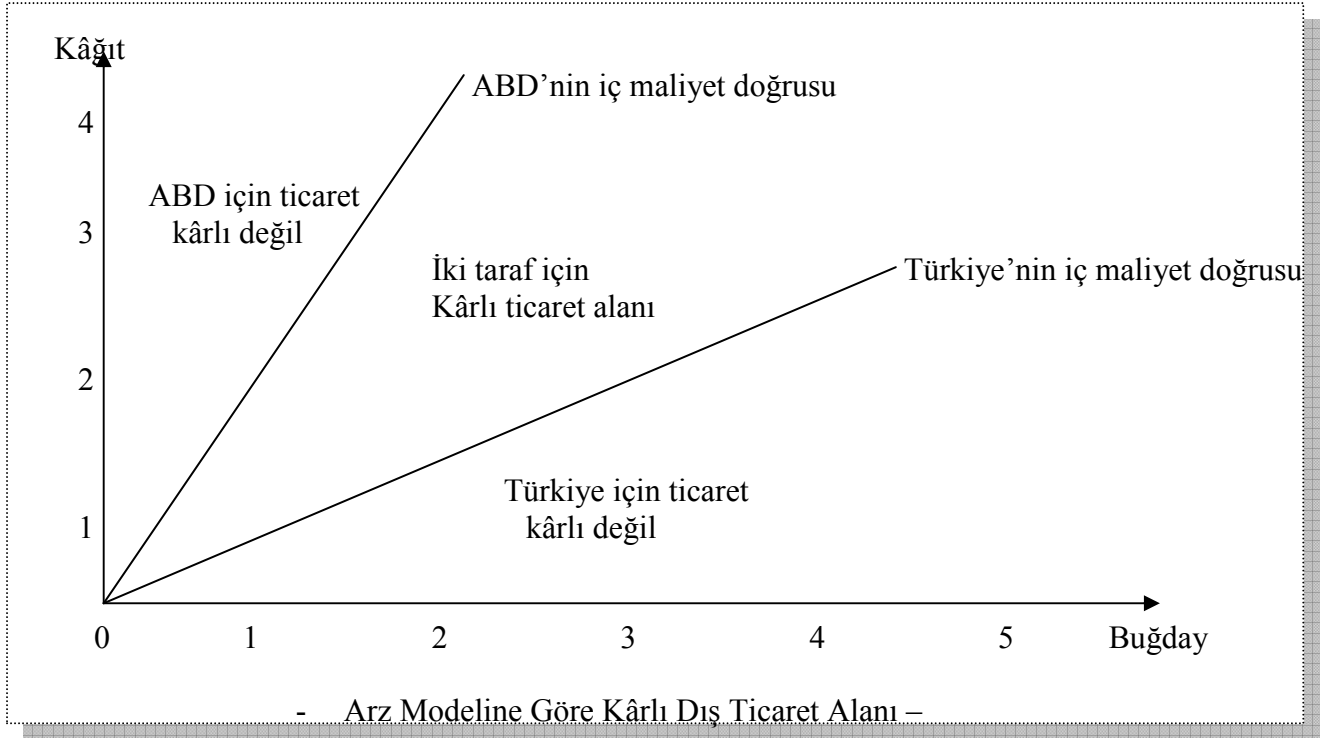
Ricardo' ya göre ülkelerin yurt içi üretim maliyetleri oranı uluslararası ticarete denge ticaret hadlerinin sınırlarını belirler. Ancak bu sınırlar arasında uluslararası ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyat oranının hangi düzeyde oluşacağını Ricardo modeline dayanarak açıklama olanağı yoktur. Talep koşulları da göz önüne alınmalıdır.

Ticaret Haddi: İhraç mallarının ithal mallarıyla değişim oranı.

Türkiye => 1 buğday ½ kâğıt

ABD => 1 buğday 2 kâğıt

Türkiye ihraç edeceği 1 br buğday karşılığında ½ br'den daha az miktarda kâğıt elde etmeği öngören bir fiyattan (ticaret haddinden) dış ticaret yapmak istemez.



Maliyet doğrularının altında dış ticaret kârlı değildir.

İç maliyet doğrularının belirlediği kârlı ticaret alanı içinde ticaret hadleri, bir ülkenin yurtiçi maliyetlerine ne kadar yaklaşırsa, karşı ülkenin dış ticaret kazançları o derece artar.

İç piyasada olduğu gibi dünya piyasalarında da denge fiyatları arz ve talep edilen miktarları, yani ihracat arzı ile ithalat talebini birbirine eşitleyen fiyatlardır.

Karşılıklı Talep Kanunu:

Klasik iktisatçılardan dış ticarete talep koşullarına ilk kez yer veren düşünür John Stuart Mill olmuştur. Böylece Mill, Ricardo modelinde iç maliyet oranlarının belirlediği sınırlar arasında ticaret hadlerinin hangi düzeyde oluşacağını açıklamayı başarmıştır.

İki ülkeli bir modelde bir ülkenin karşılıklı talebi, onun kendi malından vereceği 1 br için, öbürünün malından talep edeceği miktarlarla ölçülür. Diğer bir ifade ile 1 br yabancı mal karşılığında teklif edilen ulusal mal arzına eşittir. Ülke belirli bir miktar yerli mal karşılığında ne kadar az yabancı mala razı oluyorsa ithal malına olan karşılıklı talebi o derece şiddetli demektir.

Teklif Eğrileri (Alfred Marshall) :

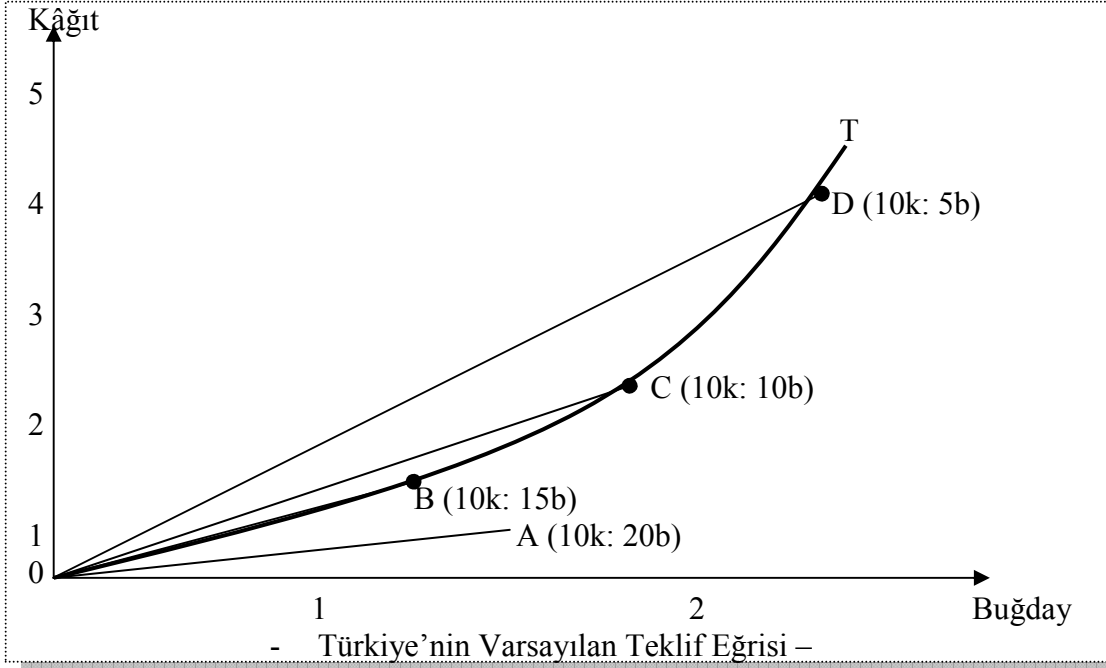
Ülkenin belli miktar veya hacimdeki ithal malı karşılığında önerdiği ihraç malı tutarına *teklif* adı verilir. Buna göre teklif, aynı anda şu üç şeyi ifade eder;

- İhraç miktarı,
- İthal miktarı,
- Uluslararası fiyat oranı.

Ticaret hacmine bağlı olarak ülkenin teklifleri de değişir. İthalat her defasında belli miktar arttırılırken ülkenin her ilave birim ithal malı için kendi malından teklif edeceği miktarlar giderek azalır ve hatta bir noktada 0'a düşer.

İthal malı birer birim arttırılırken, bunların karşılığında ülkenin kendi malından önereceği miktarları gösteren eğriye *teklif eğrisi* denir. Ya da tersine, teklif edilen ihraç malları birer birim arttırılırken talep edilen ithal malı miktarlarını gösteren eğridir.

Teklif eğrisi üzerindeki her nokta hem teklif ve talep edilen miktarları, hem de bunların birbirine oranı olan uluslararası göreceli fiyatı, yani ticaret hadlerini gösterir.

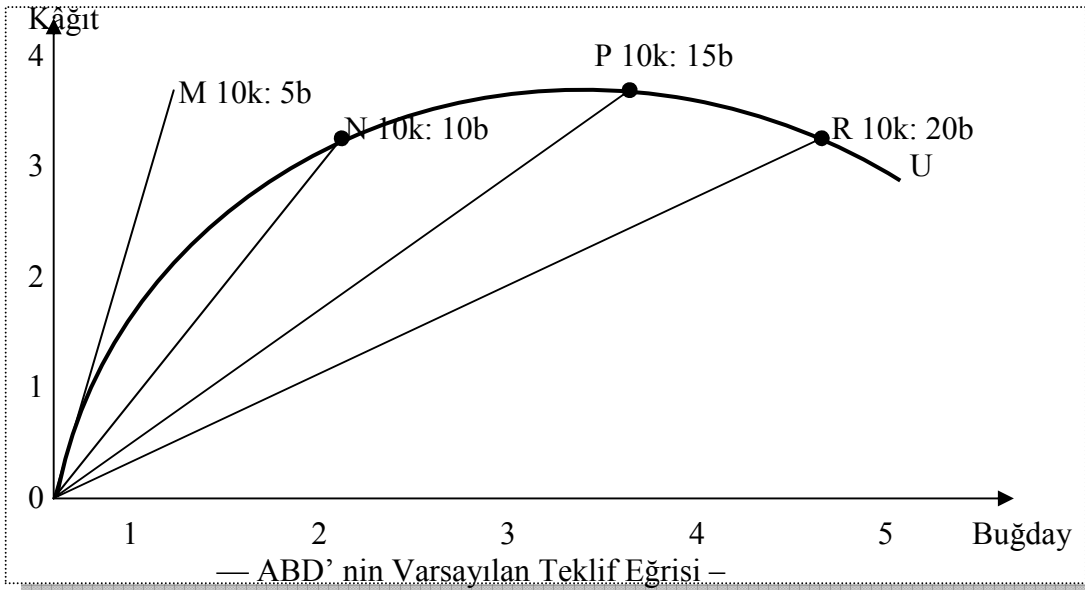


Teklif eğrisi iç maliyet doğrusunun altına inemez. Çünkü ticaret hadlerinin iç maliyetlerden düşük olması durumunda ülkenin ithal malını da kendisinin üretmesi dış ticarettten daha kârlıdır.

Yukarıdaki OT teklif eğrisi üzerindeki fiyat doğrularının giderek dikleşmesi, ticaret hacmi genişledikçe Türkiye'nin ancak buğday fiyatlarının (kâğıt cinsinden) yükselmesiyle ticarete razı olacağı anlamına gelir.

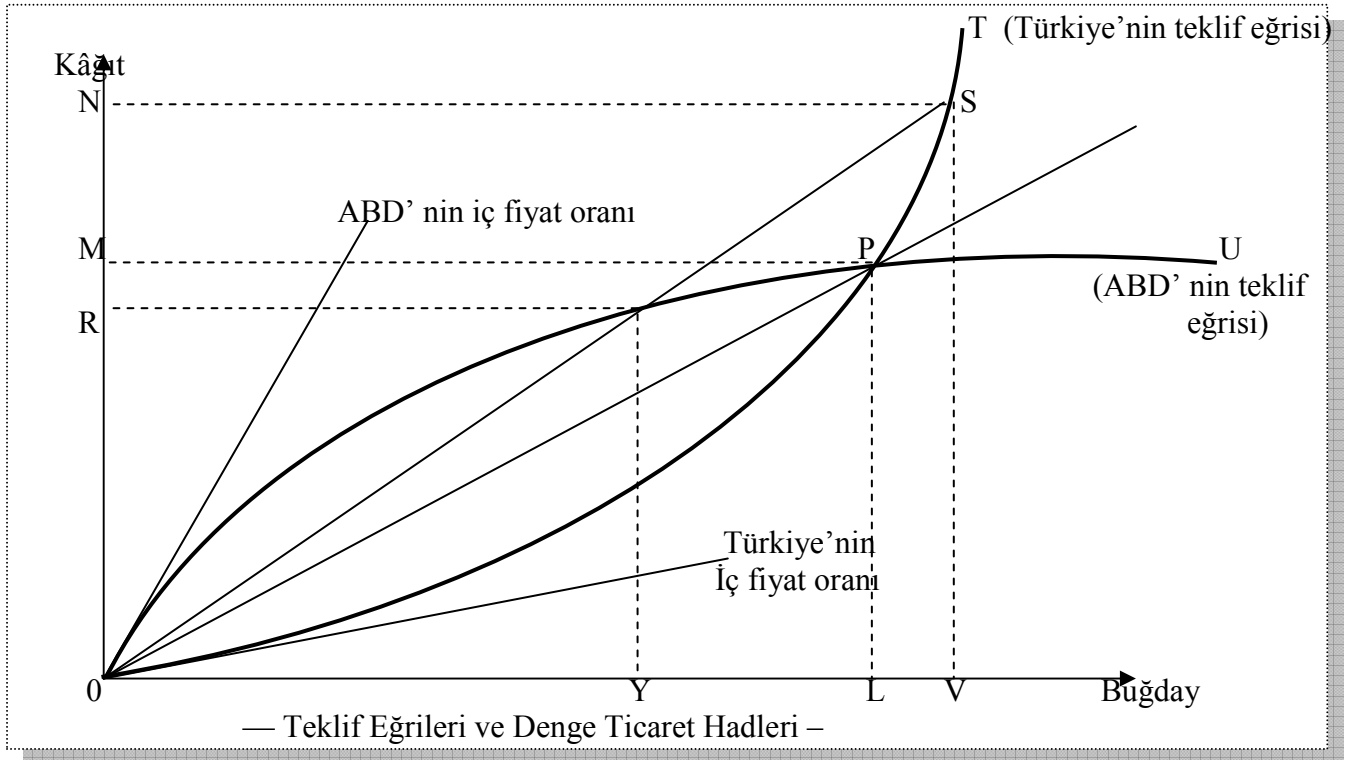
Teklif eğrisinin taşıdığı özellikler; iç maliyet doğrusundan ayrıldıktan sonra eğri giderek dikleşmekte (eğim yükselmekte) ve belli bir ticaret hacminden sonra tersine dönmektedir (eğimin negatif olması). Eğimin yükselmekte olduğu kısımda, her yeni ithal malı birimi karşılığında ihraç malından önerilen miktarlar azalmaktadır. Eğrinin tersine döndüğü kısımda ise, daha fazla ithal malı kabul edebilmesi için ülke, teklif ettiği ihraç malının toplam miktarını azaltıyor. Yani artan ithal malı miktarlarının ülkeye sağladığı marjinal fayda giderek azalır. Oysa ticaret hacmi genişledikçe ihraç malı arzı daralacağı için önerilen her ihraç malı biriminin doğuracağı marjinal fayda kaybı büyümektedir. Kuşkusuz ithal malı birimlerinin sağladığı marjinal fayda ne kadar hızla azalır veya ihraç malı birimlerinin doğurduğu marjinal fayda kayıpları ne kadar şiddetle artarsa teklif eğrisi, belirli ticaret hacimlerinde o kadar dikleşecek, ya da ticaret hacmi o kadar düşük olacaktır.

Bir teklif eğrisi hem arz, hem de talep eğrisi olma özelliklerine sahiptir. Ticaret hacmi genişledikçe ihraç mallarının arzı kısıtlamakta ve dolayısıyla ancak daha fazla miktarlarda ithal malı karşılığında aynı miktar ihraç malı arz edilmektedir (ticaret hadlerinin yükselmesi). Böylece eğrinin şekli, ülkenin üretim teknolojisi, faktör donatımı, ekonomik yönetimde etkinlik vs. gibi arzla ilgili özellikleri yansıtmaktadır.



Teklif eğrisi analizlerindeki amaç, başta da belirtildiği üzere, iki ülkeli model yardımıyla uluslararası ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyat oranının (ticaret hadlerinin) belirlenmesidir. Bu eğriler ülkelerin arz ve talep koşullarını yansıttığı için teklif eğrileri analizi bir genel denge analizi niteliğindedir.

Eğer iki ülkenin, ayrı ayrı elde edilen teklif eğrileri aynı grafik üzerinde gösterilirse bunlar bir noktada kesişirler. Bu noktadan geçen fiyat oranı ise denge ticaret haddini oluşturur.



Türkiye ile ABD arasındaki ticarete (dünya piyasası) uluslararası dengeyi sağlayan ticaret hadleri P' den geçen OP fiyat oranıdır. OP ticaret hadlerinden Türkiye'nin ihraç etmek istediği buğday miktarı (OL), ABD'nin ithal etmek istediği buğday miktarına (MP), Türkiye'nin ithal etmeyi arzuladığı kâğıt (LP) da ABD'nin ihraç etmek istediği kâğıt miktarına (OM) eşittir. Başka bir deyişle, teker teker her maldan yapılmak istenen ihracat ve ithalat birbirine eşitlenmiş ve böylece dünya ticaret dengesi sağlanmıştır.

OP'nin dışında hiçbir ticaret haddi dünya ticaret dengesini sağlayamaz. Örneğin OS gibi, OP'den daha yüksek (buğday için) bir ticaret haddi doğrusunu ele alırsak, bu fiyattan Türkiye'nin teklif edeceği buğday OV, ABD'nin talep edeceği miktar OY olduğundan YV kadar bir arz fazlası vardır. Bunun gibi, aynı ticaret haddinden ABD'nin teklif edeceği kâğıt OR iken Türkiye'nin talep edeceği kâğıt ON'dir, dolayısıyla da NR kadar bir talep fazlası bulunmaktadır. O halde bu arz ve talep uyumsuzlukları sonucunda buğday fiyatları kâğıda göre düşecek yani OS doğrusu aşağıya doğru hareket edecek ve OP'ye eşitlendiğinde *istikrarlı denge* sağlanmış olacaktır.

Teklif Eğrisi Modelinin Yararları:

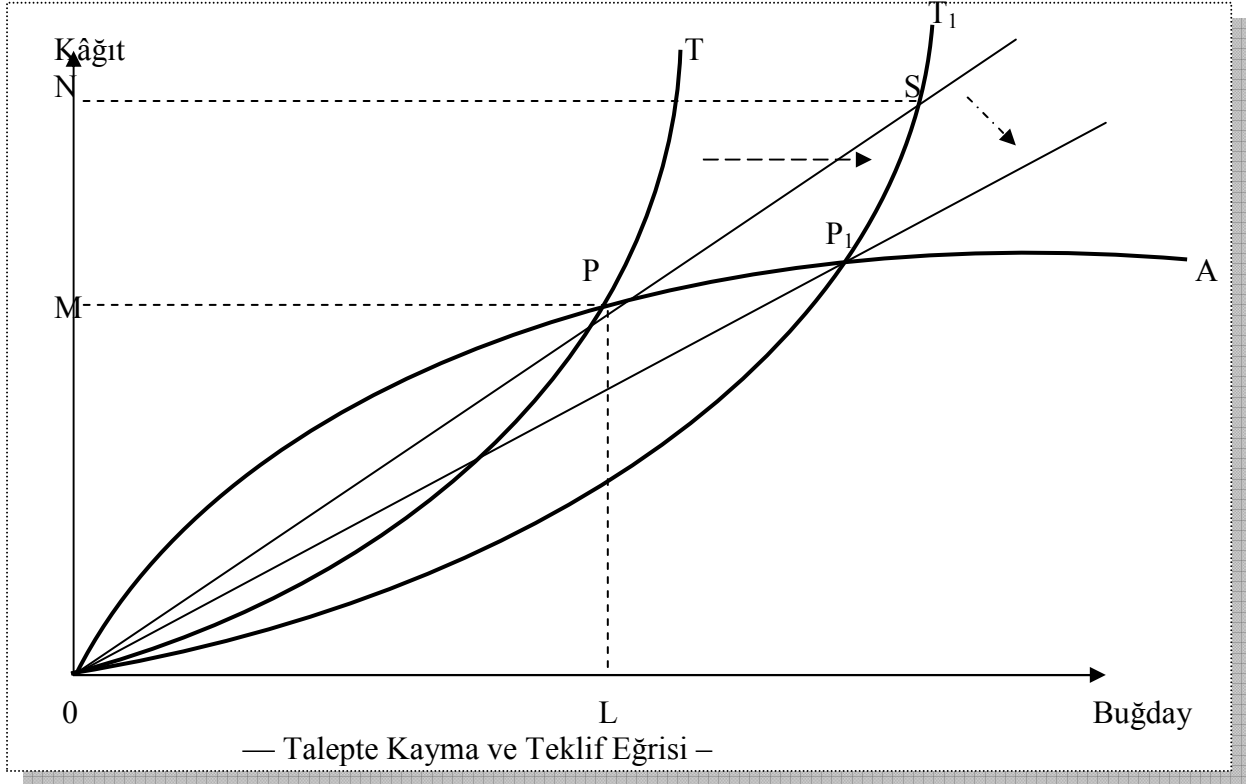
Ülkelerin arz ve talep koşulları, karşılaştırmalı üstünlük yapıları, ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat oranı, malların uluslararası denge ihracat ve ithalat oranları, her ülkenin dış ticaretten sağladığı toplam kazançlar gibi bilgileri içermektedir.

Teklif Eğrilerinde Kaymalar:

Teklif eğrileri, ülkelerin arz ve talep koşullarına bağlı olduğuna göre bu faktörlerdeki bir değişmeden de etkileneceklerdir. Teklif eğrilerindeki bir kayma normal olarak iki sonuç doğurur; *ticaret hadleri etkisi* ve *ticaret hacmi etkisidir*.

Türkiye'de halkın zevk ve tercihlerinin ithal malı kâğıt yönünde değiştiğini varsayalım. Bu durumda Türkiye, birim miktar kâğıt karşılığında daha fazla buğday vermeği kabul edeceği için, bu ülkenin teklif eğrisi OT₁ şeklinde sağa kayar. Bu aynı zamanda Türkiye'nin daha fazla ticaret yapma durumunu ifade eder. Sonuçta, OP ilk ticaret hadleri düzeyinde dünya piyasasında istikrar bozulur. Çünkü aşırı bir kâğıt talebi (ON

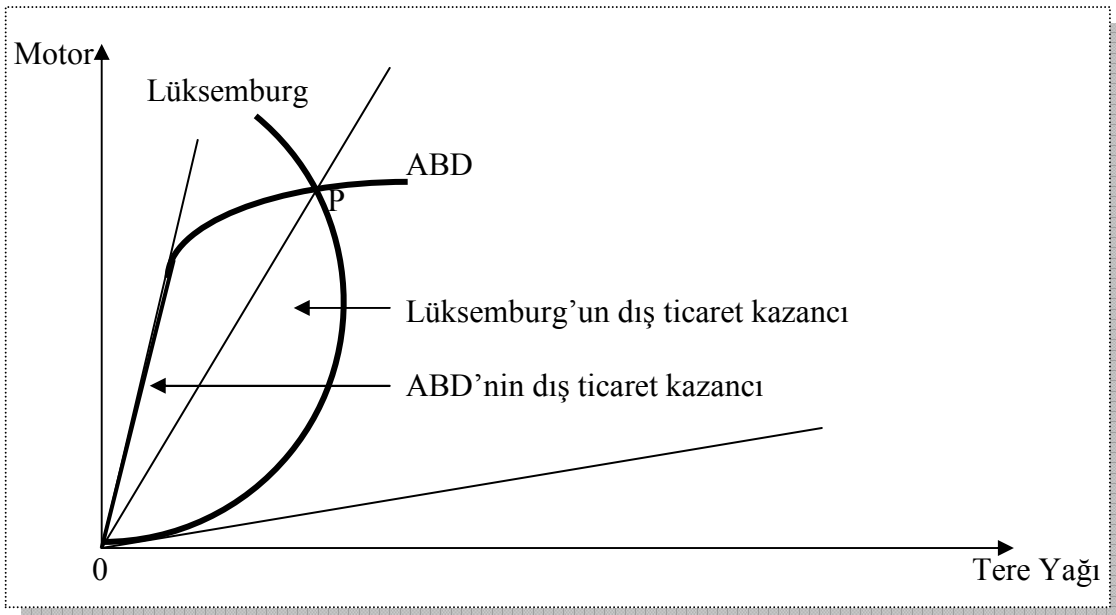
talebine karşın OM arzı) ile aşırı buğday arzı (MP talebine karşılık NS arzı) ortaya çıkar. Böylece denge sağlanıncaya kadar buğday fiyatları düşecek ve yeni ticaret hadleri OP_1 olacaktır. Dış ticaretteki bu değişimler Türkiye'nin refahı üzerinde birbirine ters iki etki doğurur; Dış ticaret hacmindeki genişleme refahı olumlu, dış ticaret hadlerinde bozulma ise olumsuz yönde etkiler. Refahtaki gerçek değişmeyi bu iki etkinin sonucu belirler.



İhraç malı üretiminde bir teknolojik ilerleme olursa Türkiye'nin teklif eğrisi sağa doğru kayar. Buğday üretiminde maliyetler düştüğü ve üretim hacmi genişlediği için ülke ilk ticaret hadlerinden daha fazla ticaret yapmak isteyecek, bu da dış ticaret hadlerini ülke aleyhine çevirecektir.

Önemsiz Olmanın Önemi (Küçük Ülke Avantajı):

Eğer ticaret ortaklarından birisi çok küçük, diğeri çok büyük bir ülke ise, o takdirde karşılıklı talep kanununun özel bir durumu ortaya çıkar ve uluslararası ticaret, büyük ülkenin iç maliyet oranından ya da ona çok yakın bir fiyattan yapılabilir. Dolayısıyla dış ticaret kazançlarının önemli bir payı ufak ülkeye girer.



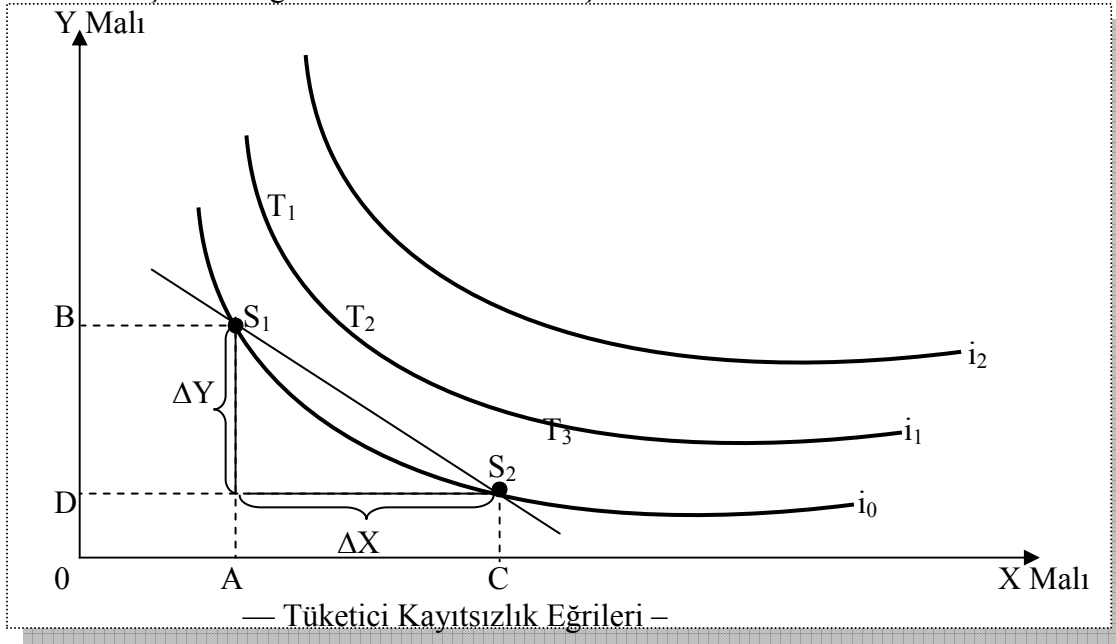
Amerika motorda, Lüksemburg ise tereyağında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olsun. Lüksemburg bu malların dünya ticaretinde önemsiz bir ülke olduğundan, onun karşılıklı talebi dünya fiyatları üzerinde hissedilir bir etkide bulunmaz. Dolayısıyla dünya fiyatları ABD'nin iç fiyatına eşit veya ona çok yakın bir düzeyde oluşur. Lüksemburg, malını Amerika'daki yüksek fiyattan ihraç edip ithalatını yine o ülkedeki düşük fiyattan yapacağı için dış ticaret kazançlarının tamamına yakın bir bölümünden yararlanır. Dış ticarete bu olay "önemsiz olmanın önemi" diye bilinir.

Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri İle Analiz:

Teklif eğrileri yanında Uluslararası Ticaret Teorisi'ni talep yönünden incelemenin diğer bir yolu da toplumsal kayıtsızlık eğrilerini kullanmaktır.

I. Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri:

Faydayı karşılaştırmalı olarak ölçme olanağı vardır. Bu amaçla "tüketici kayıtsızlık eğrileri" denilen bir araçtan yararlanır. Bir tüketicinin kayıtsızlık eğrisi, geometrik olarak, o tüketiciye aynı faydayı sağlayan çeşitli mal bileşimlerini gösteren noktaların birleştirilmesinden elde edilir.



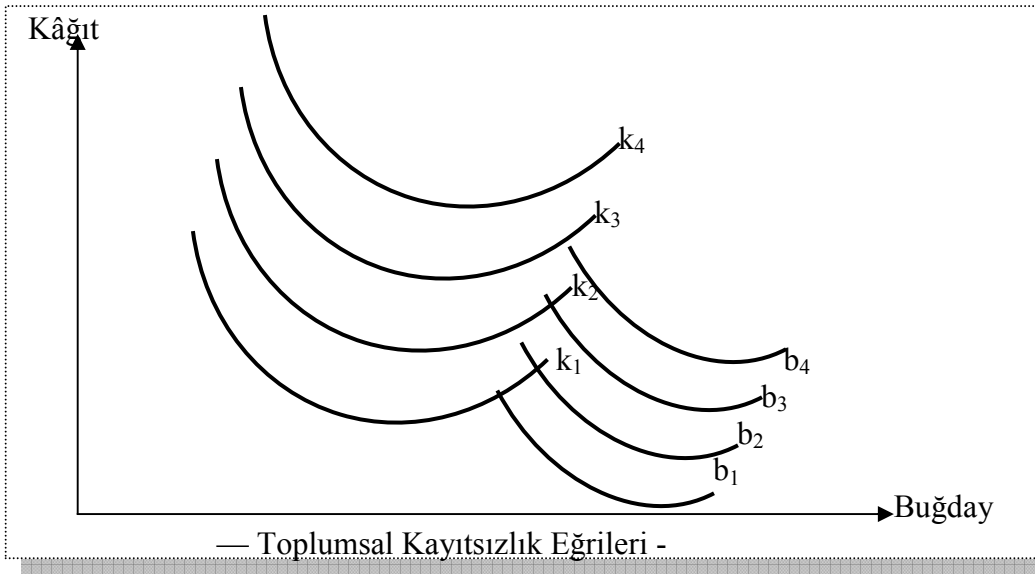
Bu eğrilerin şekilleri ilgili tüketicinin zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını yansıtır. Bu özellik konumuz bakımından çok önemlidir. Tüketici S_1 noktasında OA kadar X malı, OB kadar da Y malı tüketerek i_0 eğrisinin gösterdiği fayda düzeyine ulaşmaktadır. S_2 noktasında ise BD kadar daha az Y malı, fakat AC kadar daha fazla X malı tüketilmektedir. Tüketici S_1 ve S_2 'deki mal bileşimlerinin tüketiminden aynı faydayı elde eder. Bunun gibi i_0 eğrisi üzerinde bütün mal bileşimleri tüketiciye aynı faydayı verir. Dolayısıyla tüketici bu noktalar arasında kayıtsız kalır, yani birindeki mal bileşimini diğerine tercih edemez.

Tüketiciyi aynı tatmin düzeyinde bırakırken birbiri yerine geçebilen (ikame edilebilen) mal miktarları arasındaki orana marjinal ikame oranı denmektedir. X' in Y malı yerine geçirilmesi durumunda marjinal ikame oranı " $\Delta Y/\Delta X$ " biçiminde gösterilir. Kayıtsızlık eğrisi üzerinde herhangi bir noktadaki marjinal ikame oranı kayıtsızlık eğrisinin o noktadaki eğimine eşittir. Tüketicinin bir malın artan miktarından aldığı fayda, öteki malın azalan miktarı dolayısıyla uğradığı fayda kaybına eşittir.

Kayıtsızlık eğrisi boyunca hareket etmekle tüketicinin bir maldan elde ettiği miktar artarken, öteki maldan sahip olduğu miktar azalır. Azalan marjinal fayda kuralı uyarınca, bir maldan tüketilen her yeni birimin sağladığı fayda giderek düşer. Bunu tersinden söylersek, vazgeçilen her birim mal dolayısıyla uğralanılan fayda kaybı bir öncekinden daha büyük olur. Kayıtsızlık eğrisinin orijine göre dışbükey olmasının nedeni budur. Bütün kayıtsızlık eğrileri farklı fayda düzeyini gösterdiğinden kayıtsızlık eğrileri kesişmezler. Bu eğrinin şekli kişinin talep koşullarının bir göstergesi olarak kabul edilir.

2. Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri:

Belli bir anda toplumun talep koşullarını gösteren kayıtsızlık eğrileri haritası, toplumun o andaki göreceli gelir dağılımını yansıtır. Gelir dağılımı değiştikçe kayıtsızlık eğrilerinin de değişmesi gerekir.

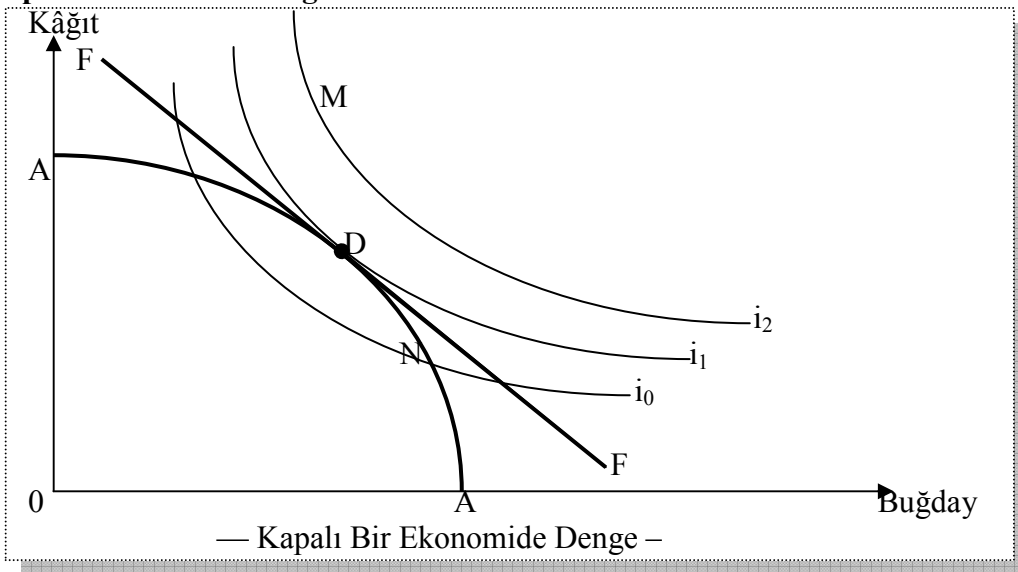


İktisadın diğer bir dalı olan Normatif Ekonomi kuralına göre, bir toplumda ancak hiç kimsenin geliri düşürülmeden bazı kişilerin gelirleri arttırılabiliyorsa, o toplumun refahı yükseltilmiş sayılır.

Bütün tüketicilerin tek tek kayıtsızlık eğrileri toplamı toplumsal kayıtsızlık eğrisini oluşturur.

Ekonomide Genel Denge:

1) Kapalı Ekonomide Denge:



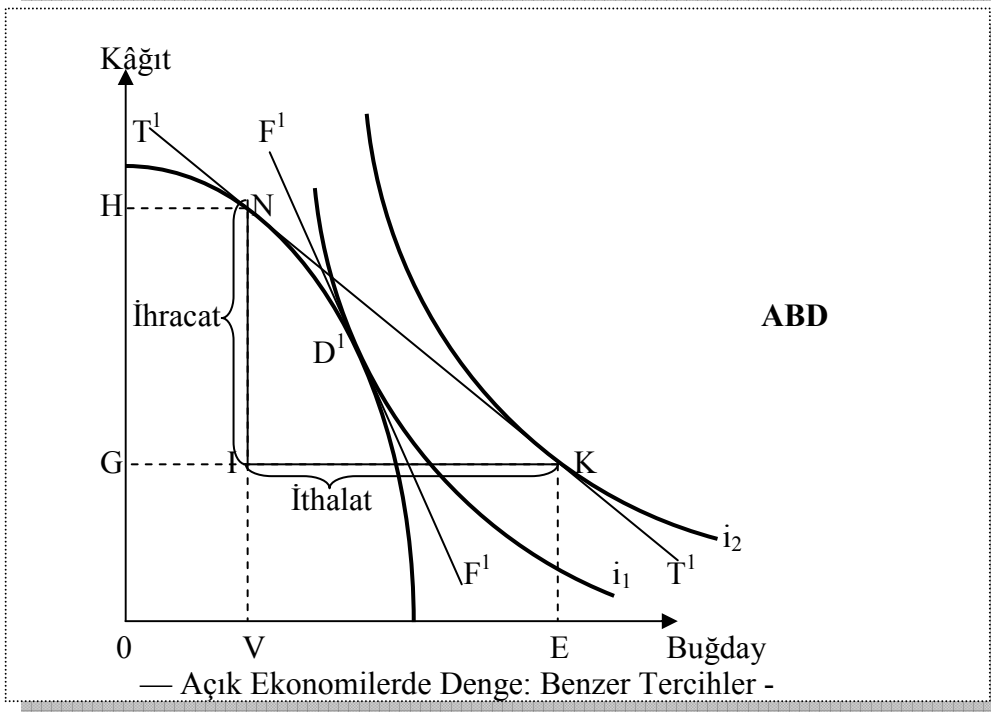
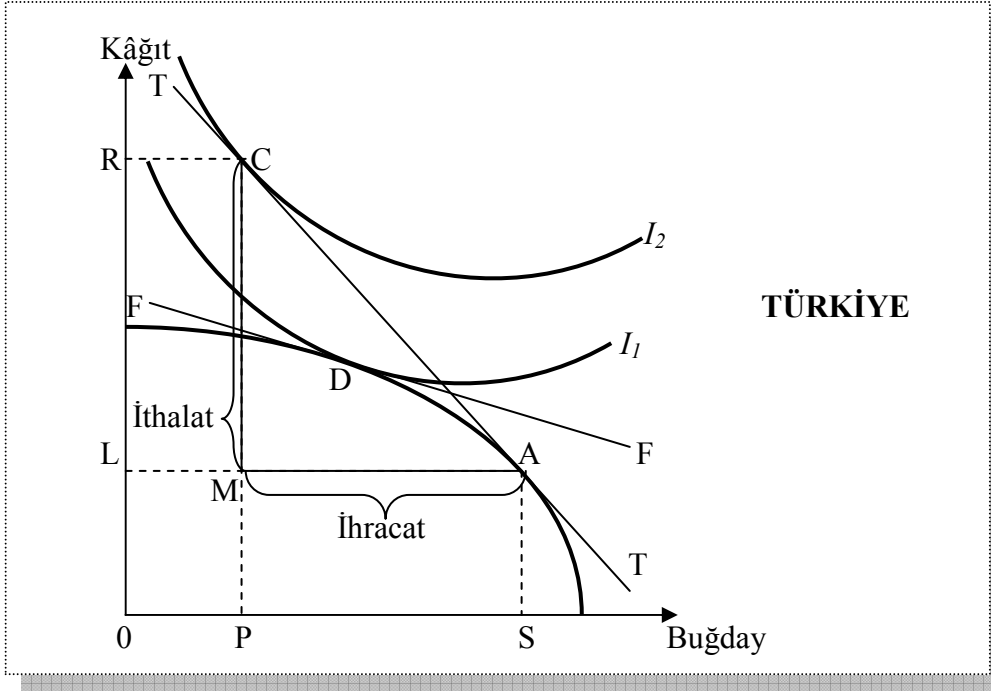
AA eğrisi, ele alınan ülkenin üretim olanakları eğrisidir. Bu eğri üzerinde toplumsal kayıtsızlık eğrileri gösterilmiştir. Sonsuz sayıdaki kayıtsızlık eğrilerinden herhangi birisi dönüşüm eğrisine teğet olur. Dış ticarete kapalı bir toplumda üretim ve tüketim dengesi bu noktada gerçekleşir. Ülke, üretim olanakları eğrisi üzerinde sonsuz sayıdaki bileşimler arasından yalnız bu noktadaki mal miktarlarını üretir. Bu noktayı toplumun zevk ve tercihleri belirler. Kapalı bir ekonomide tüketip üretime eşitlenmek zorundadır.

Grafikte denge noktası D' dir. Toplum, D noktasında görülen mal miktarlarını tüketerek i_1 kayıtsızlık eğrisinin gösterdiği tatmin düzeyine ulaşır. Bu, onun ulaşabileceği en yüksek refah düzeyidir. Çünkü daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunan, örneğin M gibi bir nokta, sınırlı faktör stoku ve mevcut teknoloji koşulları altında, onun üretim kapasitesinin dışında kalır. Bunun gibi, eğer D noktasının altında örneğin, N noktasındaki mal bileşimleri üretilirse toplumun refahı i_0 gibi daha düşük bir kayıtsızlık eğrisi düzeyine inmiş olacaktır.

Ekonominin genel denge noktasında dönüşüm ve kayıtsızlık eğrilerine teğet olarak çizilen bir doğrunun eğimi, iki mal arasındaki yurt içi değişim oranını (iç fiyatları) ifade eder.

Marjinal ikame oranının yurt içi değişim oranına eşitlendiği noktada tüketiciler dengeye ulaşır. Üretici dengesi ise dönüşüm eğrisi eğiminin (yani marjinal dönüşüm oranının) iç fiyat oranına eşitlendiği noktada gerçekleşir. Böylece marjinal ikame oranı ile marjinal dönüşüm oranının birbirine eşit olduğu noktada hem tüketici, hem de üretici dengesi sağlanmış olur. Bu ise kapalı ekonomi durumunda toplumsal refahın maksimumuna ulaşması demektir.

2) Açık Ekonomilerde Denge:



Dış ticareten önce Türkiye'deki iç fiyatlar FF, Amerika'da ise F'F' ile gösterilmiştir. F'F' nün FF ye göre daha dik olması, Türkiye'de buğdayın, ABD'de ise kâğıdın göreceli açıdan ucuz mallar olduğunu ifade eder. İç fiyat oranları farklı olduğundan bu ülkeler dış ticarete açılabilirler. Uluslararası fiyatların TT şeklinde belirlendiğini varsayarsak, dış ticaret başladıktan sonra her iki ülkedeki iç fiyatlar bu düzeye eşitlenir (tek fiyat kanunu). Grafikte T'T' nün TT ye paralel olması bu özelliği yansıtmaktadır.

Açık ekonomilerde üretim ve tüketim miktarları birbirinden ayrılır. Hangi malların ne miktarlarda üretileceğine, kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda, üreticiler karar verir. Üreticinin denge koşulu, malın marjinal maliyetinin piyasa fiyatına (dış fiyatlara) eşitlenmesidir. Tüketici de fayda maksimizasyonuna göre tüketimini belirler. İki mal arasındaki marjinal ikame oranının piyasa fiyatına eşitlenmesi ile tüketici dengesi sağlanmış olur.

Türkiye	Buğday	Kâğıt
Üretim	OS	OL
Tüketim	OP	OR
İhracat	PS (=MA)	-
İthalat	-	LR (=CM)
ABD		
Üretim	OV	OH
Tüketim	OE	OG
İhracat	-	GH (=IN)
İthalat	VE (=IK)	-

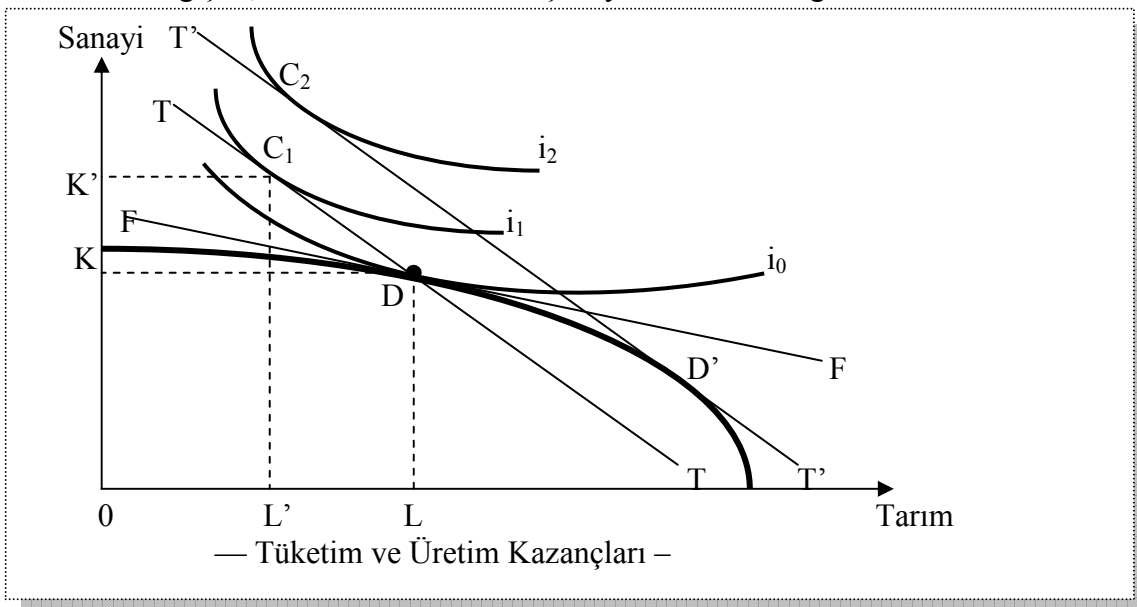
Optimizasyon kuralı uyarınca geometrik olarak üretici dengesi, dönüşüm eğrisinin fiyat doğrusuna, tüketici dengesi de bir kayıtsızlık eğrisinin yine fiyat doğrusuna teğet olduğu noktalarda gerçekleşir. Buna göre grafikte Türkiye'nin tüketici dengesi C, üretici dengesi de A noktasındadır. ABD için bu denge noktaları sırasıyla K ve N.dir. Böylece iki ülke de üretimde kısmi bir uzmanlaşmaya gitmiş olmaktadır. Türkiye'de üretici dengesi D.den A.ya, ABD'de N.ye kaymıştır. Her ülke, üretiminde uzmanlaştığı malın bir kısmını ihraç edip karşı ülkenin malını ithal ederek kapalı ekonomiye göre daha fazla mal tükettiği için daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisine ulaşma olanağı elde eder.

Grafikteki AMC üçgenine Türkiye'nin "dış ticaret üçgeni" adı verilir. Bu üçgenin dik açılı kenarlarından birisi ihracat, diğeri de ithalat miktarını gösterir. Hipotenüs ise bu miktarların birbiriyle değiştirilmesine olanak sağlayan uluslararası fiyat oranını (ticaret hadleri) ifade eder.

TT ticaret haddi doğrusu, ülkenin kendi malından vereceği belli miktarlar karşılığında ithal malından elde edebileceği değişik miktarları ortaya koyar. Dolayısıyla gerek miktarda ihraç malı vererek bu doru üzerindeki her bileşimi tüketme olanağı vardır. O nedenle buna bazen "tüketim olanakları doğrusu" da denmektedir.

3) Dış Ticaret Kazançları:

Dış ticaretin sağladığı yararlar iki bölüme ayrılabilir: *Tüketim kazançları* ve *Üretim kazançları*. Bazen birincisine değişim, ikincisine de uzmanlaşma yararları denildiği olmaktadır.



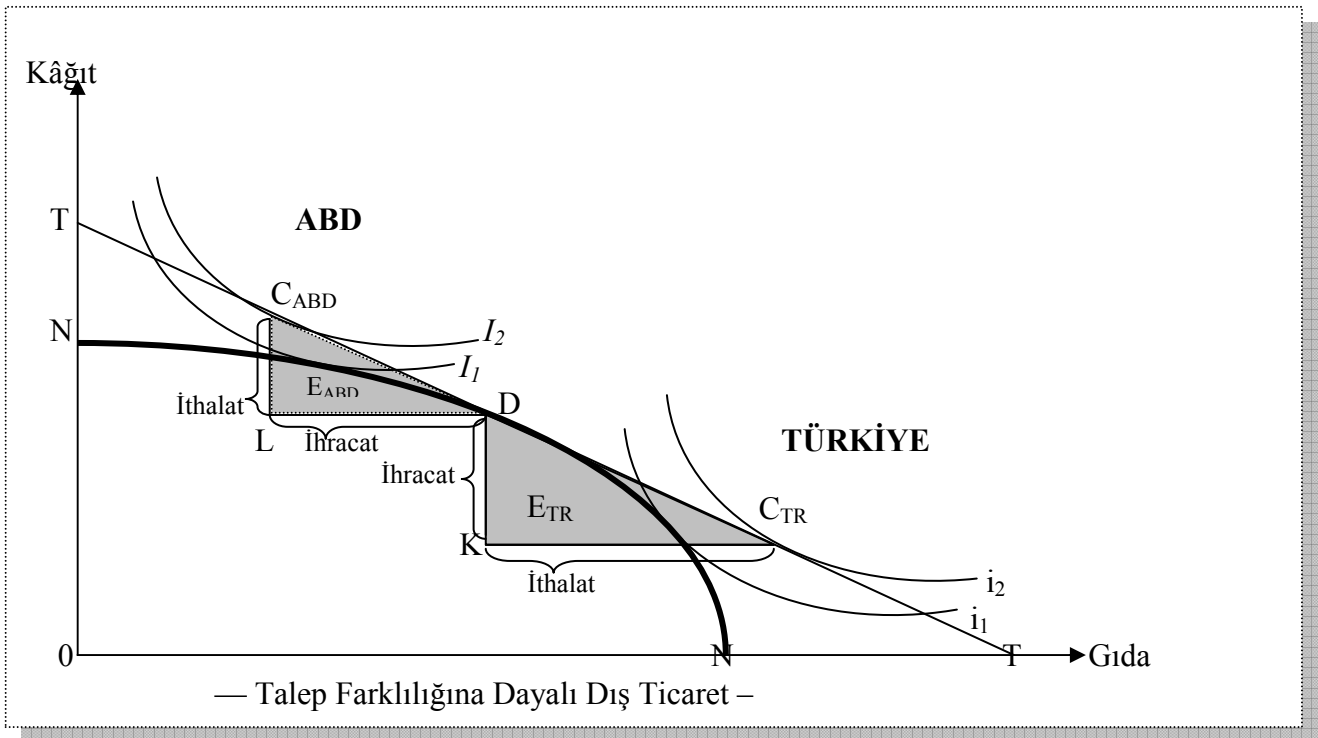
Ülke dış ticarete açıldıktan sonra beklenenin tersine, eski üretim yapısını sürdürmektedir. Yani D noktasında kalıp hiçbir uzmanlaşmaya gitmemiştir. Bu koşul altında bile mevcut üretimin bir kısmının yüksek dış fiyatlardan satılıp, bununla tüketimin bir bölümünü düşük dünya fiyatlarından sağlama olanağı vardır. Bu da kapalı ekonomiye göre ülke refahını artırır.

Nitekim grafikte D.den geçen TT uluslararası fiyat doğrusundan LL' miktar tarım ürünü ihraç edilip KK' miktar sanayi ürünü ithal edilerek i_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşılması bu durumu ifade eder. Diğer bir değişle, i_1 kayıtsızlık eğrisinin, i_0 .dan daha yüksek bir refahı temsil etmesi yukarıda açıklanan dış ticaretin tüketim ya da değişim kazançlarını yansıtır.

Bu varsayımı terk ederek ülkenin üretimde uzmanlaşmaya gittiğini kabul ettiğimizde, üretici dengesi D noktasından D' noktasına kayar. Üretimdeki uzmanlaşma nedeniyle tüketim denge noktası C_2 'ye yönelir ve refah i_2 kayıtsızlık eğrisi düzeyine yükselir. Refah düzeyinin bu şekilde i_1 den i_2 'ye yükselmesi de dış ticaretin üretim yararlarını ifade eder.

Talep Farklılıklarına Bağlı Dış Ticaret:

İki ülkede üretim teknolojileri ve faktör donatımları aynı olunca üretim koşulları, dolayısıyla üretim maliyetleri birbirine eşit olur.



Türkiye'de gıda, ABD'de kâğıt şiddetle tercih edilen mallardır. Bu durum grafikte, ülkelerin kayıtsızlık eğrilerinin, yoğun olarak tercih ettikleri mala daha yakın çizilmesi ile gösterilmiştir. Buna göre kapalı ekonomideki denge noktaları Türkiye'de E_{TR} ve ABD'de E_{ABD} 'dir. Diğer bir değişle Türkiye'de kâğıt, ABD'de ise gıda göreceli olarak ucuz mallardır. Demek oluyor ki, üretim koşullarının aynı olmasına karşın, talep koşullarının farklı olması, ilgili ülkelerde daha az tercih edilen malın fiyatının göreceli biçimde ucuzlamasına yol açıyor ve söz konusu ülkeler bu mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde ediyor. Buna göre Türkiye kâğıtta, ABD de gıdada karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır.

TT uluslararası fiyat oranından ticaret açıldıklarında, daha ucuz olduğundan Türkiye kâğıt üretiminde, ABD'de gıda maddeleri üretimi alanında uzmanlaşacak ve her iki ülkedeki bu uzmanlaşma D noktasına ulaşıncaya kadar sürecektir. Talep farklılığı ülkeleri kısmi uzmanlaşmaya götürür.

Arz ve Talep Koşullarında Farklılık:

Dış ticaretin yönü ve hacmi iç fiyat oranlarına bağlıdır. İç fiyatlar birbirinden uzaklaştıkça ticaret hacmi genişler, tersi durumda ticaret hacmi daralır.

ÖZET:

- ◆ Karşılaştırmalı üstünlükler ülkeler arası fiyat farklılıklarına göre belirlenir. Ancak fiyatlar yalnızca üretim maliyetlerine, ya da arz koşullarına bağlı olmayıp aynı zamanda talep faktörüne de bağlıdır. Oysa klasik iktisatçılar geleneksel olarak arz faktörleri üzerinde durup konunun talep yönüyle ilgilenmişlerdir. Klasiklerden talep faktörünü ilk kez analize katan iktisatçı John Stuart Mill olmuştur. Mill' in ortaya attığı karşılıklı talep kanunu, daha sonraları Alfred Marshall tarafından teklif eğrileri analizi ile açıklanmıştır.
- ◆ Bugün talep koşullarını incelemek için kullanılan iki araçtan birisi teklif eğrileri analizi, diğeri de toplumsal kayıtsızlık eğrileridir. Bu bölümde her iki araca dayanak yapılan Uluslararası Ticaret Teorisi analizlerine yer verilmiştir. Talep koşullarını analize katmadan ticaret öncesi ve sonrası üretici ve tüketici denge noktaları ile denge ticaret hadlerini belirleme olanağı yoktur.
- ◆ Talep, uluslararası ticareti açıklamada önemli bir faktördür. Bir kısım ticaretin ortaya çıkışı, ülkeler arasında talep koşullarındaki farklılıklara bağlıdır. Talep farklılıkları, maliyet farklılıklarının etkisini artırıp azaltarak dünya ticaret hacmini değiştirebilir.

Faktör Donanımı Teorisi:

Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre, yurt içi üretim maliyetleri farklı olduğu sürece, ülkeler kârlı dış ticaret yapabilirler ve yurt içi üretim maliyetlerindeki farklılıklar da uluslararası emek verimliliğindeki farkların bir sonucudur. Ancak bu analizlerde uluslararası ticaretin gerçek nedeni açıklanamamıştır. Bu eksikliği gidermek için faktör donanımı teorisi ortaya atılmıştır. İsveçli iktisatçı Eli Heckscher ve Ohlin bu teoriyi ortaya atmışlardır (1879–1952).

Teoriden Çıkarılan Temel Sonuç:

Teoride savunulan ana düşüncüyü şu şekilde ifade edebiliriz: Bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder, yani onları daha ucuza üretir ve o alanlarda uzmanlaşır.

Heckscher - Ohlin Teorisi'nin dayandığı iki ana varsayım şunlardır:

- Ülkeler faktör donatımları bakımından birbirinden farklıdır. İki ülkeli modelde bir ülke emek, diğeri ise sermaye bakımından zengin ülkelerdir.
- Mallar faktör yoğunlukları ya da nispi faktör oranları bakımından da farklılık gösterirler. Diğerleri ile karşılaştırıldığında, bazı mallar emeğe oranla daha çok sermaye, ya da tersine, sermayeye göre daha çok emek gerektirirler. Birinci türdeki mallara sermaye-yoğun, ikinci türdekilere de emek-yoğun mal adı verilir.

Bu iki temel varsayımın dışında teorinin dayandığı diğer bazı varsayımlar şöyle belirtilebilir:

- Bir malın üretim fonksiyonu bütün ülkelerde aynıdır. Yani bir mal bir ülkede sermaye veya emek yoğun yöntemlerle üretiliyorsa, diğer ülkelerde aynı yöntemlerle üretilir. Bu özellik bir malın üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olması anlamına gelir.
- Üretimde ölçeğe göre sabit verim koşulları geçerlidir.
- Ülkelerin talep koşulları birbirinin benzeridir. Dolayısıyla, talep farklılığının maliyet koşullarındaki farklılığı gidermesi söz konusu olmaz.

1. Faktör Donatımı:

Heckscher – Ohlin modelinin temel varsayımlarından birisi ülkelerin faktör donatımı bakımından birbirinden farklı olmalarıdır.

Birinci yaklaşımda faktör bolluğu kavramı arz yönüyle ele alınır. Diğer bir deyişle, faktör donatımı, üretim faktörlerinin fiziki miktarları ya da faktör stoku ile açıklanır. Bu yaklaşım açısından faktör donatımını belirlemek için ülkelerin “sermaye stoku/emek stoku” oranlarını karşılaştırmak gerekir.

$$\frac{C_A}{L_A} > \frac{C_T}{L_T}$$

C: Sermaye T: Türkiye
L: Emek A: Almanya

Ekonomik yaklaşımda ise faktör donatımı faktör fiyatları ile tanımlanır. Diğer bir değişle, bu kıstas hem arz, hem talep güçlerine dayanır. Genel bir kural olarak, ülkenin göreceli anlamda zengin biçimde sahip olduğu faktörün fiyatı daha ucuzdur.

$$\frac{PC_A}{PL_A} < \frac{PC_T}{PL_T}$$

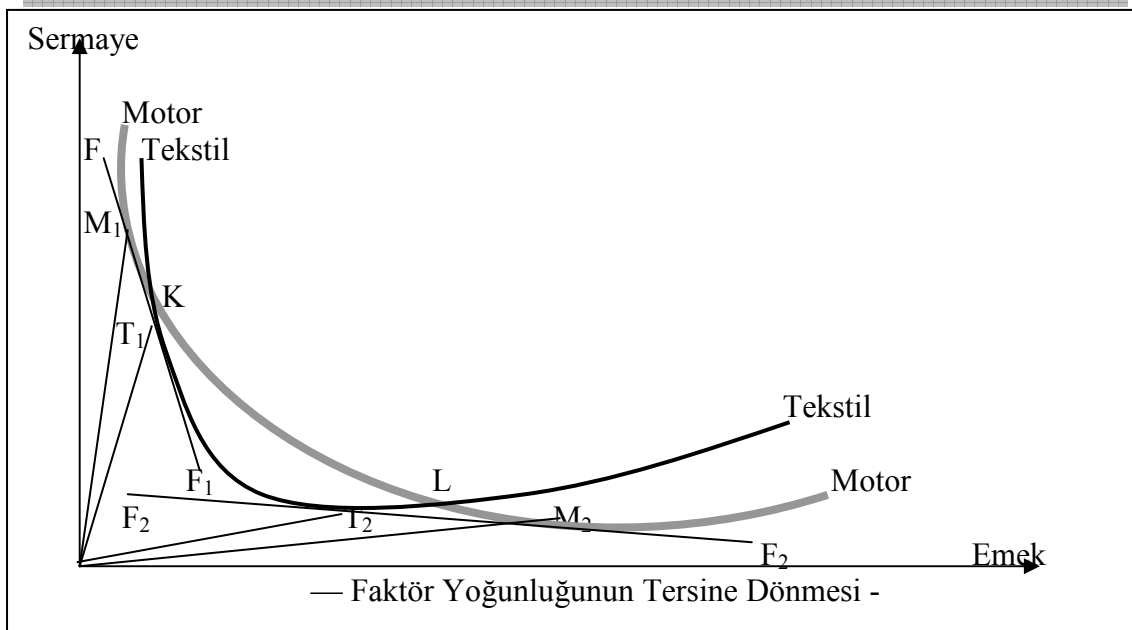
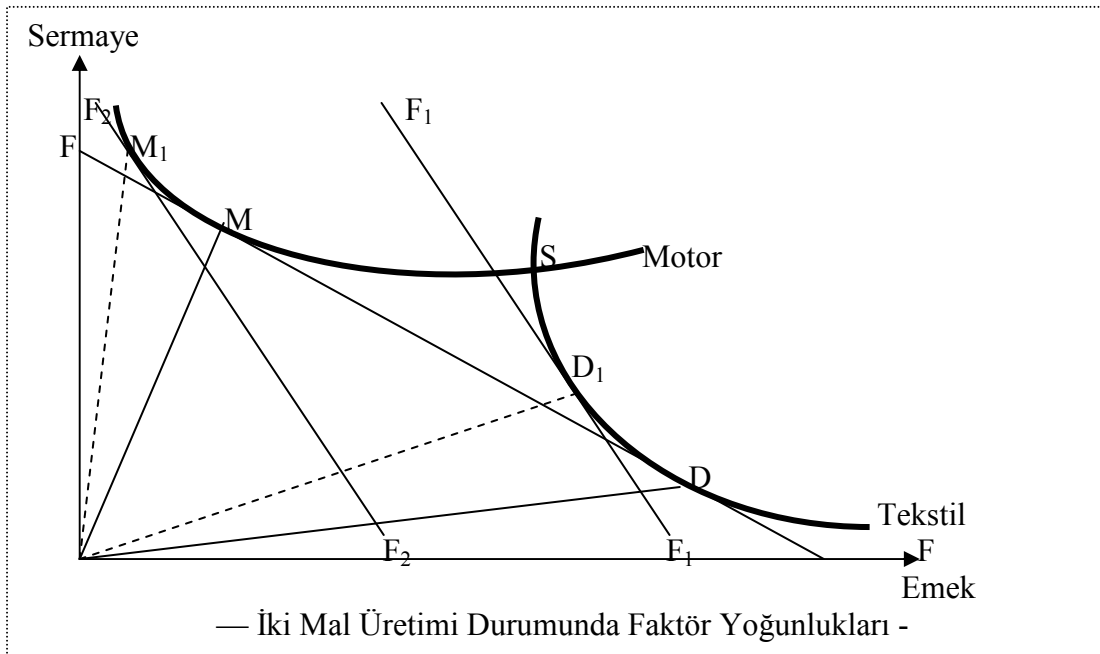
PL: Emeğin bedeli, ücret

PC: Sermayeyi kullanmanın bedeli (faiz, rant)

Fiziki tanımlama durumunda teoride öngörülere ters bir sonuç ortaya çıkarabilir. Örneğin eğer ülkede sermaye bol olmasına karşın sermaye fiyatları göreceli olarak yüksekse o takdirde sermaye-yoğun mallar pahalılaşacak ve dolayısıyla ülke bu tür malları ithal edip emek-yoğun malları dışarıya ihraç etmek durumunda kalabilecektir. Bu ise tecrübe öne sürülen görüşe tamamen ters bir sonuçtur.

2. Faktör Yoğunluğu:

Bir malın üretiminde kullanılan girdilerle elde edilen ürün arasındaki teknik ilişkiye *üretim fonksiyonu* adı verilir. Geometrik olarak üretim fonksiyonu eş ürün eğrileriyle gösterilir. Diğer bir değişle, eş ürün eğrisi, teknolojinin koyduğu sınırlandırmalar altında bir maldan aynı miktarı üretmek için kullanılması gereken emek ve sermaye bileşimlerini gösteren bir eğri biçiminde tanımlanabilir.



Teknolojinin, bir faktörün belirli ölçülerde öteki faktörün yerine kullanılabilmesine (ikame edilmesine) olanak verdiği durumlarda eş ürün eğrisi orijine göre dış bükey olur. Bu şekilliğiyle tüketici kayıtsızlık eğrilerine benzerler.

Esnek teknoloji koşulları altında, tekstil ve motorun eş ürün eğrileri gösterilmiştir. Grafiğe göre faktör fiyatları oranının FF olması durumunda motordaki “sermaye/emek” oranı OM'nin eğimine, tekstildeki sermaye emek oranı da OD'nin eğimine eşittir. OM'nin OD'ye göre daha dik olması, FF gibi veri bir faktör fiyatları oranının motorun tekstile göre daha sermaye-yoğun (veya tekstilin daha emek-yoğun) olduğunu ifade eder. Burada sermayenin ucuzlaması (yani FF'den F_1F_1 veya F_2F_2 'ye yükselişi) sermaye-emek yoğunluklarını motorda OM_1 'e, tekstilde ise OD_1 'e yükseltmiştir. Yani her iki malın üretimi daha sermaye-yoğun hale gelmiştir.

Heckscher – Ohlin modelinden Çıkartılan Teoremler:

Faktör donatımı teoremi, faktör fiyatları eşitliği teoremi, Stolper – Samuelson gelir dağılımı teoremi, Ryczynski teoremi.

a. Faktör Donatımı Teorisi:

Her ülke zengin olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde kullanan malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde eder.

b. Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi:

Serbest ticaret, ülkeler arasında faktör fiyatlarını eşitlet ve bu bakımdan uluslararası serbest faktör hareketliliği ile aynı sonucu doğurur.

c. Stolper – Samuelson Teoremi:

Serbest ticaretin ülkenin bol olarak sahip bulunduğu faktörün reel gelirini yükselteceği, kıt faktörün gelirini ise düşüreceği ortaya koyuluyor.

d. Rybczynski Teoremi:

Tam çalışma koşulları altında, yalnız bir faktörün arzı artınca, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin genişleyeceği, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin ise mutlak olarak daralacağı kanıtlanmaktadır.

a. Uluslararası Faktör Fiyatları Teorimi:

Heckscher – Ohlin modelinden çıkartılan bir sonuç serbest mal ticareti yoluyla ülkeler arası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmasıdır. Ulaşım masraflarının sıfır olması ve öteki standart varsayımlar altında, dış ticaret başlayınca dünya mal fiyatlarının eşitleneceğini biliyoruz (tek fiyat kanunu).

Klasik iktisatçılar üretim faktörlerinin ülke içinde “tam hareketli”, buna karşılık ülkeler arasında “tam hareketsiz” olduğunu varsayımlardır. Bu varsayım üstü kapalı bir şekilde Heckscher- Ohlin modelinde de vardır, ancak gerçekten çok uzak olduğu tartışmasızdır.

Modele göre her ülke, bol olarak sahip bulunduğu faktöre yoğun biçimde ihtiyaç gösteren mallarda uzmanlaşmaya gider. Yani bu modele göre serbest ticaret ve onu simgeleyen uluslararası uzmanlaşma, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt faktörlerin bedelini düşürerek ülkeler arasında fiyatların eşitlenmesine neden olmaktadır.

Teoride ülkeler arası benzer teknoloji varsayımı yapılmakta, gerek mal ve gerekse faktör piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerliliği kabul edilmektedir. Bu koşullar altında serbest ticaret uluslararası alanda aynı mal için tek fiyata ve faktör fiyatları eşitliğine yol açacaktır.

b. Stolper – Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi:

Ricardo'dan yaklaşık bir asır sonrasına kadar iktisatçılar şu görüşü benimsemişlerdi: Serbest ticaret ülkede yaşayan insanların tümünün yararına, korumacılık ise tümünün zararlıdır. Oysa Stolper ve Samuelson İkinci Dünya Savaşı yıllarında yayımladıkları bir makalede buna karşı çıktılar.

Stolper – Samuelson teoremine göre, serbest ticaret ihracat endüstrilerinde yoğun kullanılan faktörün lehinedir, oysa korumacılık ithalata rakip endüstride yoğun kullanılan faktörleri yararlandırır. Başka bir deyişle, korumacılık dolayısıyla ekonomi bir bütün olarak kaybetse de ithalata rakip kesimde çalışanlar bundan yararlanırlar.

Ülkenin bir gümrük tarifesi koyması kıt kaynağın reel gelirini yükseltici etkide bulunur. Bunu açıklamak için sermaye zengini olan, dolayısıyla teoriye göre sermaye-yoğun mallar ihraç edip emek-yoğun

mallar ithal eden bir ülkeyi ele alalım. Bu ülke emek-yoğun ithal malları üzerine bir tarife koyunca, gerek iç tüketiciler, gerekse iç üreticiler açısından emek-yoğun malların iç fiyatları, sermaye-yoğun malların iç fiyatlarına oranla yükselir. Dolayısıyla da reel ücret gelirleri artar.

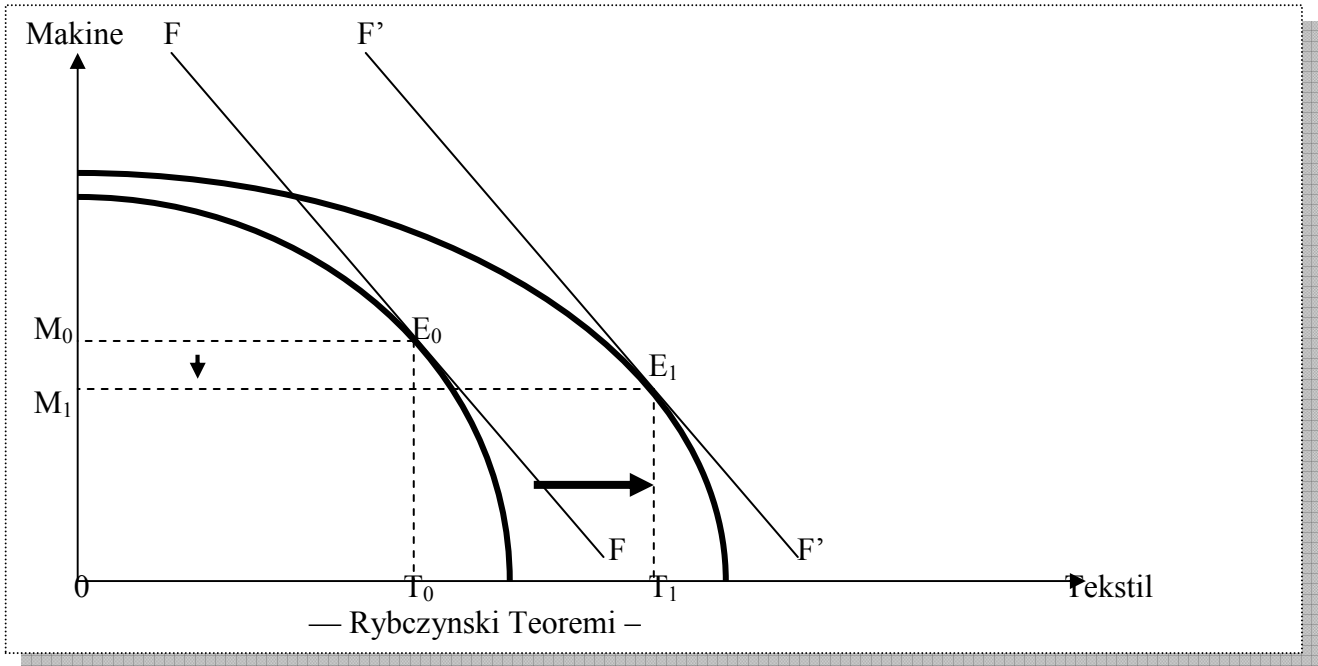
Bu gayet doğal bir sonuçtur. Çünkü emek yoğun ithal malları üzerine tarife konulduğunda bu malın benzerlerinin yurt içi üretimi genişlerken sermaye yoğun ihracat malının yurt içi üretimi daralır. Dolayısıyla da emeğin bedeli yani ücretler sermayenin bedeli olan faizden daha hızlı artar. Böylece de her iki endüstride ucuzlayan sermaye, pahalılaştıran emeğin yerine ikame edilir. Her emek birimi üretimde daha fazla sermaye ile birleştirildiği için sonuçta emeğin verimliliği yükselir, dolayısıyla da reel ücretlerde bir artış sağlanır.

Gümrük tarifeleri, yurt içi üreticiler ve tüketiciler açısından ithalata rakip malların fiyatını, ihracat mallarının fiyatına oranla yükselttiği sürece, Stolper- Samuelson teoremi analitik bakımdan geçerli olacaktır. Ancak, gümrük tarifeleri bu fiyat oranını düşürürse adı geçen teorem geçerliliğini yitirir. Bu duruma ise “Metzler paradoksu” adı verilmektedir.

Normal koşullar altında serbest ticaret politikası, ülkedeki bol faktörü, koruyuculuk ise kıt faktörü yararlandırır.

c. Rybczynski Teoremi:

İki mallı ve iki faktörlü bir modelde, tam çalışma koşulları altında eğer tek bir faktörün arzı artırılacak olursa, onu yoğun olarak kullanan malda üretim genişler, diğer malda ise daralır. Bu görüşe Rybczynski teoremi adı verilir.



Başlangıçta üretici dengesi E_0 'dadır. Emekteki artış dolayısıyla üretim olanakları eğrisi dışa doğru genişleşmiş ve yeni üretim dengesi E_1 olmuştur (dış ticaret hadlerinin sabit kalması, yani $FF = F'F'$ olması varsayımı altında). Bu noktadan anlaşılacağı gibi emek faktöründeki artış (sermaye artışı sıfır) sonucu, tekstil üretimi T_0 'dan T_1 'e genişleşmiş ve makine üretimi M_0 'dan M_1 'e düşmüştür.

Türkiye emek-zengin bir ülke, tekstil emek-yoğun, motor makine-yoğun mallardır. Sermaye arzı sabit kalırken emek stoku artsın. Artan emek doğaldır ki emek-yoğun tekstil kesişiminde çalıştırılacaktır. Böylece söz konusu kesimde üretim artar. Tekstil üretimi sermayeye de gerek vardır. Bu faktörde artış olmadığına göre sermaye motor endüstrisinde sağlanacaktır. Böylece tekstil üretimi artarken motor üretimi daralacaktır.

Leontief Paradoksu (Faktör Donatımı Güvenliliği Testi):

Teorinin iktisatçılara çekici görünen bazı yönlerini şöyle belirtebiliriz:

- Teori çok sağlam bir mantık yapısına dayanır; konulan varsayımlardan tartışmasız sonuçlara ulaşılır.
- Matematik ve geometrik yöntemlerin uygulanmasına çok elverişlidir.
- Dış ticareti, ülkelerin faktör donatımı ve üretim teknolojisi gibi en yalın özelliklerine bağlar.

- Bu teori yardımıyla kalkınmanın dış ticarete etkileri, uluslararası faktör akımlarının nedenleri, dış ticaretin gelir dağılımına etkileri vs. gibi bir dizi önemli sorun açıklıkla cevaplanabilmektedir.
- Bir başka özelliği de, yalnız “mantıken doğru” teoremlerin elde edilmesine değil, aynı zamanda test edilebilir hipotezlerin kurulmasına da olanak vermesidir.

Harvard Üniversitesi profesörlerinden Wassily Leontief, 1930’larda endüstriler arası bağlantıları kantitatif olarak ölçmeye yarayan ve “input – output” (girdi-çıkıtı) tablosu denilen tekniği geliştirmiştir. Ancak ondan sonradır ki malları emek ve sermaye bileşimine ayırma olanağı doğmuştur.

Heckscher – Ohlin teorisinin ilk uygulamalı testi, Leontief tarafından amerikan ekonomisi üzerinde yapılmıştır. Yazar, Amerika’nın tüm dış dünya ile olan ticaretini ele almış, ihracatta ve ithalatta bir milyon dolar değerinde “temsili mal balyaları” (bileşimi ihracat ve ithalatta aynı olan örnek mal bileşimleri) düzenleyerek bunları üretmek için gerekli olan emek ve sermaye miktarlarını hesaplamıştır.

Leontief’in çalışması, Amerikan ekonomisinin 1947 yılı girdi-çıkıtı tablosu ile aynı yılın dış ticaret verilerine göre yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır. Araştırmanın sonuçları özetle aşağıdaki gibi çıkmıştır:

	İhraç Malları (Bir Milyon Dolar) (1)	İthalata Rakip Mallar (Bir Milyon Dolar) (2)	(2/1) (3)
Sermaye (dolar, 1947 yılı)	2.550.780	3.091.339	1,2
Emek (çalışma yılı)	182.213	170.004	0,9
Sermaye / Emek yılı	14.010	18.180	1,3

Buradan anlaşılacağı gibi, Amerika’da bir milyon dolar değerindeki ihraç malı üretmek için gerek olan emek, bir milyon dolar değerindeki ithalata rakip malların üretimi için gereken emekten daha fazla, aynı miktar ihracat için gerekli olan sermaye ise ithalattakinden daha düşüktür. Başka bir deyişle, İthalattaki sermaye/emek oranı ihracata göre 1,30 çıkmaktadır. Bu ise, Amerika’nın emek-yoğun mallar ihraç edip sermaye yoğun mallar ithal ettiğini göstermektedir! Oysa (hele araştırmanın yapıldığı dönemlerde) Amerika’nın, tartışmasız dünyanın en zengin sermaye stokuna sahip bir ülkesi olarak, Heckscher – Ohlin modeline göre tam tersine, sermaye-yoğun mallar ihraç edip emek-yoğun mallar ithal etmesi gerekirdi. “Leontief paradoksu (çelişkisi)” diye bilinen bu sonuç, iktisatçılar arasında şaşkınlık yaratmış ve teori üzerinde yoğun tartışmalara yol açmıştır.

Loentief’in bu çelişkiyi açıklamak için öne sürdüğü görüşler, vardığı sonuç kadar ilginçtir. Yazar bu konuda özetle şöyle demektedir: Amerikan toplumunun üstün girişimcilik, yöneticilik, eğitim ve üretime yönelik çalışma atmosferi gibi özellikleri dolayısıyla, Amerikan işçileri dünyanın öbür ülkelerindeki işçilere göre daha üstün niteliktedirler (yani, aynı sermaye araçları ile çalışmış olsalar bile verimlilikleri onlardan daha yüksektir). Bu açıdan bakılınca, bir Amerikan işçisi üç yabancı işçiye bedeldir. Dolayısıyla, Amerika’nın gerçek iş gücü stokunu bulabilmek için mevcut işgücü rakamlarının üçle çarpmak gerekir. Bu yapılmıyorsa, Amerika gerçekte sermaye değil, emek bakımından zengin bir ülke durumuna gelecektir (ve teori de çürütülmekten kurtulmuş olur!)

Loentief’in araştırmasına karşı pek çok eleştiri yapılmıştır. Bu eleştirilerin bazılarında yöntem konusu üzerinde durulmuş ve örneğin çalışmanın yapıldığı 1947 yılının savaşın hemen sonrasına rastlanması dolayısıyla tipik bir yıl olmadığı, çünkü ABD’den Avrupa’ya normal sanayi ürünleri ihracatı yapılamadığı üne sürülmüştür. Loentief, 1956’da bu eleştiriye cevap vermek üzere 1951 yılının dış ticaret verilerini (ve ilk çalışmadaki gibi 1947 yılının girdi-çıkıtı tablosu) kullanılarak araştırmasını tekrarlamıştır (1951 yılı genellikle savaş sonrası onarım faaliyetlerinin tamamlandığı yıl olarak kabul edilir.). bu ikinci araştırma sonucunda Amerika’nın ithalattaki göreceli yüksek sermaye yoğunluğunun biraz azaldığı, fakat çelişkinin yine de ortadan kalkmadığı görülmüştür.

Yöntemle ilgili olarak ayrıca hesaplamalarda kullanılan sermaye katsayılarının güvenilir olmadığı örneğin tarımda bu katsayıların çok yüksek, ticaret kesiminde ise çok düşük olduğu belirtilmiştir. Bir kısım eleştiriler ise daha çok teorik niteliktedir. Bunların birisinde Amerika’nın ihraç mallarında, ithalat ikamesi mallarına göre daha fazla nitelikli emek kullanıldığına işaret edilerek, eğer bu kesimlerde çalışanların yetişmeleri için gerekli sermaye (beşeri sermaye) hesaplanır ve fiziki sermaye stokuna eklenirse çelişkinin ortadan kalkacağı öne sürülmüştür.

Leontief çelişkisi tatmin edici biçimde açıklanabilmiş değildir. Bu ise Heckscher – Ohlin teorisinin gereçliğine duyulan kuşkuları artırmış ve diğerk ülkeler üzerinde de faktör donatımı teorisinin test edilmesine yönelik çalışmalarını hızlandırmıştır.

Diğerk Testler:

Leontief'ten sonra benzer bir yaklaşımla Heckscher – Ohlin teoreminin en eski testlerinden birisi Tatemoto ve Ichimura tarafından 1951 yılı verileri ile Japonya üzerinde yapılmıştır. Japonya'nın sermaye-yoğun mallar ihraç edip, emek-yoğun mallar ithal ettiğı sonucuna varılmıştır.

O dönemde Japonya emek zengin bir ülke durumunda olduğundan bu sonuç ta görünüşte çelişkili idi. Ancak Japonya'nın ticari bölgelere göre incelendiğinde çelişkinin ortadan kalktığı görülmüştür. Şöyle ki, o tarihte Japonya'nın ihracatının dörtte üçü kendisine göre daha az gelişmiş durumdaki Asya ülkelerine, dörtte biri de ABD'ye yapılıyordu. Japon ekonomisi gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında orta bir yerde bulunuyordu. O yüzden genel ticarete yukarıdaki sonucun ortaya çıkması doğal sayılmalı idi. Nitekim bölgelere ayırarak inceleme yapıldığında, beklenen uygun biçimde, Japonya-Amerika ticaretinde Japonya'nın ihracatının emek-yoğun olduğu belirlenmiştir.

Bharadwaj, 1953–1954 yılı verilerini kullanarak teoriyi Hindistan üzerinde test etmiştir. Varılan sonuçlara göre, toplam dış ticarete Hindistan'ın ihracatı emek-yoğun, ithalatı sermaye-yoğun çıkmıştır.

Teoriyi Türkiye üzerinde test etmek üzere de bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada 1967 yılının input-output tablosu ile aynı yıla ait ihracat ve ithalata rakip endüstrilerin verileri kullanılmıştır. Buna göre, 1967 yılının fiyatlarıyla Türkiye'de bir milyon TL değerindeki örnek ihracat ve örnek ithalata rakip mal sepetlerinin üretimi için gerekli olan emek ve sermaye miktarları şu şekilde hesaplanmıştır:

	Türkiye Dış Ticaretinin Faktör Yapısı		
	<u>İhracat malları</u>	<u>İthalata rakip mallar</u>	<u>İthalat/İhracat</u>
Sermaye (Bin TL)	2.194,1	1.852,4	0,84
Emek (Çalışma Yılı)	180.480	40.363	0,22
Sermaye/emek yılı (TL)	12.161	45.895	3,77

Bu sonuçlar Türkiye'de ithalata rakip kesimlerde sermaye/emek oranının ihracat endüstrilerinden çok daha yüksek olduğunu gösteriyor. Eğer gerçek ithalatımızın ithalata rakip endüstrilerimize benzediğı kabul edilirse, bu sonuç bize söz konusu yıllarda Türkiye dış ticaretindeki faktör yapısının Heckscher – Ohlin teoreminden beklenen uygun çıktığını, yani ihracatımızın emek yoğun, ithalatımızın ise sermaye yoğun mallardan oluştuğunu göstermektedir.

Ricardo Modelinin Test Edilmesi:

Ricardo modelinde dış ticaret, bireysel endüstrilerdeki işgücü verimliliğinin ülkeler arasında farklı oluşuna dayandırılır. Başka bir değışle, her ülkenin, yüksek göreceli işgücü verimliliğine sahip endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük elde edeceği belirtilmektedir.

Konu üretim fonksiyonu (üretimde kullanılan girdilerle elde edilen çıktı arasındaki teknik ilişki) açısından ele alınırsa, klasik üretim fonksiyonu tek faktörlüdür ve bu faktör de homojen nitelikteki emektir. Ülkelerin belirli bir malın üretiminde kullandıkları emek miktarlarının farklı olması, üretim fonksiyonlarının da ülkeler arasında değışik olması demektir. Oysa Heckscher – Ohlin modeli, üretim fonksiyonlarının ülkeler arasında aynı olması varsayımına dayanır.

Ricardo modeli, bireysel endüstrilerdeki üretim maliyetleri içinde emeğin payının hesaplanıp ülkeler arasında karşılaştırılması ve ülkenin ihraç ettiğı mallarda emek oranlarının düşük olup olmadığını araştırılması ile test edilebilir.

Bu konudaki ilk çalışmalardan birisi MacDougall tarafından yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır. Araştırmada ilgili sektörlerdeki emek verimlilikleri ile ihracat miktarları arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Bu da MacDougall'ın çalışmasının Ricardo modelini destekleyici yönde sonuçlar ortaya koyması demektir.

Balassa testi, MacDougall'ın çalışmasının daha geliştirilmiş bir şekli olarak düşünülebilir. Balassa, ülkelerin göreceli ihracat artışlarının, onların işgücü verimliliğindeki (üretim fonksiyonlarındaki) farklılıklardan kaynaklandığı görüşünden hareket etmiştir. Araştırmanın sonucu klasik modeli destekleyici

yönde çıkmıştır. Yapılan hesaplamalar, verimlilikte %1 oranındaki bir artışın ihracat değerleri oranında %1,6'lık bir artışa yol açtığını göstermiştir.

Bu konuda ve Stern tarafından yine İngiltere ve ABD'yi ele alarak 1950 ve 1959 verileri ile yapılan çalışma da klasik modeli destekleyici sonuçlar vermiştir. Bunun gibi Golub da 1980–1989 verileri ile başlıca sanayileşmiş ülkeleri kapsayan daha genel bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmanın da, özellikle ABD ve Japonya ticaretinin Ricardo modelini destekler nitelikte olduğunu ortaya koymuştur.

Ricardo modeli ve genel olarak klasik model ülkeler arasında verimlilik farklarının nedenleri konusunda herhangi bir açıklama yapmamıştır. Bu eksikliği giderme çabasında olan ilk teori ise Heckscher – Ohlin teorisidir.

Yeni Teoremler:

Leontief çelişkisinin faktör donatımı üzerinde yarattığı tartışmalar sonucunda, 1960'lardan sonra uluslararası ticareti açıklamak üzere yeni yeni teoremler veya hipotezler ortaya atılmıştır.

1. Nitelikli İşgücü Teoremi:

Keesing ve Kenen gibi yazarlar, sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli işgücü farklılıkları ile açıklanabileceğine işaret etmişlerdir. Bu görüşe göre belirli türlerdeki mesleki veya nitelikli işgücü bakımından zengin ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşırlar. Öte yandan, niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahip bulunmaktadır.

Gerek işgücünün eğitilmesi, gerekse fiziki sermayenin yaratılması tasarrufu gerektirir. Gerçek hayatta, nitelikli emek-yoğun mallarla sermaye-yoğun mallar genellikle birbirinin aynısıdır. O yüzden bazı iktisatçılar bu ikisinin “türetilmiş” kaynaklar adı altında birleştirilmesini önerirler. Heckscher – Ohlin teorisinin bu yönde değiştirilmiş şekline, “neo-faktör donatımı” teorisi denmektedir.

2. Teknoloji Açığı Teoremi:

Teknoloji açığı hipotezi 1961'de Posner tarafından ortaya atıldı. Buna göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü yeni mal ve üretim süreçlerine dayalıdır. Bunlar çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri mülkiyet hakları yasaları ile korunur. Başka bir deyişle, bir yeniliği ilk kez bulan firma onun monopolcusu olur.

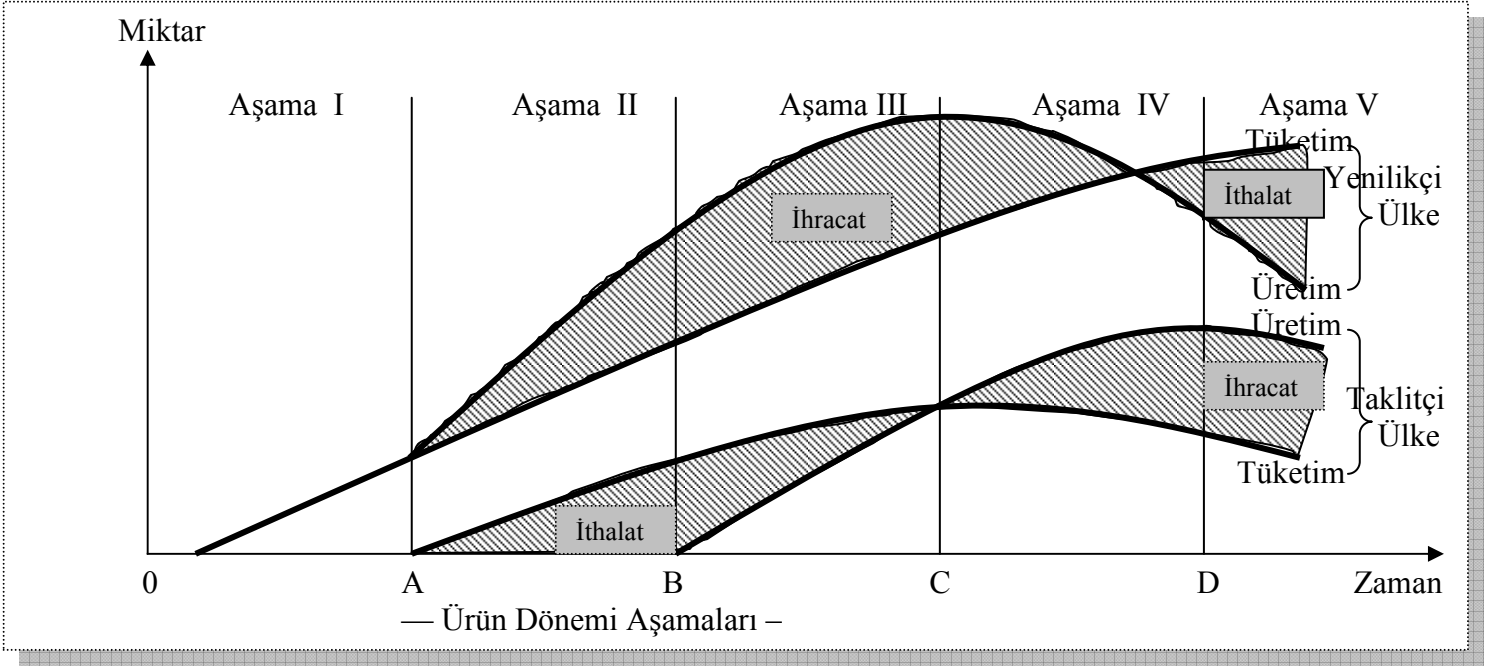
Yeni bir mal veya üretim süreci bulan sanayileşmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçıları olurlar. Ancak zamanla teknoloji taklit yoluyla, ya da serbest bir mal durumuna gelerek öteki ülkelerin eline geçtikten sonra, o ülkeler emeğin ucuzluğu veya doğal kaynak üstünlükleri nedeniyle söz konusu malı ilk icat edenden daha ucuza üretirler. Böylece adı geçen mal daha az gelişmiş durumdaki bu ülkeler tarafından ihraç olunmaya başlanır. Malı ilk icat edenler bu ülkelerle rekabet edemedikleri için onu şimdi dışarıdan ithal ederler. Bunun en tipik örneği dokumacılık ürünleridir.

3. Ürün Dönemleri Teoremi:

Ürün dönemleri hipotezi, teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş bir şeklidir. 1966'da Raymond Vernon tarafından ortaya atılmıştır.

Hipotezde öne sürülen görüşe göre, bazı ülkeler halen var olan mallarda, bazıları da yeni mallar üretiminde uzmanlaşırlar. Ancak kritik önem taşıyan varsayım şu ki bir mal, yeni mal durumundan eski mal biçimindeki yaşam dönemlerine geçerken üretimin coğrafi yeri de değişir. Vernon'a göre, teknolojik yenilikler ve yeni malların geliştirmesi ileri sanayileşmiş ülkelerde, özellikle de ABD'de oluşur. Bu durum, yüksek derecede eğitilmiş işgücünün ve AR-GE'ye yapılan göreceli yüksek harcamaların bir sonucudur.

Ürün dönemleri hipotezine göre yeni malın üretimi önce ufak çapta yapılır. Üretim sürdürüldükçe üretime ilişkin sorunlar çözümlenir ve ürün geliştirilir. İlk aşamadaki ufak ölçekli üretim ihracata değil, iç piyasa talebini karşılamaya yöneliktir. Ayrıca, başlangıçta üretimin tüketiciye yakın yerde gerçekleştirilmesi gerekir. Çünkü malın geliştirilmesinde destek sağlayan onlardır. Burada yalnızca yurtiçi firmalar yeni teknolojiye sahip olduklarından, üretim yeniliği bulunan firmanın ülkesinde yapılır. Üretimin ilk aşamasındaki özellikler bunlardır.



İkinci aşamada ürün hemen hemen tam olarak olgulaştırılmıştır. Bu aşamada üretim hızlandırılır, satışlar önce iç piyasaya yöneliktir, sonra ihracata başlanır. Böylece malın iç tüketimi ve iç üretimi artar, fakat dışarıda gelişen bir talep de bulunduğu için üretimdeki artış hızı çok daha yüksektir. Üretici firma halen yeni teknolojiyi tek başına elinde tutmaktadır.

Üçüncü aşamaya geçilir. Artık yenilikçi firma içte ve dışta teknoloji lisansı vermeyi kârlı bulmaya başlar. Standart üretimin maliyetini düşürmek için üretim, örneğin işçi ücretlerinin düşük olduğu öteki ülkelere kaydırılır.

Yenilikçi ülkenin iç piyasası, yerli üretim yerine ithalatla karşılanmaya başlanınca beşinci aşamaya geçilmiş olunur. Artık teknoloji dünya ülkelerine tümüyle yayılmış ve üretimi sınırlandıran lisanslar da sona ermiş, yani teknoloji bir tür serbest mal durumuna gelmiştir.

Nihayet yenilikçi ülke kendi piyasasında da tamamen devre dışı bırakılınca ürün dönemleri tamamlanmış olur. Ülkede iç tüketim var, fakat tümüyle ithalat yoluyla karşılanıyor. Artık sıra yeni teknolojik buluşların aranmasına gelmiştir.

4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi:

İsveçli iktisatçı Brunstam Linder'in 1961'de geliştirdiği "tercihlerde benzerlik" hipotezi homojen olmayan sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu görüşe göre, sözü edilen malların ticareti üretim maliyetlerinden çok, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine yani talep koşullarına bağlıdır. Zevk ve tercihleri belirleyen temel etken de göreceli gelir düzeyleridir.

Linder'e göre bir ülkede firmalar, halkın çoğunluğu tarafından talep edilen ve piyasası geniş olan malları üretirler. İç piyasanın talebini karşılamak için üretim yapıldıkça bu malların üretiminde deneşim ve etkinlik kazanılır; daha sonra da söz olan ülkelere ihraç edilir. Diğer yandan, zevk ve tercihleri farklı olan düşük veya yüksek gelirli azınlıkların talebi ise tercihleri kendilerine benzeyen yabancı ülkelere yapılan ithalatla karşılanır. Taleplerin çakışması hipotezi de denilen bu görüşe göre, sanayi ürünlerinin ticari özellikle benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında yoğunlaşacaktır.

5. Ölçek Ekonomileri Teoremi:

Bazı mallarda ortalama üretim maliyetleri üretim ölçeğine ya da üretim hacmine bağlıdır. Eğer üretim ölçeği büyürken ortalama maliyetler düşüyorsa üretimde ölçeğe göre azalan maliyetler veya artan getiri koşulları geçerlidir.

Faktör donatımı teorisinde, daha önce görüldüğü gibi, ilgili ülkelerde malların sabit verim koşulları altında üretildiği varsayılır.

Ölçek ekonomisi özelliğine sahip mallar, çok sayıdaki ufak üretici firma yerine az sayıdaki büyük firmalar tarafından üretilirler. Ölçek ekonomilerinin büyük firmalara böyle bir üstünlük sağlayıp sağlamadığı bunların içsel ya da dışsal nitelikte oluşuna bağlıdır.

İçsel ölçek ekonomileri, firmanın kendi üretim ölçeği arttığında ortalama maliyetlerin düştüğü durumlarda söz konusudur.

Firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe onun ortalama maliyetleri düşme gösteriyorsa üretimde dışsal ölçek ekonomileri söz konusudur.

Eğer belli bir endüstride ölçek ekonomileri firma bakımından içsel nitelikte ise, büyük firmalar küçüklere göre bir maliyet avantajı elde ederler.

Dış ticaret tüm firmalar için tüketicilerin sayısını artırır. Çünkü her ülkede firmalar halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşırlar.

6. Monopolcu Rekabet Teoremi:

Günümüz ekonomilerinde özellikle sanayi üretiminin temel özelliği homojen değil, farklılaştırılmış malların üretilmekte oluşudur. Uluslararası ticaretin de çok büyük bir bölümü bu farklılaştırılmış nitelikteki malların alım satımını kapsar.

Dünya ticareti geleneksel anlamda birbirine benzer olmayan ya da tamamen değişik endüstriler tarafından üretilen malların alım satımı biçiminde düşünülmüştür. Buna endüstriler arası ticaret adı verilir.

Endüstri içi ticaret, yani bir ülkenin aynı genel endüstri kapsamındaki farklılaştırılmış malları hem ihraç, hem de ithal etmesi, iki yönlü ticaret olarak ta bilinir.

Monopolcu rekabet teoremi, sanayi malları üzerindeki iki yönlü ticaret olayını, ölçek ekonomileri ile açıklar.

Buna göre, sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla ölçeğe göre artan verim koşulları altında çalışırlar. Bu durumun doğal sonucu monopolcu rekabet piyasalarının ortaya çıkmasıdır.

Monopolcu rekabet hipotezinde, endüstri içi ticaret mal farklılaştırılması ve ölçek ekonomileriyle açıklanmaktadır.

7. Endüstri-içi Ticaret ve Ölçülmesi:

Endüstri-içi ticaret bir ülkenin aynı endüstriye ait malları hem ihraç, hem de ithal etmesi biçimindeki ticarete verilen genel isimdir.

Endüstri-içi ticaret ölçek ekonomilerinden ve mal farklılaştırmasından kaynaklanmaktadır.

Endüstri-içi ticaret (T) ölçmede yaygın olarak Grubel-Lloyd indeksi kullanılır.

$$T = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}$$

İndeks, bireysel endüstriler arasında olduğu kadar ülkeler arasında da endüstri-içi ticaret karşılaştırmaları yapmaya olanak sağlar. Ancak, ülkelere yönelik olarak kullanılabilmesi için bireysel endüstrilere göre hesaplanan indekslerin toplamlarını temel almak gerekir. Yani, bu durumda indeks aşağıdaki şekli alır:

$$T = 1 - \sum \frac{|X - M|}{X + M}$$

Formüle Σ (sigma) işareti bireysel endüstriler için hesaplanan $|X-M|$ değerlerinin toplamını ifade eder.

Yeni Dış Ticaret Teorilerinin Değerlendirilmesi:

Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü, Heckscher – Ohlin teorisinde öngörüldüğü biçimde, faktör donatımına dayalı (teknolojiyi de kapsayan) bir endüstriler-arası ticaret durumundadır. Sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin giderek artan bölümü ise, yeni teoremlerin öngördüğü biçimde, farklılaşan malların doğurduğu endüstri-içi ticarete dayanmaktadır.

Kısaca, hangi hipotezin hangi koşullar altında uygulanacağını iyi bilmek gerekir. Faktör donatımı teorisi ham maddeler, tarım ürünleri ve emek yoğun sanayi malları üzerindeki ticareti; ölçek ekonomikleri ve farklılaştırılmış mallara dayalı yeni, teoremler ise yoğun sermaye ve teknoloji içeren sanayi malları üzerindeki endüstri-içi ticareti açıklama yönünden daha uygun bir yapıdadır.

Taşıma Giderleri ve Dış Ticaret Teorisi:

Uluslararası ticaret teorisi analizlerinde genellikle taşıma giderleri sıfır kabul edilir.

Taşıma giderleri önce, ticari malların ihracatçı ve ithalatçı ülkelerdeki fiyatlarını değiştirerek uluslararası ticaret hacmini dolaysız olarak etkiler. Sonra, üretimin ve endüstrilerin kuruluş yerini belirleyerek dolaylı yönden etkide bulunur.

Genel olarak, ticaret dışı malların fiyatı yurtiçi arz ve talebe, ticari olanları ise dünya piyasalarının arz ve talep koşullarına bağlıdır.

Taşıma giderleri, uluslararası ticarete fiyatları etkileyen bir faktör olarak bazı endüstrilerin kuruluş yerlerinin seçiminde de belirleyici rol oynayabilir. Bu açıdan endüstriler kaynağa yönelimli, piyasaya yönelimli ve serbest endüstriler olmak üzere üçe ayrılırlar.

- Kaynağa yönelimli endüstriler genellikle üretim sürecinde hacmi küçülen veya ağırlık kaybedenlerdir. Kaynağa yakın kurulmakla yalnız üretimini tamamlamış mallar piyasaya taşınır.
- Piyasaya yönelimli endüstriler, üretim sürecinde ağırlığı veya hacmi artan malların üretildiği endüstrilerdir. Yani bunlar taşıma giderlerinden tasarruf sağlamak için piyasaya ya da tüketiciye yakın yerlere kurulurlar. Çünkü girdileri piyasa merkezlerine taşımak üretilmiş malı taşımaktan daha kolaydır.
- Serbest endüstriler, bazı mallar da vardır ki üretimin, kaynakların olduğu yere veya piyasa merkezlerinde yapılmasıyla, taşıma giderlerinden önemli bir tasarruf sağlanamaz. Bunlar, bu iki uçtan birisinde kurulabilirler. Bunlara da serbest endüstri denmektedir.

Çevre Standartları ve Uluslararası Ticaret Teorisi:

Endüstrilerin kuruluş yerini ve dolayısıyla uluslararası ticareti etkileyen bir faktör de ülkelerin çevre standartları arasındaki farklılıklardır.

Sıkı çevre standardına sahip çoğu gelişmiş ülkeler düşük çevre standardına sahip az gelişmiş ülkelerin sözde maliyet avantajını dengelemek üzere koruyucu gümrük tarifeleri konulmasını savunurlar.

Bir ülke geliştiği ve zenginleştiği sürece, çevre kirliliğinin azaldığı görülüyor.

Uluslararası ticaretin nedenleri arasında çevre kirliliği ve çevre standartları da önemli rol oynar.

ÖZET:

- ◆ *Bu bölümde Faktör Donatımı Teorisi ile uluslararası ticareti açıklamak için geliştirilen yeni teoriler üzerinde durulmuştur. Faktör Donatımı Teorisi Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. Ancak Leontief tarafından, girdi-çıkıtı tabloları kullanılarak amerikan ekonomisi üzerinde yapılan uygulamalı bir çalışmada teorinin doğrulanmadığı görülmüştür. O tarihten sonra Leontief paradoksunu çözümlenmek amacıyla pek çok öneri ortaya atılmıştır.*
- ◆ *Loentief çelişkisinin en önemli yararlarında birisi, uluslararası ticareti açıklamak için yeni yeni teoremlerin geliştirilmesine ortam hazırlamasıdır. Bölümde bu yeni teoremler gözden geçirilmiş ve bunların bir sentezine yer verilmiştir. Buna göre, uluslararası ticareti, gözden geçirilmiş ve bunların bir sentezine yer verilmiştir. Buna göre, uluslararası ticareti, endüstriler-arası ticaret ve endüstri-içi ticaret diye iki bölüme ayırma olanağı vardır.*
- ◆ *Faktör donatımları açık biçimde birbirinden farklı olan ülkeler arası ticaret endüstriler arası malların değişimi biçimindedir ve faktör donatımı bu tür ticareti açıklamakta daha etkilidir. Aynı faktör donatımına sahip sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret ise endüstri-içi niteliktedir. Bu tür ticaret ise yeni teoremlere daha uygun niteliktedir.*

- ◆ Son yıllarda uluslararası ticaret teorisine ilişkin analizlerde literatürde bir görüş birliğine varılmakta olduğu anlaşılmaktadır. Üzerinde anlaşmaya varılmakta olan hipotez ise monopolcu rekabet teoremidir. Bu teorem aslında ölçü ekonomileri ile tüketici tercihlerinin farklılığı görüşlerinin bir bileşimi niteliğindedir. Buna göre, bir toplumda firmaların amacı çoğunluğun tercihlerine uygun mallar üretmektir. Firmalar malların üretiminde uzmanlaştıkça artan üretim hacmi ile birlikte ölçek ekonomilerinden yararlanırlar. Böylece firmaların ihtiyaçlarını karşılamak için o ülkelere ihraç edilir. Bu şekilde, her ülke aynı malın değişik türleri üzerinde uzmanlaşır ve uluslararası ticaret aynı endüstri kapsamına giren malların hem ihraç, hem de ithal edilmesi niteliği kazanır.

Dış Ticaret Teorisi ve Ekonomik Büyüme Analizleri:

Ekonomik büyüme, bir ülkede toplam üretim hacminin (GSYİH) genişlemesi biçiminde tanımlanabilir. Ekonominin, nüfus artış oranından daha yüksek oranda büyümesi, adam başına düşen geliri yükseltir ki, bu da ülkede refah düzeyini artırır.

Ekonomik büyümenin iki ana kaynağından birisi üretim faktörleri stokundaki artışlar, diğeri de teknolojik gelişmedir.

Ekonomik büyüme ülkede üretimi, tüketime ve dolayısıyla ikisi arasındaki farkı yansıtan dış ticareti etkiler. Aslında büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkiler iki yönlüdür: Büyüme dış ticareti, dış ticaret de büyümeyi etkiler.

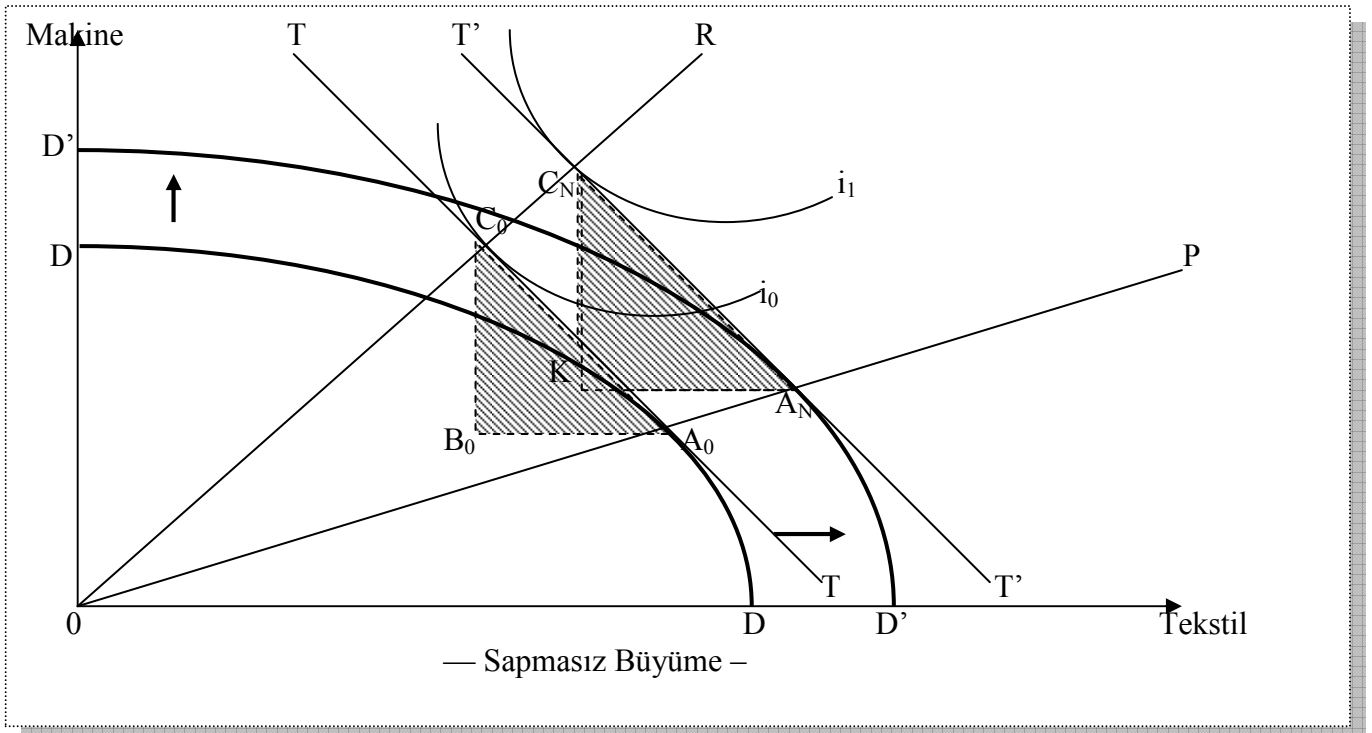
Bir ekonomide genellikle faktör artışları ile teknolojik gelişme birlikte ortaya çıkar. Oysa analizlerde açıklık sağlamak üzere, aşağıda bu ikisi birbirinden ayrılmış ve ayrı ayrı inceleme konusu yapılmıştır.

Faktör Arzında Artış:

Faktör stokundaki artışlar üretim olanakları eğrisini dışa doğru kaydırır. Ancak bu kaymanın şekli ve ölçüsü faktörlerin miktarındaki artış kadar, artışların oranına da bağlıdır. Buna göre çeşitli durumlar belirlenebilir. Örneğin faktörlerin aynı oranda, ya da farklı oranlarda büyümesi gibi. Önce birincisini ele alalım.

1) Yansız Büyüme Durumu:

Emek ve sermayenin aynı oranda (yansız) büyümesi durumunda ekonominin genel sermaye/emek oranı, başlangıçtaki ile aynı kalır ve üretim olanakları eğrisi ilk şekline paralel biçimde dışa doğru genişler. Emek ve sermaye faktörlerindeki artış oranları birbirlerine ne ölçüde yakınsa, yeni eğride ilk şekline göre o derece paralele yakın olur.



Grafikte büyüyen bir ekonominin durumu görülüyor. İlk durumda ülkenin üretim olanakları eğrisi DD dir. İhracat malı tekstilin fiyatı (makine cinsinden) TT nin eğimine eşittir. Bu fiyattan ülkenin üretim dengesi A_0 ve tüketim dengesi C_0 noktasındadır. Dolayısıyla A_0B_0 miktar tekstil ihraç ederek karşılığında B_0C_0 miktar makine ithal edilmektedir.

OP nin eğimi iki malın büyümeden önce ne oranda üretildiklerini gösterir. OR doğrusunun eğimi de iki malın büyüme öncesi tüketim oranını ifade eder. Büyümeden sonraki üretim ve tüketim noktalarının OP ve OR doğrularına göre buldukları yerler, büyümenin niteliği konusunda fikir verir.

İki mal büyüme öncesindeki ile aynı oranda üretilir ve tüketilir. Yansız büyümenin iki temel koşulu vardır. Birincisi faktörlerin büyüme öncesi ile aynı oranda artması, dolayısıyla yeni faktörlerin iki endüstriye dağılışının tamamen eskisi gibi olması. Göreceli faktör fiyatları değişmez.

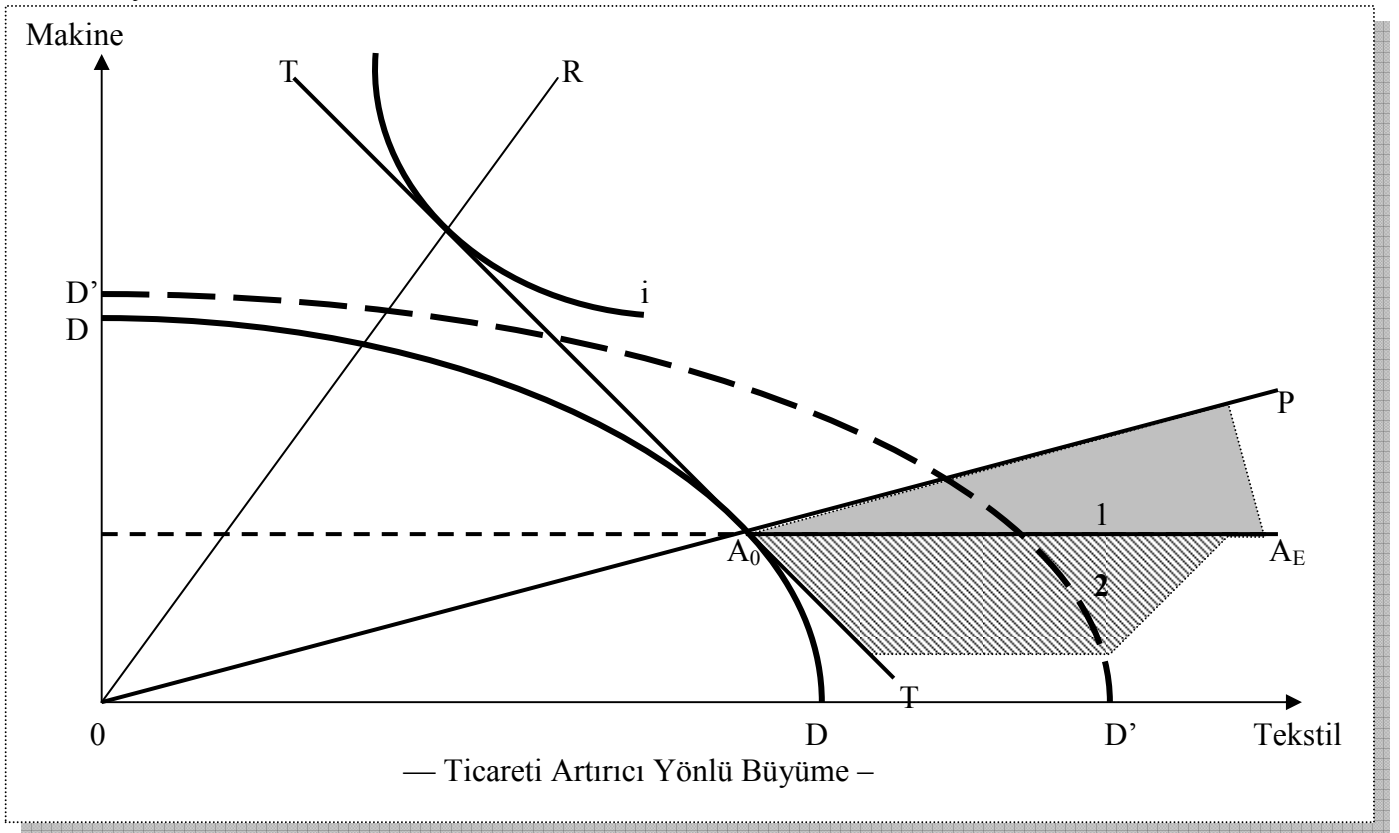
İkinci koşul ise, iki malın tüketiminin aynı oranda sürdürülmesidir. Tüketimin büyüme öncesi ile aynı oranda artması için, her malın tüketimindeki yüzde artış, gelirdeki yüzde artışa eşit olmalıdır. Teknik değişle bu, tekstil ve makinenin gelir talep esnekliğinin ayrı ayrı bir olmasını ifade eder.

2) Ticareti Artırıcı Yönlü Büyüme:

Sapmalı olmayan (yansız) büyümenin dışındaki durumları incelerken, önce ihracat kesiminde yoğun kullanılan faktörün, ithal edilebilir mal endüstrisinde kullanılan faktörden daha hızlı arttığını varsayalım.

Tekstil emek-yoğun bir endüstri olduğu ve emek faktörü daha hızlı arttığı için üretim olanakları eğrisi tekstil yönünde daha fazla dışa doğru genişler.

İhracatta yoğun kullanılan faktörün dış ticaret üzerindeki etkilerini belirtmeden önce, kısaca üretim değişmelerinin nedenlerini araştıralım. Yeni denge noktasındaki ürün bileşimi, sermayedeki artış miktarının emekteki artış miktarına oranına bağlıdır. Eğer bu yeni oran, tekstilde halen kullanılan sermaye/emek oranı ile aynı ise, o takdirde yeni üretim noktası A_0A_E yatay çizgisi üzerinde bulunacaktır. Yani tekstil üretimi artarken diğer malın üretimi sabit kalır. Bunun nedeni açıktır: Artan faktörler (daha hızlı artan emek) tekstil üretimi için gereken oranı tam olarak karşılarken, makine endüstrisinde üretim hiçbir biçimde etkilenmeyecektir.



Emekteki artış, emek-yoğun endüstri olan tekstilde çalıştırılacaktır. Ancak bu sektörde üretimde bulunabilmek için belirli oranda sermaye de gerekir. Sermaye artışı bu ihtiyacı karşılayamadığına göre, ortaya çıkan sermaye ihtiyacı nereden karşılanacaktır? Bunun sağlanabileceği tek kaynak makine endüstrisidir (tam çalışma varsayımı). Tekstil endüstrisinde sermayeye olan talep artışı, sermayenin bedelini

yükselterek bu faktörün makine endüstrisinden tekstile kaymasına yol açar. Fakat tekstil üretimi artarken makine endüstrisinden ayrılan sermaye, bu kesimde üretimin düşmesine neden olur, dolayısıyla ekonomi 2 no.lu alanda dengeye gelir.

Sonuç olarak denilebilir ki, ihracat kesiminde yoğun olarak kullanılan faktörün daha yüksek bir oranda artışına dayanan büyüme koşulları altında, ihraç edilebilir malların üretimi, ithal edilebilir malların üretiminden göreceli olarak daha fazla artacak ve uluslararası ticaret de GSMH'daki toplam artıştan daha yüksek oranda genişleyecektir. Bu tip büyümeye ise *ticareti artırıcı yönlü büyüme* denmektedir.

Ticareti artırıcı yönlü büyümenin ekonomide doğurduğu sonuçlar oldukça önemlidir. Eğer ülkenin ticaret hacmi, gelirdeki (GSYİH'daki) büyümeden daha yüksek oranda genişliyorsa, o ülkede dış ticaretin göreceli önemi artıyor demektir. Grafik üzerinde bu durum OP nin OR den uzaklaşacak biçimde yatay eksene doğru kayması, dolayısıyla üretim noktasının tüketim noktasından giderek ayrılması biçiminde temsil edilir.

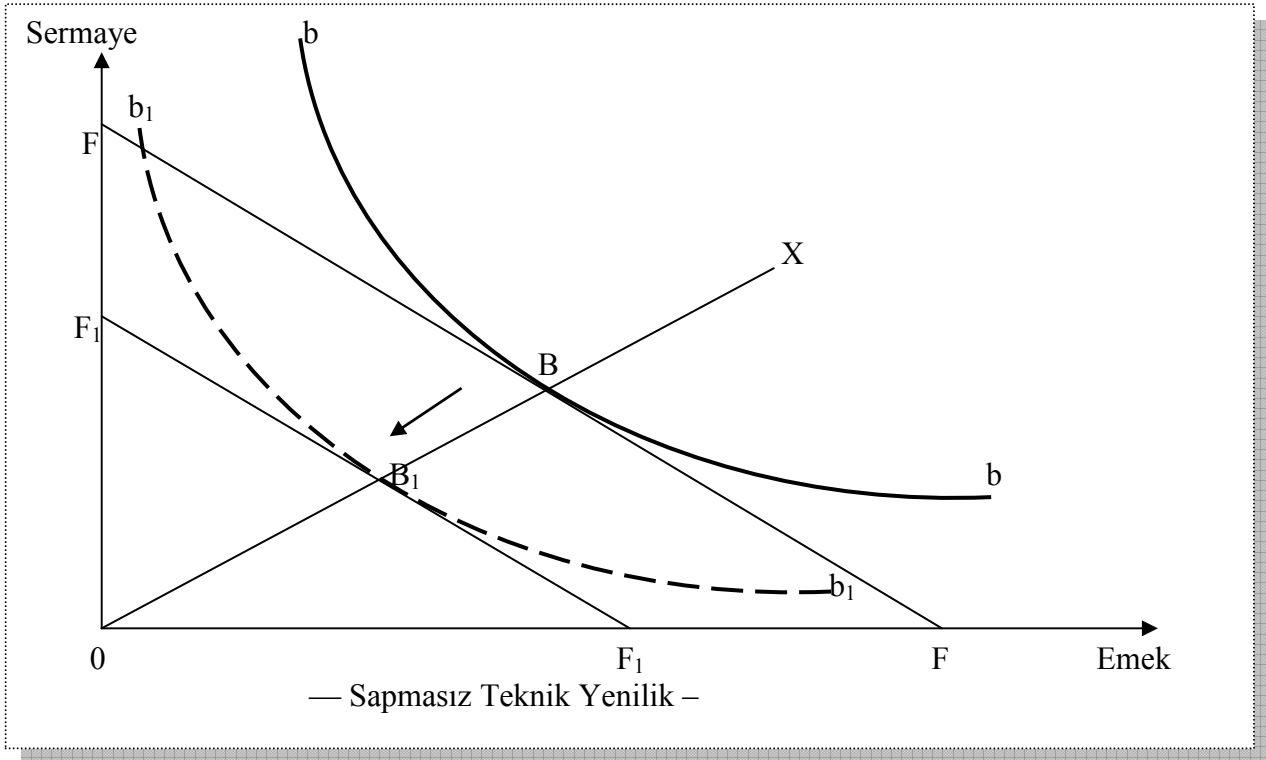
3) Ticarete Karşıt Yönlü Büyüme:

İthal edilebilir mal kesiminde yoğun kullanılan faktörün daha hızlı artışı dolayısıyla ortaya çıkan büyüme durumunda, ithal edilebilir malların üretimi ihraç edilebilir malların üretimine göre daha yüksek oranda artar. Dolayısıyla dış ticaret hacminde de düşme eğilimi görülür. Bu tip büyümeye *ticarete karşıt yönlü büyüme* adı verilmektedir.

Ticarete karşıt yönlü büyüme, ulusal ekonomide üretilen malların zamanla, tüketilen mal miktarlarına eşitlenmesi demektir. Başka bir deyişle, grafikteki OP doğrusu giderek OR ye yaklaşır. Bu koşullar altında dış ticaretin ülke ekonomisindeki önemi azalma gösterir. Bu ise genel eğilimin otarşı yönünde olması demektir.

Teknolojik Gelişme:

Teknolojik gelişme yeni bir üretim yöntemi veya yeni bir mal icat edilmesi şeklinde kendini gösterir. Başka bir deyişle, ya piyasada mevcut mallar daha etkin yöntemlerle üretilir ya da tümüyle farklı nitelikte yeni mallar ortaya çıkartılır.



Yeni üretim yöntemleri bulunmasına dayalı teknolojik gelişmenin en belirgin özelliği, aynı miktar kaynaklarla daha fazla mal üretilmesi veya aynı miktar malın daha az kaynak kullanılarak elde edilebilmesidir. Üretim fonksiyonlarının doğrusal ve homojen olması (sabit verimler) varsayımı altında teknolojik yenilikler üçe ayrılır:

- Sapmasız (veya yansız-natürel)
- Emek tasarrufu sağlayan
- Sermaye tasarrufu sağlayan yenilikler.

a. Sapmasız (Yansız) Yenilikler:

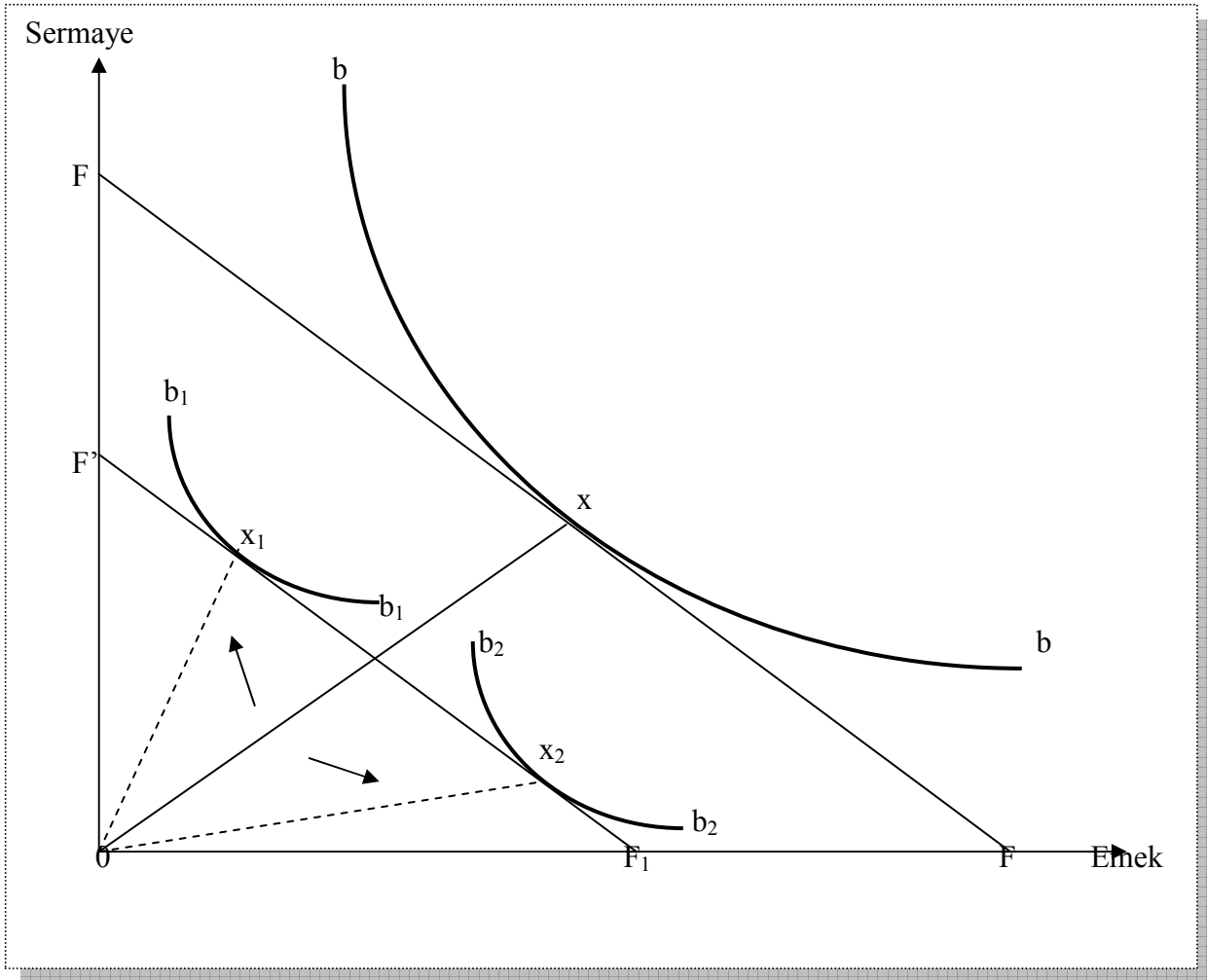
Emek ve sermayenin marjinal verimliliğini aynı oranda artırır. Bunlar, bir birim mal için gereken emek ve sermaye miktarlarını azaltarak iki faktörden aynı oranda tasarruf sağlarlar. Grafikte bb bir birim malın eş ürün eğrisidir.

Sapmasız yenilik durumunda, sabit faktör fiyatlarından bir birim mal üretimi için kullanılan girdilerin miktarları azalmakta, fakat faktör yoğunluğunda bir değişme olmamaktadır.

b. Emek Tasarrufu Sağlayan Yenilikler:

Sermayenin marjinal verimliliğini emeğinkinden daha fazla artırır ve sermayeye göre daha çok emek açığa çıkarır. Başka bir deyişle, bunlar emek birimi başına daha fazla sermaye (veya sermaye birimi başına daha az emek) kullanırlar. Sözü edilen yeniliklere aynı zamanda “sermaye kullanan” teknolojik gelişme denmesinin nedeni budur.

Faktör fiyatlarının değişmemesi varsayımı altında, faktör yoğunluğu (sermaye/emek) OX den OX_1 e yükselir. Bunun nedeni marjinal verimliliği artan sermayenin işgücü faktörü yerine kullanılmasıdır.



c. Sermaye Tasarrufu Sağlayan Yenilikler:

Emeğin marjinal verimliliğini sermayeye göre daha fazla yükseltirler. Bu gibi yeniliklerde emek birimi başına daha az sermaye kullanılır (emek sermayenin yerine geçirilir) ve böylece sermaye faktörü açığa çıkar.

Gerçek hayatta yenilikler daha çok emek tasarrufu sağlayıcı tipte olmaktadır. Bunun nedeni, teknolojinin sayıları birkaçı geçmeyen büyük sanayi ülkeleri tarafından üretilmesi ve bu ülkelerin işgücü kıtlığı içinde bulunmalarıdır. Dolayısıyla söz konusu ülkelerde araştırma ve geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin amacı sermayeyi, kıt ve pahalı faktör olan insan gücünün yerine geçirecek yöntemlerin bulunmasıdır.

Teknolojik ilerlemenin bağımsız olmayıp ekonomik koşulların bir sonucu olduğunu savunan bu görüşe Literatür’de “uyarılmış” teknolojik gelişme hipotezi adı verilir.

Teknolojik yenilikler uygulandıkları alan açısından, ya belli kesimlere özgü, ya da genel nitelikte olurlar. Birincisinde yenilik, örneğin yalnız ihracat kesiminde veya ithalata rakip kesimde kullanılırken, diğerinde her iki kesimde birden uygulanabilmektedir.

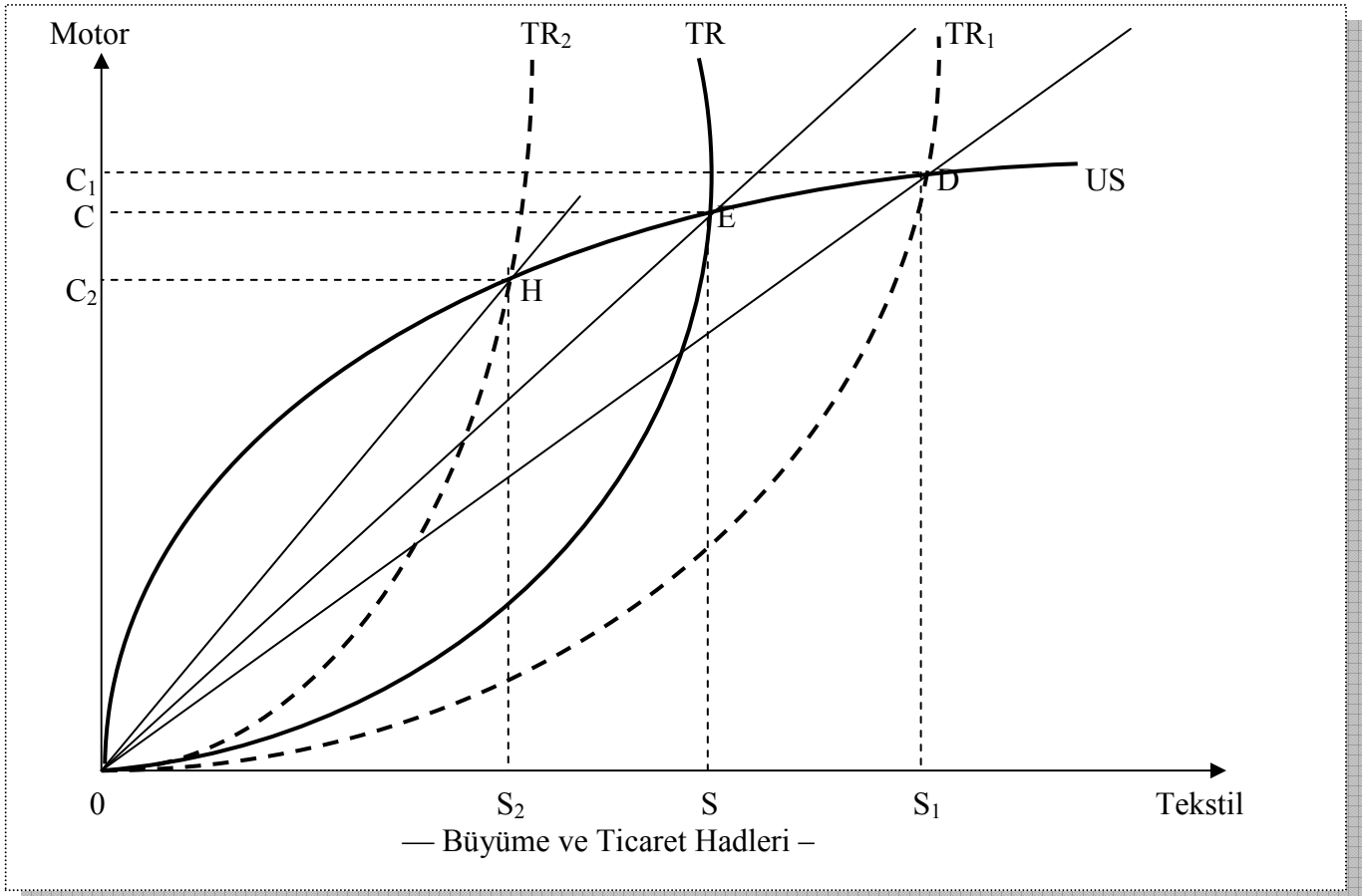
Bir sektörde yansız teknik gelişme olursa, o sektörde üretim hacmi genişler, diğer sektörde ise daralır.

Teknik yenilik bir sektörde yoğun olarak kullanılan faktörden tasarruf sağlayıcı türde ise, o sektörde üretimi artırıcı ve diğer sektörde azaltıcı etkiler daha da güçlüdür. Emek-yoğun tekstil endüstrisinde emek tasarrufu sağlayan yenilik, bu sektörlerde bir yansız yenilikten daha fazla tekstil üretimini artırır, makine üretimini daraltır. Fakat emekle birlikte ihtiyaç duyulan sermaye (faktör fiyatlarındaki artış dolayısıyla) makine endüstrisinden çekilecektir. Dolayısıyla Rybczynski Teoreminde açıklandığı üzere, yalnız bir faktörün artması durumundakine benzer üretim etkileri ortaya çıkacak ve şiddetli bir ticareti artırıcı yönlü etki görülecektir. Bunun tersine, makine üretiminde sermayeden tasarruf sağlayan teknik yenilikler de makine üretimini artırıcı ve tekstil üretimini kısıcıcı, dolayısıyla da dış ticareti azaltıcı yönlü güçlü etki doğurur.

Teknolojik ilerleme bir sektörde daha az yoğun kullanılan faktörden tasarruf sağlayıcı nitelikte olursa, her türlü sonucun ortaya çıkma olasılığı vardır. Çünkü burada birbirine ters iki etki kendini gösterir. Birisi, teknik gelişmenin maliyetleri düşürmesidir. Diğerisi ise, açığa çıkan faktörün, onu yoğun kullanan öteki kesimde çalıştırılması zorunluluğu dolayısıyla ortaya çıkacak olan Rybczynski etkisidir.

Büyüme, Ticaret Hadleri ve Refah İlişkileri:

Büyüme, ister faktör araştırmalarına, ister teknolojik ilerlemeye dayalı olsun, ülkenin toplam üretimini (GSYİH) genişletir, dolayısıyla ekonomik refah düzeyini yükseltir. Ekonomik büyümeden beklenen doğal sonuç da budur.



Dünya pazarlarında ağırlıklı yeri olan bir ülkenin büyümesi, uluslararası fiyatları da etkiler. Önce yansız büyüme durumunu ele alalım.

Büyüyen ülkenin daha çok tekstil ihraç edip daha fazla makine ithal etmesi, birinci grup malların fiyatını düşürür, ikincilerin fiyatını yükseltir; yani ticaret hadlerini ülkenin aleyhine değiştirir. Ticaret hadlerinin bozulması ise ülke refahını olumsuz yönde etkiler. Diğer bir deyişle, ticaret hadlerindeki bozulma

dolayısıyla büyümenin sağladığı nimetlerin bir kısmı ticaret yapılan dış dünya ülkelerine aktarılmış olur. Grafiğe göre bu, TT nin dışa kaydığında, paralel durumda olmayıp daha yaklaştırılmasıdır (TT nin yatay eksenle yaptığı açının küçülmesi). Dolayısıyla, yeni TT doğrusunun teğet olacağı kayıtsızlık eğrisi de i_0 in üzerinde, fakat i_1 in altında bulunacaktır.

Bunun gibi, yönelimli büyüme tipleri de ülkenin ticaret hadlerini etkiler. Ticareti artırıcı yönlü büyüme durumunda ticaret hadleri, yansız büyümeden de daha fazla ülke aleyhine değişir. Çünkü büyüme, dünya piyasalarına daha yüksek oranda ihraç malı arz edilmesi ve bu piyasalardan daha yüksek oranda ithal malı talep edilmesi sonucunu doğurmaktadır.

Tersine, ticarete karşı yönlü büyüme durumunda ise ticaret hadleri ülkenin lehine değişir. Yani ülke hem üretim artışıyla, hem de lehine değişen fiyat ilişkileri dolayısıyla refahını yükseltir.

Yukarıdaki analizlerle ilgili olarak bir noktanın belirtilmesi gerekir: Burada büyük ülkedeki ekonomik gelişmeye karşılık, öteki ülkelerde bir değişme olmadığı varsayılıyor. Oysa bütün ülkelerin büyüdüğü bir ortamda ticaret hadlerine ilişkin yukarıda ortaya koyduğumuz sonuçlar da değişebilir.

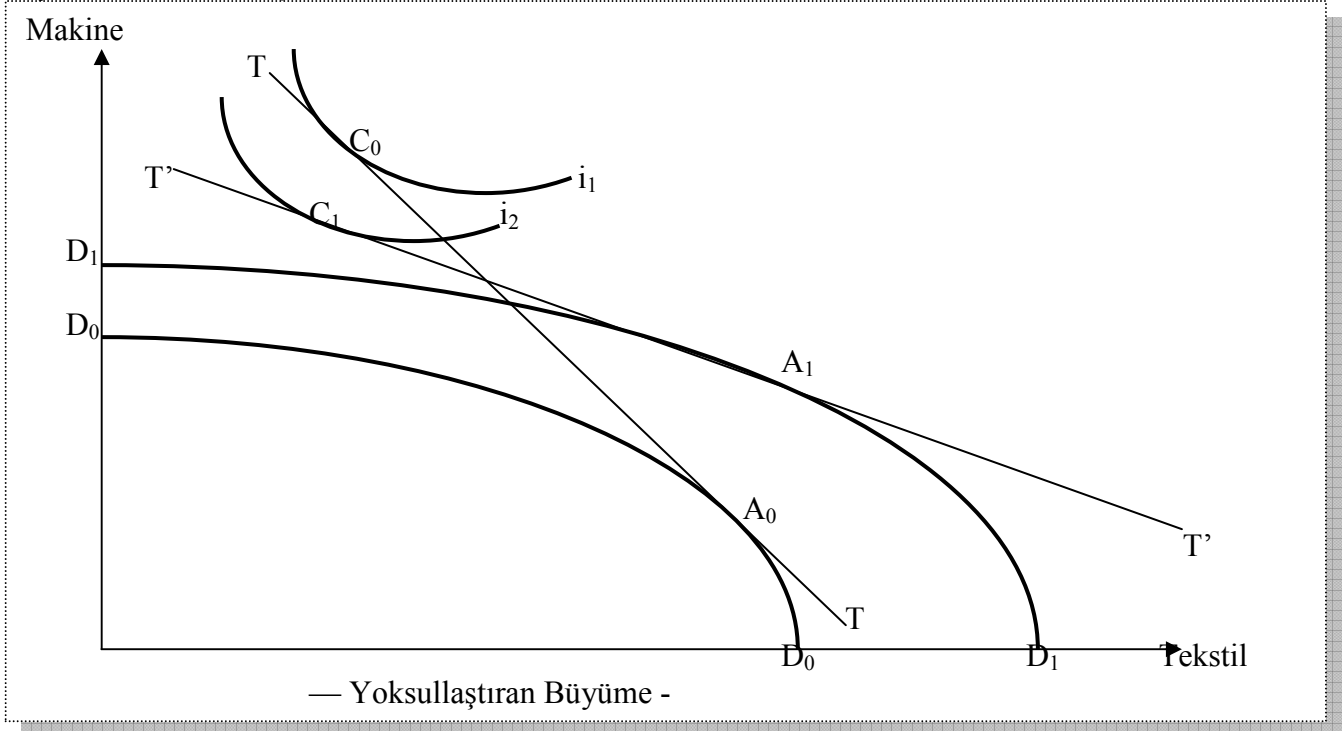
Özetle, burada belirtmek istediğimiz şudur: Yukarıdaki sonuçlar ancak ele aldığımız ülkelerin tek başına büyümesi koşulları altında söz konusudur. Tüm ülkelerin büyümekte olduğu bir ortamda bu sonuçlar değişebilir.

Büyüme ile ülkenin teklif eğrisi kayar ve yeni bir denge oluşur. Ticaret hadleri büyümeye bağlı olarak teklif eğrilerinde görülen kaymanın niteliğine göre iyileşir veya kötüleşir. Örneğin yukarıda açıklandığı biçimde, büyüme ile birlikte ülkenin arzulan ticaret hacmi OE den OD ye genişlemiş olsun. Yani ilk ticaret hadlerinden ülkenin motor talebi CC_1 ve tekstil arzı da SS_1 miktarında artıyor. ABD'nin talep ve arzı sabit kaldığı için bu demektir ki bir tekstil arzı fazlası ve motor talebi fazlası oluşmaktadır. Dolayısıyla tekstilin fiyatı motora göre düşer, yani ticaret hadleri Türkiye aleyhine döner. Söz konusu gelişme, Türkiye'nin teklif eğrisinin TR_1 biçiminde sağa doğru kayması ve yeni ticaret hadleri doğrusunun D den geçmesi ile gösterilmiştir.

Tersine, büyüme dolayısıyla ticaret hacminin daralması (ticarete karşı yönlü büyüme) ise ticaret hadlerini iyileştirir. Örneğin teklif eğrisinin OTR_2 biçiminde sola doğru kayması ile teklif edilen tekstil ve talep edilen motor hacmi daralır ve böylece ticaret hadleri OH den geçecek biçimde ülke lehine değişir.

Yoksullaştırıcı Büyüme:

Hint asıllı iktisatçı Jagdish Bhagwati, klasikleşmiş bir makalesinde büyümenin net olarak ferah düşüşüne yol açabileceği koşullarını teorik olarak ortaya koymuş ve bu tür büyüme "yoksullaştırıcı büyüme" adını vermiştir.

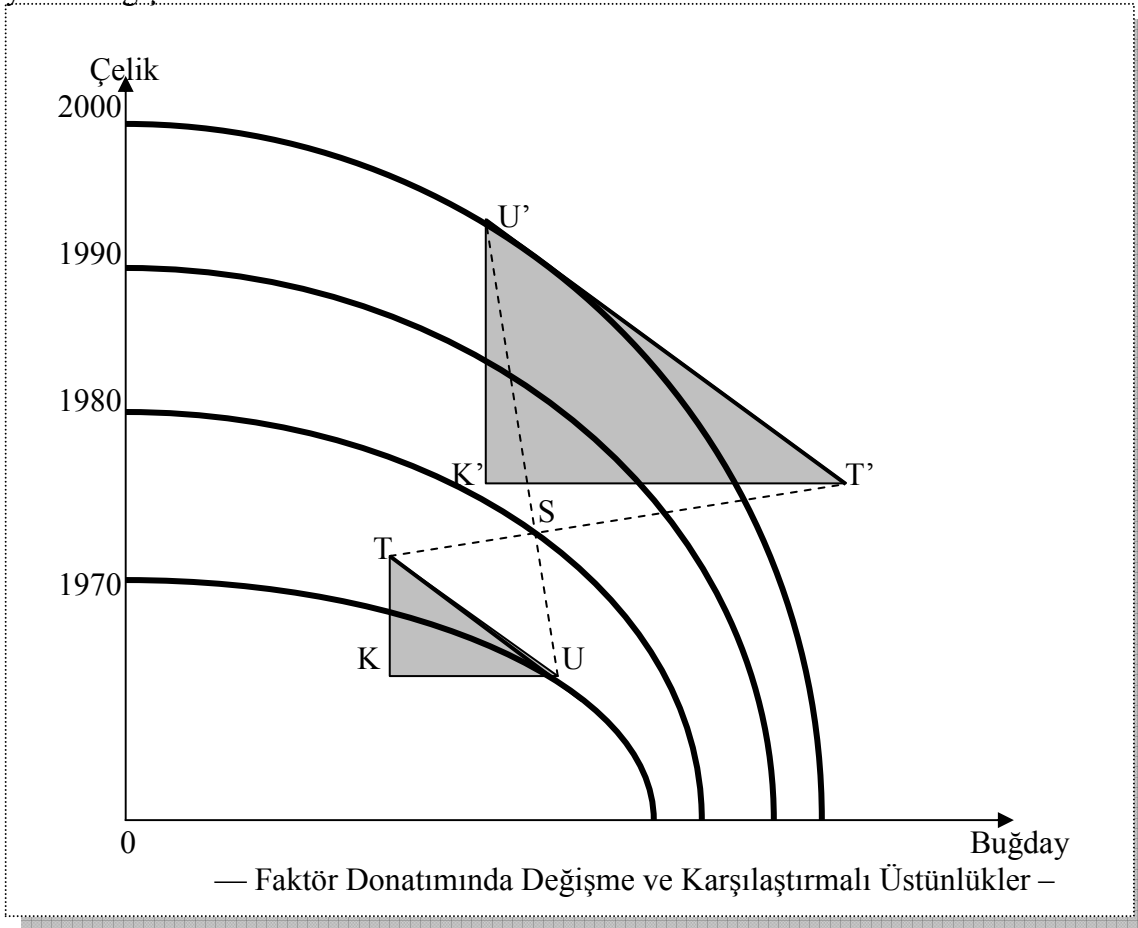


Ülkenin daha çok tekstil ihraç edip karşılığında makine ithal etmeyi arzulaması ticaret hadlerini şiddetle ülke aleyhine değiştirir. Grafiğe göre yeni ticaret hadleri T'T' dir. İlginç olan durum şudur: Ticaret hadlerindeki bozulma o derece şiddetlidir ki bundan doğan refah kaybı, üretim genişlemesinden sağlanan refah artışından daha yüksek olmuştur. Yani, büyümeye karşın ülke yoksullaşmıştır! Nitekim grafikte yeni ticaret hadleri doğrusu T'T' nin teğet olduğu i_2 kayıtsızlık eğrisinin, i_1 in altında bir düzeyde bulunması bu durumu ifade etmektedir.

Ekonominin bütünü açısından yoksullaştıran büyüme örneklerine rastlamak güç olsa da bir ekonomi içindeki bazı sektörlerde ortaya çıkan gelişmelerin etkileri açısından bu modelde açıklanana benzer durumlarla karşılaşılabılır. Diğer bir deyişle, belirli sektörlerdeki gelişmeler o alanda çalışmalarını çok olumsuz yönde etkileyebilir, hatta onların refahının gerilemesine bile neden olabilir. Bunun bir uygulamasına örneğin, tarım kesiminde rastlanabilir. Tarımsal üretimde ortaya çıkan aşırı bolluk çiftçiye zarar verir. Çünkü artan üretim, tarım ürünleri talebinin esnek olmaması dolayısıyla, fiyatları düşürür (iç ticaret hadlerinin bozulması) ve köylünün gerçek gelirinin azalmasına neden olabilir. Başka bir deyişle, köylü için yüksek üretim, bazen düşük gelir ve artan yoksulluk anlamına gelmektedir.

Ekonomik Kalkınma ve Karşılaştırmalı Üstünlükler:

Faktör arzındaki büyüme, artan faktörü göreceli ucuzlatarak onu yoğun biçimde kullanan endüstrilerde maliyet düşüşüne ve üretim genişlemesine yol açar. Bu ise karşılaştırmalı üstünlük yapısının o yönde değişmesi demektir.



Az gelişmiş ülkeler çoğunlukla, kalkınmanın ilk aşamalarında, sahip oldukları zengin nüfus potansiyeline karşılık sermaye kıtlığı çekerler. O bakımdan da zorunlu olarak emek yoğun mal ihracına yönelirler. Ancak bu ülkelerde kalkınma planlarının ana amacı, genellikle hızlı bir sanayileşme ile sermaye kıtlığını ve uzun dönemde ileri teknoloji ve sermaye yoğun mal ihraç eden bir ülke konumuna gelmektir. Nitekim günümüzdeki birçok sanayileşmiş ülkenin de geçmişte buna benzer bir değişim geçirdiği görülmektedir.

Faktör donatımı ile karşılaştırmalı üstünlükler arasındaki ilişki tek yönlüdür. Bunun yönü de birinciden ikinciye doğrudur. Diğer bir deyişle, faktör donatımı zaman içinde değiştikçe ona bağlı olarak

karşılaştırmalı üstünlük yapısı da değişir. Dolayısıyla bugünkü faktör donatımına bakılarak yarınki karşılaştırmalı üstünlüklerin de aynı olacağı söylenemez. Karşılaştırmalı üstünlük dinamik bir yapıya sahiptir.

Dış Ticaretin Dinamik Yararları:

Dış ticaretin büyüme üzerindeki etkileri genellikle olumlu niteliktedir.

Bugünün az gelişmiş ülkeleri bakımından dış ticaretin, kalkınmanın motoru rolü oynaması tartışmalı olmakla birlikte, kalkınmayı hızlandırıcı önemli bazı etkileri olduğu kesindir. Kalkınma üzerindeki bu olumlu etkilerine dış ticaretin dinamik yararları adı verilmektedir.

Dış ticaretin statik yararları daha önceki bölümlerde açıklanmıştır. Bunlar karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uluslararası uzmanlaşma ve işbölümünün bir defalık yararlarını ifade etmektedir.

Oysa dinamik yararlar süreklilik taşırlar. Özellikle kalkınma yolundaki ülkeler, bunlardan en iyi biçimde yararlanmaya çalışırlar.

Dış ticaretin kalkınmaya olan genel etkilerini şu şekilde belirtebiliriz:

a. Üretim ve Kaynak Açığını Karşılama:

Gelişmekte olan ülkeler kalkınmaları için gerekli olan, ancak kendileri üretmedikleri mal, hizmet ve kaynakları yurt dışından ithal ederler.

Ayrıca çoğu az gelişmiş ülkeler yatırımların gerektirdiği sermaye fonlarını ulusal tasarruflarından karşılayamazlar. Böylece yurt dışından sağladıkları fonlarla iç tasarruf açıklarını kapayabilir ve daha yüksek bir kalkınma hızı gerçekleştirebilirler. Teknik iş gücü açığı içinde olan bazı ülkeler de bu kaynakları yurtdışından getirerek ihtiyaçlarını giderebilirler.

b. İç Ekonomideki Ürün Fazlasına Çıkış (Pazar) Sağlama:

Dış ticaretin bulunmadığı bir ekonomide iç talep yetersizliği dolayısıyla, ülke kaynakları eksik çalıştırılabilir. Dış ticaretin doğurduğu talep artışları bu kaynakların kullanılmasına olanak sağlar.

c. Geniş Bir Piyasa Hacmi:

Kapalı ekonomilerde üretim iç piyasa hacmi ile sınırlıdır. Piyasa darlığı çoğu mallarda üretimin en etkin yöntemlerle yapılmasını ya da uygun teknolojilerin kullanılmasını engeller. Dış piyasalar için üretim, piyasa darlığı engelini ortadan kaldırır.

Geniş bir piyasa ayrıca, üretimde ölçek ekonomilerinden yararlanılmasına olanak sağlar.

Firma içinden kaynaklanan ölçek ekonomilerine “içsel ölçek ekonomileri” denir. Firmanın bağlı bulunduğu endüstrinin gelişmesi sonucu ortaya çıkanlar ise “dışsal ölçek ekonomileri”dir.

Geniş bir piyasa ayrıca ulusal yatırımları özendirerek ve dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekerek de kalkınmayı olumlu yönde etkiler.

d. Rekabet:

Dış ticaret, yerli üreticileri yabancı üreticilerin rekabeti ile karşı karşıya getirir. Bu da üretimde etkinliği artırır, teknolojiyi geliştirir ve iş bilen, becerikli iş adamlarının ortaya çıkmasına neden olur. Rekabetin olmadığı yerde tekelleşme eğilimleri başlar, verimlilik azalır ve kaynak israfı artar. O bakımdan rekabet kaynak verimliliğini artırmanın etkili bir yolu olarak kabul edilir.

e. İç Piyasa Talebini Geliştirme:

Geniş bir iç piyasaya sahip olan Türkiye, Brezilya ve Hindistan gibi ülkelerde, önceleri ithal edilen yeni sanayi ürünleri, zamanla yurt içi talebi genişletmiş ve bu şekilde söz konusu malların yurt içinde etkin biçimde üretilmesine olanak sağlamıştır.

f. Ekonomik Dinamizm:

Dış ticaret sayesinde ülkeler birbirine yaklaşır, farklı ülkelerdeki tüketiciler diğerlerinin davranışlarından, ihtiyaçlarından, yaşayışlarından ve kullandıkları mallardan haberdar olurlar. Böylece yeni ihtiyaçlar doğar, farklı kalitede mallar talep edilir ve ekonomik yapılanmada değişiklikler oluşur. Bütün bunlar ekonomiye dinamizm kazandırır, kaynakların daha iyi kullanılmasına ve tüketici refahının artmasına katkıda bulunabilir.

ÖZET:

- ◆ *Bu bölümde standart iki ülkeli modeller üzerinde dış ticaretle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Büyümenin dış ticarete etkilerini göstermek için, iki temel kaynak olan faktör stokundaki artışlarla teknolojik yenilikler ayrı ayrı ele alınmıştır.*
- ◆ *Normal koşullar altında, ekonomik büyüme ülke refahını yükseltir. Ancak büyük ülke varsayımı ve ticaret ortaklarının statik koşullar altında bulunmaları durumunda belirli tipteki büyüme ticaret hadlerini ülke aleyhine değiştirir.*
- ◆ *Dış ticaretin dinamik etkileri genellikle kalkınmayı hızlandırıcı niteliktedir. Ancak bugünkü az gelişmiş ülkeler için dış ticaretin kalkınmanın motoru olduğu görüşü eski geçerliliğini yitirmiştir.*

Dış Ticaret Politikası:

I. Dış Ticaret Politikasının Amaçları:

- Dış ödeme dengesizliklerinin giderilmesi:* Bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ve döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi ile dış ticaret bilânçosu açıklarının giderilmesine yöneliktir. Bu da ithalatı kısarak döviz tasarrufu sağlayarak uygulanır.
- Dış rekabetten korunma:* Ülkeler dış piyasanın rekabetine dayanamayan yerli endüstrileri korumak için ithalatı sınırlandırma yoluna gidebilirler.
- Ekonomik kalkınma:* Kalkınmakta olan ülkeler dış ticaret politikasını sanayileşme stratejilerinin bir aracı olarak kullanmaya çalışırlar. İthal ikamesi gibi içe dönük bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikasının ana amacı yerli endüstrilerin korunması iken, dışa açık politika uygulayanlarda amaç, ihracatın özendirilmesidir.
- Piyasa aksaklıklarının giderilmesi:* İç ekonomide tekelleri kuruluşların yaygınlaşması, üretimde kaynak etkinliğini bozar ve tüketicileri kalitesiz yerli mallara yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya bırakabilirler. Bu durumda hükümet, gümrük tarifelerini veya öteki kısıtlamaları azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gidebilir. Böylece monopollar kırılır, piyasa aksaklıkları ortadan kalkar ve dolayısıyla kaynak dağılımında etkinlik artar.
- Ekonominin Liberalleştirilmesi:* Günümüzde çoğu ülkelerde ekonomik politikaların ana amacı serbest piyasa ekonomisini bütün kurum ve kuralları ile uygulamaktır.
- İç ekonomik istikrarın sağlanması:* Bilindiği gibi, iç ekonomik istikrarın bozulması, işsizlik veya enflasyon şeklinde olur. Gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırır ve yerli üretimi artırmayı hedefleyebilirler. Ancak bu durumda karşı ülkenin ihracatı azalacağı için, o ülkeye adeta işsizlik ihraç edilmiş olur.
- Hazineye gelir sağlamak:* İthalat ve ihracat üzerine konulan bir takım vergiler özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşturur.
- Dış piyasalarda monopol gücünden yararlanma:* Bazen dış ticaret politikasının amacı, ihraç edilen mallarla ilgili olarak uluslararası piyasalarda monopolcu duruma geçmek düşüncesi olabilir. Bunun için ülke, tek üretici olduğu ürünlerin dışarıya satışına sınırlandırmalar koyar veya benzer malı üreten az sayıdaki öteki ülkelerle anlaşarak birlikte kartel kurma yoluna gidebilir.
- Otarşi:* Otarşi, ekonomik bakımdan kendi kendine yeterlilik demektir. Dolayısıyla bu politikayı benimseyen ülkelerde ticaret politikasının amacı dış dünya ile ekonomik bağların en düşük düzeye indirilmesidir. Şurası bir gerçektir ki, ne kadar zengin olursa olsun bir ülkenin uzun dönemde tam bir otarşik politika uygulaması olanak dışıdır. Çünkü uzun dönemli olarak ülkenin her türlü kaynağa ve olanağa sahip olması gerçeklerle bağdaşmaz. Geçmişte Sovyetler Birliği ve Doğu Bloğu ülkeleri batılı kapitalist ülkelere karşı bu tür otarşik politikalar izlemişlerdi.
- Sosyal ve siyasal nedenler:* Hükümetler bazen sosyal ve siyasal düşüncelerle bir üretici gurubunu kayırmak istediklerinde o sektörle ilgili malların ithalinde alınan gümrük vergilerini yükseltirler. Tersine, eğer gelir dağılımının bire sınıf aleyhine değişmesi arzu ediliyorsa o endüstriler korunmaktan vazgeçilebilir.
- Dış politika amaçları:* Dış ticaret politikası, izlenen dış politika ile yakından ilgilidir. Bu amaçla örneğin, dost ülkelere gümrük indirimleri şeklinde ticari ödüller verilirken diğerleri bu olanaktan yararlandırılmaz. Askeri bakımdan kritik kabul edilen bazı mamul, yarı mamul, hammadde veya teknolojilerin düşman

ülkelere satışı yasaklanır (askeri malzeme satış ambargosu) veya askeri açıdan kritik önem taşıyan bazı endüstriler yoğun koruma önlemleri altına alınarak geliştirilmeye çalışılır.

II. Dış Ticaret Politikasının Araçları:

Dörde ayrılır:

- a. *Gümrük tarifeleri*: Malların ülke sınırlarından geçişi sırasında alınan vergilerdir.
- b. *Tarife dışı araçlar*: Gümrük tarifelerinin dışında genellikle döviz çıkışına yol açan işlemleri kısıtlamak için hükümetin tek taraflı kararı ile korunan müdahale önlemleridir. Sayıları pek çoktur, bazıları aşağıdaki gibidir:
 - i. *Miktar kısıtlamaları*: Devletin ithalatı doğrudan doğruya belirli miktarla sınırlandırmasına dayanan uygulamaları kapsar.
 - ii. *Tarife benzeri faktörler*: Bunlar da gümrük tarifeleri gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin kârlılığını artıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir.
 - iii. *Görünmez engeller*: Bu önlemler devletin, halk sağlığı, çevre korunması veya kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkartmış olduğu idari, teknik düzenleme veya standartları içerir. Günümüzde bu tür engellerin sayısında hızlı bir artış ortaya çıkmıştır.
 - iv. *Günümlü ihracat kısıtlamaları*: Bunlar ithalatçı ülkenin piyasasını bozduğu gerekçesiyle, üretici ülkelerin mal ihracını sınırlandırmaya yönelik bir tür kota uygulamasıdır. İthalat kotalarından farkları ithalatçı ve ihracatçı ülkelere arasında bir anlaşmaya dayanması ve karşı tarafın ihracatı üzerine konulmuş olmalarıdır. Bunlara aynı zamanda ihracat kotaları da denir.
- c. *İhracatın özendirilmesi*: Günümüzde gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkelerde ihracatın özendirilmesi için hükümetlerin almış oldukları bir dizi önlem vardır. Bunlar çoğunlukla ihracatçıya, ülkeye kazandırdığı dövizler karşılığında daha fazla ulusal para ödenmesi veya ihraç malları üretiminde maliyetlerin düşürülmesine yönelik uygulamalarla bürokrasinin azaltılmasından oluşur.
- d. *Bağlı ticaret*: Bazen döviz tasarrufu sağlamak, serbest dövizle satılamayan düşük kaliteli yerli üretimin ihracını gerçekleştirebilmek, yabancı sermaye yoluyla büyük sanayi tesisleri kurmak gibi nedenlerle bağlı ticarete başvurulabilir. Bu tür ticaret çoğunlukla ülkeler arası anlaşmalara dayanır ve taraflardan birisi devlet kuruluşu niteliğindedir. Eskiden sadece takas ve kliringden oluşan bağlı ticaret günümüzde, karşı satın alım, geri satın alım, dengeleme gibi değişik yöntemleri de kapsayacak biçimde genişletilmiştir. Zamanla tarifelere dayalı korumacılıktan tarife dışı korumacılık türlerine geçilmesi, dış ticarete saydamlığı azaltıp belirsizliği artırarak dünya ticaret akımlarını olumsuz yönde etkilemiştir.

III. Tarihsel Açıdan Dış Ticaret Politikaları:

Daha önce de sözü edildiği gibi XVI. asra kadar geçerli olan merkantilizm, müdahaleci dış ticaret politikalarına dayanıyordu. Ancak dar anlamda merkantilizm XVIII. asrın başlarından itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştı.

Merkantilist dönemden sonra dünyada serbest ticaret akımları etkili olmaya başladı. Dünya ticaretinin serbestleşmesinde “en fazla kaydırılan ülke kuralı” adı verilen bir uygulamasının önemli katkıları olmuştur. Bunun ifade ettiği anlam şudur: Eğer taraflardan birisi, başka bir ülkeye örneğin gümrük indirimi şeklinde bir ödün verirse bunu anlaşmaya taraf olan ülkeye de tanımak zorundadır.

En çok kayırılmış ülke kuralı “kayıtlı” ve “kayıtsız” olmak üzere iki şekilde uygulanır. Kayıtlı şekilde, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği ödünlere anlaşmaya taraf olan ülkeye uygulanabilmesi için onun da karşılık olarak “aynı” veya “eşdeğerde” bir ödün sağlaması gerekir. GATT üyesi ülkeler birbirlerine karşı kayıtsız en fazla kayırılmış ülke kuralını otomatik biçimde benimsemiş sayılırlar.

Kayıtlı uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açıyordu. O bakımdan zamanla kayıtlı uygulamayı terk edip kayıtsız yönetime geçmek gerekmiştir.

II. Dünya Savaşından sonraki dönemde ise uluslararası iş birliği düşüncesi, geçmişteki dar ve katı milliyetçilik uygulamalarına ağır basmış ve bir dizi uluslararası örgüt kurulmuştur. Birleşmiş Milletler Teşkilatı (UN) bu anlayışın bir sonucu idi. Uluslararası ekonomik ve ticari konularda işbirliğini sağlamak amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kurulması kabul edilmiştir. Ancak, ileride de belirtileceği gibi, bunlardan uluslararası ticareti serbestleştirmek amacı taşıyan ITO, ABD'nin sözleşmeyi onaylamaması üzerine resmen faaliyete geçmemiştir.

Bunun yerine 1948 yılında GATT ortaya çıktı. GATT'ın yürüttüğü bir dizi çok yanlı görüşmeler sonucunda İkinci Dünya Savaşından sonraki dönemde gümrük tarifeleri önemli ölçüde azaltılmıştır. Ancak tarifeler azaltılırken “görünmez engeller” yaygınlaşıyordu. 1973’lerden sonra ise dünyada koruyuculuk akımları yeniden egemen olmaya başladı. Buna “yeni korumacılık” adı verilir. İleride görüleceği gibi, bu dönemde korumacılık gümrük tarifelerinden çok gönüllü ihracat kotalarına ve öteki görünmez ticaret engellerine dayanıyordu.

Nihayet 1994’de sonuçlanan Uruguay Toplantılarında ilk kez, tarifelerin yanında görünmez engellerin indirilmesi konusunda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmış ve GATT anlaşmasını kapsayan Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur.

IV. Dış Ticarete Korumacılık:

Serbest ticareti savunanların görüşleri uluslararası uzmanlaşmanın yararları üzerine toplanmıştır. Buna göre fiyat mekanizmasının serbest işleyişi optimum kaynak dağılımını sağlar, dünya üretimini maksimuma ulaştırır, bu da bütün ülkeleri yararlandırır.

Koruyuculuk ise kaynakların etkin dağılımını bozar. Çünkü rekabet fikrini baltalar, üretimde ayrıcalıklar sağlayarak işadamlarının yenilikler peşinde koşmalarını engeller, onları tembelliğe ve durgunluğa sürükler. Korunacak sanayi dallarının seçimi de ekonomik nedenlere dayanmaz, özel çıkar grupları, siyasal ağırlıklarını kullanarak hükümet kararları üzerinde etkili olurlar. Ayrıca, bir sanayinin korunması ötekilerin aleyhine olur ve onların da koruma istemelerine yol açar. Yani “koruma korumayı gerektirir”.

Koruyuculuk daima monopoli besler. Koruma duvarları altında bazı büyük firmalar, küçük işletmeleri endüstriden kovarak veya kendilerine katarak kolayca tekelci durumuna gelebilirler.

Serbest ticaret, piyasa mekanizmasının işleyişine dayandığı için bürokrasiyi ortadan kaldırır. Oysa koruyucu önlemlerin uygulanması çok karmaşık bir bürokratik bir mekanizmayı gerektirebilir. Bu da kaynak israfına yol açar, rüşvet ve yolsuzlukların ortaya çıkmasına neden olabilir.

Dış ticarete koruyuculuğu savunanlar çok çeşitli faktörler üzerinde dururlar. Bunların bir bölümü, ulusal güvenlik, iktisadi kalkınma, stratejik ticaret politikası ve dampingin önlenmesi gibi haklı görülebilecek nedenlere dayanır.

1) Ulusal Güvenlik:

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmak gerekir. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek vardır.

Aslında Adam Smith bile “savunma zenginlikten daha önemlidir” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculuğu kabul eder.

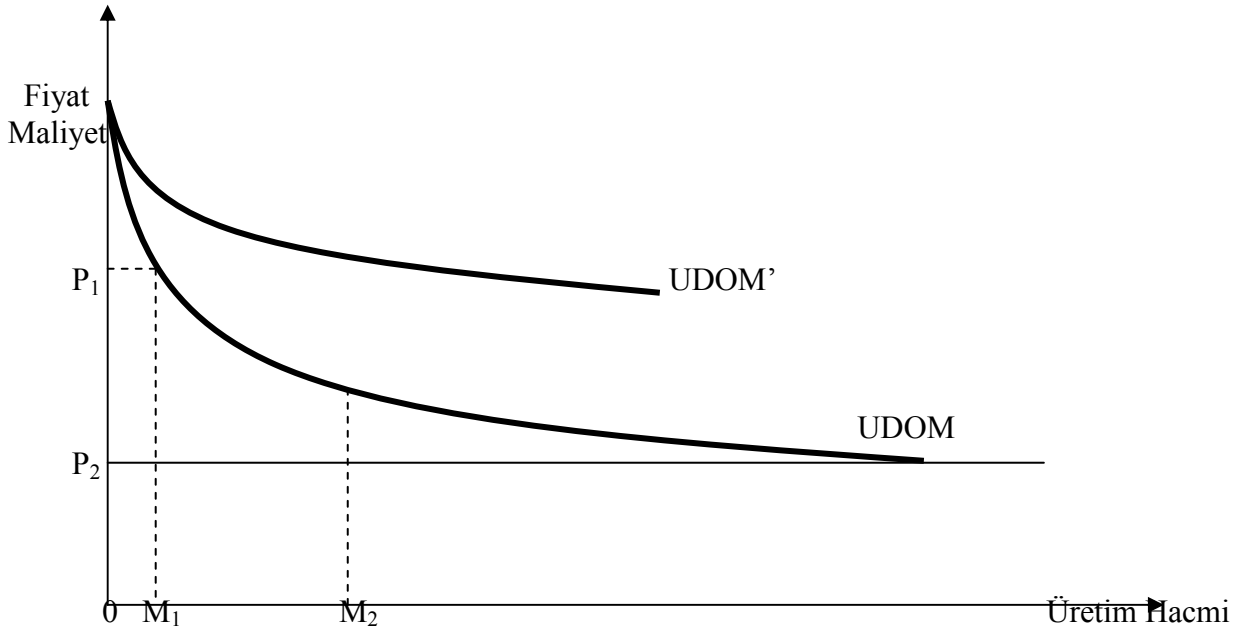
2) Genç Endüstri Tezi:

Bu görüşe göre, ilerde gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstriler optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar gümrük tarifeleriyle dış rekabete karşı korunmalıdırlar. Bu yapılmazsa, yabancı firmaların rekabeti, daha çocukluk çağında gelişme fırsatı bulmadan onları boğacaktır.

Genç endüstriler tezinde dikkati çeken bir nokta, koruyuculuğun sürekli değil, geçici olduğudur. Koruma, endüstriye çocukluk çağını atlattıncaya kadar zaman kazandırmaya yarar. Maliyetlerin düşmesi içsel ve dışsal ölçek ekonomileriyle açıklanır. Koruyuculuğun sağlandığı şemsiye altında üretim hacmi genişledikçe, işçiler işi yaparak öğrenirler, daha gelişmiş teknikleri kullanmak olanağı doğar ve yönetim bilgisi ilerler. Bunlar içsel ölçek ekonomileridir.

Bunlardan ayrı olarak, endüstrideki firma sayısı arttıkça, teknik bilgi alış verişi hızlanır, kalifiye işçi sağlanması kolaylaşır ve ulaştırma, haberleşme, bankacılık vs. gibi alt yapı tesisleri tamamlanır. Firma dışarıdan sağlanan bu gibi yararları da dışsal ölçek ekonomileri dendiğini biliyoruz.

Endüstride üretime ufak bir ölçekle başlanır ve diğer kapasite artırılır. Buna göre, ilk aşamada üretim hacminin OM_1 olduğunu kabul edelim. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ise UDOM’dur; P_1 ilk üretim maliyetini, P_2 de dış rakiplerin satış fiyatlarını (dünya firmaları) ifade eder. Endüstriyi korumak için P_1P_2 tutarında bir gümrük vergisi koymak gerekir. Üretim hacmi ancak OM_2 ’yi aştıktan sonra, yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçebileceklerdir. Dolayısıyla bu aşamaya kadar gümrük tarifelerinin giderek azaltılması ve o noktada kaldırılması gerekir.



— Grafik 5-1: Genç Endüstri Tezi -

Ana sanayileşme stratejileri açısından bakılırsa genç endüstriler tezi “dinamik karşılaştırmalı üstünlükler”e dayanmakta ve ihracata yönelik kalkınma modellerine uygun bulunmaktadır. Bu sanayileşme stratejisine göre her endüstrinin değil, yalnızca gelişme potansiyeline sahip olanların seçilip korunması gerekir. Bu görüşün savunuculuğunu Almanya’da Friedrich List ve ABD’de, zamanın Maliye Bakanı Alexander Hamilton yapmıştır.

Bir kere, gelecekte verim artışı sağlanabilmesi için endüstrilerin geçiminde doğru kararlar vermek gerekir. Hangi endüstrilerin ölçek ekonomisi yaratacağı ve maliyetlerdeki uzun dönemli değişme seyri doğru tahmin edilebilmelidir. Oysa söz konusu tahminlerde hata yapma olasılığı oldukça yüksektir.

Diğer bir olasılıkta şudur: İlk tahminler doğru yapılmıştır, endüstri ölçek ekonomisi sağlayabilecek ve ortalama maliyetlerini dünya fiyatlarının altına indirebilecek bir potansiyele sahiptir. Fakat girişimciler, korumaya bağlı olarak elde ettikleri yüksek kârlar dolayısıyla, maliyetleri düşürmek için gerekli çabayı göstermezler. Ya da maliyetler düşürülmüş olmakla birlikte, girişimcilerin maliyet düşüşünü fiyatlara yansıtmayıp yüksek kârlar şeklinde kendilerine alıkoymaları sonucu, iç fiyatlar dünya fiyatları düzeyine indirilmez. Bu durumda doğaldır ki ülkenin dış piyasalara açılması gerçekleşemez.

Korunan endüstrilerde maliyetlerin düşürülmemesi veya malların sürekli olarak dünya fiyatlarının üzerinde satılması, yurtiçi tüketicilerinin refah kaybına uğraması demektir. Diğer yandan, üretimde optimum etkinlik sağlanamadığı için de ülkenin kıt kaynakları israf edilmiş olur.

3) Stratejik Ticaret Politikası:

Bu görüşe göre sanayileşmiş bir ülke, korumacı önlemlerle, gelecekteki hızlı büyümesi için kilit kabul edilen yarı geçişkenler, bilgisayar, iletişim araçları ve benzeri endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilir.

Kısacası, stratejik ticaret politikası tezine göre, ekonomide kilit endüstrilerin özendirilmesi dolayısıyla sağlanan dışsal ekonomilerden bütün ülke yararlanır ve böylece de gelecekteki büyüme olanakları artırılır. Görüleceği gibi, bu politika bir anlamda yukarıda incelenen genç endüstriler tezine benziyor; ama onun gibi kalkınmakta olan ülkeler için değil, sanayileşmiş ileri ülkeler için geliştirilmiştir. Ayrıca, ondan farklı olarak ileri teknoloji endüstrilerine de uygulanır. Bazı iktisatçılar, II. Dünya Savaşından sonra Japonya’nın sanayi ve teknoloji alanındaki başarısını büyük ölçüde, uyguladığı stratejik sanayi ve dış ticaret politikasına bağlarlar.

4) Dampinge Karşı Koruma:

Hemen hemen tüm ülkelerde yasalar dampingin önlenmesi için anti-damping vergilerinin konulmasını öngörür.

B. Belirli Koşullarda Geçerli Nedenler:

Devletin dış ticarete müdahale nedenleri arasında gösterilen faktörlerden diğer bir bölümü aşağıda açıklanmıştır:

a. Ödemeler Bilânçosunun İyileştirilmesi ve İşsizliğin Önlenmesi:

İthalat kısıtlamaları, ithalat hacmini daralttığı ölçüde dış dünyaya yapılan ödemelerin azalmasına, böylece de dış açığın giderilmesine katkıda bulunur.

Diğer yandan ithalatın daralması, toplam harcamaları yerli mallara (ithalata rakip endüstrilere) doğru kaydıracağı için yurtiçi üretimi, dolayısıyla çalışma düzeyini yükseltir. O nedenle ekonomik duraklama içinde bulunan ülkeler işsizlik oranlarını azaltmak için gümrük tarifelerini artırma yoluna başvurabilirler.

b. Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi:

Gümrük tarifeleri ticaret hadlerini ülke lehine değiştirerek ekonomik refahı olumlu yönde etkileyebilir.

c. Ulusal Pazarlık Gücünü Artırma:

Bu görüşe göre, yüksek gümrük tarifesine sahip olan ülkeler, bu avantajlarını kullanarak, kendi ihraç mallarına yabancı ülke piyasalarında sağlanacak kolaylıklar karşılığında, tarifelerinde indirim yapma yoluna gidebilirler. Oysa tarifeleri halen düşük olan ülkeler, verecek bu tür bir ödünleri bulunmadığından gümrük pazarlığında daha zayıf bir durumda kalırlar.

C. Kişisel Çıkarlara Dayalı Görüşler:

1. Düşük Yabancı Ücret:

Sanayi ülkelerinde koruyuculuğu savunan meslek grupları, Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın az gelişmiş ülkelerinde ücretlerin daha düşük olduğunu, dolayısıyla kendilerinin bu ülkelerde rekabet etmelerine olanak bulunmadığını öne sürerek "ucuz emek ülkelerinden" gelen ithalatın kısıtlanması için lobicilik yaparlar.

2. Üretim Maliyetlerini Eşitleme:

Bu görüş de yukarıdakinin benzeridir. Eğer iş gücü, toprak vs. gibi herhangi bir üstünlükleri nedeniyle yabancı mallar, yerli mallar daha ucuza üretiliyorsa, rekabet eşitliğini sağlamak için aradaki fark ölçüsünde "bilimsel tarife" adı verilen bir tarife konulması savunulmaktadır.

3. Ulusal Pazar Görüşü:

Burada, ulusal pazarların ülkenin yerli üreticilerinin hakkı olduğu belirtiliyor. Eğer ithalat kısıtlanacak veya tamamen önlenemez olursa yerli üretim artacak, iktisadi faaliyetler genişleyecektir. Ancak, yerli, piyasanın ihtiyaç duyduğu tüm malların ülkenin kendisi tarafından üretilmesi, otarşik sistemlere özgü bir politikadır. Bu da uluslararası uzmanlaşmanın reddedilmesi anlamına gelir.

ÖZET:

- ◆ *Uluslararası iktisat teorisinin ana konularından birisi dış ticaret politikasıdır. Dış ticaret politikası devletin dış ticaret yaptığı dolaysız ve dolaylı müdahaleleri konu alır. Dolaysız anlamda dış ticaret politikası, hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özlemlendirmek veya işlemlerin yapılış biçimlerini düzenlemek için aldıkları önlemleri ifade eder.*
- ◆ *Dış ticaret politikası ülkenin genel ekonomi politikasının bir bölümüdür. Dolayısıyla genel ekonomi politikası ile uyumlu olmak durumundadır. Bu bölümde önce dış ticaret politikasının amaçlarına yer verilmiş, sonra da araçları genel düzeyde tanıtılmıştır.*
- ◆ *Dış ticaret politikasının amaçları arasında dış dengesizliklerin giderilmesi, dış rekabetten korunma, yurtiçi piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ekonomik kalkınma, iç istikrarın sağlanması, hazineye gelir sağlamak vs. yer alır.*
- ◆ *Dış ticaret politikasının araçları arasında ise, gümrük tarifeleri, miktar kısıtlamaları, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları vs. bulunmaktadır. Zaman içinde gümrük tarifelerinden tarife dışı araçlara doğru önemli bir genişleme olmuştur. Kaynakların yararınadır.*

- ◆ *II: Dünya Savaşından sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde “kayıtsız en çok kayırılmış ülke” kuralına dayalı ticaret anlaşmalarının büyük katkısı olmuştur. GATT’ın dayandığı temel ilkelerden birisi de budur.*
- ◆ *Dış ticarete liberalizm ve koruyuculuk arasındaki tartışmalar XIX. asra inecek kadar eskidir. Koruyuculuğu gerektiren nedenler arasında ulusal güvenlik, genç endüstriler tezi, stratejik ticaret politikası ve dampingden korunma gibi amaçların önemli bir yeri vardır. Fakat gelişmiş ülkelerde korumacılık isteyen endüstriler genellikle dış piyasa rekabetine dayanamayan verimsiz endüstrilerdir. Bu konuda büyük bir lobi faaliyeti yürütülür. Kalkınmakta olan ülkeler açısından geçici koruma nedeni olarak genç endüstri tezinin güçlü bir mantığı bulunmaktadır.*

Gümrük Tarifeleri:

Tarife değimi çeşitli mallara uygulanacak vergi oranlarını gösteren listeleri ifade eder.

Tarifeler konusunda bağımsız hareket etmek ulusal egemenliğin doğal bir sonucu kabul edilir. Bu şekilde, ülkenin tek taraflı olarak koyduğu tarifelere otonom tarife adı verilir. Ancak tarifelerin indirilmesi yönünde uluslararası işbirliğinin arttığı günümüzde, ülkeler iki veya çok yanlı anlaşmalarla da tarife oranlarını belirlemiş olabilirler. Uluslararası anlaşmalarla belirlenen tarifelerde sözleşmeli (akdi) tarife denmektedir.

Tarifelerin uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş olmasındaki amaç, tarifeleri indirmek veya tamamen kaldırmak, böylece de ticaretin serbestleşmesini sağlamaktır. Nitekim Türkiye ile AB arasında 1996 yılında gümrük birliği anlaşmasının imzalanmasından sonra iki taraf arasındaki ticarete uygulanan tarifeler ve kotalar kaldırılarak ticaret serbestleştirilmiştir.

Bugün gümrük vergileri genellikle ithalattan alınır. Ancak geçmişte, ihracattan ve transit mal geçişlerinden de gümrük vergisi alınmasına yaygın olarak rastlanmaktaydı. Günümüzde hükümetlerin zaman zaman ihracata gümrük tarifesi koymaları, daha çok izlenen dış ticaret politikası ile ilgilidir.

II. Dünya Savaşından sonra GATT çerçevesinde yapılan çok yanlı görüşmeler yoluyla özellikle sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri önemli ölçüde düşürülmüştür.

Gelişmiş ülkelerde ve bir ölçüde az gelişmiş ülkelerde görülen tarife indirimleri GATT’ın 1994 tarihinde sonuçlanan Uruguay toplantılarında alınan bağlayıcı kararların bir sonucudur.

I. Tarifelerin Geleneksel Amaçları (Gelir Sağlama ve Koruma):

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç, devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabetten korumaktır.

Gelir sağlama amacına yönelik olan bu tarifeler genellikle halkın yaygın biçimde tükettiği mallar üzerine konulur. Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek gümrükler, tüketimin kısılmasına yol açarak vergi gelirlerini önemli ölçüde düşürebilir.

Orta çağlardaki merkantilist dönemlerde tarifeler bu görevi yoğun bir şekilde yerine getirdikten sonra 19. asırdan itibaren nitelik değiştirmeye başladı ve koruma amacıyla da kullanılan bir araç durumuna geldi.

Gümrük tarifeleri, ithal malların yurt içi fiyatını yükselterek bu malların benzerlerini (ithalata rakip malları) üreten yerli üreticileri dış rekabetten koruyucu etki doğurur. Bu görevi yerine getirebilmek için vergi oranları yeteri kadar yüksek olmalıdır.

Bir malın ithalinden o malın yüksek yurtiçi fiyatı ile ondan düşük dünya fiyatı arasındaki fark tutarında veya daha yüksek bir ölçüde vergi alınması, ithalatı tümden önler ve bu durumda söz konusu mala tam bir koruma sağlamış olur. Bu derece yüksek olan gümrük vergilerine “yasaklayıcı vergi” denir.

Gümrük tarifeleri ithalatı kısıttığı ölçüde ödemeler dengesi açığını kapayıcı etki yapar. Bazı ülkeler bu amaçla da tarife koymak yoluna da gidebilirler.

II. Gümrük Vergilerinin Konuluş Esası:

Gümrük vergileri spesifik veya advalorem temel üzerinden alınabilirler. Bir de bunların ikisini birleştiren karma vergiler vardır.

Spesifik vergiler birim ve ağırlık gibi malların fiziki birimleri üzerinden alınır. Örneğin otomobil başına 1000\$ veya petrolün variline 20\$ vergi konması gibi. Advalorem vergiler ise malın değerinin belirli bir yüzde oranı şeklindedirler. Otomobil ithalatından, söz gelişi CIF değerinin %80’i oranında vergi alınması gibi.

Spesifik vergiler, malın fiziki birimi gibi objektif kıstaslara dayandıklarından uygulamaları kolaydır. Ancak bunlar vergide adalet ilkesi ile bağdaşmazlar. Çünkü malın farklı değerdeki kaliteleri arasında bir ayırım yapılamaz. Ucuz kalitede mal ithal edenlerle pahalı kalitede mal ithal edenler hep aynı vergiyi öderler. Spesifik vergiler ithalatı, kalitesi düşük ucuz mallardan daha pahalı mallara doğru kaydırabilirler.

İkinci olarak, spesifik vergiler enflasyonda advalorem vergiler kadar dış koruma sağlamazlar. Bunlar, birim başına sabit bir miktar oldukları için fiyatlar yükseldikçe verginin fiyata oranı da düşer. Oysa advalorem vergiler değer üzerinden alındıklarından artan fiyatlara aynı oranda uygulanırlar, yani verginin koruma gücü değişmez. Spesifik vergiler daha çok aynı kalitedeki standart ürünlere (örneğin tarım ürünleri ve madenler), advalorem vergiler ise kalite ve fiyat farklarının önemli olduğu mallara (ileri teknoloji içeren sanayi ürünleri) uygulanırlar.

Advalorem vergilerin bu üstünlüklerine karşın bazı güçlükleri de vardır. Bu vergilerin uygulanabilmesi için, her şeyden önce malların değerinin belirlenmesi gerekir. İthal mallarının üretildiği fabrikada, satış yerlerinde, taşıma aracında veya sınırdan girdiği andaki fiyatları birbirinden farklılık gösterir.

FOB fiyat ve CIF fiyat olmak üzere başlıca iki uygulama vardır. Birincisi (FOB: güvertede teslim), malın ihracatçının limanında, gemiye yüklendiği andaki fiyatıdır; maliyet ile malın geminin güvertesine yüklenmesine kadar yapılan masrafları kapsar. Buna karşılık, CIF fiyat malın ithalatçı ülkenin limanına vardığı andaki fiyatı olup, maliyet ile birlikte taşıma ve sigorta giderleri toplamından oluşur.

Karma gümrük vergileri, genellikle hammaddesi gümrük vergisine tabi olan mallara uygulanır. Bu durumda verginin spesifik kısmı hammadde üzerine konulan gümrük vergisine eşittir.

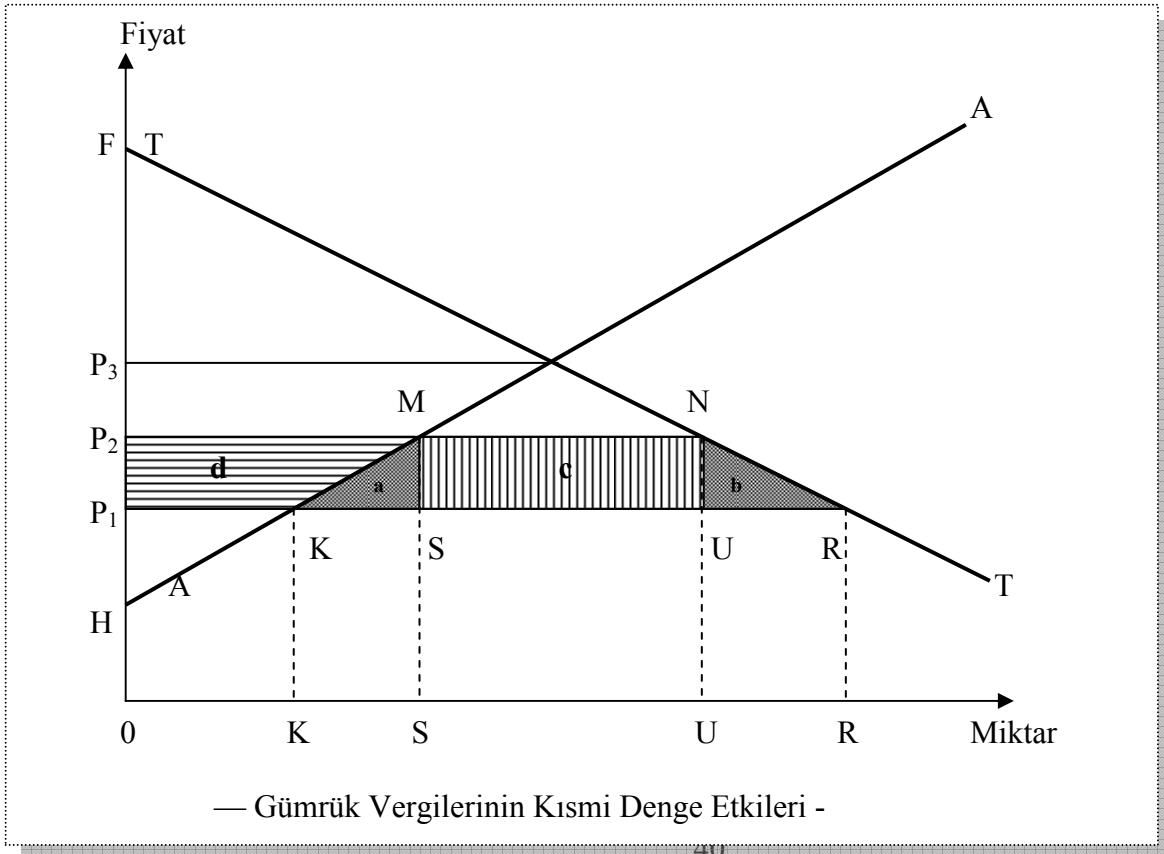
III. Gümrük Vergisinin Ekonomik Etkileri:

Bir mal üzerine konulan gümrük vergisinin etkileri dar (kısmi denge) veya geniş açıdan (genel denge) ya da mikro ve makro analizlerle ele alınabilir. Birincisinde yalnızca o endüstri üzerindeki, diğerinde ise ekonominin tümünde ortaya çıkan etkiler göz önüne alınır.

A. Dar Anlamda Etkiler (Kısmi Denge Yaklaşımı):

İthalatı tarifelerle korunan endüstriler genellikle dış piyasa ile rekabet edemeyen endüstrilerdir.

Bir mal üzerine gümrük vergisi konulması o malın yurtiçi fiyatının yükselmesine yol açar. İç fiyatların artması ise malın yerli üretimini genişlemesine, tüketiminin kısılmasına ve milli gelirin ilgili endüstride çalışan üreticilere doğru yeniden dağıtılmasına neden olur. Ayrıca, vergiler malın ithalatını sıfıra indirecek kadar yüksek olmadığı sürece, devlet hazinesine de bir gelir sağlanır.



AA ve TT ele aldığımız malın arz ve talep eğrileridir. Serbest dünya fiyatı OP_1 'dir. Bu fiyattan yurtiçi tüketim, OR'ye eşittir. Bu miktarın OK kadarı yurtiçinde üretilmekte, geri kalan KR miktarı ise ithalat yoluyla dışarıdan sağlanmaktadır. Malın birimi başına P_1P_2 miktarında spesifik bir vergi (veya tutarı buna eşit bir advalorem vergi) konulduğunda yurtiçi fiyat OP_2 'ye, yurtiçi üretim de KS kadar artarak OS'ye yükselir. Tüketim ise UR kadar azalarak OU olur. İthalat da SU (=MN)'ye düşer. Yukarıda gördüğümüz gibi, ithalattaki daralmanın UR kadar kısmi tüketimdeki azalmadan, KS kadar kısmı da yerli üretimin ithalatın yerine geçmesinden kaynaklanır.

Bir mal üzerine gümrük vergisi konulması sonucu malda meydana gelen etkiler:

a. *Üretim Etkisi:*

Gümrük vergilerinin ithal malının iç fiyatını yükseltmesi ithalata rakip üreticileri dış piyasanın rekabetinden koruyarak yerli üretimin artmasında yol açar. Buna koruma etkisi de denir.

Grafikte fiyatların P_1 'den P_2 'ye yükselmesiyle yerli malın üretimi K'den S'ye çıkmıştır. Çünkü üreticiler bu yüksek fiyatlardan üretimdeki genişlemenin doğurduğu maliyet artışını karşılayabiliyorlar. Doğal olarak, söz konusu malın arz esnekliği ne kadar yüksek olursa (arz eğrisinin yatıklaşması) belirli bir fiyat artışının sağladığı üretim genişlemesi de o kadar fazla olur.

NOT: Gümrük tarifeleri, ticaret hadlerini tarife koyan ülke lehine değiştirir.

Eğer ülke ithal malını doğrudan kendisi üretmek yerine, eğer kaynakların ihracat kesiminde çalıştırılmasını sürdürüp elde edilen ürünü yurt dışına satmış olsaydı, bunun karşılığında KS miktarı daha ucuza elde etmiş olurdu. Bu miktar malın yurtiçinde üretilmesi dolayısıyla uğranılan kayıp "a" üçgeninin alanına eşittir. Buna gümrük tarifelerinin toplumsal üretim kaybı denir.

b. *Tüketim Etkisi:*

Gümrük vergilerinin ithal malını pahalılaştırması ve tüketimi kısması toplum açısından tüketici refahının düşmesine yol açar. Grafikte "b" üçgeni ile temsil olunan bu alan, aşağıda gösterileceği gibi gümrük tarifelerinin toplum açısından "tüketim kaybı"nı oluşturur.

c. *Dış Ticaret Etkisi:*

Yerli üretimdeki artış ve tüketimdeki azalma ise diğer yandan ithalatta daralma sonucunu doğurur. İthalatta söz konusu olan bu azalmaya dış ticaret etkisi adı verilir. Grafikte dış ticaret etkisi "KS + UR"ye eşit bulunmaktadır.

d. *Gelir Etkisi:*

Gümrük tarifeleri, ithalat hacmini sifıra indirecek kadar yüksek olmadıkları sürece, hazineye bir gelir sağlarlar. P_1P_2 miktarında bir vergi konulunca, ithalat hacmi SU'ya düşmektedir. Toplam vergi geliri ithalat miktarı ile birim başına alınan verginin çarpımına yani, " $SU \cdot P_1P_2$ "ye eşittir. Bu ise "c" dikdörtgeninin alanını temsil eder.

e. *Bölüşüm Etkisi:*

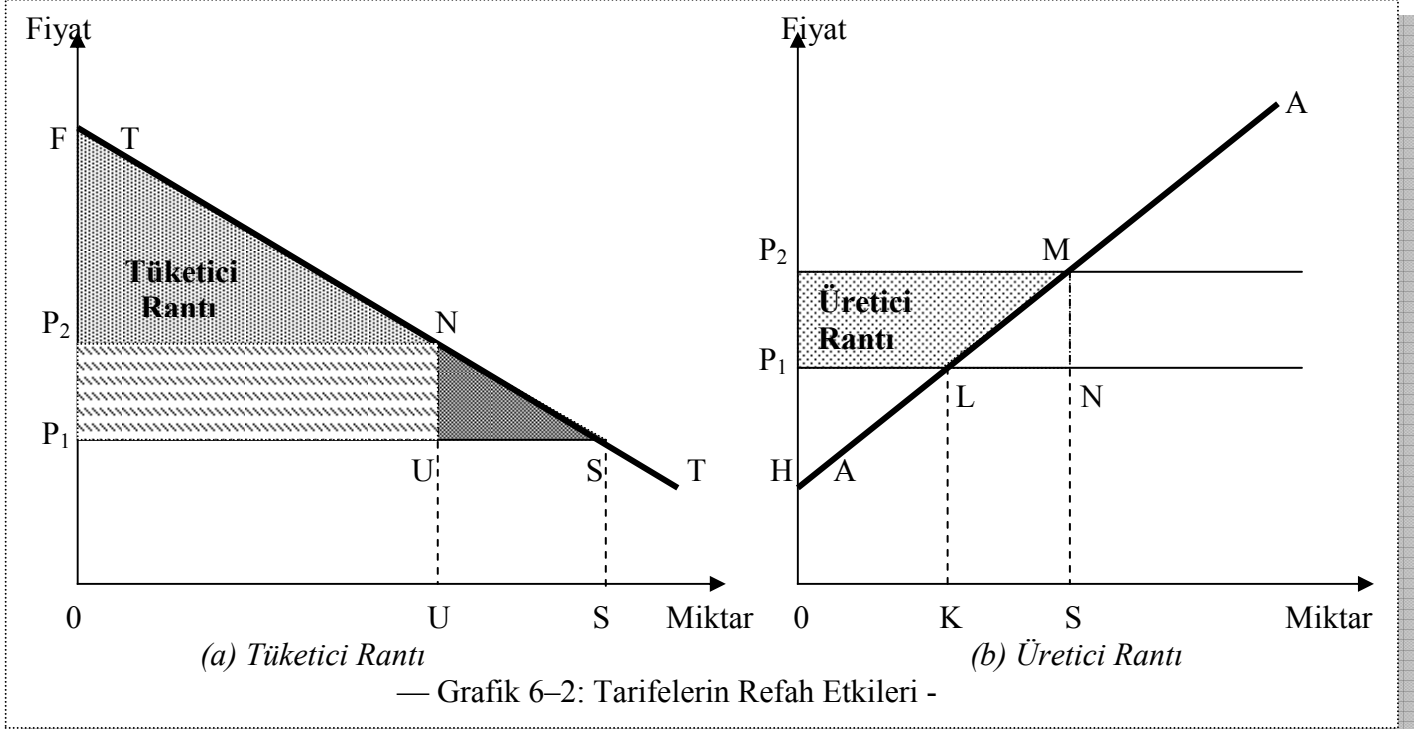
Gümrük tarifeleri ulusal gelirin tüketicilerden üreticilere doğru yeniden bölüşümüne neden olur. Grafikte tüketicilerden üreticilere aktarılan gelir ya da bölüşüm etkisi "d" alanıyla gösterilmiştir.

Tam rekabet koşulları altında endüstri dengesi, o endüstride verimliliği en düşük olan firmanın maliyetinin piyasa fiyatına eşitlenmesiyle sağlanır. Verimliliği en düşük olan firmaya "marjinal firma" adı verilir. Marjinal firma, verimlilik sıralamasında en sonda yer aldığına göre, marjinal-altı firmalar etkinlikleri ölçüsünde normal kârlarından ayrı olarak bir de "normalüstü kâr" elde ederler. Buna teknik değişimiyle "üretici rantı" adı verilir. Üretici rantı aslında tüketicilerden üreticilere yapılan bir gelir aktarmasıdır.

B. Tarifelerin Rant Etkileri:

Tüketici rantı kavramı ilk kez Alfred Marshall tarafından ortaya atılmıştır. Tüketicilerin bir malın bir birimi için vermeği kabul edebilecekleri en yüksek fiyat ile piyasada buldukları ve ödemeği yaptıkları gerçek fiyat arasındaki farkı ifade eder. Tüketicinin kafasındaki ödemeğe razı olacağı fiyata göre piyasa fiyatı ne derece düşük ise elde edilecek rantta o ölçüde yüksek olur.

Bu açıklamalara göre talep eğrisinin altında kalan alanın tümü kullanıcıların o malın tüketiminden sağladıkları toplam faydayı gösterir. Ancak tüketici bu faydanın bir kısmı için bir ödeme yaparken kalan kısmından da ödeme yapmadan yararlanmış olmaktadır.



Grafik 6-2 (a)'da görülen TT eğrisi, üzerine tarife konulan malın talep eğrisidir. P_1 ise serbest dünya fiyatını ifade eder. Buna göre serbest ticaret koşulları altında ithal edilen OR miktar maldan sağlanan toplam fayda ORF alanına eşittir. Bu miktar fayda karşılığında yapılan ödeme ise OP_1SR 'dir (Yani $OR \cdot OP_1$). Artık kalan P_1FT alanı ise tüketici rantını gösterir.

İç fiyatların OP_2 'ye çıkmasından sonra sağlanan toplam tüketici rantı P_2FN düzeyine düşmüştür. Diğer bir deyişle tüketici rantı P_1P_2NR kadar azalmıştır. Ancak, bu miktar faydanın P_1P_2NU kadar kısmından karşılığı olan ödeme yapılarak yine yararlanılmaktadır. Dolayısıyla bu bir rant azalması olsa da fayda kaybı sayılmaz. Oysa UNS üçgen alanı kadar olan fayda ise şimdi tamamen yok olmuştur.

Üretici rantı, üreticilerin belli miktar malın satışından elde ettikleri gelir ile o miktar üretimin yapılabilmesi için zorunlu olan maliyet arasında kalan pozitif farkı ifade eder. Grafiğe göre, serbest ticaret koşulları altında üretilen miktar OK olup, P_1 fiyatından elde edilen satış geliri OP_1LK 'dir. Bu miktarın $OHLK$ kadar zorunlu olarak yapılması gereken toplam üretim maliyetidir; bunun üzerinde tüketicilerin elde ettikleri HP_1L miktar gelir ise üretici rantını oluşturur.

Gümrük satış fiyatının OP_2 'ye çıkmasından sonraki duruma göre düşünüldüğünde ise, toplam ödemeler OP_2MS tutarındadır; bunun $OHMS$ kadar üretim maliyetlerini karşıladığından kalan HP_2M miktarı üretici rantını oluşturmaktadır. Demek oluyor ki, gümrük vergisi dolayısıyla üretici rantı P_1P_2ML miktarında artmış olmaktadır.

C. Makro Ekonomik Etkiler (Genel Denge Yaklaşımı):

Bu etkilerden birisi dış ödemeler bilançosu üzerinde görülür. Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtladığı ölçüde, ülkenin döviz giderlerinden tasarruf sağlar, yani dış ödemeler açığını kapayıcı etki yapar. Ancak, ticaret ortağı durumundaki ülkelerin buna karşı misillemede bulunmaları, ilk tarife koyan ülkenin sağlayacağı yararları engeller.

Gümrük tarifeleri toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırarak, korunan endüstriden başlamak üzere toplam hasılayı, dolayısıyla milli geliri artırır. Milli gelirdeki artış aynı zamanda genel çalışma düzeyinin yükselmesi yani işsizlik oranının azalması sonucunu doğurur. Ancak milli gelir ve çalışma düzeyinin artması için de karşı tarafın misillemede bulunması gerekir.

Diğer bir etki ise, gümrük tarifelerinin, ticaret hadlerini tarife koyan ülke lehine değiştirmesidir. Ancak aşağıda göreceğimiz gibi, bunun için karşı ülkelerin misilleme yapmaması yanında tarife koyanın

büyük bir ülke olması da gerekir. Ayrıca gerek ihracatçı, gerekse ithalatçı ülkedeki arz ve talep esnekliklerinin değerleri de yeterli bir büyüklükte olmalıdır.

Stolper-Samuelson teoreminden hatırlanacağı gibi, serbest ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün milli gelirdeki payını, gümrük tarifeleri veya koruyuculuk ise tersine, kıt faktörün milli gelirden aldığı payı yükseltici etki doğurur.

Bazı ülkelerde dış ticaret politikası ile güdülen amaçlardan birisi de yoksul kesimlere gelir aktarımında bulunmak amacıyla zengin sınıfların vergilendirilmesidir. Bunu sağlamak için, örneğin lüks malların ithalinden yüksek gümrük tarifesi almak ve zorunlu tüketim mallarının ihracını vergilendirmek gibi bir yola gidilir.

Ancak bu yönde uygulanacak bir ticaret politikası, sakıncalarını da birlikte getirir. Lüks mallara uygulanan yüksek tarifeler, bunların yurtiçi fiyatlarını yükseltip kaynakların bu alanlara yönelmesine, dolayısıyla söz konusu malların üretiminin artmasına da neden olur. Diğer yandan, zorunlu tüketim mallarının fiyatları düşer ve o nedenle bu malların üretimi de caydırılmış olur.

Bütün vergilerde bir gelir transferi söz konusu olur. Vergiyi ödeyenlerin gelirlerinde bir düşme, hükümetin sağladığı karşılıksız hizmetlerden yararlananların gelirlerinde ise bir artma ortaya çıkar. Hükümetlerin gümrük tarifelerini gelirin yeniden dağılımını sağlama aracı olarak kullanmak istemelerinde bazı özel nedenler söz konusudur. Bunların başlıcası, bu politikadan zarara uğrayanların açıkça bunun farkında olmamalarıdır.

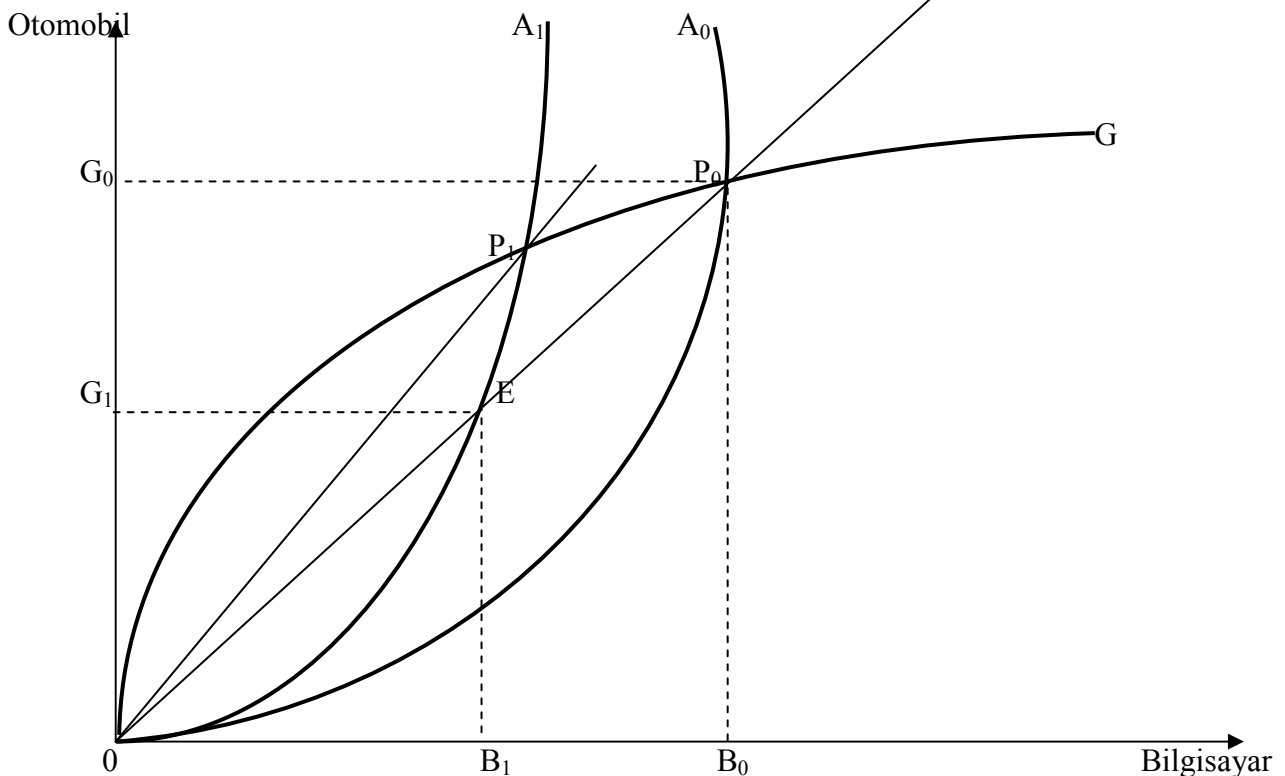
IV. Ticaret Hadleri ve Optimum Gümrük Tarifesi:

Ülkelerde tarife artışları genel olarak ticaret hadlerinin ülke lehine değişmesine yol açar.

a. Ticaret Hadleri Etkisi:

Gümrük tarifelerinin ticaret hadleri etkisini göstermek için yeniden, önceki bölümlerde incelemiş olduğumuz teklif eğrilerini kullanacağız. Ülkeler ABD ve Almanya, mallar da bilgisayar ve otomobil olsun. Bilgisayar ABD'nin, otomobil de Almanya'nın ihraç mallarıdır. Serbest ticaret dengesi iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği P_0 noktasında gerçekleşir. ABD Almanya'ya OB_0 miktar bilgisayar ihraç edip karşılığında bu ülkeden OG_0 miktar otomobil ithal eder. P_0 noktasından geçen OP_0 doğrusunun eğimi (OG_0/OB_0), bilgisayarın otomobil cinsinden fiyatını belirleyecektir ki, ABD'nin dış ticaret hadlerini gösterir.

Gümrük tarifesi ticaret hacmini daraltır ve bu ülkenin teklif eğrisini OA_1 biçiminde sola kaydırır. Yeni denge noktası P_1 olmuş ve ticaret hadleri OP_1 biçiminde Amerika'nın lehine değişmiştir.



— Grafik 6-3: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Hadleri -

Görüleceği gibi ABD, gümrük tarifesi koyarak dünya piyasalarındaki monopolcu-monopsoncu durumundan yararlanmış ve ticaret hadlerini yükseltmiştir. Bu ülke bilgisayar piyasasında monopolcu, otomobil piyasasında ise monopsoncu güce sahiptir. Tarife konulması ile ticaret hadlerindeki yükselmenin mekanizması ise şöyledir: Tarifeden sonra bu ülkenin ilk ticaret hadlerinden yapmak istediği ticaret hacmi OP_0 dan OE ye düşmektedir. Diğer bir deyişle, ABD'nin bilgisayar ihracat arzı B_0B_1 kadar, otomobil ithalatı talebi de G_0G_1 kadar azalmaktadır. Böylece dünya piyasalarında ortaya çıkan bilgisayar kıtlığı ve otomobil bolluğu, grafikte OP_1 in OP_0 a göre daha dik olmasından da anlaşılacağı gibi, bilgisayarın göreceli fiyatını yükseltmektedir.

b. Optimum Gümrük Tarifesi:

Burada söz konusu olan, büyük bir ülkenin "optimum" diye nitelendirilen bir tarife koyarak serbest ticarete göre refah düzeyini nasıl en yüksek düzeye çıkartılabileceğidir.

Büyük bir ülkenin gümrük tarifesi koyması ülke refahı açısından birbirine ters etki doğurur: Ticaret hadlerinde iyileşme ve ticaret hacminde daralma. Bunlardan birincisi refahı olumlu, ikincisi ise olumsuz etkiler. O halde optimum tarife, ticaret hacmindeki daralmanın olumsuz etkilerine karşılık, ticaret hadlerindeki iyileşmeden doğan net refah artışlarını maksimum yapan bir gümrük tarifesi oranıdır.

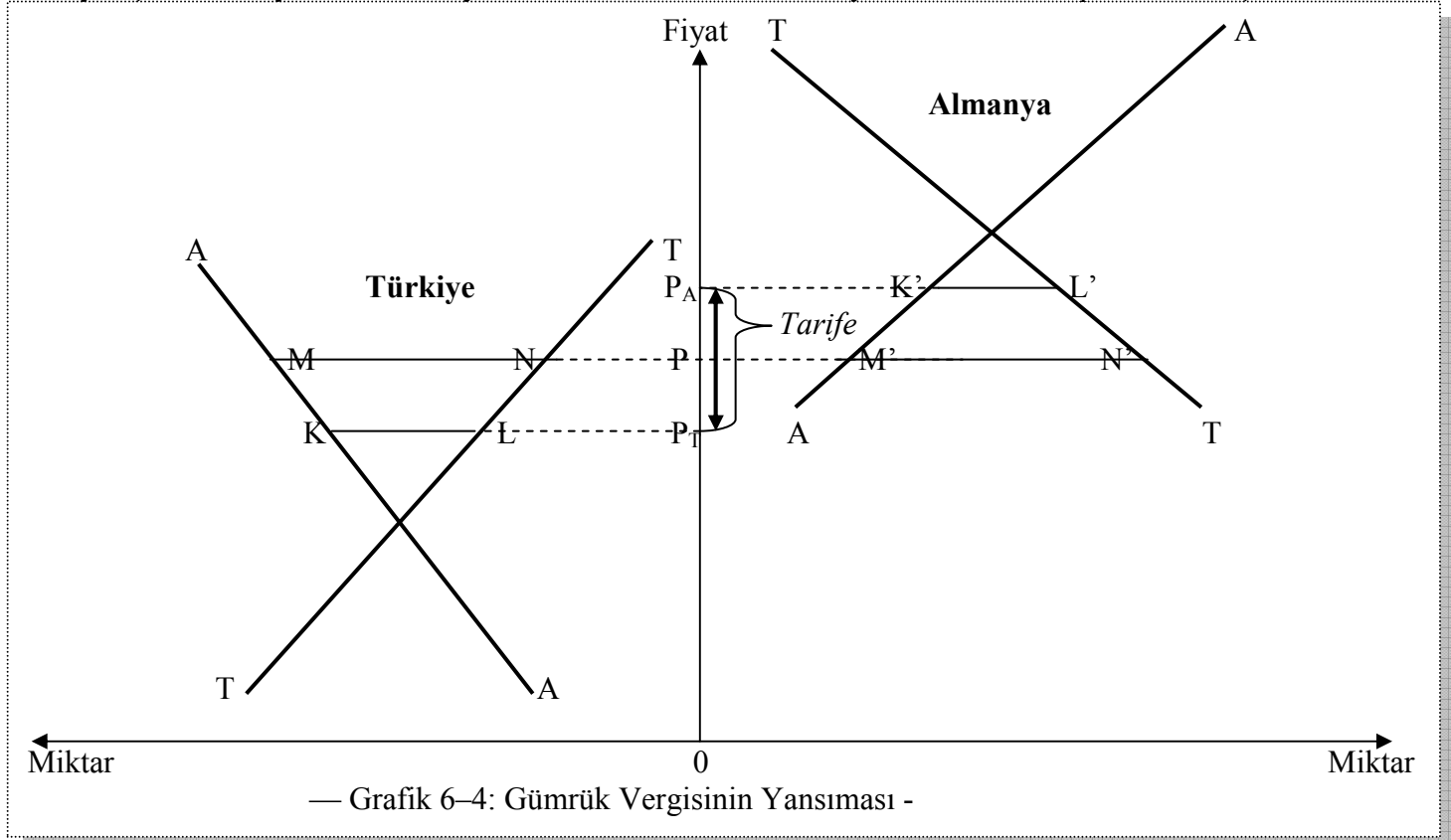
V. Gümrük Vergilerinin Yansıması Sorunu:

İthalatçı, ithal ettiği malın sınırdan geçişi sırasında gümrük vergisini öder, sonra da bu vergiyi kısmen veya tamamen malın fiyatına ekleyerek içerdeki nihai tüketicilere yansıtır. Bazen ithalatçının gümrük vergisi koyması, ithalatçıyı fiyatları kırmaya zorlayarak vergi yükünün yabancılar tarafından taşınmasına yol açabilir.

Türkiye ile Almanya arasında fındık ticaretini ele alarak bunu bir örnek yardımıyla açıklayalım: Almanya'nın fındık ithalatı üzerine tarife koyması, bu ülkede fındık tüketimini azaltır. Eğer Türkiye, elindeki malı satacak başka piyasalar bulabiliyorsa, Almanya'nın ithalatını kısması önemli bir sorun doğurmaz. Fakat eğer, gerçekte olduğu gibi, söz konusu ülke önemli bir alıcı durumunda ise Türkiye güç durumda kalacak ve yüksek bir olasılıkla ihracat fiyatlarını kırmak yoluna gidecektir. Böylece gümrük vergisi, ticaret hadlerini Almanya'nın lehine, Türkiye'nin aleyhine değiştirmiş olacaktır.

Vergi yükünün dağılışı bakımından durum şöyledir: Türkiye, ihracat fiyatını gümrük vergisi oranında indirirse, Almanya'nın ithalat fiyatlarında (gümrük vergili) hiçbir değişme olmayacak, yani gümrük vergisinin yükünü tümüyle Türkiye üstlenmiş olacaktır. Tersine, dış satım fiyatları bundan daha düşük oranlarda indirilirse, Türkiye vergi yükünün daha ufak bir payını yüklenmiş olur.

Gümrük tarifesi konulmadan önce, iki ülkede fındık fiyatları aynı düzeyde olup (taşıma giderleri sıfır) OP ye eşittir. OP fiyatından Türkiye'deki MN arz fazlası Almanya'daki $M'N'$ talep fazlasına eşitlenmektedir.



Almanya, fındık ithalatına kilogram başına $P_A P_T$ tutarında bir vergi koyunca, fiyatlar bu ülkede P_A ya yükselecek, Türkiye’de ise P_T ye düşecektir. Böylece gümrük vergisinin PP_A kısmını Almanya, PP_T kısmını da Türkiye ödemiş olur.

Vergi yükünün ülke tarafından paylaşılmasında temel koşul, alıcının büyük bir ülke olmasıdır. Bir malın başlıca tüketicisi olan ülkeler dünya ticaretindeki büyüklüklerinden ötürü, bir anlamda “monopson gücü”ne sahiptirler.

Alıcı ülkenin monopsoncu günü veri kabul edilince, gümrük yükünün paylaşılması konusu ilgili ülkelerdeki arz ve talep esnekliklerine bağlı bir sorun durumuna gelir. İhracatçı ülkenin arz ve talep esneklikleri ne derece düşükse bu ülke, verginin o kadar büyük bir payını üstlenir.

Tarifeler ithal malını, tarife koyan ülkenin iç piyasasında (ve tüm dünyada) eskisinden daha ucuz bir duruma getirebilir. Buna “Metzler paradoksu” denir.

VI. Etken Dış Koruma:

Genellikle ithal edilen nihai malların yurtiçindeki benzerlerinin (ithalata rakip mallar) üretiminde kullanılan girdiler, yani ara malları ve hammaddeler de gümrük tarifesine tabidirler. Söz gelişi, içerdeki otomobil endüstrisini korumak için ithal otomobiller üzerine tarife konulmuşken, aynı zamanda yerli otomobil üretiminde kullanılan, motor, şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların ithalinden de belirli oranlarda vergi alınır.

Dolayısıyla yerli otomobil endüstrisine sağlanan gerçek (etken) korumanın ölçüsü olarak yalnızca nihai mallar üzerindeki tarife oranını ele almak doğru değildir. Bunun için, hem nihai mal hem de onun üretiminde kullanılan girdilerin tarife oranlarını göz önünde bulundurmak gerekir. Bu iki tür tarife uygulamasına dayanarak hesaplanan gerçek koruma oranlarına “etken koruma” oranı denir. Oysa yalnız nihai mal üzerindeki oranlara “nominal tarife oranı” denmektedir.

Etken koruma, nihai mal ve girdiler üzerindeki gümrük tarifeleri sonucunda, malın yurtiçi katma değerinin ne oranda korunduğunu ifade eder. Tek bir girdi (i) kullanılması durumunda, ilgili mala (i) sağlanan etken koruma oranı (Z_j) şu formülle gösterilebilir:

$$Z_j = \frac{T_j - a_{ij} \cdot T_i}{1 - a_{ij}}$$

T_j : Nihai malı üzerindeki tarife oranı
 T_i : İ ithal girdisi üzerindeki tarife oranı
 a_{ij} : Tarife yokluğunda ithal girdinin nihai mal fiyatına oranı

Buna göre Z_j oranı, T_j ile doğru ve T_i ile ters orantılıdır. Yani, etken koruma, nihai mal üzerindeki tarife oranı ile doğru, fakat girdiler üzerindeki tarife oranı ile ters orantılı bir ilişki içindedir.

Girdilerin nihai mal içindeki payı sabit kalırken, bir mal üzerindeki tarifeler ne kadar yükseltilir ve girdilere uygulanan tarifeler ne kadar azaltılırsa, söz konusu mal o derece yüksek bir etken korunma oranından yararlandırılmış olur. Bunun tersine, nihai mal üzerindeki tarife oranı sabitken, girdilerin tarife oranları ne ölçüde yükseltilirse, bu malın yurtiçi katma değeri o ölçüde düşer. Yani söz konusu malın üretimi korunmayıp gerçekte cezalandırılmış olur. Bu duruma “negatif dış koruma” adı verilir.

Gelişmiş ülkelerdeki korumacılığın yapısı etken koruma oranı ile açıklanabilir. Şöyle ki, bu ülkelere genellikle en düşük tarifeleri hammaddeler üzerine koyar, hatta bu malları gümrüksüz olarak ithal ederler. Yarı işlenmiş mallara uygulanan tarife oranları biraz daha yüksek, tam işlenmiş mallar (özellikle emek yoğun olanlar) üzerindeki tarifeler ise göreceli olarak en yüksek düzeydedir. Böyle bir tarife yapısı, işleme aşamalarına göre tarifelerinin kademeleşmesini yansıtır.

Etken koruma oranı açısından böyle bir tarife yapısı, sanayi ürünlerinde işleme derecesi artınca gerçek korumanın yükseldiğini gösterir. Bu da söz konusu piyasalara sanayi ürünü ihraç etmeye çalışan az gelişmiş ülkelerin, önlerindeki engellerin görüldüğünden daha da büyük olması demektir. Diğer bir deyişle, tarife yapısındaki bu kademelendirme, az gelişmiş ülkelerin işlenmiş sanayi ürünü ihracını caydırmakta ve onları hammadde veya yarı işlenmiş ürün ihracatçısı olarak kalmaya zorlamaktadır.

Eğer girdiler üzerindeki tarifeler nihai mal üzerindikilerden daha yüksek oranlarda arttırılırsa o taktirde, nihai malın yurtiçi üretimi gerçekte “negatif koruma” ile karşı karşıya bırakılmış olur. Yani bu durumda, işlenmiş mal korunmayıp tarifeler yoluyla adeta cezalandırılmış olmaktadır.

VII. Özel Dış Ticaret Rejimleri:

Başlıca özel gümrük rejimleri, geçici kabul, serbest bölgeler, antrepo, transit taşımacılık ile sınır ve kıyı ticaretinden oluşur.

1. Geçici İthal ve Geçici İhraç:

İlerde tekrar yurtdışına çıkartılmak üzere ülkeye giren mallara uygulanabilen bir rejim, geçici kabul veya geçici ithal rejimidir. Be rejim altında mallardan bir gümrük vergisi de alınmaz. Adı geçen rejimin tersi ise geçici ihraç rejimidir. Burada da dışarıya ihraç olunan malların bir süre sonra tekrar ülkeye geri getirilmesi söz konusudur.

Geçici kabul rejiminin bir benzeri ise geri ödeme sistemidir. Burada tekrar yurtdışına çıkartılmak kaydıyla ithal olunan mallara, ülkeye girişleri sırasında normal gümrük tarifeleri uygulanır. Daha sonra bu vergi ve resimler söz konusu malların ihracı sırasında geri ödenir.

2. Serbest Bölgeler:

Serbest bölgeler, ülkenin siyasal sınırları içinde bulunmakla birlikte gümrük hattının dışında sayılan ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir.

Serbest bölgeler, yürütülen ekonomik faaliyetlerin ana niteliğine göre “serbest ticaret bölgeleri” veya “serbest üretim bölgeleri” biçiminde olabilirler. Birincisi daha çok ticaret amaçlıdır; buralarda stoklanan veya bekletilen mallar daha sonra alıcı ülkelere gönderilir.

Serbest üretim bölgeleri ise genellikle hafif sanayi mallarının üretim veya montajının yapıldığı yerlerdir. Temel amaç vergi ve öteki kısıtlamalara konu olmadan bu bölgelerde üretimin çekiciliğini artırmak ve ülke ihracatını geliştirmektir.

Serbest bölgelerin bir diğer şekli de “serbest limanlar”dır. Buralarda da normal gümrük rejimleri uygulanmaz.

Özet olarak belirtmek gerekirse, serbest bölgeler şu gibi amaçlar için kurulurlar: Ülkenin ihracata dönük üretim ve yatırımlarını artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişlerini hızlandırmak, sanayicinin ihraç duyduğu bazı hammadde ve ara malları kolayca, istenen miktarda ve zaman kaybı olmadan sağlamak, yeni istihdam yaratmak, döviz girdilerini artırmak, dış finansman olanaklarından daha fazla yararlanmak vs.

İlk serbest bölgeler ülkemizde Mersin ve Antalya serbest bölgeleridir.

Dünyada ilk kez serbest bölge statüsünde borsa işlemleri yapacak olan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Uluslararası Menkul Kıymetler Serbest Bölgesi 1997 yılında faaliyete geçirilmiştir. Bunun kuruluş amacı, yerli ve yabancı menkullerin ihraç ve ikinci el işlemlerinin yapıldığı, kur ve vergi riski bulunmayan, böylece yabancı yatırımcıların katılımlarının özendirildiği bir piyasa oluşturmaktır.

3. Antrepolar:

Antrepolar, yabancı malların tarife ödenmeden gümrük makamlarının denetimi altında uzunca bir süre muhafaza edilmesine yarayan kapalı alanlardır. Doğrudan gümrük idareleri tarafından işletilirse, “gerçek antrepo”, özel kişiler tarafından işletilirse de “fiktif antrepo” adını alırlar. Antrepoda saklanmak üzere ülkeye giren mallardan da bir gümrük vergisi alınmaz. Ancak söz konusu mallar daha sonra ev sahibi ülke tarafından ithal edilirse normal gümrük rejimi uygulanır.

Serbest bölgeler deniz ticareti, antrepolar ise karayolu ticareti bakımından önem taşıyan uygulamalardır.

4. Transit Taşımacılık:

Transit taşıma, bir ülkeden diğerine gönderilen malların yol üzerinde üçüncü ülke sınırları arasından geçmesidir. Günümüzde transit taşımacılıkta ana ilke geçiş serbestisidir. Oysa geçmişte, transit taşınan eşyadan da gümrük vergisi alınır. Transit taşımacılığı düzenleyen çok yanlı anlaşmaların başında 1959 tarihinde Cenevre’de imzalanan TIR sözleşmesi gelir. Buna göre, transit mallar hiçbir vergi, resim ve harç ödenmeden üçüncü ülke sınırları arasından taşınırlar.

Serbest bölgelerden gerçekleştirilen ihracat da bir tür transit ihracat sayılır. Bunun gibi, serbest bölgelerden veya antrepolardan içinde yer aldıkları ülkeye yapılan ithalat da transit ticaret kapsamına girmektedir.

5. Sınır ve Kıyı Ticareti:

Ülkenin ortak kara ve deniz sınırı olan devletlerle yaptığı, genellikle özel bir rejime tabi olan bir ticaret şeklidir. Komşu ülkeler arasında varılan karşılıklı anlaşmalarla düzenlenir.

6. Bedelsiz İthalat:

Ülkemizde de uygulanan bedelsiz ithalat rejimi, genellikle ticari bir nitelik taşımaz. Örneğin yurtdışında çalışan Türk işçilerin veya kamu görevlilerinin buradaki kazançlarıyla satın aldıkları mesleki araç, gereç veya kişisel malların (naklihaneye), gümrüksüz veya gümrüklü olarak ülkeye ithaline olanak veren özel bir ithal rejimidir.

VIII. Türkiye’de Gümrük Vergileri:

Türkiye Cumhuriyeti’nde gümrük tarifeleri ilk kez 1929’da bağımsız olarak yükseltilmiştir. Bu ilk tarifeler spesifik esasa dayanıyordu.

Armonize Sistem Nomenklatürü adı verilen sistem Türkiye’de 1 Ocak 1996’da AB ile gümrük birliğinin oluşturulmasıyla uygulanmaya başlamıştır.

Türkiye’de 474 sayılı yasada ilke olarak advalorem sistem benimsenmiştir.

1) Türk Ekonomisinin Dışa Açılması:

24 Ocak 1980 kararları, Türk ekonomisinde yapısal bir değişikliğin başlangıcını temsil eder. Bu politikalar çerçevesinde yoğun korumacılığa dayanan ithal ikamesi stratejisi, yerini ihracata dönük politikalara bıraktı. Gümrük vergi oranları da büyük ölçüde indirildi.

1983 yılından itibaren ithalatı serbestleştirme çabalarının bir devamı olarak fon uygulamasına geçildi. Böylece, önceleri izne bağlı maddeler listesinde yer alan birçok malın ithalatı, Toplu Konut Fonu kesintisi ödenmesi koşulu ile serbest bırakıldı.

AB ile kurulacak gümrük birliğinin de bir gereği olarak 1993 yılı başında çok sayıdaki bu vergi ve fonlar kaldırıldı ve bunun yerine ithalatta “tek vergi” sistemine geçildi.

2) Gümrük Birliği Dönemi:

Türkiye ile AB arasında, 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği kurulmuştur. Gümrük birliği ile sanayi malları ithalatında AB ülkelerine karşı gümrük tarifeleri sıfırlandı ve üçüncü ülkelere karşı ise bazı ürünler dışında AB’nin ortak gümrük tarifesi uygulamaya konuldu.

ÖZET:

- ◆ *Devletin dış ticaret müdahale araçları arasında en eskisi gümrük tarifeleridir. Bu ise söz konusu vergilerin hazine için oldukça kolay tahsil edilebilen bir gelir kaynağı oluşuyla ilgilidir. Ancak giderek tarifelerin koruma amacı ön plana çıkmıştır.*
- ◆ *Gümrük tarifelerinin mikro ekonomik anlamdaki dört etkisi şunlardır: Üretim, tüketim, gelir dağılımı ve gelir etkileri. Tarifelerin ayrıca belirli koşullar altında toplum açısından doğurduğu üretim ve tüketim kayıpları vardır. Makro düzeyde, tarifeler dış ödeme açıklarını giderici, gelir ve istihdamı yükseltici etkiler doğurur, dış ticaret hadlerini ülke lehine çevirebilirler. Ancak bu etkilerin ortaya çıkması belirli koşulları gerektirir.*
- ◆ *Tarifelerin ne oranda gerçek koruma sağladığı etken koruma oranına bağlıdır. Etken koruma nihai mal üzerindeki tarife oranı ile doğru, girdiler üzerindeki tarife ile ters orantılıdır.*
- ◆ *1 Ocak 1996 tarihinde Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği oluşturulmuştur. Böylece sanayi malları üzerinde tarifeler karşılıklı olarak sıfırlanmış ve Türkiye, üçüncü ülkelere karşı AB’nin ortak gümrük tarifesini uygulamaya koymuştur. Birlikte, Türkiye-AB ilişkilerinin nihai amacı Türkiye’nin uzun vadede birliğe tam üye olarak katılmasıdır.*
- ◆ *Bir ülkede uygulanan normal dış ticaret rejiminin dışında belirli amaçlarla oluşturulan özel dış ticaret rejimleri bulunabilir. Bunların başlıcaları, geçici kabul ve geçici ihraç rejimi, serbest bölgeler, antrepolar, transit taşımacılık, sınır ve kıyı ticareti ile bedelsiz ithalattır.*
- ◆ *Az gelişmiş ülkelerde serbest bölgeler döviz kazandırma, istihdam yaratma, yabancı sermaye yatırımlarını özendirme ve böylece de topyekûn olarak sanayileşmeyi hızlandırıcı etkiler doğurmaları dolayısıyla yaygınlık kazanmışlardır.*

Tarife Dışı Ticaret Politikası Araçları:

Tarife dışı araçların çoğu ithalatın kısıtlanmasına yöneliktir. Fakat bir kısmı da ihracatın özendirilmesi ve hatta caydırılması amacıyla konulmuş olabilir. O halde, genel bir tanımlama ile tarife dışı araçlar kavramı, gümrük tarifelerinden ayrı olarak, uluslararası mal ve hizmet akımlarının normal gelişme seyrini etkileyen her türlü politika ve uygulamaları ifade etmektedir.

Zamanla özellikle GATT çerçevesinde yürütülen görüşmeler sonucunda gümrük tarifeleri azar azar indirilirken dış ticareti kısıtlamaya yönelik tarife dışı araçların yaygınlaştırılması, dünya ticaretinde saydamlığın kaybolmasına yol açmıştır.

Tarife dışı araçların bir bölümü özellikle 1973'lerden sonra sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan yeni koruyuculuk akımları çerçevesinde yoğun olarak uygulanmıştır. Görünmez engellerin ve sübvansiyonların kaldırılması ilk kez GATT'ın Uruguay görüşmelerinde tartışılmış ve bu konuda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmıştır.

I. Miktar Kısıtlamaları:

Bunlar gümrük tarifelerinden farklı olarak ithalat hacmini dolaysız biçimde sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları arasında ithalat kotaları ve ithalat yasakları önemli bir yer tutmaktadır.

1. İthalat Kotaları:

Hükümetlerin ithal edilecek mal hacmi üzerine fiziki miktar veya değer olarak koyduğu sınırlandırmalara "kota" adı verilir. Kotalar, belirli sürelerle düzenlenirler.

İthalat kotaları yurtiçi sanayi ve tarım kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Sanayileşmiş ülkelerde daha çok tarım kesimini korumak için kullanılmıştır. Fakat kotaları asıl uygulayan az gelişmiş ülkeler olmuştur. Bu ülkeler özellikle ithalatı ikame edici sanayileşme politikalarının bir aracı olarak kotaları yaygın biçimde uygulamışlardır.

Kotaların türüne bakıldığında, bazılarında ilgili hükümet kuruluşu mal hacmini belirlemekle yetinir, ayrıca ithalatın hangi ülkeden ve kimler tarafından yapılacağına müdahalede bulunmaz. Bunlara "global kota" adı verilir. Global kotalar önemli uygulama güçlükleri doğurabilirler. Şöyle ki, denetim sağlamak için çeşitli sınır kapılarından ülkeye her an ne miktar mal girdiğini sürekli izlemek ve kota dolunca da ithalatı durdurmak gerekir. Siparişin verilmesiyle malın ülkeye gelmesi arasında bir zaman geçmesi sorunu daha da güçleştirir. Sonra, kotalar acele edenin elinde kaldığından ilan edildikten kısa bir süre sonra kota tükenebilir ve dolayısıyla süre sonlarına doğru mal ithal etme olanağı kalmaz.

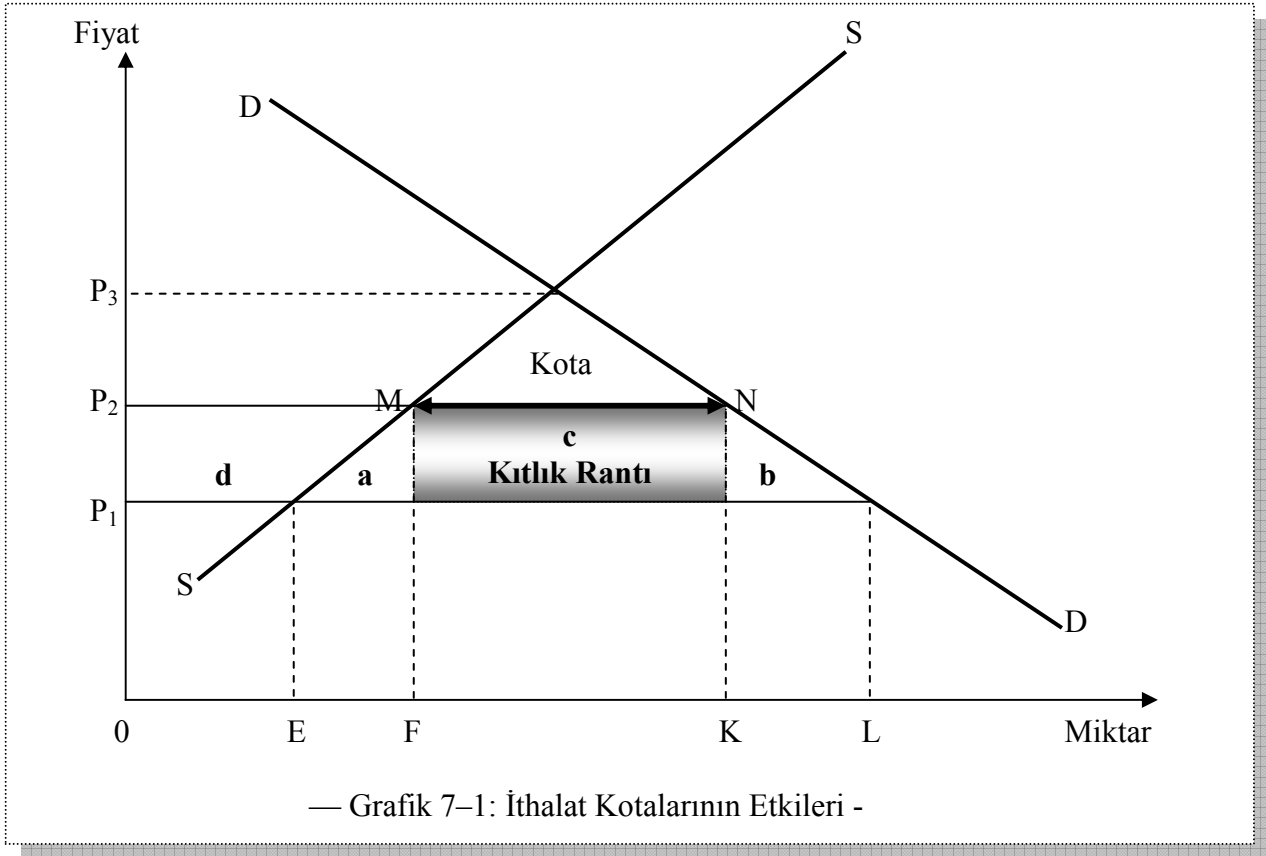
Bu sakıncaları önlemek için kotalar özel ithalatçılar arasında belirli kıstaslara göre dağıtılabılır. Bu tip kotalara "tahsisli ithal kotası" denir. Tahsisli kotaların uygulanışını kolaylaştırmak için lisans sistemine başvurulur. Bu sistemde lisans, kotaya tabi mallardan belirli miktar ithal edebilmek için ithalatçıya verilen özel bir izin belgesidir, bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilir.

Diğer bir kota türü de "gümrük tarife kotaları"dır. Bunlar kotaların yumuşatılmış bir şeklidir. Burada ikili tarife sistemi uygulanır. Şöyle ki, belirli bir ithalat miktarına kadar mallar normal gümrük vergisi ödenerek ithal olunur, bu miktar dolunca da tarifeler yükseltilir. Genellikle normal vergiye tabi olan kotalar, toplumun zorunlu ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Bu sınırdan sonra ithalat kapasitesi ancak örneğin lüks tüketim için yüksek fiyat ödemeye razı olanlara açık tutulur.

a. İthal Kotalarının Ekonomik Etkileri:

Kotaların ilk etkisi, ithal mallarının yurtiçinde arzını kısırarak fiyatlarını yükseltmektir. Fiyat artışları ise diğer yandan gümrük tarifelerine benzer etkiler doğurur.

Şimdi hükümet yetkililerinin aşağıda grafiği verilen mal üzerine MN miktarında bir kota koyduklarını kabul edelim. İthalatın daraltılması (EL den FK ye) fiyatların P_2 ye yükselmesine neden olacaktır. Dolayısıyla konulmuş bulunan MN miktar kota, değer olarak P_1P_2 oranında bir gümrük vergisinin karşılığı olmaktadır. O bakımdan bu miktar kotanın yol açtığı üretim, tüketim ve gelir dağılımı etkileri P_1P_2 miktarındaki bir gümrük vergisinin doğuracağı etkilerin bir benzeri olacaktır. Şöyle ki, yurtiçi üretim OE den OF ye yükselir (üretim etkisi). Tüketim ise OL den OK ye düşer (tüketim etkisi), (a) üçgen alanı toplumun üretim kaybını, (b) üçgeni de toplumun tüketim kayıplarını ifade eder. Gelir dağılımı etkisi ise (d) yamuk alanıyla gösterilmiştir.



Kotalarda c alanı gümrük vergileri gibi, bütçe gelirlerini göstermez. Kotalar, yabancı malın arzını kısıtlayarak o malın ithalatçı ülkedeki fiyatını, talep esnekliğine göre ithalat fiyatının (serbest dünya fiyatı+taşıma giderleri+gümrük vergisi) üzerinde aşırı biçimde yükseltilebilir. İthal mallarının kıtlığından ortaya çıkan bu kota kârlarına “kıtlık rantı” adı verilir.

Eğer kota yerine onunla eşdeğerde bir gümrük tarifesi konulmuş olsaydı, kıtlık rantı vergi geliri şeklinde hazineye giderdi. Fakat çoğunlukla ithalatçılar kotaya tabi malları düşük dünya fiyatından alıp içerdeki yüksek fiyatlardan satarak kıtlık rantını ceplerine indirirler (normal gümrük vergisi ödenmiş olmasına karşın).

Diğer bir yol da hükümetin “açık artırma” ile lisansları en yüksek fiyat öneren ithalatçılara satmasıdır. Bu durumda kıtlık rantı gümrük vergilerinde olduğu gibi devlet hazinesine gider. Fakat gerek uygulamayla ilgili sorunlar, gerek ithalatçıların politik baskıları, hükümetlerin bu yöntemle başvurmalarını güçleştirmektedir.

Uygulamada en yaygın olan durum, kota kârlarından ithalatçıların yararlanmalarıdır. Bunun tersi bir uygulama Türkiye’nin geçmişte Sosyalist ülkelerle kliring esasına göre yürüttüğü ticarete görülmüştür.

b. Gümrük Tarifeleri ile İthalat Kotalarının Karşılaştırılması:

Kotaların ve genel olarak miktar kısıtlamalarının, dış ticaret akımları üzerindeki etkileri fiyat mekanizmasının işleyişiyle ortaya çıkmaz. Bu uygulamalarla fiyat mekanizmasının yerine hükümetlerin kararları geçmiş olmaktadır. Bu da yanlış bir idari karar alınması durumunda ortaya çıkacak toplumsal maliyetin o denli yüksek olması sonucunu doğurur.

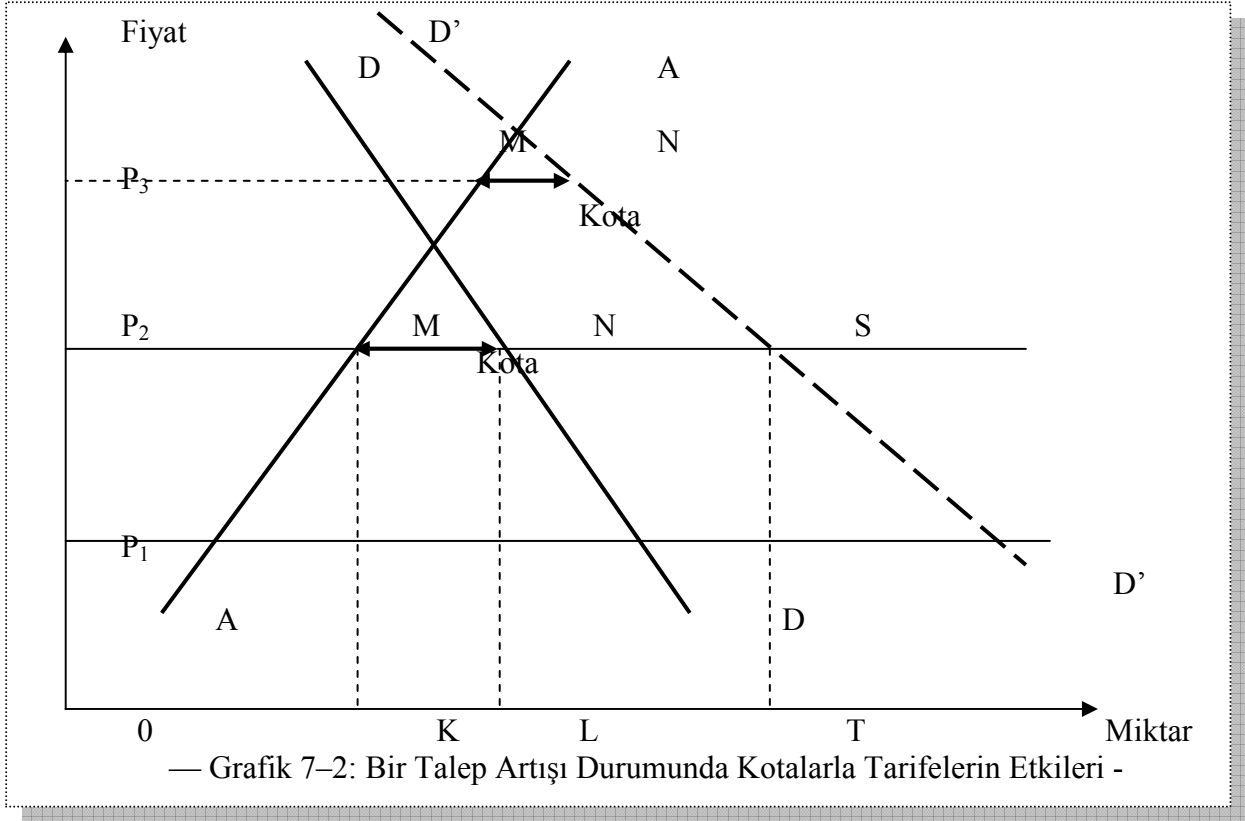
Kotalar tarifelere göre çok daha katı uygulamalardır. Kotaya tabi mala karşı yüksek bir yurtiçi talep bulursa da bu malın ithalatını izin verilen sınırın ötesinde artırma olanağı yoktur (gümrük tarife kotaları hariç). Oysa gümrük tarifeleri durumunda, yüksek fiyatlardan da olsa ilgili yabancı mal talep edildiği sürece bu malın dışarıdan yapılacak ithalatla karşılanma olanağı vardır.

Kotaya tabi bir malın talebi resmi ithalat kanallarından karşılanamayınca bu talebin yasal olmayan yollardan karşılanması için kapı açılmış olur. Bu da yabancı mal kaçakçılığı ve karaborsacılığın özendirilmesi demektir.

Aslında tarifelerin iç fiyatları, dış fiyatlara göre aşırı derecede yükselttiği durumlarda (tarife oranlarının yüksek olması) gümrük tarifeleri de mal kaçakçılığı yönünde bir özendirici doğurmuş olur. Ama iç

talep artışları hiç değilse yüksek fiyatlardan karşılanabildiği için bu eğilim kotalardaki kadar yoğun olmayacaktır.

Diğer bir fark da ithal edilen malın yurtiçi fiyat artışlarıyla ilgilidir. Taşıma giderleri dikkate alınmadığında, gümrük tarifeleri durumunda malın iç piyasadaki satış fiyatı dış piyasa fiyatı ile gümrük tarifesi toplamından yüksek değildir. Daha yüksek fiyatlardan satış durumunda mal dışarıdan edilir. Oysa kotalarda iç satış fiyatının üst sınırı belirli değildir; bu iç talep esnekliğine bağlıdır. İç piyasada bir talep artışı durumunda da fiyat malın talep esnekliğine bağlı olarak aşırı biçimde yükselebilir. Bu da kotaların toplumsal maliyetinin o derece yüksek olması sonucunu doğurur.



Ayrıca kotalarda saydamlık yoktur. İhracatçı, malı yabancı ülkenin giriş kapılarına ulaşınca kadar ne gibi engellerle karşılaşacağı konusunda tam bir bilgi sahibi değildir. Dolayısıyla daima bir belirsizlik vardır, bu da ticareti caydırıcı yönde etkilerdir.

Bunlardan başka, kotaların belirlenmesi, uygulanması ve denetimi yoğun bir bürokratik faaliyeti gerektirir ki bu da bir reel kaynak israfı demektir.

Diğer bir fark da şu noktadadır: kotadan pay almak, hele bu mal iç piyasada yoğun biçimde talep edilen türden bir mal ise, önemli bir ayrıcalık doğurur. İthal edilen madde ister üretimde kullanılsın, ister iç piyasada satılsın, önemli bir rant geliri sağlar.

Bu ve benzeri sakıncalardan dolayı, sanayi ürünleri üzerine ithal kotaları konulması GATT ilkeleriyle bağdaşmaz. Korumacılığın zorunlu olduğu durumlarda GATT'ın tercihi, gümrük vergilerinden yanadır. Ancak az gelişmiş ülkelere kalkınma amacıyla, gelişmiş ülkelere de sermaye çıkışını önleme gibi özel amaçlar için kota izni verilmiştir.

Yukarıda değinilen sakıncalarına karşın, kotaların tarifelerden üstün olduğu bazı yönleri de vardır. Örneğin belli durumlarda tarifeler ithalatı kısıtlamada etkili değildir.

Ayrıca kotaların uygulandığı durumda ithalatın ne miktar kısıtlanacağı konusunda bir belirsizlik yoktur. Oysa tarifelerin ithalatı kısıtıcı etkisi tam olarak belirli değildir. Bunun bir nedeni ithalatı kısıtlanacak malın yurtiçi talep ve arz esnekliklerinin genellikle bilinmemesi, dolayısıyla ithalatı belli miktarla sınırlandırmak için gerekli tarife oranının tahmin edilememesidir. Ayrıca konulan bir tarife karşısında dışarıdaki ihracatçı fiyatı düşürerek tarifenin bir bölümünü üstleniyorsa tarifeler yine beklendiği biçimde ithalatı kısıtıcı olmayabilir.

İthalatı sınırlandırıcı etkileri kesin olduğu için kotalar, acil dış açık sorunu ile karşılaşılacak ülkelerin başvurdukları önlemler arasında yer alır. Bu gibi durumlarda özellikle yoğun sermaye çıkışını önlemek için sermaye akımları üzerine kota konulmasına izin verilebilir.

Fakat bu olumlu yönlerine karşın, genel bir değerlendirme yapıldığında kotaların uluslararası ticaret ve mali akımlar açısından zararlı etkilerinin çok daha yüksek olduğu kabul edilmektedir.

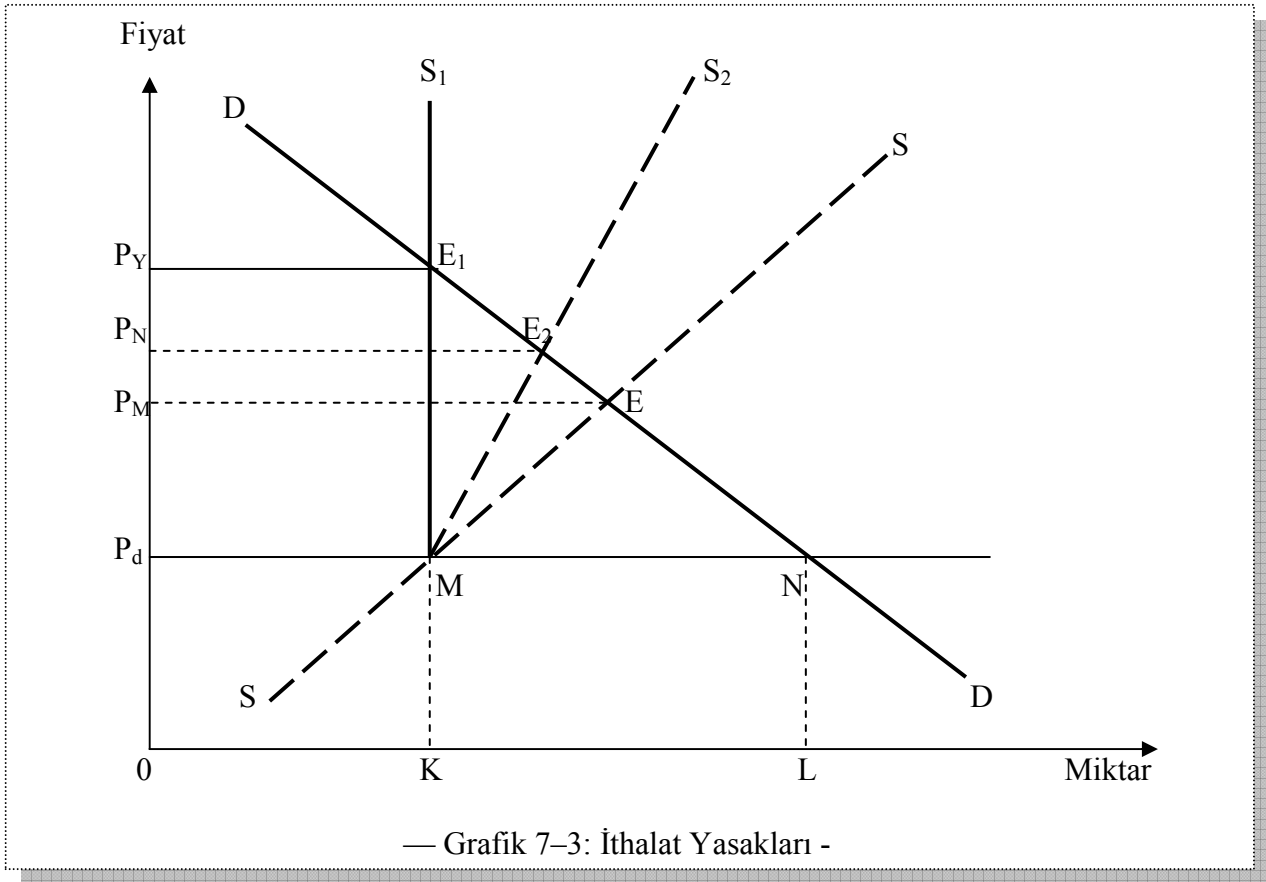
2. İthalat Yasakları:

İthalat yasakları, ithalatı kotalarla kısıtlamanın en son şeklidir. Burada yasaklanan malın ülkeye girişi tamamen önlenmektedir. İthalat yasaklarına örneğin şu gibi nedenlerle başvurulabilir:

- Ekonomi için önemsiz veya lüks sayılan malların ithaline izin verilmeyerek kıt döviz kaynaklarından tasarruf sağlanır.
- Yerli sanayi dış rekabetten tam olarak korunur.
- Dış açıkların kapatılmasına katkı sağlar.

İthalat yasaklarının konulmasında ekonomi-dış faktörler de etken olabilir.

İthalat yasaklarının doğuracağı ilk etki, ithali yasaklanan malın fiyatını, talep esnekliğine bağlı olarak hızla yükseltmesidir. Yasaklamaların etkilerini bir grafik üzerinde görebiliriz.



Bu durumda, hükümetin aldığı bir kararla ithalatı yasakladığı (ithalatın KL miktarından sıfıra düşürüldüğü) varsayılırsa malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olur. Çok kısa dönemde (piyasa dönemi) yurtiçi üretim artırılmadığından yurtiçi arz toplam üretimle sınırlı olur. Başka bir deyişle, arz eğrisi mevcut üretim hacmi olan OK düzeyinde dik bir doğru durumuna gelir, yani SS_1 olur. Zamanla üretimde artış sağlanabileceğinden orta dönemde arz eğrisinin esnekliği göreceli olarak yükselir ve eğri örneğin SS_2 olur. Uzun dönemde ise normal şekli olan SS durumuna ulaşır.

Burada ilginç olan nokta, ithalat yasaklanınca, ilk aşamada SS_1 ile DD eğrilerinin kesişme noktası olan P_Y den de görüleceği gibi, iç fiyatlar şiddetle yükselir. Oysa ithalat yasağı yerine sınırlı da olsa bir kota konulmuş olsaydı fiyatlar bu derece artmayacaktı. Uzun dönemde arz esnekliği arttıkça (arz eğrilerinin S_2 ve S_3 olacak biçimde yatıklaşması), iç fiyatların da giderek düşmesi (P_N , P_M , gibi) beklenebilir.

Türkiye’de kotalar ve ithalat yasakları yerli sanayi koruma ve dış ödeme açıklarını önleme amacıyla geçmişte yoğun olarak kullanılmışlardır. 24 Ocak kararlarından sonra başlayan dış ticareti

liberalleştirme hareketi içinde kotalara 1981 yılında son verildi. İthal yasak olan malların sayısı da giderek azaldı ve 1990 ithalat rejimi ile tamamen (kanunen ithali yasak olanlar dışında) kaldırıldı.

İthalat kotaları ve yasaklamalar aşırı koruma duvarları oluşturarak ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutladılar.

II. Kambiyo Kısıtlamaları:

Tarife dışı araçlardan bir bölümü de döviz kuru politikalarıyla ilgilidir.

1) Çoklu Kur Sistemi:

Kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde genellikle çoklu kur uygulamaları da yaygındır. Çoklu kur sistemleri çeşitli mal ve hizmetler ticaretine farklı döviz kurlarının uygulanması biçimindedir. Örneğin bazı mallara yüksek kur uygulanmakla bunların ithali engellenmiş, ihracı ise özendirilmiş olur. Kurları düşük tutulan mallarda ise bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Kuşkusuz çoklu kurlar da sabit kur sistemlerine özgü uygulamalardır.

Çoklu kur uygulamalarının en basit şekli, ikili kur sistemidir. Burada biri, düşük düzeyde tutulan resmi kur, diğeri serbest piyasada oluşan ve değeri yüksek olan serbest piyasa kuru olmak üzere iki farklı kur bulunur. İthalatta zorunlu tüketim maddeleri, hammaddeler, ara ve yatırım malları; ihracatta ise dış piyasaya sürümünde önemli bir sorunla karşılaşılmayan geleneksel tarım ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulur. Yukarıdakilerin dışında kalan tüm ithalat (örneğin lüks mallar gibi) ile ihracı özendirilmek istenen sanayi ürünleri ve genellikle sermaye işlemleri serbest yüksek piyasa kurundan işlem görürler.

Bazen ülkeler, üretiminde tekeli oldukları ve yüksek bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip buldukları ihraç mallarını da düşük resmi kur listesine koyarlar. Bunun nedeni, yabancı para cinsinden bu malların fiyatını yükselterek, ülke lehine değişen ticaret hadlerinden yararlanmaktır.

Kambiyo işlemleri konusunda uygulanan vergiler, sübvansiyonlar, yatırılan teminatlar, faiz ödemeleri ve düzensiz çapraz kurlar da fiili olarak aynı sonuçları doğurabilir.

Çoklu kur sistemleri de genellikle kambiyo denetimi, kotalar, ithal yasakları ve benzeri kısıtlama araçlarıyla bir arada uygulanır. Sözü geçen sistem, dış ticarete mallar arasında ayrımcı olduğu, malların rekabet güçlerini bozduğu için IMF tarafından kabul edilmemektedir. IMF sadece sermaye ihracını engellemek amacıyla bu yola izin verir.

2) Döviz Kontrolü:

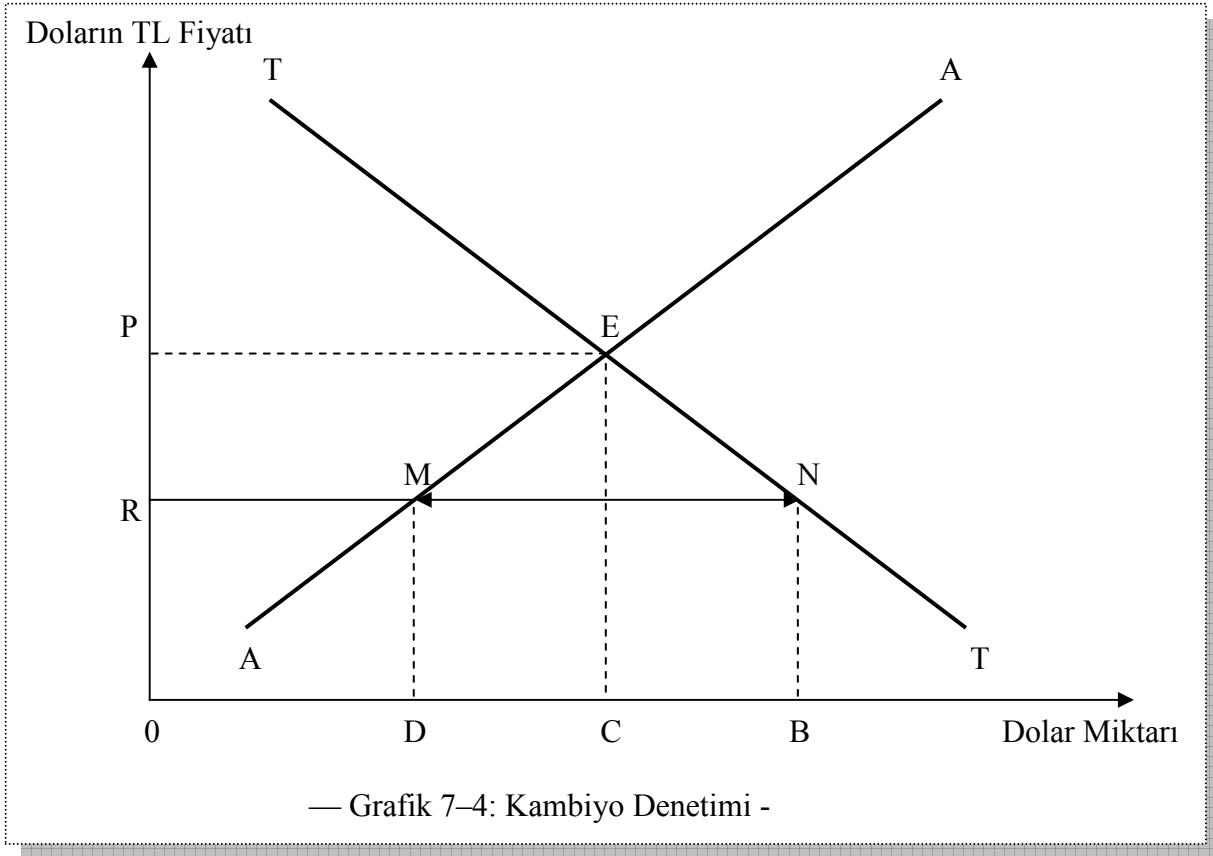
Tarife dışı araçlardan bir diğeri de döviz kontrolü veya kambiyo denetimidir. Kotalar mal akımlarını, döviz kontrolü ise döviz çıkışlarını (dolaylı olarak da döviz girişlerini) sınırlandırır.

Genel olarak dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, diğeri bir deyişle, döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine döviz kontrolü adı verilir. Hükümetler döviz alım ve satım işlemlerini yürütmek üzere genellikle merkez bankasını görevlendirirler. Dış alemden bir döviz geliri elde edenler bu dövizleri belirli bir süre içerisinde, ilgili bankaya satmak zorundadırlar. Bu şekilde biriken döviz gelirleri, çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında dağıtılırlar.

Merkez bankasından döviz satın alabilmek için önce yetkili makamlardan, bu ödeme türü ve miktarı konusunda bir izin (lisans) almak gerekir. Döviz kontrolleri genellikle sabit kur sisteminde uygulanır ve sabit kurları hükümetler belirlerler.

Hangi alanda olursa olsun resmi bir serbest döviz piyasasının oluşumuna izin verilmeyen durumlarda bu piyasanın yerini daima gayri resmi serbest piyasa adı verilen karaborsa alacaktır. Döviz alanında da durum böyledir. Resmi kurdan ortada karşılanmamış bir talep bulunduğu sürece bireyler, yasal engelleri aşip ihtiyaçlarını serbest piyasada sağlama yoluna giderler. Karaborsa bu şekilde türer.

Az gelişmiş ülkelerin kambiyo denetimine gösterdikleri büyük ilginin bir diğeri nedeni de bu önlemlerle ithalat hacminin mutlak olarak kısıtlanabilmesi ve mevcut döviz rezervlerinin çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belirli bir öncelik sırasına göre dağıtılabilmesidir.



Grafikte resmi döviz kuru OR dir. Bu kurdan döviz talebi OB, döviz arzı ise OD dir, dolayısıyla DB miktarında bir talep fazlası vardır. Hükümet yetkilileri OD döviz arzına eşit miktarda ithalat lisansı çıkartarak ithalatçılar arasında dağıtırlar. Böylece aşırı değerlenmiş resmi kurdan ancak sınırlı sayıda kimsenin talebi karşılanmış olur. Kısacası resmi döviz kurundan ortada karşılanmamış bir döviz talebi vardır. Dolayısıyla döviz kontrol sistemlerinin doğal sonucu bir döviz karaborsasının ortaya çıkmasıdır.

Bununla birlikte, kambiyo denetimi gibi araçlar yoğun müdahaleci sistemlere özgüdür. Bu sistemlerde döviz kontrolü, diğer dış ticaret kısıtlamaları ile birlikte uygulanarak ulusal ekonomi, dış piyasanın rekabetine karşı korunmaya çalışılır. Yoğun koruma duvarları ise ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlar.

III. Yeni Korumacılık:

1973 dünya enerji krizinden sonra baş gösteren “enflasyonla birlikte işsizlik” (stagflasyon) uygulamaları karşısında sanayileşmiş ülkelerde korumacılık akımları yeniden yaygınlık kazanmıştır.

Bu yeni korumacılık başta tekstil, ayakkabı, giyim, çelik vs. olmak üzere daha çok az gelişmiş ülkelerin yeni ihraç etmeğe başladıkları emek-yoğun sanayi malları üzerinde ortaya çıktı.

1. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (Kotaları):

Genellikle ithalatçı durumundaki bir sanayi ülkesi ile ihracatçı durumda ve çoğunlukla emeğe dayalı bir az gelişmiş ülke arasında varılan anlaşma sonucunda, ihracat üzerine konulan bir kota niteliğindedir. O nedenle bunlara ihracat kotaları da denir.

Aynı tip kısıtlamalar ayrıca “Pazar payı düzenleme anlaşmaları” veya “organize serbest ticaret anlaşmaları” biçiminde de adlandırılmaktadır. Tüm bu uygulamalarda amaç, yabancı ülkenin ihracatını sınırlandırarak onunla rekabet edemeyen yerli sanayicileri korumaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalat kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalatçı değil, ihracatçı yerine getirir. Burada ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Varılan anlaşma gereği örneğin Japonya AB’ye çelik veya Türkiye ABD’ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile “gönüllü” biçimde sınırlandırır. Bu tür anlaşmalara “gönüllü” ihracat kotaları denmesinin nedeni budur.

İhracat kotaları özellikle, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin imalat sanayi ürünleri ile tarım ürünleri ihracatı üzerine konulur.

Tarifelere dayalı korumacılıktan ihracat kotalarına geçilmesi, dünya ticareti üzerinde ek bazı maliyetler doğurur. Önce bunlar dünya ticaretindeki belirsizliği artırır ve “saydamlığı” bozar. Ayrıca bu kısıtlamalar tüm ihracatçı ülkelere karşı ayırım gözetmeyen biçimde uygulanmadıkları için, ülkeler arası rekabet eşitliğini ve dünya kaynak dağılımının etkinliğini de olumsuz etkiler.

Gönüllü ihracat kotaları ihracatçı ülkedeki firmaların kartelleşme eğilimlerini de artırabilir. Çünkü kotaların firmalar arasında dağılımından sonra endüstriye yeni girenlerin bu pazardan pay almaları oldukça güçleşebilir. Bu da ihracatçı ülke piyasalarında da rekabet eşitliğinin bozulması demek olur.

Uygulama açısından da gönüllü ihracat kısıtlamaları ithalat kotalarından daha az etkili olmuştur. Çünkü ihracatçı firmaların, hedef alınan dış piyasalara girme konusunda deneyebilecekleri çeşitli yollar vardır.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarına tabi geleneksel endüstrilerin başında tekstil gelir. ABD, ilk kez 1955 yılında Japonya'nın tekstil ihracatını gönüllü ihracat kotaları ile sınırlandırmıştır. Daha sonra 1962 yılında bu ülke GATT'ın gözetimi altında pamuklu dokuma üzerinde, Uzun Vadeli Pamuklu Dokuma Anlaşmasını (LTA) imzaladı. LTA 1974 yılına kadar yürürlükte kaldı ve o tarihte yerine ülke ve mal grupları yönünden daha kapsamlı olan Çok-Elyafı Anlaşması (MFA) yapıldı. ABD, AET, Kanada ve öteki sanayileşmiş ülkelerin Türkiye dahil az gelişmiş ülkeler için belirli aralıklarla belirlemiş oldukları “tekstil kotaları” vardır.

Ancak 1994 tarihinde sonuçlanan GATT'ın Uruguay anlaşmasında MFA'nın on yıllık bir süre içinde aşamalı olarak kaldırılması kabul edilmiştir.

Bu arada Türkiye'nin 1996 yılı başında yaptığı gümrük birliği anlaşması ile AB'nin Türkiye için belirlediği tekstil kotaları kaldırılmıştır. Ancak ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerin Türkiye için tekstil kotaları sürmektedir.

MFA anlaşmasının kaldırılması dünya ticaretinde gönüllü ihracat kısıtlamalarının tümüyle son bulması demek de değildir. Çünkü çelik, makine parçaları, televizyon, kaliteli çelik vs. gibi ürünler konusunda da ithalatçı ülkelerle ihracatçı ülkeler arasında imzalanan pek çok benzer anlaşma vardır.

2. Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları, idari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri:

Ülkedeki insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması hükümetlerin başta gelen görevleridir. Fakat söz konusu teknik standartlar veya idari düzenlemeler bazen gizli birer dış ticaret engeli gibi etki yapabilir; diğer bir deyişle, yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturulabilir.

Bunun gibi, iç piyasada satışa sunulacak malların imalatında kullanılan girdilerin bileşimini gösteren etiketleme zorunlulukları, paketleme ve ambalajlama koşulları ve pazarlama biçimiyle ilgili öteki kısıtlamalarda ithal edilecek mallar açısından benzer sorunlar doğurur.

Genel olarak “görünmez engeller” adı verilen bu uygulamalar pek çok ve çeşitlidir. Bazıları da geçerli bir nedene dayanmayabilir. Örneğin Japon hükümeti geçmişte aldığı bir kararla yabancı yapımı kayakların ülkeye ithalini yasaklamış; gerekçe olarak da Japonya'da karın başka ülkelere yağın kardan farklı olduğunu göstermişti.

Bunun gibi, 1960'larda ABD, şarbon hastalığı bulunduğu gerekçesiyle Arjantin'den sığır eti ithalini yasaklamışken koyun eti ithalini de aynı yasağın kapsamına aldı. Oysa adı geçen ülkede bu hastalık koyunlarda hiç görülmemişti.

Genellikle teknik standartların belirlenmesi ile birlikte, mal ve araçların bu standartlara uygunluğunu test etmek için gerekli analiz yöntemleri de gösterilir. Dolayısıyla bu amaçla görevli kuruluşlara (uluslararası gözetim şirketleri) ihraç mallarının denetiminin yaptırılıp standartlara uygunluğu kanıtlayan belgeler almak gerekir. Bu da diğer yönüyle uluslararası ticarete bürokrasinin artması demektir.

Yükleme öncesi muayeneler ve orijin kuralları da bir anlamda uluslararası mal ticaretinin akışını engelleyici etkenlerdir.

Yukarıda değinilen bu idari düzenlemelerden birisi de kamu ihaleleri ve kamu kuruluşlarının satın alma politikalarıyla ilgilidir. Hemen hemen her ülkede hükümet kuruluşlarının satın alımlarında yerli mal ve hizmetlerin tercih edilmesi konusunda yasa ve yönetmelikler bulunmaktadır. Bunlar yerli mal kullanımını emreden veya özendiren düzenlemelerdir. Sanayileşmiş ülkelerdeki bu yasaların geçmişi bir hayli eski olmakla birlikte, 1970'lerden sonra bu uygulamaların daha da ağırlık kazandığı görülmektedir.

Standartlar ya da genel olarak görünmez engeller, uluslararası ticarete saydamlığı bozmakta ve işlemlerin yapılmasında önemli güçlükler doğurmaktadır. II. Dünya Savaşından sonra gümrük tarifeleri ve ithalat kotalarında görülen azalmaya karşın yakın geçmişte bu gibi görünmez engellerin sayı ve

kapsamlarında büyük artışlar olmuştur. Hatta bugün dünya ticaretini kısıtlayan asıl faktörler gümrük tarifeleri değil, bu gibi görünmez engellerdir.

3. İhracat Sübvansiyonları:

Devletin dış ticarete müdahalesinde amaç her zaman ithalatın kısıtlanması olmayıp bazen de ihracatın özendirilmesidir. Bunlar arasında örneğin ihracatçıya vergi iadesi, dolaysız prim ödemesi, ihracata dönük üretim yapan sanayicilere düşük faizli kredi ve ucuz girdi sağlanması, ihraç malını satın alacak yabancı ithalatçılara uygun koşullu kredi verilmesi vs. yer alır.

Bütün bu uygulamalarla, ihracatçıya ve ihracata dönük mal üreten sanayicilere ihracatın karşılığı olarak ulusal para cinsinden daha fazla ödeme yapılmış ya da malın birim üretim maliyeti düşürülmüş olur.

Ekonomik analiz açısından ihracat sübvansiyonları döviz gelirleri üzerinde birbirine ters yönlü iki etki doğururlar. Bunlar, ticaret hadleri etkisi ile döviz kazandırıcı etkidir. Eğer sübvansiyonlar, ihraç mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatıyorsa, dış ticaret hadleri ülke aleyhine değişir. Ancak, ihraç mallarının dış talep esnekliğinin yeterince yüksek olması durumunda, ticaret hadlerindeki düşüşe karşın, ülkenin toplam döviz gelirleri artar. Çünkü bu durumda, ihracat hacmi fiyatlardaki düşüşten daha yüksek oranda genişleyecektir.

İhracat sübvansiyonları, ithalatçı ülke üzerindeki etkileri bakımından bir tür dumping niteliğindedir. O bakımdan dünya kamuoyu sübvansiyonlu ihracata karşı çok duyarlıdır. Kotalar gibi sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları da GATT tarafından yasaklanmıştır.

İthalatçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerinden korunmak için bu tür malların ithalatından ek bir vergi alırlar.

İhracatın özendirilmesi günümüzde gelişmiş, az gelişmiş olsunlar tüm ülkelerin yoğun olarak çaba gösterdikleri bir konudur. Hemen tüm ülkeler Amerika'nın Eximbank'ına benzer kuruluşları aracılığıyla, dış satım kolaylıkları sağlarlar. Az gelişmiş ülkeler ise kalkınmalarının ihracata bağlı olması dolayısıyla ihracat sübvansiyonlarını yaygın olarak kullanırlar. Bununla birlikte, uluslararası kamuoyunun tepkilerini çekmemek için bu tür uygulamalar açıktan değil, dolaylı veya üstü kapalı bir biçimde yapılmaktadır. O bakımdan uygulamada sübvansiyonların daha çok düşük faizli kredi gibi girdi sübvansiyonu biçiminde olduğu görülmektedir.

4. İç Piyasaya Dönük endüstrilere Sübvansiyon:

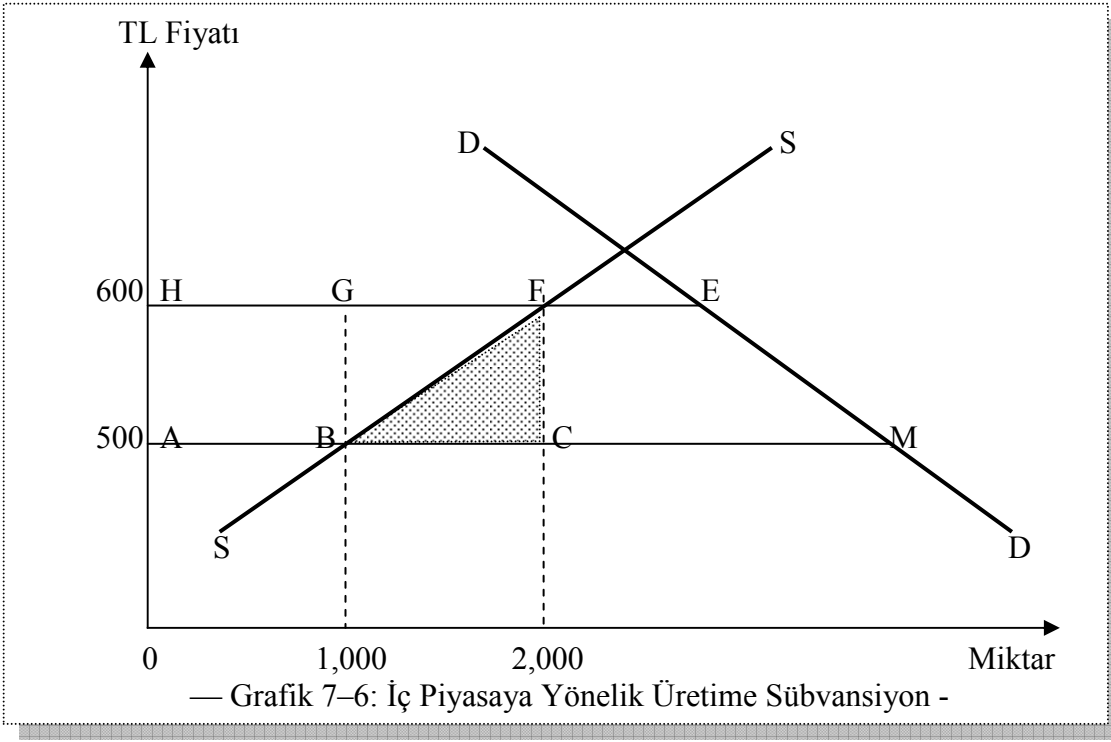
Yurtiçi endüstriler iç piyasaya dönük üretim yapan ve ithalatla rekabet durumundaki endüstrilerdir.

Gümrük tarifleri, kotalar ve fark giderici vergilerden farklı olarak, sübvansiyonla korunan bir mal, yurtiçinde serbest dünya fiyatlarından satılır. Dolaysız sübvansiyonlar durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerinde kalan yurtiçi maliyet arasındaki fark ölçüsünde hazineden bir ödemede bulunur.

İç piyasada mal düşük dünya fiyatları düzeyinden satıldığı için sübvansiyonlar tüketici refahını azaltıcı etki yapmazlar. O bakımdan yukarıda gümrük tarifeleri ve kotalar durumunda açıkladığımız korumacılığın tüketim maliyeti ortaya çıkmaz; dolayısıyla da sübvansiyonlar bu yönüyle, gümrük tarifeleri ve kotalardan üstün tutulurlar.

İç piyasa için üretim yapan endüstrilere verilen sübvansiyonların etkileri grafik 7-6 gibi bir şekil üzerinde gösterilebilir. Serbest ticaret koşulları altında malın fiyatı 500 TL ve yurtiçi üretimi 1,000 birimdir. İkinci durumda, hükümetin bu endüstriye koruma önlemleri, uygulayarak yerli üretimi 2,000 birime çıkartma kararı aldığını varsayalım. Bunu, örneğin fiyatları 600 TL'ye çıkartacak bir gümrük tarifesi, kota veya fark giderici vergi uygulayarak gerçekleştirme olanağı vardır.

Üretimi 1,000 birimden 2,000 birime yükseltmenin diğer bir yolu da fiyatları 500 TL düzeyinde tutmak, ancak üreticiye birim başına (600-500 =) 100 TL sübvansiyon ödemektir. Böylece üretici yüksek fiyattan üretip içerde düşük fiyattan satmakta, fakat aradaki fark ölçüsünde hükümet tarafından kendisine ödeme yapılmaktadır.



İlk maliyetin üzerinde maliyetlerdeki artışların toplamı grafikte BCF üçgen alanı ile temsil ediliyor. Bu ise $([1,000 \times 100] / 2 =) 50$ bin TL'ye eşittir.

Hükümetin üretimdeki artışın tamamına, birim başına belirlenen ölçüde (100 TL) sübvansiyon ödemesidir. Bu taktirde toplam ödeme 100 bin TL'ye $(1,000 \times 100)$ eşit olur. Bunun 50 bin TL'si de (BFG alanı) üreticilere dağıtılan normalüstü kârları oluşturur.

Üçüncü bir durum da şudur: Üretimdeki 1,000 birimlik artış diğer üretim miktarlarından ayırt etme olanağı bulunmadığı için hükümet 2 bin birimlik yerli üretimin hepsine aynı miktarda sübvansiyon verme yoluna gidebilir. O taktirde ödenen sübvansiyon toplamı 200 bin TL olur. Bunun 50 bin TL'si üretim maliyetlerindeki artıştan, 150 bin TL'si de yerli üreticilerin kârlarından (rant) oluşur.

Sübvansiyon yerine, eğer bir tarife, kota veya fark giderici vergi konmuş olsaydı tüketici rantı AMEH miktarında azalmış olacaktı. Sübvansiyonun toplumsal tüketim maliyeti bulunmasa bile topluma yine bir üretim maliyeti vardır ve bu da grafikteki BCF üçgen alanına eşittir. Ayrıca, mal içi piyasada dünya fiyatlarından satıldığı için yerli üreticiler bir ölçüde dış piyasanın rekabeti ile karşı karşıyadırlar; bu ise iç piyasadaki tekelleşme eğilimlerini önler.

Bu üstünlüklerine karşın, bir koruma aracı olarak dolaysız sübvansiyonlar yüksek bir kabul görmezler. Bunun birinci nedeni sübvansiyonların hükümet bütçesinden yapılan dolaysız ödeme niteliğinde olmalarıdır. Bu ise bütçe kaynaklarını zorlayıcı etki yapar. İkinci olarak, sübvansiyonların kaynağını halkın ödediği vergiler oluşturduğuna göre bu tür ödemelerin maliyeti de onların sırtına yüklenmiş olmaktadır. O nedenle sübvansiyonların tüketici refahı bakımından üstünlüğü yukarıda belirtildiği kadar değildir. Üçüncüsü, bu tip ödemelerin, bazen halkın ödediği vergilerin yüksek maliyetli, verimsiz endüstrilere doğru aktarılmasına neden olması ve o yüzden de siyasal çevrelerde ve kamuoyunda tepkilere yol açmasıdır.

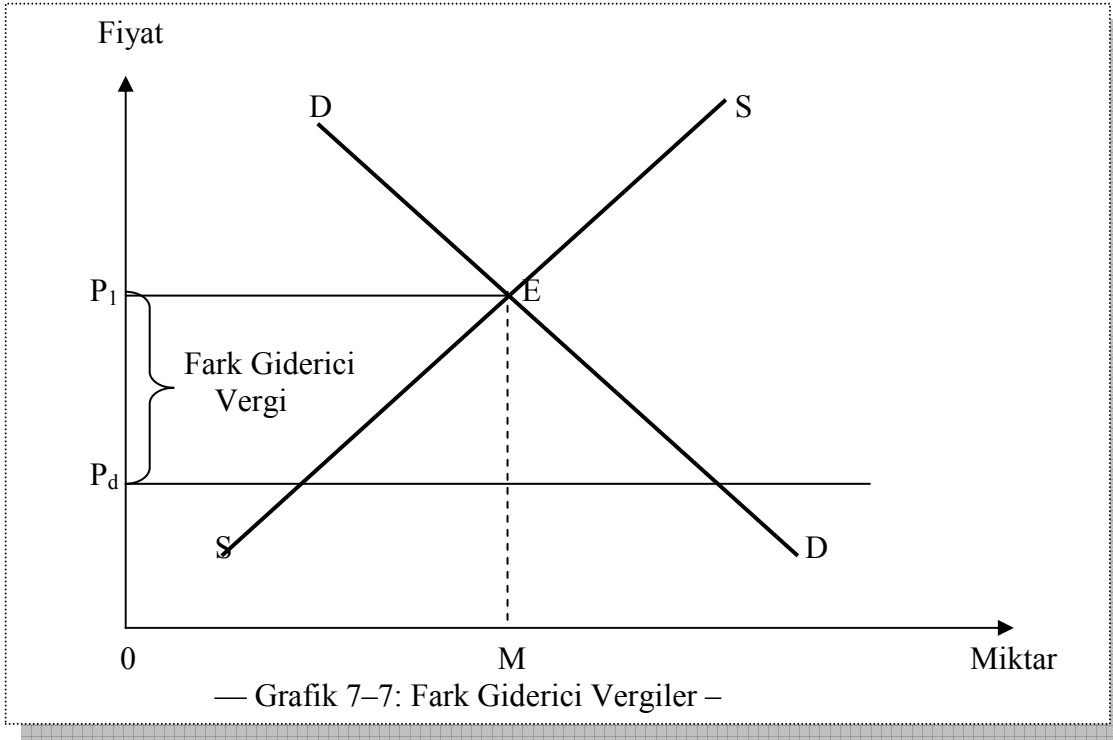
IV. İthalat ve İhracat Vergileri ve Yurtiçi Katkı Zorunluluğu:

1. İthalatta Fark Giderici Vergiler:

İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvurulan yollardan birisi de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Doğurdıkları sonuçlar bakımından ithal kotalarına benzerler. Bunlar daha çok tarım kesimi için kullanılırlar. Burada, hükümetler korumak istedikleri sektördeki üreticiler için yüksek iç fiyatlar belirlerler. Bunlar minimum ithal fiyatını oluşturur. İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak için de fark giderici vergiler uygulanır.

Doğaldır ki ülke serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatlarından ithalata izin verirse, yurtiçi üreticiler için belirlediği yüksek fiyatları uygulama olanağı kalmaz. O nedenle fark giderici vergi uygulamasına başvurulur.

Bu vergilerin ithalatı kısıtlayıcı etkisi kesindir.



Fark giderici vergilerin en tipik örneği AB'nin ortak tarım politikası uygulamalarında görülür. Bu politikalar çerçevesinde birlik, kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek yurtiçi destekleme fiyatları belirlerler, sonra da dünya fiyatlarını bu yüksek fiyatlara eşitlemek üzere fark giderici vergi uygulamasına başvururlar.

2. İhracat Vergileri:

Çeşitli isimler altında malların ihracatından alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bunlar ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Sanayileşmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygındır. Ülkemizde de fındık ve pamuk ihracatında bir zamanlar uygulanmış olan fon kesintileri de bu tür uygulamaların örnekleri arasında yer alır.

İhracattan vergi alınması hazineye gelir sağlamak, hammaddelerin yurtiçinde işlemelerini özendirmek, doğal hammaddenin arzını korumak ve ticaret hadlerini ülke lehine etkilemek gibi nedenlerle ilgili olabilir. Fakat az gelişmiş ülkelerde ihracat vergilerinin yaygın olarak kullanılması daha çok bunların devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşuyla ilgilidir.

İhracat vergisi, dünya piyasalarında kıtlık yaratarak ihraç ürününün dünya fiyatını yükseltici etki yapar. Ancak bu konuda çok dikkatli olmak gerekir. Çoğu tarım ürünlerinin ikame esnekliği oldukça yüksektir. Örneğin kahve fiyatları yükseltince tüketiciler çay tüketimini artırabilirler. Dolayısıyla ticaret hadlerini yükseltmek düşüncesiyle ihracat vergisi koyan ülkeler gerçekte ihracat gelirlerinin azalması durumuyla karşılaşabilirler.

İhracat kısıtlamaları konusunda bir diğer uygulama da ihracat ambargolarıdır. Ambargo, bir ülkeye karşı dış ticaret yasağı konulması, yani o ülkeye mal satışının ve o ülkeden mal alımının yasaklanmasıdır.

Ambargo, yalnızca belirli malların ihracatının veya ithalinin yasaklanması biçiminde olabileceği gibi, tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Örneğin ABD, 1960'dan beri Küba'ya ihracat ambargosu uygulamaktadır.

3. Yurtiçi Katkı Zorunluluğu:

Buna göre malın ülkede üretilmiş sayılabilmesi için yurtiçi katkı payının belli bir sınırın altına düşmemesi (yabancı girdi oranının bu sınırın üzerine çıkmaması) gerekir.

Bunun bir uygulaması az gelişmiş ülkelerdeki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında görülür. Bu ülkeler yabancı sermaye kuruluşlarının genellikle belli oranda yerli girdi kullanımlarını zorunlu kılarlar. Buradaki amaçları kuşkusuz, yabancı sermayenin ulusal ekonomiye katkısını artırmaktır.

Diğer bir uygulama da, üretimi için gerekli olan parçaların bir kısmını değişik ülkelerden sağlayan yerli endüstrilerde görülür. Bunun tipik bir örneği otomobil endüstrisidir.

Özetle, üretim konusunda değinilen bu yerli katkı oranı zorunlulukları uluslararası işbölümüne ters düşer. Çünkü bugün üretim evrenselleşmiştir. Bir malın her bir parçası en ucuz ve en kaliteli olarak üretildiği ülkelerden sağlanır ve bunlar birleştirilerek üretimde maliyetler düşürülür. Bu fırsatın engellenmesi dünya kaynak etkinliğini artırma amacı ile çelişir. Tarife indirimleri konusu ise tartışmalıdır. Bir ülkeye tanınan indirimlerden diğerlerinin de yararlanması dünya kaynak etkinliği açısından yararlı olabilir, ama ilgili ülke bundan büyük zararlara da uğrayabilir.

Nitekim Uruguay toplantılarında Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs) anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma, yabancı sermaye yatırımlarına getirilen yerli girdi kullanma ve üretimin belli payını ihraç etme gibi zorunlulukları kaldırmaktadır.

V. Monopollar ve Karteller:

Monopolcu uygulamaların temel özelliği yüksek fiyat uygulamaları ile aşırı kazanç elde edilmesidir. Monopolcu firmanın kârını artırabilmek için başvurabileceği bir yol da fiyat farklılaştırması yapmaktır. Bu çerçevede firma daha sonra fiyatları yükseltme düşüncesi ile geçici bir süre dış piyasa fiyatlarını düşürme yoluna gidebilir. Bu ise aşağıda inceleneceği gibi bir damping uygulamasıdır.

1) İhracat Monopolları ve Damping:

İhracat endüstrisindeki bir büyük firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satma uygulamasına damping adı verilir. Damping değimi, başlangıçta üreticilerin yurtiçinde satamadıkları malları, iç fiyatları kırmamak için dünya pazarlarına boşaltmaları anlamında kullanılmıştır. Ancak giderek değişik şekiller ve farklı amaçlar ortaya çıkmıştır. Örneğin malın dış piyasada iç piyasadan daha yüksek bir fiyatla satılması damping sayılmış, fakat buna “ters damping” denilmiştir.

Malların dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması biçiminde tanımladığımız damping üçe ayrılabilir:

a. Arada Bir Yapılan Damping:

Ekonomide baş gösteren talep daralması, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle, firmanın iç satışlarının yavaşlaması stoklarda aşırı birikimleri doğurabilir. Bu gibi durumlarda üreticiler, bu stok fazlalarını yalnızca değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı deneme yoluna gitmelerine arada bir yapılan damping adı verilir.

b. Yıkıcı damping:

Bazen büyük bir firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için, fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür, rakipler endüstriden çıktıktan sonra da monopolcu olarak aşırı şekilde yükselir. Buna yıkıcı damping denir.

c. Sürekli Damping:

Bir çeşit uluslararası fiyat farklılaştırması olup, monopolcu firmanın normal kâr maksimizasyonunun bir sonucudur. Burada üretim hacminin genişletilip sağlanacak içsel ve dışsal ölçek ekonomilerle maliyetlerin düşürülmesi amaçlanır.

İhracatın özendirilmesi amacıyla alınan vergi iadesi, ihracat sübvansiyonu gibi önlemler de ithalatçı durumundaki ülkeler tarafından çoğunlukla damping olarak kabul edilir. Sonuçta, bu tür mal ihraç eden ülkeler hakkında ilgili uluslararası anlaşmalar ve yasalar çerçevesinde soruşturma açılmakta ve eğer damping yapıldığı sonucuna varılırsa bir anti-damping vergisi konmaktadır.

a. Uluslararası Fiyat Farklılaştırması ve Damping:

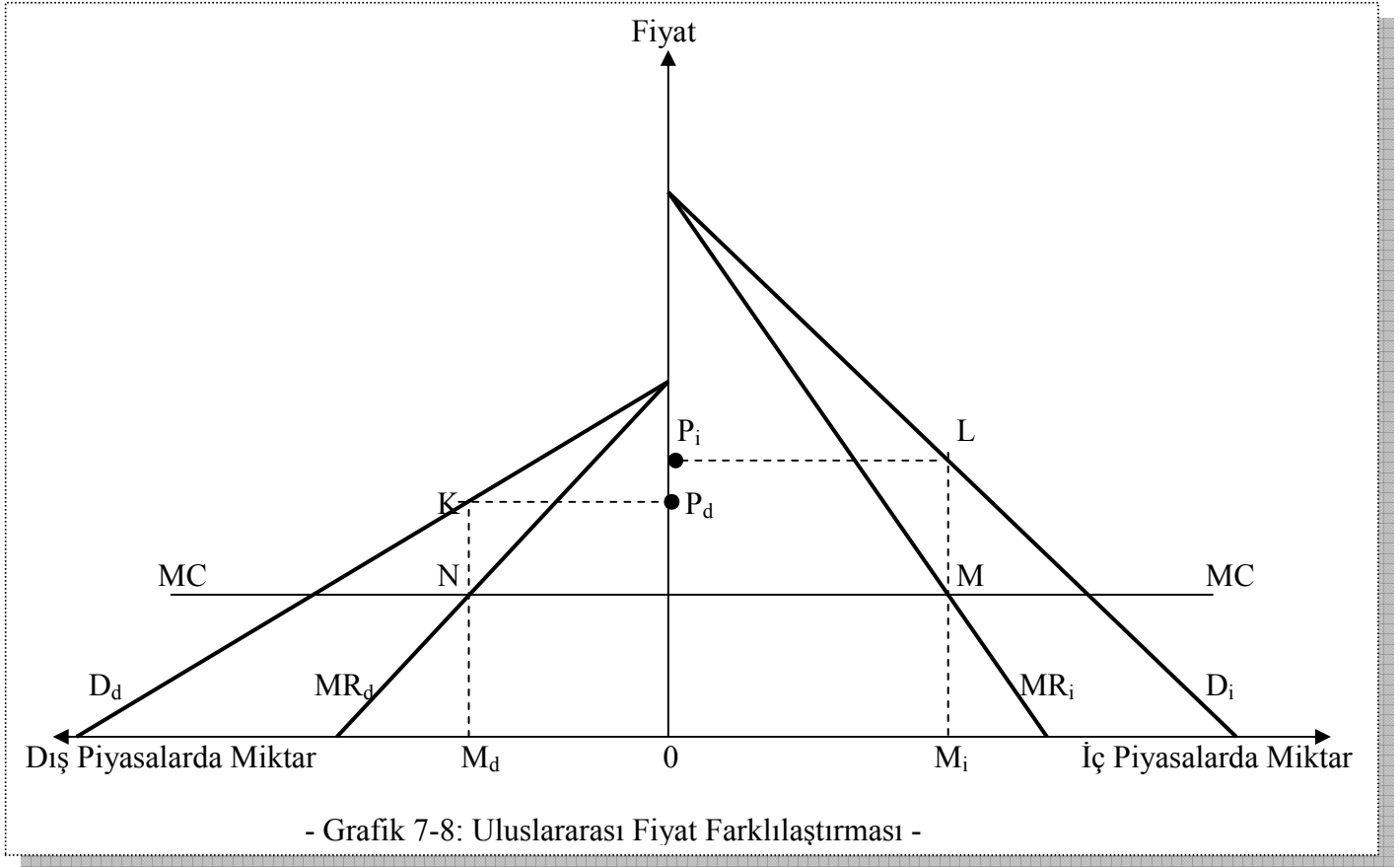
İhracat endüstrisinde faaliyet gösteren monopolcu bir firmanın ilk karar vereceği nokta iç ve dış piyasalara hangi fiyatların konulacağıdır. Bu durumda iki seçenek söz konusu olabilir. Birincisi, monopolcunun, yerli ve yabancı talebi birlikte hesaba katarak iç ve dış piyasalar için bir tek fiyat belirlemesidir. İkinci seçenek ise, monopolcunun iki piyasayı birbirinden ayırmayı kârlı bulması ve her birine ayrı fiyatlar koymasındadır. Bu gibi uygulamalara uluslararası fiyat farklılaştırması adı verilir.

Monopolcu durumda bulunan ihracatçı bir firmanın, uluslararası fiyat farklılaştırması yapabilmesi için başlıca iki koşul gereklidir:

- İç ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olması gerekir.
- Söz konusu malın değişik piyasalardaki talep esnekliklerinin farklı olması gerekir.

Uluslararası fiyat farklılaştırmasını bir grafik yardımıyla inceleyebiliriz. Bunu için monopolcunun malını birisi iç, diğeri dış piyasa olmak üzere iki ayrı piyasada satmakta olduğunu varsayalım. Grafiğin sağ yanında D_i ve MR_i eğrileri yerli piyasada söz konusu malın sırasıyla talep (ortalama gelir) ve marjinal gelir eğrilerini gösterir. Yabancı piyasadaki talep (D_d) ve marjinal gelir eğrileri (MR_d) ise kolaylık olsun diye ters çevrilerek grafiğin sol yanında gösterilmiştir.

Bu koşullar altında firma her piyasada marjinal maliyetle marjinal geliri eşitleyerek en yüksek kârı elde etmiş olacaktır. Bu eşitlik, yerli piyasada M ve dış piyasada N noktalarında sağlanır.



İhracatçı firmaların mallarını yurtdışında iç pazarlardan daha düşük fiyatla satmaları, uluslararası ticarete bir “haksız rekabet” uygulamasıdır. İç piyasasında dumping yapılan ülkelerde üreticiler bundan zarara uğrarlar.

b. Dampinge Karşı Hükümet Politikaları:

Hükümetler dampinge karşı büyük duyarlılık göstermekte ve yüksek anti-dumping vergileri veya telafi edici vergilerle bu uygulamaları önlemeye çalışmaktadırlar.

Anti-dumping vergileri GATT sözleşmesinde de ele alınmıştır. Sözleşmede bir malın ithalatçı ülke piyasalarında “normal fiyatının” altında satılması dumping olarak tanımlanır. Normal fiyat ise, malı ihracatçı firmanın kendi iç piyasasında satışa sunduğu fiyattır.

Anti-dumping konusu ilk kez GATT’ın Kennedy görüşmeleri sırasında (1964-67) ele alınmış ve bir anti-dumping kodu hazırlanmıştır. Tokyo görüşmeleri sırasında (1973-79) ise bu kod, gözden geçirilerek yenilenmiştir.

GATT çerçevesindeki diğer anlaşma ve sözleşmeler gibi, anti-dumping ile ilgili düzenlemelerde bugünkü DTÖ kapsamına alınmıştır.

2) Karteller:

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik uygulamaların bir diğeri de kartellerdir. Karteller, benzer mal ve hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, piyasaları bölüşmek veya yeni teknolojilerin uygulamaya konmasını sınırlandırmak gibi amaçlarla aralarında yapmış oldukları anlaşmalardır. Karteller

geçici anlaşmalardır. Kartele giren firmalar bağımsızlıklarını kaybetmez. Bu özellikleri kartelleri tröstlerden (şirket birleşmeleri) ayırır.

Karteller çeşitli şekillerde kurulur. Bunlardan birisi firmalar arası dolaysız anlaşmalardır. Bir kartele girmeyi kabul eden firma, onun ortak fiyat ve üretim politikasını benimsemek zorundadır.

Kartelleşmenin bir yolu da rakip firmaların patentlerini birbirine devretmeleridir. Bilindiği üzere patent, bir yeniliği ilk kez bulana, yasalarla belirli süreler için sağlanmış olan tekel hakkıdır.

Diğer bir yol da karşılıklı patent değiş tokuşudur.

Karteller, fiyatı yükseltip kârı artırabilmek için üretimi suni olarak kısma yoluna giderler. bunun için de kartele giren her firma için bir ihracat kotası belirlenir. Kartelin başarısı için her firmanın kendisi için ayrılan bu kota sınırlarının dışına çıkmaması gerekir. Bununla birlikte, firmalar yüksek kartel fiyatından fazla mal satarak kârlarını artırabilecekleri için her firma için gizlice de olsa kota sınırlarının ötesinde ihracat yapma eğilimi söz konusu olabilir. Dolayısıyla kartelin başarısı büyük ölçüde bu gibi kota ihlallerinin önlenmesine bağlıdır.

Temel bir malın üretici sayısı ne kadar az ve bu mala yakın ikame mallarının sayısı ne kadar sınırlı ise, uluslararası kartellerin başarı şansı o kadar yüksektir.

Yakın zamanlarda en önemli kartellerden birisi kuşkusuz ki Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütüdür (OPEC). Bunun yanında Uluslararası Hava Taşıma Birliği (IATA) da kartele örnek verilebilir.

ÖZET:

- ◆ *Gümrük tarifelerinin dışındaki müdahale araçlarının tümü tarife dışı araçlar diye gruplandırılabilir. Günümüzde bunların tür ve sayılarında büyük artış olmuştur. Bunların bir bölümü geçmişte de uygulanan araçlar durumundadır; örneğin ithalat kotaları, yasaklamalar, kambiyo denetimi ve çoklu döviz kurları gibi.*
- ◆ *Bir bölümü ise özellikle 1970'lerin başlarında ortaya çıkan yeni korumacılık akımları çerçevesinde yaygınlaşmıştır. Gönüllü ihracat kotaları, anti-damping vergileri, telaflı edici vergiler, ihracat sübvansiyonları vs. bunlar arasındadır.*
- ◆ *Bu bölümde tarife dışı araçların belli başlıları incelenmiştir. Yukarıda değinilenlerden ayrı olarak iç piyasalar dönük endüstrilere sübvansiyon, fark giderici vergiler, yurtiçi katkı oranı zorunluluğu, kamu kuruluşlarının satın alım politikaları, sağlık, güvenlik ve çevre standartları ile sınai ve fikri mülkiyet hakları ele alınan konular arasındadır.*
- ◆ *Günümüzde dünya ticaretini kısıtlayan asıl araçlar tarife dışı kısıtlamalar olduğu için dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için de daha çok bunların üzerinde durulması gerekir. Nitekim günümüzde Dünya Ticaret Örgütü'nün çalışmalarının başında bu konu gelmektedir.*

Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi ve Küresel Ticaret

Küreselleşme, özellikle 1980 sonları ve 1990 başlarından itibaren dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlayan bir kavramdır.

Ekonomik anlamda küreselleşmenin şu üç boyutu dikkat çekicidir: Ticari küreselleşme, mali küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi. Ticari küreselleşme veya küresel ticaret, diğerlerinden daha eski bir gelişmedir. Bu gelişme, 1947'de ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları ile başlatılmıştır. Bugün GATT'ın yerine Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) geçmiş bulunmaktadır.

Küresel ticaretin gelişmesinde, GATT çerçevesindeki uluslar arası düzenlemelerle iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin önemli etkileri vardır.

Fakat küreselleşmenin yaygınlaşmasında siyasal gelişmelerin etkisi de göz ardı edilmemelidir.

Mali küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgili olarak uygulamakta oldukları engel ve kısıtlamaları kaldırıp yurtiçi piyasalarını dünya piyasaları ile bütünleşmelerinin bir sonucudur. Bu gelişmeler dolayısıyla sermayenin uluslararası alanda dolaşımında büyük artışlar olmuş ve dünya tek bir mali piyasa durumuna dönüşmektedir. Mali küreselleşme olayı 1980 sonrası döneme aittir. Ve küreselleşme kavramı da özellikle mali liberalleşme ile birlikte yaygınlık kanmıştır.

Ekonomik küreselleşmenin üçüncü boyutu üretimin küreselleşmesidir ki, bu da sınır ötesi üretimin yaygınlaşmasını ifade eder.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ticaretin serbestleştirilmesi olayı iki ayrı doğrultuda gelişme göstermiştir. Birisi, GATT çerçevesindeki çok yanlı görüşmelerle ticaretin serbestleştirilmesine dayanan küresel veya evrensel yaklaşımdır. Diğeri ise, iktisadi birleşme hareketlerini kapsar.

I. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ):

1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen DTÖ, Uruguay Görüşmelerinde oluşturuldu ve dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını sürdürmek üzere GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi bünyesine aldı. Başka bir deyişle, aşağıda belirteceğimiz gibi, DTÖ'nün yasal dayanağı geliştirilmiş biçimiyle yeni GATT sözleşmesidir.

DTÖ, yasal zemine oturtulan, yaptırım gücü artırılmış, sanayi malları ile birlikte tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi yanında fikri mülkiyet haklarını da bünyesine alan bir kuruluş niteliğindedir.

Uruguay toplantılarında GATT sözleşmesinde değişiklik yapılmış ve yeni ortaya çıkan anlaşma metnine GATT 94 adı verilmiştir. Anlaşmada yapılan bu değişikliklerden sonra GATT 94 yukarıda değinildiği gibi DTÖ'ye bağlandı. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla GATT'ın yerine kurulan DTÖ, Bretton Woods'un iki temel kuruluşları olan Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu'nun yanında üçüncü bir örgüt biçiminde ortaya çıktı ve bir anlamda üçlü sacayağı tamamlanmış oldu.

Tüm Batılı sanayileşmiş ülkeler DTÖ üyesidirler. Bugün DTÖ üyesi ülkelerin dünya ticaretindeki toplam payları %90'ların üzerindedir.

DTÖ'nün geniş anlamda dünya ticaretini serbestleştirme amacına ulaşabilmesi için, üye ülkelerin ortak çıkar ve karşılıklı olma ilkeleri doğrultusunda hareket ederek, dış ticarete "her türlü engeli" ve "farklı işlemleri" kaldırmaları öngörülür.

Yukarıda genel olarak değindiğimiz DTÖ'nün faaliyetlerini daha somut biçimde şöylece sıralayabiliriz:

- 1) *Örgütün kapsamına giren (GATT'tan devralınan) anlaşmaların uygulanması, yönetimi ve işleyişinin sağlanması.*
- 2) *Yapılacak yeni çok yanlı ticaret görüşmeleri için bir forum oluşturma, ticareti serbestleştirme çabalarına yeni alanlar katma.*
- 3) *Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkili bir biçimde çözmek üzere bir arabuluculuk mekanizması kurma.* DTÖ'de çözüm konusunda etkili karar alınmasını sağlamak için bir "Anlaşmazlıkların Çözümü Organı" kurulmuştur.
- 4) *Üyelerin dış ticaret politikalarını gözden geçirme ve değerlendirme.* Bu amaçla anlaşmada "Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı"na yer verilmiştir. Sözü geçen organ üye ülkelerin dış ticaret politikalarını, iki veya dört yıl gibi belirli aralıklarla incelemeye tabi tutar.
- 5) *Sürekli bir kurumsal yapı olarak IMF, Dünya Bankası ve bunlara bağlı kuruluşlarla yakın işbirliği yapma.*
- 6) *Uluslararası ticaret sisteminin faydalarından yararlanmaları için geliştirmekte olan ülkelere ve dönüşüm ekonomilerine yardımcı olma.*

Uluslararası ticarete ayrımcılığın kaldırılması için GATT'tan devralınan iki önemli kural vardır: En çok kayırılan ülke kuralı ve ulusla işlem kuralı.

En çok kayırılan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin diğerinin mallarının ithalatıyla ilgili olarak ona verilen bir ödün (tarife indirim gibi) veya sağlanan bir kolaylık, ayırım yapmadan diğer bütün ülkelere de aynen geçerli kılınmalıdır. Serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birlikleri bu kuralın dışındadır.

İkincisi ise, ulusal işlem kuralıdır ve yurtiçinde uygulanan vergi ve öteki müdahalelerde yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeden hepsine aynı işlem yapılmasını ifade eder.

DTÖ'nün dayandığı yönetim yapısı şöyledir: Üye ülkelerin ilgili bakanlarından oluşan bir Bakanlar Konferansı vardır, en az 2 yılda bir toplanır. Ayrıca daha sık toplanan ve tam üye ülke temsilcilerinden oluşan bir Genel Konsey'e sahiptir. Nihayet örgütü temsil eden ve ilgili bakanların atadığı bir Genel Direktör'ü bulunur, örgütün merkezi Cenevre'dedir.

II. GATT'tan DTÖ'ye Varan Gelişmeler:

Dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını ilk önce sanayileşmiş ülkeler başlatmış, giderek az gelişmiş ülkeler de bu akımın içine çekilmişlerdir. Bu gelişmeler, temelde 1930'larda dünya ekonomisinde görülen yoğun koruyuculuk ve iktisadi milliyetçilik hareketlerine bir tepki olarak düşünülebilir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki uluslararası ekonomik ve mali sistemin temeli 1944'te toplanan Bretton Woods Konferansları'nda atılmıştır. Konferansların sonucunda kurulmasına karar verilen iki örgütten birisi olan Dünya Bankası, Avrupa ekonomilerinin onarımına katkıda bulunmak (daha sonraları az gelişmiş ülkelere kalkınma yardımı sağlamak), ikincisi olan Uluslararası Para Fonu da uluslararası parasal ve mali sistemin düzenli biçimde işlemlerini sağlamakla görevli idi.

1. GATT'ın Kuruluşu ve Faaliyetleri:

Uluslararası para sistemi ve dünya sanayi üretimi alanlarında sağlanan işbirliği karşısında uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde de benzer girişimlere şiddetle gerek doğmuştu. O nedenle, 1947-48 arasında Havana'da (Küba) toplanan 50 kadar ülkenin temsilcisi Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) adı verilen bir organın kurulmasını kararlaştırdılar.

ITO yasasında, örgütün temel görevlerinin uluslararası ticarete gümrük tarifeleri ve öteki kısıtlamaların kaldırılarak, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi olduğu açıkça belirtiliyordu. Ancak görevleri, ülkelerin iç ekonomik politikalarına karışma niteliği taşıdığı gerekçesiyle ITO sözleşmesi, başta ABD olmak üzere, bazı sanayileşmiş ülkelerin yasama organları tarafından onaylanmamıştır. Gerçek neden ise serbestleştirmeden zarara uğrayacak yerli sanayi temsilcilerinin yaptıkları siyasal baskılardır.

Böylece büyük ülkelerin onaylamamaları nedeniyle, İTO'nun kuruluş girişimi daha başta suya düşmüş oluyordu. Fakat diğer yandan da ülkeler, dünya ticaretinin serbestleştirilmesine büyük ilgi duyuyorlardı. O nedenle, daha İTO'nun kuruluş görüşmeleri tamamlanmadan belirli mallar üzerinde tarife indirimlerinde bulunmak için birbirleriyle anlaşmışlardı. İTO'nun, ulusla parlamentolar tarafından onaylanmasına kadar geçecek sürede bu indirimleri uygulamaya koymak üzere bir de genel anlaşma yapılmış ve indirimler üyelerin tümüne yaygınlaştırılmıştı. Bu anlaşmanın ITO gibi, üye ülke parlamentolarınca onaylanması gerekmiyordu. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), bu şekilde İTO'nun onaylanmaması üzerine geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştır.

Her ne kadar bugün GATT'ın yerine DTÖ geçmiş ise de bu kuruluş aslında İTO'nun bir devamı durumundadır.

Bir tarife sözleşmesi olan GATT, 1948 yılında faaliyete geçti. "Geçici" olması öngörülmekle birlikte, giderek süreklilik kazandı.

GATT, dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını üye ülkeler arasında belirli aralıklarla yapılan çok yanlı tarife görüşmeleri yoluyla yürütülüyordu. Görüşme tekniği ise "karşılıklı ödün" ilkesi idi.

Karşılıklı ödün ilkesinin bir istisnası az gelişmiş ülkelerle ilgili idi. Bu ülkeler son yapılan Uruguay Toplantıları'na kadar karşılık olarak bir tarife indiriminde bulunak zorunda bulunmadan ödünlerden yararlanıyorlardı. Ancak sözü edilen son GATT toplantısında alınan kararlar, az gelişmiş ülkelerin de tarife indirimlerine katılmalarını gerektirmiştir.

2. GATT ve Ticaret Görüşmeleri:

1947 yılında Cenevre'de yapılan ilk toplantı ile birlikte gerçekleştirilen GATT görüşmelerinin sayısı sekizdir. Bu toplantılar aşağıda gibidir:

<i>Toplantı</i>	<i>Süresi</i>
1. İlk konferans, Cenevre (İsviçre)	1947
2. İkinci konferans, Annecy (Fransa)	1949
3. Üçüncü konferans, Toquay (İngiltere)	1950-1951
4. Dördüncü konferans, Cenevre (İsviçre)	1955-1956
5. Dillon Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)	1961-1962
6. Kenedy Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)	1964-1967
7. Tokyo Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)	1974-1979
8. Uruguay Görüşmeleri, Punta del Este (Uruguay)	1986-1994

Kenedy Görüşmeleri ile tarife indirimleri konusunda yeni bir yaklaşım uygulanmaya başlandı. Daha önceki beş toplantıda görüşmeler, tek tek maddeler üzerinde tarifelerin indirilmesi biçiminde yapıyordu.

Oysa Kenedy Görüşmeleri'yle ABD ve Batılı sanayileşmiş ülkeler, tarifelerin bir bütün olarak görüşülmesi ve tümü üzerinden belirli oranlarda indirim yapılması yöntemini benimsediler.

Kenedy Görüşmeleri'nin sonucunda Amerika'da sanayi malları üzerindeki tarife oranlarının, beş yıllık süre içinde %35 oranında indirilmesi kabul edildi.

İlk toplantılarda dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla yalnız sanayi ürünleri ele alınmış ve tarife indirimleri üzerine durulmuştu. Zamanla bu alanda sınırlı bir ilerleme oldu. Örneğin Kenedy Görüşmeleri'nde, dampainge karşı anti-damping kodu benimsenmiş, Tokyo Görüşmeleri'nde ilk kez tarife dışı engeller konusu tartışılmıştı.

3. Çeşitli GATT Politika ve Uygulamaları:

- *Koruma aracı olarak gümrük tarifelerinin tercih edilmesi:* GATT, korumanın zorunlu olduğu durumlarda, gümrük tarifelerini kotalardan üstün tutar. Çünkü tarifeler hem daha “saydam”, hem de piyasa mekanizması ile daha uyumlu araçlardır.
- *GATT ve “Haksız Rekabet” uygulamaları:* Sözleşmede, bir üye ülkenin damping yapması karşısında, bundan zarara uğrayan ithalatçı ülkenin “anti-damping vergisi” koyma yetkisi bulunduğu belirtilir. Yine sözleşmeye göre, üye ülke hükümetlerinin ihracata verdikleri sübvansiyonlar da ithalatçı ülke ekonomisini olumsuz biçimde etkiliyorsa, ithalatçı buna karşı bir telafi edici vergi uygulama hakkına sahiptir.
- *GATT ve çevre korunması*
- *GATT ve Yeni Korumacılık akımı:* GATT 47 sözleşmesine göre, bir üye ülkenin ihracatı, ithalatçı üye ülkede ciddi bir zarara yol açıyor veya böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir.

Yeni Koruyuculuk adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihracat etkileri tekstil, gıda, ayakkabı, çelik vs. gibi emek-yoğun ürünler üzerine gönüllü ihracat kısıtlamaları (ihracat kotaları) konulmuştu.

Az gelişmiş ülkeler özellikle geçmiş dönemlerde GATT'ın dayandığı serbest ticaret ilkelerini çoğu kez kalkınma çabalarıyla çelişkili bulmuşlardı. O nedenle faaliyetinin ilk yıllarında, geleneksel fonksiyonları açısından bu kuruluşu bir tür “zenginler kulübü” olarak görmüşlerdi.

Her ne kadar söz konusu ülkeler, 1965'de GATT sözleşmesinde yapılan bir değişiklikle tarife indirimlerinden yararlandırılmak için bir karşı ödün vermek zorunluluğunun dışında bırakılmış olsalar da, aslında tarife indirimlerinin kendilerine sağladıkları yararlar çok sınırlı kalmıştır. Çünkü verilen ödümler genellikle, bu ülkelerin üretmedikleri ileri teknoloji ürünlerini kapsıyordu. Asıl ihracatçısı oldukları, emek-yoğun, hafif sanayi malları alanında ise gelişmiş ülkeler bir ödün vermek şöyle dursun, ticari kısıtlamalarını daha da artırmışlardı.

4. Uruguay Görüşmeleri ve DTÖ Sonrası:

GATT toplantıları içinde gerek konu, gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsamlı Uruguay Görüşmeleri'dir. Görüşmeler 1986 Eylülüne Uruguay'ın Punta del Este kentinde başlamış ve 15 Nisan 1994'te Fas'ın Marakeş kentinde 125 ülkenin nihai anlaşmayı imzalaması ile sonuçlanmıştır. Başlangıçta görüşmelerin dört yıl sürmesi planlanmıştır. Ancak, tarımsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda ABD ile AB (özellikle Fransa) arasında çıkan görüş ayrılıkları nedeniyle görüşmeler dört yıl daha uzadı.

Tarımsal sübvansiyonlardan başka bu görüşmelerde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez tartışılmıştır.

Uruguay Görüşmeleri'nin bir diğer sonucu da DTÖ'nün kurulmasıdır.

Görüşmelerde elde edilen sonuçları aşağıdaki biçimde özetleyebiliriz:

- a) *Sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri:* Gelişmiş ülkeler sanayi malları üzerindeki tarifelerde yeniden ortalama %34 dolayında bir indirim yapmayı kabul ettiler. Bu indirimler 1995 yılı başında başlayacak ve ilke olarak 4 yıl içinde ve beş eşit taksitte yapılacaktır.
- b) *Gönüllü ihracat kısıtlamaları:* Önlemler 4 yıllık bir süre içerisinde kaldırılacaktır.
- c) *Az gelişmiş ülkeler:* Uruguay Görüşmeleri'nin bir özelliği de az gelişmiş ülkelere bağlayıcı tarife indirimleri öngörmüş olmasıdır.

d) *Tarım*: Uruguay Görüşmeleri'nde üzerinde uzlaşmaya varılan en önemli konulardan birisi de tarımın DTÖ'nün kapsamına alınması olmuştur. Sonunda varlına anlaşmaya göre tarımla ilgili taahhütler üç grupta toplanmıştır. Bunlar, pazara giriş, iç destekler ve ihracattaki sübvansiyonlardır.

Anlaşma koşullarına göre, pazara girişteki (ithalatta) tarife oranlarını geliştirmiş ülkeler 6 yılda %36, az geliştirmiş ülkeler de 10 yıl içinde %24 oranında indirileceklerdir. İndirime esas olacak tarife oranları, 1986 yılında ithalata uygulanan tarife oranlarıdır.

Ticareti bozucu iç desteklerdeki indirim oranları ise geliştirmiş ülkelerde 6 yılda %20 ve az geliştirmiş ülkelerde 10 yılda %13'tür. İndirim için 1986-88 dönemi temel alınır.

Geliştirmiş ülkeler 6 yıl içinde bütçe harcamalarını %36, sübvansiyon verdikleri ürün sayısını da %24 azaltacaklardır. Az geliştirmiş ülkelerde ise bu indirim oranları 10 yılda sırasıyla %24 ve %14'tür. İndirim için 1986-90 dönemi esas alınır.

e) *Tekstil ve giyim sektörü*: Tekstil ve giyim üzerindeki, Çok Elyaflılar Anlaşmasına dayanılarak konulan ihracat kotaları 10 yıllık bir sürede daha az kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içerisinde tarifeler de %25 oranında indirilecektir.

f) *Hizmetler ticareti*: Hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Uruguay Toplantıları'nda ele alınmıştır.

g) *Sınai ve fikri mülkiyet hakları*: Sınai ve fikri mülkiyet hakları konusu da tarım ve hizmetlerde olduğu gibi geliştirmiş ülkelerin, özellikle ABD'nin istekleri sonucunda anlaşmaya konmuştur. Böylece fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili uluslararası standartlar ilk kez ortaya çıkmış oluyordu.

Sınai ve fikri mülkiyet haklarının kapsamı çok geniş olup örneğin, patentler, telif hakları, ses bandı yapımcılarının hakları, ses bandı yapımcılarının hakları, ticaret markaları, sınai tasarımlar, coğrafi işaretler, ticaret sınırları vs. bu kapsamda ele alınmaktadır.

Patentler, markalar ve telif haklarının korunması için öngörülen süre 20 yıldır. Az geliştirmiş ülkelere yönelik patentlerin korunma süresi ise 10 olarak kararlaştırılmıştır.

h) *Miktar kısıtlamaları*: Kural dışı olarak belirli durumlarda uygulanabilecek miktar kısıtlamalarının sanayileşmiş ülkelerde 2 yıl, geliştirmekte olan ülkelerde 5 yıl içinde kaldırılması öngörülmüştür.

i) *Ticaret politikalarını gözden geçirme mekanizması*: Önceki anlaşmalardan farklı olarak bu anlaşmada ilk kez Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizmasına ve bu çerçevede çalışacak bir organa (Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı) yer verilmiştir.

Adı geçen mekanizma ve organın kurulması, DTÖ sisteminin işleyişini iyileştirme amacına yöneliktir. Başka bir deyişle bu mekanizma ile üye ülkelerin ticaret politikaları ve uygulamalarının çok taraflı ticaret sistemi üzerindeki etkileri gözlenmeye çalışılır. Bu gözetleme görevi, 2, 4 veya 6 yılda bir düzenli aralıklarla yapılır. Gözetlemeye tabi tutmadaki ülke sıralaması, üye ülkelerin dünya ticaretindeki paylarına göre belirlenir.

j) *Ticaret ile ilişkili yatırım önlemleri*: Anlaşma ile imalat sanayindeki yabancı sermaye işletmelerinin (örneğin otomotiv alanında) uymak zorunda oldukları yerel malzeme kullanma veya ihracat yapma gibi zorunlulukları da aşamalı biçimde kaldırılmaktadır.

III. Küresel Ticaret ve Dünya Üretim Artışları:

Gümrük tarifeleri ve kotaların çok yanlı biçimde azaltılması veya kaldırılması sonucu, iletişim ve taşımacılık teknolojisindeki hızlı ilerlemelerin desteği ile dünya ticaret hacminde oldukça önemli artışlar ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeleri aşağıdaki tablo üzerinden de izleme olanağı vardır:

Dünya mal ihracat ve üretim hacimlerindeki yıllık yüzde büyüme (1990-2000);

<i>Mal Gruplarına göre, yüzde</i>					
	1990-2000	1997	1998	1999	2000
<i>Dünya Mal İhracatı</i>	7,0	11,0	5,0	5,0	12,0
<i>Tarımsal Ürünler</i>	4,5	6,0	0,0	2,5	8,0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	4,0	9,5	4,0	-1,5	0,5
<i>İmalat Sanayi Ürünleri</i>	7,5	12,0	5,0	7,0	14,5
<i>Dünya Mal Üretimi</i>	2,5	4,5	2,0	2,5	4,5
<i>Tarımsal Ürünler</i>	2,0	2,5	1,5	2,5	1,0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	1,5	3,5	1,5	-2,0	3,5
<i>İmalat Sanayi Ürünleri</i>	2,5	5,5	2,5	3,5	6,0
<i>Dünya GSYİH'si</i>	2,5	3,5	2,0	3,0	4,0

Tabloya göre sözü edilen dönemde dünya mal üretimi hacmi ortalama %2,5 oranında artarken, dünya mal ihracatındaki artış %7,0 gibi çok daha yüksek bir oranda olmuştur. İmalat sanayi ürünleri üzerindeki dünya ticareti artış hızı ise, bu ürünlerin üretimindeki artıştan tam 3 kat daha yüksektir.

ÖZET

- ◆ *Küreselleşme, özellikle 1980'lerin sonlarına doğru dünya kamuoyunda yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme, çok yönlü bir gelişmedir, ekonomik, mali, siyasi ve sosyal yönleri vardır.*
- ◆ *Ticaret alanında küreselleşme, ülkelerin dış ticaret engellerini kaldırmalarını ve dünyanın adeta tek bir pazar durumuna gelmesini ifade eder. Ticaretin serbestleştirilmesi olayı aslında İkinci Dünya Savaşı sonrasında incek kadar eskidir. 1947'de Havana'da hazırlanan Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) sözleşmesinin ABD tarafından onaylanmaması üzerine, ticareti serbestleştirme amacına yönelik geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştı. Ancak ticareti çok yanlı biçimde ve periyodik toplantılarla serbestleştirme doğrultusundaki çalışmalara süreklilik kazandırdı.*
- ◆ *Uruguay Toplantıları'nda, GATT anlaşmasında değişiklik yapılarak bu anlaşma, yeni kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne bağlandı. Halen dünya ticaretini çok yanlı olarak serbestleştirme çalışmalarında bulunmak DTÖ'nün temel görevi durumundadır. Ayrıca üye ülkeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıklarda arabuluculuk görevi yapma, üye ülkelerin ticaret politikalarını gözden geçirme vs. gibi görevleri vardır.*
- ◆ *DTÖ'nün, GATT'tan farklı olarak tarım ürünleri ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, sanai ve fikri mülkiyet haklarının korunması, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına karşı konulan çeşitli engelleri kaldırma gibi faaliyetleri bulunmaktadır.*

İktisadi Birleşmeler Teorisi Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri:

GATT'ın yaptığı evrensel yaklaşım, uluslararası ticaretin tüm ülkeleri kapsayacak genel bir çerçevede liberalleştirilmesini amaçlar.

İktisadi birleşmeler, siyasal bakımdan bağımsız ülkeleri ekonomik yönden birbirine daha bağımlı duruma getirir. Ülkeler iktisadi birleşme akımlarına katılarak üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve sonuçta toplumsal refah düzeylerini artırmayı amaçlarlar.

Sanayileşmiş ülkelerde hızlı üretim artışlarına karşın iç ulusal piyasaların yetersizliği, bu gibi birlikler oluşturularak piyasa hacminin genişletilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca geniş bir piyasa, kaynak verimliliğini yükseltmek, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri sağlamak, teknolojik gelişmeyi hızlandırmak ve dış rekabeti artırmak gibi avantajlara sahiptir. Az gelişmiş ülkeler ise iç piyasalarını birleştirmek yoluyla sanayileşme hızlarını yükseltmeye çalışırlar.

I. Genel Özellikler:

Bazı birleşme hareketlerinde yalnızca ülkelerin aralarındaki mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmeleri, bazılarında bu ek olarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımı, nihayet diğer bir kısmında ise bunlarla birlikte para, maliye ve ekonomi politikası alanlarında da uyum ve işbirliğinin sağlanması söz konusudur.

1. Türleri:

Günümüzde iktisadi birleşme veya gruplaşma hareketleri çok değişik şekiller almaktadır. Birleşmenin derecesine göre bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- a. *Tercihli Ticaret Anlaşmaları:* En dar kapsamlı iktisadi işbirliği örneğidir. Burada anlaşmaya üye olan ülkeler, tek yanlı veya karşılıklı olarak belirli mallar üzerindeki gümrük tarifelerinde indirimde bulunurlar (tarife ödünleri verirler).
- b. *Serbest Ticaret Bölgesi:* Bu tür birleşmelerde, birliğe üye ülkeler, aralarındaki ticarete gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmakta, fakat birlik dışında kalanlara karşı her biri kendi özel tarifelerini uygulamaktadır.
- c. *Gümrük Birliği:* Burada serbest ticaret bölgelerinden daha ileri bir birleşme söz konusudur. Şöyle ki, hem üyelerin kendi aralarındaki ticarete gümrük tarifeleri ve kotalar kaldırılmakta, hem de birlik dışında kalan ülkelere karşı tek bir ortak tarife uygulanmaktadır.

- d. *Ortak Pazar*: Gümrük birliğinden daha ileri bir iktisadi birleşmedir. Çünkü gümrük birliğinde olduğu gibi üyeler, aralarındaki ticareti serbestleştirip dışa karşı ortak tarife uygulamalarıyla, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin de bölge içinde serbest dolaşımı sağlanmaktadır.
- e. *İktisadi Birlik*: İktisadi birleşme hareketlerinin en ileri şeklidir. İktisadi birliklerde, üye ülkelerin bireysel makro ekonomik politika izlemedeki serbestileri bir ölçüde, birliğe devredilir. Böyle bir aşamaya geçilmiş olabilmesi için tek bir para ve bankacılık sistemi, ortak mali politikalar ve tüm birlik çapında ortak ekonomik politikaları belirleyecek ve uygulayacak ülkeler üstü bir organın kurulmuş olması gerekir.

Ekonomik birliğin bir diğer şekli de “parasal birlik”tir. Parasal birlik, üye ülkelerin ulusal paraları arasında sabit kur ilişkisi kurulmasını öngörmekte, bunun için de ulusal para ve maliye politikalarının uyumlaştırılmasını amaçlamaktadır.

Parasal birlikler çoğu kez dalgalı kur sistemlerinin temel özelliği olan kur değişmelerinin, dış ticaret ve sermaye akımları üzerindeki caydırıcı etkilerini gidermek için yapılan düzenlemelerdir. Özellikle sıkı ekonomik ve ticari ilişki içinde bulunan ülkeler arasında, bu tür birliklerin kurulması üyelerin yararına olabilir.

2. Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri:

Tercihli ticaret anlaşmaları birer uluslararası iktisadi işbirliği örnekleridir. Ancak bunlar örgütsel bir yapıya sahip değildir. Günümüzde iktisadi birleşme hareketleri içine en sık rastlananlar gümrük birliği ile serbest ticaret bölgeleridir. Bunların her ikisinde de üye ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması söz konusudur. Ancak, gümrük birliklerinde dışa karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanırken, serbest ticaret bölgelerinde her ülke kendi özel tarifelerini sürdürmektedir.

Serbest ticaret bölgeleri, üyelerin dışa karşı farklı tarifeler uygulamaları dolayısıyla, uluslararası ticareti dolambaçlı yollara saptırabilir. Çünkü daha önce de belirtildiği gibi, birlik dışındaki ülkelere mal ihraç edecek olan ihracatçılar, mallarını önce birlik içinde düşük tarifeli ülkeye gönderir ve orada bu düşük tarifeleri ödedikten sonra, asıl amaçladıkları yüksek gümrüklü ülkeye re-eksport yaparlar. Böyle dolambaçlı yollara başvurulması uluslararası ticaret akımlarının normal gelişmesini bozabilir. Bunu önlemek için ithalatın kaynağını araştırmak gerekir. Bu ise yerli katkı payını kanıtlayan belgelerin veya “menşe şahadetnameleri”nin kullanılmasını gerektirir ki, bu da bir anlamda bürokrasiyi artırmaktan başka bir şey değildir.

İktisadi birleşme hareketleri genellikle, yakın ilişki içinde bulunan ülkeler arasında kurulur. İlişkilerdeki bu yakınlık acaba neleri kapsar?

Coğrafi yakınlık önemli bir etkidir. Coğrafi bakımdan uzak ülkeler arasında taşıma giderleri önemli bir maliyet sorunu doğuracağından, gümrük birliklerinin kurulması da güçleşir.

Ekonomik, siyasi ve askeri konularda da yakın işbirliği içinde olmak gerekir. Önemli noktalardan birisi ise ülkelerin ekonomik gelişme düzeyleriyle ilgilidir. Yakın ekonomik işbirliğinin daha çok, benzer ekonomik gelişme düzeyindeki ülkeler arasında gerçekleştirildiği görülmektedir.

Ayrıca, birliği kuracak ülkeler arasında yakın tarihi, sosyal ve kültürel bağlar bulunmalıdır. Dil, din gibi ortak kültürel değerler, sıkı ekonomik ilişkiler kurulmasında önemli derecede etkili olabilmektedir.

II. Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri:

Gümrük birliklerinin doğurduğu etkiler önce, statik ve dinamik etkiler diye ikiye ayrılır. Statik etkiler, teknoloji ve ekonomik yapının sabit kalması varsayımı altında, üretim faktörlerinin yeniden dağıtımı dolayısıyla ortaya çıkacak etkileri ifade eder.

Oysa tek bir piyasanın yerine, birleşme hareketi ile ortak bir geniş piyasanın geçmesi, kaynak arzını, üretim yönetimini ve teknolojiyi değiştiren bir dizi sonuçlar doğurur ki bunlara “dinamik etkiler” denmektedir. Statik etkiler bir defalıktır. Dinamik etkiler ise süreklilik gösteren ve çoğunlukla kalkınmayı hızlandıran etkilerdir.

1. Statik Etkiler:

Bir bölge içinde ticaret engelleri kaldırılınca, bu bölgeyi oluşturan ülkeler arasında dış ticaret hacmi genişler ve üretim daha etkin ellerde toplanır. Buna gümrük birliklerinin “ticaret yaratıcı” etkisi denir. Ticaret yaratıcı etki gümrük birliklerinin dünya refahı üzerindeki olumlu yönüdür.

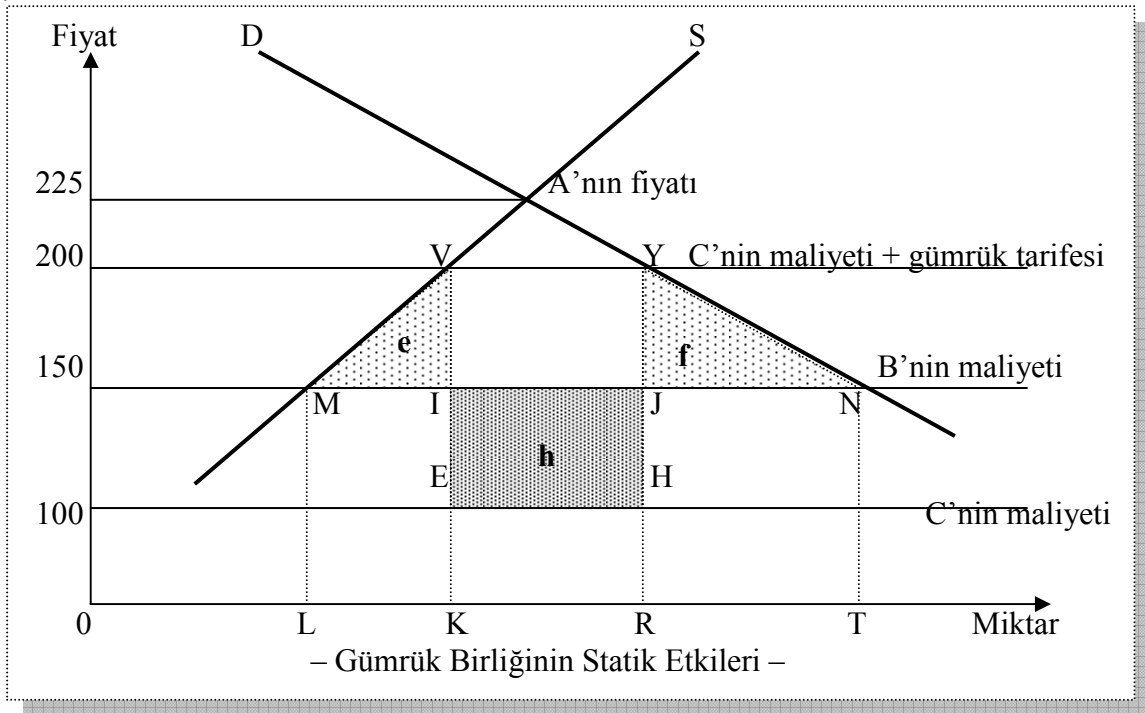
Gümrük birliklerinin kurulmasından sonra bölge içi ticaretteki gelişmeye ticaret yaratıcı etki adı verilir. Bölge dışından yapılan ticaretteki daralmaya da “ticareti saptırıcı” etki denir.

Ticaret yaratıcı etki, birlik içerisinde karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uzmanlaşmanın sonucudur. Ticaret saptırıcı etki refahı olumsuz yönde etkiler.

Ticaret saptırıcı etki, gümrük birliğinin kurulması ile en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve birlik ülkelerinin bu ülkeden yapmakta oldukları ithalatın sona ermesi dolayısıyla ortaya çıkar. Böylece ithalat en verimli ülkeden birliğe üye daha az verimli ülkelere kaymış olur. Bu durumda kaynakların verimliliği göreceli biçimde azalmış olacağından refah değişimleri olumsuz yöndedir.

O halde gümrük birliklerinin dünya refahına net etkisi, doğurduğu ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin göreceli büyüklüğüne bağlıdır. Eğer ticaret yaratıcı etki, ticareti saptırma etkisinden daha büyükse birlikler ortalama kaynak verimliliğini yükseltecek ve dünya refahını yükseltecektir. Tersine, ticaret saptırıcı etkinin ticaret yaratıcı etkiden büyük olduğu durumlarda dünya kaynaklarının ortalama verimliliği azalacak ve dünya refahı düşecektir.

Ticaret yaratıcı etkinin refah kazançları iki bölümden oluşur. Birisi yüksek maliyetli ülkede yerli üretimin azalması dolayısıyla ortaya çıkan üretim kazançlarıdır. Diğeri de, düşük fiyattan tüketici rantındaki artışı gösteren tüketim kazançlarıdır. Bu iki etkinin toplamı ticaret yaratıcı etkinin doğurduğu refah artışını ifade eder.



İthalattaki toplam artış $LK+RT$ (veya $MI+JN$) olmaktadır; ticaret yaratıcı etki bunu ifade eder. Diğer yandan, eskiden C ülkesinden yapılan KR (veya EH) miktar ithalat ise şimdi B ülkesine kaymıştır; bu da ticareti saptırıcı etkidir.

Miktardaki bu değişimler ekonomik refahı da etkileyecektir. Buna göre LK miktar yerli üretimin yerine B'nin üretimi geçmesi nedeniyle sağlanan refah artışı MVI üçgeninin alanına ve fiyat düşüşü sonucu tüketimde ortaya çıkan RT miktar artışın refah yükseltici (tüketici rantındaki artış) etkisi de JYN üçgen alanına eşittir. Böylece gümrük birliğinin ekonomik refahı artırıcı etkisi bu iki üçgen alanının toplamı kadardır.

Diğer yandan, C ülkesinin üretim maliyeti B'den birim başına EI kadar daha düşük olduğu için, bu ülkeden KR miktarındaki bir ticaret sapmasının doğuracağı refah düşüşünün de $EIJH$ dikdörtgeninin alanına ($EI \times EH$) eşit olduğu anlaşılır. O halde, gümrük birliğinin refah üzerindeki net etkisi bu alanların karşılaştırılmasına bağlıdır. Ancak $MVI+JYN > EIJK$ olduğu durumda, gümrük birlikleri birliğe katıla

ülkeler, dolayısıyla da dünya ekonomisi için net bir refah artışı sağlar, tersi durumda ise bir refah düşüşü vardır.

Gümrük birliklerinin statik etkileri ilk kez 1950'lerde Kanadalı ünlü iktisatçı Jacob Viner tarafından incelenmiştir. Viner'in analizinden çıkartılan ve "gümrük birlikleri serbest ticaret doğrultusunda bir adım olmakla birlikte her zaman dünya refahını artırmayabilir" biçimindeki sonuç, "ikinci en iyi teorisi" düşüncesinin geliştirilmesine önemli katkıda bulunmuştu.

Viner, yalnız üretim etkileri ile ilgilenmişti. Tüketim etkileri ise daha sonra Meade tarafından incelenmiştir. Johnson ise söz konusu üçgen alanları toplayarak toplam refah kazançlarını göstermiştir.

Yukarıdaki açıklamalardan gümrük birliklerinin refah etkilerini belirleyecek bazı faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- a) Eğer en düşük maliyetli ülke (grafikte C) birliğe katılmışsa, ticareti saptırıcı etki yoktur. Kurulacak bir birlik içinde en düşük maliyetli üreticinin yer alma olasılığı ise, katılan ülke sayısı ile artar.
- b) En az maliyetli ülkenin birliğe girmediği durumda bile, ortak gümrük tarifesi yeterince düşük tutulursa ticareti saptırıcı etki önlenir.
- c) Her iki ülkenin ortaya çıktığı durumlarda da, bu refah etkilerinin hacmini değiştirebilen çeşitli faktörler vardır. Örneğin bunlardan birisi, üye ülkelerle birlik dışındaki ülkelerin fiyatları arasındaki göreceli farklılıklardır. Eğer örnekte B ülkesindeki maliyetler C'nin maliyetine daha yakın olsaydı, göreceli olarak ticaret yaratıcı etki büyük, ticareti saptırıcı etki ise nispeten küçük olurdu.
- d) Gümrük birliğinin kurulmasından önce bir mal, üye ülkelerin hiçbirisi tarafından üretilmiyorsa bu malla ilgili ne bir ticaret yaratıcı, ne de bir ticaret saptırıcı etki ortaya çıkar.
- e) Üye ülkeler coğrafi olarak ne kadar yakın olurlarsa taşıma giderleri azalacağından ticaret yaratıcı etki o derece artar.
- f) Birlik üyesi ekonomilerin birleşmeden önce, tamamlayıcı ya da rekabetçi olmaları da bu konuda önemlidir.

Eğer iki ülkede gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinin benzer ise bu ekonomiler rekabetçi sayılırlar. Tersine, eğer gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinden farklıysalar bu ekonomiler de tamamlayıcıdır.

Bu tanımlama açısından üye ülkelerin ekonomileri ne derece rekabetçiyse birleşmeden sağlanacak yararlar o kadar yüksektir. Oysa tamamlayıcı ekonomiler arasında kurulacak birlikler böyle büyük bir ticaret yaratma etkisine yol açmazlar.

Gümrük birliği kurulduktan sonra bölge içinde verimli üreticilerle rekabet edemeyen bazı firmalar endüstriyi terk etme zorunluluğu ile karşılaşır. Dolayısıyla bunlar birbirleriyle anlaşma ve birleşme ile tröstleşme yoluna gidebilirler. Böyle bir genişleme rekabeti sınırlandırarak gümrük birliklerinin yararlarını azaltır. O nedenle, iktisadi birlik kuran ülkeler, bölge içinde rekabeti kısıtlayacak bu gibi tröstlerin ortaya çıkmasını engelleyecek önlemler almak zorundadırlar.

2. Dinamik Etkiler:

Ekonomik birleşme hareketleri üye ülkelerin ekonomik yapılarında, üretim kapasitesi ve kaynak verimliliklerinde köklü değişiklikler yapar. Bunlar zaman içinde oluşan, milli geliri, kalkınma hızını ve ekonomik refahı yakından ilgilendiren değişimlerdir.

Gümrük birliklerinin dinamik etkileri daha önce incelediğimiz dış ticaretin dinamik yararlarının bir benzeridir. Bunların başlıcalarını tekrar hatırlayalım:

a. *Dış rekabetin artması:* Gümrük tarifeleri, kotalar ve öteki kısıtlamalar monopollaşmayı ve verimliliği düşük işletmeleri özendirir. Birlik içinde dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılması, yerli üreticileri dış piyasa rekabetiyle karşı karşıya getirir. Böylece verimliliği düşük üreticiler endüstriyi terk eder ve ancak rekabete dayanacak kadar verimli çalışanlar faaliyetlerini sürdürebilir.

b. *Ölçek ekonomileri:* Üretim hacminin geniş bir piyasanın ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde artırılması, ölçek ekonomilerinden yararlanılmasına yol açar. Büyük ölçekli üretimin doğurduğu maliyetleri düşürücü etkenler içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri diye ikiye ayrılır. Birincisi işletmenin kendisinden kaynaklanır.

Büyük ölçekli üretim ekonomileri, birliğe katılan ufak ülkeler için daha büyük önem taşır. Geniş bir iç piyasaya sahip ülkeler, birliğe katılmadan da bu ekonomilerden yararlanırlar. Örneğin ABD kendi içinde zaten bir gümrük birliği gibidir.

Piyasa hacminin genişlemesi, ayrıca işletme dışı tasarruflar doğurur. Bunlar iletmenin bağlı bulunduğu endüstri dalının genişlemesinden kaynaklanır.

c. *Teknolojik ilerleme*: Gümrük birlikleri, üye ülkelerin teknolojik ilerleme hızlarını yükseltir.

d. *Yatırımları özendirme*: Gümrük birlikleri, kaynakların etkinliğini, dolayısıyla milli geliri yükseltir. Milli gelirdeki büyüme de tasarrufları ve yatırımları artırır.

Belirtmek gerekir ki, gümrük birliklerinin oluşturulması, üçüncü ülke üreticilerinin ortak gümrük tarifesiinden kaçınmak amacıyla, bölge içindeki yatırımlarını artırmalarına neden olur. Bu tür yabancı sermaye işletmelerine “tarife fabrikaları” adı verilmektedir. Nitekim 1960’lardan sonra Avrupa Ortak Pazarı’na akan Amerikan sermayesi özellikle bu nedene dayanıyordu.

e. *Kaynak hareketliliği*: İster gümrük birliği, ister ortak pazar biçiminde olsun, birlik çapında emek ve sermayenin hareketliliğindeki artış, bölge içinde kaynakların daha iyi kullanımına yol açar. Bu da verimliliği ve refahı yükseltici bir faktördür.

Gümrük birliğine katılmak, kaynak etkinliğini artırmak açısından ancak “ikinci en iyi” bir politikadır. Birinci en iyi politika ise tek yanlı olarak tüm ticaret engellerini kaldırmaktır.

III. İktisadi Birlik:

Ekonomik bütünleşme hareketlerinin son aşaması “iktisadi birlikler”dir. İktisadi birlik, uygulanacak ekonomik, parasal, mali ve sosyal politikaların birlik tarafından ortak biçimde belirlenmesini gerektirir. Ekonomik birlik bazen bir parasal birlikle tamamlanır.

Ekonomik birlikler, oluşturulması ve sürdürülmesi güç kuruluşlardır. Bunun temel nedeni ise üye ülkelerin, mikro ve makro ekonomik politikalarla birlikte, çok geniş alanı kapsayan konular hakkında anlaşmalarını gerektirmesidir.

Siyasal birleşme ile iktisadi birlikler arasında yakın bir ilişki vardır. Çoğu kez siyasi birleşmeye giden yolun iktisadi birleşmelerden geçtiği görülmektedir. Örneğin, 1870’de Bismarck, Almanya’nın siyasi birliğini 1834’te Alman prenslikleri arasında kurulan Zollverein (gümrük birliği) sayesinde gerçekleştirmiştir. AB’de Maastricht Anlaşması ile tam bir ekonomik parasal birleşmenin sağlanması, oradan da siyasi birliğe geçilmesi hedeflenmiştir.

İktisadi birlik durumunda, üyeler arasında serbest ticaret ve serbest faktör dolaşımının ötesinde bir işbirliği öngörülür. Örneğin vergi politikaları, para ve maliye politikaları ile sosyal ve öteki ulusal politikaların uyumlaştırılmasını gerektirir.

Avrupa Ortak Pazarı örneğinde ekonomik birliğe geçiş, önce bir “tek pazar” oluşturulması yönündeki önlemleri kapsıyordu. Bu ise ortak standartların benimsenmesini, başka bir deyişle, farklı ulusal düzenlemelerin ortak bir standarda dönüştürülmesini gerektiriyordu. Ortak standartlar benimsenmesi gereken konular aşağıdaki gibi belirtilebilir:

- *Mal standartları*: Sağlık normları, teknik özellikler ve çevre standartları vs. gibi...
- *Hizmet sektörü*
- *Kamunun satınalma işlemleri*: Bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm topluluk üyeleri katılabilmelidir.
- *İşletme hukuku ilkeleri*
- *Ortak rekabet kuralları*: Ekonomik birlikler, rekabeti sınırlandırarak, şirketler arası birleşmeleri, yani tröstleşmeyi özendirici etkiler doğurabilir. Topluluk düzeyindeki üreticilere aynı şansın sağlanması için ülkeler arasında rekabeti bozacak uygulamaların önlenmesi gerekir.
- *İnsanların serbest dolaşımı*
- *Yasal ve yönetsel engeller*: İşletme, vergi, muhasebe, anti tröst yasaları gibi alanlarda uyum sağlanmalı. Ayrıca, sınaî ve fikri haklar yasası, patent yasası ve ticaret unvanı gibi ekonomi ve ticaret alanlarına ilişkin yasalardaki farklılıkların da giderilmesinde zorunluluk vardır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), 1992’de imzalanan Maastricht Anlaşması ile ekonomik ve parasal birlik kurulması kararı aldı. 1999 başında tek para birimi Euro’nun uygulamaya konması ile parasal birlik gerçekleştirildi. Bundan sonra üye ülkeler bağımsız para politikası uygulamaya son verdiler ve birliğin para politikası yeni kurulan Avrupa Merkez Bankası tarafından yürütülmeye başlandı.

IV. İkinci En İyi Teorisi:

Gümrük birliği analizleri göstermiştir ki, bir grup ülkenin kendi aralarındaki ticareti serbestleştirmeleri, birlik dışına karşı uyguladıkları tarifeleri sürdürdükleri bir durumda ülkenin refahını net bir biçimde artırmaya bilir. Yukarıda ayrıntılı biçimde incelenen bu fikir daha sonraları Genel Ekonomi Teorisinde ortaya atılan “ikinci en iyi teorisi”nin de temelini oluşturmuştur.

Tam rekabet ve serbest ticaret, dünya refahını en yüksek düzeye çıkartması bakımından en iyi politikadır; o bakımdan bu politikalara “birinci en iyi” de denebilir. Tam rekabetin önemli varsayımlarından birisi, özel maliyet-sosyal maliyet (ve özel fayda-sosyal fayda) arasında bir farkın bulunmamasıdır.

Ancak bu varsayım çoğu kez gerçeklere ters düşer. Çünkü gerçek hayatta özel monopollar, hükümet müdahaleleri ve üretimdeki dışsallıklar nedeniyle özel maliyet ve sosyal maliyet (ve özel fayda-sosyal fayda) eşitliği sağlanamamaktadır. İşte, tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı böyle bir ortamda, yalnızca ticareti serbestleştirmekle üretimde ve tüketimde Pareto optimumu sağlanamaz. Bu durumda halen uygulanan kısıtlamaları dengeleyecek yeni kısıtlayıcı önlemler alınması, ülke refahı açısından daha yararlı olabilir. İşte, tam rekabet ve serbest ticaret politikalarının (birinci en iyi) gerçekleşmediği gerçek bir ortamda mevcut piyasa engellemelerini dengeleyecek yeni müdahaleci engellerin konulması (örneğin yeni gümrük tarifeleri gibi), ikinci en iyi politikaları oluşturur.

Kısacası, sosyal ve özel fiyat farkını sıfır yapan politikalar birinci en iyidir. Bunun gerçekleşmediği durumlarda, mevcut seçenekler arasında bu farkı en düşük yapanlar da ikinci en iyi politikaları oluştururlar.

İkinci en iyi teorisinin mantığı yalnızca dış ticaretle sınırlı olmayıp, tüm ekonomik politikalara uygulanabilir.

İkinci en iyi teorisinin en yaygın uygulama alanlarından birisi gümrük birlikleridir. Çünkü burada, bazı kısıtlamalar kaldırılırken (üye ülkeler arasında tarifelerin kaldırılması, ticaretin serbestleştirilmesi), diğer engeller sürdürülmektedir (dışa karşı ortak tarife).

Viner’in 1953’te gümrük birliği teorisi üzerindeki öncü çalışmasından sonra teori Meade tarafından geliştirildi ve 1957’de Lipsey ve Lancaster tarafından genelleştirildi.

Bununla beraber, ikinci en iyi teorisinin koruyuculuğu savunmaya yönelik olarak ortaya atılan bir görüş olduğu da söylenemez. Çünkü teoriye göre, belirli koşullar altında (toplumsal maliyetin özel maliyetten büyük olması) ithalat kısıtlanmaları toplumsal refahı artırır. Diğer bazı durumlarda ise (toplumsal maliyetlerin özel maliyetten küçük olması) ithal kısıtlamalarının kaldırılması ülke yararınadır.

V. Kutuplaşma Teorisi:

Farklı gelişme düzeylerinde bulunan ülkelerin, mal ve faktör hareketlerinin serbest olduğu bir iktisadi gruba katılmaları durumunda, serbest piyasa düzeni, bunlar arasındaki gelişme dengesizliğini artırır. Bu yönde yığılı (kümülatif) hareketler ortaya çıkar. Böylece zengin ülkeler daha zengin, yoksul ülkeler daha yoksul duruma gelirler. İsveçli iktisatçı Gunnar Myrdal tarafından ortaya atılan bu görüş, “kutuplaşma teorisi” diye bilinir.

Kutuplaşma teorisi yalnız ülkeler arası serbest ticarete değil, aynı ülkenin farklı bölgeleri arasında, gelişme farklarının bulunması durumunda da kendini gösterir. Birçok ülkede bölgeler arasında önemli gelişme farkları vardır. Örneğin Türkiye’de Doğu-Batı, İtalya’da Kuzey-Güney sorunu gibi...

ÖZET

◆ İktisadi birleşme hareketleri genellikle aynı coğrafi bölgelerde yer alan ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesine yönelik uygulamalardır. Eğer ülkeler yalnızca kendi aralarındaki ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ile yetinirlerse bir serbest ticaret bölgesi, yok eğer bunun yanında dışa karşı da ortak bir tarife uygularlarsa bir gümrük birliği söz konusudur.

◆ Gümrük birlikleri statik ve dinamik olmak üzere, iki grup etki doğurur. Statik etkiler, birlik içinde ticareti serbestleştirmenin doğurduğu bir defalık etkilerdir. Dinamik etkiler birleşik ve geniş bir piyasa yaratmanın sürekli olarak sağladığı etkileri ifade eder. Bunlar özellikle kalkınma bakımından önem taşırlar.

◆ Dış ticaret engellerinin tümüyle kaldırılmadığı bir dünyada yalnızca bir kısım engellerin kaldırılması, dünya refahının artmasına hizmet etmeyebilir, bu durumda refah artışı için yeni bazı kısıtlamalar koymak gerekebilir. Buna ikinci en iyi politikası adı verilir.

◆ Bir az gelişmiş ülkenin sanayileşmiş ülkelerden oluşan bir birlik içine girmesi durumunda az gelişmiş ülkenin kalkınması daha da geriye gidebilir. Bu teoriye de Kutuplaşma Teorisi denmektedir.