

YENİ DİŐ TİCARET TEORİLERİ : GENEL BİR BAKIŐ

Prof. Dr. Cihan DURA*

Hiçbir bilimsel teori güvencede değildir: Zamanla değişikliğe uğrar, kapsamı daraltılır, hattâ bütünüyle terk edilir. Bunu belirleyen; realite ile yüz yüze geldiğinde, onu yansıtmaya ve açıklama derecesidir. Bu durum; kuşkusuz uluslararası ticaret teorisi için de geçerlidir. Nitekim öyle olmuştur: Leontief paradoksu, Hecksher-Ohlin teoremi hakkında kuşku uyandırınca, uluslararası ticareti açıklamak üzere yeni görüşler geliştirilmiştir. Makalemın konusu, işte bu görüşlerdir; başka bir deyişle, yeni dış ticaret teorileridir.

Amacım; söz konusu teorileri derli toplu ve sistemli olarak, ortak bir yapı çerçevesinde sunmaktır. Bildiğim kadarıyla, Türkçe literatürde bu alanda az yayın vardır. Çalışmam, söz konusu boşluğun giderilmesine katkıda bulunduğu ölçüde bir önem ifade edecektir.

"Sistemli olma" derken, kastettiğim husus; her teörinin "ortak bir yapı" çerçevesinde açıklanmasıdır. "Ortak yapı" soyut olarak "teori" kavramının oluşturuçu ögeleridir. İşte bu ögelere örnekler: Teörinin adlandırılması, hangi başka teoriye karşı ya da ona destek olarak geliştirildiğı, teörinin sorunu, kurucusunun kim olduğu, varsayımları, tanım ve sınıflamaları, değişkenleri, açıklama mekanizması, kanıtları ve sınanması, eleştirilmesi, geliştirilmesi, geçerliliğı, teoremleri...

Makalede önce neoklasik teörinin yetersizlikleri nasıl farkedildi, bunun üzerinde duracağım. Sonra karşılaştırmalı üstünlüğün kaynakları hakkındaki yeni görüşlerle, modern uluslararası ticaret teörisinin doğuş sürecini özetleyeceğim. Ardından, 1960-1980 arasında ileri sürülmüş teörilerden başlıcalarının, sistemli bir şekilde açıklanmasına geçeceğim. Bu teöriler şunlardır: Nitelikli işgücü teörisi, teknoloji açığı teörisi, ürün dönemleri teörisi, tercihlerde benzerlik teörisi, ölçek ekonomileri teörisi ve monopolcü rekabet teörisi (Bkz: Seyidoğlu,1999: 81-91; İyibozkurt,1995: 80-88; Coleman and Coffie,1994: 9-13).

1) NEOKLASİK TEÖRİNİN YETERSİZLİKLERİ

Neoklasik dış ticaret teörisi; zamanla, dış ticareti açıklamakta yetersiz kaldı. Varsayımları tartışmalı hale geldi. Teoriye başka eleştiriler de yöneltildi.

A) Neoklasik uluslararası ticaret teörisi; bugünün karmaşık dünyasında dış ticaret akımlarını açıklamakta *yetersiz* kaldı.

* Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F.

Bu yetersizlik 1970'li yıllardan itibaren şöyle ortaya kondu : Eğer karşılaştırmalı üstünlükler belirleyici olsaydı, uluslararası ticaretin büyük bölümü; ekonomileri benzer olmayan ülkeler arasında gerçekleşirdi. Oysa bunun tam tersi oldu.

İki olgu karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin, nesnel gerçeği yansıtmadığını gösterdi (Krugman,1983) :

-1940'lı yıllardan beri dünya ticaretinin büyük bölümü, benzer faktör yapısına sahip olan sanayileşmiş ülkeler arasında yapılmaktadır.

- Bu ülkeler aynı ürünü hem ithal etmekte, hem de ihraç etmektedir.

-Sonuçta, uluslararası ticaret akımlarını daha geniş bir çerçevede anlama çabalarına girişildi. Ricardo modelinin eksikleri görülmeye başlandı. Klasik teoriler 1980'li yılların sonunda geçerliklerini önemli ölçüde yitirdi.

B) Yapılan gözlemler ve uygulama sonuçları klasik teorinin varsayımlarını tartışmalı hâle getirmiştir. Bu varsayımlara yöneltilen eleştiriler özetle şunlardır (Schuh,1982):

- *Üretim Fonksiyonunun Homojenliği Varsayımı* : Neoklasik dış ticaret teorisi, ülkelerin üretim fonksiyonunun homojen olduğunu varsayar. Oysa üretim fonksiyonları homojen değildir; başka bir deyişle, ülkelerin üretim fonksiyonları birbirinden farklıdır. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde, üretim fonksiyonunda emek ve sermayenin yanısıra doğal kaynakları (toprağı) da dikkate almak gerekir. Ayrıca, ülkeler arası beşerî sermaye farklılığı söz konusudur.

- *Üretim Faktörlerinin İkamesi Varsayımı* : "Üretim faktörleri birbiri yerine ikame edilebilir" varsayımı da gerçekçi değildir. Şu bakımdan ki, ülke sınırları içinde üretim teknolojileri tam hareketli olmadığından, emek yerine sermaye kolaylıkla kullanılamaz.

- *Sermayenin Uluslararası Hareketsizliği Varsayımı* : "Sermayenin uluslararası ölçekte hareketsiz olduğu" varsayımı, doğruluğunu büyük ölçüde yitirmiştir. Günümüzde hayli geniş ve etkili uluslararası sermaye piyasaları oluşmuş bulunmaktadır. Bu nedenle -özellikle çokuluslu şirketlerin faaliyetleri nedeniyle- sermaye artık uluslararası ölçekte hareketli olarak kabul edilmelidir.

- *Faktör Yoğunluğunun Değişmezliği Varsayımı* : Neoklasik anlayışın tersine, faktör yoğunluğu değişir ve tersine döner. Özellikle tarımda faktör yoğunluğunun tersine dönmesi oldukça yaygındır. Bu; ülkelerin gelişme düzeyi ile, toprak ve emeğin fiyatı ile ilgilidir. Örneğin tarımsal üretim sanayi üretimine oranla, ABD'nde daha sermaye-yoğun; buna karşılık Güneydoğu Asya'da daha emek-yoğundur.

- *Tam Rekabet Piyasası Varsayımı* : Neoklasik teorinin "piyasaların kusursuz işlediği" (tam rekabet) varsayımı gücünü hızla yitirmiştir. Dünya piyasalarında "çok-uluslu şirketler" vardır ve gittikçe güçlenmektedir. Büyük "ölçek ekonomileri" söz konusudur. Firmalar "farklılaştırma" stratejileri uygulamaktadır. Şirket stratejileri ve hükümet politikaları dünya ticaretini etkilemektedir. Piyasalarda risk ve belirsizlikler vardır.

- *Talep Yapılarının Özdeşliği Varsayımı* : Ülkelerin talep yapıları birbirinin aynı değildir. Talep yapılarındaki farklılık, ticaret akımlarının tersine dönmesine neden olabilmektedir.

C) Klasik teori özellikle 1980'li yıllardan itibaren, yöntem ve sınanma zorluğu bakımından eleştirildi. Hecksher-Ohlin teoremi; tabii tutulduğu iyileştirilmelere karşın, kolayca matematik modele dönüştürülemiyor, sınanması da tatmin edici sonuçlar vermiyordu.

II) KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜĞÜN KAYNAKLARI HAKKINDA YENİ GÖRÜŞLER : 1960'LI VE 1970'Lİ YILLAR

A) 1960'lı yıllarda uluslararası ticareti açıklamaya yönelik yeni teoriler ileri sürüldü. Karşılaştırmalı üstünlüğün kaynakları üzerine alternatif görüşler geliştirildi. Amaç, "Leontief paradoksu"nu açıklayabilmektir. Başka bir deyişle Leontief çelişkisinden yola çıkarak Hecksher-Ohlin teorisini genişletmek, alternatif açıklamalar getirmektir.

B) Ülkelerin belli sektörlerde neden dolayı karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları tartışması 1970'li yıllarda da sürdü. Uluslararası ticaretin açıklanmasında, klasik teorisin -değerini bütünüyle yitirmese de- yeni değişkenlerle beslenmesinin gerekli olduğu görüşü benimsendi. Baldwin ve Richardson'ın özetlediği gibi, *"ticaret kalıbının oluşumunda faktör oranlarının bir rolü olmadığını düşünmek, doğru değildir. Ancak diğer üretim faktörleri de, örneğin "beşerî sermaye" ile "doğal kaynaklar" da modele sokulmalıdır. Bunun da ötesinde, teknoloji, ölçek ekonomileri, hükümet politikaları... farklılıkları da uluslararası ticaretin ürün yapısını belirler. Dolayısıyla, teoriye bunlar da dahil edilmelidir."*

III) YENİ BİR ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNE DOĞRU : 1980'Lİ YILLAR

Geleneksel karşılaştırmalı üstünlük teorisinin, dünya ticaretini doğru bir şekilde açıkladığı konusunda öteden beri kuşku duyuluyordu. Bu yetersizlik, özellikle *mamul* ürünler ticareti için söz konusuydu.

1980'lerde dünya ticaretinde meydana gelen kimi değişimler, teorisin gözden geçirilmesini gerektirdi. Bu sırada ekonomistler, geleneksel ticaret teorisine alternatif modeller önerdiler. Yeni modellerde "talep" ile "ürün farklılaştırması" kavramlarına ağırlık verildi. Ürün piyasalarında "eksik rekabet" sorunu gündeme getirildi.

A) TEORİNİN GÖZDEN GEÇİRİLMESİNİ GEREKTİREN ETMENLER

1980'lerde uluslararası ticaret sisteminde meydana gelen kimi ekonomik değişimler, uluslararası ticaret teorisinin gözden geçirilmesini gerektirmiştir (Bkz: Hazard and Yoffie,1994).

1) *Karşılıklı-Bağımlılık ve ABD* : Bu değişmelerden birincisi, ülkeler arası karşılıklı-bağımlılığın artması ve uluslararası ticaretin ABD bakımından artan önemidir. ABD'nin ithalatında kaydedilen hızlı artış; dış ticareti, ekonomi yöneticileri ve politikacılar gözünde birinci derecede önemli bir konu haline getirmiştir. Bir yandan birçok ABD firması, kendi ülkelerinde ciddi bir rekabetle karşı karşıya kalırken, bir yandan da ABD hükümetleri antitröst ve yenilikle ilgili politikalarını, dünya ekonomisinden ayrı düşünemeyeceklerini görmüşlerdir. Ayrıca yabancı ülke hükümetlerinin yurt içindeki firmalara bazı yardım ve destekler sağlamaları, ABD hükümetlerinin de kendi yenilikçi firmalarına yardım yapma gereğini gündeme getirmiştir.

ABD'nin dış ticaret konumunda Reagan yönetimi sırasında meydana gelen dramatik çöküş ve bunun 1980'li yıllarda devam etmesi, dış ticaret teorisine olan ilgiyi artırmıştır. ABD'nin dünya ihracat payı, 1980-1988 döneminde yüzde 11 civarında dalgalandı. Buna karşılık ithalat payı yüzde 13'den yüzde 16'ya çıkmıştır. Sonuçta, cari işlemler bilançosu 1980'de 2 milyar dolar fazla verirken, 1988'de 120 milyar dolar açık vermiştir. Eğer uluslararası ticaret sistemi geleneksel teoriye göre işleseydi, döviz kurundaki değişmeler ABD'nin ödemeler bilançosu açıklarını hızlı bir şekilde düşürürdü. Dahası, 1980'li yıllarda yapılan deneysel gözlemler gösterdi ki uluslararası ticaretin büyük ve genişleyen bir bölümü, karşılaştırmalı üstünlüklerle açıklanamıyordu.

2) *Ekonomi Politikalarındaki Değişiklikler* : Uluslararası ticaret teorisinin gözden geçirilmesini gerektiren ikinci olgu, politikalarda görülen değişmelerdir. Özellikle Avrupa'da ve Amerika'da bölgesel ticaret blokları kurma yönünde korumacı politika talepleri arttı. Örneğin ABD ve Kanada; 1988 yılında, 1998'e değin aralarındaki bütün ticaret sınırlamalarını kaldırmak üzere, serbest ticaret anlaşması imzaladılar. Avrupa Birliği ülkeleri ise, 1985'de, kendi aralarındaki ticari engelleri en geç 1992'ye değin kaldırmak üzere anlaştılar. Bu sırada ABD ve Avrupa pazarlarında koruma taleplerinde bir patlama görüldü. Talepler iki alanda gelişti:

(i) Gelişmiş sanayiler, daha fazla koruma için lobicilik faaliyetlerini sürdürdü.

(ii) Yarı-iletken (=semiconductors) üretimi, uçakçılık, ve telekomünikasyon gibi -normal olarak serbest ticaret yapan- kesimler, aktif olarak devlet yardımı talep etmeye başladılar.

B) ALTERNATİF MODELLER

İleri sürülen soruları yanıtlamak üzere, birçok ekonomist geleneksel ticaret teorisine alternatif modeller önerdiler. İlk başarılar 1980'li yılların başlarında kaydedildi. Atılımlar, sonraki yıllarda da devam etti. Böylece, yeni bir uluslararası ticaret teorisi oluşmaya başladı.

1) Temeller

Yeni teori şu iki temele dayanıyordu :

(i) Piyasalarda eksik rekabet geçerliydi. Bu anlayış çerçevesinde uluslararası ekonomi teorisyenleri, tam rekabet yerine Chamberlin'in monopolcü rekabet teorisini benimsedi. Kimileri de oligopol ve monopol üzerinde tartışmaya başladı.

(ii) Firmalar ve devlet; stratejik olarak, ticaret akımlarını ve ulusal gönenci (refahı) etkileyici davranışlarda bulunuyordu.

Bu çerçevede, klasik karşılaştırmalı üstünlüğü tartışma konusu yapan sağlam matematik modeller geliştirildi. Tanınmış iktisatçılar; koşulsuz bir serbest ticaretin, bir ülke için en iyi politik seçim olup olmadığını sorgulamaya başladılar.

2) Arka-Plan ve Hipotezler

Heather A. Hazard ve David B. Coffie (1994) bu önemli saptamalardan hareketle, "yeni" teorilerin arka-planını ve merkezî hipotezlerini incelerken, şu konular üzerinde duruyor:

i) "Stratejik ticaret teorileri" neden dolayı gereklidir? Bu yeni teorilere "sınai örgütlenme"nin katkıları nedir?

Sınai örgütlenme ile uluslararası ticaret arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalar yapıldı (Bunlarla ilgili bir gözden-geçirme için bakınız : Caves,1985).

Kimi teorisyenler "sınai örgütlenme teorisi"nden çıkardıkları yöntemleri, uluslararası ticarete uygulamaya başladılar. Amaçları yeni ticaret modelleri oluşturmaktı. Bu teoriler iki grupta toplanabilir: "Sanayi-içi ticaret teorisi" ve "teknolojik rekabet teorisi" (Krugman,1983).

ii) Michael Porter'ın, "Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü" (The Competitive Advantage of Nations) adlı ünlü kitabında klasik karşılaştırmalı üstünlük anlayışının değeri üzerine ortaya attığı yeni sorular...

Böylece, uluslararası ticareti, Ricardo tipi karşılaştırmalı üstünlük ile "Heckscher Ohlin Teoremi" dışında açıklayan görüşler iki grupta toplanmış oluyor (Coleman and Coffie,1994):

Birinci grup; "aksak rekabeti ve oyun teorisini içeren matematik modeller"dir. Uluslararası ticareti yepyeni bir yönden açıklayan bu modeller, Krugman, Dixit, Brander ve Spencer gibi araştırmacılar tarafından geliştirildi.

İkinci grupta yer alan, Michael Porter ve Bruce Scott'un geliştirdiği teoriler ise, açıklayıcı etmenler olarak "sanayi yapısı" ile "hükümet politikaları"na ağırlık verdi.

IV) NİTELİKLİ İŞGÜCÜ TEORİSİ

A) Teorinin sorunu, sanayileşmiş ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğü açıklamaktır. Keasing, Kennen, Leontief, Irving Kravis gibi yazarlar tarafından ileri sürülmüştür¹.

B) Kullanılan açıklayıcı değişken beşerî sermaye, nitelikli işgücü faktörüdür; başka bir deyişle işgücünün nitelik farklarıdır.

Teoriye göre sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin büyük bölümünün nedeni, ülkeler arasındaki nitelikli işgücü farklılığıdır. Belli bir nitelikli işgücü baki-

mından zengin olan bir ülke, üretimi bu faktöre bağlı olan mallarda uzmanlaşır ve o malların ticaretini yapar.

İşgücü nitelik farklarının dış ticareti belirleyici rolünü incelemek için, iki yaklaşım kullanılmıştır. Birinci yaklaşımda ithalat ve ihracatın, türlü işgücü nitelikleri bakımından içeriği ölçülmüş ve karşılaştırılmıştır. İkinci yaklaşımda ise, ithalata ve ihracata konu olan mallarda, fizik sermaye, yalın işgücü ve beşerî sermaye girdilerinin oransal payları belirlenmektedir.

C) Teori Keesing tarafından, ABD ekonomisinde sınımlanmıştır.

Keesing'in yaptığı ilk çalışmada ulaştığı sonuç şudur: ABD; nitelikli işgücünü en yoğun kullandığı sanayilerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. ABD'nin ihraç ürünlerinde, nitelikli işgücü içeriği; sermaye içeriğinden daha yüksektir.

Keesing ikinci çalışmasında ise şu sonuca varmıştır : Üç sanayileşmiş ülke (ABD, İngiltere ve Almanya) nitelikli işgücü içeren malları ihraç etmekte, buna karşılık yalın emek içeren malları ithal etmektedir. İki çalışmanın sonuçları şöyle toparlanabilir: ABD ve öteki sanayileşmiş ülkeler; ithal ettikleri mallara oranla, işgücü yoğun mallar ihraç etmektedir. Ancak bu işgücü, nitelikli bir işgücüdür.

Teori, ayrıca ikinci yaklaşım benimsenerek özellikle ABD ve Almanya ekonomilerinde sınımlanmıştır. Bu çalışmalar da şu sonuçlara varmıştır :

- i) ABD'nin ihracatı, ithalatına oranla daha "beşerî sermaye - yoğun"dur.
- ii) Almanya'nın ithal malları, ihraç mallarına oranla daha çok sermaye yoğundur. İhracatının "beşerî sermaye-yoğunluğu" daha yüksektir.

V) TEKNOLOJİ AÇIĞI TEORİSİ

A) Teori, Heckscher-Ohlin modelinin "teknoloji" hakkındaki varsayımına karşı çıkar. Bu varsayım şöyledir: Ticaret yapan tüm ülkeler, aynı üretim tekniğine serbestçe ulaşabilir. Bunları kullanmalarına hiçbir engel yoktur. Varsayım birçok sanayi bakımından gerçekçi değildir. Çoğu firma üretim teknolojisini gizli tutar. Bunu sağlayıcı patent, sınai ve fikrî mülkiyet hakkı mevzuatı gibi yasal destekler de vardır.

Kimi yazarlara göre, teknoloji açığı teorisi; Heckscher-Ohlin Teorisi'nin teknolojik değişme modeline uygulanmış biçimindedir. 1961'de M. V. Posner tarafından ileri sürülmüştür².

B) Teori teknik bilginin, anında ve her ülke tarafından "elde edilebilir" olmadığını varsayar.

"Yeniliğin yayılma süresi" diye bir kavram oluşturur. Bu kavramı şöyle tanımlar : Bir ülkede yeni bir malın bulunması (innovation) ile o malın başka ülkelere taklit edilmesi arasında geçen süre... Bu sürenin dört değişkene bağlı olduğu kabul edilir : Dış tepki gecikmesi, yurt içi tepki gecikmesi, öğrenme süresi, talep gecikmesi. İlk üç değişken "toplam taklit gecikmesi"ni oluşturur. "Toplam taklit gecikmesi" ile "talep gecikmesi" arasındaki farka, "net taklit gecikmesi" adı verilir.

C) Teori "zaman" faktörünü dikkate alır. Uluslararası ticareti, teknolojik açık kavramı ile açıklar. Uluslararası ticaretin temelinde, "belirli bir zaman diliminde gerçekleşen yenilik/taklit süreci"nin bulunduğunu ileri sürer.

Açıklama mekanizması şöyledir: Yeni bir mal (üretim tekniği) bulup üreten sanayileşmiş bir ülke, bu malın monopolcusu ve ilk ihracatçısı olur. Ancak yeni teknoloji, bir süre sonra, taklit yoluyla başka ülkelerin eline geçer. Bu ülkeler söz konusu malı, ilk üretenden, emek ucuzluğu ya da doğal kaynak bolluğu gibi nedenlerle daha ucuza üretebilir. Böylece o mal ilk ülkeden daha az gelişmiş başka ülkeler tarafından ihraç edilmeye başlar. Dolayısıyla ilk ülke, artık rekabet edemediğinden, aynı malın ithalatçısı durumuna geçer.

"Toplam taklit gecikmesi" "talep gecikmesi"nden küçük olursa, ticaret olmaz.

D) Teknolojik açık teorisini destekleyici kanıtlar şunlardır:

1) Geçmişte dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı olan İngiltere, bugün tekstil ithalatçısı konumuna gelmiştir. İngiltere'nin üretimi, az gelişmiş ülkelerin tekstil üretimine başlamalarından sonra azalmıştır.

2) Uygulamada çoğu yeni malın üretim teknolojileri, ileri sanayi ülkelerinde geliştirilmektedir. Ancak kısa bir süre sonra, başka ülkeler (az gelişmiş ülkeler) bu malların kitlesel üretimine geçebilmektedir. Buna tekstilin yanısıra, elektronik eşya, kimya, demir-çelik gibi pek çok alandan örnekler verilebilir.

3) ABD dünyanın teknoloji yönünden en ileri ülkesidir. Dolayısıyla, pek çok ileri teknoloji (Hi-Tec) ürünü ihraç eder. Ancak kısa bir gecikmeyle, başka ülkeler bu yeni teknolojileri elde eder. Özellikle ucuz işgücü avantajına dayanarak, dünya piyasasını, hattâ ABD piyasasını ele geçirirler. Ancak ABD'nde yeni teknolojiler bulma süreci kesintisiz devam etmektedir. Dolayısıyla bu ülkenin ihracatı, teknolojik üstünlükle açıklanma özelliğini korumaktadır.

4) ABD dünyadaki araştırma ve geliştirme elemanlarının yarısına sahiptir (1980'de %51). Oran, öteki sanayileşmiş ülkelerde olduğundan çok yüksektir (örneğin İngiltere'de %9). Bu veriler de teoriyi doğrulayıcı niteliktedir : ABD'nin karşılaştırmalı üstünlüğü, özellikle "ileri teknoloji içeren ürünler"dedir.

5) Teknoloji açığı teorisi, özellikle ABD ekonomisi üzerinde birçok kez sınanmıştır. Çalışmalar şunu ortaya koymuştur: Bir sanayiinin net ihracat miktarı ile o sanayideki A v G (araştırma ve geliştirme) yatırımları arasında yüksek bir korelasyon vardır.³

E) Teori, Vernon tarafından genelleştirilmiştir. Bu geliştirilmiş şekli "ürün dönemleri teorisi" adıyla tanınır.

VI) ÜRÜN DÖNEMLERİ TEORİSİ

A) Ürün dönemleri teorisi, teknoloji açığı teorisinin genelleştirilmiş şeklidir. Kimi yazarlara göre ise, Heckscher-Ohlin Teorisi'nin teknolojik değişme modeline

uygulanmış biçimdir. Sorunu, yenilikçi ülkelerle taklitçi ülkeler arasındaki dış ticareti açıklamaktır.

1966'da Raymond Vernon tarafından ileri sürülmüştür.⁴

B) Mallar "eski mallar" ve "yeni mallar" olarak sınıflanır. Ülkeler "yenilikçi ülkeler" ve "taklitçi ülkeler" diye ikiye ayrılır. Yenilikçi ülkeler teknolojik yenilikler ve yeni malların geliştirildiği, başta ABD olmak üzere ileri sanayileşmiş ülkelerdir. Bu yeteneğin sebebi, yüksek derecede eğitilmiş işgücü ile yüksek düzeydeki A v G harcamalarıdır.

Kritik bir varsayım şudur: Bir mal; yeni mal durumundan eski mal durumuna geçerken, üretimin coğrafi yeri de değişir.

C) Teori "zaman" faktörünü dikkate alır. Uluslararası ticareti, teknolojik yenilik olgusuna bağlar ve iki aşamalı olarak açıklar:

(i) Ticaret, önce, sanayileşmiş ülkelerde yeni geliştirilen teknolojiye dayanır. Bu teknoloji o ülkelerde bol olan -yüksek derecede nitelikli emek ve A v G harcamaları gibi- faktörler tarafından geliştirilir.

(ii) Sonra, az gelişmiş ülkeler aynı malı taklit ederler; standartlaşma sürecine girilir. Bu ülkeler göreceli olarak ucuz emeğe dayalı bir karşılaştırmalı üstünlük elde ederler. Böylece kimi ülkeler (yenilikçi ülkeler) yeni malların üretiminde, bazıları (taklitçi ülkeler) ise halen var olan malların (eski malların) üretiminde uzmanlaşır.

D) Yeni bir mal şu ürün dönemlerinden geçer:

- 1. Dönem : Yeni mal yenilikçi ülkede üretilir. Üretimi ufak çaptadır. Ürün gittikçe geliştirilir. Üretim ihracata değil, iç talebe yöneliktir. Üretici firma, yeni teknolojiye tek başına sahiptir.

- 2. Dönem : Ürün olgunlaştırılmıştır. Satışlar iç piyasaya yapılırken, ihracat da başlar. Dış talep geliştiğinden, üretim artışı hızlanır. Üretici firma, yeni teknolojiye tek başına sahip olmaya devam etmektedir. Üretim teknolojisi ve üretim standartlaşır.

- 3. Dönem : Yenilikçi firma; daha kârlı bulduğundan, içte ve dışta yeni teknolojinin lisansını satmaya başlar. A v G harcamalarına ve yüksek mühendislik becerisine sahip emeğe gerek kalmamıştır. Üretim, başka ülkelere (taklitçi ülkelere) kayar. Bu ülkeler; faktör donanımı, üretim maliyetini düşürmeye elverişli olan -örneğin, işçi ücretlerinin düşük olduğu- ülkelerdir. Yenilikçi ülkede üretim sürer; ancak ihracat artış hızı yavaşlar. Çünkü taklitçi ülkeler ihracat piyasalarını ele geçirmeye başlamıştır.

- 4. Dönem : Yenilikçi ülkede üretim sürerken, ihracat azalmaya başlar. Taklitçi ülkelerde üretim hızlanır, ihracat gittikçe artar.

- 5. Dönem : Yenilikçi ülkenin iç talebi, yerli üretim yerine ithalatta karşılanmaya başlar. İç üretim hızla düşer. Artık teknoloji bütün dünyaya yayılmıştır. Teknoloji artık bütün ülkeler tarafından kullanılabilir hale gelmiştir. Ancak yenilikçi ülke

başka alanlarda yine yenilik peşinde koşmaya, yeni mallar bulup üretmeye ve bunların ilk ihracatçısı olmaya devam eder.

E) Ürün dönemleri sürecini geçiren mallar pek çoktur. İşte birkaç örnek : Tekstil, radyo, televizyon, elektronik ürünler, mikroçipler...

İngiltere tekstilde XVIII. yüzyılda büyük üstünlük sağladı. Standartlaşan teknik ülke dışına çıkmaya başlayınca, üretim önce ABD'ne, sonra Güney Doğu Asya ülkelerine (Hong Kong'a, Singapur'a) kaydı. Düz emek zengini olan bu ülkeler; tekstili, çok daha ucuza mal ettiler. Bu ülkeler de ücretler yükselince, tekstil sanayileri; Malezya, Filipinler, Çin gibi yeni merkezlere göç etti.

Başka bir klasik örnek de radyo ürünüdür:

- (1) 1945'de uluslararası radyo piyasasında Amerikan üreticiler egemendi. Üstünlüğün kaynağı, "havasız radyo tüpleri"ydi. Japonlar Amerikan teknolojisini kopya ettiler. Aynı ürünü ucuz işgücüyle üreterek, piyasanın önemli bir bölümünü ele geçirdiler.
- (2) Ardından ABD transistör tekniğiyle radyo üretmeye başladı ve üstünlüğü yeniden ele geçirdi. Japonlar bu teknolojiyi de taklit ederek, yeniden ABD'nin önüne geçti.
- (3) Daha sonra ABD yeni bir teknik, "basılı devreler" tekniğini bularak Japonya ile başa baş duruma geldi.

VII) TERCIHLERDE BENZERLİK TEORİSİ

A) Bu görüşe "gelir teorisi," "taleplerin çakışması hipotezi" gibi adlar da verilmektedir.

Heckscher-Ohlin teorisi; ticaretin, faktör donanımı ve zevkleri birbirine benzemeyen ülkeler arasında daha canlı olacağını savunur. Bu görüş; dış ticaretin, ürün düzeyinde "mamul mallar" karşılığında "ilkel mallar" şeklinde gerçekleşeceğini ileri sürmektedir. Oysa 1940'lardan sonra yapılan gözlemler, uluslararası ticaretin, daha çok, mamul mallar arasında geliştiğini göstermiştir. Yani realite Heckscher-Ohlin teorisini doğrulamamıştır. Klasik teori primer ürün ticaretinde geçerli, ancak sanayi ürünleri ticaretinde geçerli değildir. Tercihlerde benzerlik teorisi, klasik teorinin bu yetersizliğini gidermek üzere geliştirilmiştir.

Tercihlerde benzerlik teorisi, homojen olmayan, zevklerin ve ölçek ekonomilerinin özellikle önemli olduğu sanayi ürünleri ticaretini açıklar. İsveçli İktisatçı Brunstam Linder tarafından 1961'de ileri sürülmüştür.⁵

B) Teoride, benzer gelir düzeyine sahip ülkelerin benzer zevklere sahip olduğu varsayılır. "Benzer tercihler" kavramı "x ürünü ihracatçısı ülke ile karşılaştırılabilir olan diğer ülkede bu ürünü satın almak isteyen tüketicilerin varlığını" ifade eder.

Ülkenin tüketicileri, tercihlerde benzerliğe göre "çoğunluk" ve "azınlık" olarak ikiye ayrılmıştır. Azınlık, ülke sınırları içinde yaşayan çok zengin ya da çok yoksul olan halk katmanları; çoğunluk, bunların dışında kalanlardır.

Dış ticaret ikiye ayrılır : Sanayi ürünleri ticareti ve primer ürün ticareti.

C) Açıklayıcı değişken, "üretim maliyeti"nden çok, "talep koşulları"dır. Talep koşullarından anlaşılan, "ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliği"dir. Zevk ve tercihleri belirleyen temel etken ise, "görelî gelir düzeyi"dir.

Açıklama mekanizması şöyledir: Sanayi ürünleri ticareti; özellikle, benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında yoğunlaşır. "Zevkleri birbirine benzer" ülkeler arasında daha canlı ticaret ilişkileri kurulur. Başka bir deyişle, ülkeler; kişi başına gelir düzeyi ve gelir dağılımı, yani talep yapıları bakımından birbirine ne denli yakınsa, aralarındaki ticaret o denli yoğun olacaktır. Kısacası, dış ticaretin nedeni ülkelerin "sarkan talepleri"dir (lyibozkurt, 1995: 83).

Her ülke yalnızca kendi iç piyasasında canlı ve geniş bir talebi olan malları ihraç eder. Yurt-içi pazar, firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanmalarını sağlayacak ölçüde genişse, üretim maliyetleri de, yurt-dışı pazarlara girmeyi sağlayacak kadar düşük olur.

Ülkenin ihracatı, üç aşamalı olarak şöyle açıklanır :

- (i) Bir ülkede firmalar, halkın çoğunluğu tarafından talep edilen malları üretir.
- (ii) Bu malların üretiminde etkinlik ve deneyim kazanırlar.
- (iii) Söz konusu mallar zevk ve tercihleri (gelir düzeyleri) benzer olan ülkelere ihraç edilmeye başlanır.

Ülkenin ithalatının açıklanması ise şöyledir : Zevk ve tercihleri farklı olan azınlıkların talebi, tercihleri kendilerine benzeyen yabancı ülkelere yapılan ithalatla karşılanır.

D) Dünya ticaretinin büyük bir bölümünün sanayileşmiş ülkeler arasında yapılması, bu görüşe destek sağlar. Uluslararası sanayi ürünleri ticaretinin büyük bölümü, gelir düzeyi yüksek ülkeler (Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya) arasında yapılmaktadır.

E) Tercihlerde benzerlik teorisi, ilgi-çekici ve ikna edici olmasına karşın, uzun ömürlü olmamıştır. Linder'in ülkesi İsveç dışındaki ülkelerde fazla destek bulmamıştır.

Teori; birinci olarak, "iç piyasası olmayan, doğrudan doğruya ihracat amacıyla üretilen" sanayi mallarının ticaretini açıklayamıyor. İkinci olarak "Bir ülke belirli ürünlerin ihracatçısı olmasını sağlayan geniş bir yurt içi pazarı nasıl geliştirmiştir" sorusunu yanıtlayamıyor.

VIII) ÖLÇEK EKONOMİLERİ TEORİSİ

A) Ölçek ekonomileri teorisi, Heckscher-Ohlin modelinin "verimlilik" hakkındaki varsayımına karşı çıkar. Bu varsayım şöyledir: Ülkelerde mallar sabit verim koşulları altında üretilir. Oysa ölçek ekonomileri dolayısıyla artan getirinin ortaya çıktığı durumda, ülkeler her bakımdan aynı olsalar bile, kârlı dış ticaret yapılabilir. Heckscher-Ohlin modeli, bu tür ticareti açıklayamaz.

B) Teorinin kullandığı kimi önemli kavramları açıklayalım.

Teorinin dayandığı temel bir kavram, "ölçeğe göre azalan maliyetler" ya da "ölçeğe göre artan getiri"dir. Bu, üretim ölçeği büyürken, ortalama maliyetlerin düşmesi durumudur. Ölçek ekonomileri, teoride iki şekilde kullanılır :

İçsel Ölçek Ekonomileri : Firmanın kendi üretim ölçeği arttığında, ortalama maliyetlerin düşmesi durumudur. Tipik örneği, otomobil endüstrisidir. Az sayıda otomobil üreten küçük bir firmanın maliyeti, Toyota, Renault gibi dev firmaların yanında çok yüksektir. İçsel ölçek ekonomileri başlıca şu etmenlerin bir sonucudur: Kitlesele üretim teknolojisinin kullanılması, yönetimde etkinlik, işgücünün uzmanlaşması.

Dışsal Ölçek Ekonomileri : Bağlı olduğu endüstride üretim miktarı arttıkça, firmanın ortalama maliyetlerinin düşmesidir. Buna örnek olarak, bilgisayar endüstrisi ve "yarı geçişken çip üretimi" verilebilir. Dışsal ölçek ekonomilerinin başlıca nedenleri şunlardır: Endüstrinin gelişmesi nitelikli emek yetişmesine yol açar. Girdilerin sağlanması için, sürekli ve etkin kaynakların ortaya çıkmasına ortam hazırlar.

Eksik rekabet piyasası : Bu tür piyasada her firma kendi üretimi üzerinde bir ölçüde monopolcü güce sahiptir. Başka bir deyişle, malın fiyatını ya da satış miktarını ayarlayabilir.

Ölçek ekonomileri, küçük ölçekli firmaların, büyük ölçekli firmalarla rekabetini güçleştirir. Küçük firmalar piyasadan elenir. Ölçek ekonomisi özelliği olan mallar, çok sayıdaki ufak firma yerine, az sayıdaki büyük firmalar tarafından üretilir.

Ölçek ekonomilerinin, büyük firmalara üstünlük sağlayıp sağlamadığı, bu ekonomilerin "içsel" ya da "dışsal" oluşuna bağlıdır. Eğer bir endüstride ölçek ekonomileri firma bakımından "içsel" nitelikte ise, büyük firmalar küçük firmalara oranla bir maliyet avantajı elde eder. Böylece ilgili mal bakımından tam rekabet piyasasının yerini, "eksik rekabet piyasası" alır.

C) Açıklayıcı değişken "ölçek ekonomileri"dir.

Ölçek ekonomileri uluslararası ticarete yol açar. Bu, şöyle olur : Önce, ülkeyi bu tür endüstrilerde uzmanlaşmaya iter. İç piyasada tüketicilerin satın alacakları çok sayıdaki maldan az miktarlarda üretmek yerine, ölçek ekonomisine sahip birkaç mal üzerinde uzmanlaşmaya gidilir. Bu mallar düşük maliyetle, büyük miktarlarda üretilerek ihraç edilir. Gereksinme duyulan öbür mallar, dışardan ithal edilir.

Bu süreçte, ürünlerde çeşitlenme meydana gelir. Mekanizması şöyledir: Kapalı ekonomide, firmalar yalnızca yerli tüketici için üretim yapacaktır. Genel olarak

tüketici ürün çeşitliliğine önem verir. Ancak kapalı ekonomide tüketici sayısı az olduğundan, firmalar; ölçek ekonomileri sağlamak üzere, bir maldan ancak az sayıda çeşit üretirler. Oysa açık ekonomide, dış ticaret firmanın müşterisini artırır. Her ülkede firmalar, halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşır. Azınlık tercihlerini karşılayacak ufak ölçekli üretim, çok yüksek maliyete yol açar. O nedenle azınlığın tercihleri, çoğunluk tercihleri bunlarla benzer olan başka ülkelerden yapılacak ithalatla karşılanır. Böylece tüketiciler bir malın dünyada üretilen bütün çeşitlerine ulaşma olanağı elde eder.

Ölçek ekonomisine bağlı dış ticaret, tüketici gönencini (refahını) artırır. Çünkü ona belli bir malın değişik türlerinin sunulmasını sağlar. Tüketici, örneğin, zevkine göre Fransız, Alman ya da İngiliz otomobilleri arasından birini seçer.

Ölçek ekonomileri teorisi, endüstri-içi ticaretin anlaşılmasını kolaylaştırmıştır.

IX) MONOPOLCÜ REKABET TEORİSİ

A) Heckscher-Ohlin Teoremi; uluslararası ticareti, karşılaştırmalı üstünlüğe ya da faktör donatımındaki farklılığa dayandırır. Monopolcü rekabet teorisi bunu ihmal eder; endüstri-içi ticareti, mal farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri ile açıklar.

Teori; standart uluslararası ticaret teorisinin (ya da faktör donatımı teorisinin) "malların homojenliği" varsayımına karşı çıkar. Bu varsayıma göre ticarete giren malların birimleri homojendir; birbirinin tıpa tıp aynıdır. Homojenlik tam rekabet piyasasının koşullarından biridir. Bu varsayımdan şu sonuç çıkar : Aynı mal, bir ülke tarafından hem ihraç, hem ithal edilemez. Oysa gerçek yaşamda bunun tersi, yani aynı malın bir ülke tarafından hem ihraç, hem ithal edildiği görülmektedir. Klasik teori, bu tür ticareti açıklayamaz.

Faktör donatımı teorisi, uluslararası ticaretin tümünü açıklamak ister. Oysa monopolcü rekabet teorisi, yalnızca "endüstri-içi ticaret"i açıklamaya yöneliktir. Başka bir deyişle sorunu, sanayi malları üzerindeki iki yönlü ticareti açıklamaktır.

Monopolcü rekabet hipotezi (endüstri-içi ticaret) konusundaki ilk çalışmalara, E. Helpman ile P. Krugman'ın makaleleri örnek olarak verilebilir. Teoriye katkısı olan başka birçok yazar daha vardır⁶: H. G. Grubel, P. J. Lloyd ve D. Greenaway, G. C. Hufbauer gibi...

B) Teorinin kimi temel varsayımlar şunlardır : Sanayi sektörü homojen değil, farklılaştırılmış mallar üretir. Uluslararası ticaretin çok büyük bir bölümü, bu farklılaştırılmış malların alım-satımını kapsar.

Mal farklılaştırılması; belli bir endüstride bir malın, bileşimi, kullanılışı, görünümü, en azından markası bakımından aynı endüstride üretilen öbür mallardan farklı olmasıdır. Tüketicilerin bilincinde, her ne sebepten olursa olsun bir malın farklı olduğuna dair bir inancın oluşması, o malı "farklı" kılmaya yeterlidir. Farklılaştırılmış malların klasik bir örneği otomobildir. Dünyada pek çok firma otomobil üretir. Fakat bunlar aynı endüstrinin malı olmakla birbirinden farklıdır : Bir Renault

(Fransız), bir Toyota (Japon), bir Chevrolet (ABD), bir Mercedes (Alman), bir Murat (Türk)... birbirinin aynı değildir.

Teori bakımından önemli bir sınıflama, "endüstrilerarası ticaret" ve "endüstri-içi ticaret" şeklindeki ticaret sınıflamasıdır.

Endüstriler-arası ticaret; birbirine benzer olmayan ya da bütünüyle değişik endüstriler tarafından üretilen malların alım satımıdır.

Endüstri-içi ticaret ise, aynı endüstriye ait farklılaştırılmış malların alınıp satılmasıdır. Başka bir deyişle "bir ülkenin aynı endüstri kapsamındaki farklılaştırılmış malları hem ihraç, hem de ithal etmesidir." Buna "iki yönlü ticaret" adı da verilir. Özellikle sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir bölümü bu türdendir. Endüstri-içi ticaret H. Grubel ve P. Lloyd tarafından geliştirilmiş olan bir indeks yardımıyla ölçülebilir⁸.

C) Açıklayıcı değişkenler, "mal farklılaştırılması" ve "ölçek ekonomileri"dir.

Teori, sanayi malları üzerindeki iki yönlü ticareti, ölçek ekonomileri ile açıklar. Sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla "ölçeğe göre artan getiri" koşulları altında çalışır. Bunun doğal sonucu, monopolcü rekabet piyasasının ortaya çıkmasıdır. Bu durumda, firmalar; çok sayıda farklı türde mal üretmek yerine, bir ya da birkaç tür mal üretmeye yönelir. Böylece uzmanlaşma başlar, daha etkin teknolojiler kullanılır; ölçek ekonomilerinden yararlanır. Ülke uzmanlaştığı mal türünün ihracatçısı durumuna gelir. Öbür mal türleri, başka ülkelerden ithal edilir.

Ülkeler arasında faktör donatımları ne derecede farklı ise karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı "endüstriler-arası ticaret" o derecede büyük olur. Buna göre faktör donatımı (ya da karşılaştırmalı üstünlükler) teorisi, daha çok sanayileşmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklar. Monopolcü rekabet teorisi ise, aynı faktör donatımına sahip sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri iki-yönlü ticareti açıklar.

D) Endüstri-içi ticaretin önemi, ilk kez Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üye ülkeler arasındaki dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılması sırasında fark edildi. Yapılan uygulamalı çalışmalar şunları ortaya koydu⁷:

(i) Bölgede ticaretin serbestleştirilmesi sonucu, ticaret hacmi büyük oranda artmıştır.

(ii) Bu artış, daha çok, aynı endüstrinin farklılaştırılmış mallarının ticareti biçiminde gerçekleşmiştir (Daha somut bir anlatımla Almanya Fransa'ya x marka otomobil ihraç edip ondan y marka otomobil ithal ediyor; İtalya, Hollanda'ya a tipi daktilo satıp, ondan b tipi daktilo satın alıyor).

SONUÇ

1) Bu makalede, bilimsel teorilerin, zamanla geçerliliklerini nasıl yitirdiklerine örnekler ve kanıtlar bulunmaktadır. Söz konusu olgunun başlıca nedeni; teorinin dayandığı varsayımların, günün birinde realite ile çatışmasıdır. Peki, bunun sebebi nedir? Çünkü toplumsal realite, nisbeten hızlı bir şekilde değişikliğe uğramaktadır. Daha somut bir anlatımla, bugün yaşadığımız ekonomik dünya ile, geçen yüzyıldaki ekonomik dünya aynı değildir. Dolayısıyla, geçen yüzyılın olgularını açıklayan bir teori; bu yüzyılın olgularını açıklayamayacaktır. Öyleyse, değiştirilmesi gerekir. Böyle bir soruna fizik bilimlerde çok az rastlanır. Çünkü fizik dünya çok yavaş değişmektedir (Hattâ, özü itibarıyla hiç değişmediği bile ileri sürülebilir).

2) Yukarıda belirttiğim "genel yasa", kuşkusuz faktör donatımı teorisi için de geçerliydi. 1960'lardan itibaren fark edildi ki bu teori, realite ile çatışıyordu. Onu açıklayamıyordu; varsayımları gerçekçi değildi. Bu eksiklik, ekonomistleri yeni teoriler kurmaya yöneltti. Kimileri karşılaştırmalı üstünlüğün kaynaklarına yeni açıklamalar getirme yolunu denedi. Başka iktisatçılar ise, geleneksel karşılaştırmalı üstünlük teorisinin, dünya ticaretini açıklamakta yetersiz olduğunu düşünüyordu. Bunlar, geleneksel ticaret teorisinin yerini alacak yeni modeller önerdiler. Bu modellerde "talep" ve "ürün farklılaştırması" gibi yeni değişkenlere yer verildi. Ürün piyasalarında "tam rekabet" olduğu varsayımı terk edildi. Dünya ticaretini, "eksik rekabet" varsayımına göre açıklayan teoriler geliştirildi.

3) Makalemde söz konusu teorilerden başlıcalarını sistemli bir şekilde açıklamaya çalıştım. Ekonomide ve başka bilim dallarında bir teorinin açıklanması; oluşturucu öğelerin düzeni çerçevesinde yapılırsa, anlatımın öğreticilik derecesinin büyük ölçüde artacağı kanısındayım.

DİPNOTLAR

- 1 Donald B. Keesing, "Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device," **Review of Economic Statistics**, 47, August 1965, pp. 287-294; Donald B. Keesing, "Labor Skills and Comparative Advantage," **Proceedings, American Economic Review**, 56, May 1966, pp. 249-255; P.B. Kenen, "Nature, Capital and Trade," **Journal of Political Economy**, 78 (5), Octobre 1965, pp. 437-460; P.B. Kenen, "Skills, Human Capital and Comparative Advantage," in **Education, Income and Human Capital**, W. Lee Hansen (ed.), National Bureau of Economic Research, New York, 1970.
- 2 M.V. Posner, "International Trade and Technical Change," **Oxford Economic Papers**, 1961, pp. 323-341.
- 3 Bkz : W. Gruber, D. Mehta and R. Vernon, "The R and D Factor in International Trade and Investment of United States Industries," **Journal of Political Economy**, February 1967, pp. 20-37.
- 4 Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," **Quarterly Journal of Economics**, May 1966, pp. 190-207.
- 5 S.B. Linder, **An Essay on Trade and Transformation**, Stockholm, 1961.
- 6 E. Helpman, "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition," **Journal of International Economics**, August 1981; Paul Krugman, "New Theories of Trade among Industrial Countries," **American Economic Review**, May 1983; H. B. Grubel and P.J. Lloyd, **Intra-Industry Trade**, MacMillan, London, 1975; H. B. Grubel, **International Economics**, Homewood, Illinois, 1977, (Chapters: 2,3,4); D. Greenaway, "Intra-Industry Trade," **Economics**, Winter, 1979; G.C. Hufbauer, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods," in R. Vernon, (Ed.), **The Technology Factor in International Trade**, NBER and Columbia University Press, New York, 1970, pp. 145- 231.
- 7 Bela Belassa, "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market," **Economic Journal**, March 1967, pp. 1-21.
- 8 Herbert Grubel and Peter Lloyd, **Intra-Industry Trade : The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products**, Holsted Press, 1975.

KAYNAKÇA

- CAVES, Richard E., "International Trade and Industrial Organization," **European Economic Review**, 28 (1985). pp. 377-395.
- COLEMAN, J.J. and David B. COFFIE, " Note on Sources of Comparative Advantage," **International Trade and Competition**, Boston, 1994, pp. 9 - 13.
- HAZARD, Heather A. ve David B. COFFIE , "New Trade Theories of International Trade," **International Trade and Competition**, Boston, 1994, pp.15-30.
- INGRAM, James C., **International Economics**, John Wiley and Sons, Newyork,1983.
- İYİBOZKURT, Erol, **Uluslararası İktisat : Teori ve Politika**, 3. B., Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1995, 390 s.
- KRUGMAN, Paul , "New Theories of Trade among Industrial Countries," **American Economic Review**, Papers and Proceedings, Vol. 73, No. 2, May 1983.
- SCHUH, G. Edward, (Çev. H. Seyidoğlu ve C. Gerni), "İktisat Bilimi ve Uluslararası İlişkiler : Kavramsal Bir Çerçeve," **İşletme Dergisi**, Atatürk Üniversitesi, 1982, ss. 1-22.
- SEYİDOĞLU, **Uluslararası İktisat : Teori, Politika ve Uygulama**, 13. B., İst., 1999, xii+764 s.