



Gönderiliş Tarihi: 26/02/2021
Kabul Tarihi: 13/04/2021
ORCID 0000-0003-0055-6431
ORCID 0000-0002-7923-2183

TEMEL KAYNAKLARLA YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ¹

Derya AĞCADAĞ²
Bekir GÖVDERE³

ÖZ

Bu çalışmanın amacı yeni dış ticaret teorilerini literatürdeki temel, birincil kaynaklar kullanarak incelemektir. Bu amaçla alana katkı sağlayan Posner, Vernon, Linder, Lancaster ve Samuelson gibi teorik katkıları bulunan iktisatçıların çalışmaları yeni bir okumaya tabii tutulmuştur. Bu yeni okuma, Türkiye'deki genel literatürde az bulunan bazı bilgilere ulaşılmasını sağlamıştır. Elde edilen bulgulara göre, yeni dış ticaret teorileri geleneksel teorinin araştırma programının sert çekirdeğini korumuşlardır. Yeni dış ticaret eğilimlerini açıklamak üzere geleneksel teoriyi tamamlayıcı katkılarda bulunmuşlardır.

Anahtar Kelimeler: Geleneksel teoriler, Yeni dış ticaret teorileri, Çekim Modeli

Jel Kodu: F10, F11, F12.

NEW FOREIGN TRADE THEORIES WITH BASIC RESOURCES

ABSTRACT

The aim of this study is to examine new foreign trade theories using basic, primary sources in literature. For this purpose, the studies of economists who have contributed to the field such as Posner, Vernon, Linder, Lancaster and Samuelson have been subjected to a new reading. This new reading, being achieved some rare information contained in the general literature in Turkey. According to the findings, new foreign trade theories have preserved the hard core of the research program of the traditional theory. They made complementary contributions to traditional theory to explain new foreign trade trends.

Keywords: Traditional theories, New Trade Theories, Gravity Model.

Jel Codes: F10, F11, F12.

¹ Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD doktora programında yürütülen “Türkiye’de İthalatı Belirleyen Faktörlerin Analizi: 2000-2019” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Öğr. Gör., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun MYO, dagcadag@mehmetakif.edu.tr

³ Prof.Dr., Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, bekirgovdere@sdu.edu.tr

1.GİRİŞ

Bilindiği gibi uluslararası dış ticaret teorisi; üç temel soruya cevap aramaktadır. Bunlardan birincisi “Ülkeler neden dış ticaret yapmalıdır?” Bu soru ülkelerin dış ticaretten kazançlarının neler olacağına odaklanmaktadır. İkinci temel soru dış ticaret yapmaya karar veren ülkeler “hangi mallarda uzmanlaşacaktır ve bu uzmanlaşma nasıl belirlenecektir”. Bu soru da ülkelerin hangi malları ithal hangi malları ihraç edeceğine cevap aramaktadır. Uzmanlaşma belirlendikten sonra üçüncü temel soru önem kazanmaktadır. “Uluslararası fiyatlar ya da teknik tabirle dış ticaret haddi nasıl belirlenecektir.” Bu soru ihraç ve ithal mallarının uluslararası fiyatlarının belirlenmesini incelemektedir (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017; Salvatore, 2013; Seyidoğlu, 2017).

Birinci soruya ilk açıklamayı Merkantilist düşünürler yapmıştır. Merkantilistlere göre dış ticaret yapmanın amacı ülkelerin zenginliğini belirleyen altın ve gümüş gibi değerli madenlere ulaşmaktır. Dünyadaki altın ve gümüş miktarı da sabit kabul edildiği için dış ticaret yapan iki ülke aynı anda kazanamaz. Merkantilistlere göre bir ülke kazanırken diğeri mutlaka kaybedecektir. Çünkü ithalat ve ihracat bedelleri altın ve gümüş paralarla ödendiği için, ihracat yapan ülkeye altın ve gümüş girişi artarken, ithalat yapan ülkede tam tersi olacak ve değerli maden miktarı azalacaktır. Buradan hareket ederek, ithalatı kontrol etmek amacıyla “Korumacı Dış Ticaret” politikası önermişlerdir (Kazgan, 1993; Savaş, 1998; Özgüven, 1992).

Birinci sorunun cevaplanmasında temel katkıyı Adam Smith “Milletlerin Zenginliğinin Nedenleri ve Doğası Üzerine Bir Deneme” adlı eserinde yapmıştır. Sanayi devriminin başlarında düşüncelerini kaleme alan Smith, Merkantilistler diye adlandırdığı düşünürlerden ayrılmaktadır. Smith’e göre ülkelerin zenginliği değerli madenlere değil, “üretim” bağlıdır. Ona göre üretim iş bölümü ile artırılabilir. Böylece ticarete katılan her iki taraf aynı anda kazançlı çıkabilir. Dolayısıyla korumacı dış ticarete gerek olmayıp, “serbest dış ticaret” gereklidir sonucuna ulaşmaktadır. Ve geliştirdiği mutlak üstünlükler teorisi ile ikinci sorunun yani Ülkelerin hangi mallarda uzmanlaşacağına cevabını aramaya yoğunlaşmıştır (Seyidoğlu, 2017; Krugman vd. 2017).

David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile Smith’in görüşünü bir adım ileriye taşımıştır. Bilindiği gibi mutlak üstünlükler teorisine göre bir ülke hangi malda mutlak olarak üstünse o malda uzmanlaşp ihracatçı olurken diğeri malı ithal edecektir. Ricardo’nun katkısı da tam bu noktada ortaya çıkmaktadır. Ricardo bir ülke iki malın üretiminde de mutlak olarak üstünse ne olacaktır tespiti ile katkısını sağlamıştır. Ricardo’ya göre eğer bir ülke iki malda da mutlak üstün olsa bile, dış ticaret yine de faydalı olabilir. Buna göre, üstünlüğün derecesine bakılarak ülkelerin hangi malda uzmanlaşacakları belirlenebilmektedir (İyibozkurt, 1989; Blaug, 2014: 147-152).

Bilindiği gibi, Ricardo modeline göre karşılaştırmalı üstünlükler emek değer teorisi açısından hesaplanmaktadır. 1930’larda geliştirilen Heckscher-Ohlin modeli karşılaştırmalı üstünlükleri ülkelerin sahip oldukları üretim faktörlerinin zenginliğini dikkate alınarak belirlemektedir. Daha açık bir ifade ile, bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse (emek/sermaye) üretimi bu faktör yoğun olarak gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak ve bu mallarda uzmanlaşacaktır. Örneğin sermaye zengini bir ülke sermaye yoğun mallarda, emek yoğun bir ülke emek yoğun mallarda uzmanlaşacaktır (Seyidoğlu, 2017: 83).

Yeni dış ticaret teorilerinin ortaya çıkmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi, İkinci Dünya Savaşından sonra dünya ticaretinde yeni eğilimler ortaya çıkmıştır. İki sanayi ülkesinin birbiri ile ticaret yaptığı görülmüştür. Oysa geleneksel dış ticaret teorilerine göre aynı malları üreten ülkelerin birbiri ile ticaret yapmaması gerekir. İkincisi, yine geleneksel dış ticaret teorilerine göre bir ülke A malını ihraç

ederken B malını ithal etmelidir. Ancak ülkelerin A malını hem ihraç hem ithal ettikleri görülmeye başlanmıştır. Bundan dolayı, söz konusu yeni eğilimleri açıklamak için “yeni dış ticaret teorileri” geliştirilmiştir (Erkök, 2010).

Bu nedenlerin dışında yeni ticaret teorilerinin başka dayanakları da bulunmaktadır. Örneğin bazı iktisatçıların, artan getiri, eksik rekabet türleri, pazar sorunları, kısmi uzmanlaşma dışındaki durumların etkileri gibi başlıkların H-O modelinde ne gibi uyum ve uyumsuzluklar çıkaracağını araştırmaları da yeni teorilerin doğuşunu sağlamıştır (Sen, 2010: 5-6).

Ancak, 1950’lerden sonraki bu yeni araştırmaların incelediği konulara aslında daha önceki çalışmalarda da yer verilmiştir. Örneğin “Sanayi firmalarının genişlemesinin ayrılmaz bir parçası olan artan getirilerin ölçeğe dahil edilmesindeki sorunlar da ticaret teorisi literatüründe daha önce gündeme gelmişti. Marshall, maliyetlerin tarihsel ve dolayısıyla zaman içinde geri döndürülemez olduğunu varsayarak, artan getiri altında olası çoklu denge sorunundan kaçındı. Marshall aynı zamanda Pigouvian’ın ilgili artan ve azalan maliyet endüstrileri için vergi ve ikramiye teklifinden de bir hamlede kaçındı. Benzer bir sorun, artan getiri ve ticaret üzerindeki etkileri ile ilgilenen Graham ve Knight tarafından da gündeme getirildi” (Viner 1937’den aktaran Sen, 2010: 5-6).

Ayrıca Leontief Paradoksu H-O modeli üzerinde bazı şüpheler ortaya çıkarmıştır. Bilindiği gibi, Leontief Paradoksu sermaye zengini olan Amerika’nın sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekirken emek yoğun mallar ihraç ettiğini ve bu sonucun H-O modelinin öngörüsünün tersini gösterdiğini ortaya koymuştur (Karluk, 1996: 45).

H-O modelinin varsayımlarının değiştirilmesi yoluyla yukarıda değinilen yeni ticaret eğilimlerini açıklamak üzere geliştirilen modellerin ilişkisi aşağıda Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. H-O Modelinden Yeni Dış Ticaret Modellerine Geçiş

H-O Modelinin Varsayımları	Varsayımın Güncellenmesi	Ortaya Çıkan Yeni Dış Ticaret Teorileri
Ülkelerin farklı faktör donatımına sahip olması	Aynı faktör yapısına sahip olabileceği	Nitelikli İşgücü Hipotezi, Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Her iki ülkenin de üretimde aynı teknolojiyi kullandığı	Ülkeler farklı teknolojiler kullanabilir	Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Ölçeğe göre sabit getiri	Ölçeğe göre artan getiri	Ölçek Ekonomileri ve Monopolcü Rekabet Teorileri
Talep yapılarının benzer olduğu	Talep yapılarının farklı olabileceği	Ölçek Ekonomileri ve Endüstri içi ticaret
Ulaşım maliyetlerinin sıfır kabul edilmesi	Ulaşım maliyetlerine uzaklığın dahil edilmesi	Çekim Modeli

Kaynak: Salvatore, 2013: 158-159’dan tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 1’e göre, yeni dış ticaret teorilerinin H-O modelinin açıklayamadığı ticaret türlerini incelemek üzere söz konusu modelin varsayımlarını değiştirerek geliştirildiği görülmektedir. Örneğin iki ülkede talep yapılarının aynı olduğu varsayımının değiştirilmesi ile tercihlerde benzerlik hipotezi; ölçeğe göre

sabit getiri varsayımının değiştirilmesi ile ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet teorilerinin geliştirilmesi mümkün olmuştur.

Aşağıdaki kısımda yeni dış ticaret teorileri detalı olarak incelenmiştir.

2. NİTELİKLİ İŞGÜCÜ TEOREMİ

İki sanayi ülkesinin birbiri ile neden ticaret yaptığını H-O modeli ile açıklamanın zor olduğuna daha önce değinilmişti. Bu zorluğu aşma çabalarından biri de nitelikli işgücü modelidir. Teorem, iki sanayi ülkesinin birbiri ile ticaretini sözkonusu ülkelerin nitelikli işgücü donanımlarının farklılığı ile açıklanabileceğine odaklanmaktadır. Bir başka ifade ile, “beceriler ticarete önemli bir rol” oynamaktadır (WB, 1995: 59).

Keesing 1965 yılındaki öncü çalışmasının girişinde Leontief’in hesaplamasını farklı bir yöntemle yapacağını belirtmiştir. Buna göre, “Leontief tek bir ülkenin ticaretinin faktör içeriğini, üretim süreçlerinin faktör gerekliliklerinden hesapladı. Bu çalışma, biraz farklı bir yöntem sunmaktadır. Yalnızca Amerika Birleşik Devletleri tarafından değil, diğer ülkeler tarafından da ticareti yapılan tüm mamul malların, tek bir teknik katsayı seti ile yani Amerika Birleşik Devletleri’ndeki her bir endüstride gözlemlenen işgücü becerileri kombinasyonları ile üretildiği varsayılmaktadır. İşgücü becerilerinin mevcudiyetinin, doğal kaynaklara yakından bağlı olmayan geniş bir ürün grubu için endüstriyel kuruluş yeri ve ticaret modellerini belirlediği varsayılmaktadır” (Keesing, 1965: 287).

Keesing, katsayıları bir milyon dolarlık katma değer başına doğrudan üretim gereksinimleri biçiminde ele almıştır. Ana beceri katsayıları, 15 endüstrinin her birinde bir milyon dolarlık katma değer başına ABD’nin doğrudan yıllık işgücü gereksinimlerini temsil etmektedir. Söz konusu gereksinimlere göre, meslekleri beş beceri sınıfına ayırmıştır: (i) Profesyonel, teknik ve yönetimsel; (ii) Esnaf ve ustabaşı (vasıflı el işçileri); (iii) Büro, satış ve servis; (iv) Operatörler (yarı vasıflı) ve (v) Vasıfsız işçiler. “İster bir birey ister bir ulus için sadece ilk iki beceri sınıfını edinmek özellikle zor olduğundan, bu becerilerin vasıfsız işgücüne göre mevcudiyetinin uluslararası endüstriyel kuruluş yeri ve ticaret modellerini şekillendireceği tahmin edilmektedir. Büro çalışanları birinci sınıfa tamamlayıcı niteliktedir, ancak genellikle düşük ücretlerde bol miktarda bulunurlar ve bir şekilde kuruluş yeri üzerinde neredeyse hiçbir önemli etki yapamazlar. Amaçlarımız için, sadece kısa bir eğitim gerektiğinden hem teknisyenler hem de işçiler vasıfsızdır” (Keesing, 1965: 290).

Keesing, H-O modelinin bazı varsayımlarını olduğu gibi kabul ederken bazı yeni varsayımlar getirmiştir. Söz konusu ortak varsayımlar şunlardır: (i) Tam rekabet Koşulları geçerlidir; (ii) ölçek ekonomisi sözkonusu değildir; (iii) Tüketici tercihleri benzerdir ve (iv) Taşıma maliyetleri sıfırdır (Atik ve Türker, 2011: 38-39).

Dünya Bankası 1995 yılı ‘bütünleşen dünyada uluslararası işgücü’ alt başlıklı “Dünya Kalkınma Raporu’nda” konuyu 126 ülke için analiz eden bir çalışma yapmıştır. Buna göre, bir ülkenin işgücünde daha yüksek bir ortalama beceri düzeyine ulaştıkça üretimini birincil emtialardan daha karmaşık imalat sanayi ürünlerine kaydırabildiği ve karşılaştırmalı üstünlük elde ettiği görülmüştür (WB, 1995: 59; Salvatore, 2013: 135).

Aşağıdaki Tablo 2’de 2006 yılı için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekilebilir arazi, fiziksel sermaye, Ar-Ge bilim adamları, nitelikli işgücü (orta ve yüksek), niteliksiz işgücü ve dünya GSYH’ındaki payları gösterilmektedir. Tablodaki veriler şöyle yorumlanabilir: Bir ülkedeki sözkonusu faktörün payı, o ülkenin dünya GSYH’ındaki payından büyükse, ülkenin, bu faktörde göreceli üstünlüğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Örneğin ABD’nin Ar-Ge bilimadamların oranı (%24.1), ABD’nin Dünya üretimindeki payından (%21.9) büyük olduğu için, Ar-Ge bilimadamları açısından

karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Yine aynı ülke, orta nitelikli işgücü (%7.5) ve nitelsiz işgücü payı (%0.4) Dünya üretimindeki payından (%21.9) düşük olduğu için karşılaştırmalı dezavantaja sahiptir.

Tablo 2. 2006 Yılında Dünya Toplamının Yüzdesi Olarak Çeşitli Ülkelerin Faktör Yetenekleri

Ülkeler	Ekilebilir Arazi	Fiziksel Sermaye	Ar-Ge Bilim Adamları	Yüksek Nitelikli İş Gücü	Orta Nitelikli İşgücü	Nitelsiz İşgücü	GSYH
ABD	%12.2	%22.0	%24.1	%22.2	%7.5	%0.4	%21.9
Japonya	0.3	14.1	12.3	10.3	4.2	0.2	7.0
Almanya	0.8	6.8	4.9	4.4	3.3	0.5	4.5
Birleşik Krallık	0.4	2.8	3.2	3.4	2.2	0.1	3.4
Fransa	1.3	4.4	3.5	3.1	1.9	0.1	3.3
İtalya	0.5	3.5	1.4	1.5	2.3	0.3	2.8
Kanada	3.2	3.0	2.2	3.1	0.9	0.1	2.0
Çin	10.1	11.1	21.1	5.9	25.6	24.9	10.2
Hindistan	11.2	4.9	1.6	5.9	9.2	21.7	4.5
Rusya	8.5	2.3	8.1	2.8	6.6	0.1	3.0
Brezilya	4.2	2.9	1.5	2.6	3.2	2.9	2.7
Kore	0.1	3.3	3.5	2.6	1.7	1.3	1.7
Meksika	1.8	2.0	0.8	3.2	1.5	0.2	2.1
Dünyanın Geri Kalanı	45.4	16.7	11.7	29.0	28.4	47.2	30.7
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: Salvatore, 2013: 116.

Not: Tabloda ekilebilir arazi, tarım ürünleri üretmek için genel kaynağı; fiziksel sermaye, makineleri, fabrikaları ve diğer insan gücü gerektirmeyen üretim araçlarını ifade etmektedir. Ar-Ge bilim adamları, yükseköğrenimden daha fazla eğitime sahip uzman çalışanları ifade etmekte ve bu kişiler en yüksek teknolojik ürünleri üretmek için kullanılmaktadır. Yüksek nitelikli işgücü, yüksek öğretim veya üniversite eğitimi tamamlamış olan işçileri ifade etmektedir. Nitelsiz işgücü, ilköğretimin ötesinde eğitimi olmayan işgücünü ifade etmektedir.

Tablo 2'ye göre, ABD ve Japonya diğer gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında, Ar-Ge bilim adamı ve yüksek nitelikli işgücü açısından çok büyük bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptirler. Örneğin, Ar-Ge bilim adamları açısından Almanya % 4.9, Birleşik Krallık %3,2, Fransa %3.5'lik bir paya sahip olup ABD ve Japonya'nın oldukça gerisindedir. Ancak, Çin'in %21.1 ile Japonya'yı geçtiği ve ABD'nin ardından ikinci sırayı aldığı görülmektedir.

Yüksek nitelikli işgücü açısından ülkelere bakıldığında, yine ABD %22.2, Japonya %10.3 oranlarıyla diğer gelişmiş ülkelere göre oldukça avantajlı görülmektedir. Nitekim nitelikli işgücü payı Almanya'nın %4.4, Birleşik Krallık'ın %3.4 ve Fransa'nın %3.1'dir.

Nitelikli işgücü teoremi açısından uluslararası ticareti şöyle açıklayabiliriz: "Amerika Birleşik Devletleri'nin Ar-Ge bilim adamları ve yüksek nitelikli işgücü açısından yoğun olan en yüksek

teknolojik mallarda net bir ihracat fazlasına veya karşılaştırmalı avantaja sahip olmasını; sermaye yoğun mallarda az çok tarafsız olmasını ve tarımsal ve diğer arazi ve doğal kaynak yoğun ürünlerde ve orta nitelikli ve niteliksiz işgücü ile üretilen her türlü malda karşılaştırmalı dezavantaja sahip olmasını ifade etmektedir. Japonya'nın sermaye yoğun ürünlerde ve Ar-Ge bilim adamlarının ve yüksek nitelikli işgücünün yoğun kullanımını gerektiren ürünlerde karşılaştırmalı bir bolluğu bulunmaktadır (yani karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir)” (Salvatore, 2013: 115-117).

3. TEKNOLOJİ AÇIĞI TEOREMİ

Bilindiği gibi Teknoloji Açığı Teoremi Michael V. Posner'ın 1961'de yayınladığı “International Trade and Technical Change” başlıklı makalesinde geliştirilmiştir. Posner, faktör donatılarının aynı olduğu ülkeler arasında uluslararası ticaretin yapılabileceğini aşağıdaki gibi açıklamıştır (1961: 323-324):

“İlk olarak, zaman içinde yeni mallar geliştirilir. Prensip, bu zorluk aşılmaz değildir - olağan çözüm, yeni ürünü eski bir ürünün bir parçası olarak değer vermektir. Önemli süreksizliklerin mevcut olabileceği (örneğin, yeni bir malın geliştirilmesi, eski ikamesinin değerini sıfıra düşürebilir) veya mallara yönelik talepler karşılıklı olarak bağımsız olmayabilir (örneğin, yeni ürün, ortaklaşa tüketilen tüm bir yelpazenin yerini alabilir, analizi daha karmaşık hale getirir, ancak temel niteliğini değiştirmez). Ancak yeni ürünlerin geliştirilmesi tüm ülkelerde aynı anda gerçekleşmez. Çoğu durumda bunların tanıtılmasının tek nedeni, ilgili girişimcinin belirli bir süre için yarı tekel elde etmeyi ummasıdır. Bu süre zarfında, önceden var olan karşılaştırmalı maliyet farklarından bağımsız olan bir ticaret nedeni mevcuttur. Büyüme sürecinin sürekli teknik ilerlemeyi gerektirdiği ölçüde, ekonomik büyümenin etkisi, ticarete özgü bir neden geliştirmektir. İkinci olarak, yeni ürünler geliştirilirse bile, yeni süreçlerin olabileceğini ve bu tür yeni yöntemlerin ilgili ülkeye bazı mallarda karşılaştırmalı bir avantaj sağlayacağını kabul etmeliyiz. Ancak bu ticaret nedeni, Ohlin modelinin önemli bir koşulunu ihlal edecektir, üretim fonksiyonları tüm ülkelerde aynıdır. Öyleyse ticaret, üretim faktörlerinin göreceli donatılarında uluslararası farklılıklar olmasa bile, bir ülkede başka bir yerde bulunmayan bazı teknik know-how'ın varlığından kaynaklanıyor olabilir. Üçüncüsü, teknik ilerlemenin oluşma hızı ve bunun geleneksel üretim faktörlerindeki değişikliklerle ilişkisi sorunu vardır; "yeni" know-how "üretimi yatırım oranı ile ilişkili mi? Ve son olarak, yenilik akışı endüstriler arasında rastgele dağıtılacak mı, yoksa herhangi bir ülkede bir sektöre doğru yoğunlaşacak mı? Bu nedenlerle, geleneksel analiz şemsiyesi altında düzgün bir şekilde gelmeyen değişen bir dünyada ticaretin bu yönlerini analiz etmeye çalışmak zamana değer görünüyor”.

Teknoloji açığı teoremine göre, benzer faktör donatım yapısına sahip iki sanayii ülkesinden hangisi daha önce yeni bir teknoloji geliştirse o ülke bu üründe karşılaştırmalı üstünlüğü elde edecek ve ilk ihracatçı olurken, diğer ülke ise söz konusu malın ithalatçısı olacaktır. Ancak süreç burada bitmemektedir. Malı ithal eden taklitçi ülke benzer faktör donatımına sahip olduğu için, bu malı taklit ederek üretebilecektir. Malı ilk icat eden ülkenin ne kadar süre ihracatçı olarak kalacağı “taklit gecikmesine” bağlı olacaktır (Posner,1961; ayrıca bakınız Salvatore, 2013:172).

Teknolojiyi ilk geliştiren ülke açısından taklit süresi ne kadar geciktirilebilirse o kadar avantajlı olacaktır. Çünkü yeni ürünün piyasaya sürülmesinden elde edilecek yüksek karlar söz konusu ülke tarafından elde edilecektir. Bundan dolayı diğer ülkelerin taklitlerinin önüne geçmek için patent ve lisans yasaları önem kazanmaktadır. Nitekim 1995 yılında kurulan Dünya Ticaret Örgütü “Fikri Mülkiyet Hakları” konusunda çok geniş kapsamlı düzenlemeler yapmıştır.

2000’li yılların başlarına kadar Nokia tuşlu cep telefonlarında piyasanın lideri iken, Apple ve Samsung önce dokunmatik sonra akıllı telefonlarla piyasa liderliğini ele geçirmiştir. Ayrıca akıllı telefonlara

eklenen pek çok özellik çok farklı ürünlerin de talebini çok ciddi ölçüde azaltmıştır. Örneğin akıllı telefonlarla çok kaliteli fotoğraf çekilebildiği için fotoğraf makinesi, yine çok kaliteli video çekilebildiği için video kayıt cihazlarını, müzik dinlenebildiği için Walkman'ın, ekranda saat görüldüğü için kol saatinin taleplerini azaltmıştır.

İcad edilen ürün icatçı ülkede ilk olarak üretilirken, zamanla standart hale geldikçe taklitçi ülkelere üretildikçe üretimi düşük ücretli ülkelere doğru kaymaktadır. Bu süreç Vernon tarafından 1966 yılında 'ürün dönemleri hipotezi' ile açıklanmıştır.

4. ÜRÜN DÖNEMLERİ TEOREMİ

Vernon'un 1966'da yayınladığı "International Investment and International Trade In The Product Cycle" başlıklı ünlü makalesinde geliştirilen bu teorem, yukarıda açıklanan Teknoloji açığı teoreminin bir tamamlayıcısıdır. Çünkü icat edilen bir ürünün yaşam dönemleri; yeni ürün, olgunlaşan ürün ve standartlaşan ürün olarak incelenmektedir.

Vernon (1966: 192-193) makalesinde konuyu açıklarken yeni ürünlerin icat edilmesinin H-O modelinde olduğu gibi ülkelerin faktör donatımlarına bağlı olmayabileceğini, bunun ABD'de olduğu gibi başka nedenlere dayanabileceğini ileri sürmüştür. Vernon yeni teknoloji ve yeni malların ABD gibi sanayi ülkelerinde geliştirilmesini iyi eğitilmiş iş gücü, Ar-Ge için ayrılan yüksek paylar ve iç pazarın büyüklüğü (nüfus ve yüksek gelirli tüketici oranı) gibi faktörlere bağlamaktadır. Paul Krugman da benzer şekilde iç pazar büyüklüğünün ticaret yapılarına önemli etki yapacağına vurgu yapmaktadır (Krugman, 1980: 955).

Vernon yeni ürün ile standartlaşan ürünün üretim süreçlerinin birbirinden farklı olduğunu otomobil ve radyo örnekleri ile izah etmektedir. "...1910'dan önce üretilen ve pazarlanan çok çeşitli otomobilleri, 1930'ların tamamen standartlaştırılmış ürünleriyle veya 1920'lerin alacalı radyo tasarımlarını 1930'ların tek tip modelleriyle karşılaştırın." (Vernon, 1966: 195).

Vernon'un olgunlaşan ürün ve bu döneme ilişkin temel tespitleri şöyledir: İlk olarak "bir ürüne olan talep arttıkça, genellikle belirli bir standartlaşma derecesi gerçekleşir. İkinci olarak, olgunlaşan ürün aşamasında zamanla "ürün özellikleriyle ilgili endişelerin yerini üretim maliyeti endişesi" almaya başlar (Vernon, 1966: 196). Üçüncü olarak, icatçı ülkenin dışında üretime başlanması bazı karşılaştırmalar gerektirmektedir. İcatçı ülkedeki üretim maliyetleri ve nakliye masrafları ile diğer ülkedeki üretim maliyetlerinin karşılaştırılarak karar verileceği açıktır. Eğer bir malı icatçı ülkede üretip nakliye masrafları dahil edildiğinde hala avantajlı ise, ürün bu ülkede üretilmeye devam edecektir (Vernon, 1966: 197). Dördüncü olarak, icatçı ülke üreticilerinin (Vernon'un örneğinde ABD'li üreticiler) diğer gelişmiş ülkelerde üretim birimleri kurma aşaması gelmektedir. Vernon'un ifadesi ile "şimdi yeni bir güçler grubu trene biniyor."

Bilindiği gibi, Vernon'un modelinde olgunlaşmış ürün aşamasının ardından standartlaşmış ürün aşaması gelmektedir. Bu aşamada az gelişmiş ülkelerin düşük işçilik maliyetleri ile bir üretim merkezi olabilecekleri bir zemin oluşturmaktadır. Ancak Vernon tam bu nokta da önemli bir konuya değinmektedir: "Bu cesur bir projeksiyondur ve ilk bakışta Heckscher-Ohlin teoremi ile tamamen çelişkili gibi görünür. Bu teoreme göre, muhtemelen daha az gelişmiş ülkelerin ihracatı nispeten emek-yoğun ürünler olma eğilimindedir." Bir başka ifade ile, emek yoğun ürünler üreten ülkeler sanayi ülkelerinde üretilen ürünleri nasıl üretebilmektedir? Vernon H-O modelinde ihmal edilen "pazarlama konularının" dahil edilmesiyle açıklanabileceğini vurgulamaktadır. Bilindiği gibi, H-O modeli tam rekabet piyasası varsayımını temel aldığı için bilgi ve pazarlama sorunları bulunmamaktadır. Ancak

standartlaşan bir ürüne dönüştüğünde üretim maliyetleri önemli hale gelen bir üründe uluslararası pazarlara ilişkin bilgi edinme ciddi bir soruna dönüşmektedir (Vernon, 1966: 202). Bilgi sorunu yaşamayan, uluslararası piyasalara aşına olan firmalar için ise “düşük işgücü maliyetleri cazibe unsuru” olmaktadır (Vernon, 1966: 203).

Erkök (2010: 209) ürün dönemleri hipotezini H-O modeli ile karşılaştırarak şu tepsiti yapmaktadır: “Vernon’a göre ülkelerin hangi mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları, söz konusu malın içinde bulunduğu üretim evresi ile yakından ilişkilidir. İlk iki üretim evresi içindeki bir malda ihracatçı olabilmenin ülkenin faktör donatımları ile bir ilgisi yoktur. Buna karşılık, standart ürün evresine gelmiş bir malda daha düşük ücret ülkelerinin söz sahibi olması kaçınılmazdır. Böylece Vernon’a göre aynı ürünün ilk iki evresinde o malın ihracatçısı olabilen ülke, son evreye girildiğinde aynı ürünün ithalatçısı durumuna gelebilmektedir.”

5. TERCİHLERDE BENZERLİK TEOREMİ

Linder 1961 yılında yayınladığı “An Essay on Trade and Transformation” başlıklı kitabında analizine başlarken, birincil ürün ticareti ve imalat sanayi ürünleri ticaretini birbirinden ayırarak modelini oluşturacağına işaret etmektedir. Birincil ürün ticaretinin H-O modelini kullanarak açıklanabileceğini kabul eden Linder bunun nedenini şöyle açıklamaktadır: “...Bol miktarda doğal kaynak sağlanan bir ülkenin, kaynak kullanımında karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu varsayılacaktır. Heckscher-Ohlin faktör oranları teorisinden önce gelen karşılaştırmalı üstünlüklerin doğası üzerine dağınık gözlemler, ticaret modelinin oluşumunda stratejik rolü sermaye ve emek donatımlarına değil, yalnızca arazi donatımlarına verdi. Bu nedenle, ticaretin analizinde faktör oranları yaklaşımını kullanmamız hem Heckscher-Ohlin teorisi hem de daha önceki teori ile uyumludur. Faktör oranları teoreminin bu kadar geniş bir kabul görmesinin tek nedeni, doğal kaynak donanımlarındaki farklılıkların dikte ettiği birincil ürünlerdeki ticaret modelinin çok makul olmasıdır. Faktör oranlarının açıklamaları her zaman, doğal kaynakların bol olduğu ülkelerin doğal kaynak yoğun ürünler ihraç ettiğine dair ikna edici bir iddiayla başlar. Birincil ürün ticaretinde bu açıklamayı kabul ederken, imalat sanayi ticaretini açıklamada uygulanabilirliğini reddedeceğiz” (Linder, 1961: 86).

Linder, birincil ürünler dışında bir ülkenin ihracat potansiyelinin olduğunu, ancak bunun, söz konusu malın o ülkede tüketilen, talebi olan bir mal olması gerektiğini belirtmiştir. Bir malın potansiyel bir ihracat ürünü olması için gerekli olan, yurtiçi talebi "temsili talep" olarak adlandırmıştır. Ayrıca, bunun kendi modelinin “temel önermesi” olduğuna işaret etmiştir. (Linder, 1961: 87-88).

Linder, (1961: 90) bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlük elde edebilmesi için o malın ülke içinde talebinin olması gerekliliğine büyük önem vermektedir ve iddiasını destekleyen üç neden ileri sürmektedir: (i) Bir girişimcinin kendi ülkesinde bulunmayan bir ihtiyacı karşılamaya çalışması olası değildir. (ii) Eğer bir girişimci başka bir ülkede bir ihtiyacı görebilse dahi, bunu karşılayacak malı/ürünü tasarlamak çok güç olacaktır. (iii) Eğer, başka bir ülkedeki ihtiyacı karşılayacak malı üretebilse bile bu sefer de karşısına “engelleyici maliyetler” (örneğin uzaklık, taşıma maliyetleri, gümrük vergileri gibi) çıkacaktır.

Potansiyel ihracat ve potansiyel ithalat kavramlarını açıklığa kavuşturduktan sonra, potansiyel ticaretin hangi ülkeler arasında en yoğun olabileceğini ve bunun hangi faktörlere bağlı olacağını belirlemeye çalışmıştır. Bunu belirleyen ilk faktör, talep yapılarının benzerliğidir. “İki ülkenin talep yapıları ne kadar benzerse, potansiyel olarak bu iki ülke arasındaki ticaret o kadar yoğun olur. İki ülke tam olarak aynı talep yapılarına sahipse, bir ülkenin tüm ihraç edilebilir ve ithal edilebilir malları aynı zamanda diğer ülkenin ihraç edilebilir ve ithal edilebilir mallarıdır.” Talep yapısının benzerliğinin pek çok nedeni

olabileceğine (dil, kültür, din ve iklim gibi) değinen Linder bunlar arasında en önemlisinin “ortalama gelir düzeylerinin benzerliği” olduğunu düşünmektedir (1961: 94).

Bilindiği gibi, gelir seviyesi yükseldikçe tüketicilerin talep ettikleri malların nicelik ve nitelikleri değişebilmektedir. Aynı ihtiyacı karşılamak üzere düşük kaliteden daha yüksek kalitedeki mallara geçiş söz konusu olabilmektedir. Tercihlerde benzerlik teoremi kapsamında ifade edersek talep yapılarını karşılaştırırken, malların kalitesini dikkate almak gerekir. Malın kalitesindeki küçük farklılıklar bile bir ülkenin talep yapısını diğer ülkenin talep yapısından önemli ölçüde farklılaştırabilir.

Gelir ve talep çakışmasının uluslararası ticarete etkisi H-O modeli açısından düşünüldüğünde, tercihlerde benzerlik teoremi açısından bir çelişki ortaya çıkmaktadır. “Sermaye/emek oranlarındaki farklılıklar, imalat mallarının ticaretinin önünde potansiyel bir engeldir. Emek bolluğunun giderek arttığı bir ülke, kişi başına gelirden bir düşüş yaşayacaktır. Giderek sermaye bolluğuna sahip bir ülke, artan gelirlere sahip olacaktır. Bu tür iki ülkedeki talep yapıları giderek daha farklı hale gelecektir. Ticaretlerinin doğası değişecek ve imalatların ticaretinin potansiyel kapsamı daralacaktır”(Linder, 1961: 101).

Linder hipotezinin geçerliliği konusundaki çalışmalar farklı sonuçlara ulaşmışlardır. Jošić ve Bašić 2019 yılında ABD, Almanya ve Japonya için geçerli olmadığını ortaya koymuşlardır.

Ancak bazı iktisatçılar ise bu görüşe katılmamaktadırlar. Örneğin Sen’e göre (2010: 6) bu teori “Endüstri içi ticareti, ürün farklılaşmasını ve hatta Güney-Güney ticaretini açıklama potansiyeline sahip zengin bir teoridir.” Bu açıdan değerlendirildiğinde, Linder hipotezinin literatürde hak ettiği değeri görmediği söylenebilir.

Ayrıca, Atik 2006 yılında Türkiye, Yunanistan, Suriye ve İran arasındaki ticareti bu hipoteze göre test etmiştir. Elde ettiği bulgular hipotezin bu dört ülkenin ticaretinde geçerli olduğunu göstermektedir (Atik, 2006: 33-43).

6.ÖLÇEK EKONOMİSİ TEOREMİ

H-O modelinin temel varsayımlarından birisi ölçeğe göre sabit getiri idi. Ancak, ölçeğe göre artan getiri durumlarında farklı ticaret yansımaları olacağı açıktır. Bilindiği gibi, firmanın üretim ölçeği artarken ortalama maliyetleri azalıyor, içsel ölçek ekonomileri söz konusudur. Firmanın faaliyette bulunduğu endüstri büyürken firmanın ortalama maliyetleri azalıyor, bu durumda dışsal ölçek ekonomileri geçerlidir (Hatırlı, 2019: 290; Acemoğlu vd. 2016).

Krugman 1960’lı yıllarda uluslararası ticaret teorisi çalışanlar arasında bazı şüphelerin ortaya çıktığını ve bunun da yeni araştırmalara kapı araladığını belirtmiştir. Bu şüphenin nedeni olarak (i) “dünya ticaretinin büyük çoğunluğunun benzer faktör donanımına sahip sanayi ülkeleri arasında gerçekleşmesini”; (ii) “benzer faktör oranlarıyla üretilen malların iki yönlü değişimini” (endüstri içi ticaret) göstermektedir. Bu durumda, eğer, H-O modeli kapsamında düşünülürse, karşılaştırmalı üstünlüğü belirlemek oldukça zordur. “Artan getiriler, Ar-Ge ve öğrenmeye dayalı dinamik ölçek ekonomileri” gibi dünya ticaretinde ortaya çıkan ve eksik rekabet piyasalarına yol açan eğilimler yeni teorik açıklamaları zorunlu kılmıştır (Krugman, 1983: 343).

Krugman iki ticaret türü ayrımını netleştirerek ölçek ekonomilerinin ticaret teorisindeki konumunu belirler. Öncelikle, endüstriler arası ticareti yine karşılaştırmalı üstünlüklere yani farklı faktör donanımına sahip ülkeler arasında gerçekleşen ticaret türü olarak tanımlar ve bunun H-O modeli ile

açıklanabileceğini belirtir. İkinci ticaret türü olarak endüstri içi ticareti tanımlar ve bunu ölçek ekonomileri ile modelleştirir.

Krugman ölçek ekonomilerine dayalı endüstri içi ticaretin önemli bir konuyu daha açıklayabildiğini ileri sürmektedir. Daha önce değinildiği gibi, H-O modeline göre uluslararası ticaret serbestleştirildiğinde ticaretten her iki taraf (bol faktör ve kıt faktör) kazançlı çıkmaktadır. Stolper-Samuelson teoremi ise serbest ticaretten kıt faktörün gelir kaybına uğradığını ortaya koymuştur (Samuelson, 1948).

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir kısmının ölçek ekonomileri ve endüstri içi ticaret kavramları ile açıklanabileceği anlaşılmaktadır. Nitekim, “ölçek ekonomisi modelleri genellikle ABD, Japonya ve Avrupa Birliği gibi ülkeler arasındaki ticareti açıklamak” için kullanılır (Suranovic, 2010: 299).

İçsel ölçek ekonomileri ile üretim maliyetlerini düşürebilen firmalar bir avantaj yakalamaktadırlar. Bu avantajı dış ticaret yaparken de kullanmaları mümkündür. Ölçek ekonomileri ve endüstri içi ticaret sayesinde piyasadaki ürün çeşitliliği artmaktadır. İlgili literatürde ürün çeşitliliğinin tüketici refahını arttırdığı genel kabul görmektedir (Seyidoğlu, 2017: 107-108).

Ölçek ekonomileri geçerli iken ülke ekonomisinin büyüklüğü farklı sonuçlar meydana getirebilmektedir. Birinci yaklaşıma göre, Lancaster (1980: 167) ölçek ekonomilerinden yararlanan firmaların faaliyette bulunduğu ülke büyüklüğünün (nüfus ve gelir açısından) önemli olduğunu göstermiştir. Bu durumda daha büyük ülkedeki firmanın nispi maliyetlerini diğer ülkeye göre daha düşük tutabileceğine dikkat çekerek, buna “yanlış karşılaştırmalı üstünlükler” adını vermiştir. İkinci yaklaşım ise Krugman (1980: 955) tarafından şu şekilde açıklanmıştır: “Ölçek ekonomileriyle karakterize edilen bir dünyada, yerel pazarın daha büyük olması nedeniyle işçilerin daha büyük ekonomilerde daha iyi durumda olması beklenir. Ancak bu modelde, dünyanın geri kalanındaki işçilerle daha iyi ticaret koşulları şeklinde ikincil bir fayda daha vardır. Her iki ülkede de üretim maliyetleri aynı olsaydı, daha büyük pazara yakın üretim yapmak her zaman daha karlı olurdu ve böylece taşıma maliyetleri en aza indirilirdi. Her iki ülkede de işgücünü istihdam etmeye devam etmek için, bu avantaj bir ücret farklılığı ile dengelenmelidir.”

“Dışsal ölçek ekonomileri durumunda, bir firma daha fazla mal üretmek suretiyle diğer firmalar karşısında bir maliyet avantajı sağlama imkanına sahip değildir. Bu yüzden de dışsal ölçek ekonomileri durumunda piyasa talebi çok sayıda firma tarafından karşılanabilir. Dışsal ölçek ekonomileri geleneksel dış ticaret teorisinin tam rekabet varsayımı ile çelişmez, dışsal ölçek ekonomilerinin dış ticaret teorisine sokulması eksik rekabetçi piyasa yapısına dayalı bir analiz yapılmasını gerektirmez” (Ünsal, 2005: 226).

7. MONOPOLCÜ REKABET TEOREMİ

H-O modelinin günümüz ticaretini açıklamakta yetersiz kalmasına yol açan varsayımlardan biri de malların homojen kabul edilmesidir. Ancak imalat sanayi ürünleri söz konusu olduğunda farklılaştırılmış malların ticareti daha yaygındır. Yukarıda değinildiği gibi ürün çeşitliliğinin (otomobil, dizüstü bilgisayar, cep telefonları, beyaz eşya, traş bıçağı gibi) tüketicinin refahını arttırdığını kabul edildiğinde firmalar açısından ürün farklılaştırma ve çeşitliliği hayatta kalmaları için temel koşullarından biri haline gelmiştir (Seyidoğlu, 2017: 108-109). “Refahtaki iyileşmenin bir nedeni, bireysel firmaların daha büyük miktarlarda ürün üretmesidir, bu da üretimdeki ölçek ekonomileri nedeniyle birim üretim maliyetlerinde bir azalmaya yol açar. Bu, üretken verimlilikte bir gelişme olduğu anlamına gelir. Refahın artmasının ikinci nedeni, tüketicilerin otarşi yerine ticaretle daha fazla çeşitlilikteki mevcut ürünler arasından seçim yapabilmesidir” (Suranovic, 2010: 312).

Monopolcü rekabet teorisinin Lancaster 1980, Krugman 1980 ve Helpman 1981 gibi iktisatçılar tarafından temelleri atılmıştır. Monopolcü rekabet teorisi, ölçek ekonomileri ve artan getiri temelinde endüstri içi ticareti açıklamaktadır (Suronavic, 2010: 312; Krugman, 2017: 173).

Monopolcü rekabet teorisi Chamberline tipi (Lancaster, 1980: 152) piyasa analizine dayanmaktadır ve varsayımları şunlardır (Krugman, 1980: 950 vd; Suranovic, 2010: 313 vd): (i)-Üretimde ölçek ekonomisi vardır; (ii)-Monopolcü rekabet piyasası geçerlidir; (iii)-Her firma diğer firma ürünlerine karşı farklılaştırılmış mal üretir; (iv)-Tüketiciler için ikame imkanları sınırlıdır, monopol piyasasında olduğu gibi sıfır değil tam rekabette olduğu gibi sınırsız değildir; (v)-Piyasaya giriş-çıkış serbesttir.

Monopolcü rekabet analizlerinde, ürün çeşitliliği ve tüketici refahının açıklanması önemli bir yer tutmaktadır. Ürün çeşitliliğinin tüketici refahını artırması şu kanallardan gerçekleşir. Birinci kanal, kapalı bir ekonomiye göre dış ticaretin tercih edilebilecek ürün sayısını arttırmasıdır. Böylece her bir tüketici (renk, tat, koku gibi) tercihlerine daha uygun seçim yapma imkanına kavuşur. İkinci kanal, yine kapalı ekonomiye göre dış ticaret ürün fiyatlarını düşürür. Böylece tüketici daha düşük fiyatlardan ürün satın alabilir. Üçüncü kanal, serbest ticaret ürün arzını arttırarak uluslararası pazarlarda düşük fiyatlara neden olur (Suronavic, 2010; 322).

Krugman monopolcü rekabet modelindeki fiyat belirleme modelini şöyle açıklamaktadır: “Monopolcü rekabet olarak bilinen eksik rekabetin çok basit bir durumuna odaklanalım. Bu piyasa yapısı rekabet eden firma sayısı çok fazla olduğunda ve hiçbir firma çok büyük bir piyasa payına sahip olmadığında ortaya çıkar. Bu durumda herhangi bir firmanın fiyatlandırma kararı piyasayı ve diğer firmaların talep koşullarını etkilemez; böylelikle firmaların fiyatlandırma kararları artık birbiriyle ilişkili olmaz. Her bir firma, piyasayı göz önünde bulundurarak ve diğer herhangi bir firmanın cevabının önemsiz olacağını bilerek fiyatını belirler” (Krugman, 2017: 169).

Monopolcü rekabet modelini anlamada anahtar kavramlardan birisi de iç pazarın büyüklüğüdür. İç pazar ne kadar büyükse, firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanları da o kadar fazladır. Ayrıca iç pazar büyüklüğü firmaların piyasaya arz edeceği ürün çeşitliliğini de olumlu etkileyebilir (Krugman, 1980: 955). Firmalar iç pazarın sağladığı imkanların sınırına doğru yaklaştıkça, ortaya çıkabilecek olumsuzlukları ortadan kaldırmak için diğer ülke pazarlarına yönelebilirler. “Böylelikle her bir ülke, ticaretin olmadığı bir ortamdakine oranla daha az sayıda ürün üreterek uzmanlaşabilirler; ama kendi üretmediği malları diğer ülkelerden alarak, her ulus eş zamanlı olarak tüketicilerine sundukları malların çeşitliliğini arttırabilir.” Sonuç olarak, ticaret, ülkeler benzer kaynaklara veya teknolojiye sahip olsa da, karşılıklı kazanç fırsatı sunar (Krugman, 2017: 173).

8. ÇEKİM MODELİ

Çekim modeli 1950’li yıllardan sonra uluslararası ticaretteki eğilimleri açıklamak üzere kullanılan popüler yaklaşımlardan biri olmuştur (Andersen, 1979: 106). Çekim modeli (gravity model) bilindiği gibi Newton’un yer çekim yasasından esinlenerek geliştirilmiştir. Buna göre “her bir noktasal kütle diğer noktasal kütle, ikisini birleştiren bir çizgi doğrultusundaki bir kuvvet ile çeker. Bu kuvvet bu iki kütlelerin çarpımıyla doğru orantılı, aralarındaki mesafenin karesi ile ters orantılıdır” (Newton, 1997).

Çekim modeline ilişkin üzerinde fikir birliği oluşan bir ekonometrik model söz konusu değildir. Literatürde farklı araştırmacıların amaçlarına göre çok farklı ekonometrik modeller kullandığı görülmektedir Ancak bu tespit hiçbir teorik çerçevenin olmadığı anlamına da gelmez (Shahriar and et al, 2019: 21-42).

Krugman (2017: 12)'de kullanılan çekim modeli denklemi şöyledir:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

Denklemden a sabit terim, (T_{ij}) i ve j ülkeleri arasındaki ticaret hacmi, (Y_i) i ülkesinin GSYH'si, (Y_j) j ülkesinin GSYH'si, (D_{ij}) iki ülke arasındaki uzaklığı temsil etmektedir.

GSYH büyüklüğünün ticarete etkisini anlamak daha kolaydır. Mesafenin önemi ise, nakliye süresi, senkronizasyon maliyetleri, iletişim maliyetleri, işlem maliyetleri ve kültürel mesafeden doğmaktadır (Head: 2003: 6-7).

GSYH büyüklüğü ne kadar yüksek ise, iki ülke arasındaki ticaret hacmi o kadar yüksek olacaktır. Ancak iki ülke arasındaki mesafe ne kadar uzak ise iki ülke arasındaki ticaret hacmi o kadar düşük olacaktır. Ancak iki ülke arasındaki ticaret hacminin büyüklüğü her zaman GSYH büyüklüğü ve mesafeye bağlı olarak açıklanamayabilmektedir. Örneğin, ABD'nin Hollanda, Belçika ve İrlanda ile olan ticaretinin çekim modeline tam olarak uymadığı görülmektedir. Krugman bu durumu, İrlanda ile olan kültürel bağların yakınlığına, Hollanda ve Belçika ile olan ticaret büyüklüğünü ise taşıma maliyetleri ve ticaret limanlarının coğrafi özelliklerine atfetmektedir (Krugman, 2017: 12-13).

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Yeni dış ticaret teorilerinin değerlendirilmesi farklı açılardan yapılabilmektedir. İlk olarak geleneksel teoriler ile bir karşılaştırma yapılmakta ve ikame-tamamlayıcılık ilişkisi ele alınmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden günümüze kadar hem uluslararası ticaret farklı boyutlar kazanmış, hem de bu ticareti açıklamak üzere geliştirilen teoriler farklı boyutlar kazanmıştır. Burada iki farklı bakış açısının olduğu belirtilebilir. Birincisi, geleneksel ve yeni dış ticaret teorilerinin birbirinin alternatifi olduğu; ikincisi ise, birbirlerinin tamamlayıcısı olduklarıdır. Benzer şekilde, Lundberg (1992) de genel eğilimin alternatif oldukları görüşünden tamamlayıcı oldukları görüşüne doğru kaydığını belirtmektedir.

Yeni dış ticaret teorileri her ne kadar yeni ticaret eğilimlerini açıklamak üzere geliştirilmişlerse de, daha geniş bir yelpazede değerlendirildiğinde özü itibarıyla klasik teoriyle uyumlu oldukları da anlaşılmaktadır. Darity ve Davis (2005) de "geleneksel teori ile tamamen uyumlu kaldıklarını ileri sürmektedirler."

İkinci olarak, geleneksel dış ticaret teorilerinin ve yeni dış ticaret teorilerinin hangi ticaret türlerini açıklayabildikleri açısından karşılaştırma yapılabilmektedir. Dünya ticaretini endüstriler arası ve endüstri içi ticaret olarak iki ana akıma ayırmak mümkündür. H-O modeli farklı faktör donanımlarına sahip ülkeler arasındaki (örneğin gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki) endüstriler arası ticareti açıklarken; yeni dış ticaret teorileri ise daha çok benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasındaki ticareti ve endüstri içi ticareti açıklamaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, birbirlerinin tamamlayıcısı oldukları daha kolay anlaşılmaktadır.

Üçüncü bir değerlendirme ise metodolojik açıdan yapılabilmektedir. Bilindiği gibi, bilimlerin doğuşu ve gelişimi Kuhn, Popper, Lakatos, Feyerabend gibi felsefeciler tarafından incelenmiştir (Savaş, 1998; Buğra, 1995). Konumuz açısından Lakatos'un "bilimsel araştırma programları (BAP)" kavramı uygun bir analiz çerçevesi sağlamaktadır. Her bilimsel araştırma programının biri sert çekirdek, diğeri koruyucu kuşak olmak üzere iki ana unsuru vardır. Lakatos sert çekirdeğin kolay kolay değişmediğini, koruyucu kuşaktaki hipotezlerin ise değiştirilebildiğini belirtmektedir. Buna göre bilimsel gelişme süreci şöyle açıklanabilir. Mevcut BAP yeni gelişmeleri açıklayamazsa yeni bilimsel araştırma

programlarına yerini bırakır. Ancak yeni BAP, eskisini tamamen değiştirmeyecek, sert çekirdeği koruyarak, koruyucu kuşaktaki hipotezleri değiştirerek devam edecektir. Bundan dolayı yeni BAP aynı zamanda önceki BAP'lar ile birlikte varolacaklardır.

Yeni dış ticaret teorileri Lakatos'un bilimsel araştırma programları açısından ele alınırsa, benzer bir gelişim çizgisini takip ettikleri anlaşılmaktadır. Geleneksel teorilerin sert çekirdeğinin karşılaştırmalı üstünlükler olduğunu söyleyebiliriz. Koruyucu kuşakta ise, tam rekabet koşullarının geçerliliği, emek-değer kuramı, talep koşulların benzer olması, malların homojen olması gibi varsayımları belirtebiliriz. Yeni dış ticaret teorileri de temel olarak uluslararası ticareti karşılaştırmalı üstünlüğe göre (sert çekirdek) açıklamaktadır. Diğer taraftan yeni ticaret eğilimlerini ise tercihlerde benzerliğe, nitelikli işgücüne, teknolojik yeteneklere, ölçek ekonomilerine göre (koruyucu kuşak) izah etmektedirler. Bundan dolayı da yeni teoriler ile birlikte geleneksel dış ticaret teorileri de varlığını sürdürebilmektedir. Bu bulgular Bensele ve Elmslie (1992) ile uyumludur.

KAYNAKLAR

- ACEMOĞLU, D, LAIBSON, D. ve LIST, J.A. (2016). Mikroekonomi, Beta Yayınevi, İstanbul.
- ANDERSON, J. E. (1979). "A Theoretical Foundation For The Gravity Equation" *The American Economic Review* , Vol. 69, No. 1, pp. 106- 116.
- ATİK, H. (2006). "Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz" *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61/2, ss.33-43.
- ATİK, H., TÜRKER, O. (2011). *Modern Dış Ticaret Kuramları*, Nobel Yayıncılık, İstanbul.
- BENSEL, T. and ELMSLIE, B.T. (1992). "Rethinking International Trade Theory: A Methodological Appraisal", *Weltwirtschaftliches Archive.*, Erişim Tarihi: [-https://link.springer.com/article/10.1007/BF02707546#citeas](https://link.springer.com/article/10.1007/BF02707546#citeas), 07.02.2021.
- BLAUG, M. (2014). *İktisat Kuramlarının Geçmişine Bakış*, Efil Yayınevi, Ankara.
- BUĞRA, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- DARITY, W. Jr. and DAVIS, L.S. (2005). "Growth, Trade ve Uneven Development" *Cambridge Journal of Economics* 2005, 29, pp.141–170.
- ERKÖK Ş.Y. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Efil Yayınevi, Ankara.
- HATIRLI, S. A. (2019). *Mikroekonomi*, Beyazıt Kitabevi, İstanbul.
- HEAD, K. (2003). "Gravity for Beginners", Erişim Tarihi: <https://vi.unctad.org/tda/background/-Introduction%20to%20Gravity%20Models/gravity.pdf>, 08.02. 2021.
- İYİBOZKURT, M. E. (1989). *Uluslararası İktisat Teorisi*, Uludağ Üniversitesi Yayını, Bursa.
- JOŠIĆ, H. And BAŠIĆ, M. (2019). "When Linder Meets Gravity Model: The Case Of Usa, Germany And Japan" *FEB Zagreb 10th International Odyssey Conference on Economics and Business*.
- KARLUK, R. (1996). *Uluslararası Ekonomi*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- KAZGAN, G. (1993). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- KEESING, D. B. (1965). "Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device", *The Review of Economics and Statistics* , Aug., Vol. 47, No. 3, pp. 287-294.
- KRUGMAN, P. (1980). "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *The American Economic Review* , Dec., Vol. 70, No. 5, pp. 950- 959.
- KRUGMAN, P. (1983). "New Theories of Trade Among Industrial Countries" *The American Economic Review*, Vol. 73, No. 2, pp. 343-347.
- KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. Ve MELITZ, M. (2017). *Uluslararası İktisat Teori ve Politika (Çev.O Özsoy)* Palme Yayıncılık, Ankara.

- LANCASTER, K. (1980). "Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition" *Journal of International Economics* 10, pp.151- 175.
- LINDER, S.B. (1961). *An Essay On Trade and Transformation*, Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB.
- LUNDBERG, L. (1992), "The Structure of Swedish International Trade and Specialization: "Old" and "New" Explanations" *Review of World Economics*, Vol. 128, Issue 2, pp.266-287
- NEWTON, I. (1997). *Doğal Felsefenin Matematiksel İlkeleri (Seçmeler)*, (Çev. A.Yardımlı), İdea Yayınları, İstanbul.
- ÖZGÜVEN, A. (1992). *İktisadi Düşünceler –Doktrinler ve Teoriler*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- POSNER, M. V. (1961). "International Trade And Technical Change", *Oxford Economic Papers*, Oct., 1961, New Series, Vol. 13, No. 3, pp. 323-341.
- SALVATORE, D. (2013). *International Economics, Eleventh Edition* Wiley Publishing.
- SAMUELSON, P.A. (1948). "International Trade and the Equalisation of Factor Prices", *The Economic Journal*, Vol. 58, No. 230, pp. 163-184.
- SAVAŞ, V. (1998). *İktisadın Tarihi*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- SEN, S. (2010). "International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature" *Levy Economic Institute of Bard College, Working Paper No. 635*.
- SEYİDOĞLU, H. (2017). *Uluslararası İktisat*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SHAHRIAR, S., L. Qian, S.K. and Abdullahi, N. M. (2019). "The Gravity Model Of Trade: A Theoretical Perspective", *Review Of Innovation And Competitiveness* Volume 5, Issue 1, pp.21-42.
- SURANOVIC, S. (2010). *Policy and Theory of International Economics*, Flat World Knowledge, Incorporated.
- ÜNSAL, E. (2005). *Uluslararası İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- VERNON, R.,(1966). "International Investment And International Trade In The Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, pp. 190- 207.
- WORLD BANK, (1995). *World Development Report. Workers in An Integration World*, Washington.