

ULUSLARARASI İKTİSAT

Sanayi Devrimi'ni destekleyen dinamikler;

- Avrupa sömürgecilik faaliyetleri sonunda akan altın ve gümüşün sermaye birikimini desteklemesi,
- Piyasa ekonomisinin ve altyapılarının oluşturulması,
- Faizlerin düşmesi ve yatırımların artması,
- Teknik icatlar, tarımsal fazla oluşumu ve şehirlere akan büyük miktarda nüfusun oluşturduğu ucuz iş gücü kaynağı,
- Madde ve paraya yönelme ile rasyonalizm ve bireyciliğin öne çıkması

Küreselleşme ile ilgili olarak Micklethwait ve Wooldridge tarafından yazılan "A Future Perfect" adlı kitapta küreselleşmenin "**Kozmokratlar**" adını verilen yeni bir sınıfın doğmasına yol açtığı ifade edilmiştir. Küresel ekonomiyle sıkı ilişkileri bulunan ve sık seyahat eden siyasetçi, iş adamı, akademisyen ve diplomatların çoğunluğunu oluşturduğu bu insanlar dünya ekonomisinin gidişine yön vermektedirler.

Dış Ticaret Teorisi, dış ticaretin nedenlerini, yararlarını, bileşimini ve dış ticaret hadlerini açıklamak üzere belirli varsayımlar altında ortaya atılan teorileri kapsamaktadır. *Uluslararası ticaret teorisinin amacı* da ülkeler arasındaki ticaretin nedenlerini açıklamaktır

Uluslararası Ticaret Adam Smith'in 1776 yılında yayımlanan "Ulusların Zenginliği" isimli çalışmasıyla **ilk defa bilimsel bir yöntemle** incelenmeye başlamıştır. A. Smith'in yanında D. Ricardo, J. S. Mill, A. Marshall, E. Heckscher, B. Ohlin, J. M. Keynes, J. Viner ve P. Samuelson gibi iktisatçılar Uluslararası Ticaret Teorisine katkıda bulunmuşlardır.

Merkantilizmde dış ticaret politikasındaki temel amaç, ülke hazinesinin altın stokunu artırmaktır. **Özellikleri:**

- Sistem yoğun bir devlet müdahaleciliğine dayanmaktadır.
- Yönetim; ekonomide korumacı bir rol oynar, ihracatın artırılması birinci derecede önemlidir.
- Nihai mal ithalatı sınırlandırırken ham maddelerin ithali serbest bırakılmıştır.
- Merkantilistlere göre, dünya serveti sabittir. Servetin kaynağını da altın ve gümüş gibi kıymetli madenler oluşturur.

Dış ticaret yapan iki ülke arasındaki çıkar çatışması vardır. Ticaret yapan iki ülkeden bir kârlı, diğeri zararlıdır. İhracat yapan ülke altın kazanacağı için kârlı, diğeri de altın vereceği için zararlıdır

Ricardo'nun modelinin eksiklikleri:

- Model emek-değer teorisine dayanır. Sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci faktörlerinin etkin kullanımıyla ilgilenmez. Bu eksiklik daha sonra neo-klasik iktisatçıların fırsat maliyetleri teorisine giderilmiştir.
- Ülkeler arasında iş gücü verimliliğindeki farklılıkların nedenleri tam olarak açıklanamamıştır.
- İş gücü faktörünün ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsiz olduğunun varsayılması.
- Bir arz teorisi olması
- Modelin Sabit maliyetler ve tam uzmanlaşmaya dayanması.
- Modelin statik bir model olması
- Üretimin aşamalara ayrılmaması

Karşılıklı talep kanunu: Model, J. Stuart Mill tarafından ortaya atılmıştır. **Mill, dış ticarete talep şartlarına ilk yer veren iktisatçıdır.** Buna göre, ülkelerin birbirlerinin mallarına olan karşılıklı talepleri, dış ticaret hadlerini belirler. Bir ülke vereceği belirli bir miktar mala karşılık, diğer ülkenin malından belirli bir miktar talep eder. İki ülkenin vermek istediği miktarlarla, almak istediği miktarlar birbirine eşit olursa dış ticaret hacmi ve dış ticaret haddi belirlenmiş olur. Yani, dış ticaret hadleri iki ülkenin karşılıklı taleplerinin eşitlendiği noktada belirlenir. Bir ülkenin ihraç edeceği mal karşılığında, karşı ülkenin malından talep edeceği mal miktarını belirleyen, ithal malına duyulan ihtiyacın şiddet derecesidir. Eğer, ithal malına olan ihtiyacın şiddet derecesi yüksek ise, belli bir ihraç malı karşılığında daha az ithal malı talep edilir. İthal malına olan talebin şiddeti az ise o zaman da daha fazla ithal malı talep edilecektir.

Sınav öncesinde son tekrar için hazırladığımız bu Gümüş Not;

Altın Notlar ve Altın Sorular'dan hazırlık yapan öğrencilerimizin anlayacağı şekilde kısaltılarak hazırlanmıştır.

www.akademiaof.com

Önemsiz Olmanın Önemi: Karşılıklı talep kanununun özel bir durumu olarak literatürde küçük ülke avantajı isimli modele yer verilmiştir. Buna göre, büyük bir ülke ile küçük bir ülkenin dış ticaretinde dengeler, büyük ülkenin iç maliyet doğruları üzerinde ise, küçük ülke ticaretten daha kârlı çıkacaktır. Bu dengeler her zaman büyük ülkenin iç maliyet doğruları üzerinde olmasa da iç maliyet doğrusuna yakın olabilir. Literatürde buna **önemsiz olmanın önemi veya küçük ülke avantajı** denir. Ülkeler açısından büyüklük kavramı, ülkelerin yüz ölçümü ve nüfus gibi büyüklükleri ile ilgili değildir. Önemli olan bir ülkenin, bir malın önemli bir üreticisi veya tüketicisi durumunda olmasıdır. Bu bağlamda, küçük ülkeler, dış ticaret hadlerini değiştirecek kadar büyük bir arz ve talep oluşturamazlar. Çünkü kaynakları ve üretim kapasiteleri de sınırlıdır. Ayrıca, gelir ve alıcı sayısı bakımından tüketim kapasiteleri de sınırlıdır. Gerçek dünyada bazı ürünlerin uluslararası fiyatları, o ürünlerin başlıca üreticileri ve tüketicilerinin karşılıklı talebine bağlıdır. Dolayısıyla, küçük ülkeler, piyasada oluşan fiyatları veri olarak kabullenip bu fiyatlardan dış ticaretlerini sürdürmek zorundadırlar.

Üretim faktörleri, mal ve hizmetlerin üretilmesinde kullanılan temel kaynaklardır. Bunlar; **emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcidir.**

Emek; insanların mal ve hizmet üretmek için harcadıkları bedensel ve zihinsel çabaya verilen isimdir.

Sermaye; üretim süreci içinde harcanmayarak biriktirilen ve daha sonra başka mal ve hizmetlerin üretimi için kullanılan mallardır. Makine, teçhizat, taşıt, mal stokları ve binalar sermaye mallarına örnek verilebilir.

Doğal kaynaklar; hava, su, toprak ve madenler gibi tabiatta bulunan ve insanlar tarafından çeşitli mal ve hizmetleri üretmek için kullanılan varlıklardır.

Girişimcilik; emeği, sermayeyi ve doğal kaynakları organize bir şekilde kullanarak çeşitli mal ve hizmetlerin üretimini sağlayan kişidir. Söz konusu üretim faktörlerinin kullanım bedeli olarak emek-ücret, sermaye-faiz, doğal kaynak-rant ve girişimcilik-kâr elde etmektedir.

Üretim olanakları eğrisi ise eldeki sınırlı kaynaklar ve teknoloji düzeyi ile üretilebilecek mal ve hizmetleri gösteren eğridir. Dolayısıyla üretim olanakları eğrisi üzerinde herhangi bir noktada olmak kaynakların tam ve etkin kullanıldığını gösterir.

Wassily Leontief, Heckscher-Ohlin teorisini test ederek modelin gerçekliğini sınamıştır. Çalışmada ABD'nin dış ticareti 1947 yılı için incelenmiştir. Çalışmada ihracat ve ithal ikameci sektörlerin emek-sermaye oranları kullanılmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre ABD emek yoğun mallar ihraç edip, sermaye yoğun mallar ithal etmektedir. Araştırmanın yapıldığı dönemde dünyanın en zengin sermaye stokuna sahip olan ülkesi olan ABD'nin faktör donatımı (Heckscher-Ohlin) teorisine göre sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekmektedir. Ortaya çıkan beklentinin tersi durum Leontief paradoksu olarak adlandırılmıştır. Leontief ortaya çıkan bu durumu açıklamak için ABD'li işçileri aldıkları eğitim, girişimcilik yetenekleri ve çalışma atmosferi gibi nedenlerle dünyanın geri kalanındaki işçilerden daha üstün ve yetenekli olduklarını ileri sürmüştür.

Ölçek Ekonomileri, üretim ölçeği büyürken, ortalama maliyetlerin düşmesi durumudur.

İçsel Ölçek Ekonomileri; firmanın kendi üretim ölçeği arttığında, ortalama maliyetlerin düşmesi durumudur. Bunun tipik örneği, otomobil endüstrisidir. İçsel ölçek ekonomileri başlıca şu etmenlerin bir sonucudur: *Kitlesel üretim teknolojisinin kullanılması, yönetimde etkinlik ve iş gücünün uzmanlaşmasıdır.*

Dışsal Ölçek Ekonomileri; bağlı olduğu endüstride üretim miktarı arttıkça, firmanın ortalama maliyetlerinin düşmesidir. Buna örnek olarak, bilgisayar endüstrisi ve "yarı geçirgen çip üretimi" verilebilir.

Eğer firma ya da firmanın bağlı bulunduğu endüstrinin üretim hacminin artması sonucunda firma içim bir takım dezavantajlar söz konusu olursa, bu durum **negatif içsel ölçek ekonomileri** ya da **negatif dışsal ölçek ekonomileri** olarak tanımlanır.

Genç Endüstri Tezinin tanımı ve ortaya çıkışı: **Genç endüstri tezi**, ucuz ham madde ve uygun nitelikte beceri sahibi iş gücü gibi özelliklerine rağmen tarihsel nedenlerle veya daha önce gelişmiş ve rekabet üstünlüğü elde etmiş rakiplerin doğrudan ve dolaylı engellemeleri ile gelişmemiş endüstrilerin devlet müdahalesi ile bir takım koruma araçlarıyla korunmasını ve geliştirilmesini amaçlayan bir dış ticaret stratejisi aracıdır. Korumaya yabancı mallar üzerine konulan gümrük tarifeleri ve kotalarla yapılabileceği gibi, yerli malın daha ucuz maliyetlerle üretilmesini mümkün kılacak üretim sübvansiyonlarıyla da gerçekleştirilebilir.

Yurt dışından ithal edilen mallardan vergi alınması suretiyle hazine bir gelir elde eder. Alınan bu vergiye **ithalat vergisi** ya da **ithalat tarifesi** adı verilir. İthalat ve ihracat vergilerine genel olarak ise **gümrük tarifeleri** adı verilmektedir. İthal mala konulan gümrük vergisi ya da gümrük tarifesi ithal malın fiyatının artmasına ve ülke içinde daha pahalı satılmasına yol açar. Bu ise ithal malın yurt içi talebinin azalmasına ve ithal ikameci sektörlerin ürünlerine talebin artmasına yol açmaktadır. Böylece yerli üreticiler yabancı rakipleri karşısında gümrük tarifeleri ile avantaj elde etmiş olurlar.

Yerli üreticileri dış rekabete karşı koruma amacı güden tarifeler **“koruyucu tarife”** olarak adlandırılır.

Yerli üreticiyi yabancı rakipleri karşısından en yüksek seviye koruyan ve ithalatı sıfır seviyesine indiren tarifler ise **“engelleyici tarife”** olarak adlandırılır.

Ülkede üretilmeyen mallar üzerine konulan ve dolayısıyla yurt içindeki herhangi bir üreticiye fayda sağlama-yan tarifeler ise **“hasılat tarifesi”** olarak adlandırılır

Gümrük Tarifelerinin Ekonomik Etkileri: Dar kapsamlı ve geniş kapsamlı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Gümrük tarifelerinin geniş kapsamlı ya da makroekonomik etkileri ise ekonominin geneli üzerinde etkili olan makroekonomik etkilerdir. Bu etkiler şu şekilde sıralanabilir;

- Ulusal gelir ve istihdam artışı; gümrük tarifesi sonucunda yurt içi talep pahalılaştıran yabancı mallardan yerli mallara doğru kayar ve bu da yerli üretimini ve istihdamın artmasını sağlar.
- Dış ticaret hadlerinin iyileşmesi; gümrük tarifeleri sonucunda karşı ülkelerin misilleme yapmamaları hâlinde ülkenin ihraç mallarının fiyatlarını ithal mallarının fiyatına oranında (dış ticaret hadlerinde) iyileşme meydana gelir.
- Gümrük tarifesi gelir dağılımında adaleti sağlamaya yardımcı olur; ithal ürünlerin pahalılaşmasına yol açar.
- Dış açıkların giderilmesine katkı sağlar;
- Haksız dış ticaret uygulamalarına karşı koruma sağlar.

Gümrük Tarifelerinin Yansıması: Bir mal ithal edildiğinde ithalatçı malın talep esnekliğine bağlı olarak o malın gümrük vergisini satış fiyatına eklemesiyle bunu tamamen veya kısmen tüketicilere yansıtır. Bu durumda gümrük vergisinin taşıyıcısı ithalatçı ülkedeki tüketiciler olur. Özellikle az gelişmiş ülkeler daha çok maden ve tarım ürünü gibi ürünlerini gelişmiş ülkelere sattıklarından ve bu ürünlerin talep esneklikleri yüksek olduğundan, ithalatçı ülkenin koyduğu gümrük tarifeleri ürünün fiyatında aşırı düşüşlere yol açabilir. Uç bir örnek olarak tarife konulması sonucunda ürünün fiyatının tarife öncesi durumdan daha düşük bir seviyeye inebilir. Bu durum literatürde **Metzler paradoksu** olarak adlandırılır.

Ülkeler dış ticaretlerini korumak veya çeşitli gerekçelerle yönlendirmek için tarife dışı araçlardan faydalanırlar. Bunlar: *Kotalar, ithalat yasakları, döviz kontrolü, ihracat sübvansiyonları, gönüllü ihracat sınırlamaları ve yurt içi katkı zorunluluğu* bu kapsamda alınan önlemlerdendir.

İthalat Yasakları: İthal yasaklarında ülkeye dışarıdan mal girişi tamamen durdurulur. Özellikle ithalat yasağı uygulamalarına; döviz kaynaklarının kıt olduğunda, lüks mal ithalatını önlemek istendiğinde, yerli sanayinin güçlü yabancı rakipleri karşısında gelişimini sağlamada, çevre ve insan sağlığı için tehlikeli olabilecek ürünlerde gidildiği söylenebilir.

Monopoller ve Karteller: İhracatta monopol gücüne sahip olan firmalar ürünün tek satıcı oldukları için fiyatları yükselterek aşırı kâr elde edebilirler. İhracat endüstrisindeki bir firma ürettiği malı dış piyasada iç piyasadan daha ucuza satıyorsa, buna **“damping”** adı verilir. Eğer dış piyasa fiyatı iç piyasa fiyatından büyük ise, buna da **“ters damping”** denir. Ülke içinde talep daralması ve tüketici talebindeki kaymaları nedeniyle oluşan stok fazlasından kurtulmak için geçici bir süre ürünün maliyetine dış piyasaya satışına gidilmesine **“arada bir yapılan damping”** denir. Firma dış piyasadaki rakiplerinden kurtulmak amacıyla fiyatları onların dayanamayacağı kadar düşürme yoluna gidiyor ve rakipler piyasadan çıktıktan sonra fiyatları yükseltiyorsa, bu da **“yıkıcı damping”** olarak tanımlanır. Firma bir fiyat politikası olarak içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanmak için ihracat fiyatlarını iç piyasa fiyatlarından düşük tutuyorsa, bu durum **“uluslararası fiyat farklılaştırması”** olarak adlandırılır ve **“sürekli damping”** kapsamına girer.

Sınav öncesinde son tekrar için hazırladığımız bu Gümüş Not;

Altın Notlar ve Altın Sorular'dan hazırlık yapan öğrencilerimizin anlayacağı şekilde kısaltılarak hazırlanmıştır.

www.akademiaof.com