

PAPER DETAILS

TITLE: Postmodern Uluslararası Ticaret Teorilerine Elestirel Bir Bakış

AUTHORS: Ziya CAN

PAGES: 57-80

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2412110>

Araştırma Makalesi / Research Article

ISSN: 2564-7504

JCS, Volume (6)2

<https://dergipark.org.tr/jcsci>

Postmodern Uluslararası Ticaret Teorilerine Eleştirel Bir Bakış

*A Critical Study at Postmodern International Trade
Theories*

Atıf Gösterimi:

Can, Z. (2022). Postmodern
Uluslararası Ticaret Teorilerine
Eleştirel Bir Bakış. Başkent
Üniversitesi Ticari Bilimler
Fakültesi Dergisi, (6)2, 57 – 80.

Ziya CAN¹

Özet

Amaç: Günümüzde dış ticaretin geleneksel teorilerle açıklanma çabası hala sürmektedir. Ancak gelişen teknoloji ve değişen üretim biçimi farklı yaklaşımların ön plana çıkarılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, uluslararası ticaret alanındaki yeni yaklaşımlar ön plana çıkarılırken, küresel güç dengeleri üzerinden onları da aşacak bir tahlil yapmak hedeflenmektedir.

Yöntem: Çağdaş uluslararası ticaret yaklaşımları karşılaştırmalı bir şekilde analiz edilerek bu yaklaşımlardaki problemleri yönler ortaya konmaya çalışılacaktır.

Bulgular: Yakın zamanda geliştirilen yaklaşımlar, geleneksel teorilere alternatif olmak yerine onların eksikliklerini gidermek yolunu seçmişlerdir. Oysa değişen üretim biçimi, bu konuda çok daha radikal yaklaşımlara olanak sağlamaktadır.

Sonuç ve Katkılar: Çalışma kapsamında ampirik gözlemlere yer verilmemiş olsa da teorik bakımdan eksikliklerin ortaya konması daha sonra yapılacak çalışmalar için elverişli bir zemin oluşturulmuştur. Bu zemin üzerinde yeni üretim biçimindeki tekelleşme eğilimleri, küresel meta zinciri üzerinden değer yeniden tanımlanması ve girdi çıktı analiziyle ticaretten kazançların peşine düşülmesi gibi pek çok çalışma inşa etmek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: endüstri içi ticaret, ürün içi ticaret, çok uluslu şirketler, ulus üstü şirketler

Jel Kodu: B27, B50, F62, P12

¹ Araş.Gör., Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, zcan@baskent.edu.tr ORCID: 0000-0001-5919-4821
Makale Geliş Tarihi / Received: 11.05.2022 Makale Kabul Tarihi / Accepted: 09.06.2022

Abstract

Purpose: Today, the effort to explain foreign trade with traditional theories still continues. However, developing technology and changing production style reveal the necessity of putting forward new approaches. In this study, while new approaches in the field of international trade are brought to the fore, it is aimed to make an analysis that will surpass them through the global power balances.

Methodology: Contemporary international trade approaches will be analyzed comparatively and the problematic aspects of these approaches will be examined.

Findings: Recently developed approaches have chosen to eliminate the shortcomings of traditional theories rather than being an alternative. However, the changing mode of production allows for much more radical approaches in this regard.

Implications: Although empirical observations are not included within the scope of the study, a suitable ground has been created for further studies to reveal the theoretical deficiencies. It is possible to build many studies on this ground, such as monopolization trends in the new mode of production, redefinition of value through the global commodity chain, and pursuit of gains from trade with input and output analysis.

Keywords: intra-industry trade, intra-product trade, multinational corporations, transnational corporations

Jel Codes: B27, B50, F62, P12

1. Giriş

Modern uluslararası ticaret teorileri, -özellikle de güçlü ülkeler tarafından dayatılan biçimleri- çoğunlukla hangi ülkenin hangi malların ticaretini yaparak avantaj sağlayacağını anlamaya yöneliktir. Yani *endüstriler arası ticaret* (EAT) yapılması sonucunda hangi ülkenin kazanç elde edeceğini hesaplama üzerinedir. Bu tür yaklaşımlar, farklı donanımlardaki ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için kullanışlı olabilmektedir. Ancak *faktör yoğunluğu kuramına*² göre ticaretin benzer olmayan ekonomiler arasında gelişmesi beklenmektedir. Oysa veriler ticaretin birbirine benzer ülkeler arasında daha yaygın yapılmakta olduğunu ortaya koymuştur. Birbirine yakın gelişmişlik düzeyinde olan ülkeler, bazı mal veya hizmetlerde uzmanlaşmadan, benzer malların yoğun şekilde hem ihracatını hem de ithalatını yapmaktadırlar. Bu durum uluslararası ticaret teorilerinin sorgulanmasına neden olmuştur.

Aslında bu sorgulama yaklaşık 50 yıl önce gerçekleşen 'paradigma değişiminin' doğal bir sonucu olmuştur. Hardt ve Negri (2003: 293-295), kapitalizmdaki ilk paradigma değişimi olarak gördükleri modernleşme sürecini, tarım ve hammadde üretiminden endüstri ürünlerinin üretimine geçişle yani endüstrileşmeyle tanımlamıştır. *Postmodernleşme süreci* dedikleri bahsi geçen yakın tarihli paradigma değişiminde ise

² Karşılaştırmalı üstünlükler çizgisini sürdüren neoklasik dış ticaret teorileri bu geniş başlık altında değerlendirilebilir. Faktör yoğunluğu (donatımı) yaklaşımına göre ülkeler, yalnızca üretim faktörleri bakımından kendilerine maliyet avantajı yaratacak şekilde donatılmış oldukları malların ticaretini yaparak dış ticaretten kazanç sağlayabilmektedir.

endüstri ürünlerinin üretiminden 'hizmet sunma' ve 'bilgi manipülasyonu' çağına geçişi yani enformatikleşmeyi öne çıkarmaktadırlar.

"Modernlikten postmodernliğe geçerken bir ilksel birikim süreçleri aslında sürüyor. ...postmodern dönemde, biriktirilen servet giderek maddi olmayan servet, yani toplumsal ilişkiler, iletişim sistemleri, enformasyon ve duygulanımsal ağlar haline geliyor. ...enformasyon ekonomisinin gerçekleşebilmesi için, kapitalist ilişki ortaya çıkmadan önce belli bir enformasyon birikimi zorunludur. Enformasyon önceki içerisi ve dışarı kavramlarını sekteye uğratarak ve daha önceleri ilksel birikimi tanımlayan zamansal ilerleyişin hızını azaltarak, kurduğu ağlar yoluyla hem serveti hem de üretimin komutasını ele geçirir. ...böylelikle bütün toplum bir biçimde enformasyon temelli üretimin ağlarıyla bütünleşirken, gelişmenin zamansal aşamaları da dolayimsız hale gelir. ...Toplumsal uzam ve zamansallığın azalışına paralel olarak artan bu toplumsallaşma, sermayenin hiç kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde artan üretkenlikten yarar sağladığı bir süreçtir; ama bu aynı zamanda sermaye çağının ötesini, yeni bir toplumsal üretim tarzını da gösterir bir süreçtir." (Hardt ve Negri, 2003: 272-273)

Yeni sistem altında hükmetme biçimlerinde meydana gelen dönüşüm, dış ticaret alanında da büyük değişimler yaşanmasına neden olmuştur. Sömürgecilik hakkında; "ilk(s)el sermaye birikiminin zorunlu üssüydü." diyen Dowd (2020: 237), emperyalizmle birlikte ikisinin de zahmetli, yavaş süreçler olduğunu söylemiştir. Ona göre her ikisi de özellikle "uzak mesafeler söz konusu olduğunda" pek çok sınırlamayla karşılaşmak zorundadır. Ama gelişen teknoloji sayesinde bu sınırlamalar ortadan kalkmıştır; ulaşım ve iletişim alanında yakalanan muazzam hızın yanında günümüzde üretim teknolojilerinin transferi de oldukça hızlanmıştır. Bu da yurtiçi ve yurtdışı üretim arasındaki farkın neredeyse ortadan kalkmasına neden olmuştur. Fordizm üzerine şekillenen 'eski' üretim endüstrisi, 1973 Petrol Krizi'yle birlikte sıkıntıya girdiğinde devasa yapıdaki bu üretim biçimleri parçalanmış ve ucuz işgücünün yaygın olduğu gelişmekte olan ülkelerdeki (GOÜ) taşeronlara verilmiştir. Buna da post-Fordizm denmiştir (Köymen, 2007: 186).

Petrol şokuyla görünür hale gelen 1970'lerdeki daralmayı kâr oranlarındaki düşme eğilimi ile açıklamak mümkün ve son derece sık yapılan bir şeydir. Ancak daralmanın bu denli büyük olması etkilerinin de büyük olması sonucunu doğurmuştur. Ekonomilerin potansiyel üretim kapasitelerinin altında kalması ve kârlardaki düşüş, "finans çevrelerinin elinde bir sermaye fazlası bulunduğu anlamına geliyordu." 1970'lerden 1980'lere geçerken, büyük ölçüde hem ülkeler hem de uluslararası düzeyde artan finans hâkimiyetiyle şekillenen yeni bir küresel ekonomi ortaya çıkıyordu. Dowd'a (2020: 210-217) göre bu durum gelişmiş ülkelerde strateji değişimlerine neden olmuştur, "GOÜ'lere verdikleri hibe şeklinde devlet yardımlarını ve düşük faizli kredileri kesmeleri için toplu bir harekete yol açtı. 1970'lerdeki kriz, pekâlâ sol ağırlıklı politikaların güçlenmesine yol açabilecekken, tam tersi oldu. Britanya'da Margaret Thatcher ile başlayan muhafazakâr politikalar hızla güç kazandı ve daha da güçlü bir şekilde, Birleşik Devletler'de Ronald Reagan tarafından arka çıkıldı. Sağ siyasete muhafazakâr mantığı veren de Milton Friedman ile onun akademik ve siyasi takipçilerinin doktrinleriydi."

Bahsi geçen dönemdeki paradigma değişimini takip eden yıllarda adeta her şeyi açıklayan bir 'fenomen' haline gelmiş olan küreselleşme olgusuyla ele almak da yine oldukça sık rastlanan bir yaklaşımdır. Hem bir nesnel eğilim hem de bir ideoloji

olarak karşımıza çıkan küreselleşme, "ticaret, finans piyasaları ve üretim sistemlerindeki ülke sınırlarının ötesinde gerçekleşen derinleşmeyi ve güçlenmeyi anlatır. Bu tanımlar ilerletirsek küreselleşmenin, büyük çaplı kurumsal değişimlerin sonucunda, ticaret, finans ve üretim çevrimlerinin bütünleşerek güçlenmesi süreci olduğunu söyleyebiliriz (Cypher, 1999: 1). Şimdi aşağıdaki başlıklarda bu sürecin uluslararası ticaret teorileri üzerindeki etkilerini ve bu etkiler sonucunda doğan ticaret teorilerini ele alacağız.

2. Endüstri İçi Ticaret ve Çok Uluslu Şirketler

Kabaca bir ülkenin aynı sınıflandırmadaki³ malların iki yönlü ticaretini, yani hem ihracatını hem de ithalatını yapıyor olması anlamına gelen *Endüstri İçi Ticaret* (EİT) kavramı, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) internet sitesindeki sözlükte⁴, iki farklı ticaret türüyle tarif edilmiştir. Bunlardan birincisi, benzer sınıf ve fiyata sahip *farklılaştırılmış ürünler* arasında yapılan *yatay ticaret*, diğeri ise aralarında kalite ve fiyat farkı da bulunan *dikey ticaret* olarak tanımlanan biçimlerdir. Bu tanımın, homojen mallar arasında ortaya çıkabilecek olan EİT'i ihmal ettiği görülmektedir. *Yatay farklılaştırma* ile üretilen ürünlerle yapılan ticaret, benzer ülkeler arasında yapılan ticareti açıklıyor olsa da *dikey farklılaştırma* ile gelişmişlik düzeyi farklı ülkeler arasındaki ticaret de açıklanabilir hale gelmiştir (Şimşek, 2005: 44). Uluslararası ticaret çalışmalarında 1970'lerin sonlarında ortaya çıkan bu 'yeni' yaklaşımlarla, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması gibi birçok kavramın katkısıyla 'eski' teoremin kusurlarının ortadan kaldırılacağı düşünülmektedir. Üstelik ürün farklılaştırması sayesinde tüketici talebinin 'uzmanlaşmış arz' ile karşılaşabiliyor olması da bu yaklaşımın başka bir güçlü yanını oluşturmaktadır (OECD, 2005: 187).

Uzmanlaşmanın ön plana çıkarılması haliyle Ricardocu ticaret modellerini aklı getirmektedir. Ancak ticareti teknik farklılıklara dayanarak açıklayabilmek için EİT'in iki özelliğinin vurgulanması gerekmektedir. Birincisi, benzer faktör yoğunluğuna sahip mallardaki EİT'in varlığıdır. Bu tür malların üretiminde çok yüksek ikame olanaklarının olacağı açıktır. İkincisiyse EİT ile üretilen ve ticareti yapılan çok sayıda malın var olduğunun vurgulanmasıdır. Malların sayısı faktörlerin sayısından büyük olduğunda, bazı sektörler marjinal fırsat maliyetini artırmadan genişletilebilir veya daraltılabilir. EİT bu özelliklerin her ikisiyle birlikte ele alındığında Ricardocu analizlerle uyum gösterebilecektir (Davis, 1995: 203). Karşılaştırmalı üstünlük ilkesi, farklı ekonomiler için, yani üretim faktörlerinin veya teknoloji seviyelerinin belirgin bir şekilde farklı olduğu ekonomiler arasındaki 'EAT' için hala geçerlidir. Ancak 1980'lerin ortalarından itibaren, benzer ülkeler arasındaki ve benzer mallardaki ürün farklılaştırmaya dayanan *tekelci rekabeti* EİT ile ilişkilendiren modeller iki düşünce okulunu *bütünleşik denge*⁵ kavramı etrafında bir araya getirmeyi başarmıştır (OECD, 2005: 187).

³ Temel sektörleri, ticarete konu olan mallar bakımından alt kategorilere ayırma işlemi anlamına gelmektedir. Örneğin en çok kullanılan Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC), 2006'da yayınlanan 4. versiyonunda sektörleri 5 düzeye kadar alt kategoriye ayırmaktadır. EİT çalışmalarında genellikle 2. ya da 3. düzey kullanılmaktadır.

⁴ <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=7263>

⁵ Bütünleşik denge, uluslararası ticaret alanında merkezi rol oynamış bir paradigmadır. Samuelson (1949)'un çalışmalarıyla ortaya çıkan bu kavram, Dixit ve Norman (1980) tarafından geliştirilmiş, ardından Helpman ve Krugman (1985) tarafından uluslararası ticaret analizinin 'kalbine' yerleştirilmiştir. Ana fikri, üretken faktörlerin, bölgeler veya ülkeler arasında kısıtlı hareketliliğe sahip olduğu bir dünyada, ancak

Homojen olmayan sanayi malları ticaretini talep koşullarına bağlayarak *Tercihlerde Benzerlik Teorisi*'ni geliştiren Linder'e göre, gelir düzeyi, beğeni ve tercihleri birbirine benzeyen gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret düzeyi yüksektir. Bu sebeple bir ülkedeki firmaların iç piyasa için mal üretmesi aynı zamanda benzer piyasa yapılarına sahip ülkelere de ihracat yapabilme olanağı sağlamaktadır. Böylece dış ticaret, ülkedeki firmaları için pazar genişletme ve ölçek ekonomilerinden yararlanma fırsatı sunmaktadır. "Ölçek ekonomilerinin yarattığı maliyet avantajına ek olarak, firmaların ürün farklılaştırmasına gitmesi, artan ürün çeşitliliği ve düşen maliyetler sayesinde, tüketicilerin, belirli bir malın farklı ülkelerden değişik türleri arasında tercih yapabilmesini olanaklı kılmakta, tüketici refahının artmasına imkân vermektedir." EİT'e ilişkin görüşler, uluslararası ticaretin homojen mallar ile tam rekabet koşulları altındaki mal ve faktör piyasalarında gerçekleştiği kabulüne dayanan geleneksel modellere eleştiri getirmiştir. Ona göre firmalar, bir yandan artan verimlerle üretim yaptıkları için diğer yandan da rekabet avantajını artırmak amacıyla ürün farklılaştırmasına gittikleri için ortaya tekelleri rekabet şartları çıkmaktadır. Ancak, Linder'in bu hipotezi, doğrudan dış piyasalara yönelik olarak üretilen malların ticaretini açıklamakta yetersiz kalmıştır (Yüksel ve Sandoğan, 2011: 201-202).

EİT sadece benzer ekonomiler arasında değil, aynı zamanda gelişmişlik seviyesi farklı ülkeler arasında da ortaya çıkmaktadır ve hatta ticaret hacmi, EAT'ten çok daha yüksek olabilmektedir. Lancaster (1980: 174), iktisadi gelişme için kullanılan bazı koruma türlerinin EİT'i engelleyebileceğini ancak tarımda karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olmayan bir ülke tarafından tarım sektörünün korunmasının sanayi ürünlerindeki iki yönlü ticaretinde artış bile sağlayabileceğini söylemiştir. Yani EİT'i engellemek pek mümkün olmayacaktır. Bazı çalışmalarda ortalama EİT düzeyiyle ortalama kişi başı gelirin büyümesi arasında, özellikle de gelişmiş ülkeler bakımından yakın bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Beklenileceği gibi gelişmiş ülkelerdeki ortalama EİT düzeyi daha yüksektir. Sanayi ürünlerindeki EİT düzeyi de yine beklenileceği gibi ilksel ürünlerdekinden daha yüksek düzeydedir (Küçükahmetoğlu, 2001: 139-141).

Bir endüstride ülkeler arasında açık bir karşılaştırmalı üstünlük durumu yoksa EİT'in varlığından söz etmek mümkündür. Peki EİT'in varlığı ve düzeyini belirlemek mümkün müdür? Bu alanda çok sayıda çalışma yapılmış olsa da Grubel ve Lloyd'un toplam ticaretten EAT yoluyla yapılmış olanların çıkarılıp toplam ticarete bölünmesiyle hesapladıkları endeks⁶ EİT'i açıklamak konusunda bir dönüm noktası olmuştur. Leamer (1992: 5), Grubel ve Lloyd'un (1975) çalışmasının, Leontief'in paradoksundan beri uluslararası ticaret teorisindeki en önemli ampirik çalışma olduğunu, ticaretin nedenlerine ve yapılış şekillerine bakışı tamamen değiştirdiğini söylemiştir.

Bir ülkenin toplam ticaretinde meydana gelen dengesizliklerden kaynaklanan dış ticaret açığı ya da fazlası, büyüklüklerine bağlı olarak EİT endeksinin sapmasına yol açabilmektedir. Yani dış ticaret dengesizliği EİT endeksinin yanlış hesaplanmasına neden olabilmektedir. Bu sapmayı gidermek için yine Grubel-Lloyd (1975) yaklaşımında

malların tam hareketli olması durumunda, tamamen bütünlük bir ekonomide temel dengenin tekrarlanabileceğidir (Davis ve Weinstein, 2000: 150).

⁶ $B_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \cdot 100$

düzeltilmiş EİT endeksi⁷ önerilmektedir (Küçükahmetoğlu, 2001: 132). Ancak düzeltilmiş de olsa EİT endeksleri, yalnızca belirli bir yıl ya da dönem için ölçüm yapan, statik ölçütlerdir ve bir nevi anlık resmi çeker. Dinamik olmayan yapıları nedeniyle bu endeksler, iki dönem arasında ortaya çıkan uzmanlaşma ve ticaret akımlarındaki değişimlerin kaynağı hakkında tam bilgi verememektedir. Uluslararası ticareti faktör sahipliğinin dışında tanımlayan EİT'in boyutunu ölçmek için kullanılan Grubel-Lloyd denklemi, Aquino, Balassa, Loertscher-Wolter, Greenaway-Milner gibi yazarlar tarafından geliştirilse de söz konusu denklemlerin hiç birinde ticarete katılan ülkelerin büyüklükleri dikkate alınmadığı için Nilsson, Grubel-Lloyd endeksinden türeyen EİT düzeyini ticarete konu olan mal sayısına bölerek küçük ülke-büyük ülke farkını ortadan kaldırmaya çalışmıştır (Yılmaz Erkök, 2016: 254-257).

Geleneksel ticaret yaklaşımında ihmal edilen taşıma masraflarının gerçek dünyada önemli bir maliyet kalemi olduğu bilinmektedir. Yani 'uzaklık' ticaret için hesap edilmesi gereken önemli bir parametredir. Ancak Lancaster asıl konu edilmesi gereken şeyin fiziksel mesafe değil, 'psikolojik' mesafe olduğunu bunun da tüketicilerin aklında olan mal ile mevcut mal arasındaki farktan kaynaklandığını söylemiştir. Yatay farklılaştırma bu mesafeyi ortadan kaldıracaktır. P. Krugman'a (1979) göre de sağlayacağı ürün çeşitliliğiyle faydayı⁸ artıracak olan yatay farklılaştırılma sayesinde simetrik ülkelerde bile dış ticaret olacaktır. Çeşitlilikle birlikte fayda fonksiyonuna pozitif katkısı olan bir diğer değişken olan reel gelirdeki artışlar, yeni mallara olan talebi artırırken, üretimde bir tür 'ürün döngüsü' oluşturmaktadır. Yeni mallar, taleple birlikte hızlı üretim artışları yaşarlarken, eskilerin üretimleri gerileyip durma noktasına gelir. Yeni ürünler, çoğunlukla güvenilir geliri olan, yeni malları tüketme eğilimindeki metropollerde yaşayanlar için geliştirilir. Bu mallar daha sonra *gösteriş tüketimi*⁹ etkisiyle diğer yerlerde satışa çıkar. Ülkeler genellikle iç pazarda yüksek talebe sahip oldukları ürünlerin ihraççısı olmaktadır. Bunun sebebi de ölçeğin artan getirisinden faydalanmaktır. Pomfret, EİT'in farklı bir tür ticaret biçimi gibi ele alınmasını sağlayacak anlamlı bir açıklayıcılığı olmadığını söylese de EİT'te öne çıkarılan değişkenlerin ürün çeşitlemesi ve ölçek ekonomileri olduğu görülmektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 252-276).

Endüstri düzeyinde verileri kullanarak yapılan geleneksel ticaret teorilerinin sınanmasının sorunlu olduğunu, çünkü donatım farklarına dayanan uzmanlaşmanın yakın zamana kadar çoğunlukla araştırmacıdan gizlenen bir düzeyde gerçekleştiğini savunan Schott (2004: 648-650), uluslararası ticaret örüntülerinin yeni ticaret teorilerinde, aksak rekabet, verimlilik farklılıkları ve tüketicilerin çeşitliliğe olan 'sevgisi' tarafından yönlendirildiğini söylemektedir. Bununla birlikte, ona göre bu modellere benzer ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için oluşturulduğundan gelişmiş ve GOÜ'lerin üretimleri arasındaki birim değer farklılıklarının açıklanamıyor olması sebebiyle reddedilmemelidir. Bu sebeple saf ticaret teorisiyle EİT'i bütünleştirme amacı güden çalışmalar başarılı olamayacaktır. Çünkü geleneksel anlayışta, uluslararası bir

$$^7 C_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i) - |\sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i|} \cdot 100$$

⁸ Yeni ticaret kuramlarının çoğunda tüketicilerin CES tipi fayda fonksiyonuna sahip olduğu varsayılmaktadır.

⁹ Veblen'in (1899) ortaya koymuş olduğu bu kavram hem bir toplum içindeki düşük gelirli kesimlerin hem de dünyadaki düşük gelir grubundaki ülkelerin, statülerini farklı göstermek amacıyla gelirlerinin ötesinde gerçekleştirdikleri tüketimi açıklayabilmektedir.

ortamdaki tam rekabet varsayımı geçerli olduğundan, kusurlu rekabeti içeren her şey anormal, hatta patolojik bir durum olarak kabul edilecektir (Lancaster, 1980: 152).

Standart Heckscher-Ohlin modelinde, uzmanlaşma sayesinde gelişmiş ülkelerdeki işçiler, GOÜ'lerdeki işçilerle ücret arbitrajı sebebiyle ortaya çıkacak olan doğrudan rekabete karşı korunmaktadır. Gelişmiş ülkelerin faktör donatımı farklarını, GOÜ'lerden çıkan ürünlere farklılık ya da kalite eklemek için kullandığını belirten Schott (2004: 674-677), uluslararası uzmanlaşmanın kapsamını ölçmenin, küreselleşmenin geçmiş ve gelecekteki etkilerini anlamak için önemli olduğunu söylemektedir. Ona göre gelecekteki modeller, ürün ithalatıyla birlikte gelişen talep zenginliğini ve ayrıca faktör donanımları, faktör girdi yoğunlukları ve ürün fiyatları arasındaki önemli ilişkiyi yakalamalıdır. Bu modeller, uluslararası ekonomi ve endüstriyel organizasyonun kesiştiği noktada yer alacaktır. Aslında gelişmiş ülkelerin büyük şirketlerinin transfer fiyatlandırmaları nedeniyle uzmanlaşma, farklı ülkelerin ürünleri arasında değil, kendi içinde daha güçlü görünebilir. Ancak ne yazık ki, mevcut veri setleri ile transfer fiyatlandırmasının modellere katılması mümkün olmamaktadır.

Ülke, mal ve piyasa yapısına göre değişiklik gösteren EİT'in öne çıkan bir başka özelliği çok uluslu şirketler (ÇUŞ) olmuştur. Bu tür şirketler, uluslararası olmaları bir yana, birleşerek büyümeleri sayesinde kapitalizm için hayati bir rol oynamaktadır. Emperyalizm kuramına iktisatçı olmamasına rağmen büyük katkıları olan Lenin, (2006: 21-22)'in 19. yy sonundaki tekelci eğilimlerin sermaye için sağlamış olduğu faydaları şu şekilde sıralamıştır:

"Her sanayi dalında büyük işletme yoktur; öte yandan, en yüksek gelişme düzeyine ulaşmış kapitalizmin çok önemli bir özelliği, birleşmedir, yani sanayinin çeşitli kollarının tek bir işletme içinde toplaşmasıdır. Bu sanayi kolları, bazen hammaddelerin birbirini izleyen işlenme evrelerini [dikey bütünleşme] oluşturur (demir cevherinin pik demir haline getirilmesi, onunla da türlü çelik maddeler yapılması gibi), bazen biri ötekinin yanında yardımcı bir rol [yatay bütünleşme] oynar (artıklardan yararlanılması ya da yan ürünlerin kullanılması; ambalaj malzemesi vb.). Birleşme, ...fırsat farklılıklarını ortadan kaldırır, bunun bir sonucu olarak da birleşmiş işletmelere daha güvenilir bir kâr oranı sağlar. İkinci olarak, birleşme, ticareti tasfiye etmektedir. Üçüncü olarak, teknik yetkinleşme, sonuç olarak da 'basit' yani birleşmemiş işletmelere oranla daha fazla kâr elde etme olanağı sağlar. Dördüncüsü, hammadde fiyatlarındaki düşüşün mamul madde fiyatlarındaki düşüşten geri kaldığı büyük bir çöküntü (işlerin durması, bunalım) sırasında, onları, rekabet savaşımında, 'basit' işletmelere göre daha kuvvetli kılarak, 'basit' işletmeler karşısında büyük işletmelerin durumunu pekiştirir."

Görüldüğü gibi tekelci hareketler ve şirket birleşmeleri modern kapitalizmin her zaman yakıcı bir gerçeği olmuştur. Ancak Dowd'a (2020: 202-203) göre, şimdiye kadarki şirket birleşmelerinin 'en gösterişlisi' 1960'larda gerçekleşmiştir. Ona göre teknoloji, şüphesiz dev şirketlerin doğuşundaki kilit faktörlerden biridir ancak kapitalist süreçte ne teknoloji ne de başka bir unsur 'tek başına' belirleyici olamaz. ÇUŞ'lar açısından kritik olan unsur, "tamamıyla entegre olan dünya ekonomisinin, tarihin akışı içinde ivme kazanan evrimidir." 1960'larda başlayan sermayenin 'özgür' hareketi kısa zamanda inanılmaz bir hıza kavuşmuştur. ABD merkezli 4-5 bin arasında ÇUŞ'un 1972 itibarıyla 23 binden fazla yan kuruluşu olmuştur ve bunların en büyük 157'si ülkenin yurtdışı yatırımlarındaki toplam varlıkların yüzde 75'ini oluşturmaktadır. Tabii bu tekelleşme eğilimleri birbiriyle aynı sonuçları veren periyodik eylemler olarak

görülmemelidir. Her hareketin kendine özgü karakterleri vardır. Sermayenin son 50 yıldaki dönüşümüne çalışma boyunca yeri geldikçe tekrar tekrar döneceğiz ancak şimdi ÇUŞ'ların yapısını ve EİT ile olan ilişkisini biraz daha yakından inceleyelim.

Marksistler'in ÇUŞ'ları "çağdaş emperyalizmin sömürü aracı" olarak gördüğünü söyleyen Kazgan, (2000: 281), ÇUŞ'lara "teknolojik bilgi aktaran kuruluşlar" olarak bakan H. Johnson'ın görüşlerini şu şekilde aktarmıştır:

"Batı ülkelerinin yaptığı devletten devlete yardımların yetersizliği ve gerekli kalkınma dürtüsünü sağlayamaması, 1960'lardan sonra (tavizli ticaret anlaşmaları yanında), ÇUŞ'a öncelik kazandırmıştır. Ancak, kalkınma için dolaysız özel yatırımlara güvenmek, üretim dalları arasında eşitsiz gelişme yaratmak demektir; çünkü ÇUŞ, teknoloji -yoğun veya mal farklılaştırılması olan alanlarda ya da hammadde çıkarılması ve pazarlamasında yoğunlaşırlar. Bu şirketlerin diğer ülkelerde yan dallar kurma nedeni, kalkınma konusundaki birtakım politik düşünceleri gerçekleştirmek değil, yöneticileri ve hisse senedi sahiplerine kar sağlamaktır. ÇUŞ'un kârının kaynağı sahip olduğu bilgidir; fakat, bu bilgiyi ne yaymakta ne GOÜ'lerin yerel koşullarına uydurmakta çıkarı vardır. Böyle olsa da ÇUŞ yine de kalkınmaya iki yoldan çok önemli katkı yapabilir: Birincisi, sağladığı eğitim olanaklarıdır; üretimde kullandığı yerli işgücünü eğitmek hem kendi ürününü kullananlara hem kendi kullandığı girdileri üretenlere 'verimli bilgi yaymak' yoluyla gerçekleşir. İkincisi, ödediği vergilerden doğar; ödediği vergiler, üretim kesimleri arasında yol açtığı eşitsiz gelişmeyi gidermeyi sağlar."

Kapitalist gelişme sürecinde sermayenin genişleme yerine derinleşme yolunu seçtiğini, emeğin yerine sermayenin ikame edildiği bir gelişme yolu izlendiğini, ülkeler arasındaki eşitsizliği yaratan asıl şeyin üretim teknolojisi değil şirket organizasyonu olduğunu söyleyen Hymer'e (1982: 126-130) göre, ÇUŞ'ların eğitilmiş işgücü gereksinimleri son derece azdır, bu da konakladıkları ülkedeki eğitilmiş iş gücünü göç etme seçeneğine zorlar. Konak ülkelerin beşerî sermaye kaybı anlamına gelen bu durum kalkınmayı engelleyeceği için devletler, ÇUŞ'lara yaslanmaktansa kamu destekli çözüm yolları aramalıdır. Ayrıca ÇUŞ'lar kurmuş oldukları sistemi her yerde işletebilecekleri için işgücünün yapısını değiştirmektense çıkarlarına göre göç etmeyi yeğler. Yani gerekli gördükleri takdirde kendileri de kolaylıkla göç edebilirler. Bu sebeple dış sermayeye dayanan büyüme hamlelerinde her zaman son derece ihtiyatlı davranmak gerekmektedir.

Manchester Okulu ya da "avamlaştırılmış klasik öğreti", ismini serbest dış ticaret hareketinin kaynağı olan şehirden almıştır. Serbest ticaret savunusunun hegemon güç tarafından hangi aşamalarda yapıldığından yukarıda bahsetmiştik. O dönemki üstün güç, üretimin bayraktarlığını yapan İngiltere'nin elindeydi ve serbest dış ticaret hareketinin de kaynağını sanayi devriminin sembol şehri olan Manchester'da bulması bir rastlantı olarak görülmemelidir. Başlıca öğeleri serbest sermaye hareketleri ve serbest ticaret olan ve 1980'li yıllarla birlikte gündeme getirilen küreselleşme sloganları; "Manchester öğretisinin 21. yüzyıldaki yeni ifadesidir. ÇUŞ'ların egemenlik alanı genişlerken, özellikle GOÜ'lerde, devletlerin piyasa ekonomisi ve ÇUŞ karşısında egemenlik alanı giderek daralmakta; yabancı sermaye aleyhine yerli sermaye lehine ayrımcılık aradan kalkmaktadır. Dünya ekonomisinin egemenleri artık bu dev çaplı ÇUŞ olmak yolundadır." (Kazgan, 2000: 113).

İşte yine rastlantıya yer bırakmayacak şekilde küreselleşme hareketi de teorik desteğini, mevcut egemenin gücünün kaynağını aldığı, tüm dünyada finans alanına

yön veren kuruluşların bulunduğu şehirden almıştır. *Washington Mutabakatı*'yla küresel refah için "büyüme politikası bir dizi standart uygulamaya indirildi: ticareti serbestleştir, bütçe açığını yok et ve devlet harcamalarını azalt; mali piyasaları serbestleştir ve kaynakların dağılımında özel girişimin ve piyasaların rolünü güçlendir." (Yeldan, 2011: 4). Küreselleşme yaklaşımında da tıpkı Manchester Okulu'nda olduğu gibi ÇUŞ'lara ayrıcalıklı bir rol tanınmıştır. Piyasalardaki serbestleşmenin, siyasal uyumla birlikte ekonomik uyumu da sağlayarak ulus-devletlerin ekonomideki etkinliğini ortadan kaldırarak dünyanın tek bir piyasa olarak barış içinde yaşayacağı inancını taşınmaktadır (Kazgan, 2000: 172).

Yukarıda görüldüğü gibi dış ticareti tekelci rekabete dayalı olarak açıklamaya çalışan iktisatçılara göre bu EİT'in faydaları saymakla bitmemektedir. Ancak bu yazarların büyük şirketlerin değişen yapısı ve geldikleri konumla ilgilenmedikleri de açıktır. Şimdi, bu problemleri gördüğümüz durumla birlikte EİT ile ilgili diğer fikirlerimizi çalışmanın sonunda söyleyeceğimizi belirterek bir başka yaklaşımı incelemeye geçelim.

3. Ürün İçi Ticaret ve Ulus Üstü Şirketler

Uluslararası ticareti açıklamak için geliştirilen bir başka yaklaşım ise *Ürün İçi Ticaret* (ÜİT) olmuştur. Tıpkı EİT gibi ÜİT de piyasaların kusursuz rekabeti varsayımını kabul etmemektedir. Homojen veya farklılaştırılmış mal kavramları yerini *parçalanmış mal* kavramına bırakırken, EİT'te anahtar rol üstlenen ürün farklılaştırma, yerini *ürün geliştirme* faaliyetine bırakmıştır. Yani artık dış ticaret, sonul malların değiş tokuşu olmaktan çıkıp aynı ürüne ilişkin parçalarının ticaretine dönüşmüştür. ÜİT'te bir ülkedeki üretim ara malların yurt içinden temin edildiği bir biçimde yapılıyorsa *dikey bütünleşme* adını almaktadır. Yerli organizasyon yurt içindeki üretimini, ara malların teminini yurt dışında kendisi üreterek sağlıyorsa buna *dış yatırım*, yurt dışında başkasına ürettirerek sağlıyorsa da *dışarıda üretim* yapıyor demektir (Yılmaz Erkök, 2016: 301-302).

Grubel ve Lloyd'un (1975) çalışmaları sayesinde, uluslararası ticaretin büyük bir bölümünün EİT şeklindeki mal akışlarından oluştuğunu gösteren çok sayıda ampirik gözlem yapılmıştır. Bu gözlemler, iki gerçeğin daha şekillendirilmesine olanak sağlamıştır. Birincisi, bu yeni durumun bilinmesiyle EİT'e verilen önemin zamanla artmıştır, ikincisi ise özellikle benzer gelişmişlik düzeyi ve karşılaştırılabilir faktör donanımlarına sahip ülkeler arasında EİT daha yoğun olmuştur. Takip eden süreçte yaşanan teknolojik ilerleme, yerel serbestleşme ve uluslararası temaslardaki artış, uluslararası üretimin parçalanmasını teşvik edecek olan *hizmet bağlantıları*¹⁰fiyatlarının düşüşüne neden olmuştur (R. Jones vd., 2005: 306).

Parçalanma terimi, önceden entegre edilmiş bir üretim sürecinin iki veya daha fazla bileşene veya 'parçalara bölünmesine' atıfta bulunmaktadır. Bu tür bir parçalanma, ancak hizmet sektöründeki faaliyetlerden yararlanılarak mümkün olmaktadır. Parçalanma terimi yıkımı akla getiriyorsa, bu Schumpeter'ci gelenekteki

¹⁰ Bu bağlantılar, ulaştırma ve iletişim hizmetlerinin dışında, sigorta, finans ve bankacılık hizmetlerinin de tamamını kapsamaktadır. Tüm bu hizmetlerin tek bir firma tarafından sıralı şekilde yapılması yerine, yayılmış şekilde, eşgüdümlü şekilde yürütülmesi ağ ekonomilerine olanak sağlamaktadır.

'yaratıcı yıkım'¹¹ kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çünkü entegre bir süreci ayrı üretim aşamalarına bölmek, uzmanlaşmadan elde edilen kazanımlardan yararlanmak için yeni olanaklar açacaktır. Bu tür bir parçalanmanın ilk olarak ulusal veya bölgesel bazda gerçekleşmesi muhtemel olsa da uluslararası koordinasyon maliyetlerindeki önemli düşüşler sayesinde, üreticiler küresel üretim ağları tasarlarlarken ülkeler arasındaki teknoloji ve faktör fiyatlarındaki farklılıklardan yararlanma fırsatı bulmaktadır (Jones vd., 2001: 1).

Parçalara ayırma (fragmentation) faaliyetinin uluslararası ticarete yaklaşımı büyük ölçüde değiştirdiğini savunan R. Jones ve H. Kierzkowski'ye göre (2004: 2-3), küresel ekonomi tek bir çekirdekten ya da birkaç merkez ve çevreden oluşmamaktadır. Tersine, dünya ekonomisi, yalnızca tek tek bölgeleri değil tüm dünyayı kapsayan, eşit olarak dağılmamış olsa da giderek artan bir şekilde iç içe geçmiş bir endüstriyel yapı haline gelmektedir. Çalışmalara göre son yıllarda küresel mamül mal ticaretinin yaklaşık %30'unun parça ve aksam/bileşen ticareti şeklini aldığı tahmin edilmektedir ve bu oran giderek artmaktadır.

Gelişmiş ülkeler arasındaki alışverişi destekleyen EİT'in aksine, ÜİT'teki dış kaynak kullanımı, GOÜ'lerin en azından bir kısmı için daha iyi imkânlar sunmaktadır. Büyük ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen ÜİT'in 1980'lerden itibaren hızla büyüdüğünü gösteren çalışmalar yapılmıştır. Bugün de büyük uluslararası firmaların uluslararası ticaretteki rolü sıklıkla "vurgulanmakta ve hatta abartılmaktadır". Ancak, küreselleşme, "rekabet şartlarını eşitledikçe" ve serbestleşme hareketleri, piyasalara giriş engellerini yıktıkça, büyük firmaların öne çıkarılan avantajı azalmıştır. Bu sayede parça ve bileşen ticareti Asya'nın çarpıcı bir özelliği, seçici karakteri olmuştur. Teknolojik ofis gereçleri ve telekomünikasyon ekipmanları bileşenlerinin ihracatı, 1990'ların sonlarında bölgenin toplam parça ve bileşen ihracatının yarısından biraz fazlasını oluşturmuştur. Asya'nın küresel parça ve bileşen ihracatı 1984–1996 arasında beş kattan fazla artarken, tüm malların ihracatı yaklaşık 3 kat artmıştır (R. Jones vd., 2005: 307-308).

Üretimin daha basit bloklara bölünmesinin önemli bir sonucu, bu tür bloklardan bazılarını devralarak ve başka firmalar için üretim yapacak yeni firmaların ortaya çıkabilmesidir. Böylece daha fazla ölçek ekonomisi yaratılacak ve bloklar için talep, firmaların hepsinin aynı süreçleri ayrı ayrı gerçekleştirmesi durumunda olacağından daha istikrarlı olacaktır. Uluslararası hizmet bağlantılarının fiyatları düştükçe, potansiyel uluslararası tedarikçiler ve yasal sistemler hakkındaki bilgiler yaygınlaştıkça, farklı üretim bloklarını aynı çatı altında birleştirme ihtiyacı duyan büyük uluslararası firmaların sistematik olarak azalması beklenmektedir (Jones vd., 2001: 7).

Parçalara ayırma ve dış kaynak kullanımı sadece uluslararası olmak zorunda değildir. Bir ülke ekonomisinin kendi içinde de ortaya çıkabilirler. Maliyet düşürme fırsatları hakkındaki bilgiye sahip olmak, hizmet bağlantılarının daha düşük maliyetlerle sağlanması ve yerel hukuk sisteminin daha iyi korunması, yerel parçalanmayı ve dış kaynak kullanımını öncelikli olarak teşvik etme eğilimindedir. Bununla birlikte, hizmet sektöründeki kuralılaşmalar ve uluslararası hukuk sistemlerinin birleştirilmesiyle birlikte dünya çapındaki üretim kapasitelerine ilişkin artan farkındalık, hizmet ticaretindeki

¹¹ Schumpeter (1942), yeniliğin eski teknolojileri 'yıkıcı' bir süreç olduğunu, her bir yeni faaliyetin yeni üretim ve yönetim teknikleri yarattığı için kendinden önceki biçimde ortaya çıkan tekelleri ortadan kaldıracığını savunmaktadır.

serbestleştirilme ve teknolojik ilerlemeler, bir bütün olarak uluslararası parçalanmaya ve dış kaynak kullanımına yol açmaktadır (Kierzkowski ve Chen, 2010: 59).

Uluslararası dış kaynak kullanımı küreselleşmenin bir simgesi haline gelmiştir. Veriler, parça ve bileşen ticaretindeki büyük artışı açıkça göstermektedir. Bazı araştırmacıların çağdaş ekonominin temel bir özelliği olarak gördüğü EİT'in genişlemesini geride bırakmaktadır ve ticaret akımları küresel ekonomide 'dağılmanın yığılmadan daha yaygın olduğunu' göstermektedir (R. Jones vd., 2005: 316). Parçalara ayırmanın küresel düzeyde bir yığılmayı teşvik edebileceğini savunmak, bir dizi endüstriyel sektörde ekonomik büyümenin, teknik ilerlemenin, bağlantılı hizmet faaliyetlerindeki artan getirilerin ve deregülasyon çabalarının tamamının, üretim süreçlerinin hem yerel hem de uluslararası düzeyde parçalanmasını teşvik etme amacıyla bir araya geldiğini varsaymakla mümkün olabilir. Oysa *dikey parçalanmanın yatay yönleri* olarak adlandırılan bu süreç parçalara ayrılma ile karşılıklı olarak birbirlerini beslemektedir. Örneğin bir bölgeye yığılan bilgisayar üretiminin bir bloğunu oluşturan çip üretimi başka bir bölgede gerçekleşen küçük ev aletleri üretiminin de işine yarayacaktır (R. Jones ve Kierzkowski, 2004: 10). Yani üretimin uluslararası parçalara ayrılmasına odaklanmak, ticaret modellerinde coğrafyanın rolüyle ilgilenen yaklaşımlarla da uyum içerisindedir. Aslında üretimin uluslararası düzeyde parçalanması da coğrafya ile ilgilidir ama buradaki temel önerme, bir firmayı tanımlayan coğrafi parametrelerin sabit olmadığı ve 'boyutsuz bir ülkede boyutsuz bir noktaya' indirildiğidir. Teknolojik gelişmeler ister yurtiçinde ister yurtdışında olsun, farklı bölgeleri ayıran mesafeleri kısaltmaktadır. Mesafenin ortadan kalkmasıyla birlikte, üretim süreçlerinin modellenmesi ve düzenlenmesi için kullanılan coğrafi kapsam da genişlemektedir. Ekonomik faaliyetin uluslararası düzeyde parçalanması, küreselleşmeyle ilişkili bir olgudur ve bu tür eğilimlerin gelir dağılımı üzerindeki muhtemel bozucu etkilerine dair korkular, özellikle gelişmiş ülkelerde yüksek perdeden dile getirilmiştir (Jones vd., 2001: 5).

Parçalara ayrılma, her üretim bloğu için daha iyi bir 'uyum' sağlamaktadır. Ancak burada da ortaya ulaşımın yanı sıra finans, koordinasyon, iletişim gibi ekstra maliyetler çıkmaktadır. Jones ve Kierzkowski (2004: 16-17), artan getirilerin ve azalan maliyetlerin güçlü olanlarının, yine hizmet bağlantıları faaliyetleri içerisinde bulunacağını iddia etmektedirler. Bununla birlikte "Firmalar kendi içlerinde veya piyasadaki diğer kollarıyla mı parçalanma faaliyetini gerçekleştirecek? Parçalanma sürecine küçük firmaları uzaklaştıran uluslararası büyük firmalar mı hâkim olacak?" gibi meşru ve zor konulardaki sessizliklerin, yerleşik 'karşılaştırmalı üstünlükler' anlayışından kaynaklandığını söylemektedirler. Oysa uluslararası parçalanma, ülkeler arasında üretim kalıplarının yeniden düzenlenmesiyle sonuçlanacaktır. Yukarıdaki olasılıklar da teknoloji ve maliyetler üzerinde Heckscher-Ohlin unsurları da içeren Ricardocu bir vurguyu yansıtmaktadır. Aslında ticarete konu olan kalemlerin sayısı arttıkça karşılaştırmalı üstünlüğe göre uzmanlaşma olanakları da artarak daha yüksek uluslararası rekabet düzeyine ulaşılacaktır. Sonul mal ticareti yerine parça ticaretinin yapılması, ticarete konu olan mal sayısını artırarak, bir malda karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmayan ülkelerin bile ticarete katılımını sağlayarak dış ticareti yaygınlaştıracaktır (Jones vd., 2001: 2-3).

Smith (1776), ölçek arttıkça her işçinin belirli bir işte uzmanlaşabileceği iş bölümü kavramını vurgulamıştı. Pazarın kapsamı, yani üretim ölçeği, iş bölümünün erişeceği

düzeyi belirleyecek ana faktörlerdendir. Bu fikir, tabii ki düşük seviyelerdeki çıktının tek bir üretim bloğunda birleştirilmiş şekilde üretilmekte olduğu düşünülerek genelleştirilmiştir. Artık üretim, her biri ayrı bir yerde sürdürülen iki veya daha fazla üretim bloğuna dikey olarak bölünebilmektedir. Böyle bir parçalanmanın çekiciliği, bir parçaya daha uygun becerideki emeği içeren bir bölge (veya ülke) o parçayı üretirken, diğer parçanın da nispeten daha üretken emek tarafından başka bir yerde üretiliyor olmasıdır. Bu avantaj emeğin farklı göreceli üretkenliklerine ilişkin Ricardocu görüşe de son derece uygundur. Alternatif olarak, farklı parçaların farklı oranlarda girdi gerektirmesi ve nispi faktör arzları ve fiyatlarının bölgeden bölgeye farklılık göstermesi durumunun ortaya çıktığını düşünelim. O zaman üretimi emek-yoğun olan parçanın emek yönünden avantajlı donatıma sahip bölgede üretildiğini ve daha fazla sermaye gereksinimi olan üretim bloğunun da sermaye-yoğun bölgede yer aldığını düşünmek mümkündür. Bu akıl yürütme de ticaretin temeli için Heckscher-Ohlin çizgilerinin takip edilmesine izin vermektedir (Jones vd., 2005: 311).

Üretim sürecinin yeni organizasyonu, internet, modern uluslararası bankacılık ve giderek daha verimli hale gelen ulaşım, ülkeler arasındaki mesafeyi daraltırken, ulusal sınırların giderek daha geçirgen hale gelmesiyle birlikte daha incelikli bir iş bölümü kurulmaktadır. Uluslararası ticaret istatistikleri, ticaretin nihai mallar şeklinde gerçekleştiği dünya için tasarlanmıştır ve cari hesap açıkları/fazlaları ancak zamanlar arası ticareti yansıtmaktadır. Oysa halihazırda üretilen mal ve hizmetler, finansal taleplerle çok çabuk şekilde değiştirilebilmektedir. Ara mal ticaretinin, sonul mal ticaretinden daha önemli olduğu bir çağda yaşamaktayız. Günümüzde, uzun mesafelerde bile, nihai mallardan ziyade üreticisi sıklıkla değişebilen parça ve bileşenlerin ticareti ön plana çıkmış olduğundan, hangi malın hangi pazarlar için ve ne kadar üretileceğine ilişkin kararlar, nerede ve ne derece uzmanlaşmayla üretileceğine ilişkin kararlarla birleştirilmelidir. Bu yeni dünyada, uluslararası ticaret akışlarını ve ticaret açıklarını hesaplamak için uygun olan yerli katma değer kavramı da yeniden ortaya çıkmaktadır. İstatistiksel raporlama sistemleri yeni dünyaya ayak uydururken, 'Made in X' ifadesinin gerçeğe daha uygun olan 'Made in X, Y ve Z' ifadesiyle değiştirilmesi, ya da daha iyisi, 'tamamen ortadan kalkması' gerekmektedir (Kierzkowski ve Chen, 2010: 58).

Özetle, sigorta, bankacılık, ulaşım ve koordinasyon gibi diğer hizmetlerin analiziyle, tekelleri rekabet veya oligopolistik bir çerçeveye dayandırılabilen olan ÜİT'te artık uluslararası üretim büyük bir firmanın çatısı altında örgütlenmek zorunda değildir. ÜİT artık küçük işletmelere rekabet şansı vererek büyük firmaların önemini azaltmıştır. Bu mevcut durumda 'karşılaştırmalı üstünlük' sürekli olarak bir yerden başka bir yere kayabildiği için uluslararası firmalar çok küçük maliyet farklılıklarını bile tespit etmek için büyük çaba vermektedir. Hizmet bağlantıları ölçek ekonomileri yaratmasının yanında, düşük marjinal maliyetleriyle kurulum masrafları veya sabit giderlerde de büyük avantajlar sağlayarak parçalara ayrılmayı desteklemektedir. Tüm bunların yanında gelişmiş ülkelerdeki ücretlerin düşmesinde ürün içi ticaretin etkisi sanılanın altındadır (Jones vd., 2005: 307-308).

Artık sonul malların ikincil bir rol oynadığı günümüzün uluslararası ticaret ortamında asıl 'yönetilmesi' gereken şey değer zincirleridir. İki farklı değer zincirinden bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki olan *üretimci yönetimli değer zincirlerinde* uluslararası imalat yapanlar *ileri-geri bağlantıları* içerecek biçimde üretim ağlarının

birlikte çalışmasını sağlamada önemli rol oynarlar. Bu biçim özellikle yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretim süreçlerini yönetmektedir. Bir diğer yapı olan *alıcı yönetimli değer zincirlerinde* ise genellikle GOÜ'lerde, büyük perakendecilerin markalarını pazarlayarak ve fason üretim yaptırarak bir üretim ağı kurmasından söz edilmektedir. Bu üretim ağları genellikle emek-yoğun şekilde imalatı gerçekleşen tüketim mallarına yöneliktir (Yılmaz Erkök, 2016: 304). Bu çok taraflı değer zincirleri yine çok taraflı *Ulus Üstü Şirketler* (UÜŞ) tarafından yönetilmektedir. Geçtiğimiz alt başlıkta incelediğimi ÇUŞ'lar, günümüzdeki UÜŞ'lerin atası sayılabilirler. ÇUŞ ile UÜŞ arasında çok sayıda benzerlik olsa da farkların öneminin daha büyük olduğunu söyleyen Dowd'a (2020: 203) göre denilebilir ki: "ÇUŞ'lar kabaca 1960-1975 arasında kendi ülkelerinin en güçlü şirketleriyken, UÜŞ'ler 1990'larla birlikte 'dünyayı yönetir' hale gelmişlerdir." Her ikisinin de benzer formlar olmasının yanında hâkim oldukları dönemler arasındaki altı çizilmesi gereken önemli farklılıklar şunlardır: ÇUŞ'lardan daha büyük olan bugünün dev şirketlerinin çoğunluğu UÜŞ'dir, devlet hâlâ "amir" konumunda olsa da toplumsal refaha değil "UÜŞ'lerin ve finans dünyasının emrine amadedir", küresel ekonomi çok daha ciddi ölçüde entegre ve eskisine göre finans dünyasına tabidir, "tüketimcilik" tüm dünyada daha yaygın ve çok tehlikeli bir şekilde borç birikimine dayalıdır, "tekelci kapitalizmin motor yağı" olarak görülen medya gücü ÇUŞ'ların hâkim olduğu dönemdekini önemsiz kılacak boyutlara ulaşmıştır.

Kapitalist dönemin başında Britanya'da devletin yerine getirmesi gereken, içeride barış içinde işlerin sürmesini sağlamak ve dışarıda barış yoluyla olmasa da egemenliği sürdürmek şeklinde iki ana görevi vardı. I. Dünya Savaşı'ndan önce, önde gelen tüm kapitalist ülkeler bu görevleri gözetmiştir. Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra devlet, tamamen farklı bir işlev kazanmıştır. Sosyal devlet anlayışıyla uygulanan ekonomik istikrarı sürdürecektir aktif para/maliye politikaları ve kapitalizmin erken çağlarındaki 'keskinlikleri' törpüleyecek 'sosyal programlar' sayesinde gelir dağılımı, tüketimciliğin önünü açacak şekilde değişmiştir. Tekelci şirketler, ÇUŞ ve UÜŞ'lardan oluşan yapı evrimsel basit mesele olarak görülmemelidir. Gücün bu evreye ulaşmasının sebebi, "şirketlerin karşı saldırısı" ile sistemin sermayeyi sosyal devlet dönemindeki örgütlü işgücüne ve "refah devletine" karşı 'sigortalamış' olmasıdır. Sonuçta kapitalizmin varoluşu, önceki iki evreye kıyasla, çok daha yoğun bir şekilde küresel gelişmelere bağımlı haldedir ve bu gelişmeler de üretimden daha fazla finansın kontrolüne girmiştir. Yani finansallaşmayı ve devletin ekonomideki rolünü sürekli vurgulamaksızın küreselleşmeyi tartışmak imkansızdır. Kapitalizmin günümüzdeki durumu "her zamankinden daha kapitalist eğilimleri, içte ve dışta daima daha çok genişleme talebi ve imkânı bulan bir kapitalizm formunu, önde gelen ülkelerde yükselmiş bir sömürüye ve diğer ülkelerde ilk Sanayi Devrimi'ndekine benzer çalışma koşullarına dönüşü ve bir de sermayenin –hem devlet hem de insanlar üzerinde– daha sıkı hâkimiyetini sergiler." Yani, çağın baskın düşüncesi, Marx'ın kapitalizm çözümlemesi yaptığı döneme kıyasla çok daha fazla 'egemen sınıfın düşüncesi' haline gelmiştir (Dowd, 2020: 235-236).

ËİT'e benzer şekilde ÜİT'i açıklamaya çalışan yazarlar da ticaretin şirketlerle ilişkisine dair pek fazla söz etmeden sadece faydalarından bahsetmişlerdir. Çalışma sonunda bu ilişkiye dair fikirlerimizle birlikte, ÜİT yaklaşımında eksik ve hatalı bulduğumuz unsurları da tartışacağımızı belirterek, şimdi bir sonraki başlığımıza geçelim.

4. Uluslararası Ticarette Farklı Yaklaşımlar

Bir model sunmaktan ziyade dış ticaretin geleneksel modellerde öne sürülenden farklı işleyişini anlamaya çalışan yaklaşımlar olarak görülebilecek EİT ve ÜİT, yine de uluslararası ticaret faaliyetini firma bazlı ele almış olmalarıyla bu alt başlıkta yer alacak modellere ilham kaynağı olduklarını söyleyebiliriz. Bunlardan ilki, uluslararası ticareti firma düzeyinde ele almasının yanında 'coğrafyaya' büyük önem attığı bir *Yeni Ticaret Teorisi* üreten Krugman'ın yaklaşımı olacaktır. Burada yer alan coğrafya, yalnızca fiziki mesafeyi değil, gümrük, kota, ulaşım ve iletişim problemleri gibi malların bir yerden bir yere taşınmasını etkileyen tüm faktörleri içermektedir.

"Krugman'ın modelinin en önemli özelliği, ülkelerin benzer teknoloji, faktör donanımı, maliyet yapıları ve tercihleri olsa bile, hala serbest ticaret yaparak kazanç elde edebileceğini göstermesidir. Bunun temel kaynağı ise, ürün farklılaştırması yapan firmaların, serbest ticaret sonrasında içsel pozitif ölçek ekonomileri ile ortalama maliyetlerini düşürmeleridir. Krugman, serbest ticaret olmadan da benzer kazançların oluşabileceğini belirtmiştir. Buna göre, bir bölgedeki nüfusun diğer bölgeye göç etmesi halinde de tüketim, üretim, maliyet ve ürün çeşitliliği açısından avantajlar ortaya çıkmaktadır. Bunun anlamı, pazarın coğrafya olarak genişlemesi yerine, aynı coğrafyada pazarın derinleşmesidir ki, bu durum, göç hareketlerinin ve şehirlerdeki kümelenmenin sebebinin açıklamaktadır. Krugman, 1979'da geliştirdiği uluslararası ticaret modelini, 1980 yılında, taşıma maliyetlerini ekleyerek ve 1991 yılında ise iktisadi coğrafyanın şekillenmesi açıklayarak genişletmiştir." (Yüksel ve Saridoğan, 2011: 202)

Çoğu araştırma belirli bir bölgede yaşanan yoğunlaşmanın, tedarikçiler ve müşteriler arasındaki ulaşım maliyetlerini azaltmada oynadığı role odaklanmıştır. Bu bakımdan eğer üretim bloklarının uluslararası düzeyde parçalanması, yalnızca bağlantılı hizmetlerin kullanılmasıyla mümkün olursa hizmet faaliyetlerinin artan getirilere sahip olması sebebiyle yığılma derecesinin artacağı düşünülebilir (Jones ve Kierzkowski, 2004: 11-12). Krugman da teorisinde taşıma giderlerinin geleneksel teorilerce ihmal edilen önemini ortaya koymuştur. Ayrıca ekonomik coğrafyayı biçimlendiren süreçlerin uluslararası ticareti de biçimlendirdiğini söyleyerek pazar çapıyla artan getiriler arasındaki etkileşimin yerleşim yerlerini belirlemedeki önemi ortaya çıkarmıştır (Krugman, 1980: 955). Ona göre, geniş pazarların üretimi çekmesi, birikimli olarak pazar çapını genişletmekte ve yoğunlaşmaya, belki de çok sayıda üretim-tüketim dengesine yol açmaktadır. Bir ülkenin ekonomik coğrafyası, taşıma maliyetleri, ölçek ekonomileri ve akışkan olmayan üretim faktörleri tarafından biçimlendirilmektedir. Dışsal tasarrufların yeni biçimi olan bilgi ve öğrenme gibi unsurlar sayesinde maliyetler, bugünkü üretim miktarı artışlarıyla değil, zamana yayılan ve daha çok alana yayılan 'birikimli' üretim artışlarıyla düşecektir. Krugman buna *dinamik artan getiriler* demektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 271-276). S. Nishioka (2006: 3-4) da Heckscher-Ohlin-Vanek teorisini sınıadığı çalışmasında, benzer şekilde üretimin bilgi içeriğini dikkate alarak sermaye-yoğun, emek-yoğun mal ayrımı yerine bilgi-yoğun mal ayrımını koymuştur. Beklenileceği gibi bilgi bolluğu olan ülkeler bilgi-yoğun malların net ihraççısı olacaktır.

Kaynakları firmalar veya endüstriler içinde aktarmak ve uyarlamak, onları bir endüstriden diğerine değiştirmekten daha kolay olduğundan, ülkeler yeterince benzer faktör donanımlarına sahip olduğunda, her iki tarafın da ticaretin serbestleştirilmesinden kazanç sağlama eğiliminde olduğunu ve bunun sonucunda

Elit'in standart duruma göre daha az uyum sorunu oluşturduğu Krugman tarafından ortaya konmuştur (Jones vd., 2001: 1). Ona göre, her koşulda serbest dış ticaretten kazanç elde etmek mümkündür. Çünkü, öncelikle serbest ticaret sayesinde iki ülkenin büyük bir tek pazara dönüşmesiyle, ülkelerde otarşi durumunda üretilen olandan daha fazla çeşit ürün ortaya çıkacak ve bu iki ülkedeki tüketicilerin de refahını artıracaktır. Ayrıca ülkeler, serbest ticaretle, kendi firmalarına daha büyük bir pazar sunma imkanları ortaya çıkaracaktır. Bu da daha yüksek kapasitede üretim yapmaya imkân vereceğinden ortalama maliyetler düşecektir. Görüldüğü gibi benzer yapıdaki ülkeler arasında da serbest ticaret hem ürün çeşitliliği hem de maliyet avantajı yaratarak ülkelerin refahını artırabilmektedir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 204).

Krugman'ın analizinde öne çıkartmış olduğu üretimin belli bölgelerde öbeklenmesi ülkeler arası eşitsizliklerin kaynaklarından biri olduğu için yoğunlaşma, kalkınma ve büyüme konularıyla birebir ilişkilidir. Geniş pazara olan yakınlık, uzun dönemde mal piyasasında yaşanacak rekabet nedeniyle bu bölgede çalışan işçilerin reel ücretlerinde bir artışa yol açacaktır. Ücret artışları nedeniyle bölgede satın alma gücünün artması üzerine, Krugman'ın iç pazar etkisi dediği süreç işleyecek ve üreticiler dış pazar yerine iç pazara yöneleceklerdir. İşçilerin üretim mallarının üretildiği bölgelerde toplanmaya yatkın olmaları ileri bağlantılar, üreticilerin geniş pazara yatkın yerleri seçmeleri ise geri bağlantılar olarak adlandırılmaktadır. Bu ikisinin birbirlerini gerektirecek şekildeki devrevi hareketi yani ileri-geri bağlantılar, ortaya ekonomik bir 'merkez' çıkaracaktır. Satın alma gücünün ve mal çeşidinin fazla olmasından kaynaklanan 'çekim etkisi' sebebiyle merkezin nüfusu göç yoluyla artacaktır. Bu durumda merkezdeki üretimin bir kısmı çevreye kayacaktır. "Azalan ulaşım masraflarıyla birlikte artan dünya ticaretinin dünyayı kendiliğinden yüksek ücretlerin geçerli olduğu sanayileşmiş kuzeyle düşük ücretli ilksel mal üreten güney olarak böldüğünü, daha sonra güneyin 'kuzeye rağmen' geliştiğini göstermiştir." R. Martin yeni ekonomik coğrafya modellerinin coğrafyayla uzaktan yakından ilgisi olmadığını, ve ekonomistler matematiksel modeller yapmak için coğrafi yapıların arkasındaki tarihi ve kurumsal ilişkileri ihmal ettiklerini söylemektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 328-340).

Uluslararası ticareti, firma düzeyinde araştıran bir başka iktisatçı olan M. J. Melitz modelinde, 'homojen olmayan malları üreten homojen firmalara' yer veren Krugman'dan farklı olarak, 'homojen olmayan malları üreten homojen olmayan firmalara' yer vermiştir. Melitz, (2003: 1706-1707) çalışmasında bu *ihracatçı heterojen firmaların*, gümrük tarifesi, ulaşım, reklam ve tanıtım giderleri gibi batık maliyetlerle karşı karşıya olduğunu ve ihracat yapıp yapmama kararının bu maliyetlere bağlı olduğunu söylemiştir. Batık maliyetler, karşılaşılan olumsuz durumlarda piyasadan çekilmeyi zorlaştırdığından piyasaya girmek, piyasada kalmaktan daha maliyetlidir. Bu sebeple sadece yeterli kâr elde edebilecek seviyede 'verimliliği yüksek firmalar' batık maliyetleri göze alıp ihracata başlayabilecektir. Piyasadan çıkan verimliliği düşük firmaların pazar payları ve kârlarının verimliliği yüksek olanlara aktarılması süreci, piyasanın toplam verimliliğini de artıracaktır. Bu 'yeniden tahsis sürecini' engelleyecek veya faktör piyasalarının yapısına müdahale edecek politikalar, ticaretten elde edilecek faydayı geciktirecek veya tamamen ortadan kaldıracaktır (Melitz, 2003: 1716-1719). Görüldüğü gibi Melitz de modelinde serbest ticareti kesin bir biçimde savunmaktadır ancak bunun beklenen sonuçları olan piyasa genişlemesi ve rekabet artışı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir (Çirkin Büyükdeniz ve Göksel, 2022: 351).

Firma düzeyindeki mikro verilere dayanan 'Melitz tipi' denilebilecek modeller, son dönemde yapılan, özellikle de ampirik çalışmaların teorik temellerini oluşturmuşlardır (Çirkin Büyükdeniz ve Göksel, 2022: 326). 1930'lara kadar yalnızca *üretim fonksiyonları* üzerine yoğunlaşan *firma kuramları*, artık üretim öncesi ve sonrası etkinlikleri de ön plana çıkarmaktadır. Yalnızca maliyetleri düşürerek sadece kârı değil, katma değeri de ençoklaştırma amacı güdüldüğünden, üretim organizasyonu içerisinde 'yer seçimi' büyük önem kazanmıştır. Artık kaynak dağılımı salt piyasa tarafından değil, firmalar arası hiyerarşi, tüketici grupları, *ağ ekonomileri* ve hükümetler tarafından da etkilenmektedir.

5. Değerlendirme ve Sonuç

Dünya ekonomisi 20. yy'da mikro temelde Fordizm, makro temelde ise *hiyerarşik kapitalizmle* anlatılabilir ancak son dönemde hiyerarşik kapitalizm yerini *anlaşmalı kapitalizme*¹² bırakmıştır. Hiyerarşik kapitalizmin mirası sayılabilecek üç sonucuya şunlardır: küçük işletmeler de önemli hale gelmiştir, işletmeler arası anlaşmalar yoğunlaşmanın önemini ortaya koymuş ve bu toplulaşmanın yaratacağı dışsalıklar önemli hale gelmiştir, girdilerin içselleşerek firma içinde üretilmesi önemini yitirmiştir.

Dış ticareti Heckscher-Ohlin-Samuelson çizgisinden açıklama gayreti; "Ticaret, ülkelerin faktör donanımına göre mi yapılmaktadır? Faktör fiyatları eşitlenmekte midir? Ticaretten hangi faktör daha karlı çıkmaktadır? Dış ticaretten küçük ülke mi yoksa büyük ülke mi kazançlı çıkmaktadır? Dış ticaret bazı ülkelerin gelişmesine bazılarının gerilemesine yol açabilir mi?" gibi uluslararası ticaret kuramlarını dünyanın değişen koşullarına yabancılaştırarak eskinin devamı görüntüsünü veren sorular ve bunlara verilen benzer yanıtlarla sürdürülmektedir (Yılmaz Erkök, 2016: 341). Ancak, bu haliyle açıklayıcılıktan çok uzak olan karşılaştırmalı üstünlükler, firmaya ilişkin unsurları da içerecek şekilde revize edilmeye çalışılmıştır. Aksak rekabet koşulları ve ölçeğe göre artan getirinin hâkim olduğu düşünülen ekonomide 'klasik karşılaştırmalı üstünlükler' fazla 'ideal' kalmıştır. 'Karşılaştırmayan üstünlükler' anlayışına göre üstünlük artık ilk harekete geçen ülkenin olmaktadır. Bu koşullarda hangi alanların geliştirileceğini belirleyen 'stratejik ticaret politikaları' giderek önem kazanmaktadır (Yılmaz Erkök, 2016: 265). EİT'in ve ÜİT'in yaygınlaştığı dönemde şirketler de oldukça büyük bir mevzi kazanarak ekonomilerdeki etki alanını genişletmiştir. Bu etki alanının genişlemesinde birincil etkenin neoliberal politikalarla sermayeye sağlanan sınırsız alan olduğu çok açıktır. Bu durumu göz ardı eden teorilerin de 'gerçek dünyayı' açıklamaktan çok uzak olacağını söylemek mümkündür. Bahsi geçen yaklaşımlarda artık ülkelerin uluslararası ticaretin ' tarafları' olmaktan çıkıp uluslararası ticaretin 'bileşenleri' haline geldiklerini savunulmaktadır. Bu bir bakıma doğrudur fakat UÜŞ'in kazanmış olduğu pozisyon sayesinde uluslararası ticaret artık bir makroiktisat konusu olmaktan çıkarak 'mikroiktisat' alanında tartışılmaya başlanmıştır. Hatta '*firma problemi*' olarak ele alınarak '*işletme biliminin*' alanına taşınmıştır.

Köymen, (2007: 53), 19. yy dış ticaret teorisinin neoklasik/neoliberaller tarafından bu kez 'daha karmaşık' matematiksel ve geometrik modeller eşliğinde yeniden ısıtılıp gündeme getirildiğini söylemektedir. Aslında teori üzerinden gerçek dünyayı anlamaya çalışan öncüllerinden farklı olarak, dünya ekonomisindeki işleyişin teoriyle

¹² Sermayenin, kendi çıkarını tüm kesimlere ortak kılarak 'dayatmasız' şekilde kabul ettirdiği son biçimidir.

uyumsuzluğunu görüp bunun üzerine gitme çabalarıyla 'tümevarımcı' bir yaklaşım sayılabilecek EİT ve ÜİT, dönüp ana akım ticaret modellerinin varsayımlarını 'aklama çabalarıyla' kendileriyle çelişmektedir. Üstelik bunda çok başarılı da olamamışlardır. Örneğin parçalara ayırma ve hizmet bağlantılarındaki ucuzlama sayesinde küçük firmalara alan açılacağı, bunun sonucunda da rekabet ortamının güçleneceği savunulmaktadır. Oysa günümüzde hemen hemen her sektörde yer alan yüzlerce marka, yalnızca birkaç UÜŞ'in elindedir. Yani aslında uluslararası ticaret, söylenildiği gibi tekeli rekabet piyasalarında değil 'tekeli rekabet görünümü oligopol' piyasalarda sürdürülmektedir. Bu durum sadece ürün farklılaştırmanın çeşitliliği artırarak tüketiciler üzerinde 'görünürde' bir refah artışı sağlamasına neden olmaktadır. Ancak burada da daha fazla karşılaşılan tür, arabaların donanımları, yiyeceklerin içerikleri, giysilerin kumaş yapısı ve hatta ilaçların etken maddesi gibi kaliteyi değiştirerek yapılan dikey farklılaştırma olmaktadır. Bu şartlar altında tüketim fonksiyonları üzerinden GOÜ'lerin refahlarının gelişmişlere yakınsayacaklarını varsaymanın bir parça çarpıtma, daha hafif tabirle yanıllık içerdiğini söylemek zorundayız. Bu da yine neoliberal sistemin 'süslü paketlerinin' arkada yatan çarpıcı gerçekleri bulandırmadaki başarısını gösteren bir örnek olarak görülebilir. Ayrıca EİT ve ÜİT serbest ticareti koşulsuz destekleyen yaklaşımlardır. Ancak serbest ticaretin yanında ya da karşısında durmak artık anlamını yitirmiştir. Bu kavramın tartışılmalı hale gelmesinin sebebi ise şirketlerin bugünkü erişmiş oldukları güç seviyesidir. Devletler istihdam yaratamadığı sürece, özellikle de GOÜ'lerde UÜŞ'lere muhtaç hale gelmiştir. Son olarak da bu yaklaşımlardaki ölçeğin artan getirisi varsayımının, en az ölçeğin sabit getirisi varsayımı kadar soyut kaldığını belirtmek gerekmektedir.

Esasında, ticaretin firmalar düzeyinde, üretiminse parçalar düzeyinde ele alındığı 'en gelişmiş' form olan ÜİT, girdi-çıktı analizi yapmaya çok müsait bir alandır. Girdi-çıktı tablolarıyla yapılacak analizlerin, bu çalışmanın da temel yaklaşımına uygun olarak ülke farklılıklarına ışık tutması da çok muhtemeldir. Ancak gerek veri edinme ve işleme zorluğu gerekse 'ideolojik tutum' sebebiyle ana akım tarafından böyle bir imkânın varlığı dahi görmezden gelinmektedir. Ticarete konu olan ürünlerin çok küçük birimlere ayrılarak meta zincirlerini ayrıntılandırıp 'küresel değer zincirlerini' ortaya çıkarmasının da yeniden 'emek-değerin peşine düşülmesine' kapı açmış olduğu söylenebilir. Tabii mevcuttaki hâkim iktisat aklından bunu beklemek hayalcilik olacaktır.

Nicel bakış açısıyla, ulusal ya da bölgesel ekonomilerin küresel sistemdeki hiyerarşik yapıları görünmez hale gelmektedir. Bu durum özünde çok farklı olan olgular arasında benzetmeler yaparak, her türden tarihsel yanlış anlamaya mahal vermektedir. Oysa tarihsel değişimin, ekonomik alanın tamamına nüfuz eden iktidar ilişkilerine göre tanımlanması bir zorunluluktur (Hardt ve Negri, 2003: 294-295). Biz de yukarıda, modellerin matematiksel formlarına ve hesaplamalara gömülmeden, bu teorilerin ekonomik ortama ve ülkeler arasındaki ayırma etkilerini görmeye çalışarak incelemiş bulunmaktayız.

"Anlamalıyız ki teoriler ne doğru ne de yanlıştır. Teoriler bazen işimize yarar, bazen de bizi yanlış yönlendirir. Bir veri tabanına bunun aksi bir düşünceyle, bir teoremin doğru veya yanlış olduğunu belirlemek üzere yaklaşırsak, belki teoriyi istatistiki olarak reddedebiliriz ama yine de ona hiçbir zarar vermemiş oluruz. Sonuçta, biz bu teorinin gerçekten de doğru olmadığını biliyorduk."

Aslında Leamer ve Levinsohn'un (akt. Aydınonat, 2007: 121) yukarıda yer alan bakış açısı bu konu üzerine daha fazla söz söylemenin gereksiz yere yorulmak olacağını göstermektedir. Ama yine de uluslararası ticarete hâkim olan anlayışa dair birkaç eleştiri daha sıralayıp çalışmayı sonlandıralım.

Ana akım iktisat, küreselleşme olgusunu, uluslararası alandaki ticaret, yatırım ve finans akımlarındaki artış olarak ele aldığından, dünyadaki güç dengeleri üzerindeki etkileri bakımından ne anlama geldiğini açıklayamamaktadır. Ancak ekonominin küresel etkilerini anlayabilmek için makroiktisadi uluslararası boyuta çıkarmak gerekmektedir. Bunun için gereken adımlardan ilki; kapalı makroiktisatta kullanılan iktisadi kuramın imkân dâhilinde uluslararası makroiktisat için de kullanılmasıdır. İkinci adım olarak, uluslararasılığın hesaba katılabilmesi için, üstü kapalı bir şekilde de olsa, ulus ya da ulusal olanın ne anlama geldiğine dair bir perspektifin ortaya konulması gerekmektedir. Son olarak da bu iki adımın birbirleriyle etkileşimleri dikkate alınmalıdır. Ana akım iktisatta ikinci ve buna bağlı olarak üçüncü adımdaki ulus kavramının ele alınış biçimi son derece yüzeyseldir. Bir örnek olarak Heckscher-Ohlin teorisi ele alındığında bu kuramın esasen verili üretim/fayda fonksiyonları ve kaynaklardan türetilen bir iktisadi kurama dayandığı görülmektedir. Uluslar, basit bir şekilde, "birbirleriyle ticaret yapan bireyler" olarak ele alınmıştır. Yani, ana akım uluslararası makroiktisatta ulus, tıpkı devlet kavramının genel makroiktisattaki -doğrudan bir şekilde maliye ve dolaylı bir şekilde de para politikaları yoluyla arz ve talebi etkileme gücü olan- yalıtık bir iktisadi birim olarak ele alınması gibi, oldukça basite indirgenmiş ve ayrıksı bir biçimde ele alınmıştır. Bunun temel sebebi faktörlerin hareketsizliği varsayımı üzerinden yapılan modellemelerdir. Eşitsiz mübadele ve bağımlılık ile ilgilenen 'radikal' kuramlarda ise kalkınmayı olumsuz şekilde etkileyen 'artık transferi' yoluyla bir sömürü gerçekleştiğini öne süren tamamen farklı bir yaklaşım kullanılmaktadır. Sermayenin ülkeler arasında da hareketli olduğu kabul edildiğinde, uluslararası bir kâr oranı tesis etmek mümkün olacaktır. Fakat bu modellerde de emek ücretlerinin eşitlenecekleri kabul edilmez. Oysa artık transferi mekanizması ülkeler arasındaki ücret farkları üzerinden de gerçekleşmektedir. Bu süreçte gelişmiş ülkeler GOÜ'lerin düşük ücretleriyle ihraç mallarının düşük fiyatlarından yararlanmaktadır (Fine ve Dimakou, 2021: 200-202).

Dış ticaret, sadece metaların dolaşımı değil, aynı zamanda ulusal emek harcamalarıyla, farklı üretkenlik düzeylerindeki ulusal sermayeler arasındaki bir yeniden bölüşüm meselesidir. Ticaret ilişkilerinin, gelişme eşitsizliklerini giderici hiçbir mekanizmayı barındırmadığını savunan Satlıgan'a (2014: 185-188) göre, GOÜ ve gelişmiş ülke sermayelerinin bir arada yer aldığı herhangi bir malın dünya piyasasında, "iki ülke kümesi sadece emek üretkenliği düzeyleri bakımından farklılaşıyorsa, azgelişmiş sermayeler sistemli olarak daha düşük, gelişmiş sermayeler de gene sistemli olarak daha yüksek kârlar elde eder." Ücret farklılıkları tahlile dahil edildiği zaman bu farklar, gelişmiş ülkelerin üretkenlik üstünlüğünü telafi etmeye yetmiyorsa, "GOÜ sermayeleri ile gelişmişler arasındaki kâr hadleri hiyerarşisi bozulmaz." Sadece aradaki açık daralacaktır. Ama eğer, GOÜ'lerdeki ücretler üretkenlik farklarını telafi edecek ölçüde düşükse "aynı sanayi dalı içinde görece yüksek kâr hadleri elde eden sermayelerin sistemli olarak GOÜ'lerde, görece düşük kârlar elde edenlerin ise yüksek ücretli gelişmiş ülkelerde toplanmış olduğu görülecektir."

Küresel işgücü arbitrajının dışında, küresel 'vergi arbitrajı' ile 'çevre arbitrajı' da sermayenin çağdaş formunun sağlanan ve onun da etkin biçimde kullandığı avantajlardır. Bu avantajların en nihayetinde satın alma gücünde dünya çapında bir gerileme yaratacağı, iktisadi büyümeyi sürdürmek amacıyla ihtiyaç duyulan borçların karşılanamaz düzeylere ulaşarak büyük bir çöküşe yol açacağı, sorumsuzca yapılan çevre tahribatının sonuçlarıyla yüz yüze kalınacağı gibi gerçekler belirgin bir şekilde fark edilmektedir. Ancak bir sistem olarak kapitalizm, tarihi boyunca hemen hemen her zaman sorunlarla açık bir şekilde karşılaştıktan sonra ilgilenmiştir, ihtimal dahilindeyken değil. "Kapitalizmin tabiatı da böyledir" demek mümkündür (Dowd, 2020: 238). Geçmişte gerçekleşen üç büyük kriz (1873, 1929, 1973) karşısında uluslararası ticaret kuramlarında büyük değişimler meydana gelmiştir. 2008 küresel krizi sonrası yaşananları ve bunların uluslararası ticarete etkilerini gözlemleyip doğru analiz etmek henüz karşılaşmamış olduğumuz fakat yine güçlü göstergelerle karşımızda duran 'potansiyel' krize karşı bazı öneriler geliştirmeye olanak sağlayacaktır. Sistemi etkileme gücümüz olmasa bile, en azından bu sayede taşıdığımız 'uyarıda bulunma sorumluluğunu' yerine getirmek mümkün olacaktır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Ticari Bilimler Fakültesi Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Research and Publication Ethics Statement

The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Journal of Commercial Sciences has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Kaynakça

- Aydınoğlu, E. (2007). Modern Uluslararası İktisat Teorisinin Kökenleri. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Çirkin Büyükdeniz, Z., ve Göksel, T. (2022). Dış Ticaretin Serbestleşmesi ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Heterojen Firma Modeli Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Sosyoekonomi*, 30(51), 319352.
<https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2022.01.16>
- Cypher, J. M. (1999). Crisis Tendencies of the 1990s Constraints on the Ideology of the Globalization? *Globalization, Insertion of Mexico and Inclusive Alternatives for the 21st Century*, 1–17.
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.546.9480verep=rep1vetype=pdf>

- Davis, D. R. (1995). Intra-industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach. *Journal of International Economics*, 39(3), 201–226.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01383-3](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01383-3)
- Davis, D. R., ve Weinstein, D. E. (2000). International Trade as an "Integrated Equilibrium": New Perspectives. *The American Economic Review*, 90(2), 150–154. <http://www.jstor.org/stable/117210>
- Dowd, D. (2020). Kapitalizm ve Kapitalizmin İktisadı. İstanbul: Yordam Kitap.
- Fine, B., ve Dimakou, O. (2021). Makroiktisat: Eleştirel Bir Kılavuz. İstanbul: Yordam Kitap.
- Grubel, H. G, ve Lloyd P. J. (1975). *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londra: Macmillan.
- Hardt, M., ve Negri, A. (2003). İmparatorluk. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Hymer, S. (1982). The Multinationak Corporation and the Law of Uneven Development. İçinde J. M. B. T. Letiche (Ed.), *International Economic Policies and Their Theoretical Foundations* (ss. 325–352). Academic Press.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-12-444280-1.50021-5>
- Jones, R., ve Kierzkowski, H. (2004). International Trade and Agglomeration: An Alternative Framework. *Economics Section, The Graduate Institute of International Studies, HEI Working Papers*, 10.
<https://doi.org/10.1007/BF03051798>
- Jones, R., Kierzkowski, H., ve Lurong, C. (2005). What Does Evidence Tell Us About Fragmentation and Outsourcing? *International Review of Economics ve Finance*, 14(3), 305–316. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2004.12.010>
- Jones, R. W., Kierzkowski, H., ve Arndt, S. W. (2001). A Framework for Fragmentation. *Fragmentation: new production patterns in the world economy içinde* 17–34. New York: Oxford University Press.
- Kazgan, G. (2000). İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kierzkowski, H., ve Chen, L. (2010). Outsourcing and Trade Imbaances: The United States-China Case. *Pacific Economic Review*, 15(1), 56–70.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2009.00490.x>
- Köymen, O. (2007). Sermaye Birikirken Osmanlı, Türkiye, Dünya. İstanbul: Yordam Kitap.
- Krugman, Paul R. (1979). "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade". *Journal of international Economics* 9(4): 469–79.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950–959.
<http://www.jstor.org/stable/1805774>
- Küçükahmetoğlu, O. (2001). Endüstri İçi Ticaret ve Türkiye. *Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 129–153.

- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10(2), 151–175.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996\(80\)90052-5](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0022-1996(80)90052-5)
- Leamer, E. E. (1992). *Testing trade theory*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Lenin, V. I. (2006). *Emperyalizm*. Ankara: Sol Yayınları.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
<https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Nishioka, S. (2006). An explanation of OECD factor trade with knowledge capital and the hov model. *Discussion Papers in Economics*, University of Colorado at Boulder, Working Paper, 2005–2006.
- OECD. (2005). *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. OECD Publishing.
- Satlıgan, N. (2014). *Emek-Değer Teorileri ve Dış Ticaret*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Schott, P. K. (2004). Across-Product Versus Within-Product Specialization in International Trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647–678.
<https://doi.org/10.1162/0033553041382201>
- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy Capitalism*. New York: Harper & Bros.
- Şimşek, N. (2005). Türkiye'nin Yatay ve Dikey Endüstri-İçi Ticareti. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 43–62.
- Veblen, T. (1899). *The Theory of Leisure Class*. New York: Macmillan.
- Yeldan, E. (2011). *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri* (2. baskı). Efil Yayınevi.
- Yılmaz Erkök, Ş. (2016). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Yüksel, E., ve Saridoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul. R. Krugman'ın Katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199–206.

Extensive Summary

Modern international trade theories are mostly aimed at understanding which country will gain an advantage by trading which goods. Such approaches can be useful for explaining trade between countries with different endowments. However, according to factor intensity theory, trade is expected to develop between dissimilar economies. Yet, the data revealed that trade is more common between similar countries. Countries with similar levels of development, without specializing in some goods or services, intensively both export and import similar goods. This situation has led to the questioning of international trade theories.

In fact, this questioning has been a natural consequence of the 'paradigm shift' that took place about 50 years ago. Hardt and Negri (2003: 293-295) defined the

modernization process, which they consider the first paradigm shift in capitalism, with the transition from agriculture and raw material production to the production of industrial products, that is, industrialization. In the case of the recent paradigm shift, which they call the postmodernization, Hardt and Negri emphasize the transition from the production of industrial products to the era of 'providing services' and 'manipulating information', that is, informatization.

When the 'old' production industry, based on Fordism, went into trouble with the 1973 Oil Shock, these gigantic forms of production were disintegrated and given to subcontractors in developing countries, where cheap labour is prevalent. This is called post-Fordism (Köymen, 2007: 186). It is possible and highly frequent to explain the contraction in the 1970s, which became apparent with the oil shock, by the falling trend in rates of profit. However, the fact that the contraction was so large resulted in its effects being large. The fact that the economies were below their potential production capacities and the decrease in profits meant that the financial circles had a surplus of capital. As moving from the 1970s to the 1980s, a new global economy emerged, largely shaped by the increasing dominance of finance both at the national and international level.

It is also a common approach to deal with the phenomenon of globalization, which has become a 'phenomenon' that explains almost everything in the years following the paradigm change in the aforementioned period. Globalization, which appears as both an objective trend and an ideology, describes the deepening and strengthening of trade, financial markets and production systems beyond the borders of the country. If we take this definition a step further, we can state that globalization is the process of integrating trade, finance and production cycles as a result of large-scale institutional changes (Cypher, 1999: 1).

The effort to explain foreign trade from the Heckscher-Ohlin-Samuelson line continues with questions and similar answers given to them, which alienate international trade theories from the changing conditions of the world and give the appearance of a continuation of the past (Yılmaz Erkök, 2016: 341). However, comparative advantages, which are far from explanatory in their current state, have been tried to be revised in a way to include elements related to the firm. In such an economy, which is thought to be dominated by imperfect competition conditions and increasing returns to scale, 'classical comparative advantages' remained too 'ideal'. According to the concept of 'incomparable advantages', the superiority now belongs to the country that takes the first action. "Strategic trade policies", which determine which areas to develop under these conditions, are gaining importance (Yılmaz Erkök, 2016: 265). In the period when intra-industry and within-product trade became widespread, companies expanded their sphere of influence in the economy. It is possible to say that the theories that ignore this situation will be far from explaining the 'real world'. In the aforementioned approaches, it is argued that countries are no longer 'parties' to international trade and have become 'components' of international trade. In a way, this is true, but thanks to the position gained by the transnational companies, international trade is no longer a matter of macroeconomics and has begun to be discussed in the field of 'microeconomics'. In fact, it is started to be considered a 'firm problem' and moved to the field of 'business administration'.

Köymen (2007: 53) states that the 19th century foreign trade theory was warmed over and brought to the agenda by neoliberals, this time with 'more complex' mathematical and geometric models. In fact, unlike their predecessors, who tried to understand the real world through theory, the intra industry and within-product trade approaches, which can be regarded as 'inductive' in their efforts to see the incompatibility of the functioning of the world economy with the theory, contradict themselves with their 'efforts to justify' the assumptions of the mainstream trade models. Moreover, they were not very successful in this. For example, it is argued that due to the reduction in segmentation and service connections, space will be opened up for small companies, and as a result, the competitive environment will be strengthened. However, today, hundreds of brands in almost every sector are in the hands of only a few transnational companies. In other words, international trade is not carried out in monopolistic competition markets, as it has been claimed, but in "oligopoly" markets with the appearance of monopolistic competition. This situation only causes an 'apparent' welfare increase on consumers by increasing the variety of product differentiation. Under these circumstances, we have to say that assuming that the welfare of developing countries will converge to the developed ones, based on their consumption functions, involves a bit of distortion, to put it mildly, bias. In addition, intra-industry trade and within-product trade are approaches that unconditionally support free trade. Nevertheless, standing for or against free trade no longer makes sense. The reason why this concept has become controversial is the level of power that companies have reached today. As long as the states cannot create employment, they have become dependent on TNCs, especially in developing countries. Finally, it should be noted that the assumption of increasing returns to scale in these approaches remains at least as abstract as the assumption of constant returns to scale.

In fact, within-product trade, which is the 'most advanced' form in which trade is handled at the level of companies and production at the level of parts, is a very suitable field for input-output analysis. It is very likely that the analyses to be made with the input-output tables will shed light on the country differences in accordance with the basic approach of this study. Yet, the existence of such an opportunity is ignored by the mainstream due to both the difficulty of data acquisition and processing as well as the 'ideological attitude'. It can be said that the division of tradable products into very small units, detailing the commodity chains and revealing the 'global value chains' has opened the door to the 'pursuit of labour-value' again. Undoubtedly that, it would be dreaminess to expect this from the current dominant approach in the field of economics.

From a quantitative point of view, the hierarchical structures of national or regional economies in the global system become invisible. This situation leaves room for all kinds of historical misunderstandings by making analogies between phenomena that are very different in essence. In fact, it is a necessity to define historical change according to the power relations that permeate the entire economic field (Hardt and Negri, 2003: 294-295). In this study, it has been tried to examine the effects of these theories on the economic environment and the separation between countries, without getting stuck in the mathematical forms of the models and calculations.

Since mainstream economics considers the phenomenon of globalization as the increase in international trade, investment and finance flows, it cannot fully explain what it means in terms of its effects on the balance of power in the world. However, in order to understand the global effects of the economy, it is necessary to bring macroeconomics to the international dimension (Fine and Dimakou, 2021: 200).

Foreign trade is not just a matter of circulation of commodities, but of a redistribution between national expenditures of labour and national capitals at different levels of productivity. According to Satligan (2014: 185-188), who argues that trade relations do not contain any mechanism to eliminate development inequalities, in the world market of any commodity that includes the capitals of developing countries and developed countries, "if the two country clusters differ only in terms of their labour productivity levels, the underdeveloped capitals systemically lower profits, and advanced capitals also systematically higher profits." When wage differences are included in the analysis, if these differences are not enough to compensate for the productivity advantage of developed countries, "the hierarchy of profit rates between the capitals of the developing countries and the developed ones does not deteriorate." Only the gap between them will narrow. Nevertheless, if the wages in developing countries are low enough to compensate for the productivity differences, "it will be seen that capitals with relatively high rates of profit within the same industry are systematically concentrated in developing countries, and those with relatively low profits in high-wage developed countries."

Apart from global labour arbitrage, global 'tax arbitrage' and 'environmental arbitrage' are also advantages provided by the modern form of capital and used effectively by it. It is evident that these advantages will ultimately lead to a worldwide decline in purchasing power, that the debts needed to sustain economic growth will reach unaffordable levels, leading to a major collapse, and that the consequences of irresponsible environmental destruction will be faced. But capitalism as a system, throughout its history, has almost always dealt with problems as soon as it faced them openly, not when they were likely. It is possible to say that "this is the nature of capitalism" (Dowd, 2020: 238). In the face of the three major crises (1873, 1929, 1973) that took place in the past, great changes have occurred in international trade theories. Observing and correctly analysing the events after the 2008 global crisis and their effects on international trade will allow us to develop some suggestions against the 'potential' crisis that we have not encountered yet but still stand before us with strong indicators. Even if we do not have the power to influence the system, it will at least be possible to fulfil our 'responsibility to warn' in this way.