

UTL 503

BÖLÜM 8

Alternatif Ticaret Modelleri Teknolojiye Dayalı Ticaret Modelleri

Arz yönlü dış ticaret modellerinde şu ana kadar değinilmeyen önemli bir nokta üretim teknolojisinde gerçekleşecek değişimlerdir. Gerek Klasik Dış Ticaret Teorisi (Smith ve Ricardo) gerekse Neo Klasik Dış Ticaret Teorisi (Faktör Donanımı Teorisi) teknolojiyi bütün ülkeler ve bütün sektörler arasında eşit kabul etmiştir. Bunun ana gerekçesi Tam Rekabet varsayımı olsa da aynı zamanda faktör donanımı ve karşılaştırmalı üstünlüklerin statik tanımında veri teknoloji varsayımının kolaylaştırıcı rolünün de önemli etkisi olduğu düşünülebilir. Üçüncü olarak, her iki okulun egemen iktisat anlayışında oluşturulan modellerin kendi çağındaki teknolojik gelişme açısından daha istikrarlı olan konjonktüre dayanarak, teknolojik farkların önemini ihmal ettikleri de söylenebilir.

Günümüzde teknolojinin gerek üretim yapısında ve dolayısıyla işbölümü ve toplumsal örgütlenmede gerekse tüketim yapısı ve yaşam tarzında sebep olduğu değişim teknolojinin veri kabul edildiği iktisadi modellerin yenilenmesi ve güncellenmesini gerektirmektedir. Aksi halde toplumların karşı karşıya kaldığı sorunlar ve bunların iktisadi ve sosyal maliyetleri zamanında teşhis edilerek önlem alınması çok mümkün olmayacaktır. Bu amaçla, dış ticaret teorisi literatüründeki en önemli teknoloji merkezli modelleri kısaca incelemek gerekliliği görülmüştür

1. Teknolojik Açık Modeli

Teknolojik Açık Modeli Posner (1961)'e dayanır. Şu ana kadar görülen arz yanlı yaklaşımların tersine, bu bir kısmî denge modelidir. Ekonominin bütününe modellemeyi amaçlamaz.

Teknolojik açık modeli, dış ticaretin kaynağı olarak ülkeler arası teknoloji farklarını gösterir. Burada en kritik nokta teknolojik inovasyon ve bu inovasyona gecikme ile verilen tepkidir.

Ülkeler faktör donanımı farklarına bakılmaksızın yeni icatları ülkelerine ne kadar çabuk adapte edip etmediklerine göre sınıflandırılırlar. Yeni teknolojiyi kullanan ülke de bu açıdan bu teknolojiyi içeren mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olur.

Michael Posner’a göre herhangi bir ürün veya süreç inovasyonunu adapte ederek ekonomisine dahil eden ülkeler inovasyona konu olan ürünlerde geçici bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Bu geçici sürenin büyüklüğü diğer ülkelerdeki inovasyon gecikmesinin uzunluğuna bağlıdır. Bu inovasyondaki gecikme süresi kadar bir süre, inovasyonu ilk gerçekleştiren ülkeye diğer ülkelere göre teknolojik üstünlük sağlar.

İnovasyon gecikmesi iki ana bileşenden oluşur:

a. Taklit Gecikmesi

b. Talep Gecikmesi.

Taklit Gecikmesi diğer ülkelerin ürün veya süreç inovasyonunu ne kadar sürede taklit edebileceğini gösterir. Bu ülkeler arasında farklılık göstermez ama üründen ürüne değişir.

Talep Gecikmesi diğer ülkelerdeki tüketicilerin inovasyona konu olan malları ne kadar sürede tanıyıp talep edeceklerini gösterir. İnovasyona konu olan üründe ülkeler arası ticaret olabilmesi için diğer ülke tüketicilerinin bu ürünü talep etmesi ve yine bu ürünün kendi ülkelerinde üretilmiyor olması gerekir. Bu yüzden, inovasyon gecikmesi taklit gecikmesi ile talep gecikmesinin farkına eşittir. Posner'a göre taklit gecikmesi talep gecikmesinden daha yüksektir.

İnovasyon Gecikmesi = Taklit Gecikmesi – Talep Gecikmesi

Taklit Gecikmesi > Talep Gecikmesi

Posner'e göre yeniliğin ortaya çıktığı ülkedeki firma, talep gecikmesi ile taklit gecikmesi arasındaki farka eşit olan NET GECİKME döneminde malı diğer ülkelere ihraç eder.

Örnek: Taklit gecikmesi = 10 Ay

Talep gecikmesi = 2 Ay

Net Gecikme = $10 - 2 = 8$ Ay $\Rightarrow$ yeniliğin ortaya çıktığı ülke malı diğer ülkelere 8 Ay boyunca ihraç eder.

İnovasyon eğer bir ürün inovasyonu ise, hem taklit hem de talep gecikmesi olacaktır. Öte yandan eğer bir süreç inovasyonu gerçekleşmişse, bu takdirde burada bir talep gecikmesi olması rasyonel değildir. Çünkü hiçbir işletmeci demode teknoloji ile üretim yapmak istemez. Bu yüzden süreç inovasyonunda inovasyon gecikmesi taklit gecikmesine eşittir. İnovasyon gecikmesi süresince karşılaştırmalı üstünlüğe sahip yenilikçi ülke inovasyona konu olan ürünleri ihraç ederken diğer ülkelerde bu ürünleri ithal eder.

Posner'a (1961) göre teknolojik üstünlüğün inovasyon gecikmesi kadar geçici bir sürede geçerli olması, ülkelerin teknolojik açıdan birbirinden çok kopmayacak ve uzun dönemde teknolojik farklar kapanacaktır.

Hufbauer (1966) bu teze karşı çıkar. Yapararak Öğrenme varsayımına ve ölçek ekonomilerine dayanarak, teknolojik yenilikçi ülke ihracat yaparken üretecek, ürettikçe işgücünün verimliliği artacak ve maliyetler de düşecektir. Bu yüzden, inovasyon gecikmesi bitse bile, yenilikçi ülke bahsedilen ürünü diğer ülkelerden daha ucuza üreteceği için bu sefer Ricardo'cu bir yaklaşımla Karşılaştırmalı Üstünlüğe sahip olacaktır. Bu yüzden de ülkeler arası teknolojik açık kapanmaz.

Kendi alanında yenilikçi olan Teknolojik Açık Modeli belli noktalarda eleştirilebilir.

- Birinci olarak, bir kısmî denge modeli olması dış ticaretten kazançları ve ülkelerin genel ürün dengelerindeki değişimleri göz ardı etmektedir.
- İkinci olarak ürünlerin niteliği doğrultusunda net bir açıklama bulunmamaktadır. Bu ise Dış Ticaret Literatüründe rastlanılan ülke – mal eşleşmesi şeklinde yürüyen yönteme çok uymamaktadır.

Teknolojik Açık Modeli'nin daha gelişmiş bir versiyonu Paul Krugman tarafından önerilmiştir ve teoriye yönelik eleştirileri de cevaplayacak şekilde bir modelle araştırmacıların karşısına çıkmıştır. Takip eden kısımda bu modele değinilecektir

2. Dinamik Teknolojik Açık Modeli

Krugman (1979) Dinamik Teknolojik Açık Modeli olarak bilinen yaklaşımını çok ölkeli, çok mallı, tek faktörlü (Emek) ve ölçeğe sabit getirilere dayanan bir genel denge modeli ile açıklamıştır. Bu modelde tek faktörün emek olması ve ölçeğe sabit getirilerin geçerli olması, modelin Ricardocu bir model olarak tanınmasına yol açmıştır. Teknolojik açık modelinden farklı olarak tek bir ürün üzerinden değil, fakat dünya ekonomisinin bütününe kapsayacak şekilde bir genel denge modeli olarak tasarlanmıştır.

Krugman (1979)'a göre ülkeler ve mallar teknoloji düzeylerine göre sınıflandırılırlar. Her mal için en üstün üretim tekniğinden oluşan bir dünya teknoloji sınırı bulunur. Her ülkede tüm mallarda en üstün üretim tekniğini belli bir gecikme uygular. Bu gecikme Teknolojik Açık Modelin'deki inovasyon gecikmesini çağrıştırmaktadır. Bu anlamda ülkenin teknolojik gelişmişlik düzeyi teknolojik gelişme hızı ile doğru ve dolayısıyla teknolojik gecikme ile ters orantılıdır.

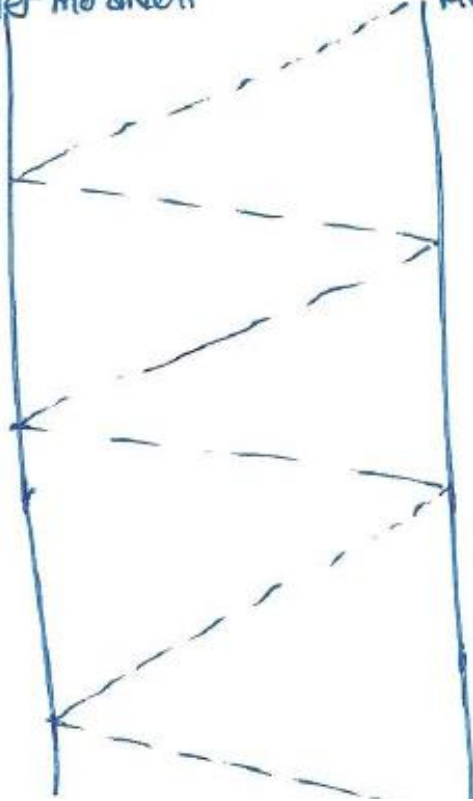
Ülkeler, teknolojik gecikme düzeyleri referans alınarak gelişmişlik düzeyine göre sıralanır. Krugman (1979) bu sıralamayı Ülkeler Merdiveni (Ladder of Countries) kavramıyla açıklar. Merdivenin üst basamaklarında daha gelişmiş ülkeler bulunurken, alt basamaklarında daha az gelişmiş ülkeler bulunur.

Benzeri bir şekilde, mallarda teknolojik yoğunluklarına göre sıralanır. Bir malın teknolojik yoğunluğu, o malın üretiminde kullanılan birim emek girdisi ile ölçülür. Daha teknoloji yoğun mallarda birim emek girdisi daha düşükken (emeğin ortalama ürünü daha yüksekken) daha az teknoloji yoğun mallarda birim emek girdisi daha yüksektir, (emeğin ortalama ürünü daha düşüktür). Bu anlamda teknolojik gelişmenin daha hızlı olduğu ve emek verimliliğinin daha hızlı arttığı mallar diğerlerine göre daha teknoloji yoğun mallardır.

Tıpkı ülkelerin sınıflandırılmasında olduğu gibi mallarda Mallar Ölçeği (Scale of Goods) adlı bir diyagramda teknoloji yoğunluklarına göre sıralanırlar. Mallar Ölçeğinin üst sıralarında daha teknoloji yoğun mallar var iken, alt sıralarında ise daha az teknoloji yoğun mallar bulunur. Her ülke teknoloji merdivenindeki yerine mallar ölçeğinde karşılık gelebilecek belli bir grup mal üzerinde diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Yani, daha gelişmiş ülkeler daha teknoloji yoğun mallarda, daha az gelişmiş ülkeler de daha az teknoloji yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Ülkeler merdiveni

Mallar merdiveni



=> Her ülke mallar merdiveninde belirli bir "oyuğa" (niche) sahiptir ve bir ülkenin ülkeler merdivenindeki yeri yükseldikçe, mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu malların mallar merdivenindeki yeri de yükselir.

Adı her ne kadar Dinamik Teknolojik Açık Modeli olsa da, aslında bu model de statik modellerden birisi sayılabilir. Bir modelin dinamik olabilmesi için karşılaştırmalı üstünlüklerin nasıl ve ne yönde değişeceğine cevap vermesi gerekir.

Krugman (1979) bu şartı sağlamamaktadır. Ancak takip eden kısımda Vernon'un önerdiği gerçek anlamda dinamik bir dış ticaret modeli olan Ürün Devreleri Modeli incelenecektir.

3. Ürün Devreleri Modeli

Vernon (1966) her ürünün yaşayan organizmalar misali bir ömre sahip olduğunu savunur ve bunu Ürün Ömür Çevrimi kavramıyla açıklar.

Ürün Ömür Çevrimi üç farklı ürün devresinden oluşur:

- a. Yeni Ürün Aşaması,**
- b. Olgunlaşma Aşaması**
- c. Standartlaşma Aşaması.**

Her ürün devresinde ürünün piyasası farklı şartlara sahiptir ve teknolojik gelişmenin trendi ile deterministik bir bağa sahiptir. Dolayısıyla Ürün Ömür Çevriminin her devresinde hem arz ve talep yapısı hem de dış ticaret yapısının bileşenlerinin değiştiğine tanık olunur.

Ürün Devreleri Modeli tek bir ürünün piyasası üzerinden analiz yapıldığı için bir kısmî denge analizi olmakla birlikte, karşılaştırmalı üstünlüklerin ürün devrelerinde nasıl değiştiğine ve doğrudan dış yatırım ve teknoloji transferi gibi ögelere yer verdiği için dinamik bir analizdir.

Küreselleşmiş Dünyayı teşhis edebilmek için önemli anahtar kavramları içerir.

a. Birinci Ürün Devresi – Yeni Ürün Aşaması

Bu başlangıç aşamasında, Vernon'a (1966) göre gelişmiş ülkelerden birinde bir yenilikçi firma ürün veya süreç inovasyonu yapar. Verenon bu aşamada nitelikli emek (zihnî emek) yoğun küçük ölçekli üretim yapan girişimci firmaların bulunduğu, sabit maliyetlerin (AR-GE maliyetlerine bağlı olarak) yüksek olduğu yeni piyasalarda Schumpeter'in Geçici Baskın Firma modelini çağrıştıran bir piyasa varsayar.

İnovasyon için yüksek oranda zihnî emek ile birikmiş beşeri ve mali sermaye gerekir. Bu yüzden yenilikçi firma zihnî emek ve her türlü sermayenin bol olarak bulunduğu Gelişmiş Ülkeler'den birinde ortaya çıkar.

Vernon (1966) kendisi yenilikçi ülkeyi Amerika Birleşik Devletleri olarak önermiştir. Yenilikçi firma, tıpkı Geçici Baskın Firma örneğinde olduğu gibi patent anlaşmaları vasıtasıyla bu yeni ürün veya teknolojide patent vadesiyle sınırlı bir geçici tekel gücüne sahiptir.

İnovasyona konu olan malın yeni ürün aşamasında yüksek sabit maliyetlerinden dolayı fiyatı yüksek olduğu için ve bu yeni piyasadaki tüketicilerin gelişmiş ülkeler arasındaki tüketim kalıpları benzer olduğu için (Talep Gecikmesi yok...) yenilikçi firmanın ürettiği mal hem kendi ülkesinde hem de diğer gelişmiş ülkelerde satılır. Ancak bu aşamada, gelişmekte olan ülke tüketicilerinin bütçeleri malı satın almaya yüksek fiyatlar dolayısıyla yetmeyeceği için, dış ticaret inovasyona konu olan malın yenilikçi ülkeden diğer gelişmiş ülkelere ihracı şeklinde gerçekleşir. Bu tarz bir dış ticaret yapısı talep kaynaklı ve Linder Hipotezini çağrıştıran bir şekilde yüksek kişi başına gelirli ülkeler arasındadır. *(Linder hipotezi iki ülke arasındaki gelir farkının daha az olması durumunda bu ülkelerin daha yoğun ticaret yaptıklarını öngörmektedir.)*

b. İkinci Ürün Devresi – Olgunlaşma Aşaması

Olgunlaşma aşamasında artık inovasyona konu olan malın genel standartları belirlenmiş ve yenilikçi firmanın paten sözleşmesinden kaynaklanan tekel gücü sona ermiştir, (taklit gecikmesi sıfırlanmıştır). Yenilikçi ülkedeki ve diğer gelişmiş ülkelerdeki birçok firma artık olgunlaşmış ve genel standartları belirlenmiş malı üretebilir hale gelmişlerdir. Bu aşamada, malın pazarlandığı piyasada oligopolist bir piyasa oluşur ve fiyatlar yeni ürün aşamasına göre –ölçek ekonomilerinden kaynaklanan etkenle- daha düşük bir düzeye iner.

Inovasyona konu olan malı yenilikçi ÷lkede üretip ihraç etmenin maliyeti (üretim + nakliye maliyeti) yenilikçi ÷lkede işgücü ücretlerinin diğ er gelişmiş ÷lkelere nispetle daha yüksek olmasından dolayı artacaktır. Buna karşın ücretlerin daha düşük olduğu ve AR-GE harcamalarının ihmal edilecek düzeyde olduğu diğ er gelişmiş ÷lkelerde inovasyona konu olan mal daha ucuza üretilecektir. Bu varsayımlar altında, Vernon (1966) inovasyona konu malın üretiminin yenilikçi ÷lkeden diğ er gelişmiş ÷lkelere doğrudan yatırım kanalıyla kaydırılacağı sonucuna ulaşır.

Olgunlaşma aşamasında, inovasyona konu olan mal gelişmiş ülkelerde oligopolist bir piyasada büyük ölçekte üretilip yenilikçi ülkeye ihraç edilir. Yenilikçi ülke de bu malı ithal eder. Olgunlaşma aşamasında spesifik sermaye faktörünün uluslararası hareketliliği, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğünü değiştirir.

c. Üçüncü Ürün Devresi – Standartlaşma Aşaması

Standartlaşma aşamasının belirleyici özelliği, inovasyona konu olan malın genel standartlarının küresel bazda netlik kazanması ve tüketiciler tarafından da kesin netlikle tanınmasıdır. Üretim yapısı yüksek firma sayısı ile tekелci rekabete evrilir ve büyük ölçekli üretim de maliyetlerin düşmesi nedeniyle gelişmekte olan ülke tüketicilerinin de piyasa talebine katılmasına neden olur.

İnovasyona konu olan mal ucuzladığı ve tüketiciler tarafından tanındığı için gelişmekte olan ülkelerde de talep edilmeye başlanır. Bu gelişmelerin sonucunda dünya üretimi büyük oranda doğrudan sermaye yatırımları kanalıyla gelişmekte olan ülkelere kayar.

Ürün Devreleri Modeli'nde karşılaştırmalı üstünlükler malın hangi ürün devresinde olduğuna ve ülkenin hangi gelişmişlik düzeyine bağlı olduğuna göre değişir.

Her Devrede farklı bir piyasa yapısı, farklı üretim ölçekleri ve yine farklı bir ticaret yapısı vardır. Bu yapı değişimlerini arkalayan dinamik süreç sermayenin uluslararası hareketliğine bağlıdır.

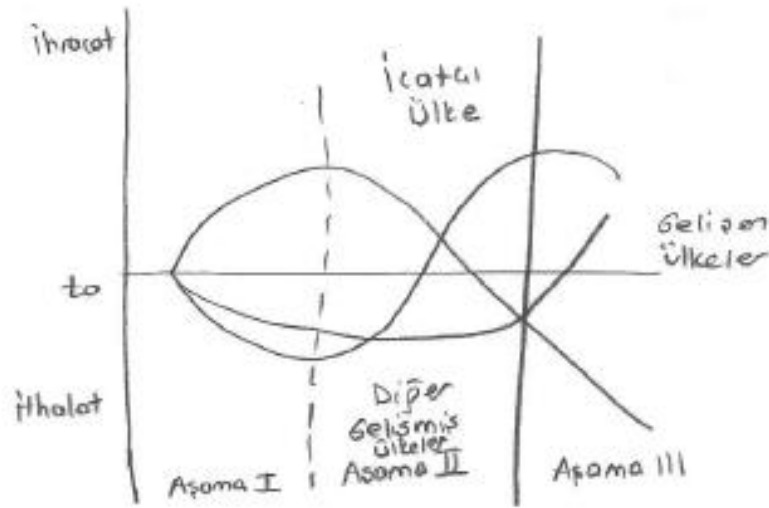
Yeni ürün aşamasında yenilikçi ülke, olgunlaşma aşamasında diğer gelişmiş ülkeler ve standartlaşma aşamasında da gelişmekte olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlük sahibidir.

Ürün Devreleri modeli dinamik bir kısmî denge analizini içerir. Piyasa yapısı olarak kendini tam rekabet varsayımları ile sınırlamaz. Belli aşamalarda talep yanlı ticaretin oluşum şartlarına açıklama getirir. Karşılaştırmalı üstünlüklere ve endüstri içi ticarete de kapıyı aralar.

Modele iki temel eleřtiri ise řu noktalardan getirilebilir:

- Birincisi, yenilikçi firmanın sadece gelişmiş ölkelerden çıkması varsayımı her zaman gerçeği yansıtmayabilir. Aksine gelişmekte olan ölkelerde inovasyonlardan ciddi sonuçlar elde etme ihtimali her zaman bulunmaktadır. Bu ise, ürün devrelerindeki üretim, piyasa ve ticaret yapılarını temelden farklılaştıracaktır.
- İkinci nokta ise, modelin kısmî denge analizi üzerinde kurgulanmasıdır. Bu ise, ticaretten elde edilecek genel refah kazançlarının ve sosyal maliyetlerin tanımlanmasını da güçleştirmektedir.

Ürün Devreleri Hipotezi



Aşama I => Yeni Ürün aşaması

Ürün sadece örneğin ABD'de üretilir ve dolayısıyla da gelişmiş ülkelere ve az gelişmiş ülkelere ihraç edilir.

Aşama II => Olgunlaşmış ürün aşaması

Ürün gelişmiş ülkelerde de üretilmeye başlar

Bu aşamada ABD'den gelişmiş ülkelere yönelik ihracat giderek azalır.

Bu aşamanın sonunda ABD ürünün ithalatı konumuna gelir. Gerek ABD'ye gerek gelişmekte olan ülkelere ürün gelişmiş ülkelerden ihraç edilir.

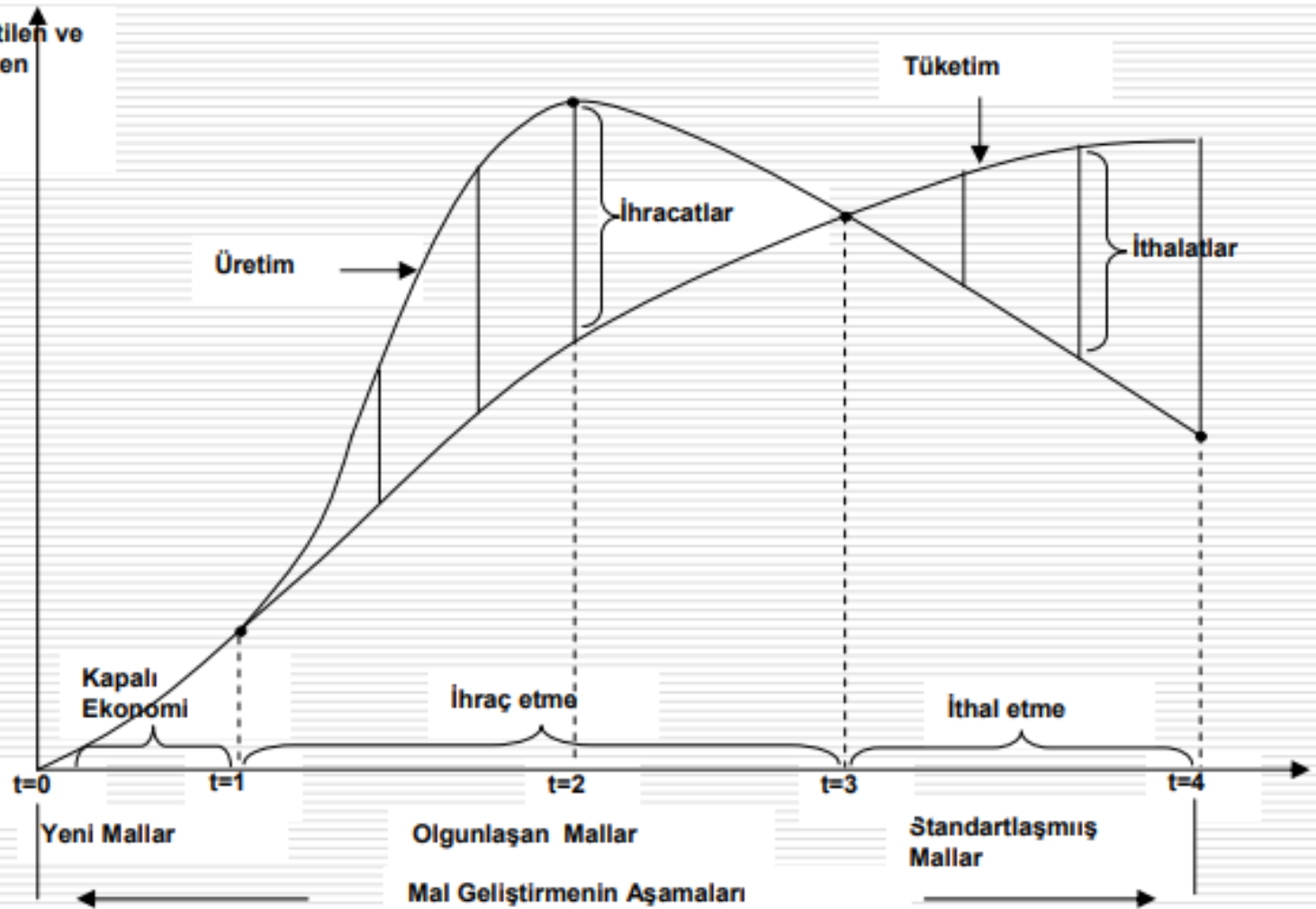
Aşama III => Standartlaşmış ürün aşaması

Ürün gelişmiş ülkeler yanında gelişmekte olan ülkelere de üretilir.

Gelişmiş ülkelerin ihracatı azalmaya başlar.

ABD'de yeni bir ürün icat edilir ve böylece yeni bir ürün devresi başlar.

Üretilen, Tüketilen ve
Mübadale Edilen
Mallar



Kaynak: Şimşek, 2008; 22.

- I.** Yeni mallar ilk aşamada az miktarda ve yurt içi piyasaya yönelik ve pazara yakın üretilir. Ürünün geliştirilmesi temel amaçtır.
- II.** Ürün olgunlaşır, üretim artar, ihracat başlar, üretim teknolojisi hala tek üretici firmanın elindedir.
- III.** Üretim teknolojisi standartlaşır. Firma yurt içinde ve dışında teknoloji lisansı vermeyi karlı bulur. Malın lisansını alan düşük maliyetli yeni üreticilerin ihracat piyasalarını ele geçirmeleri ile yenilikçi ülkenin ihracat hızı azalır..
- IV.** Yenilikçi ülke yerli üretimden vazgeçer, ithalat yapar. Üretimi sınırlandıran lisanslar kalkar, mal ve teknolojisi serbest mal halini alır. Yenilikçi ülke üretimi azalır..
- V.** Yenilikçi ülke tamamen bu malın üretiminden çekilir. Tüketim ithalat ile karşılanır. Yeni teknolojik buluşlar devreye girer.

Ürün devreleri hipotezinde ürünü ihrac eden ülke, ürünün yaşam devresi boyunca değişir, ürün önce A.B.D sonra diğer gelişmiş ülkeler ve daha sonra gelişmekte olan ülkeler tarafından ihraç edilir.

Mukayeseli üstünlüklerin zaman içinde değişmesi anlamına gelen ve DİNAMİK MUKAYESELİ ÜSTÜNLÜKLER (dynamic comparative advantage) diye nitelendirilen bu husus, ürün devreleri hipotezi ile statik mukayeseli üstünlükleri açıklayan Heckscher-Ohlin modelini birbirinden ayıran önemli bir özelliktir.

Bu iki modeli birbirinden ayıran diğer iki önemli özellik, SERMAYE AKIŞKANLIĞI ve ÖLÇEK EKONOMİLERİNİ Dinamik modelin hesaba katmasıdır.

Ancak bu iki model rakip değil birbirini tamamlayıcı teorilerdir.

Yeni Teoremler (Diğer Alternatif Ticaret Modelleri)

Nitelikli İş gücü Teoremi

Keesing ve Kenen, sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli iş gücü farklılıkları ile açıklanabileceğine işaret etmiştir. Bu görüşe göre mesleki yönden veya nitelikli iş gücü bakımından zengin ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktöre bağlı olan mallarda uzmanlaşır.

Öte yandan, niteliksiz emeğe bolca sahip olan ülkeler ise yoğun biçimde vasıfsız emek yoluyla üretimi yapılan malların üretiminde üstünlüğe sahiptir. Nitelikli İş gücü Teorisi, Faktör Donatım Teorisine büyük ölçüde benzediği için bu teoriye Neo Faktör Donatım Teorisi denilmektedir.

Tercihlerde Benzerlik Teoremi

Linder tarafından 1961'de ortaya atılan bu teoreme göre, homojen olmayan sanayi ürünlerinin ticareti, üretim maliyetlerinden çok ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine yani talep koşullarına bağlıdır.

Linder'e göre bir ülkedeki firmalar, halkın çoğunluğu tarafından talep edilen ve piyasası geniş olan malları üretir. İç piyasanın talebini karşılamak için üretim yapıldıkça bu malların üretiminde etkinlik kazanılır. Daha sonra söz konusu mallar, zevk ve tercihleri ile gelir düzeyleri benzer olan ülkelere ihraç edilir. Bu teoreme göre sanayi ürünlerinin ticareti, benzer zevk ve tercihler ile benzer gelir düzeyine sahip olan ülkeler arasında yoğunlaşacaktır.

- Homojen olmayan sanayi ürünlerinin ticaretini konu alır.
- Ticareti belirleyen üretim maliyetlerinden çok, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliği yani talep koşullarıdır.
- Zevk ve tercihleri belirleyen temel etken gelir düzeyidir.
- Firmalar, iç piyasada yoğun talep gören malları üretirler, bu mallarda uzmanlaştıkça, benzer tercihlere sahip diğer ülkelere de satarlar.
- Sanayi ürünlerin ticareti özellikle benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında yoğunlaşır.

Ölçek Ekonomileri Teoremi

Krugman ve Helpman'ın geliştirdiği hipoteze göre ekonomide, üretim fonksiyonuna bağlı olarak bazı malların üretim miktarı arttıkça ortalama maliyetler düşer.

Ölçeğe göre artan getiri ya da ölçeğe göre azalan maliyetler olarak bilinen bu mekanizma, verimlilik artışının içsel veya dışsal olmasına bağlı olarak ortaya çıkabilir.

Firmanın kendi üretim ölçeği arttığında ortalama maliyetlerinin azaldığı duruma içsel ölçek ekonomileri, firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi geliştikçe firmanın ortalama maliyetlerinin bütünüyle düştüğü duruma ise dışsal ölçek ekonomileri denir.

Ölçek ekonomilerinin beraberinde getirdiği verimlilik artışı, ilgili ülkeye karşılaştırmalı üstünlük kazandırır ve bu ülke uzmanlaşarak ihracatçı konumuna gelir. Bunun sonucunda da zamanla ölçek ekonomileri uluslararası boyuta ulaşır ve dünyada refah artışı sağlanır.

Monopolc Rekabet Teoremi

Faktör Donatımı Teorisinde ticarete konu olan malların homojen oldukları kabul edilir. Ancak gerçek hayatta (zellikle sanayi sektöründe) mallar büyük çoğunlukla homojen değildir.

Sanayi üretiminin temel özelliği, homojen olmayan yani farklılaştırılmış nitelikteki malların alım satımını kapsamasıdır. Dünya ticareti geleneksel anlamda, farklı endüstriler tarafından üretilen malların alım satımı biğiminde gerçekleşmektedir. Bu duruma endüstriler arası ticaret adı verilir. Fakat günümüz dünya ticaretinde daha çok aynı endüstriye ait farklılaştırılmış mallar alınıp satılmaktadır. Bu duruma da endüstri içi ticaret denilmektedir.

Faktör Donatımı teorisi gibi standart ticaret teorisinde, malların homojen oldukları kabul edilmiştir. Bu aynı malın bir ülke tarafından hem alınıp hem de satılamayacağı anlamına gelmektedir. Ancak günümüzde homojen değil farklılaştırılmış mallar üretilir ve satılır. Mallar, kullanışları, görünüşleri, markası, ambalajı, özellikleri bakımından birbirinden farklıdır. Bu nedenle dünya ticaretinin büyük bir bölümü endüstri-içi ticaret denilen, aynı mallar üzerindeki iki yönlü alım-satım ticaretinden oluşur

Monopolc durumda bulunan ihracatc firmanın, uluslararası fiyat farklılaştırılması yapabilmesi için başlıca iki koşul gerekir;

- İç ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olması gerekir. Eğer piyasalar ayrı olmazlarsa, o takdirde mal ucuz olduğu piyasadan alınarak pahalı olduğu piyasada tekrar satılabilir.
- Söz konusu olan malın değişik piyasalardaki talep esnekliklerinin de farklı olması gerekir. Böylece talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasalarda mal ucuza, düşük olduğu piyasalarda ise pahalıya satılabilecektir.

Monopolc Rekabet Teoremi, lkeler arasındaki ticareti endüstri içi ticaret ve ölçek ekonomileri ile ortaya koymaktadır. Buna göre endüstri içi ticarete, farklılaştırılmış ürünlerin karşılıklı ihracı ve ithali yapılırken ölçek ekonomilerinde, üretimde aşırı uzmanlaşan firmalar ölçek ekonomileri sayesinde birim başına maliyetlerini düşürerek avantaj sağlar.

KAYNAKÇA

Raymond Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, May 1966, ss.190-207.

Cihan Dura,"Yeni Dış Ticaret Teorileri: Genel Bir Bakış", Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.Fakültesi Dergisi, Sayı:16, 2000, s.13

Posner, M. V. , 1961, "International Trade And Technical Change", Oxford Economic Papers, 13 (3), s. 323-341

Krugman P.R. , (1979) A Model Of Innovation, Technology Transfer and The World Distributon Of Income, Journal of Political Economics 87: s.253–266

Hufbauer, G.G., (1966), Synthetic Materials and tha Theory of International Trade, London: Duckworth

William Gruber, Dileep Mehta and Raymond Vernon, "The R & D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries", The Journal of Political Economy, 75 (1), Feb., 1967, s. 20-37.

N.Grimwade, International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment, Routledge, London, 1990, s.16.

Seyidoğlu, H. (1994). Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama. İstanbul: Güzem.
No:9. 10.Baskı