

Mukayeseli Üstünlük*

— ◆ —
Dwight R. Lee**

Mukayeseli üstünlük güçlü ve yalın iktisadî kavramlardan biridir. Ancak, kavram önemli ve basit olmala birlikte uluslararası ticaret üzerine cereyan eden tartışmalarda nadiren kullanılmaktadır. Hemen herkes ucuz işgücüne sahip ülkelerle rekabet edemeyeceğimizi “bilir” -bu ülkelerle yapılan ticaret serbestleştiği takdirde ücretler düşecek veya bir çok çalışan işini kaybedecektir. Will Rogers’ın bir defasında belirttiği gibi, “problem, insanların bir şeyi bilmemeleri değil, onun doğru olmadığını zannetmeleridir”.

Mukayeseli üstünlüğü anlamanın serbest ticaretle ilgili yaklaşımlara etkisi, suyun Batının Kötü Kalpli Cadısı üzerindeki etkisi gibidir. Başka ülkelerle yapılan ticaretin serbestleşmesi (işçilere ne kadar az ödeme yapıldığına bakılmaksızın) ne işsizliği artırır ne de ücretleri düşürür. Aslında, ABD’de çalışanların ücretlerini arttırmamanın en iyi yöntemlerinden biri, onların serbest ticaret yoluyla başka ülkelerdeki (çok düşük ücret alanlar da dahil) çalışanlarla rekabet etmelerine imkân vermektir.

* *The Freeman: Ideas on Liberty*, Ekim 1991.

** Prof., Georgia Üniversitesi.

Mutlak Üstünlüğe Karşı Mukayeseli Üstünlük

Serbest ticaretin en basit durumu, mal üretiminde farklı mutlak üstünlüklere sahip ülkelerin bulunmasıdır. Meselâ, toprak yapısı ve iklim şartlarından dolayı ABD tahıl üretiminde Brezilya'dan daha iyi durumdayken, Brezilya kahve üretiminde daha avantajlıdır. Açıktır ki, ABD tahıl üretip bunun bir kısmını Brezilya'da üretilen kahve ile mübadele ettiğinde her iki ülke de bu işlemde kazançlı çıkacaktır.

Ancak bu durum, bir ülkenin mutlak üstünlüğe sahip olduğu bir malı ithal etmesinin daima iyi olacağı anlamına gelebilir mi? İngiliz iktisatçı David Ricardo'nun 1800'lerin başlarında açıkladığı gibi, "hayır". Bir ülkenin, bir malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahipken aynı mala ilişkin mukayeseli üstünlüğe sahip olmaması söz konusu olabilir. Bir malı üretmek ya da ithal etmek yönündeki tercihi mukayeseli üstünlük belirleyecektir.

Varsayalım, elimizde sadece iki mal, bilgisayar ve otomobil ile emek, sermaye ve doğal kaynağın karışımı bir üretim kaynağı var. Diyelim, 100 otomobil üretmek için bu üretim kaynağından (ÜK) ABD'de iki birim, Brezilya'da dört birim gerekirken; 1000 adet bilgisayar üretmek için ABD'de üç, Brezilya'da dört birim ÜK gerekli olsun.

O hâlde;	ABD	Brezilya
100 Otomobil	2	4
1000 Bilgisayar	3	4

Amerikalıların hem otomobil hem de bilgisayar üretiminde mutlak üstünlükleri söz konusu...

Bu durumda, Amerikalıların Brezilya ile ticaret yapmakla herhangi bir fayda elde edemeyecekleri sonucuna varılabilir. Niçin hem bilgisayarlar hem de otomobiller ABD'de üretilmesin? Çünkü bilgisayarları ABD'de üretmek Brezilya'da üretmekten daha maliyetlidir. Bu maliyetler, büyük ölçüde, fırsat maliyetidir. Bilgisayar üretiminin maliyeti, üretilebileceği hâlde üretilmemiş olan otomobillerdir. ABD'de 1000 bilgisayar

Piyasa

üretmek için gereken üç birim ÜK'nın kullanılması 150 otomobilin üretiminden vazgeçmeyi gerektirir. Brezilya'da ise 1000 bilgisayar üretimi için kullanılan dört birim ÜK ile sadece 100 otomobil üretiminden vazgeçilmiş olmaktadır.

Dolayısıyla, Amerikalıların bilgisayar üretiminde mutlak üstünlüğü olmakla birlikte, Brezilyalıların bu alanda mukayeseli bir üstünlüğü söz konusudur. Vazgeçilen değere bakıldığında, Brezilyalı bilgisayar üreticilerinin Amerika'dakine nazaran üçte iki daha düşük maliyetle üretim yaptıkları görülür. Elbette ABD'nin otomobil üretiminde Brezilya'ya karşı mukayeseli üstünlüğü vardır. ABD'de 100 otomobil üretimi 666 bilgisayara tekabül ederken, Brezilya'da 100 otomobilin maliyeti 1000 bilgisayardır.

Açıkça görüldüğü gibi, ABD Brezilya'ya göre daha ucuza mal ettiği otomobillerde uzmanlaşmaktan ve Brezilya'da daha ucuza mal olan bilgisayarlarla bunların bir kısmını mübadele etmekten fayda elde edecektir. Meselâ, ABD hem otomobil hem de bilgisayar ürettiği takdirde otomobil üretimine 70 birim ÜK, bilgisayar üretimine 30 birim ÜK tahsis ederse, 3500 otomobil ve 10000 bilgisayar üretecektir. Brezilya her iki malı ürettiği takdirde ise, otomobil üretimi için 56 birim ÜK ve bilgisayar için 24 birim ÜK karşılığı 1400 otomobil ve 6000 bilgisayar üretebilecektir. Öte yandan, mukayeseli üstünlüklerine odaklandıkları takdirde, ABD 5000 bilgisayar ve Brezilya 20000 bilgisayar, yani toplamda 100 ilâve otomobil ve 4000 ilâve bilgisayar üreteceklerdir. ABD Brezilya'ya 12500 bilgisayar karşılığı 1450 otomobil satabilecek ve ilâve 50 otomobil (3550) ile 2500 bilgisayar sahibi olacaktır. Diğer taraftan, Brezilya 50 ilâve otomobil ve 1500 ilâve bilgisayar sahibi olacaktır. Her iki ürün açısından daha fazla çıktı sağladığı için ticaret daha verimlidir.

Düşük Ücret Düşük Maliyet Demek Değildir

ABD'de otomobil ve Brezilya'da bilgisayar üretiminin daha düşük maliyetli olduğunu belirlerken ABD veya Brezilya'da işçilere ne kadar ücret ödendiğinden hiç bahsetmediğimizi hatırlayın. ABD'deki çalışanlar daha üretken olduğu için, örneğimize göre, Brezilya'daki işçilerden daha fazla ücret alırlar. Dolayısıyla, üretim çıktısı açısından düşük ücretler düşük maliyetlerle aynı anlama gelmez. Aslında, hangi ülkenin işçilerinin daha düşük maliyetli olduğu sorusu esas soruyu gözden kaçırmamıza sebep

olabilir. ABD işçileri daha düşük maliyetli otomobil üretirken, Brezilya işçileri bilgisayar üretiminde daha düşük maliyetlidir. ABD ve Brezilya işçilerinin aldığı ücrete bakmaksızın bu ifade doğrudur.

Üstelik, serbest ticaret ne ABD ne de Brezilya'da işsizliğe sebep olmaz. Evet, serbest ticaret ABD bilgisayar sektöründe ve Brezilya otomobil endüstrisinde iş kayıplarına sebep olur, fakat bunun yanında ABD otomotiv sanayisinde ve Brezilya bilgisayar endüstrisinde istihdamı artırır.

Dahası, serbest ticaret dolayısıyla ortadan kalkan işler, yaratılan işlere kıyasla daha düşük ücret ödenen işlerdir. Serbest ticaret olmasaydı ABD ve Brezilya hem otomobil hem de bilgisayar üreten işçiler istihdam edeceklerdi. Bunun manası, iki ülkedeki birçok işçinin mukayeseli üstünlüklerinin olmadığı işlerde potansiyellerinden daha verimsiz çalıştıklarıdır. Serbest ticaret sayesinde, aldıkları ücretler neticede verimliliklerine bağlı olduğundan, işçiler daha üretken olacakları ve yüksek ücret alacakları işlere yönelecektir.

Mukayeseli üstünlük kavramı aldatıcı şekilde basittir. Tiger Woods, dünyadaki en iyi golf takımı taşıyıcılarından biri olma potansiyeline sahiptir. Kaç kişi size bir golf vuruşu yapmak ya da klüp seçmek için daha iyi akı verebilir? Ancak herkes bilir ki, Tiger Woods'un golf yardımcılığının fırsat maliyeti bunun iyi bir seçim olması karşısında çok yüksektir. Tiger Woods'un böyle bir iş yapması güçlü bir mukayeseli üstünlük sağlayacağı profesyonel golfçü olmanın getirilerinden vazgeçmesini gerektirecektir. Tiger Woods'un neden golf yardımcısı olmayacağını anlaması, ABD'nin yüksek ücretli işçilerinin neden düşük ücretli çalışanlarla rekabete girmekten yarar sağlayacaklarının da anlaşılmasına imkân verecektir.

II

Geçen ay incelemeye başladığım mukayeseli üstünlük kavramı fırsat maliyetinin yalın bir uygulamasıdır ve çok basittir. Kuşkusuz insanların kendi şahsî hayatlarında bu kavramın önemini anlamaları açısından bir problem yoktur. Meselâ, eğer şehirdeki en iyi beyin cerrahıysanız ve ayakkabı boyacılığında da bir numaraysanız, hem beyin cerrahlığı hem de ayakkabı boyacılığı yapmaya çalışmazsınız. Diğer ayakkabı boyacılarına nazaran, beyin cerrahlığındaki zamanınızın değeriyle ayakkabı boyayarak geçireceğiniz zamanın değeri arasında bir mukayese yapar ve motivasyonunuza beyin cerrahlığına yöneltmenin kıymetini takdir edersiniz.

Piyasa

İnsanlar mukayeseli üstünlüklerini bulup sürdürmekte mahirdirler. Bu durum, herkesin yaptığı işte her zaman iyi olacağı manasına gelmez. İyi beceremedikleri işlerde çalışan bir sürü insan görmüşüzdür. Elbette iş seçiminde hata yapmış ve bir an önce daha iyi oldukları başka bir işe geçmek isteyen insanlar olabilir. Sıcak çorbayı müşterinin üstüne döküp saçıma devam eden bir garsonun, garsonluk yapmakta mukayeseli üstünlüğü söz konusu olabilir. Başka bir işte daha iyi olamayabilir. O hâlde, mukayeseli üstünlüğünüz olmaksızın bir işi gerçekten iyi yapabilirken, iyi olmadığınız bir işte de mukayeseli üstünlüğünüz olabilir.

İnsanlar kişisel tercihleri söz konusu olduğunda mukayeseli üstünlüğü gayet güzel anlarken, konu uluslararası ticarete geldiğinde bu anlayışı askıya almaktadırlar. Meselâ, geçen yazımda, genel kabul gören, düşük ücretli işçi çalıştıran ülkelerin bize zarar verecekleri argümanının neden yanlış olduğunu açıkladım. Şimdi yine genel olarak kabul gören, benzer bir serbest ticaret karşıtı argümanı ele alıp, bir önceki yazıda yer alan örnekten hareketle bu argümanın yanlışlığını açıklayacağım.

En İyi olmak Yeterince İyi Olmayabilir

Yerli üreticilerin genel şikâyetlerinden biri, aniden yıkıcı rekabete başlayan yabancı, ürünlerini maliyetlerinin maliyetin altında bir fiyattan satışa sunmasıdır. İddialarını da yabancı firmaların eskiden rekabet güçlerinin olmadığına ve verimliliklerini hiç arttırmadıklarına işaret ederek desteklerler. O hâlde bu işletmeler nasıl olur da rekabetçi olabilirler? Daha önce rekabet gücü olmayan işletmelerin verimliliklerini arttırmaksızın rekabete başlamaları garip görülebilir. Fakat aslında hiç de garip değil. Yabancı firmaların yerli firmalarla rekabet edebilmek için onlardan daha üretken olmalarına hiç de gerek yok.

Bir sonraki sayfada yer alan örneği içeren tabloyu ele alalım (şimdilik parantez içindeki sayıları dikkate almayın). Amerikalılar, hem otomobil hem de bilgisayar üretiminde Brezilya'ya karşı mutlak üstünlüğe sahip olmalarına karşın sadece otomobil üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahiptirler. 100 otomobil üretmenin fırsat maliyeti ABD'de 666 bilgisayar, Brezilya'da ise 1000 bilgisayardır. Fakat madalyonun diğer yüzüne baktığımızda, Amerikalıların bilgisayar üretiminde mukayeseli bir dezavantajının olduğu, yani Brezilyalıların bilgisayar üretiminde mukayeseli üs-

tünlüğü olduğu anlaşılır. ABD’de 1000 bilgisayar üretimi 150 otomobile mâl olurken, Brezilya’da sadece 100 otomobile mâl olmaktadır.

Yani, geçen yazıda açıklandığı gibi, Amerikalılar otomobilde, Brezilyalılar da bilgisayarda uzmanlaştığı ve birbirleriyle mübadelede buldukları takdirde her iki ülke de bu durumdan kazançlı çıkacaktır. Serbest ticaret, kaynakları, toplam çıktıyı arttıracak şekilde, her ülkenin mukayeseli üstünlüğüne kaydırır.

Fakat, varsayalım, bir girişimci ABD’de bilgisayar üretimi için daha iyi bir yöntem geliştirdi: Artık 1000 bilgisayar üretimi için 1.5 birim üretim kaynağı gerekiyor. ABD otomobil üreticileri hâlâ eskisi kadar üretken ve Brezilya’da da herhangi bir üretkenlik artışı söz konusu değil. Bu andan itibaren Amerika’da mukayeseli üstünlük bilgisayara kayarken, otomobildeki mutlak üstünlük mukayeseli bir dezavantaj hâline gelmiştir. Bu durumda, ABD’de 100 otomobil üretmenin bedeli 1.333 bilgisayar iken, Brezilya’da 1000 bilgisayar oldu. Serbest ticaret ortamında, ABD’deki bilgisayar üreticilerinin sayısı, her iki ülkedeki tüketiciler ABD’den bilgisayar Brezilya’dan otomobil almak istediği için, otomobil üreticilerini geçecektir. Artık her iki ülke de, ticaret, bilgisayar üretiminin etkili bir şekilde gerçekleşmesine imkân verdiğinden, önceki durumlarına göre daha iyi durumdadır.

	ABD	Brezilya
100 Otomobil	2 birim ÜK	4
1000 Bilgisayar	3 birim ÜK	4

Doğru, ABD’de işsizlik, otomotiv endüstrisindeki gerileme sebebiyle çalışanların yükselen bilgisayar sektörüne kaymasına bağlı olarak geçici bir şekilde artabilir. Ve ABD otomobil üreticileri kaynaklarını daha üretken alanlara kaydırmalarını sağlayacak bir müşevvik olarak para kaybedebilirler. O hâlde, ABD otomotiv üreticileri ve sendikalarının kendilerinin Brezilyalı üreticilerden iki kat daha verimli iken rekabet sonucunu işlerini kaybetmelerinin hiç de âdil olmadığı yönündeki şikâyetlerini bekleyebilirsiniz. Muhakkak Brezilyalılar maliyetin altında –damping yoluyla otomobil satmaktadırlar. Ancak, Brezilyalıların ABD otomobil üreticilerini yıkmak için ürünlerini maliyetin altında satmalarına gerek yoktur.

Piyasa

Amerikalılar belki otomotivde Brezilyalılara göre iki kat daha üretkendir, ama Brezilyalılar bilgisayar imalatında 2.66 kez daha üretkendir. O hâlde Brezilya'da otomobil üretmenin fırsat maliyeti ABD'den daha aşağıda demektir. Brezilyanın rekabeti ile ilgili meşru bir şikâyet söz konusu değildir. Aslında, gerçek rekabet Brezilya'dan değil diğer Amerikalılar'dan gelmektedir. Örneğimizde Brezilya yeni bir şey yapmış değildir. ABD otomobil üreticilerinin karşılaştıkları rekabet ABD bilgisayar sektörünün çalışanlar ve kaynak sahiplerine sunduğu daha üretken fırsatlardan kaynaklanmaktadır. Otomobil üreticileri sadece işçilerine (ve kaynak sahiplerine) bilgisayar üretiminde mukayeseli üstünlükleri açısından artan fırsat maliyetlerini karşılayacak kadar ödeme yapamamaktadırlar.

Artık dışarıdan ithal edilen mallar sebebiyle sektörlerin işçi çıkaracağı ve serbest ticaretin kitlesel işsizliğe sebep olacağını bir safсата olduğunu görmüş oluyoruz. Bu doğru olsaydı, işçilerin fırsat maliyetleri ticaret ile azalacak ve bu işçiler gerileyen endüstride düşük maliyetle yeniden kârlı olarak istihdam edilecekti.

Uluslararası ticaret üzerine yaptığımız inceleme gerçek dünyadaki bir çok karmaşıklığı göz ardı etmektedir. Meselâ, örneğimizdeki gibi, ülkelerin üretmediklerini ithal ettiği durumun tersine, aynı malı hem üretip hem de ithal eden ülkeler bulunmaktadır. Aynı ürünü hem üretip hem de ithal etmenin mukayeseli üstünlüğü sürdürebilme açısından nasıl tutarlı olabildiğini açıklayabilmek için, marjinalizm kavramını başka bir yazıda açıklamamız gerekir. Ancak buradaki açıklamalarımız serbest ticaretin tehlikeleri hakkındaki genel geçer söylentilerin/mitlerin ortadan kaldırılması yönünde ciddî bir adımdır.

Çeviren: Bahadır Akın