

Ricardo ve Serbest Ticaret Üzerine¹

Richard C. B. Johnsonson

Çeviren: Ünsal Çetin

Liberal Düşünce, Yıl 16, Sayı 63, Yaz 2011 s. 207 - 212

Teorisyenlerden ikisi “serbest ticaretin zorunlu şartları vardır” ve “günümüzde bu şartlar karşılanmış değildir” iddialarını öne sürdükten sonra, bazı seçkin teorisyenler yakınlarda serbest ticaretin faydaları üzerine bir tartışmaya giriştiler.² Onlar, bilhassa, “üretim faktörleri” serbest dolaşımdaysa, David Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler yasası doğru kalmaz demek isterler, özellikle, eğer para ve çalışan insanlar mallardan daha hızlı hareket ediyorsa. Böylece, bir bakıma, bu iddia insanlar serbest dolaşımda olduğundan, paralarını da malları gibi serbestçe dolaştırabildiklerinden dolayı, serbest ticaret kötüdür demektedirler. Ancak insanların, paranın ve malların serbest dolaşımı serbest ticaret adına nasıl kötü olabilir? Serbest ticaret serbest ticaret adına nasıl kötü olabilir?

Gelin serbest ticaretin temellerine bir kere daha bakalım. Ricardo’nun İngiltere ve Portekiz örneğini tekrar vermeye gerek yok, ama onun yerine Adam Smith’in ulusların zenginliğinin doğası ve nedenleri üzerine incelemesi ile başlayalım. Smith’in 1776 tarihli kitabı başlangıç satırlarında şöyle demektedir: “Emeğin üretici gücündeki en büyük gelişme, ve yetenek, hüner ve muhakemenin birlikte bir yere yöneltilmiş veya uygulanmış olduğu daha da büyük bir parçası, iş bölümünün sonuçları olarak görünmektedir.”

1 Metnin orijinali için bkz. “On Ricardo and Free Trade,” <http://mises.org/daily/1421>, 12 Ocak 2004. Richard C. B. Johnsonson özel bir araştırma enstitüsünde çalışmaktadır (The Ratio Institute, Stockholm, İsveç). Hesaplanabilir bir genel denge modelinin kurulumu ve uygulanmasını içeren bir tezi başarıyla savunduktan sonra, Mart 2003’te ekonomi dalında, İsveç Uppsala Üniversitesi’nde, doktora derecesini kazanmıştır.

2 Bkz. Mr. Charles Schumer ve Mr. Paul Craig Roberts tarafından yazılan bir makale, önce Mr. George Reisman ve sonra Mr. Joseph Salerno’nun cevapları, ve yine Mr. Paul Craig Roberts’tan bir yanıt.

Emeğin iş bölümü günümüzün çoğu ülkesindeki insanların sâhip olduğu gibi yüksek bir yaşam standardına ulaşmanın nasıl mümkün olduğunu açıklar. İş bölümü emeğin verimliliğini yükseltir, toplumdaki kapsayıcı/ayrıntılı bilgiyi çoğaltır, makinaların kullanımı için temeldir, v.s. Eğer iş bölümü yasaklanmış olsaydı, bir veya iki haftada mağara adamları benzeri bir şey olurduk. Bunun ışığı altında, insanların kendi aralarında emeği bölümlere ayırabilmesi iyi bir şeydir. Fakat emeğin iş bölümünün daha geniş bir ölçekte oluşması için *gerekli olan şartlar nelerdir?* Bu, yukarıda atıfta bulunulan hünerli teorisyenlerin dikkati çeker göründükleri, gerçekten de çok önemli bir sorudur.

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler yasasının toplumun bütün seviyelerine uygulanabilir olduğunu anlamak Mises'in ferasetiydi.³ Böyle olduğu içindir ki, sâdece uluslar değil, genel olarak insanlar emeği (Smith tarafından da paylaşılan, muhtemel genel kanaatte olduğu gibi, kendi mutlak avantajlarına göre değil) karşılaştırmalı üstünlüklere göre kendi aralarında bölerler. Neden bireysel seviyeye bakarak başlayıp ve sonrasında yüksek ve daha yüksek soyutlama seviyelerine çıkmıyoruz?

Aşağıdaki tablo Ricardo'nun örneğini bireysel seviyede gösterir. Tablo Joe ve George için, bilgisayar danışmanlığı ve pazarlama olmak üzere, iki farklı iş dalındaki zaman gerekliliklerini göstermektedir. Aynı işler George için 100 ve 120 dakika alıyor iken, Joe'nun bir yazılım hatasını düzeltmesi 90 dakika ve bir ilân hazırlaması 80 dakika almaktadır. Joe her işte daha iyidir, her iş dalında mutlak üstünlük sahibidir, ve George her iş dalında mutlak olarak dezavantajlı durumdadır.

Mutlak ve karşılaştırmalı üstünlükler. Dakika olarak gerekli süreler.

		Joe	George
Bilgisayar danışmanlığı-1 hata	gerekli süre	90 dakika	100 dakika
Pazarlama danışmanlığı-1 ilân	gerekli süre	80 dakika	120 dakika

Buna karşın, Joe, George ile işbirliği yapmayı zahmete değer bulacaktır. George kendi başına her bir ilân için ortalama 1,200 hata düzeltirken veya her bir hata düzeltimi için 0,833 ilân hazırlıyor iken, Joe kendi başına her bir hata için 1,125 ilân hazırlayabilecek veya her bir ilân için 0,889 hata onarabilecektir. 1,200>0,889 olduğundan, George düzeltilmiş hatalar eşiti olarak Joe'dan daha çok ilân hazırlar iken, 1,125>0,833 olduğundan, Joe bitirilmiş ilânlar eşiti olarak George'dan daha çok yazılım hatası düzeltmektedir. Uzmanlaşma ve ticaret sayesinde ikisi de kazançlı çıkacaktır.

³ *Human Action* (İnsan Eylemi), ss. 159-63.

Dahası, ticaret yapmadan önce 390 dakikada 2 hata onarabilecek ve 2 ilân hazırlayabilecekken, her biri eskisi kadar çalıştığı halde, ticaret sayesinde şimdi 2,125 hata onarabilir ve 2,200 ilân hazırlayabilirler. Emek verimliliği ve toplam çıktı artacaktır.

Bunların hepsi George'un ilân hazırlanmasında karşılaştırmalı üstünlüğe sâhip olması nedeniyledir. Böylece, o en azından bir iş dalında (bu örnekte pazarlamada) Joe'yu rekabet dışı edebilir. İki taraf da serbest rekabet ile daha iyi durumda olurlar. Parasal bir ekonomide, para ileri düzeyde iş bölümü için bir ön



gereklilik olduğundan, Ricardo'nun bireysel seviyeye uygulanmış ilkesi aşağıdaki şarta dönüşür.⁴

Bunu *emeğin iş bölümü şartı* olarak adlandırabiliriz ve bu, ticaretin gerçekleşmesi için yerine getirilmesi gereken bir şarttır. Eşitsizliğin sol tarafı payında bir hizmetin potansiyel alıcısının kendi mutad iş dalındaki (B etkinliği) saatlik parasal gelirini verir, paydasında ise aynı hizmetin (A etkinliği) üreticisinin saatlik parasal gelirini verir. Eşitsizliğin sol tarafını “nisbî gelir” diye adlandırabiliriz. Sağ tarafı, payda potansiyel alıcının hizmeti (A etkinliği) kendisinin yapması durumunda gerekli zamanı veriyor iken, payında potansiyel üreticinin işi yapabilmesi (A etkinliği) için gerekli zamanı verir. Bu sağ tarafı “nisbî verimlilik” diye adlandırabiliriz. Böylece, *iş bölümünün vuku bulması için, nisbî gelir nisbî verimliliği aşmalıdır.*

Aynı şeyi sezgisel olarak daha çekici bir şekilde ifade etmenin bir yolu da, basitçe her iki tarafın kendi paydaları ile çarpılmasında bulunabilir. Böylece, sol tarafta potansiyel alıcının kendi mutad işindeki saatlik geliri ile işi kendi başına yapması için gerekli zamanın çarpımını; sağ tarafta ise basitçe üreticinin maliyetinin zaman ile çarpımını elde ederiz. Bu şekilde ifade edildiğinde, iş bölümü şartı bize açık bir şekilde, *bir işin bir kişi tarafından kendi başına yapılmasının alternatif maliyetinin başka birisi tarafından önerilen fiyatı aştığı her durumda emeğin bölümlere ayrılacağını anlatır.*⁵

4 Bu konu hakkında daha fazlası için, örneğin, “Vergiler, Karşılaştırmalı Üstünlükler, ve İş Bölümü” isimli başlangıç niteliğindeki bir taslak çalışmaya bakınız.

5 Eğer daha ileri seviyede bir iş bölümüne ulaşacaksa, bu işaretin *tam bir eşitsizlik* olması zorunluluğuna dikkat çekmek ayrıca önemlidir. Bu, yukarıdaki örneğe geri dönülerek görülebilir. Bu örnekte, iş pazarlama konusuna gelince Joe, George'tan %50 daha verimlidir, yani nisbî verimlilik 1,50'dir. George'un pazarlama dalında kendi karşılaştırmalı üstünlüğünü kullanabileceğine emin olması için, onun toplam gelirinin, işini Joe'dan daha düşük bir maliyetle icra edebileceği noktaya kadar ayarlanabilir/değiştirilebilir olması gerekir, ki bu George'un bir ilân hazırlamasının daha uzun süre alması

Bu şart bize Joe'nun saatlik gelirinin, eğer George pazarlamadan gelir kazanacaksa, onun gelirinden en az % 50 daha fazla olması gerektiğini söyler. Eğer George'un saatlik gelirinin 10 \$ olduğunu varsayarsak, Joe'nun saatlik geliri 15 \$'ı aşmalıdır, diyelim ki 16 \$ olmalıdır. Bu yolla, 1,60'lık nisbî gelir 1,50'lik nisbî verimliliği aştığından, iş bölümü şartı gerçekleşmiştir. Bu ima eder ki, Joe için zımnî alternatif maliyet 80 dakika x 16 \$/ saat = 21,3 \$'a tekabül ederken, George'un istediği fiyat 120 dakika x 10 \$/ saat = 20 \$ olur. Eğer nisbî gelir nisbî verimliliği bu şekilde aşarsa iş bölümü gerçekleşir. Aynı zamanda, eğer George'un karşılaştırmalı üstünlüğünü kullanabilmesi için nisbî gelir değişirse ve ayrıca George'un mutlak dezavantajı da ortadan kalkarsa serbest ticaret gerçekleşir. Eğer nisbî gelir 1,50'ye eşit ya da daha düşük olursa, George her iki karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybeder ve geriye kalan şey bütün iş dallarında mutlak dezavantajlar olur.

Bu örnek, sâdece iki kişiden ibaret olarak biraz özel gibi görülebilir, ama gerçek şu ki, aramızdan yalnızca birkaç uç örnek, en azından uzunca bir zaman süresi için, her işte mutlak bir üstünlüğe sâhiptir, buna karşın neredeyse hepimiz hayatımızı kazanmak için karşılaştırmalı üstünlüklerimize güvenmek zorundayız. Bu, daha az verimli George'un bakış açısından, daha verimli Joe'nun da yeryüzündeki bütün nüfusu temsil edebildiği anlamına gelir.⁶

Bir insanın karşılaştırmalı üstünlüğüne göre uzmanlaşması imkânı önemli ölçüde bir iş bölümüne sâhip bir toplumun varlığı için bir ön gerekliliktir. Mises (*İnsan Eylemi* isimli kitabı s. 160'ta) şöyle yazmıştır: “[İ]nsan, efsanevi bir Molak⁷ uğruna kendi kaygılarını feda ederek değil, ama kendi refahındaki bir iyileşmeyi hedefleyerek sosyal bir varlık olur.” İnsanların birbirleriyle işbirliği yapmayı zahmete değer bulmalarının sebebini açıklayan şey karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Karşılaştırmalı üstünlükler toplumun tutkalıdır. Tek koşul her birimize karşılaştırmalı bir üstünlüğü bulma, kullanma ve sürdürmemiz için gerekli parasal gelirden çalışma izninin verilmiş olmasıdır. Bu toplumun her seviyesinde ve uluslararası sınırlar arasında geçerlidir. Bu, şu ânın karşılaştırmalı üstünlüğünü bulabilmeniz için kendinizi, mallarınızı ve paranızı ne zaman gerekirse hareket ettirebilmenizi de kapsar.

gerçeğini hesaba katmaktadır. Bu, eğer George kendi karşılaştırmalı üstünlüğünü kullanabileceğine emin olamazsa, Joe'nun saatlik geliri *en azından* George'unkinden %50 daha yüksek olmalıdır anlamına gelir. Bu, George için yeterince rahatlatıcı olmayan bir durum olabilir, eğer gelir tam olarak % 50 daha yüksek olsaydı, Joe işi kendi başına yapmak ile George'dan satın almak arasında kayıtsız kalacağı gerçeğinden doğmaktadır. Eğer, Joe iş bölümü sayesinde tam manâsıyla daha iyi durumda olsaydı, o da kesinlikle daha iyi durumda olurdu. Bununla birlikte, bu yeterli değildir, bu, ifadenin sol tarafının bize söylediği şey değildir. Joe'nun bilgisayar danışmanlığında kazandığı saatlik gelirin, pazarlamadan kazanabileceği saatlik geliri tam olarak aşması da gereklidir. Böylece, eğer emeğin bölümlere ayrılmış olmasından ve George'un karşılaştırmalı üstünlüğünü kullanabileceğinden emin olacaksak, ifadenin niçin tam bir eşitsizlik olmak zorunda olduğu konusunda iki ayrı nedene sâhip oluruz. Bu yolla, insanlar arasındaki verimlilik farklılığının niçin (toplam gelire ilâveten) saatlik gelirden de farklılığa yol açmaya eğilimli olduğunu görürüz.

6 Şart genel uygulanabilirliğe de sâhiptir, ve (i) nisbî verimlilik 1'den düşükse, yani George'un Joe'dan pazarlamada daha verimli olduğu durumda, ve (ii) nisbî verimlilik 1'e eşit ise, yani Joe ve George'un pazarlamada tam olarak aynı verimlilikte olduğu durumda dahi doğru kalır.

7 Çevirenin notu; (Moloch) Ammoniler ve Fenikelilerin uğruna çocuk kurban ettikleri tanrı.

Para ya da insanlar mallardan daha kolay etrafta dolaştığı için Ricardo'nun meşhur ilkesinin doğru olmadığı iddiasını ilginç bulurum. Lojistiğin fiilî ticarette önemi olmasına rağmen, lojistiğin bu ilke ile ne ilgisi olduğunu anlayamam. Dahası, Ricardo'nun yasasının üretim faktörlerinin hareketliliği olmaksızın uygulanabilir olduğunu söylemek, Joe ve George'u, serbest ticaret yapmaya izin verilmiş olmak için (kapıdaki bir delik aracılığıyla) bir koşul olarak kendi odalarına kilitlemek gibi bir şey ile aynı anlama gelmektedir. Belki de Gayrisâfi Yurtiçi Hâsıla gibi ölçümlerle silâhlanmış devletler için, faktör hareketliliği/dolaşımı iyi bir şey olmayabilir, ama kesinlikle kimse Devlet'i Toplum'a eşit görmez, ve kesinlikle yukarıda anılan hünerli teorisyenler de böyle bir eşitleme yapmazlar.

Beni bir parça şaşırtan diğer bir şey ise Ricardo'nun dönemine dek uzanan, başlıca üretim faktörleri, insanlarda olduğu gibi, dolaşım yeteneğine sâhip değildir şeklindeki bir Amerikan iddiasını duymaktır (sanırım, toprak, iklim ve coğrafya için bunu kabul edebiliriz, ama bu "şartlar"ın bugün dahi geçerli oluşu da bir rastlantıdan daha fazlası gibi görünüyor). Bu beni merak ettirir, acaba tarih öğretmenim bana yalan mı söyledi, çünkü ben Ricardo'nun döneminde milyonlarca insanın yerküre üstünde hareket ettiğine, altın ve gümüş gibi metal paraların dünya üzerinde dolaştırıldığına ve malların dolaşımının fiilen o dönemde üretilen mamül miktarı ile bağlantılı olarak bir hayli fazla olduğuna dâir bir intiba edinmiştim. Yaşlı öğretmenim Carsten, 1800'lü yıllarda, İsveç nüfusunun üçte birinin topraklarını sattıktan sonra (toprağı daha değersiz yaparak) Birleşik Devletler'e gitmek için İsveç'i terk ettiğini söylemişti, ama belki de hâfızam beni yanıltıyordur. Her nasılsa, alması zor bir izni talep etmeksizin, Avrupa Birliği'nin dışında bir yere gitmek için izin verilmiş olduğumu bilmiyordum, bu sebeple, böylesi insanların serbest hareketliliği hakkında da bir şeyleri kaçırmış olmalıyım. Ben günümüzde İsveçlilerin üçte birinin yeşil kart almasının mümkün olmadığını zannedirdim, yoksa mümkün müdür?

Ulusal seviyede ele alındığında, elbette ki bütün ülkelerin aynı anda bütün olası alış-verişlerde mutlak üstünlüğe sâhip olması mümkün değildir. Eğer, insanların, paranın ve malların serbest hareketliliği varsa, tek bir ülkenin bütün iş dallarında mutlak *dezavantajlı* olması da mümkün değildir, çünkü bazı insanlar ya da, bir şirket gibi, insan grupları için her zaman bazı iş dallarında karşılaştırmalı üstünlük var olacaktır. *Böylece, emek, para ve malların serbest dolaşımı ile birlikte, dâima keşfedilecek bazı karşılaştırmalı üstünlükler var olacaktır.*

Ricardo'nun ilkesinin doğru çıkması için gerekli tek şart emeğin iş bölümü koşulunun gerçekleştirilmiş durumda olmasıdır. Bu, gerçekten de bütün ticaret için, ulusal ve uluslararası ticaret için gerekli olan bir şarttır. Emeğin bu iş bölümü şartı günümüzde aşikâr bir şekilde vergiler, târifeler, yasal düzenlemeler, ulusal para tekelleri ve diğer hükümet araçları yoluyla ağır bir surette ihlâl edilmektedir, ancak bu yine de insanları karşılıklı çıkar uğruna ticaret yapmaktan alı-

koymaya yetmemektedir. Bununla birlikte, bu muazzam müdahale Ricardo'nun ilkesini geçersiz hâle getirmez, bu ilke bize sâdece, eğer karşılaştırmalı üstünlükler yoksa, serbest ticaretin çözüm olduğunu anlatmaktadır. Serbest ticaret için tek şart ticaret hürriyetidir. Serbest ticaretin her yerde, toplumun bütün seviyelerinde, her zaman için uygulanabilirliğini gösterdiği için Nobel Ödülü'nün (yaşamıyor oluşuna dâir ayrıntıya rağmen) Ricardo'ya verilmesini öneriyorum. Bu ilke evrensel olarak geçerlidir. Joe ve George için, Charles ve Paul için, Birleşik Devletler ve Hindistan için olduğu gibi.